# KargoHaber

ARALIK 2021 SAYI 276 taşımacılık-lojistik ISSN 1302-0021

## Lojistik Sektöründe Beklentiler Pozitif

**LOJİSTİK** sektörü, 2021 yılının manşetini oluşturan pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri oldu. Pandeminin sektöre etkileri çok çeşitli alt kalemleri sebebiyle karışık seyretti. Yolcu taşımacılığı, tarihinin en kötü dönemini yaşarken yük taşımacılığı tarafı derin bir kırılmanın ardından güçlü bir toparlanma süreci yaşadı. Bunun yanında, alışılageldik iş modellerinin bu süreçte evrilmesi, sektörün de iş modellerini değiştirmesine yol açtı.

Salgında, bugünkü görünüm en kötünün geride kaldığını işaret etse de yeni varyantlar endişe ve belirsizlik yaratmaya devam ediyor. Bu süreçte, şirketlerin toparlanma stratejilerinin belirlenmesi, modelleri yatırımlarla desteklemesi ve verileri çok iyi okuması gerekiyor. Bu esnada kurumsal adaptasyon kabiliyetinin de geliştirilmesi büyük önem taşıyor.

Tarihi rekorların kırıldığı e-ticaret hacmi başta olmak üzere artan talep ve beklentiler, sektörün en önemli ödevleri arasında yer alıyor. Lokal şirketlerden küresel zincirlere kadar her sektör oyuncusunun önemli yatırımlar ve dönüşümlere imza atması gerekiyor.

*Devamı 6. sayfada*

## Hibrit ve Elektrikli Araçlara Talep Artıyor

**2021** yılında sıkça karşımıza çıkan elektrikli otomobil yenilikleri, 2022'de daha fazla yaygınlaşacak. Dev otomobil markaları, elektrikli otomobiller için rekabet edecek. Sıfır emisyonlu otomobillere olan ilgi arttıkça, üretim hızlandı ve daha fazla seçenek piyasaya çıktı. Bu gelişmelere bakınca 2022'nin bu alanda daha da hareketli olacağı görülüyor.

Küresel ölçekte şu anda yollarda olan yolcu araçlarının 12 milyonu elektrikli otomobillerden oluşuyor. Bu gidişatın karayolu taşımacılığının diğer alanlarına da yayılması ise gelecekte bizi bekleyen kaçınılmaz bir gelişme olarak karşımızda duruyor.

*Devamı 22. sayfada*

## Geçiş Belgesi Sayısı 2021'de 1,5 Milyonu Aştı

**ULAŞTIRMA** ve Altyapı Bakanlığı, ülke ekonomisini destekleyecek adımları ulaşımın her alanında atmaya devam ediyor. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgeler ile birlikte toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aştı. Bu ülkeler arasında İtalya, İspanya, Finlandiya, Norveç, Yunanistan'dan ilk defa ilave belge temin edildi.

*Devamı 32. sayfada*

## Yurtiçi Kargo 7/24 İade Dönemini Başlattı

**YURTİÇİ** Kargo, YK Plus 7/24 kargo dolapları uygulamasında yeni bir özelliği daha kullanıcıların hizmetine sundu. Buna göre e-ticaret kullanıcıları günün her saatinde 200'e yakın noktada yer alan YK Plus 7/24 kargo dolaplarını kullanarak birkaç dakika içinde gönderilerini kolaylıkla iade edebilecekler.

*Devamı 9. sayfada*

## Limanlarda Elleçlenen Konteyner Miktarı Arttı

**TÜRKİYE'DE** 2021 yılı Ocak-Kasım döneminde limanlarda elleçlenen konteyner miktarı, geçen yıla göre yüzde 7,3, yük miktarı ise yüzde 5,6 arttı.

*Devamı 13. sayfada*

## İÇİNDEKİLER


**LOJİSTİK**
• Hizmet İhracatçıları Lojistik Sektörü İçin Bir Araya Geldi..... 3

**LİMAN**
• Lars Hoffman: "Müşterilerimizin yüzde 45'ten fazlası intermodal taşımacılığı kullandı" ..... 12

**DENİZYOLU**
• Limanlarda Elleçlenen Konteyner ve Yük Miktarı Arttı..... 13

**HAVA KARGO**
• Turkish Cargo'ya 'Yılın En İyi Hava Kargo Markası' Ödülü ..... 14

**DEMİRYOLU**
• Demiryollarının Yatırım Payı Yüzde 48'e Çıktı..... 15

**TİCARİ ARAÇLAR**
• Iveco 1 Milyon 600 Bininci Daily'nin Üretimini Kutluyor .... 16
• Ford Tourneo Custom Hybrid EcoBlue Manuel Denemesi ..... 18

**YAN SANAYİ**
• Şoför Krizi Tedarik Zincirini Bozuyor..... 27

**OTOMOBİLİTE**
• Brisa Elektrikli Araç Şarj İstasyonu Sayısını 11'e Çıkardı.. 29

## Gümrük Birliği'nde 'Yeşil' Revizyon Şart

**TÜRKİYE'NİN** Avrupa Birliği (AB) ile Yeşil Mutabakat sürecine dahil olması mevcut Gümrük Birliği'nin çerçevesinin yeniden çizilmesi konusundaki tartışmaları arttırdı. TOBB Başkanı ve Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Eş Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Yeşil Mutabakat döneminde Gümrük Birliği'nin modernizasyonunu şu an çok ihtiyacımız olan ve ilişkileri güçlendirecek bir adım olarak görüyoruz. Bu ikisi birbiriyle bağlantılı.

*Devamı 32. sayfada*


logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY

# Habur Sınır Kapısı Pandemiye Rağmen Rekoru Kırdı

**Türkiye'nin Ortadoğu'ya açılan ve Avrupa-Ortadoğu tedarik zincirlerinin en önemli noktalarından olan Habur Sınır Kapısı, küresel salgına rağmen gerçekleştirdiği işlem hacmiyle, Kovid-19 öncesi dönem performansının üzerine çıktı. Habur Sınır Kapısı'nda günlük TIR işlem kapasitesini 4 binin üzerine çıkarak rekor kırdı.**

**ULUSLARARASI** Nakliyeciler Derneği (UND) tarafından günlük olarak takip edilen sınır kapısı TIR giriş-çıkış sayılarına göre, son 24 saatte Habur sınır kapısından gerçekleştirilen TIR girişleri 2321'e, bir önceki gün 1829 olan TIR çıkışları ise 2051'e çıkarak yeni bir rekora imza atıldı.

Ülkemizin karayoluyla gerçekleştirilen ihracatının yüzde 40'ının ve yaklaşık 10 milyar dolarlık ihracatın gerçekleştiği Habur Sınır Kapısından yıllık olarak yaklaşık 500 bin TIR giriş-çıkışı gerçekleştiriliyor.

Pandemi döneminde, Ticaret Bakanlığı öncülüğünde geliştirilen "Temassız Ticaret" uygulaması kapsamında UND'nin Türkiye tarafından takviye personel görevlendirerek verdiği operasyonel destekle, Türkiye'nin ihracatına "kesintisiz hizmet sağlayan" Habur Sınır Kapısı, Irak ve Ortadoğu bölgesine yönelik ihracatımızdaki artış paralelinde, TIR işlem performansını sürekli olarak artırıyor.

2020 yılında, pandemi kısıtlamalarına rağmen, ülkemizin en fazla ihracat gerçekleştirdiği 4üncü ülke olan Irak ile toplam ticaretimiz 17,3 milyar doları aşarken; Irak'a yönelik ihracatımız Ocak-Ekim 2021 döneminde 8,7 milyar dolara çıktı.

İhracatımızdaki artış paralelinde, Ocak-Ekim 2021 döneminde Irak'a yönelik ihracat taşımalarımız bu yılın ilk 10 ayında 400 bin seviyelerine ulaştı. Türk araçlarıyla Ortadoğu bölgesine gerçekleştirilen ihracat taşımaları ise yüzde 7 artış ile 642 bine çıktı.

En büyük ticari partnerlerimizden Irak'a yönelik ticaretimizde yaşanan gelişimin en büyük destekçisi olan karayolu taşımacılarımız için kilit öneme sahip olan Habur Sınır Kapısının ortaya koyduğu güçlü ve pandemi şartlarında dahi sürdürülebilir, etkin performans ihracatçılarımız için büyük önem taşıyor.

KargoHaber
taşımacılık-lojistik

**Sahibi**
**Aysberg Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti. Adına**
İlker ALTUN

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**
Ali İrfan ALCAN

**İçerik Editörü**
Necmi ÇELİK

**Haber Merkezi**
Gülbin BEKTAŞ
Ekin Seren ÜNSAÇ
İ. Sergen ALTUN

**Akademik Danışman**
Prof. Dr. Stefan ISKAN

**Grafik Uygulama**
Ertan ALTUN

**Halkla İlişkiler Müdürü**
Selma ALTUN

**Multimedya**
Sinan GÖRAL

**Abone-Dağıtım**
**abone@aysberg.com**

**Fiyatı: 25 TL**

**AYDA BİR YAYINLANIR**
**ISSN 1302-0021**

**Yayın Türü**
Yerel Süreli Yayın

**Yayına Hazırlayan**
Aysberg Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti.

**Baskı:**
**Özgün Ofset**
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No:21 Seyrantepe Sanayi 4.Levent/İSTANBUL
Tel:+90.212 280 00 09

**Yayın Adresi**
Biracılar Sok. No:10 34387 Mecidiyeköy / İSTANBUL
Tel:+90.212-217 49 59 (Pbx)
Faks:+90.212-211 62 77
Web: www.kargohaber.com
E-mail: info@kargohaber.com

Sektörel Yayıncılar Derneği üyesidir.
www.seyad.org
KargoHaber'de yeralan yazılar izinsiz olarak kullanılamaz

## BAKIŞ

# Lojistik Kazandırır

*İlker ALTUN*
*ilker@aysberg.com*

*Ticarette lojistiğin avantajından söz ederken sanki tartışmalı bir durum varmış gibi yaklaşmayı doğru bulmuyorum. Çünkü lojistik, bir avantaj olup olmamaktan öte ticaretin fiilen gerçekleşip gerçekleşememe meselesidir. Ticaret varsa orada bir lojistik söz konusudur, lojistik varsa da bir ticaret dönüyordur... Lojistik ticaretin sürdürülmesi ve gelişiminde etkili bir kaldıraçtır.*

*Üretildiği yerde tüketilen bir ürünün ticaretinden söz edemeyiz. Tüm ürünler bir lojistik hizmet sonucunda tüketim/kullanım aşamasına gelir. Ancak günümüzde iş, yalnızca üretip satmak değildir. Lojistik süreçleri iyi yöneterek, rekabet gücünü artırmak ve katma değer yaratmak mümkündür. Bunu başaran ülkeler, endüstriler ya da işletmeler rakiplerine fark atmışlardır.*

*Böyle bir durumda peşinen kabul etmeliyiz ki; lojistik ticaretin vazgeçilmez unsuru, lojistik avantaj ya da dezavantajlar ise ticaretin önünü açan ya da kapayan etkenlerdir. Lojistik olanaklar artarsa ticaret de artacaktır. Tarihi İpekyolu, baharat yolu, Ümit Burnu'nun dolaşılmasıyla erişilen yeni dünyalar, Amerika'nın keşfi hepsi lojistik amaçlı birer ulaşım, erişim, mal, ticaret ve refah girişimidir.*

*Tarihten bu yana her zaman yollar tutulmaya çalışılmıştır. Değişen ihtiyaçlar ve ihtiyaç giderme alışkanlıkları; evde pişen ekmekten, 'Hasan efendi bir ekmek kap gel' demeye, sonra da pencereden sarkıtılan sepetle alt bakkaldan ekmek alarak görülen lojistik ihtiyacı, bugün dijital uygulamalarla verilen siparişle ve ödeme ile kapıya teslim şekline dönüşmüştür. İhtiyaçlar değişmiş, ihtiyaç giderme lojistiği de değişmiştir.*

*Bugün dünyada lojistik pazarının büyüklüğü 3,4 trilyon dolara ulaştığı hesaplanıyor ki gelişmiş ülkelerde ticarete konu malların değerinin yaklaşık yüzde 8 ile 10 kadarını lojistik oluşturmaktadır. Ülkelerin üretimlerinin gelişmişlik düzeyine göre bu oran yüzde 13-15'lere kadar çıkabilmektedir.*

*Sanayide gelişmiş ülkelere baktığımızda, sanayinin gereksinimlerini karşılayacak düzeyde gelişmiş lojistik altyapısı olduğunu da görürüz. Yanı sıra lojistik altyapı olanaklarının gelişkin olduğu yerlerde ticaret ve sanayinin de daha hızlı geliştiğini görürüz.*

*Örneğin Almanya gelişmiş bir sanayi ülkesidir. Dünyanın en çok ihracat yapan ilk üç ülkesi arasında yer almaktadır. Peki böyle bir durumda, lojistik denilince dünyada akla gelen markaların en büyükleri arasında Alman lojistik devlerinin olması tesadüf olabilir mi?*

*3,3-3,4 trilyon Euro dolayında GSMH üreten Almanya'da lojistik, genel ticaret ve otomotivden sonra 3. İş koludur. Her 6 çalışandan birinin istihdam edildiği lojistikte 250-260 milyar Euro dolayında ciro yaratılmaktadır.*

*Dünyanın en büyüğü olan ABD ekonomisi, dünya ticaretinin yüzde 80'den fazlasının gerçekleştiği su yolları üzerindeki gücünden beslenmektedir. Okyanuslar, kanallar, su yolları ABD'nin gözetimi altındadır.*

*Çin ise büyüyen ekonomisinin gereksinimlerini karşılayacak lojistik çözümlere sahip olmak için 1,3 trilyon dolarlık Kuşak ve Yol projesine girişti. Proje için 200 milyar dolar harcandı bile. Bu özünde bir lojistik yatırımıdır. Lojistiğe yatırım yapan kazanır...*

*Buna karşılık; "Daha İyi Bir Dünyayı Yeniden İnşa Et" adıyla 11-13 Haziran'da İngiltere'de yapılan G7 zirvesinde ABD Başkanı Joe Biden tarafından dünyaya duyurulan proje ile gelişmekte olan ülkelere 2035 yılına kadar 40 trilyon dolar altyapı yatırımı desteği amaçlanıyor.*

*AB de boş durmuyor. Yıllar öncesinden gelen Ten T projesi, Trececa koridoru, Wiking projekt gibi girişimler, ticaretlerini lojistik üzerinden koruma ve geliştirme çalışmalarıdır. Avrupa Birliği komisyonu 10 yılda bir White Paper'ı yayınlıyor. Rekabetçi bir taşımacılık sistemi için 40 somut girişim-hedef belirlendi. Çoğunluğu orta ve uzun vadede 2050'ye göre biçimlenmiş. Son olarak açıklanan ve bundan sonrasına damga vuracak olan ilkeler ise Yeşil Mutabakat ile saptanmış bulunuyor.*

*Devlerin adını anıp da Rusya'yı es geçmek olmaz. Kerç Boğazı ve Kerç Köprüsü'nü açıp üzerinden kamyon kullanarak geçen Putin, dünyaya askeri olduğu kadar lojistik bir mesaj da veriyordu.*

*Lojistik olmadan herhangi bir endüstri kolunun, dolayısıyla ülkenin gelişmesi mümkün değildir. Lojistik aynı zamanda başlı başına bir endüstri koludur. Pek çok alanda gelişmeye, yatırım yapmaya, yatırım çekmeye ve katma değer yaratmaya uygun bir faaliyet alanıdır.*

*Yılı kapatırken not düşmek istedim... Bu arada okurlarımızın yeni yılını kutlar, yeni yılın tüm insanlık için sağlık, barış ve mutluluk getirmesini dilerim.*

# UTİKAD Mersin'de Üyeleri İle Buluştu

**ULUSLARARASI** Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD, üye buluşmalarının ikincisini Mersin'de gerçekleştirdi. UTİKAD Heyeti, üyeleriyle bir araya geldi.

Buluşmaya UTİKAD adına Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy, Yönetim Kurulu Üyeleri Cihan Özkal, Cihan Yusufi, Mehmet Özal, Serdar Ayırtman, Bölgeler Koordinatörü Bilgehan Engin, Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Murat Gümüşlüol, Akdeniz Bölgesi Çalışma Grubu Başkanı Osman Bakaç, Genel Müdür Alperen Güler, Üye İlişkileri Uzmanı Melis Köker, Kurumsal İletişim Uzmanı Melis Güven ve Muhasebe ve İdari İşler Sorumlusu Uğur Erim katılım sağladı.

Sabah kahvaltısı ile başlayan etkinliğin açılış konuşmasını UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy gerçekleştirdi. Ulusoy'un ardından kürsüde yerini alan Genel Müdür Alperen Güler, UTİKAD'ın son dönemdeki ve gelecekteki çalışmaları hakkında bilgiler verdi. Yapılan sunumun ardından üyelerin dile getirdiği sorunlar ve çözüm önerileri üzerine görüşüldü. Çekilen aile fotoğrafının ardından buluşma sonlandırıldı.

UTİKAD Heyeti 30 Kasım 2021 tarihinde gerçekleşen üye buluşmasının ardından Orta Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Ceylan Er'i ve Mersin Liman Başkanı Murat Harun Baştürk'ü makamlarında ziyaret etti.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Hizmet İhracatçıları Lojistik Sektörü İçin Bir Araya Geldi

**Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri sektörüne yönelik gerçekleştirilen 'Ortak Akıl Toplantısı'nda lojistik sektörünün ihracata etkisine vurgu yapılırken, sektörün karşı karşıya olduğu sorunlar ve çözüm önerileri ele alındı.**

**YÜK** Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri sektörüne yönelik Ortak Akıl Toplantısı gerçekleştirildi. TİM Binasında gerçekleştirilen toplantıya, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Dr. Emre Orhan Öztelli, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Hizmet Sektör Konsey Başkanı Ahmet Akbalık, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Şahap Çak, Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, HİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır, Lojistik ve Taşımacılık Hizmetleri Dairesi Başkanı Yusuf Karakaş, Hizmet İhracatçıları Birliği Genel Sekreteri Fatih Özer ve sektör temsilcileri katılım gösterdi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan TİM Hizmet Sektör Konsey Başkanı Ahmet Akbalık, HİB bünyesindeki eğitim hizmetleri, eğlence ve kültür hizmetleri, müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri, turizm ve seyahat ile ilgili hizmetler, liman işletmeciliği ve yer hizmetleri, yazılım ve bilişim hizmetleri, yolcu taşımacılığı hizmetleri, yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri, diğer iş hizmetleri sektörlerinin detaylı bir şekilde analizlerini yaptırdıklarını belirtti ve sözlerini şöyle sürdürdü, "Yaklaşık 1 yıldır çok detaylı bir araştırma üzerinde çalışıyoruz. Bu araştırma sayesinde tüm sektörlerimizin mevcut pozisyonlarını, rakiplerimizin stratejilerini, hedef pazarlarımızı ve nasıl konumlandırma yapmamız gerektiği gibi sonuçlara ulaşacağız. Bu sayede sektörlerimizin ihtiyaçlarını daha iyi tespit edip ortak bir amaç doğrultusunda yol haritası çizeceğiz." dedi.

### Öztelli: "Sektörün ihtiyaçlarına yönelik özel teşvik mekanizmaları üzerinde çalışıyoruz"

Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri sektörünün turizmden sonra en fazla döviz kazandırıcı hizmet olduğunu, üstelik Türk ihraç ürünlerini de alıcılara ulaştıran sektör olması nedeniyle de ayrı bir öneme sahip olduğunu belirten Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Genel Müdürü Emre Orhan Öztelli, "Artan ticaret hacmi doğrultusunda farklı ülkelerde anlık problemlerle karşı karşıya kalmasının yarattığı problemleri ortadan kaldırmak için yoğun mesai harcadıklarını belirten Öztelli, ayrıca AB Yeşil Mutabakatının getirebileceği ek maliyetleri de belirtti.

Ticaret Bakanlığı'nın sektöre yönelik destekleyici çalışmalarını da anlatan Öztelli, "Sektör daha önce birçok ihracat desteğinden faydalanamıyordu. Bu sorunu ortadan kaldırıyor, sektörün ihtiyaçlarına yönelik özel teşvik mekanizmaları üzerinde de çalışıyoruz. Ayrıca daha önce kurulan lojistik merkezlerinin yapısını da güncelleyerek sadece bir bina değil lojistik sürecinin tamamını destekleyecek bir modele dönüştüreceğiz" dedi.

### Çak: "Sektörü nefese benzetiyorum, yokluğunda kıymeti anlaşılıyor"

Toplantıda konuşan HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Sektör Başkanı Şahap Çak, "Pandemi dönemi sektörün, hem temel ihtiyaçlar hem de ihracat için ne kadar stratejik öneme sahip olduğunu bir kez daha gösterdi. Ben sektörü nefese benzetiyorum, yokluğunda kıymeti anlaşılıyor" dedi. Artan döviz kurları nedeniyle başta harcırahlar olmak üzere birçok kalemde ciddi maliyet artışlarıyla karşılaştıklarını söyleyen Şahap Çak, "Bugüne kadar ihracatçı statüsünde görülmüyorduk ve birçok ihracat desteğinden faydalanamıyorduk. Hizmet İhracatçıları Birliğin kurulması ve sektörün ihracata katkısının gözler önüne serilmesi bizler için çok sevindirici" şeklinde konuştu.

### Nuhoğlu: "Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatın büyük kısmının karayolu üzerinden yapılıyor"

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu da ihracatçıların yerli firmaları tercih etmesi gerektiğini aktararak, "Mal ihraç ederken hizmet ithal etmeyelim. Kendi firmalarımızı rekabetçi yapamazsak dışa bağımlılığımızı azaltamayız." ifadelerini kullandı.

Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatın büyük kısmının kara yolu üzerinden yapıldığını belirten Nuhoğlu, "Tırlar kapılarda 4 gün kontak açık beklerken yeşil dönüşümü konuşmak anlamını yitiriyor. AB'nin öncelikle bu süreci hızlandıracak yatırımlar yapması gerekli." değerlendirmesinde bulundu.

2018 yılında kurulan HİB'in kısa sürede 2 binden fazla üyeye ulaştığını belirten HİB Genel Sekreteri Fatih Özer, "Bakanlık bünyesinde sadece hizmet sektörü için oluşturulan Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü ve bu yapının destekleri hedeflerimize daha hızlı ulaşmamızı sağlayacak. Bizler de yaptığımız ve yapacağımız çalışmalarda, sektörlerin beklentileri, ihtiyaçları ve yaşadığı sorunları sizlerle yapacağımız görüşmeler ile belirleyecek ve her bir sektörümüzün ihracatını, ihracatçı sayısını ve yarattıkları katma değeri artırmak için çalışacağız" şeklinde konuştu.

# Lojistik Girişiminin Yatırım Turu 8 Milyon Dolara Ulaştı

**İŞLETMELERİN** karayolu taşımacılık süreçlerini dijitalleştiren Yolda.com, köprü yatırım turunu 5 milyon dolar ile kapattı. Bir önceki yatırım turunu bu yılın Haziran ayında 1.9 milyon dolar ile kapatan Yolda.com, bu tur sonrasında yaklaşık dört kat büyüme gösterdi. Güçlü bir Seri A yatırım turuna hazırlanan Yolda.com'un bir buçuk yılda aldığı toplam yatırım, gerçekleşen yatırım turu ile 8 milyon dolara ulaştı.

Yeni yatırıma ilişkin olarak Yolda.com Kurucu Ortağı ve CEO'su Volkan Özkan "Taşımacılık sektörünü çok farklı bir noktaya getireceğimize inanıyoruz. Köprü yatırım turumuzda mevcut yatırımcılarımızın bizi bu yolda desteklemeye devam etmesi bizleri oldukça memnun etti. Yeni yatırım ile kendimize güçlü bir ajanda hazırladık; Almanya pazarında faaliyete başlama, sınır ötesi ticaret hacmini genişletme, teknik ekibimizi büyütme ve sürdürülebilirlik alanlarına odaklanacağız." dedi.

Yurt içi dağıtım hizmetine Aralık 2020'de Türkiye ithalat ve ihracat taşımalarını da eklediklerini aktaran Özkan, özellikle Almanya'ya çok iyi fiyatlara ve hızlı teslimat yapmaya başladıklarını vurguladı. Yeni yatırım ile Yolda.com'un yeni pazarlarda olacağının altını çizen Özkan, 2022 yılının ilk çeyreğinde LTL/Parsiyel ve Spot taşımacılık çözümlerini yurt dışına açacaklarını ve ilk adreslerinin Almanya olduğunu belirtti. Kaynakları ve mevcut karayolu taşımacılık sektöründe yer alan atıl kapasiteleri operasyona başladıkları günden bu yana çok iyi değerlendirdiklerini söyledi.

*Yolda.com Kurucu Ortağı ve CEO'su Volkan Özkan ve Yolda.com Kurucu Ortağı ve CTO'su C. Murad Özsert*

Yolda.com Kurucu Ortağı ve CTO'su C. Murad Özsert ise "Aldığımız bu yeni yatırımla teknoloji tarafına yatırım yapmaya devam edeceğiz. Lokasyon bazlı servisler geliştirerek tedarikçilerimize yeni iş fırsatları sunarken, algoritmik yük/araç eşleştirme ve dinamik fiyatlandırma geliştirmeleri ile verimliliği arttırmayı hedefliyoruz. Veri ve ürün odaklı bir şirket olma vizyonumuzu yurt dışında da sürdüreceğiz. Diğer taraftan global bir ekip oluşturmak için de gerekli çalışmalara başladık. Teknik ekibimizi iki katına çıkarıp, daha odaklı takımlar kurarak global ürünler geliştirmeye devam edeceğiz." dedi.

**Lojistik girişimi Yolda.com, aldığı 5 milyon dolarlık yeni yatırımla 2022 yılının ilk çeyreğinde Almanya operasyonunu başlatacak.**

# Alışan Lojistik SQAS Değerlendirmesinde Avrupa'yı Solladı

**Alışan Lojistik, SQAS değerlendirmesini başarıyla tamamladı ve Avrupa ortalamasının çok üzerinde puanlar alarak sistemin en iyi uygulayıcılarından biri oldu.**

**KİMYASAL** madde lojistiğinde entegre hizmet sunma konusunda en tecrübeli firmalarından olan Alışan Lojistik, 2005 yılından itibaren SQAS (Sürdürülebilirlik için Güvenlik ve Kalite Değerlendirmesi)'nin tüm gerekliliklerini eksiksiz bir şekilde yerine getiriyor. Son olarak gerçekleştirilen denetimler sonunda da Avrupa ortalamasının çok üzerinde puanlar alarak sistemin en iyi uygulayıcılarından biri oldu.

Alışan Lojistik, SQAS'in taşımacılık, depolama ve tanker yıkama istasyonu modellerinde 6. kez denetlenerek, taşımacılık modelinde (Transport) 99, depolama modelinde (Warehouse) 100 ve tanker yıkama istasyonu modelinde (Cleaning Station) 97 puan aldı.

Konuya ilişkin açıklama yapan Alışan Lojistik Sağlık, Emniyet, Çevre/Kalite (SEÇK) Müdürü Gizem Keskin, "Lojistik süreçlerinde risk yönetimi konusunda en önemli araç olan SQAS'de kuruluş, kalite, güvenlik, sağlık, çevresel uyum ve sosyal sorumluluk olarak birçok farklı yönden ele alınır. SQAS, değerlendirilen firmaya sadece bir sertifika sağlamakla kalmaz, kimya endüstrisi firmalarının, tedarikçilerini değerlendirebileceği ve seçim yapabileceği detaylı bir rapor oluşturur. Değerlendirmelerin sonuçları Avrupa Kimya Sanayi Konseyi (CEFIC) ana sayfasında yayınlanır ve CEFIC üyesi müşteriler, lojistik kuruluşlarının SQAS değerlendirmesi hakkında bu sayfadan bilgi edinebilir. Biz de Alışan Lojistik olarak bu yıl, 6. defa denetlenerek kimyasal maddelerin elleçlenmesinden, taşınmasına ve depolanmasına kadar olan süreçlerin tamamında sunduğumuz hizmet konusunda ne kadar ciddi bir uzmanlığımız, altyapımız ve başarılı bir çalışma modelimiz bulunduğunu belgelemiş olduk." dedi.

*Alışan Lojistik Sağlık, Emniyet, Çevre/Kalite (SEÇK) Müdürü Gizem Keskin*

# Mars Logistics Mentorluk Programı Tamamlandı

**MARS** Logistics, yöneticilerden oluşan mentorların genç ekip arkadaşlarına iş hayatı ile ilgili bilgi ve deneyimlerini aktardığı, yeni bakış açıları kazandırmayı, beceri ve performanslarını geliştirmeyi hedeflediği, yıllar içinde oluşmuş Mars Logistics kurum kültürünü aktararak ortak bir kurumsal bilinç oluşturmayı amaçladığı Kurum İçi Mentorluk Programını geçtiğimiz günlerde tamamladı.

1989 yılında kurulduğu günden beri sürdürülebilir büyümesini sürdüren Mars Logistics'te yeni hayata geçirilen Kurum İçi Mentorluk Programında Mars Logistics İcra Kurulu Üyeleri mentor olarak yer aldı ve toplamda 21 mentiye mentorluk sağlandı.

*Mars Logistics İnsan Kaynakları Direktörü Nihal Kansu*

Mars Logistics İnsan Kaynakları Direktörü Nihal Kansu, mentorluk programını bir şirket kültürü haline getirmeyi planladıklarını belirterek, "Hedefimiz bu programa zaman içinde daha fazla ekip arkadaşımızı dahil etmek" dedi. İlk menti grubunu belirlerken her birimi temsil edecek bir ekip oluşturmayı amaçladıklarını söyleyen Kansu, menti seçiminin kariyer havuzundan yapıldığını belirtti. Kansu, "Potansiyeli ve isteği olan ve bu program için uygun adayları kariyer havuzundan seçtik. İnsan Kaynakları bölümü olarak yöneticilerimizin önerdiği adayları dikkate aldık" dedi.

Mentorluk yapacak yöneticilerin vakit kısıtları nedeniyle ve mentilik alacak kişilerin mentorlarından verimli bir şekilde yararlanabilmesi için ilk etapta menti grubunun 21 kişiden oluştuğunu söyleyen Kansu, "3 ay süren programda her menti, mentoruyla ayda en az 3 görüşme gerçekleştirdi. Bu görüşmelerin her biri en az 1 saat sürdü. Mentiler, bu görüşmeler dışında şirket içinde yapılan strateji planlama toplantılarına da katılabildiler." dedi.

İlk grubun mentorluk eğitiminin bittiğini ve geri dönüşlerin olumlu olduğunu söyleyen Kansu, 2022 yılında ise tersine mentorluk programını hayata geçirecekleri-ni belirterek, "Yıllar içinde oluşan kurum kültürünün ve deneyimlerinin genç arkadaşlarımıza aktarılması önemliydi ancak çağa ayak uydurmak, güncel kalabilmek ve kuşak farkını ortadan kaldırmak da başarılı olmanın anahtarlarından. Bu nedenle 2022 yılında tersine mentorluk programı uygulayıp genç arkadaşlarımızı yöneticilerimizle yeniden buluşturacağız ve kendilerinin fikirlerini yönetici arkadaşlarımız ile paylaşmasını sağlayacağız" ifadelerini kullandı.

# DHL Express Türkiye Üst Yönetim Ekibine Yeni Atama

**TÜRKİYE'DE** uluslararası hızlı hava taşımacılığının kurucusu DHL Express Türkiye'de, İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Müge Arslan getirildi. Arslan, DHL Express Türkiye Ailesi'ndeki görevine 22 Kasım itibariyle başladı.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Ekonomi öğrenimini tamamladıktan sonra Bahçeşehir Üniversitesi'nde MBA programını bitiren Müge Arslan, çalışma hayatına 2004 yılında İş Bankası İnsan Kaynakları biriminde başladı. Arslan daha sonra sırasıyla Yapı Kredi Bankası, Türk Telekom ve Danone'da İK birimlerinde farklı sorumluluklar üstlendi. Son olarak Canon Eurasia'da İnsan Kaynakları ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Arslan, geçtiğimiz ay itibariyle DHL Express Türkiye ekibine katıldı.

2013 yılından bu yana İK alanında www.insankaynaklarigunlugu.com' adlı bir blog yazan Müge Arslan, bunun yanı sıra Kariyer.net sponsorluğundaki bir kitabın ortak yazarlığı ve editörlüğünü de yaptı. Arslan, aynı zamanda Adler sertifikalı bir koç olarak da faaliyet gösteriyor.

# CAG Logistics 2022'de Yüzde 20 Büyümeyi Hedefliyor

**LOJİSTİK,** otomotiv ve uluslararası ticaret alanlarında 7 ülkede 14 şirketiyle faaliyet gösteren Soycan Şirketler Grubu'nun iştiraki CAG Logistics, yeni yatırımlarıyla birlikte 2022 yılı büyüme hedeflerine odaklandı. Türkiye ve Bulgaristan'ın ardından üçüncü şirket ve ofis yapılanması için Romanya'da yatırımlarını sürdüren şirket, 2022 yılında yüzde 20 büyümeyi hedefliyor.

CAG Logistics, hizmet alanını genişlettiği, yeni yatırımlara imza attığı 2021 yılında 550 milyon TL ciroya ulaştı. Tüm dünyada lojistik krizinin yaşandığı 2021 yılında ihracat ve ithalatta 10 binin üzerinde tır yüklemesi yaparak toplamda 250 bin tona yakın yük taşıyan şirket, en sık taşıma yaptığı ve en rekabetçi olduğu Romanya'da yeni bir yatırıma da imza attı. Yeni yatırımın Türkiye ile Avrupa arasındaki en önemli ticari ve lojistik köprülerinden biri olacağını kaydeden Soycan Şirketler Grubu ve CAG Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Soycan, "Romanya'daki ofisimiz 2022 yılının ilk aylarında faaliyete geçecek. Ayrıca 2022 yılında Nordik hatlarındaki operasyonlarımıza ağırlık vermeyi; parsiyel taşımacılık hizmetlerimiz kapsamında Almanya, Hollanda, Belçika, Litvanya ve Letonya'daki kabiliyetimizi artırmayı; Amerika ve Avrupa özelinde mikro dağıtım hizmetlerini yelpazemize katmayı, B2B'nin yanı sıra B2C'ye de hizmet vermeyi planlıyoruz. Hedefimiz ise yüzde 20 büyümek" dedi.

Lojistik sektörünün 2021 yılında pandeminin olumsuz havasını üzerinden attığını da belirten Soycan şunları paylaştı: "Ülkemizde lojistik sektörünün büyüklüğünün yaklaşık 514 milyar TL olduğu tahmin ediliyor. Bu da Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın yaklaşık yüzde 12'sine denk geliyor. Bunu göz önüne aldığımızda pandeminin etkilerinin biraz olsun dağıldığı 2021 yılı, bizim açımızdan son derece verimli geçti. CAG Logistics olarak bu yıl, havayolu ve denizyolu hizmetlerimizin kapsamını geliştirdik. En fazla ağırlığı ise intermodal taşımalarımız oluşturdu. Hizmet ağımıza Uzak Doğu rotalarını ekledik. Bunun yanı sıra insan kaynağına yatırım yaptık ve ekibimizi genişlettik. Romanya şirketimizin kuruluş işlemlerine başladık. 2022 yılının ilk aylarında faaliyetlerimize başlayacağız. Türkiye ile Avrupa arasında gerçekleşen ithalat ve ihracat lojistiği için intermodal taşımalarımızda navlun kampanyasını yaptık ve KOBİ Destek Paketi oluşturarak sektöre olan katkımızı her daim sürdürdük."

*CAG Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Soycan*

IVECO S-WAY

# DRIVE THE NEW WAY

## DAHA FAZLA KONFOR, HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA TEKNOLOJİ. IVECO S-WAY İLE KİMSE SİZİ DURDURAMAZ

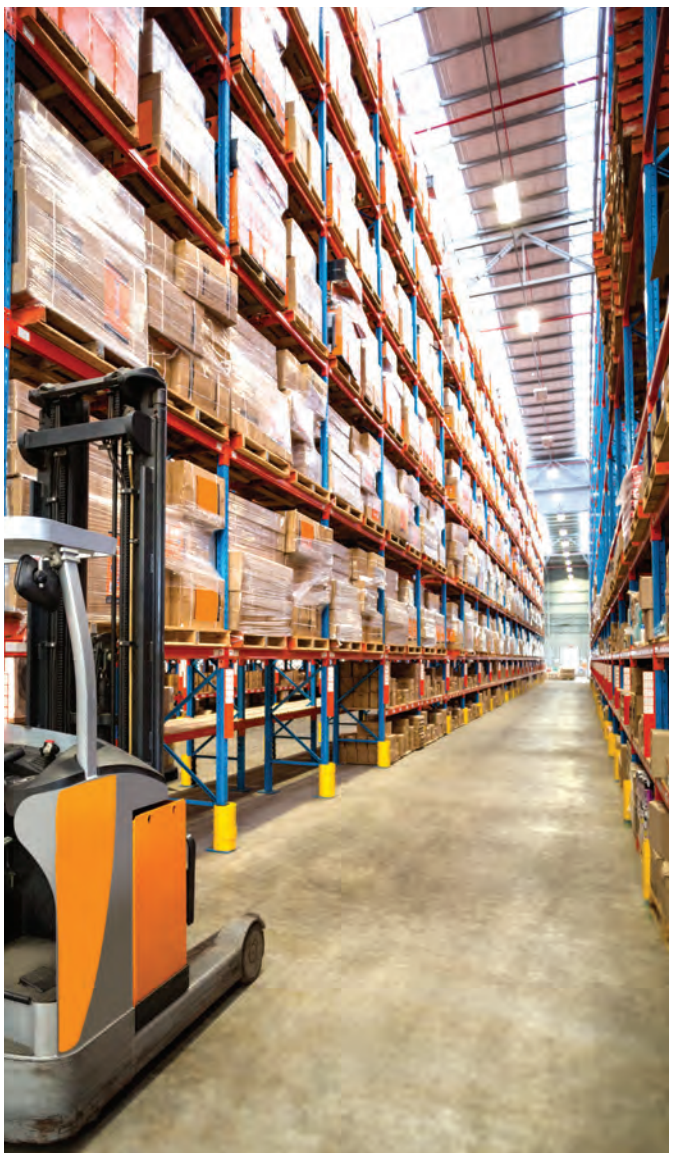
Yolda vereceğiniz bir çay, yemek molası, ya da dinlenme molası dışında kimse sizi durduramaz. Şimdiye kadarki en konforlu, en teknolojik kamyon olan IVECO S-WAY'i gururla sunuyoruz, o sizi her görevde en iyi şekilde destekleyecek olan seyahat arkadaşınız.

IVECO

*Birinci sayfadaki haberin devamı*

# Lojistik Sektörü 2022 Yılına Güçlü Giriyor

**Pandemi gölgesinde geçen 2020 lojistik sektörü için hareketli bir yıl oldu. Sınırlarda alınan önlemler, geciken sevkiyatlar, artan maliyetler sektörü hayati sorunlarla karşı karşıya bıraktı. Tüm zorluklara rağmen coğrafi konumuyla avantaj sağlayan lojistik sektörü, pandemiden güçlenerek çıktı.**



**TAŞIMACILIK** ve lojistik sektörü, 2021 yılının manşetini oluşturan pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri oldu. Pandeminin sektöre etkileri çok çeşitli alt kalemleri sebebiyle karışık seyretti. Yolcu taşımacılığı, tarihinin en kötü dönemini yaşarken yük taşımacılığı tarafı derin bir kırılmanın ardından güçlü bir toparlanma süreci yaşadı. Bunun yanında, alışılageldik iş modellerinin bu süreçte evrilmesi, sektörün de iş modellerini değiştirmesine yol açtı.

2022 yılının bir toparlanma yılı olması, aşılama faaliyetlerinin ve alınan önlemlerin başarısına bağlı. Bu çerçevede 2021 yılına göre yüzde 7'lik bir büyüme öngörülüyor. En çok ticaretimizin olduğu Avrupa Birliği'nin yeni yayımladığı Yeşil Mutabakatının (Green Deal) dikkatle değerlendirilmesi ve sektöre etkilerinin belirlenmesi gerekiyor. Bu çerçevece şirket/ürün bazında yeşil performans indekslerinin oluşturulmasına, yeşil lojistik park ve koridorların planlanmasına gereksinim olacak.

2022 yılında şirketlerin "sıfır emisyonlu taşımacılık" gibi büyük hedeflere ulaşmak adına sürdürülebilirlik konusunda ciddi adımlar attığı bir yıl olarak tarihe geçmesi bekleniyor.

Sektörümüzün önde gelen firmaları dergimiz için pandemi koşulları altında sektör adına zorlu geçen 2021 yılı değerlendirdi ve önümüzdeki yıl için sektörün geleceği ile ilgili öngörülerini aktardı.

## *Alışan Lojistik İcra Kurulu Üyesi Ayhan Özekin:*

## "2021 YILINI YÜZDE 15 SEVİYELERİNDE BİR BÜYÜME İLE KAPATMAYI HEDEFLİYORUZ"

**ALIŞAN** Lojistik, güçlü araç filosu ve ekipman donanımı, yaratıcı Ar-Ge grubu, yurt içi ve yurt dışına yayılmış hizmet ağı, sahip olduğu yüksek kapasiteli depo ve antrepolar, müşteri ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiği esnek ve inovatif lojistik ile müşterilerinin dünya çapındaki lojistik ihtiyaçlarına küresel ölçekte çözümler getiriyor.

2020 yılını yaklaşık 750 milyon TL ciroyla kapatan Alışan Lojistik, 2021 yılında yüzde 15 büyüme hedefliyor. Alışan Lojistik İcra Kurulu Üyesi Ayhan Özekin, gerçekleştirdikleri yatırımlar ve önümüzdeki dönem hedefleri ile ilgili yaptığı açıklamada, "Biliyorsunuz biz, krizlere alışık ve üstesinden gelebilme kasına sahip bir sektörüz. Son yaşanılan salgın krizi ise; yeni iş yapma biçimlerinin geliştirilmesi, temassız ve dijital uygulamaların yaygınlaştırılması gibi yeni kaslar gerektiğini net bir şekilde ortaya koydu. Bu nedenle lojistik ve taşımacılık süreçlerinde daha gelişmiş dijitalleşme ve otomasyon uygulamaları geliştiren kurumlar birkaç adım öne çıktı ve çıkmaya devam ediyor. Alışan'a baktığınızda ise, ağırlıklı olarak kimyasal madde ve FMCG lojistiği yaptığımız için gıda ve temizlik malzemesi sektörlerine verdiğimiz hizmetlerde öncelikle kapasite azalması yaşamadan yolumuza devam ettik. Çarkların dönmesi ve tüketicinin temel ihtiyaçlarına ulaşabilmesi için tedarik zincirinin önemli bir halkası olarak görevimizin başında yer aldık; almaya da devam ediyoruz. Öte yandan, dış ofislerimizde ve merkez ofislerimizde çalışanlarımızın iş yapış biçimleri değişti. Hatta bu yeni düzen çalışma tarzı kendi içimizde de yenilikler ve farklı beceriler doğurdu. Ekonomik hedeflerimize baktığımızda ise, 2020 yılını pandemi ve diğer bütün olumsuzluklara rağmen hedeflerimize çok yaklaşarak 750 milyon TL seviyelerinde kapatmıştık. 2021 yılını ise, yaklaşık yüzde 15 seviyelerinde bir büyüme ile kapatacağımızı öngörüyoruz" dedi.

Özekin, "2021 yılına baktığımızda ise Alışan Lojistik olarak, kimya sektörünün en önemli başlıklarından biri olan tehlikeli kimyasalların elleçlenmesi, taşınması ve depolanması konusundaki uzmanlığımız nedeni ile yatırımlarımız da hep bu alana yoğunlaştı ve önümüzdeki yıl da bu şekilde devam edecek. Ayrıca, çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamak amacıyla AR-GE, teknoloji ve dijital başlıklarına da yoğunlaştık. Örneğin, son dönemdeki dijital dönüşüm yolculuğumuzda, veritabanı ve uygulama servisleri geçişi, sunucu projesi, doküman yönetimi ve SharePoint

## *Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia:*

## "GALATA TAŞIMACILIK İNTERMODALE AĞIRLIĞINI KOYACAK"

**1997** yılından beri 5 kıtada 100'den fazla iş ortağı ve 200'den fazla çalışanıyla lojistik çözümleri üreten Galata Taşımacılık, 2022 yılında da yatırımda hız kesmeyecek. Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia KargoHaber için 2021 yılını değerlendirirken 2022 beklentilerini paylaştı.

Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia 2021 yılını değerlendirerek, "Kurulduğumuz 1997 senesinden bu yana her zaman gerçekçi hedefler ve bütçelerle bir sonraki yıla hazırlanıyor olmamız ve aynı zamanda yöneticilerimiz ile olası bir kriz veya olumsuzluk durumunda devreye alabileceğimiz alternatif aksiyon senaryoları; kısacası benimsediğimiz her zaman proaktif olma felsefesi bugüne kadar şahit olduğumuz bir çok krizi en iyi şekilde yönetmemizde önemli bir rol oynamıştır. 2020 yılında biz bir dizi yatırımla pandemiye yakalandık; Bursa'da açtığımız yeni lojistik depomuz, Ankara ve Mersin temsilciliklerimiz, yeni 40'HC PW Intermodal konteynerlerimiz ve yurtiçi lojistik için filomuza kattığımız yeni araçlar. 2020 ve 2021 yılında tüm bu yatırımların sürdürülebilir bir şekilde operasyonlarımıza dahil olması sürecini yönetmeye odaklandık. Beraberinde bu sene Türkiye'de yeni ofis açma ve birkaç sene önce Tunus'ta yaptığımız ilk yatırımla Afrika açılımımızı devam ettirdik. Yine bu sene içerisinde hali hazırda hayata geçirdiğimiz Antalya temsilciğimiz ve

## *Globelink Ünimar Kurucu Ortağı Cihan Yusufi:*

## "İNSAN KAYNAĞINA YATIRIMLARIMIZA HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEĞİZ"

**SUNDUĞU** güvenilir, hızlı ve esnek çözümlerle Türkiye'nin öncü lojistik firmalarından olan Globelink Ünimar, pek çok taşımacılık modunu kullanarak müşterilerine geniş lojistik hizmeti yelpazesi sunuyor. Globelink Ünimar olarak temel felsefelerinin müşterilerinin ihtiyaç duydukları tüm alanlarda hizmet sağlamak olduğunu belirten Globelink Ünimar Kurucu Ortağı Cihan Yusufi, değişen istek ve ihtiyaçlarla birlikte hızlı bir şekilde yenilendiklerini, önümüzdeki yıl depolama, yurtiçi taşımacılık & parsiyel dağıtım ve katma değerli servislere ağırlık vermeyi, bu kapsamda da potansiyel müşterilere erişerek müşteri ağını genişletmeyi, hizmet ağını uçtan uca çözümleri dahil etmeyi planladıklarını söyledi.

Yusufi, 2021 yılı nasıl geçti?" sorusunun yanıtlarıyla birlikte 2022 beklentilerini paylaştı. Pandemi sürecinin, tüketici alışkanlıklarından iş yapış şekillerine kadar küreselleşmenin bugüne dek yaşadığı en radikal değişimlerinden birinde ana değişken görevi görmeye devam ettiğini belirten Yusufi şu şekilde devam etti: " Yaşadığımız süreç, her türlü riskin öngörülmesi, hesaplanması ve yönetilebilmesinde dijitalizasyonun önemini bir kez daha gösterdi. Ticari olarak da etkilerini hissettiren pandemi sürecinde bölgesel ve ülkesel bazda alınan önlemler, Süveyş Kanalı'nda meydana

güvenlik seviyesinin artırılmasından oluşan beş farklı geçiş rotasında Microsoft Azure ile çalışarak bulutun getirdiği maliyet, güvenlik ve inovasyon avantajlarından da yararlanmaya başladık. Süreci 2022 yılında tamamlamayı öngörüyoruz" diye konuştu.

2022 yılı için hem sektör hem de firma olarak beklentilerini de paylaşan Ayhan Özekin, 2020 yılı oranlarına bakarak bir denklem kuracak olursak; IMF Türkiye'nin 2021 yılı GSYH'sinin yaklaşık 6 trilyon TL olarak gerçekleşeceğini tahmin ediyor, bu durumda 2021 yılında lojistik sektörünün 720 milyar TL büyüklüğe ulaşacağının tahmin edildiğini öngörebiliriz. Salgın küresel ticarette tedarik sıkıntısını da beraberinde getirdi ve küresel şirketlerden bazıları satın alma operasyonlarını Türkiye'ye yönlendirdi. Bu yönelimlerin 2021 sonrasında da artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Operasyonel anlamda, özellikle e-ticarette korona sonrasında mecburi değişikliklerin görüldüğünü bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetlerinin önümüzdeki yıl da gündeme almaya devam edeceklerini belirten Özekin şöyle devam etti: "Zira stok politikaları değişti, değişiyor. 'Tam zamanında' ürün politikası, karantina dönemi sonrasında hepimiz için yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi. Öte yandan sürdürülebilirliğe verilmesi gereken önemin ne kadar büyük olduğu pandemi ile en sonunda anlaşıldı. Bu bağlamda örneğin, Avrupa Birliği'nin Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde hayata geçireceği "sınırda karbon düzenlemesi" kimya, lojistik gibi birçok sektörün sürdürülebilirliğe yönelik gerekli değişiklikleri yapmasını mecburi tutacak gibi gözüküyor. Kurumsal vatandaşlık çerçevesinde de büyük markaların bu düzenlemeleri yapan lojistik şirketlerini tercih etmeye başlayacaklarını ya da başlamaları gerektiğini düşünüyorum. Alışan olarak bu konu bizim için çok hassas."

Çevreci yatırımlarının hız kesmeden devam edeceklerini kaydeden Ayhan Özekin, "Atıkların azaltılması ve bunların çevreye zarar verilmeden bertaraf edilmesi konusunda da uzun süredir yürüttüğümüz hassas çalışmalarımızın sonucunda, Dünya Sağlık Örgütü desteğiyle kurulan 'Türkiye Sağlıklı Kentler Birliği' tarafından 'Çevreci Tesis Ödülü'ne layık görülmüştük. Çevreci yatırımlarımız hız kesmeden önümüzdeki yıllarda da devam edecek. Bu konuyla ilgili ayrıca, uzun süredir lobi çalışmalarının da yoğun şekilde içinde olduğumuzu vurgulamak isterim. Örneğin; KTTD (Kimyasal Taşıma Araçları Temizleyicileri Derneği)'nin de kurucusuyuz ve bu önemli konunun takipçisi olmaya devam etmek amacıyla, Alışan Lojistik olarak derneğin Yönetim Kurulu'nda hala aktif bir şekilde yer almaktayız" diye konuştu.

Alışan Lojistik, bugün 500 adet öz mal araç filosu ve Türkiye genelindeki 32 farklı lokasyonda çalışan bin 500 çalışanı ile başta uluslararası nakliye olmak üzere, depo ve antrepo hizmetleri, likit enerji taşımacılığı gibi pek çok operasyonu yürüten; sektörde "kontrat lojistiği" diye de ifade edilen entegre lojistik hizmetleri ile müşterilerinin taleplerini A'dan Z'ye kurgulayan, ihtiyaca özel lojistik çözümler geliştiren bir marka olduğuna değinen Özekin, firma olarak, önümüzdeki yıl da müşterilerine terzi dikimi hizmetler sunmaya; intermodal taşımaya ve operasyonlarımızda katma değerli hizmetlere odaklanmaya devam edeceklerine, hedefleri arasında teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamak olduğunu kaydetti.

Son olarak istihdam hedeflerine de değinen Ayhan Özekin, sözlerine şöyle devam etti: "Burada da özellikle vurgu yapmak istediğim; Women Owned Company" (Kadınların Sahip Olduğu İşletmeler) global sertifikası sahibi bir şirket olarak, şirketimizin içinde kadın çalışan oranına bakarsak, 2020 yılında yüzde 23 arttı; 2021 hedefimiz ise yüzde 20 idi. Bu rakamı 2023'e kadar benzer oranlarda artırma yönünde çalışmalarımız var. Yönetim Kurulumuzun ise yüzde 75'ini ise kadınlar oluşturuyor."

---

ek siparişini verdiğimiz 45HC PW intermodal konteynerler yatırımımız var" dedi.

İlk günden bu yana taviz vermedikleri önemli bir felsefeleri olduğunu belirten Vittorio Zagaia, "Başta çalışanları olmak üzere müşteri ve tedarikçileri nazarında güvenilir, itibarlı bir şirket profilini muhafaza etmek. Bunu muhafaza ederek büyümek büyük bir emek gerektirmekte çünkü biz aynı zamanda sektörümüzde çalışan sirkülasyonu en az olan şirket olarak da biliniyoruz ve pandemi döneminde dahi istihdamımızı sadece muhafaza etmedik aynı zamanda artırarak bu süreci devam ettirdik. Bu durum bize pandemi dönemi gibi bir zor dönemde bağımsız bir araştırma ensititüsü olan Great Place to Work'un araştırmaları neticesinde 2'nci defa "Türkiye'nin en iyi işverenleri" ve "Türkiye'de kadınlar için harika işyerleri" listesine girmemizi sağladı" diye konuştu.

Vittorio Zagaia sözlerine şöyle devam etti: "Dünya dönmeye devam ettikçe her zaman var olacak bir sektör olan lojistik ve taşımacılık sektörünün içindeyiz. Eğer işinizi doğru yapıyorsanız sürdürülebilir ve kalıcı olmak adına bu önemli bir avantaj; malum krizlerde her sektör aynı oranda etkilenmiyor; biz de hizmet verdiğimiz sektör ve hizmet çeşitliliğimiz açısından krizleri başarı ile yönetebilmiş bir şirket olduk. 2022 senesi kuruluşumuzun 25'inci yılı olacak. Tabi ki de geride bıraktığımız 24 yılda ulaştığımız itibarı ve güvenilirliği sağlam ismimizi hedeflediğimiz gerçekleşebilir büyüme ile sürdürmeye devam etmek istiyoruz."

Kovid-19 süresince istihdam konusunda ortalama yüzde 15'lik bir büyüme kaydettiklerini söyleyen Vittorio Zagaia, "2022 senesi için de benzer bir büyüme gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Bunun başlıca sebebi Türkiye'deki ofis sayımızı artırıyor olmamız. Diğer bir sebep ise hizmetlerimize dahil ettiğimiz yeni servislerimiz ve destinasyonlarımızın olmasıdır. Şu anda karayolunda 2'si Kuzey Afrika olmak üzere toplamda 17 ülkeye düzenli parsiyel taşımacılık yapıyoruz ve 2022'de yeni eklenecek destinasyonlar ile hizmet verdiğimiz ülke sayısı 20'ye çıkaracağız. Hava ve denizyolunda ise global acente ağımız sayesinde ciddi bir kapasama alanımız var, bu iki taşıma moduna ciddi yatırım yapıyoruz. Gene Kovid-19 süresince yatırımını yaptığımız intermodal taşımacılık departmanı ve beraberinde gelen 45"PW HC konteynerlerimize ek yeni siparişler verdik ve bu taşıma modunda iddiamızı artırmayı hedefliyoruz. Afrika kıtasında ise farklı bir yapılanmaya gittik ve ayrı dedike bir birim kurduk. Türkiye'nin bu kıtada önünün çok açık olduğuna inanıyoruz ve biz de hazırlıklarımızı bu yönde gerçekleştiriyoruz. Son olarak lojistik yapılanmamıza eklediğimiz Bursa depomuz ile katma değerleri hizmet sunma noktasında 2022 yılı için önemli bir büyüme hedefliyoruz" dedi.

---

gelen kaza, konteyner krizi ve beraberinde navlun maliyetlerinde yaşanan dalgalanmalar da sektörümüzü doğrudan etkileyen gelişmeler arasında yerini aldı. 2021 insanlık ve sektörümüz için zorlu bir yıl olsa da Globelink Ünimar olarak kendi yol haritamızı çizerek dijitalleşmeye, operasyon esnekliğine ve katma değerli servislere ağırlık vererek müşterilerimizin yüklerini istedikleri tüm noktalara güvenle teslim ettiğimiz ve hedeflerimize ulaştığımız verimli bir yılı geride bıraktık."

Değişen tüketici davranışları ile birlikte e-ticaretin ön planda yer aldığı bir yılı geride bıraktıklarını belirten Yusufi, "Sektörümüzde aktarma merkezleri de dahil olmak üzere depo yatırımları ve last-mile teslimat çözümleri hızlanırken e-ticaret lojistiği ile birlikte mikro ihracat ve B2B çözümlerin de büyüme göstermesini bekliyorum. Diğer sektörlerde olduğu gibi operasyonel etkinlik ve verimliliğin arttırılması için dijitalleşme ve bilgi teknolojileri yatırımlarında da artış gözlemlemeye devam edeceğiz. Aynı zamanda sürdürülebilirlik ve yeşil lojistik çözümlerinin de sıkça konuşulduğu bir dönem bizleri bekliyor.

Sektör olarak ise önümüzdeki dönemde gündem maddeleri arasında yer alacak pek çok önemli konu var. Bunlardan en önemlilerinden biri Türkiye'nin transit bir HUB olması konusu. Coğrafi anlamda stratejik bir konumda yer alan ülkemizde sektör paydaşları olarak buna odaklanmamız lazım. Aynı zamanda intermodal ve demiryolu taşımacılığının gelişimi, lojistik sektöründeki eğitimli personel eksikliği ve dış ticaretin kolaylaştırılması konularına da ağırlık verilmesi gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Gelecek dönem hedeflerini paylaşan Cihan Yusufi sözlerine şöyle devam etti: "Globelink Ünimar olarak temel felsefemiz, müşterilerimize ihtiyaç duydukları tüm alanlarda hizmet sağlamak. Bu felsefemiz gereği değişen istek ve ihtiyaçlarla birlikte biz de kendimizi hızlı bir şekilde yeniliyoruz. Önümüzdeki yıl depolama, yurtiçi taşımacılık & parsiyel dağıtım ve katma değerli servislere ağırlık vermeyi, bu kapsamda da potansiyel müşterilere erişerek müşteri ağımızı genişletmeyi, hizmet ağımıza uçtan uca çözümleri dahil etmeyi planlıyoruz. Pandemi öncesinde başladığımız dijitalleşme yatırımlarımıza hız kesmeden devam ederken mevcut ürünlerimiz olan uluslararası denizyolu, havayolu ve karayolu taşımacılığı çözümlerimizde daha da etkin olacağız. En önemlisi ise, en değerli ve etkin gücümüz olan insan kaynağına yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz."

# 5 Yıl İçinde Lojistik Sektörünü Etkileyecek Temel Trendler

**Global lider seçme ve yerleştirme firmalarından Wyser'in yaptığı araştırmaya göre önümüzdeki beş yıl içinde lojistik sektörünü 'Tedarik Zinciri Esnekliği, Yeşil Lojistik ve Teknoloji ve 5G'nin önümüzdeki beş yıl içinde lojistik sektörünü etkileyecek temel trendleri açıklandı.**

**WYSER'İN** hazırlamış olduğu Lojistik Sektörü raporunda; lojistik firmalarının değerlendirmesi gereken önemli noktalar ve gelecek ile ilgili 'Tedarik Zinciri Esnekliğinden Yeşil Lojistik'e, Teknoloji ve 5G'ye kadar önümüzdeki beş yıl içinde sektörü etkileyecek temel trendler açıklandı.

Dünyada ESG kısaltmasıyla tanımlanan çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim temelli gereksinimler ve çoklu kanal, gümüş ekonomi, toplu kişiselleştirme, sürdürülebilirlik, bilinçli satın alım vb. yaşam tarzı trendleri; lojistik ve dağıtım operatörleri için yeni zorluklar yaratıyor ve operatörlerin ihtiyaç duyduğu temel becerilerin eksiksiz bir şekilde yeniden tanımlanmasına yol açıyor. Geleneksel tüketici profilleri gün geçtikçe eskirken; özellikle de pandemi, düşünülenin aksine, piyasayı neredeyse tamamıyla tüketicinin ayağına getirdi ve bu özelliğin kalıcı olacağı anlaşılıyor.

**'Lojistik sektörü dijital dünyayı kucaklamalı'**

Wyser Kıdemli Direktörü Berat Demirel; lojistik şirketlerinin, dünyanın dört bir yanındaki müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için dijital dünyayı kucaklamaları ve tez zamanda birtakım inovasyonlar gerçekleştirmeleri büyük önem taşıyor" dedi. Pandemi sonrası dönemde, halihazırda bu tür özel becerilere sahip pek fazla personelin mevcut olmadığını söyleyen Demirel, "Araştırmamız gösteriyor ki dünyada, büyük veri madenciliği ve analizinin benimsenmesi, tahmine dayalı analiz ve senaryo planlaması gibi konularda personel gelişimine ve becerilerinin geliştirilmesine, gelecekteki temel rollerin belirlenmesine ve bu rolleri doldurmaları için doğru kişilerin bulunmasına büyük oranda yatırım yapılması gerekecek. Şu anda birçok ülkede gerçek bir tehdit mevcut ve şirketlerin ihtiyaç duyduğu yeteneklere erişememesi gelecekte giderek daha da geçerli bir durum haline gelecek." açıklamasını yaptı.

Wyser'in yaptığı araştırmaya göre önümüzdeki beş yıl içinde lojistik sektörünü 'Tedarik Zinciri Esnekliği, Yeşil Lojistik ve Teknoloji ve 5G'nin önümüzdeki beş yıl içinde lojistik sektörünü etkileyecek temel trendleri açıkladı:

**Trend 1 - Tedarik Zinciri Esnekliği**

Pandemi, tüm endüstrileri ve ekonomileri beklenmedik bir şekilde olumsuz etkilerken bir yandan da bazı beklenmedik olumlu sonuçları da beraberinde getirdi. Bunlardan biri, tedarik zinciri esnekliği oldu. Pandemiden önceki tedarik zincirinin istisnai baskılara karşı koyma yetisi, hem malzemelerin gerekli yerlere ulaştırılması hem de ulusal güvenlik ve otonomluk ile ilgili bakış açıları göz önünde bulundurularak sorgulanmış olabilir. Sektör hiç şüphesiz en aşırı düzeyde baskılara maruz kaldı ve stratejik önemini pekiştirirken çevikliğini ve esnekliğini de ortaya koydu.

*Wyser Kıdemli Direktörü Berat Demirel*

Üretimin bölgesel hale getirilmiş tedarik zincirleri aracılığıyla pazarlara yaklaştırılması talebi uzun süredir tartışılıyor ve artık Kovid 19 bunu geleceğe dair varsayıma dayalı bir plan olmaktan çıkarıp fiili bir gerçeklik haline gelmesini sağladı. Çevreci davranışların daha az vurgulandığı, yüksek bir düzeyde otomatik hale gelen tedarik zinciri, dünyamızda kuşkusuz düşük işçilik maliyetli pazarlardan kaynak sağlamak, bu pazarlara açılmak ve ardından tüketici pazarlarına ürün sevk etmek, bir noktaya kadar gayet mantıklıydı. Bununla birlikte, tam otomatik üretim git gide daha da yaygın bir hale geldikçe işçilik maliyetleri önemini kaybediyor ve diğer maliyetlerin (vergiler, enerji, iş yapma kolaylığı, mali istikrar vb.) arızi etkileri çok daha yüksek derecede hissediliyor. Daha yerelleştirilmiş tedarik zincirlerine yönelik bu hamle, faaliyetlerin temel esnekliğini daha da artırıyor.

IoT, büyük veri, tahmine dayalı analiz ve yapay zeka, lojistik sektörünü dönüştüren; hızı, dönüşümü ve verimliliği tamamen farklı bir düzeye taşıyan etkenler. Bu da çok daha esnek tedarik zincirlerini, yani kişiselleştirilmiş müşteri gereksinimlerine daha iyi hitap edebilen tedarik zincirlerini mümkün kılıyor ve ayrıca daha kısa teslimat sürelerine yönelik müşteri taleplerini karşılarken diğer taraftan uygun maliyetli bir şekilde çalışarak hurda ve arz fazlasını azaltıyor.

**Trend 2 -Yeşil Lojistik**

Ulaşım faaliyetleri, sera gazı emisyonlarına çok büyük bir katkı veriyor. Bu nedenle gelişmiş enerji yönetim sistemlerine, elektrikli ve güneş enerjili araçlara ve daha başka yeşil girişimlere odaklanan yeni bir değer zincirinin oluşturulması, toplam karbon ayak izinin gerçekçi bir biçimde azaltılmasına fayda sağlayacak. Birçok şirket hızla bu tür uygulamaları başlatıyor. Bu trend doğrultusunda tedarik zinciri yöneticisinin rolü, görevin "icra etme" ve "satış maliyeti" odağından uzaklaşacak ve şirketin sürdürülebilirlik girişimlerinin merkezindeki yöneticisi olmasını sağlayacak.

Bu yaklaşımı benimseyenler, uzun vadede azaltılan maliyetler, daha az atık ve çevreye yönelik azaltılmış negatif etki sayesinde kazançlı çıkacaklar. Yine şirketin yeşil girişimlerine güçlü bir şekilde odaklanan müşterilere hitap edecek şekilde geri dönüşüm ve atık bertarafı ile ilgili daha katı düzenlemelerin benimsenmesi ise bu uygulama için önemli bir itici güç.

**Trend 3- Teknoloji ve 5G**

5G gelişimi, muazzam bir büyüme döneminden geçiyor ve on yıl içinde iş davranış şekillerini değiştirmeye hazırlanıyor. IoT, 5G'nin piyasaya sürülmesiyle birlikte çıkışa geçmeye hazırlanıyor ve ana özelliklerden biri de kargo takibi olacak. Bu sayede mallara uygun maliyetli ve düşük güçlü sensörler takılabilecek ve ürünler fabrikadan mağazadaki raflarına kadar güvenilir bir şekilde takip edebilecek. Sürücüsüz araçlar, lojistik endüstrisini büyük ölçüde etkileyecek olan 5G şebekesinin ezber bozacak şekilde kullanılmasına mükemmel bir örnek. Ayrıca daha sırada endüstri genelinde muazzam bir yankı uyandıracak olan yapay zeka var. Robotik ve otomasyon, 3D baskı ve daha yeni birçok başka teknoloji; tedarik zinciri iş modellerini tamamen yeniden tanımlayacak. Veri yönetiminde daha düşük seviyedeki gecikmeler, lojistik sektörü gibi büyük miktarlarda veri üreten sektörlerin; her zamankinden çok daha büyük miktarlarda veri dağıtacağı ve değiş tokuş edebileceği anlamına geliyor.

# PackUpp 'Hızlı Teslimat' Kategorisinde Birinci Oldu

**PANDEMİYLE** birlikte online ve e-ticaret alışverişlerinin vazgeçilmezi olan "Hızlı Teslimat" sektöründe 2021 yılı "Mükemmel Müşteri Memnuniyeti" üçüncü çeyrek sonuçları açıklandı. Şikayetvar tarafından açıklanan sonuçlara göre, PackUpp, bu yıl ilk kez açılan kategoride "Müşteri Deneyimi Endeksi Puanı En Yüksek Hızlı Teslimat Şirketi" seçildi.

PackUpp'ın Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen, "Şikayetvar'ın bu yıl ilk kez açtığı hızlı teslimat kategorisinde, kısa sürede tüm rakiplerimizin önünde açık ara farkla elde ettiğimiz yüzde 93,7 Memnuniyet Düzeyi Endeksi puanını güçlü teknolojik ve dijital altyapımıza ve müşteri ilişkileri yönetimi ekibimize borçluyuz" derken sözlerine şu şekilde devam etti "E-ticaret alışverişlerinde müşteri deneyimini artıran ve firmalara müşteri sadakati kazandıran en önemli parametrelerden birisi teslimat. Kullanıcılar teslimat sürecinde ürünlerin hızlı ulaşmasının yanı sıra teslimatı gerçekleştiren sürücülerin davranışlarına ve çözüm odaklı olmalarına, teslimat süresince paketlerini anlık olarak haritadan canlı takip etmeye ve vaadedilen günde teslim edilmesiyle birlikte teslimat sürecinde yaşadıkları sorunların hızlı çözülmesine de büyük önem veriyor. Aslında teslimat; e-ticaret ve online alışverişte tamamen tüketicinin bir sonraki davranışını ve aynı siteden satın alma iştahını belirleyecek bir deneyim. Müşteri memnuniyetinin en önem verilen unsur olduğu PackUpp'ta teknolojimiz maksimum müşteri memnuniyeti ve en yüksek hizmet kalitesi odaklı olduğu için yaşanabilecek sorunları önceden önlem alarak minimum seviyeye indiriyoruz. Müşteri ilişkileri yöneticileri alıcıların az da olsa yaşanabilen sorunlarına en hızlı şekilde destek veriyor. Operasyonel süreçlerdeki sıkıntıların çözülmesi konusunda ekiplerimizin sinerji içerisinde dinamik ve proaktif çalışması da başarıyı getiriyor."

*PackUpp'ın Kurucu Ortağı ve COO'su Rıdvan Göçemen*

Göçemen, "Türkiye'de teslimattaki dijitalleşmenin ve müşteri memnuniyetin öncüsü olmaktan mutluyuz. E-ticaret'in bu kadar hızlı büyüdüğü ve dijitalleşme penetrasyonun çok hızlı gerçekleştiği ülkemizde tüketiciler artık online alışveriş paketlerinin hızlı, takip edilebilir, güvenli, ve dijitalleşmiş hizmetlerle teslim edilmesini bekliyor. Biz de sağladığımız hizmet ile müşterilerimizin ihtiyacını karşılayan Türkiye'nin Hızlı Teslimat alanındaki en iyi firma olmaktan dolayı mutluyuz ve gururluyuz. "

*Birinci sayfadaki haberin devamı*

# Yurtiçi Kargo 7/24 İade Dönemini Başlattı

**Yurtiçi Kargo, e-ticaret kullanıcılarının kargo iade sürecini kolaylaştıran bir uygulamayı daha hayata geçirdi. Artık kullanıcılar haftanın her günü istedikleri saatte YK Plus 7/24 kargo dolaplarına giderek kargolarını iade edebilecekler.**

**HER** geçen yıl artan e-ticaret kullanımı karşısında yatırımlarını hızlandıran ve müşterilerine daha konforlu bir hizmet sunmak amacıyla birçok yeniliği hayata geçiren Yurtiçi Kargo, son olarak geçtiğimiz yıl devreye giren YK Plus 7/24 kargo dolapları uygulamasında yeni bir özelliği daha kullanıcıların hizmetine sundu. Buna göre e-ticaret kullanıcıları günün her saatinde 200'e yakın noktada yer alan YK Plus 7/24 kargo dolaplarını kullanarak birkaç dakika içinde gönderilerini kolaylıkla iade edebilecekler.

Yurtiçi Kargo iade kodu olan e-ticaret kullanıcılarının kargo dolaplarını kullanarak gönderilerini iade edebilmeleri için gönderilerini paketledikten sonra üzerine iade kodunu, ad ve soyad bilgisi ile cep telefonu numarasını gönderinin üzerine yazmaları yeterli olacak. Daha sonra kargo dolabı üzerinde yer alan ekranda 'e-ticaret iadesi gönder' seçeneğini kullanarak ekrandaki yönergeleri izleyen kullanıcılar, açılan dolap bölmesine gönderilerini yerleştirebilecek.

Teslimat ve iade kolaylığı sağlayan YK Plus 7/24 akıllı kargo dolapları şu anda 200'e yakın noktada hizmet veriyor. Kullanıcılar, dolapların konumlarını e-ticaret alışverişleri sonrasında teslimat seçimini yaptıktan sonra harita üzerinde görebildikleri gibi, iade yapmak istediklerinde de internet üzerinden yaptıkları Yurtiçi Kargo 7/24 kargo dolabı araması ile de kendilerine en yakın noktaları görebiliyorlar. Yurtiçi Kargo'nun hizmete sunduğu kargo dolaplarının güvenliği, çevresine yerleştirilen kameralarla 7 gün 24 saat izlenerek sağlanıyor.

**Kullanıcılar için hem teslimat hem iade kolaylığı**

Yurtiçi Kargo'nun evde kargo bekleme dönemini sona erdirdiği YK Plus projesinde e-ticaret kullanıcıları sisteme entegre olan e-ticaret platformlarından alışveriş yaptıktan sonra farklı teslimat seçeneklerinden yararlanabiliyor. Kullanıcılar isterlerse kargolarını Yurtiçi Kargo'nun aralarında mahalle esnaflarının da bulunduğu 3 bine yakın YK Plus Teslim Noktasından isterlerse YK Plus 7/24 kargo dolaplarından da teslim alabiliyorlar. Kargolar ilgili noktaya teslim edildiğinde SMS ile bilgilendiren kullanıcılar 3 gün içinde gelen SMS'te yer alan kod ile kargolarını teslim alabiliyorlar. Kargolarını dolaplarından almak isteyen kullanıcılar teslimat işlemini 3 gün içinde istedikleri saatte gerçekleştirebilme imkânına sahip oluyor. Kullanıcılar, şirketin kullanıma sunduğu yeni özellik sayesinde artık iade işlemini de istedikleri zaman gerçekleştirebilecekler.

**Pandemi döneminde yatırımlara devam etti**

2020 yılı itibariyle Türkiye'nin de etki alanına girdiği pandemi ile birlikte birçok sektörün yatırımlarını ertelediği ya da durduğu dönemde Yurtiçi Kargo yatırımlarını hızlandırdı. Müşteri memnuniyetini artıran ve operasyonel gücünü artıran önemli projelere hayat veren Yurtiçi Kargo, YK Plus projesiyle mahalle esnaflarına ek gelir, araç sahiplerine ise kendi işini kurma fırsatı sundu.

## Lojistik Sektöründe Kadın İstihdamı Artıyor

# Lojistik Kadınlarla Güçleniyor

**ULUSLARARASI** Transport Lojistik Fuarı logitrans kapsamında düzenlenen bir diğer panelde ise "Türkiye, Hava Kargo Sektöründe Kadın" konusu işlendi.

ACC Başkanı Serkan Demirkan'ın moderatörlüğünde yapılan panelde, Türk Hava Yolları Reklam ve Tanıtım Müdürü Ayşe Altan, UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy, WiLAT (Women in Logistics and Transport) Türkiye Kurucu Başkanı Berna Akyıldız ve Borusan Lojistik Forwarding Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak konuşmacı olarak yer aldı.

ACC Başkanı Serkan Demirkan, sektörde kadın çalışan oranının artması için firmaların yaptığı çalışmalar ve projeler, iş hayatında kadının yerinin ve cinsiyet eşitliğinin sağlanması için neler yapılmasının gerektiği hakkındaki sorularını konuşmacılara yöneltti.

*Soldan sağa; ACC Başkanı Serkan Demirkan, Borusan Lojistik Forwarding Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak, THY Reklam ve Tanıtım Müdürü Ayşe Altan, UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy ve WiLAT (Women in Logistics and Transport) Türkiye Kurucu Başkanı Berna Akyıldız*

**Altan: "Farkındalıklarımızı uçtuğumuz her noktada göstermek için çalışıyoruz"**

Kadının sorunları ve kadını dikkate alan geçmişte ve gelecekçe kadın farkındalığı için yaptıkları projelerden bahseden Türk Hava Yolları Reklam Ve Tanıtım Müdürü Ayşe Altan, "Geçtiğimiz ekim ayında göğüs kanserinin farkındalığı artırabilmek adına bir projeye imza attık. Ekim ayı bildiğiniz gibi dünya sağlık örgütü tarafından 2014 yılından beri meme kanseri farkındalık ayı olarak tanımlanıyor. Bizde THY olarak bu noktada nasıl bir katkı sağlarız diye düşündük ve ekim ayını kendi adımıza meme kanseri farkındalığını artırmak üzere proje ayı olarak belirledik. Yaklaşık 140'dan fazla ülkede en sık görünen kadın kanseri olarak meme kanseri yer alıyor ve yılda yaklaşık 25 milyondan fazla insan bu kanserden etkileniyor.

Bizde en çok noktasın uçan hava yolu şirketi olarak bu farkındalığın kendi adımıza uçtuğumuz bütün ülkelerde göstermemiz gerektiğini düşündük. O yüzden de aslında ilk olarak 2019 yılında başladığımız ve pandeminin etkisiyle iki yıl ara verdiğimiz projemize bu yıl tekrar ekim ayında farkındalık projesi planladık. Bu proje kapsamında 1 ay boyunca 160'dan faza uçuşta birçok farklı destinasyon, özel anonslarla, kabin ekiplerinin giydirilmesi ve özel planlamalarla beraber farkındalığı artırmaya çalıştık. Kabin memurlarımızın da 4'de 3'ünün kadın olduğunu düşündüğümüzde aslında bu farkındalığı hem kendi çalışanlarımıza hem de uçtuğumuz, dokunduğumuz müşterilerimize ve iletişimde olduğumu tüm kurum ve alanlarda geliştirmek istiyoruz. Bunun için böyle bir adım attık. Sonrasında sosyal medyada ve PR yansımalarını da gerçekleştirerek daha da geniş bir kitleye ulaştırmak istiyoruz. Projemiz yeni değil ama üzerine çok yoğunluk vererek sürdürmeye devam ediyoruz." dedi.

**Kadın çalışan sayısı kadar yetkinlikte önemli**

Altan, "Tarihsel süreçle başlamak gerekirse modernleşme ve sanayi devreminim oluşmasıyla beraber kadınların iş hayatındaki yerleri çok daha farklı olmaya başladı. Daha geleneksel zamanlar kadın evde anne figürü olarak konumlandırılırken artık iş hayatında daha çok yer alan ve sayısı artan bir duruma geldi. Hala bunun yeterli sayıda olup olmadığını konuşurken burada çok önemli ve kıymetli bir nokta var ki yetkinlik ve yeterlilik. Sayıyı tartışırken birde aslında gündem olması gereken yetkinlik konusu var.

THY olarak kadın çalışan sayısı açısından Türkiye normallerini üzerinde iyi bir örnek olarak yüzde 46'lık oranda kadın çalışan sayışımız bulunmakta. Kabin personeli ve ekimizle beraber kadın çalışan sayısı olarak iyi biri ortalamamız var. Sayının çok kritik olmasını düşünmekle beraber yetkinliğin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Yetkinlik gelişimi açısında kadınların çok daha esnek rahat kararlar verebilen kendilerini net ifade edebilen iş hayatında toplumsal yada kurumların baskılarına maruz kalmadan kendilerine yer bulanabilmelerinin çok kıymetli olduğunu düşünüyoruz." şeklide konuştu.

**Ulusoy: "Sektördeki kadın lojistik yönetici sayısı gün ve gün artıyor"**

UTİKAD'ın dernek olarak İşte Eşit Sertifikası alan sosyal toplum kuruluşu olduğunu belirten UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy konuşmasında, "Kadına verilen değer, kadının konumlandırılması ve çok önemli ve kıymetlidir. Eğer sektörel alanda çeşitliği yaratamazsak ciddi anlamda başımız sıkıntıda. Bunu çok demografik olarak söyleyebilirim, çünkü nüfusun yüzde 50 kadın, yüzde 50 erkek olduğu bir dünyada yetenek havuzunuzu yüzde 50'lik kısmını değerlendirmeye kalkarsanız bu genel dünya gidişatı içinde çok büyük bir problem ve eşitlik, çeşitlilik, kapsayıcılık anlamında konunun başka bir noktada taşınması anlamında orta ve kısa vadede önümüze büyük bir sorun olarak görebileceğimiz bir konu.

Sektördeki kadın lojistik yönetici sayısı gün ve gün artıyor. Üniversitelerden aldığımız bilgilerle lojistik adayı kız öğrenci sayılarımız da artıyor bu çok sevindirici bir haber.

Bu dönem UTİKAD olarak çok önemli bir çalışma başlatıyoruz. WiLAT'ın da desteği ile birlikte kadın lojistikçiler odak grubunu kuruyoruz. Bu odak grubumuzun içerisinde sadece kadın lojistikçiler olmayacak. Üniversiteden akademisyenler, lojistik anlamda çok başarılı kadın hukukçularımız ve aynı zamanda benim çok önem verdiğim ve z kuşağı ile ilgili çok önemli çalışma yapmamız gereken insan kaynakları direktörleri olacak. Sadece sahadan gelen bilgilerle değil lojistiğin farklı dallarından, farklı perspektiflerden bakmamız gereken kalabalık kolektif bir çalışma yapacağız." dedi.

**Akyıldız: "Lojistik ve taşımacılık sektöründe cinsiyet eşitliği hedefleniyor"**

WiLAT (Women in Logistics and Transport) Türkiye'nin Kurucu Başkanı Berna Akyıldız WiLAT hakkında yaptığı konuşmasında, "WiLAT, aslında 1919 yılında Birleşik Krallık merkezli kurulmuş olan CiLT (Chartered Institute of Logistics and Transport)'un kadın kanadıdır.

2013 yılında bir grup Afrika ağırlıklı kadının ve İngilizlerinde destekleriyle lojistik ve taşımacılık sektöründeki yerini güçlendirmek, sektördeki kadın sayısını artırmak ve sektördeki faaliyetlere destek olmak amacıyla kurulan WiLAT serüvenine başlamış oldu. Şu anda 31 ülkede aktif olan WiLAT 18 ülke de çok yakında yeni oluşumlarla bizimle birlikte olacak.

WiLAT Türkiye olarak Avrupa'da ilk seçilmiş ülke ve WiLAT'ın Avrupa'daki gelişimde merkezi rol olmaktan çok mutluyuz. Ana hedefimiz sektördeki tüm konularda kadının güçlenmesi ve fırsat eşitliği için öncü bir kuruluş olmak.

Wilat Türkiye dediğimizde; daha fazla kadının teşvik edilmesi, kadınların yönetim kurulu düzeyinde temsil edilmesi, yalnızca sektörde olmak değil etkin olmak konuları çok daha önemli. Hedefimiz, işletmelerde yönetici kadın istihdamının artırılması kariyerlerinde yükselmeleri için destek sağlanması ve CiLT'nin eğitimi ile desteklenerek lojistik ve taşımacılık sektöründe cinsiyet eşitliği ve kadınların güçlendirilmesi konularında lider organizasyon olmak." dedi.

**Tekayak: "Cinsiyet eşitliğinin verimliliği arttırma olasılığı yüzde 63 arttı"**

Kadınların iş hayatında olmasının toplumsal refahın, sürdürebilirliğin bir unsur olarak kabul edilmesi gerektiğini belirten Borusan Lojistik Forwarding Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak, "TÜİK 2019 da hane içi istihdam araştırmasında 15 yaş üzeri istihdamda 45,7'lik bir oran var. Bu oran içerisinde kadının oranı yüzde 28 erkeğin oranı yüzde 63. Erkek istihdamı kadının iki katından daha fazla dolayısıyla böyle baktığımızda rakamlar gerçekten ciddi şekilde iyileşmeye ihtiyacı olan rakamlar. Dolayısıyla gidecek çok yol var. Kültür benimseme ve odak olarak toplumun kadınların iş hayatında olmasını, toplumsal refahın sürdürebilirliğin bir unsur olarak kabul etmesi gerekiyor." dedi.

Uluslararası çalışma örgütü tarafından 2019 yılında kadınların iş dünyasına katkıları bir analizle belirlendiğini belirten Tekayak konuşmasını şöyle sürdürdü, "Çok çarpıcı sonuçlar çıkmış, yönetim kurulunda kadın üye sayısı artıkça şirketlerin iş akışları yüzde 20 iyileşmiş. Kadın istihdamının yanı sıra politikalarında cinsiyet eşitliğini sağlayan firmalarında karlılık ve verimliliği arttırma olasılığı yüzde 63 artmış. Diğer taraftan yetenekli çalışanları elde tutma olasılığı ise yüzde 60 artmış. Bunlara baktığımızda yeteneği elinizde tutma, empati yapabilme kabiliyeti bunların hepsi çok net olarak kadının ortaya koyduğu faydalar diye düşünüyorum.

Borusan Lojistik ve tüm gurubu düşünürsek yaklaşık bin 400 kişi ile saha personeli, depolar, kontrat lojistiği tarafında yüzde 28 kadın istihdamı bulunurken, Forwarding bölümünde ise yüzde 51 kadın çalışan oranımız var. Biz 'Borusan Eşittir' platformu oluşturduk bu platform içerisinde 8 kişilik proje kurulumuz var. 5 erkek, 3 kadından oluşmakta.

Sevgi dilde başlar dedik ve kadını görülmez kılan ifadeleri hayatımızdan çıkartma kararı aldık. İş kadını, iş adamı demedik iş insanı dedik, adam gibi demedik doğru düzgün dedik dolayısıyla şirketimizde toplantı odalarımızda, koridorlarımızdan, tişört ve bardaklarımızla şirket içinde farkındalığı arttırmaya dikkat ettik. Üst yönetimden aşağıya kadar bunların inceleniyor ve performansla eşleşiyor olması çok kıymetli."

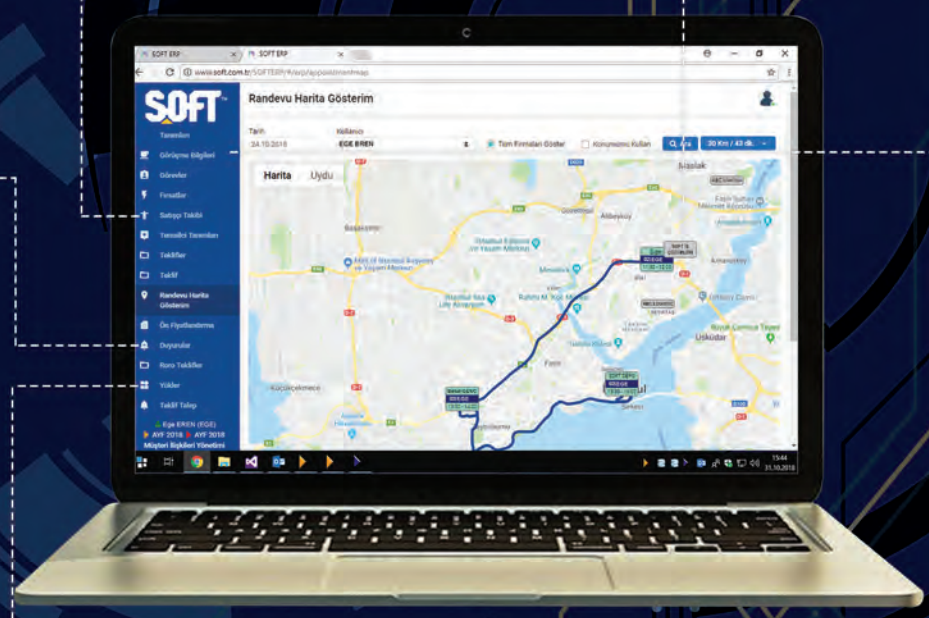
# SOFT™

## İŞ ÇÖZÜMLERİ ANONİM ŞİRKETİ

Müşteri ve aday müşterilerin konum bilgilerinin harita üzerinde gösterilmesi ve girilen randevuların güzergah planının oluşturulması

Temsilci hedef planı oluşturma, yetkiye dayalı temsilci görev takibi ve performans analizi

Müşteri görüşme notları, randevu, potansiyel, takip bilgileri girişi ve görüntüleme

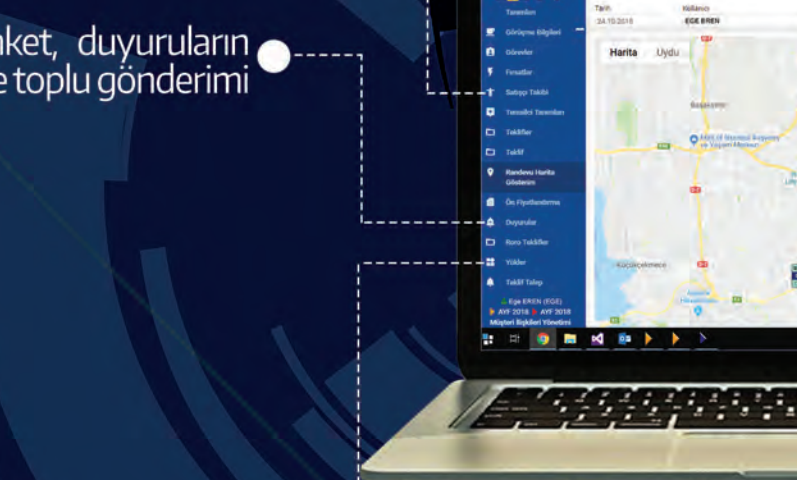


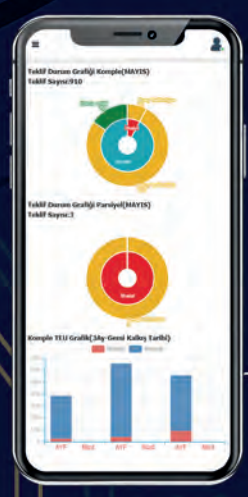

Kampanya, anket, duyuruların kayıtlı adreslere toplu gönderimi ve takibi

Onaylanan tekliften oluşturulan yükler ve istatislikler

Yönetimsel istatistik raporlarına grafiksel erişim gerçek zamanlı veri

Müşteri bilgilerini görüntüleme, yetki ile değişiklik yapma ve müşteri kontak kişi ekleme



Anket oluşturma, izleme, gönderme ve grafik analizi.

Randevuların takvim üzerinde gösterimi ve Outlook entegrasyonu

Yeni teklif, revize teklif ve rezervasyon oluşturma

"Tedarik Zinciri, Lojistik ve Taşımacılık Yönetiminde"

**Stratejik İş Ortağınız**


+90 212 212 79 20 pazarlama@soft.com.tr www.soft.com.tr

## DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffman:

# “Pandemi sürecinde müşterilerimizin yüzde 45’ten fazlası intermodal taşımacılığı kullandı”

**DFDS** Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffman Logitrans 2021 kapsamında gerçekleştirilen Tea&Talk programına konuk oldu ve DFDS’nin yatırımları, gelecek hedefleri konusundaki soruları yanıtladı.

**logitrans 2021 Fuarı sırasında Ayberg standında Tea&Talk söyleşilerinde DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffman konuğumuz oldu.**

**DFDS’nin faaliyet alanları, hizmet ve filo kapasitesi ile ilgili hizmetleri hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?**

DFDS, Türkiye ile Avrupa arasındaki Ro-Ro gemilerini ve İtalya’daki demiryolu bağlantılarını içeren intermodal lojistik altyapısına ek, liman işletmecisi olarak hizmet vermektedir. Şirketimiz, Türkiye’deki operasyonlarını Pendik (İstanbul), Yalova, Ambarlı ve Mersin limanlarından yürütmektedir. DFDS ayrıca İtalya’da Trieste ve Bari, Fransa’da Sete ve Marsilya-Tunus ve Yunanistan’da Patras limanlarından nakliye hizmeti vermektedir. Filo olarak 18 büyük Ro-Ro gemisi ve toplam 60 km’nin üzerinde hat kapasitesi ile tarifeli seferler yapmaktadır.

*Aysberg Basın Yayın İçerik Editörü Necmi Çelik (solda) ve DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffman*

**Pandemi döneminde DFDS hangi alanlarda büyüdü? Salgın döneminde özellikle intermodal taşımacılık alanında hayata geçirdiğiniz yeni projeler hakkında neler söylemek istersiniz?**

Pandemi sürecinde müşterilerimizin yüzde 45’ten fazlası intermodal taşımacılığı kullandı. Mevcut güçlü bağlantılarımıza ve intermodal altyapımıza ek olarak, yenilikçi, çevre dostu ve uygun maliyetli intermodal taşımacılık çözümleri ile mobiliteyi en üst düzeye çıkarmayı hedefleyen demiryolu işletmecisi primeRail ile iş birliği yapıyoruz. Bu amaçla Köln’de DFDS Intermodal GmbH adında yeni bir “Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi” kurduk.

Demiryolu taşımacılığı, Trieste limanı üzerinden sevk edilen toplam DFDS yük hacminin yaklaşık yüzde 50’sini oluşturmaktadır. DFDS, primeRail ile uzun vadeli bir ortaklığın parçası olarak, şu anda aktif olan “Ticari Yeterlilik Merkezi”ne ek olarak Troisdrof/Köln’de bir “Operasyonel Yeterlilik Merkezi” kurdu. Ayrıca primeRail ve DFDS, müşteri odaklı yaklaşımı ve Orta Avrupa’ya odaklanan güvenilir çözümleri ile ortak bir değerler bütününü paylaşmaktadır. Köln’de kurulan primeRail, ofis, demiryolu ve intermodal hizmet çözümleri için bir merkez haline geldi. Şirketin operasyonları, Avrupa’nın geri kalanını kapsayacak şekilde daha da genişletilecektir. 2050 yılına kadar iklim değişikliği açısından nötr olmak için çevresel ayak izimizi kademeli olarak azaltmayı hedefliyoruz.

**DFDS’nin lojistik teknolojilerine yaptığı yatırımlarla ilgili olarak ne tür gelişmeler sağlandı?**

Volvo kamyonlarıyla birlikte sürdürülebilir karayolu taşımacılığı için ortak bir proje başlattık. Proje kapsamında bir kısmı halen Göteborg’da faaliyette olan 100 adet tam elektrikli kamyon siparişi verdik. Ağustos ayında, DFDS Akdeniz İş Birimi, ilk elektrikli kamyonunu devreye almak için bu projeyi başlattı. Volvo Trucks’ın kamyonu, bir test aşaması olarak planlanan fazda yedek parça aksamlarını Göteborg yakınlarındaki kamyon fabrikasına taşıyacak ve aynı zamanda sürdürülebilir bir tedarik zinciri geliştirmek ve inşa etmek için gerekli verileri ve deneyimi toplayacak. Volvo FM Electric’in 2022’nin ikinci yarısında üretime geçmesini bekliyoruz.

Bu tam ölçekli elektrikli araç projesi, DFDS Akdeniz İş Birimi’nin daha sürdürülebilir bir taşımacılık işi için elektrikli mobiliteye geçiş konusunda ne kadar ciddi olduğunu gösteriyor. Türkiye’ye/Türkiye’den tüm yük hacimlerinin yaklaşık yüzde 50’sini Trieste’deki trenlerle Orta Avrupa’ya/Orta Avrupa’dan Trieste’ye taşıyoruz. Buradaki temel hedefimiz mümkün olduğunca sorumlu bir şekilde çalışmaktır. Bu hedefe uygun olarak egzoz emisyonlarını azaltmak ve optimum güvenlik ve verimlilik sağlamak için yol filomuzu teknoloji ve çevresel verimlilik olarak bir üst aşamaya yükseltmek amacına odaklanmış durumdayız. Bu arada filoya ilave elektrikli araçlar eklemeyi de planlıyoruz.

Ek olarak, çeşitli limanlarla birlikte gemilerimiz için kıyıda enerji çözüm merkezleri kurma konusu üzerinde çalışıyoruz. Göteborg’un 2021 yılında tamamen kıyı elektrik çözüm merkezi tarafından işletilmesi bekleniyor.

**2022 yılı için hedefleriniz nelerdir?**

Öncelikle yatırımlarımızla Türkiye ekonomisine oldukça fazla katma değer yarattık. Yani hatlarımızın bir kısmını Yalova Terminali’ne taşıyarak piyasanın çöktüğü dönemde Türk lojistik sektörünün oyuncularının yanında yer aldık, onları destekledik. Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin büyük bir temennisi olarak İzmir / Tarragona arasında yeni bir hat kurduk. Ayrıca, geçen yaz aylarında yaşanan orman yangınlarına karşı ağaç ve hayvanlar için bağışlanan tüm F1 ünitelerini Türkiye’ye taşıdık. DFDS’nin yatırımları ve hedefleri göz önüne alındığında, 2021’de 2020’nin 3. ve 4. çeyreğine kıyasla yüzde 2 ila 3’lük bir büyüme elde etmeyi bekliyoruz. 2021 sonu için hedefimiz, Türkiye ile Avrupa arasındaki birim sevkiyat ticaretinde en büyük tedarikçi olarak yerimizi korumaktır. Sistemimizi sürekli iyileştirmek ve müşteri odaklı hale getirmek için nakliye sürelerini en aza indirmeyi hedefliyoruz.

Genel hedefimiz 2050 yılına kadar iklim açısından nötr olmak ve 2030 yılına kadar feribot, Ro-Ro ve kamyonlardan kaynaklanan CO2 emisyonlarını yüzde 45 azaltmaktır. 2020’de azaltım hedefimizin yüzde 50’sine ulaştık. DFDS ayrıca kadınların şirkette daha fazla temsil edilmesini sağlamak istiyor. 2023’ün sonuna kadar hedef, kadınların yüzde 30’unun liderlik pozisyonlarına ulaşmasını sağlamaktır.

**Hayata geçirdiğiniz “Kadın İçin Taşıyoruz” Projesi çok ses getirdi. Projede nasıl ilerlediniz?**

DFDS Akdeniz İş Birimi, Temmuz 2020’de KAGİDER iş birliğiyle kadın girişimciler için “Kadın İçin Taşıyoruz” adlı bir sosyal sorumluluk projesini duyurdu. Özellikle pandemi döneminde iş kadınlarının desteklenmesinin çok önemli olduğuna inanan şirketimiz, projeye desteğini sürdürüyor. Projenin amacı, Türkiye’ de kadın girişimcilerin ihracat hacmini arttırma çabalarına katkıda bulunmaktır, ki şimdiye kadar bu projeye Türkiye’nin çeşitli yerlerinden 108 kadın girişimci başvurdu.

Proje kapsamında DFDS, kadın girişimcilerin ürünlerini Pendik, Yalova ve Mersin çıkışlı bir sevkiyat ağı ile Avrupa ve Kuzey Afrika’ya ücretsiz olarak ulaştırmaktadır.

Proje kapsamında bugüne kadar 13 kadın girişimcinin ihracat ürünlerinin Avrupa ve Kuzey Afrika’ya 21 taşımasını tamamladık. Destinasyonlar arasına Kıbrıs da dahil edilirken, savunma, tekstil, gıda ve emaye sektörlerinden mal sevkiyatı gerçekleştirdik. Proje ekonomiye ve topluma katkı sağlamaya devam ediyor.

“Kadın İçin Taşıyoruz” Projesi, Stevie International Business Awards’ta yılın iletişim / PR kampanyası kategorisinde bronz ödül kazandı. Böylece uluslararası bir boyut kazanan “Kadın İçin Taşıyoruz” Projesi kadınların engelleri aşmasına ve rekabetçi pazarlara erişmesine yardımcı oluyor.

25-26 Ağustos 2021 tarihlerinde İstanbul’da düzenlenen 6. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi kapsamında “Kadın için Taşıyoruz” Projesi de “Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi” ödülüne layık görüldü. Öte yandan projemize 40’ın üzerinde lojistik sektöründen kuruluş da destek veriyor. Bu isimler şöyle: “ABC Lojistik, Alışan Lojistik, ALC Lojistik, Arcese, Ares Lojistik, Atom Uluslararası Nakliyat ve Lojistik, BKM Lojistik, Borusan Lojistik, Bulung, CMA International, Çobantur Boltaş, Deneks, Denko Lojistik, EBAM Uluslararası Taşımacılık, Ekol Lojistik, Eyüp Lojistik, Fırat Uluslararası Taşımacılık, Frigo Nevnak, Fullsped Uluslararası Taşımacılık, Galata Taşımacılık, Globelink, Günaydın Nakliyat, Hellmann, Hüner Lojistik, İkra Lojistik, İsa Çani Uluslararası Taşımacılık, Latifoğlu Gemi Acenteliği Nakliyat, Mars Lojistik, Rentrans Lojistik, Reysaş Lojistik, Sağlık Lojistik, Sarp Intermodal, SCSLOG, Sun Lojistik, Sultantur, Tetnak, Transaktaş, Transtaş, Turtransit ve VİP Transport”.

*Birinci sayfadaki haberin devamı*

# Limanlarda Elleçlenen Konteyner ve Yük Miktarı Arttı

**ULAŞTIRMA** ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü, 2021 yılı Kasım ayına ilişkin konteyner ve yük istatistiklerini yayımladı. Buna göre, Kasımda limanlarda elleçlenen konteyner miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,6 artarak 1 milyon 66 bin 534 TEU oldu.

Ocak- Kasım döneminde limanlarda elleçlenen konteyner miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,3 artarak 11 milyon 344 bin 745 TEU'ya ulaştı. Limanlarda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı, kasımda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,5 azalarak 776 bin 475 TEU oldu. İhracat amaçlı konteyner yüklemeleri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 6,1 azalarak 376 bin 605 TEU, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları ise yüzde 1,1 artarak 399 bin 871 TEU olarak gerçekleşti.

2021 yılı Kasım ayında limanlarımızda elleçlenen transit konteyner miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 29,1 artarak 220 bin 24 TEU oldu. Kasım ayında kabotajda elleçlenen konteyner miktarı da bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,3 artarak 70 bin 571 TEU olarak gerçekleşti.

Limanlarımızda elleçlenen yük miktarı yüzde 6,5 arttı Limanlarda elleçlenen yük miktarı kasımda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 6,5 artarak 43 milyon 447 bin 776 ton olarak gerçekleşti. Ocak-kasım döneminde ise limanlarda elleçlenen yük miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,6 artarak 477 milyon 512 bin 843 ton olarak gerçekleşti.

Kasımda limanlarda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,4 azalarak 12 milyon 124 bin 363 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,4 artarak 19 milyon 369 bin 180 ton oldu. Ocak-kasım döneminde dış ticaret amaçlı deniz yolu taşımacılığında elleçlenen toplam yük miktarı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 artışla 350 milyon 278 bin 240 ton olarak belirlendi.

**Transit yük taşımaları yüzde 24,9 arttı**

2021 yılı Kasım ayında limanlarımızda denizyolu ile yapılan transit yük taşımaları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 24,9 artarak 7 milyon bin 458 ton oldu. Kasım ayında kabotajda taşınan yük miktarı ise 4 milyon 952 bin 775 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2,1 azaldı.

Kasım ayında denizyoluyla yapılan dış ticarette en fazla yük elleçlemesi 4 milyon 658 bin 113 tonla Rusya ile yapılan taşımalarda görüldü. Rusya'yı sırasıyla 2 milyon 581 bin 657 ton ile ABD, 1 milyon 887 bin 220 ton ile Mısır takip etti. Rusya ile yapılan taşımaların 187 bin 778 tonu (yüzde 4'ü) Türk bayraklı gemilerle, 4 milyon 470 bin 335 tonu ise (yüzde 96'sı) yabancı bayraklı gemilerle gerçekleşti.

Kasımda limanlarda elleçlenen dış ticarete konu 31 milyon 493 bin 543 ton yükün yüzde 7,4'ü Türk bayraklı gemilerle taşındı.

Limanlarda elleçlenen yüklerin kargo tiplerine bakıldığında, 2021 yılı Kasım ayında en fazla elleçleme 13 milyon 401 bin 444 ton ile sıvı dökme yüklerde gerçekleşti. Sıvı dökme yüklerde gerçekleşen elleçleme miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,2 arttı. Sıvı dökme yükleri, 12 milyon 913 bin 529 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,2 azalan katı dökme yükler ve 11 milyon 289 bin 744 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,6 artan konteynerlerde taşınan yükler takip etti.

# Turkish Cargo'ya 'Yılın En İyi Hava Kargo Markası' Ödülü

**Turkish Cargo, bu yıl 5'incisi düzenlenen İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde "Yılın En İyi Hava Kargo Markası" seçildi.**

**TURKISH** Cargo, mükemmeliyetçi hizmet anlayışıyla sürdürdüğü iş süreçlerini ödül ile taçlandırdı. Hava kargo taşıyıcısı bu yıl 5.'si düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi kapsamında gerçekleştirilen ödül töreninde "Yılın En İyi Hava Kargo Markası" ödülüne layık görüldü.

Türkiye'nin önde gelen şirket sahipleri, CEO'ları ve devlet yetkililerinin katıldığı 5'inci İstanbul Ekonomi Zirvesi "Yeşil Ekonomi" ana temasıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Zirvenin gündüz programında yeşil ekonominin geleceğine yön verecek konu başlıkları değerlendirilirken akşam programında ise "İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni ve Gala Yemeği" düzenlendi.

Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen; "Önceki yıllardaki başarımızı pandemi döneminde de artırarak sürdürüyor olmaktan ve 'Türkiye'nin En İyi Hava Kargo Markası' seçilmekten gurur duyuyoruz. Bu başarıda pay sahibi olan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum.

Turkish Cargo olarak çok hızlı büyüyen ve gelişen lojistik sektörünün dönüşüm sürecinde merkezi bir role sahibiz. Bu doğrultuda insanı ve gezegenimizi koruma ve yaşatma misyonunu birincil önceliğimiz kabul ederek attığımız ve atacak olduğumuz adımlarla çağı yakalamakla kalmayıp aynı zamanda çağın ötesine geçerek sektörde öncü ve yol gösterici kimliğimizi pekiştirme ideali ve arzusu içerisindeyiz." İfadelerini kullandı.

Dünyadaki üretim ve ticaret merkezlerine, ulaşım için en iyi bağlantıları sağlayan Turkish Cargo, kaliteli hizmet anlayışı ile sunduğu cazip olanakları, müşterilerinin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak adına geliştirmeye devam ediyor ve her geçen gün artan lojistik talebe yönelik özel ve pratik çözümler üreterek, bölgesel ticareti geliştirirken, ihracatçı firmalara da destek olmayı sürdürüyor.

## Sich-2-30'un Uzay Yolculuğu Turkish Cargo İle Başladı

**TURKISH** Cargo, hassas ve kompleks kargo taşımacılığında çıtayı uzaya yükseltti. Hava kargo markası, Ukrayna'nın geliştirdiği yer gözlem uydusu Sich-2-30'u, uzaya fırlatılmak üzere Ukrayna'dan, İstanbul aktarmalı olarak Miami'ye taşıdı.

Ukrayna'nın Ulusal Özel Amaçlı Bilimsel ve Teknik Uzay Programı kapsamında geliştirilen uydu, 2022 yılının ocak ayında Kennedy Uzay Merkezi'ndeki (ABD) fırlatma sahasından uzaya gönderilecek. Yer gözlem uydusu, yörüngeye oturtulmasının ardından dünya yüzeyinin dijital ve kızılötesi görüntülerini elde edecek ve iyonosfer parametrelerini inceleyerek kapsamlı veri toplayacak.

Sich-2-30 Yer Gözlem Uydusu, yükleme ve boşaltma operasyonlarını kolaylaştırmak için birden fazla bileşene ayrıldı, uydu bileşenleri, nakliye sırasında herhangi bir zarar görmemesi için malzemeleriyle birlikte özel olarak paketlenerek 2 ayrı palet üzerine özenle yerleştirildi. Uzman ekipler tarafından Turkish Cargo uçağına yüklenen uzay aracının taşıma süreci tüm aşamaları titizlikle yürütülen başarılı bir operasyon ile gerçekleştirildi.

Turkish Cargo, taşıma süreçleri azami ölçüde önem ve hassasiyet gerektiren ürünler için özel ekipmanlar kullanıyor ve hassas kargo odalarında bulunan değerli kargoların her hareketini, depolama tesislerinde ve çevresinde bulunan kameralarla sürekli gözetim altında tutuyor. Özel kargo taşımacılığında 30 yılı aşkın deneyime sahip olan Turkish Cargo, sunduğu benzersiz çözümler ile küresel ölçekli firmaların güvenilir iş ortağı arayışında ilk tercihler arasında yer alıyor.

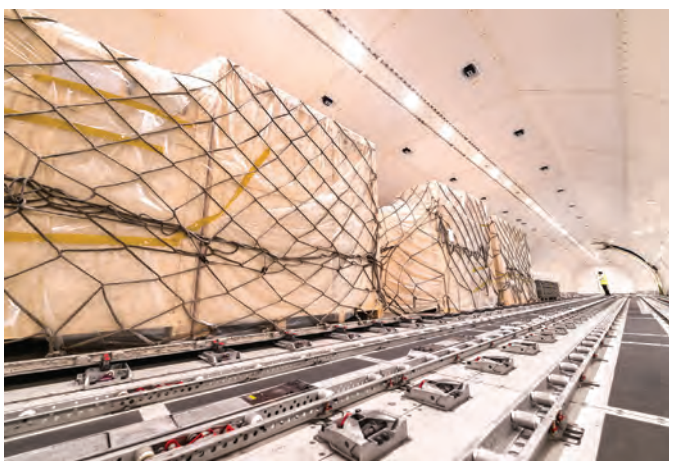
## Hava Kargo Talebi Yüzde 9,4 Arttı

**ULUSLARARASI** Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), küresel hava kargo pazarları için Ekim 2021 verilerini yayınladı. IATA açıklamasında, talebin kriz öncesi seviyelerin oldukça üzerinde olmaya devam ettiğini ve kapasite kısıtlamalarının bir miktar hafiflediğini gösterdiği belirtildi.

Verilere göre, kargo ton kilometre (CTK) olarak ölçülen küresel talep, Ekim 2019'a kıyasla yüzde 9,4 arttı (uluslararası operasyonlar için %10,4). Kapasite kısıtlamaları biraz hafiflese de Kovid-19 öncesi seviyelerin (Ekim 2019) yüzde 7.2 altında kaldı (uluslararası operasyonlar için -%8.0).

Açıklamada ekonomik koşulların hava kargo büyümesini desteklemeye devam ettiği, ancak önceki aylara göre biraz daha zayıf olduğu ifade edildi. Dikkat edilmesi gereken faktörler ise şöyle sıralandı:

Tedarik zinciri kesintileri ve bunun sonucunda ortaya çıkan teslimat gecikmeleri, uzun tedarikçi teslimat sürelerine yol açtı. Bu tipik olarak üreticilerin üretim sürecinde kaybedilen zamanı kurtarmak için daha hızlı olan hava taşımacılığını kullanmasına neden oluyor. Küresel Tedarikçi Teslimat Süresi Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) Ekim ayında tüm zamanların en düşük seviyesi olan 34.8'e ulaştı; 50'nin altındaki değerler hava kargo için uygun.



Ekim PMI'larının ilgili bileşenleri (yeni ihracat siparişleri ve üretim çıktısı) Mayıs ayından bu yana kademeli bir yavaşlama içinde ancak olumlu bir bölgede kalmaya devam ediyor.

Envanter-satış oranı, Noel gibi en yüksek yıl sonu perakende etkinlikleri öncesinde düşük kalmaya devam ediyor. Bu, üreticilerin talebi hızla karşılamak için hava kargoya yönelmesi nedeniyle hava kargo için olumlu.

Küresel mal ticareti ve sanayi üretimi, kriz öncesi seviyelerin üzerinde kalmaya devam ediyor.

Konteyner taşımacılığına kıyasla hava kargosunun maliyet-rekabetçiliği olumlu olmaya devam etmekte.

**"Kısıtlamalar Omicron'un yayılmasını durdurmaz"**

IATA Genel Müdürü Willie Walsh, bu politika hatalarını acilen tersine çevirmenin yanı sıra, hükümetlerin odak noktası, tedarik zincirlerinin bütünlüğünü sağlamak ve aşı dağıtımını artırmak olmalıdır" dedi.

Walsh sözlerini şöyle sürdürdü: "Ekim verileri, hava kargo için genel olarak olumlu bir görünümü yansıtıyordu. Tedarik zinciri tıkanıklığı, üreticileri hava kargo hızına doğru itmeye devam etti. Talep, Ekim ayında kriz öncesi seviyelere göre yüzde 9,4 arttı. Ve daha fazla yolcu seyahati, hava kargo için daha fazla göbek kapasitesi anlamına geldiğinden, kapasite kısıtlamaları yavaş yavaş çözülüyordu. Hükümet tepkilerinin Omicron varyantına etkisi bir endişe kaynağıdır. Seyahat talebini azaltırsa, kapasite sorunları daha akut hale gelecektir.

## Hitit IATA'nın Yeni Sertifikasını Almaya Hak Kazandı

**ULUSLARARASI** Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) havayolu perakendeciliği konusunda geliştirdiği Havayolu Perakendecilik Yeterliliği (ARM) endeksini havacılık sektörüne tanıttı. Ekim sonunda çıkan bu yeni sertifikasyona hak kazanan Hitit, bu sayede hizmet verdiği havayollarının ek ürün ve hizmetlerden elde edecekleri tali gelirin daha çok artmasını sağlayacak.

IATA'nın Yeni Dağıtım Kabiliyetleri (NDC) ve ONE Order inisiyatiflerinin devamı niteliğinde olan bu yeni sertifikasyon, havayollarının daha zengin bir ürün ve hizmet çeşitliliği yakalayabilmesini amaçlıyor. Hitit, hem pandeminin olumsuz etkilerinden tam olarak kurtulamamış havayollarını desteklemek hem de geleceğe yönelik trendlere en iyi şekilde hitap edebilmek için tasarlanan ve havayolu gelirlerinin artmasını amaçlayan bu yeni sertifikasyona sahip olan ilk yazılım şirketlerinden biri oldu. Uzun yıllardır IATA ONE Order çalışmalarının bir parçası olan ve bu kapsamda IATA'nın Yeni Dağıtım Kabiliyetleri (NDC) standartlarının en üst seviyedeki uygulayıcılarından biri olan Hitit, ARM sertifikasyonu sayesinde partner havayollarına daha üst seviyede hizmet verebilecek.

Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Hitit olarak sektördeki tüm gelişmeleri yakından inceliyor, tüm yenilikleri çözüm ve hizmetlerimize en hızlı şekilde entegre ediyoruz. Bunun bir örneği de, IATA ARM sertifikasyonuna çok hızlı bir şekilde dahil olmamızdır."

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Demiryollarının Yatırım Payı Yüzde 48'e Çıktı

**ULAŞIM** ve iletişim alanında gerçekleştirilen yatırımlarla çehresi aydınlanan Türkiye'nin gelecek vizyonunu, 19 senedir, dünyanın nabzını tutarak, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek şekillendirdiklerini belirten Karaismailoğlu, "2003 yılı öncesinde neredeyse yarım asır boyunca demiryollarının ihmal edildiğini, çivi çakılmadığını görüyoruz. Ancak bizim işimiz ihmal edebiyatıyla, şikayetle uğraşmak değil. Demiryollarını 2003 yılından itibaren devlet politikası olarak ele aldık ve öncelikli sektör olarak belirledik" dedi.

Geleceği sektörün tüm temsilcileri ile birlikte planladıklarını anlatan Ulaştırma Bakanı Karaismailoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Asya ve Avrupa arasında köprü görevi gören ülkemizin coğrafi konumunun sağladığı fırsatların ekonomik ve ticari avantajlara dönüşebilmesi için demiryollarında yeni bir atılım başlattık. Demiryolu hatlarımızın limanlara, havaalanlarına, lojistik merkezlere bağlantısını sağlayarak demiryollarımızı kombine taşımacılığa uygun yeni bir anlayışla ele aldık. Projelerimizle sadece doğu-batı hattında değil, kuzey-güney kıyılarımız arasında da demiryolu ulaşımını ekonomiye katkı sağlar hale getirmeyi planladık. Demiryollarına 222 milyar Lira yatırım yaptık."

### Türkiye 67 ülkenin merkezi konumunda

Karaismailoğlu, Türkiye'nin sadece 4 saatlik uçuş süresiyle, 1 milyar 650 milyon insanın yaşadığı, 38 trilyon dolar Gayri Safi Milli Hasıla'ya sahip ve 7 trilyon 45 milyar dolar ticaret hacmi bulunan 67 ülkenin de merkezi konumunda olduğuna dikkati çekti. "Bu stratejik konumumuzun bize yüklediği misyon ile ülkemizi; demiryolu başta olmak üzere tüm ulaşım modlarında bölgesel kesişme ve hub noktası haline getiriyoruz" diyen Karaismailoğlu, hedeflere ulaşmak adına atılan adımlarda dijitalleşme, çevre, sürdürülebilirlik, karbonsuzlaşma kavramlarının odağa alındığını dile getirdi. Bu doğrultuda Avrupa'yı 2050 yılında iklim-nötr ilk kıta haline getirmeyi hedefleyen Yeşil Mutabakat'a yönelik Ulusal Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı da yayınladıklarını anımsatan Ulaştırma Bakanı Karaismailoğlu, "Eylem planı çerçevesinde, sürdürülebilir ve akıllı taşımacılık, yeşil denizcilik ve yeşil liman uygulamaları, demir yolu taşımacılığının geliştirilmesini hedefliyoruz" diye konuştu.

Demiryolu sektöründe kısa vadede atılacak adımlara dikkati çeken Karaismailoğlu, hedefleri şöyle sıraladı: "Milli demiryolu sanayisinin geliştirilmesi, sektörün ihtiyaç duyduğu Ar-Ge ve teknoloji projelerine desteklerin artırılması ve TÜBİTAK, Bilimsel Kuruluşlar, özel sektör ve üniversite iş birlikleriyle hayata geçirilmesi, Lojistik merkezleri, fabrika, sanayi, OSB ile limanlara iltisak hattı bağlantılarının sağlanması amacıyla toplam iltisak hattı uzunluğunun 580 km'ye çıkarılması, yolcu memnuniyetini esas alan, modern müşteri ilişki yönetim modeline kavuşulması, yeni kültür ve turizm rotalarının oluşturulması, Demiryolu Enerji ve İklim Değişikliği Eylem Planının hazırlanması ile karbon salınımını azaltacak stratejilerin belirlenmesi ve hayata geçirilmesi, Lojistik Master Planı dikkate alınarak lojistik merkezlerin etkinliğinin ve verimliliğinin artırılması için işletme modellerinin geliştirilmesi, raylı sistem araç ve alt bileşenlerinin en az yüzde 80 oranında yerli ve millî imkanlarla üretilmesi, karasal taşımacılık içerisindeki demiryolu yük taşımacılığı oranının yüzde 11'e çıkarılması için çalışacağız."

# Iveco 1 Milyon 600 Bininci Daily'nin Üretimini Kutluyor

**Iveco, hafif ticari vasıtalar için her zaman bir referans olan Suzzara fabrikasında montaj hattından çıkan 1 milyon 600 bininci Daily aracını kutluyor.**

**IVECO** Daily modelleri halihazırda Italya'nın Suzarra şehrindeki modern fabrikada ve aynı zamanda Ispanya'nın Valladolid şehrindeki fabrikalarda üretiliyor. Daily üretiminin yüzde 80i Suzarra fabrikasında gerçekleşiyor.

Daily, kendini sürekli olarak yeniden icat eden gerçekten ikonik bir araç. Daily, 40 yıldır yenilikçiliğin, çok yönlülüğün ve verimliliğin sınırlarını zorlayarak, gelişen değişimi öngörerek müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılıyor. Daily, yıllar içinde DNA'sına sadık kalarak pek çok çığır açıcı değişikliğe imza atarak Iveco'nun sürdürülebilir başarısının önemli bir örneği olmuştur.

7,2 tonluk modeliyle yüksek taşıma kapasitesi konusunda lider olan ve pazarda doğal gazlı hafif ticari araç versiyonu ile referans haline gelen Daily, yeni 3.0 litrelik 176 hp Euro VIE ağır hizmet dizel motoru ile bir kilometre taşı daha koyuyor.

Iveco Suzzara Fabrika Müdürü Giorgio Ricci, "Bu adete ulaşmaktan son derece gurur duyuyoruz. 40 yılı aşkın Daily üretimini temsil eden fabrikamız için önemli bir kilometre taşı. Bu araç çok yönlülüğü ve gücüyle her zaman diğer araçlardan bir adım önde. Daily, Iveco DNA'sına sadık kalarak her geçen gün kullanıcılarının ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmek için bağlanabilirlik ve sürdürülebilirliğe odaklanarak gelişiyor. Daily aynı zamanda sınıfının en düşük toplam sahip olma maliyetlerinden biriyle de rekabetçi yol arkadaşınız oluyor." Üretim aşamalarının hepsinde büyük bir özenle ve sinerjiyle işleyen tesis, 2007'den beri Dünya Klasında Üretim (WCM) için çalışmaktadır. Askeri araç ve yangın müdahale araçlarının da üretildiği tesiste kalitenin yanı sıra her çalışanın üretim sürecine dahil edilmesi ve sürdürülebilir gelişme hedefleniyor.

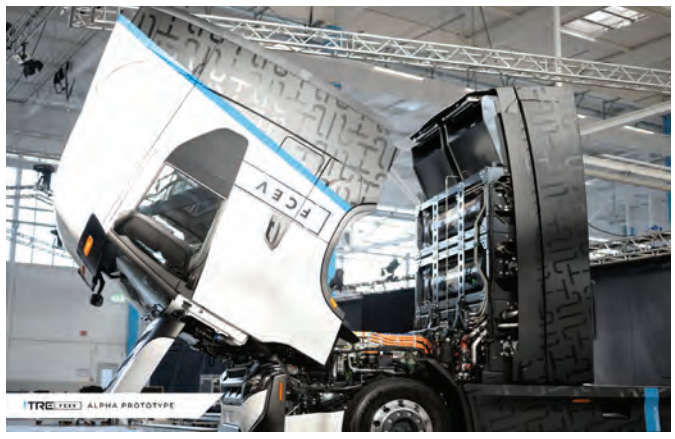
Tesis yakın zamanda Uluslararası bir yönetim danışmanlığı firması olan Agamus Consult ve Alman otomotiv dergisi Automobil Produktion tarafından verilen Mükemmel İyileştirme Kültürü ödülünü kazandı. Suzarra Fabrikası, teknolojiyi ve işi geliştirmek amacıyla "öngörülemeyene hakim olmak" mottosuna sadık kalarak zorlu pazar ve küresel şartlarda her gün kendini geliştirerek zorlu şartları fırsata çevirmeyi hedefliyor.

# Air Liquide ve Iveco Hidrojenli Kamyonlar İçin İş Birliğine Gidiyor

**CNH** Endüstriyel'in ticari araç markası Iveco ve endüstri ile sağlık alanında gazlar, Air Liquide; Avrupa'da taşımacılık alanında hidrojen kullanımını geliştirmek için bir mutabakat zaptı imzaladılar. Bu iş birliği, şirketlere temiz taşımacılığı sağlamada çeşitli avantajlar sunacak.

Her iki şirket de kaynaklarını Avrupa'nın ana ulaşım koridorlarında yenilenebilir ya da düşük karbonlu hidrojen dolum istasyonları ağı oluşturmak ve yakıt hücreli ağır uzun yol araçları üretmeye adadı. Buna paralel olarak şirketler hidrojenli hareketliliği teşvik eden insiyatifleri destekleyecekler.

Şirketler arasındaki ortaklık, hâlihazırda Fransa'nın güneyinde devam eden ve uzun mesafe taşımacılıkta karbonsuzlaşma için Avrupa'nın ilk yakıt hücreli elektrikli filosu ile dolum istasyonlarını hayata geçirmeyi hedefleyen HyAMMED (Marsilya'da Ekolojik ve Sürdürülebilir Hareketlilik için Hidrojen) projesi ile de uyumlu.




Iveco Kamyon İş Birimi İşletme Müdürü Luca Sra, açıklamasında bir hidrojen ekonomisi yaratmaya bağlılıklarını dile getirdi ve Air Liquide ile iş birliklerinin onları heyecanlandırdığını ifade etti. Sra ayrıca sıfır salınım hedefine ulaşmada iş birliklerinin bu süreci hızlandıracağının da altını çizdi.

Air Liquide Başkan Yardımcısı ve İcra Komitesi üyesi Matthieu Giard ise açıklamasında hidrojenin salınımları azaltmada büyük bir katkısı olduğunu ve uzun mesafe taşımacılık yapan ağır araçlar için de uygun olduğunu vurgularken Air Liquide'in sürdürülebilirlik hedefleri ile uyumlu olarak düşük karbonlu topluma erişmek adına adımlar attığını belirtti.

# Renault Trucks Saygı Otomotiv İle Kayseri'de Hizmet Vermeye Başlıyor

**SAYGI** Otomotiv, yeni iş anlaşması ile Kayseri ve bölgesinde Renault Trucks araçlarının satış ve satış sonrası hizmetlerinden sorumlu yetkili bayi oluyor. Saygı Otomotiv ve Renault Trucks Türkiye'nin ev sahipliğinde çok sayıda taşımacılık profesyonelinin katıldığı açılış töreninde eş zamanlı olarak Renault Trucks'ın yeni T, T High, C ve K araçlarının lokal lansmanı da gerçekleştirildi.

Konu ile ilgili bilgi veren Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Renault Trucks olarak sunduğumuz gelişmiş toplam taşımacılık çözümlerinde satış sonrası hizmetlerimizin ve yetkili bayilerimizin büyük payı var. Kayseri'de ise bizim için çok önemli iki adımı birlikte attık. Hem yeni yetkili bayimiz Saygı Otomotiv'in açılışını hem de yeni araçlarımızın lansmanını gerçekleştirdik. 12 ilde planladığımız genel Türkiye lansmanı dahilinde yeni yetkili bayimiz Saygı Otomotiv ile Kayseri'de gerçekleştirdiğimiz açılış töreninde yeni T, T High, C ve K serilerimiz ticari araç kullanıcıları tarafından incelendi. Kayseri'de Saygı Otomotiv'in deneyimi ve yeni araç gamımız ile bölgede Renault Trucks varlığını arttırmayı hedefliyoruz" diye belirtti.

Saygı Otomotiv Yönetim kurulu Başkanı Hasan Saygı ise; "Saygı Otomotiv olarak ticari araçlar sektöründe 40 yılı aşkın bir deneyime sahibiz. 5000 m2 açık, 1200 m2 kapalı alana sahip yeni plazamızda Renault Trucks satış ve satış sonrası hizmetler sunacağız. Bölgemiz için ön gördüğümüz pazar payının ve hizmet kapasitesinin üzerine en kısa sürede ulaşarak, iş ortağımız ile daha büyük hedeflere yürüyeceğimiz inancındayız. Yeni Renault Trucks araçların bölgemizde büyük talep göreceğine de inancımız tam" dedi.

Sebastien Delepine, yeni araçlar ile satış sonrası hizmetlerde yaşanacak gelişmelerden bahsederek; "Ticari araçlar sektöründe araç teknolojisi ve donanımları kadar satış sonrası hizmetlerin öneminin bilinci ile çalışmalarımızı sürdürürken yeni araçlarımızda 2022 yılından itibaren uzaktan bağlı hizmetler sunmaya başlayacağız. Bu çözümler ile araçlarımızın hizmet süresini arttıran müşteri çözümlerimizi geliştiriyoruz ve yetkili bayilerimizin katkısı çok önemli. Tüm bu gelişmeler yaşanırken üç nesil deneyime sahip Saygı Otomotiv'in ailemize katılmasından, Kayseri ve bölgesinde müşterilerimize daha yakın hizmet sunabilecek olmaktan çok mutluyuz" şeklinde açıkladı.

**Yetkili bayi ağımızı geliştirmeye devam edeceğiz**

Delepine; "Renault Trucks olarak Türkiye'de araç varlığımız arttığı gibi 12 ayrı noktada yetkili satış ve servis noktamız bulunuyor. 2022 yılında yetkili satış ve servis hizmetleri yatırımlarımıza devam edeceğiz.

*Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepin*

Müşterilerimizin değişen ve gelişen ihtiyaçlarını daha iyi karşılayan yeni araçlarımız, toplam sahip olma maliyetlerinde arttırılan avantajlar sunuyor. Dolayısıyla satış sonrası hizmetlerimiz de dahil gelişmiş toplam taşımacılık çözümlerimiz sayesinde müşterilerimizin verimlilik ve karlılıklarının artmasına destek olmayı sürdürüyoruz" diyerek ekledi.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Aksaray'dan Avrupa'ya MB Türk İmzalı Kamyonlar

**Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 8'ini üreten Mercedes-Benz Türk, Batı ve Doğu Avrupa'da 10'dan fazla uluslararası pazara kamyon ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk'ün Kasım ayında en fazla ihracat yaptığı 3 ülke Almanya, Polonya ve İspanya oldu.**

**TÜRKİYE'DEKİ** faaliyetlerine 1967 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk, Ocak - Kasım 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 3 bin 191 adet kamyon, 6 bin 333 adet de çekici olmak üzere toplam 9.524 adet kamyon satışı gerçekleştirdi. Türkiye pazarındaki başarılı performansını sürdüren Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyonların ihracatına da hız kesmeden devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen kamyonlar, Almanya, Fransa ve İtalya başta olmak üzere Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen kamyonların ihracatı Kasım 2021'de de aralıksız olarak devam ederken, Almanya ay bazında 623 adetle en fazla ihracat yapılan ülke oldu. Bu ülkeyi 329 adetle Polonya ve 234 adet kamyon ihracatı ile İspanya takip etti.

**Toplam ihracat 89 bin adedi aştı**

Yüksek standartlarda ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Batı ve Doğu Avrupa'da 10'dan fazla uluslararası pazara kamyon ihraç ediyor. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 8'ini üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nın kamyon ihracatı, ilk ihracatın gerçekleştirdiği 2001 yılından bu yana 89 bin adedi aştı.

**Anadolu'nun merkezi Aksaray'da bir başarı hikayesi**

Daimler Truck AG'nin önemli kamyon üretim üslerinden biri konumunda olan ve dünya standartlarında üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, kurulduğu günden bu yana yatırımlarıyla kendini yenilemeye ve geliştirmeye devam ediyor. Türkiye'de üretilen her 10 kamyondan 7'sinin üretimine imza atan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası; üretimi, istihdamı, Ar-Ge faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sağlamayı sürdürüyor.

**Mercedes ilk e-kamyonunun seri üretimine başladı**

Mercedes-Benz, Haziran ayı sonunda dünya lansmanını gerçekleştirdiği eActros'un seri üretimine Wörth Fabrikası içerisinde yeni açılan "Geleceğin Kamyon Merkezi"nde başladı.

eEconic'in seri üretimine 2022'nin ikinci yarısında başlanması planlanırken uzun yol taşımacılığına yönelik batarya elektrikli eActros çekicileri ise 2024 yılında seri üretimi hazır hale getirilecek. Seri üretime başlanması ile eActros Almanya, Avusturya, İsviçre, İtalya, İspanya, Fransa, Belçika, Büyük Krallık, Danimarka, Norveç ve İsveç'te piyasaya sürülecek.

Geleneksel kamyonlarla birlikte mevcut montaj hattında esnek üretim mantığıyla monte edilen eActros, Geleceğin Kamyon Merkezi'ne götürülerek elektrikli hale getiriliyor. Mercedes-Benz markalı diğer kamyonların gelecekte elektrikli hale getirilmesi işlemi de bu merkezden yürütülecek.

# Ford Tourneo Custom Hybrid 2.0L EcoBlue Manuel Denemesi

**Ford'un büyük başarı sağladığı hafif ticari araç segmentindeki güçlü oyuncusu Ford Turneo Custom EcoBlue Hybrid'i manuel versiyonunu denedik.**

**FORD** Ticari Van ve Minivan sınıfında yer alan modeli Tourneo Custom'a oldukça ilgi çekici bir motor seçeneği eklendi. Altı ileri vitesli manuel ve otomatik şanzıman seçenekleriyle sunulan yeni motor, 48 volt'luk hibrit teknolojisiyle daha çevreci ve şehir içinde yakıt tüketimini yüzde 5,9'a kadar azaltabilen verimlilik sunuyor.

Her ne kadar deneme sürüşünü gerçekleştirdiğimiz aracımız yolcu taşıması için olan 8+1 koltuklu ve en donanımlı modeli olsa da kargo taşımacılığına uygun modelleriyle temel teknik özellikleri paylaşıyor.

Büyük ön panjuru, krom çerçevesi ve ızgaralarıyla da güçlü ve şık bir görüntü sunan Tourneo Custom, yanına geçildiğinde ise uzun şasili versiyon olduğu kendini belli ediyor.

Kendi segmentinde akıllı hız sınırlayıcı bulunan Ford Tourneo Custom, aynı zamanda kör nokta uyarı sistemi ile birlikte çapraz trafik uyarı sistemi'ni sunuyor. Bu özellikler, mevcutta var olan yaya algılama özellikli çarpışma önleme sistemi, şerit takip sistemi, yan rüzgar denge sistemi ve adaptif hız kontrol sistemi dahil kapsamlı teknoloji paketini daha da zenginleştiriyor. HID BI-Xenon Dinamik Ön Farların yolu aydınlatması ve gündüz lambaları ile desteklenmesi gece sürüşlerinde güvenle yol almanıza yardımcı oluyor.

Transit Custom kabin içi, yatay bir tasarımla kullanışlı saklama alanları, şişe ve bardak tutucularla zenginleştirilirken gündelik hayatın olduğu kadar iş hayatının da önemli bir parçası haline gelen akıllı cihazlar için de bağlantı noktaları unutulmamış. Ayrıca sürücü koltuğunun ayarlama özellikleriyle ve sürüş konumlandırılmasıyla yola hakim olduğunuzu hissettiriyor.

Maksimum 9 kişilik kapasitesiyle birinci sınıf yolculuk deneyimi sunan Tourneo Custom arkadaki altı tek koltuğu konferans oturma düzenine göre ayarlama imkanı vererek yolcular arasında erişim ve iletişim kurulmasına olacak sağlıyor. Sürücüler, 8 inçlik dokunmatik ekranla desteklenen Ford'un SYNC 3 sistemi ile hem Android hem de IOS tabanlı cihazlarla çok kolay bir şekilde iletişim kurarak çalışabiliyor. Fort Tourneo Custım'ın boyutlarına gelecek olursak, aracın uzunluğu 5.340 mm, genişliği 1.986 mm yüksekliği 2.020 mm ve aks mesafesi ise 3.300 mm. Aracın boş ağırlığı ise 2.433 kg.

**Start-stop ile yüzde 10 yakıt tasarrufu**

Trafik ışıklarında veya sıkışık trafikte devreye giren sistem, motoru otomatik olarak kapatabilir. Ancak far, klima, radyo ve Ford SYNC sistemi gibi temel birimlere enerji sağlamaya devam eder. Hareket etmeye hazır olduğunuzda ise sistem aracı yeniden çalışıyor böylelikle şehir içi trafikte yüzde 10'a varan yakıt tasarrufu sağlanıyor.

**Park etme stresini ortadan kaldırıyor**

Ön ve arka park mesafe sensörleri, aracınızın önündeki veya arkasındaki engellerle aranızdaki uzaklığı değerlendirmenize yardımcı oluyor. Sensörler herhangi bir nesnenin varlığını algıladığında, nesneye yaklaştıkça yükselen sesli uyarı veriyor.

**Motor ve güç**

185 PS ve 415 Nm torka sahip Ford Tourneo Custom Hybrid 2.0lt EcoBlue dizel motor ve 6 ileri manuel şanzımanla hem en yoğun şehir içi trafiğinde hem de otoyol kullanımlarında markanın hafif ticarideki iddiasını daha da güçlendirecek şekilde iyi bir uyum içinde çalışıyor.

Segmentinde ilk ve tek olarak sunulan EcoBlue Hibrit motor seçeneği, özellikle şehir trafiğindeki dur-kalk durumlarında ilave yakıt verimliliği sağlıyor. Altı ileri manuel şanzıman, hızla kesintisiz tepki verirken segmente özgü havalı arka süspansiyon sistemi, değişik yük koşullarında esnek, kontrollü ve dengeli sürüş olanağı sunuyor.

Gerçekleşridiğimiz deneme sürüşünde şehirlerarası yollarda ve makul denebilecek ortalama bir kullanımla 100 kilometrede 7-7,5 litreye düşen yakıt tüketimi şehir içi trafiğinde 8-9 seviyelerinde gerçekleşti.

# Scania Servislerine Kadın Eli Değiyor

**SÜRDÜRÜLEBİLİR** başarıda kadın çalışanların çok büyük bir rolü olmasını göz önünde bulunduran Doğuş Otomotiv Distribütörlüğü'nde Türkiye faaliyetlerini sürdüren Scania, "erkek egemen" sektörlerden biri olarak görülen otomotiv sektörü için yetkili servislerinde kadın istihdam oranını son bir yıllık süreçte yüzde 4 arttırdı.

Scania Gebze Servisi'nde müşteri koordinasyonu görevini sürdüren Dilay Poyraz "Otomotive özellikle ağır vasıta sektörüne yeni girmiş biri olarak Scania Gebze Servis'te çalışmak benim için çok büyük bir şans. Ben de diğer kadın çalışan arkadaşlarım gibi fırsat verildiğinde kadınların her alanda başarıyla çalışabileceğini düşünüyorum." dedi.

2019 yılında Tuzla Doğuş Otomotiv'de işe başlayan Dilek Parsadan, kariyer yolunda işin mutfağından geçmenin çok önemli olduğunu belirterek "2019'da Tuzla'da tek kadın çalışan olarak başladığım ağır vasıta sektöründe değerli yöneticilerim ve mesai arkadaşlarım sayesinde çok yol katettiğime inanıyorum.Tuzla Doğuş Otomotiv'de bulunduğum süre boyunca yapılan her işin bir kadın tarafından da yapılabileceğine teşvik edildim, desteklendim. Burada edindiğim tecrübelerle Tuzla'da satış destek pozisyonundayken şimdi Doğuş Otomotiv merkezde satış koordinasyon uzmanlığı görevimi sürdürüyorum." şeklinde konuştu.

Tuzla Doğuş Otomotiv'de satış destek uzmanı olarak görev yapan Banu Bakıroğlu ise, "Scania dünyasına Tuzla Doğuş Otomotiv'de başlamak ve bu ailenin bir parçası olmak benim için oldukça mutluluk verici. Burada otomotiv sektöründe ağır vasıta olarak nitelendirdiğimiz çekici ve kamyonların, hayatımızda ne denli yeri olduğuna tanıklık etmek ayrı bir mutluluk. Biz kadınlar tüm kullanıcılar için var gücümüzle çalışarak, onların rahat ve konforlu sürüş deneyimlerini daha ileriye taşıyacağımıza inanıyorum."

*Soldan sağa; Banu Bakıroğlu, Dilek Parsadan ve Dilay Poyraz*

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Peugeot Hafif Ticaride Konumunu Güçlendiriyor

**PEUGEOT,** yılın 11'inci ayında hafif ticari araçlar (HTA) sınıfında yüzde 10,9'luk pazar payı elde ederek geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre 4,9 puanlık bir artış yakaladı.

Konu ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Peugeot Türkiye Genel Müdürü İbrahim Anaç, "SUV segmentinde yakaladığımız başarıyı sürdürdüğümüz için mutluluk duyuyoruz. Aralık ayında da bu grafiğimizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bununla birlikte hafif ticari araç segmentinde de ciddi bir büyüme trendi yakaladık. Hafif ticari araçlar sınıfında yılın ilk 11 ayı toplamında yüzde 5,9'luk pazar payı ile 4'üncü sırada yer alıyoruz. Geçtiğimiz seneye göre yüzde 1,7'lik bir yükseliş yakaladık. Hafif ticari araç pazarı Ocak-Kasım 2021 döneminde, geçen sene aynı döneme göre yüzde 27 büyürken, bizim satışlarımız yüzde 80 arttı" dedi.

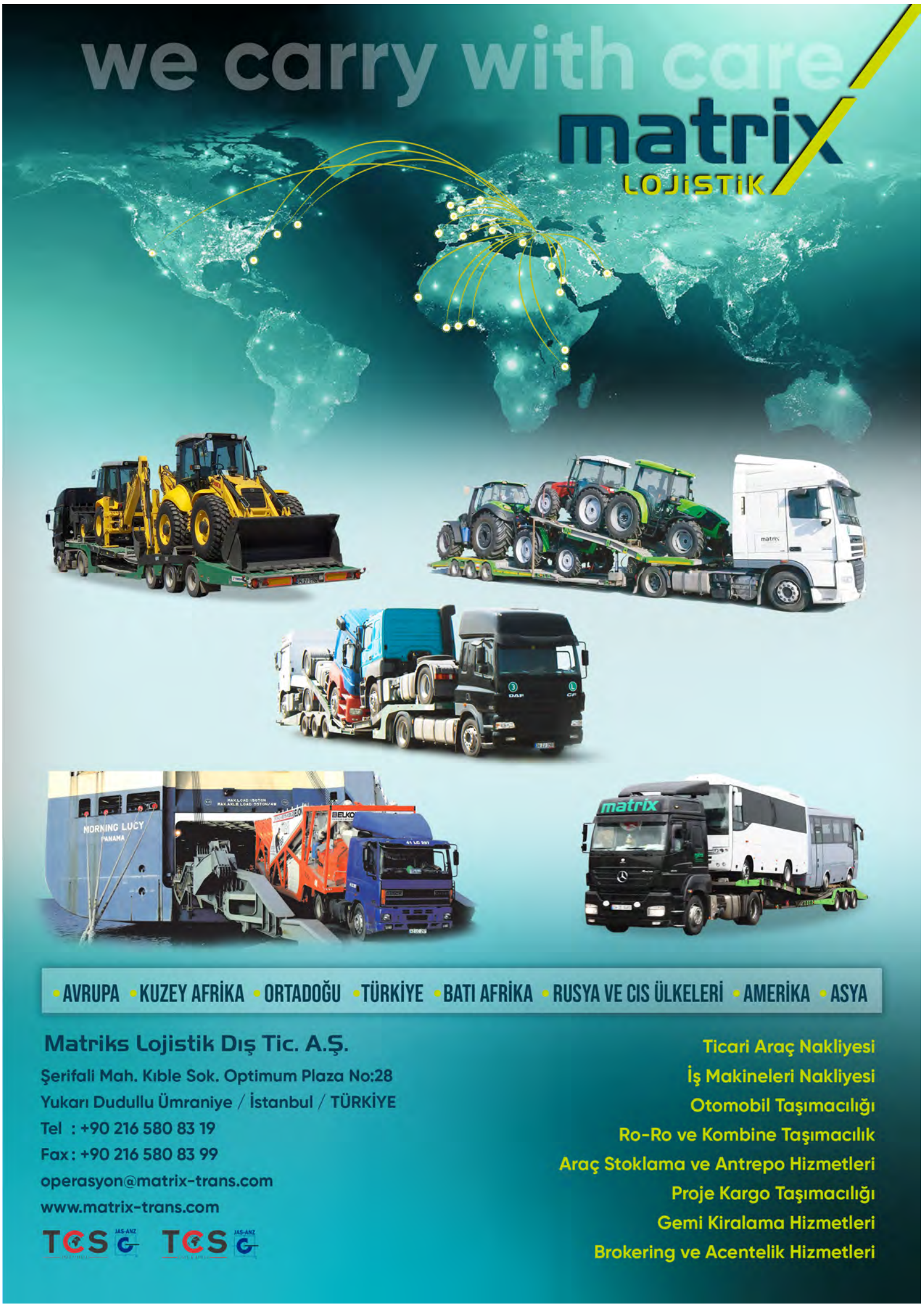
Geleceği takip eden teknolojileri, tasarımı ve konforu ile dünya çapında otomobil severlerin gönlünü kazanan Peugeot, Türkiye pazarında da tüketici kitlesini genişletmeyi, yakaladığı başarı çıtasını her geçen gün yukarıya taşımayı sürdürüyor. Fransız üretici, SUV sınıfında yakaladığı liderlik konumunu Kasım ayında da rakiplerine bırakmayarak korumayı başardı. Bu liderlikte büyük başarısı olan SUV 2008 modeli ise sadece geçtiğimiz ay değil, yılın ilk 11 ayı boyunca bu başarıyı koruyan model olarak öne çıkıyor. B-SUV segmentinin iddialı temsilcisi, Kasım ayında bin 038 adetlik satış rakamı yakalamayı başardı ve istikrarlı grafiğini sürdürdü.

Kasım ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre toplam pazar payında 2,6 puanlık artış yakalayan Peugeot, yüzde 8,3'lük bir pay elde etti. Geçtiğimiz ay başarılı satış grafiği ile toplam 4.999 adetlik satış başarısı elde eden Peugeot, toplam pazarda Kasım ayında 3. marka konumuna yerleşti.

Peugeot markasının dünya çapında SUV modelleriyle ses getirdiğini vurgulayan Peugeot Türkiye Genel Müdürü İbrahim Anaç, "SUV segmentinde yakaladığımız başarıyı sürdürdüğümüz için mutluluk duyuyoruz. Sınıflarında öncü SUV modellerimiz markamızın en önemlileri haline geldi. SUV dendiği zaman tüketicinin aklında Peugeot modellerinin canlanması bizim için mutluluk verici. Liderlik bizim marka kimliğimiz haline geldi. Aralık ayında da bu yükselen grafiğimizi sürdürmek en büyük önceliğimiz. Yıl başından bu yana başarılı satış rakamlarıyla dikkat çeken SUV 2008 modelimizin B-SUV segmentinin açık ara lideri olması yılın son ayında da kendisini gösterecektir ve modelimiz sınıfında başarısını devam ettirecektir" şeklinde konuştu.

Otomobil pazarındaki markanın büyüme trendine de değinen İbrahim Anaç, "Buna ek olarak binek araçlarda da büyümemizi sürdürdük. Kasım ayı toplam binek araç pazar payımız yüzde 7,2 olurken, geçen yılın aynı dönemine göre 1,6 puanlık artış yakaladık. Kasım ayı binek otomobil pazarında 5'inci sırada yer aldık" açıklamasında bulundu.

Türkiye pazarında hafif ticari araç segmentinin de önemli dinamiklerden bir tanesi olduğunu vurgulayan Anaç, "SUV'daki başarımızın yanında hafif ticari araç segmentinde de ciddi bir büyüme trendi yakaladık. Hafif ticari araçlar sınıfında yılın ilk 11 ayı toplamında yüzde 5,9'luk pazar payı ile 4. sırada yer alıyoruz. Geçtiğimiz seneye göre yüzde 1,7'lik bir yükseliş yakaladık. Hafif ticari araç pazarı Ocak-Kasım 21 döneminde, geçen sene aynı döneme göre yüzde 27 büyürken, bizim satışlarımız yüzde 80 oranında arttı. Peugeot markasının hafif ticari araç sınıfındaki yükselişi sürecek" dedi.



# Yeni Amarok Araziye Dönüyor

**AVUSTRALYA** ve Avrupa'daki ekipler tarafından geliştirilen ve artık Güney Afrika'da üretilecek olan Volkswagen Ticari Araç markasının premium Pick-up modelinin, 2022'de tanıtılması planlanıyor. Premium Pick-up segmentinin en önemli oyuncusu olan Amarok'un en yeni nesli gelecek yıl tanıtılacak.

Pick-up'lar dünyanın neresinde olursa olsun, bir hayat tarzını temsil ediyor. Özellikle uzmanlık gerektiren bazı konularda; ağır yüklerin taşınması, zorlu dağlık yollar veya offroad arazi koşullarında herkes güvenebileceği bir Pick-up'a ihtiyaç duyar.

Amarok'un, özellikle işler zorlaştığında müşterilerinin hedeflerine ulaşmasını sağlayan çözümler sunduğunu söyleyen Volkswagen Ticari Araç Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Marka Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Lars Krause "Amarok, birçok alanda ilk bakışta imkansız görünen

**İster off-road yollarda, ister zorlu dağlık arazi koşullarında ya da asfalt yollarda olsun, VW Ticari Araç'ın premium Pick-up modeli Yeni Amarok'un her türlü arazi koşulunda yeteneğini ve gücünü göstermesine az kaldı.**

şeyleri mümkün kılarak, kullanıcılarına işlerinde ve günlük yaşamlarında yardımcı olarak işlerini kolaylaştırıyor. Şimdi üçüncü nesil Yeni Amarok, sunduğu ileri teknolojiye sahip sürüş destek sistemleri ve dijital mobil bağlantı özellikleriyle müşterilerimizi etkileyecek özelliklere sahip. Yeni Amarok, 2022'den itibaren bu segmentte daha önce görülmemiş yeniliklere sahip olacak. Ve eskiden olduğu gibi, zorlu araziler onu caydıramayacak." şeklinde bilgi verdi.

Yeni Volkswagen Amarok şimdi hem daha karizmatik hem de daha yetenekli: İç ve dış tasarımında tamamen yeni bir görünüme sahip olan Yeni Amarok, önceki nesline göre daha kapsamlı donanıma sahip olarak sınıfında standartları yeniden belirleyecek.

**Yeni Amarok dış görünümü ile göz dolduruyor**

Volkswagen Ticari Araç'ın çok yönlü modeli Yeni Amarok, çekici çizgileri ve dış görünümü ile göz dolduruyor. Volkswagen Ticari Araç Tasarım Başkanı Albert-Johann Kirzinger'nin yaptığı açıklamaya göre, "Çarpıcı ön yüzü ve hepsinden önemlisi özgün X tasarımı, Yeni Amarok'u güçlü bir şekilde ayrıştırıyor ve segmentinde öncü olma iddiasını ortaya çıkarıyor. Yeni Amarok'un gücü ve performansı, hem içte hem dışta Volkswagen DNA'sıyla net bir şekilde ifade ederken, kaslı görüntüsüyle öz güvenini ortaya koyuyor.

Volkswagen Ticari Araç'ın premium Pick-up segmentindeki modeli Amarok, 2010 yılında üretilmeye başlandı. İlk yıllarında sadece Arjantin Pacheco fabrikasında üretilen model diğer yıllarda Volkswagen Ticari Araç'ın en büyük fabrikası olan Hannover fabrikasında da üretilmeye devam etti. Yeni nesil Amarok ise Güney Afrika'nın Silverton şehrinde üretilecek.

Son on yılda, dünya çapında 800 binden fazla Amarok satıldı. Güney yarım kürede Amarok, bugüne kadar Pick-up segmentinde V6 silindirli dizel motorlara sahip tek araç olarak rekabette ayrışırken, yeni nesli ile güçlenmeye devam ediyor. Türkiye pazarında ise Yeni Amarok'un 2023'ün ilk çeyreğinde pazara sunulması hedefleniyor.

## VOLKSWAGEN CADDY EURO NCAP'TEN 5 YILDIZLA DERECELENDİRİLDİ

**VOLKSWAGEN** Ticari Araç'ın Yeni Caddy modeli, Avrupa'da satışa sunulan otomobillerin tasarım, teknik yapı ve güvenlik performanslarını, yaptığı testlerle titiz biçimde denetleyen ve değerlendiren bağımsız güvenlik kuruluşu Euro NCAP tarafından 5 yıldızla ödüllendirildi.

Volkswagen Ticari Araç markasının en önemli modellerinden biri olan Caddy'nin yeni nesli, yapılan bir dizi güncelleme ve yeniliklerle daha zorlaştırılan ve kapsamlı hale getirilen Euro NCAP testlerinden 5 yıldız alarak, en yüksek puan alan araç grubunda yer almayı başardı.

Euro NCAP testlerinde 5 yıldız, modellerin çarpışma korumasına yönelik genel performanslarının çok iyi ve çarpışmadan kaçınma sistemlerinin de başarılı olduğu anlamına geliyor.

Yeni Caddy, Euro NCAP'in zorlu güvenlik testlerinde dikkate değer bir performans göstererek segmentindeki diğer MPV'lerle karşılaştırıldığında, standardı çok daha yükseğe taşıdı. Yeni Caddy, böylece çok daha güvenli hale geldiğini ortaya koymanın yanı sıra çeşitli çarpışma senaryolarında başarılı performans gösteren ve en yüksek puanı alan binek otomobiller grubundaki modellere eşit bir güvenlik sunduğunu da kanıtlamış oldu.

Yeni VW Caddy, yapılan değerlendirmelerde 'Yetişkin Yolcu Koruması'ndan 84 ve 'Çocuk Yolcu Güvenliği'nde 82 puan alma başarısını gösterdi. Araçta bulunan güvenlik sistemleri alanında yapılan değerlendirmede de, Yeni Caddy yine yüksek puanlar alarak 5 yıldız derecesiyle ödüllendirildi.

Volkswagen Ticari Araç'ın çok yönlü modeli Yeni Caddy, Volkswagen'in çok sayıda yeni binek araç modelinin de dahil olduğu MQB platformunda üretiliyor.

# Minivan Segmentinde Yeni Oyuncu Proace City Cargo

**PROACE** City'nin ardından daha fazla yük taşıma odaklı Proace City Cargo modeli, 242 bin TL'den başlayan fiyatlarla Türkiye'de satışa sunuldu. Böylece Toyota, Proace City ve Proace City Cargo modelleriyle Türkiye'de hafif ticari araç pazarında en büyük sınıf olan minivan segmentinin tamamına hitap edecek.

**Hafif ticari araç markası Hilux ve Proace City'den oluşan Toyota Professional ürün yelpazesini, Proace City Cargo ile genişletti.**

Toyota Proace City Cargo modeli, yüksek taşıma kapasitesi ve verimli motorunun yanı sıra sürücü odaklı kabini, fonksyonellik ve pratikliğiyle iş hayatını kolaylaştıran bir iş arkadaşı olarak öne çıkıyor. Proace City Cargo, Dream ve Vision olmak üzere iki farklı donanım seviyesiyle tercih edilebiliyor. Şık ve modern tasarımıyla dikkat çeken model, 100 HP güç üreten 1.5 litrelik dizel motorla sunuluyor.

İş hayatının ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanan Proace City Cargo, her iki tarafta bulunan sürgülü kapıları, Akıllı Kargo özelliği, katlandığında masaya dönüşebilen ön yolcu koltuğu, 220V ve 12V güç çıkışları gibi çözümleriyle kullanıcılara her yerde "mobil ofis" deneyimi sağlıyor. Proace City Cargo, elektronik park freni, arka park sensörü, sürücü kol dayama gibi sürüşü kolaylaştıran ve konfor katan özelliklerle de dikkat çekiyor.

Proace City Cargo, Proace City modeline göre 2975 mm ile 190 mm daha uzun aks aralığına ve 4753 mm uzunluğu ile 350 mm daha fazla uzunluğa sahip. 893 kg'lik (Dream versiyonunda 858 kg) yük taşıma kapasitesiyle öne çıkan Proace City Cargo, 2 Euro Palet kapasitesi ve 180 derece çift tarafa açılan arka kapılarıyla sınıfında fark yaratmayı başarıyor.

Taşıma alanında yer alan 10 adet bağlama kancası ve 12V soketin yanı sıra Akıllı Kargo özelliği sayesinde her türlü yük pratik bir şekilde taşınabiliyor. Standart olarak 2.2 metre uzunluğa kadar taşıma mesafesi sunan Proace City Cargo, Akıllı Kargo özelliği sayesinde 3.4 metre uzunluktaki nesnelerin taşınmasına olanak sağlıyor. Bununla birlikte Proace City Cargo 4.4 metreküpe kadar da yükleme hacmi sunuyor.

Proace City Cargo, Toyota'nın tüm hafif ticari ürünleri gibi Toyota Professional'ın tüm avantajlarından da yararlanıyor. Bu avantajlar kapsamında Proace City Cargo da, 5 yıl/150.000 km boyunca Toyota Garanti Sistemi altında yer alıyor. Bu sayede yoğun kullanılan hafif ticari araçlar Toyota garantisi altında tutuluyor.

Toyota Professional, aynı zamanda Servis Vale Hizmeti ile müşterilerine zaman kazandırıyor. Müşterilerin araçlarını bulunduğu lokasyondan alıp bakımını yaparak, yeniden istenilen yere bırakılması sağlanıyor. Bununla birlikte Toyota 24 saat yol yardımı ile 2 yıl boyunca 7 gün 24 saat ücretsiz yol yardımı alınabiliyor.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Tırsan Treyler Sektöründe Liderliğini Sürdürüyor

**Türkiye Treyler sektörünün güvenilir ve öncü firması Tırsan, 2021 yılında da tüm faaliyetleriyle müşterilerinin gücüne güç katmaya devam etti.**

**KESİNTİSİZ** Ar-Ge çalışmalarıyla kendi teknolojisini üreten, teknolojisini dünyanın 55'ten fazla ülkesine ihraç eden, Avrupa'nın en geniş ürün gamı ile her sektörden müşterilerinin rekabet gücünü artıran Tırsan, 45'inci yılında sektörde öncü olmanın gururunu tüm paydaşlarıyla paylaşıyor.

Gelecek İçin Sürekli Gelişim, Kendi Teknolojimize Yatırım Tırsan'ın 2021 yılını değerlendiren ve 2022 yatırımlarını açıklayan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Tam 45 yıldır yaptığımız her işe değer katarak başarı için en uygun koşulları sağlıyoruz. Kesintisiz devam eden Ar-Ge çalışmalarımız ile kendi teknolojimizi üreterek Avrupa'nın en geniş ürün gamıyla 55'ten fazla ülkedeki her sektörden müşterimizin rekabet gücünü artırıyoruz. Sürekli gelişim ile artarak devam edecek başarılarımız için Avrupa'nın en modern tesislerinden Adapazarı kampüsümüze, dijitalleşmeye ve Ar-Ge yatırımlarımıza her zaman devam ediyoruz. İlk Ar-Ge merkezimizi 2009 yılında sektörün ilk ve tek Ar-Ge merkezi olarak açtık. Şu an merkezimizde çalışan 130 mühendis arkadaşımız 2021 senesinde, tüm sektörlerde patent 3.lüğü ve mühendis başına düşen patent sayısında 1.cilik başarısını yakalamışlardır. 2022'de TOSB Gebze'de açılacak 2. Ar-Ge merkezimizde 100 yeni mühendis arkadaşımızı da istihdam edeceğiz. Daha nice 45 yıllarda müşterilerimizin güveni, sektörümüzün geleceği için araştırmaya, geliştirmeye ve üretmeye devam edeceğiz. Bu başarıda emeği geçen tüm paydaşlarımıza ve tüm Tırsan ailesine teşekkür ederim" dedi.

### Tırsan en çok patent alan 3'üncü şirket oldu

Kesintisiz Ar-Ge çalışmaları ile müşterilerinin rekabetçiliğini garanti altına alan, kendi geliştirdiği teknolojileri ile geleceğin çözümlerini bugünden nakliye sektörü ile buluşturan Tırsan, 2021 Turkish Time dergisi tarafından yapılan bağımsız Ar-Ge Merkezleri araştırmasında, haftada 1 patent alarak 2021 yılında Türkiye'de tüm sektörler içerisinde en çok patent alan 3. Şirket olmuştur ve mühendis başına patent sayısında da birinciliği elde etmiştir.

### Tırsan Avrupa'da büyümeye devam ediyor

Tırsan, 2021 yılında da müşterilerinin güvenilir iş ortağı olarak 4 ülkedeki 5 üretim tesisinde kesintisiz üretime devam etti ve 21 ülkede satış ve servis sayılarını artırdı. Tırsan, 2021 yılında başarılarını taçlandırmaya devam etti. Güvenilir lider, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ISO 500 araştırmasında Türkiye'nin en büyük 154. Sanayi üretim şirketi ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açıkladığı İlk 1000 İhracatçı Firma Listesi'nde ilk 100'de yerini alırken, Otomotiv Sektöründe 18. Sırada yer alarak, treylerin ve sektörün gücünü tüm Türkiye için zirveye taşıdı.

*Birinci sayfadaki haberin devamı*

# 2022'de Hibrit ve Elektrikli Araçlara Talep Artacak

**KÜRESEL** ekonominin yüzde 4'ünü tek başına oluşturan otomotiv sanayii, çip krizi, hammadde fiyatlarındaki hızlı yükseliş, küresel üretimde yüzde 16'lara varan daralma, emisyon kriterlerinin sıkıştırması ve değişim ortamında var olmaya ve geleceğe uzanmaya çalışıyor. Bunların ötesinde, iklim krizi ve çevresel sorunlar sektör üzerindeki baskıyı ve sorumluluğu artırırdı.

Dünya genelinde yaşanan bu değişimler sektörün, elektrikli ve hibrit motorlu araçlar çağına tam gazla girmesini sağladı. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) tahminlerine göre küresel otomobil satışları önceki yıla göre yüzde 20'lik azalma ile büyük düşüş yaşadı. Buna rağmen elektrikli otomobil satışları trendi yakaladı ve pazar beklentilerini aştı.

2021 KPMG Perspektifinden Otomotiv Sektörüne Bakış Raporu'na göre Türkiye otomotiv sanayisinde 2021 ilk üç ayında toplam üretim 360 bin 766 seviyesine ulaştı. Bu hacmin yüzde 59'u otomobil, yüzde 30'u da kamyonet. Bu seviye, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,5'lik bir artışa işaret ediyor. Bu noktada, sektörün 2021 yılındaki binek araç üretim payının 2020 yılının aynı döneminde yüzde 67,5 oldu. Binek otomobil üretimi düşmesine rağmen üretim hacmi hafif ticari segmenti ile arttı.

Ağır ticari araç sektöründe ise elektrikli dönem başladı. Tesla, Scania Mercedes, Volvo Truck ve Türkiye'de geliştirme çalışmalarını sürdüren Ford Truck gibi uluslararası markalar konsept elektrikli kamyonlarını hazırladılar.

Bütün hazırlık öncelikle ağır emisyon yasalarına uyarak, milyarlarca avroyu bulacak cezalardan kurtulmak. Yatırımları asıl tetikleyen bedeli oldukça yüksek olacak emisyon cezaları birkaç yıl içinde devreye alınacak. Avrupa Komisyonu'nun çevreyi kirleten yüksek hacimli motorlara yönelik baskısına karşın, üreticiler de şarj istasyonlarının yaygınlaşması ve filolar için ek satın alma sübvansiyonları istiyor.

Avrupalı ağır ticari araç üreticileri, elektrikli kamyon talebinin desteklenmesinde şarj istasyonu ağının genişletilmesi için Avrupa Komisyonu'ndan talepte bulundular. 2025 yılında 11 bin, 2030 yılında ise 42 bin kamyon şarj istasyonu talebinde bulunan Avrupalı kamyon şirketleri taleplerinin karşılanmasını bekliyor.

---

## *Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt:*

# "SATIŞLARIMIZDA ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN AĞIRLIK KAZANACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ"

**2021** yılında pazar koşulları ve müşterilerinden gelen sektöre özel talepler doğrultusunda model ailesinde yenilikler gerçekleştirdiklerini söyleyen Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, 2022 yılında yeni nesil kamyonlar ile güvenlik, konfor ve 2'inci el değerinin korunması anlamında hem filo müşterilerinin hem de bireysel kullanıcıların ilk tercihi olmayı hedeflediklerini kaydetti.

**Pandemi sonrası otomotiv sektörüne olan talep hangi yönde ilerlemekte?**

Kamyon ürün grubunda

pandeminin de etkisiyle lojistik şirketlerinin yatırımlarının ağırlıkta olduğunu gözlemledik. İnşaat projelerinde de, yüksek araç ihtiyacı gerektiren altyapı projeleri ve beton pazarının hareketlenmesinin etkisiyle de bir artış söz konusu oldu.

Hatta 2020 yılından günümüze inşaat grubu araçların satış adedinde önemli bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle hazır beton sektörünün yoğun ilgi gösterdiği mikser ve beton pompası üst yapısına sahip araçların satışında artış yaşandı. Çekici grubunda yaşanan yüksek talebin önümüzdeki yıl da devam edeceğini öngörüyoruz.

2021 yılında pazar koşulları ve müşterilerinden gelen bu sektöre özel talepler doğrultusunda model ailesinde yenilikler gerçekleştirdik ve 2022 yılında da güncel pazar taleplerine göre gerçekleştirmeye devam edeceğiz. Yeni nesil kamyonlarımız ile güvenlik, konfor ve 2'nci el değerinin korunması anlamında hem filo müşterilerinin hem de bireysel kullanıcıların ilk tercihi olmayı sürdürmeyi hedefliyoruz.

**Otomotiv sanayi ve lojistiğinde yeni trendler neler?**

Son dönemde hayatımıza girmiş olan yeni çevresel re-

gülasyonların uygulamaları ve etkileri hız kazandı. Bu regülasyonların en çok etkilediği sektörlerden birisi de hepimizin bildiği üzere otomotiv oluyor.

Otomotivde gündemde olan iki yeni düzenleme bulunuyor. Biri AB CO2 yönetmeliği. 2019 yılındaki kamyonların CO2 salımını baz alarak 2025 yılında bu salımın yüzde 15, 2030 yılında ise yüzde 30 azaltılması şartını koşuyor. Bu yönetmelik tüm ağır hizmet araçlarının CO2 emisyonlarının ve yakıt tüketiminin simüle edilebildiği VECTO aracına dayalı bir metodoloji sağlıyor. VECTO'nun (Vehicle Energy Consumption Calculation Tool) ağır vasıtaların CO2 salımına odaklanan bir uygulama olduğunu söyleyebiliriz ve bir simülasyon aracı olduğu için farklı kamyonlara adapte edilebiliyor. Bu da farklı kamyonların $CO_2$ emisyonu ve yakıt tüketimini simüle edebilmesi anlamına geliyor. Bu sayede sektördeki genel emisyon seviyesi değerlendirilecek. Böylelikle mevzuatın oluşturulmasını ve uygulanmasını mümkün kılınacağını söylemek mümkün. Yürürlükte olan düzenlemeler daha çok kamyon üreticileri için geçerli olsa da yakında filo operatörlerine yönelik düzenlemelerin de gelmesi bekleniyor.

Diğer yönetmelik ise yalnız otomotivi değil, üretimi ve ürünlerinde karbon içeren tüm sektörleri etkiliyor. Hepinizin bildiği üzere Avrupa Birliği, büyüme stratejisi kapsamında Yeşil Mutabakat (Green Deal) yönetmeliğini tanıttı. Bu düzenleme aslında, küresel çapta sunulan Paris İklim Anlaşması çerçevesini baz alarak getirdiği yeni önlemlerle bir adım daha ileri taşıyor. Temel olarak 2030 yılı itibarıyla sera gaz salınımının yüzde 50 azaltılması hedefini koyan Yeşil Mutabakat, 2050 yılı için ise karbon nötr hedefi belirliyor. Standartları şu an için tam olarak belli olmasa da, Avrupa Birliği'nin ithal edeceği ürünlerin içerdiği karbon miktarına göre yeni sınır vergisi uygulamasını getiriyor. Bu standartların yerine getirebilmesi için otomotiv sektörü dahil birçok sektörün üretim tesisleri için ilave yatırımlar yapması gerekecek.

Yakın zamanda ülkemizde Paris İklim Anlaşma'sının imzalanması neticesinde uzun yol haritalarının belirlenmesiyle bu araçlara verilecek hükümet teşviklerinin yoğunluğu artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Bu durum uzun vadede bu araçlara yönelik talebi artıracaktır. Ancak yukarıda belirttiğim sebeplerden dolayı yıllar içerisinde toplam üretim hacmimizdeki ağırlığı artarak satışlarımız içerisinde elektrikli araçların ağırlık kazanacağını düşünüyoruz.

Daimler Truck ise sıfır emisyon sağlayan uzun dönem stratejisini iki teknoloji üzerine kurdu. Bunlardan ilki Batarya Elektrikli Araçlar (BEV). Batarya Elektrikli Araçlar, üzerindeki bataryalar aracılığıyla elektrik motorunu çalıştıran bir teknoloji. Diğeri ise Hidrojen Bazlı Yakıt Hücreli Araçlar (FCEV). Bu teknolojide de aracın yakıt depolarında bulunan sıvı hidrojen (H2), yakıt hücrelerindeki oksijen ile reaksiyona girerek elektrik motoru için enerji üretiyor. Her iki teknolojide de içten yanmalı motor bulunmuyor, bu sayede sıfır CO2 emisyon salımı sağlanıyor.

**2022 yılı için hem otomotiv sektörü hem de firma olarak beklentiniz nedir? Planlanan yeni yatırımlar ve projeleriniz var mı?**

2021 yılında pandeminin etkilerinin yavaşlamaya başladığı dönemde otomotiv sektöründe artan talep ile beraber üretimin hızlanması çip krizini ortaya çıkardı.

Bu doğrultuda kamyon ürün grubunda satış planlamalarımızı pandemiye bağlı olarak değil, yarı iletken (çip) tedarikine göre yapıyoruz. Pandeminin ve özellikle çip krizinin yarattığı tedarik probleminin 2022 yılında tamamıyla ortadan kalkacağını öngörmüyoruz. Tedarik probleminde 2022 yılında 2021'e göre bir iyileşme olacağını söylememiz mümkün. Bu problemin yarattığı etkinin tamamen ortadan kalkmasının 2023 yılından önce olacağını düşünmüyoruz. 2022 yılında pazarın 2021 yılında gerçekleşen pazar seviyesinde veya biraz üzerinde olacağını düşünüyoruz.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

## *Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yücetürk:*

# "HİBRİT VE ELEKTRİKLİ ARAÇLARA TALEP EN ÜST SEVİYEYE ULAŞTI"

**TÜRKİYE'NİN** ihracat şampiyonu şirketi olarak, dönüşen otomotiv endüstrisinde liderlik etmek, ülkenin hak ettiği payı almasını sağlamak için otomotiv sanayinin dönüşümünde lider rol almak olmak üzere çalışmalarını sürdüren Ford Otosan, elektrikli ve bağlantılı yeni nesil ticari araç projelerinin 2026 yılına kadar hayata geçirilmesi için 2 milyar Avroluk yatırım planladığını duyurdu. 2021 yılının değerlendirmesini yapan Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yücetürk 2022 yılına dair beklentilerini paylaştı.

**Pandemi sonrası otomotiv sektörüne olan talep hangi yönde ilerlemekte?**

Pandemi ile son iki yıldır sosyal mesafe, dijitalleşme, mobilite, e-ticaret, iklim krizi ve sürdürülebilirlik gibi kavramlar hem tüketiciler hem de üreticiler açısından tüm sektörlerde önem kazandı. Otomotiv pazarındaki talepler de bahsettiğim kavramlar çerçevesinde şekillendi. Örneğin sosyal mesafe gerekliliği, bireysel otomobil talebini yükseltti; tüketim alışkanlıklarımızın değişmesi ve dijitalleşme de lojistik sektörünün hareketlenmesini ve ticari araçlara yönelik taleplerin artmasını sağladı. Sürdürülebilirlik ve AB'nin emisyon kısıtlamalarına yönelik uygulamaları ise pazar taleplerini, elektrifikasyon konusunda güçlendirdi.

Özellikle normalleşmenin başladığı bu yılın Haziran ayından itibaren otomotiv pazarı, olumsuz beklentilerin aksine epey hareketliydi. Bu hareketlilikte de ticari araçlar açısından ertelenen, birikmiş talepler önemli bir faktörken alışverişlerin e-ticarete kaymasıyla ticari araçlara olan talebin rolü de önemli yer tuttu. Pandemi yüzünden toplu taşıma yerine kişisel araç kullanımının artması ve otomobilin bir yatırım aracına dönüşmesi de yine bu süreçte otomobil pazarını hareketlendiren önemli unsurlar arasındaydı.

Elbette sosyal yaşamdaki değişiklikler, tüketici davranışlarını şekillendirdi. Artık hepimiz pandemiden önceki döneme göre dijitalleşmenin hayatımızı ne denli kolaylaştırdığının veya gezegenimizin geleceğinin hayati önem taşıdığının daha çok farkındayız. Tüketim tercihlerimiz dijitalleşmenin yarattığı konfor alanlarına doğru evrilirken hepimiz markalardan eskiye nazaran daha çok çevre dostu taleplerde bulunuyoruz. Bu durumun özellikle Y ve Z kuşağı için daha da belirgin bir noktada olduğunu görüyoruz.

Diğer yandan, pandeminin ve iklim krizinin etkileri ile tüm dünyada sürdürülebilirlik bakış açısının önem kazanması, hükümetleri de adım atmaya yönlendirdi. Örneğin Avrupa Birliği, 2021-2027 bütçesinde Kovid-19 krizinin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak için devreye alacağı "Yeni Nesil AB" adı verilen kaynak çerçevesinde oluşturulan yaklaşık 2 trilyon avro kaynağın yüzde 30'unu, iklim değişikliği ile mücadeleye ayıracağını açıkladı. Yine bildiğiniz gibi bu süreçte Türkiye, 2016'da imzaladığı Paris İklim Anlaşması'nı Ekim ayında onayladı ve iklim kriziyle mücadele etmek için sorumluluğunu ilan etti.

Bu gelişmeler ışığında, her ne kadar pandemi öncesinde yükselen bir trend olarak elektrifikasyon hayatımıza girse de pandemiyle birlikte değişen müşteri beklentilerine paralel, ileri teknolojiye sahip, bağlantılı ve çevresel hassasiyetleri karşılayan hibrit ve elektrikli araçlara talep en üst seviyeye ulaştı. Üstelik bu durum sadece binek araçlar için geçerli değil. AB ülkelerinin şehir merkezlerinde uyguladığı emisyon kısıtlamaları sayesinde ticari araçlarda da benzer bir durum söz konusu. E-ticaret endüstrisinin büyümesi, elektrikli araçları seçmek için lojistik operatörlerini motive ediyor, şehir merkezlerinde dağıtım, teslimat ve ulaşım için elektrikli araçları tercih ediyor. Avrupa'da 2020 yılında pandemi kaynaklı daralan bir pazar olmasına karşın elektrikli ve hibrit araçların toplam payı bir önceki seneye göre yüzde 10 seviyelerinden yüzde 24 mertebelerine kadar çıktı. 2030 yılına geldiğimizde dünyadaki elektrikli araç satışlarının yüzde 30'u aşması bekleniyor. Mevcut projeksiyonlarımıza göre, elektrikli araçlar ulaşımın geleceğinde kilit bir rol oynayacak ve 10-15 yıl sonra pazarda satılan sadece elektrikli araçlar olacak. Türkiye'de de elektrikli araçlara olan talep her yıl gözle görülür şekilde artıyor. 2021'in ilk 6 ayında satılan tamamen elektrikli araç sayısı, 2020 rakamlarının tamamından fazlaya ulaştı. Küresel çapta yapılan otomotiv tüketici araştırmalarına göre Türkiye'de tüketiciler bir sonraki araçlarının elektrikli olacağını düşünüyorlar.

Pandemi sonrası global olarak talepleri etkileyen bir diğer konu da çip krizi oldu. Sosyal hayattaki kısıtlamalar ile tüketici elektroniğinde yaşanan ciddi talep artışı ve otomotiv sanayinin talep öngörülerinin beklenenin üzerinde gerçekleşmesi ile küresel olarak mikroçip talebindeki artış, tedarik sürecinde darboğaz yaşanmasına sebep oldu. Otomotiv fabrikalarının küresel olarak duyurduğu mikroçip tedariki kaynaklı duruşlar ve yavaşlamalar nedeniyle şu ana kadar dünya genelinde üretilemeyen araç sayısı 10 milyon adedin üzerinde olduğu hesaplanıyor. Dünya geneline kıyasla ülkemizde bu sürecin çok daha başarılı yönetildiğini söyleyebiliriz ancak ülkemizde de mikroçip tedarik sorununun neden olduğu fabrika duruşları ve üretim tempo düşüşleri maalesef yılbaşından bu yana yaşanılmaya devam ediyor. Maalesef etkilerini 2022'de de görmeye devam edeceğiz.

**Otomotiv sanayi ve lojistiğinde yeni trendler neler?**

Otomotiv endüstrisi sürekli değişim halinde. Otomotivin geleceği müşterilerin beklentileri ve yeni mobilite (hareketlilik) anlayışına göre şekillenmeye başladı. Yıllar içinde gerçekleşmesini beklediğimiz dönüşüm, pandemi etkisiyle aylar içinde gerçekleşti. Müşteriler, bugün akıllı cihazlarına her yerden ulaşmak, işlerini hızlıca halletmek, çözüm odaklı güvenli bir bağlanabilirlik (akıllı mobilite) talep ediyorlar. Yeni bir mobilite ekosistemi yükselerek muazzam bir yenilik için zemin hazırlıyor. Müşteri talepleri teknolojik gelişmelerle birlikte hızla değişmeye devam edecek. Daha önce 5-10 yılda bir değişen talepler artık birkaç yıl içinde değişecek. Özellikle otomotiv, ticari anlamda 'ulaşım' ve 'lojistik' konularında yeni iş modelleri ve girişimler geliştirmeye çok açık bir sektör.

Müşteri beklentilerine paralel olarak, otomotiv sektörü bağlantılı, elektrikli, hibrit ve otonom araçların rol oynadığı teknolojik bir geleceğe evriliyor. Sektörümüz elektrikli ve bağlantılı araçlarla yeni bir döneme girerken, insanlığın daha verimli, çevreci ve yeni teknolojilere olan ihtiyacı giderek artıyor. Başta Avrupa olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde devreye alınan yeni politikalar ve teşviklerle müşterilerin tercihleri ciddi oranda değişti, elektrikli araçlara yönelik talebi oldukça artı. Bu dönüşümün önümüzdeki dönemde de devam edeceğine inanıyoruz.

Bu gelişmelerle birlikte, Ford global bu dönüşüme liderlik etmek üzere yeni stratejiler geliştiriyor. Örneğin Ford, Avrupa'da on yıllık stratejisini ağırlıklı olarak elektrikli araçlar, mobilite ve bağlanabilirlik olmak üzere netleştirdi. Bundan sonraki süreçte söylemini "Bring on Tomorrow" (Geleceği Bugünden Yaşa) olarak değiştirdi. Ford, yeni marka vizyonu ile birlikte elektrifikasyonu sadece ayrıcalıklı bir kitle için değil, tüm tüketiciler için uygun, erişilebilir hale getiriyor ve tüm müşterilere ulaşacak şekilde kurguluyor. Bu çerçevede de 2022 yılına kadar elektrifikasyon stratejileri kapsamında 11,5 milyar doları aşan küresel bir yatırım yapacak.

Bu gelişmeleri göz önüne alarak; Ford'un stratejisine de paralel şekilde, otomotiv sanayinin bu dönüşümünde lider rol almak olmak üzere Ford Otosan olarak biz de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sadece bugünkü ihtiyaçları değil, geleceği göz önüne alarak, müşterilerimizi yenilikçi teknolojiler ve özellikler barındıran ürünlerle buluşturmak için çalışmalar yürütüyoruz. Sürdürülebilir bir yaşam, çevreci ve ekonomik sürüş konusunda öncü olma misyonumuz doğrultusunda Ford Otosan'ın elektrifikasyon yolculuğu bu noktada önem kazanıyor. Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli şarj edilebilir, hibrit elektrikli ticari aracı Custom PHEV ile başladı. Hibrit elektrikli (Plug-In Hybrid) Custom PHEV, 2020 yılı Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülüne layık görülerek kendini dünya çapında kanıtladı. Ford Otosan ayrıca segmentinde ilk ve tek, yüzde 23'e varan yakıt tasarrufu sunan hibrit Transit Van, Transit Custom ve Tourneo Custom gibi modellerle de ticari araçlardaki çıtayı yükseltti ve bu araçlar ile karbon salımında azaltım sağladı. Ford, Avrupa'daki ticari araç yelpazesinde de 2024 itibarıyla tümüyle sıfır emisyon tam elektrikli veya şarj edilebilir hibrit versiyonları sunacak.

Binek araçlarda da özellikle Avrupa'da Kuga, Puma ve benzeri SUV segmenti modellere talebin istikrarlı bir şekilde arttığını görüyoruz. Biz de Türkiye'de müşterilerimize SUV ailemizin amiral gemisi Kuga'da plug-in hibrit modellerimizi müşterilerimize sunduk. Şimdi de Puma'da hibrit modellerimizi sunmak için çalışmalarımızı planlıyoruz.

Avrupa'daki binek araç portföyümüzü 2026 ortası itibarıyla tümüyle tam elektrikli veya şarj edilebilir (plug-in) hibrit versiyonlar ile sunacağımızı ve 2030 itibarıyla da tam elektrikli olacağını duyurduk. Ayrıca, tamamen Elektrikli Ford Mustang Mach-E, SUV ailemizin en yeni ve en iddialı üyesi. Öncelikli olarak Avrupa'da belirli ülkelerde ön satışları başlayan Ford Mustang Mach-E'yi müşterilerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz ve bu konuda çalışmalarımız devam ediyor.

Otomotiv sektörü, ulaşım ve lojistik alanlarında trendleri takip etmeye, yeni iş modelleri ve girişimler geliştirmeye çok uygun bir sektör. Otomobil sektöründeki trendler hakkında yapılan analizlere göre, otonom araçlar yakın gelecekte insan hatalarının ortadan kaldırılmasıyla kazaların büyük ölçüde azalmasına, yeni seyahat deneyimlerinin ortaya çıkmasına, yüksek güvenlikli sürüş sayesinde trafiğin düzenlenmesine yarayacak. Geleceği şekillendiren bir başka kavram da araç paylaşma modelleri olacak. Peki bu araç paylaşım modellerin yaygınlaşması, otomotiv sektöründeki satışları olumsuz mu etkileyecek? İlk akla gelen yanıt, paylaşıldıkça talebin azalacağı yönünde olsa da yakın geleceğimizin gerçeği öyle değil. Tam aksine araçların çok daha fazla kullanılmasının araçların yıpranma hızını arttıracağı ve bu durumun da araç satışlarını yükselteceği bekleniyor.

**2022 yılı için hem otomotiv sektörü hem de firma olarak beklentiniz nedir? Planlanan yeni yatırımlar ve projeleriniz var mı?**

Türkiye'nin ihracat şampiyonu şirketi olarak, dönüşen otomotiv endüstrisinde liderlik etmek, ülkemizin hak ettiği payı almasını sağlamak için otomotiv sanayinin dönüşümünde lider rol almak olmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kısa süre önce; Türkiye otomotiv sanayinin elektrikli dönüşümünde büyük katkılar sağlayacak elektrikli ve bağlantılı yeni nesil ticari araç projelerinin 2026 yılına kadar hayata geçirilmesi için 2 milyar Avroluk yatırım planımızı duyurduk.

Otomotiv sektörünün bugüne kadar ki en büyük yatırım öngörüsü kapsamında Ford Otosan'ın Kocaeli'deki ticari araç üretim kapasitesi 440 binden 650 bin adede çıkacak. Bahsettiğim yatırım tamamlandığında, 130 bin adetlik batarya montaj kapasitesine ulaşılacak. Türkiye'nin elektrikli ticari araç üretimindeki öneminin artması ile Avrupa'nın en büyük ticari araç üretim üssü olan Ford Otosan Kocaeli Fabrikaları, Ford'un elektrikli ticari araç üretim üssüne dönüşecek.

Kocaeli'de ilk etapta 2022 yılı itibarıyla Ford'un tam elektrikli ilk ticari aracı E-Transit'in Avrupa'ya yönelik seri üretimini gerçekleştireceğiz ve bataryalarını da yine Kocaeli'de temin edeceğiz. Yatırım ile Kocaeli fabrikamız, Türkiye'nin batarya dahil ilk ve tek elektrikli araç entegre üretim tesisi haline gelecek. 2023 itibarıyla ise 'Yeni Nesil Transit Custom' ailesinin dizel ve şarj edilebilir, hibrit elektrikli versiyonları ile tam elektrikli ilk versiyonunu da üretmeye başlayacağız. Ayrıca; Ford ve Volkswagen'in stratejik iş birliği kapsamında yeni nesil Volkswagen 1 tonluk ticari araç modeli de Ford Otosan olarak Kocaeli'de üreteceğiz.

Türkiye otomotiv sanayinin, elektrikli ve bağlantılı araçlarla dönüşmesini sağlayacak bu ileri görüşlü yatırım sonucunda; Türkiye, Ar-Ge, ihracat, üretim ve katma değer etkisi 10 yıla yayılacak bir vizyona sahip olacak. Ortaya çıkacak büyük katma değerin yanı sıra, oluşacak ekosistemle de Türkiye'nin otomotivdeki rekabet gücünün önemli ölçüde artmasına hizmet edilmiş olacak.

Bununla birlikte, teknolojik dönüşümle birlikte gelişen geleneksel otomotiv ürün ve hizmetlerine ek olarak, yakıt optimizasyonu, CO2 salımlarının azaltılması, bağlantılı ve otonom araçların geliştirilmesi, elektrikli araçların üretimi, elektrifikasyon ve hafif araç teknolojilerinin geliştirilmesi alanlarında Ar-Ge yatırımlarımıza da devam edeceğiz.

# Ticari Araç Üretimi Yüzde 14 Arttı

**Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Ocak-Kasım verilerini açıkladı. Ocak-Kasım döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 41 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 11 arttı.**

**ÜRÜN** bazında kamyon üretimi yüzde 70, minibüs üretimi yüzde 7 oranında artış gösterirken, otobüs üretimi yüzde 31 oranında düşüş gösterdi. Yılın ilk on bir ayında, toplam ticari araç üretimi 438 bin 091 adet olarak gerçekleşti. Pazara dağılımında ise; Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 18, hafif ticari araç pazarı yüzde 13 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 57 artış gösterdi.

Yılın ilk on bir ayını kapsayan dönemde, toplam pazar geçen yıla göre yüzde 3 artarak 706 bin 166 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı yüzde 2 oranında azaldı ve 518 bin 294 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında Ocak-Kasım döneminde toplam pazar yüzde 1 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 5 oranlarında azalırken, otomobil pazarı yüzde 0,2 ve ağır ticari araç pazarı da yüzde 3 oranlarında arttı. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 55 olarak gerçekleşti.

Ocak-Kasım döneminde toplam otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 2 artarak 834 bin 594 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 6 oranında azalarak 507 bin 399 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak-Kasım döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 13'lük pay ile ilk sıradaki yerini korudu.

Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 16, Avro bazında ise yüzde 12 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 26,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 1 artarak 8,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Avro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 3 azalarak 7 milyar Avro seviyesinde oldu. Yılın ilk on bir ayında dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 10 oranında artarken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 27 oranında arttı.

# TREDER İle TSE Soğuk Zincir Taşımacılığı Eğitimi Düzenledi

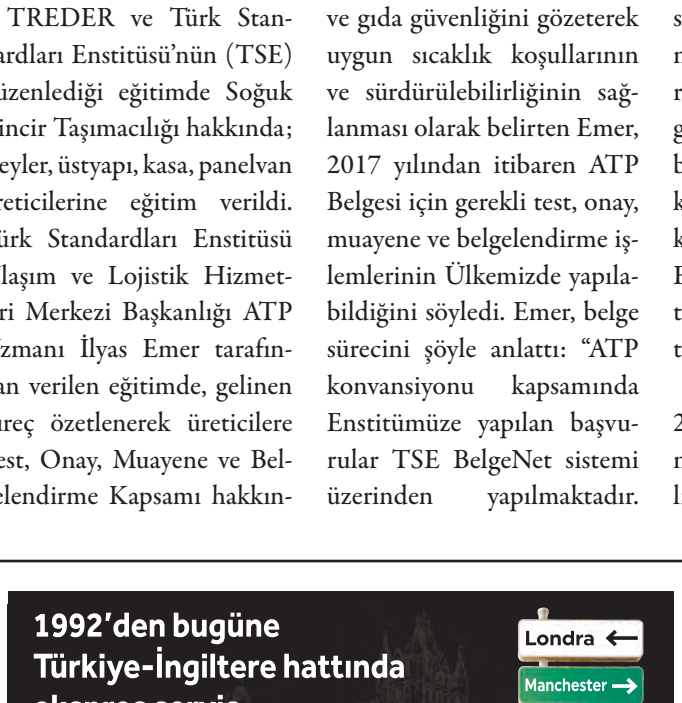
**TREYLER** Sanayicileri Derneği (TREDER), kamu ve sivil toplum kuruluşu işbirliklerine devam ediyor.

TREDER ve Türk Standardları Enstitüsü'nün (TSE) düzenlediği eğitimde Soğuk Zincir Taşımacılığı hakkında; treyler, üstyapı, kasa, panelvan üreticilerine eğitim verildi. Türk Standardları Enstitüsü Ulaşım ve Lojistik Hizmetleri Merkezi Başkanlığı ATP Uzmanı İlyas Emer tarafından verilen eğitimde, gelinen süreç özetlenerek üreticilere Test, Onay, Muayene ve Belgelendirme Kapsamı hakkında teknik bilgiler verildi.

ATP Konvansiyonun amacının bozulabilir gıdaların taşıma esnasında, kalitesini ve gıda güvenliğini gözeterek uygun sıcaklık koşullarının ve sürdürülebilirliğinin sağlanması olarak belirten Emer, 2017 yılından itibaren ATP Belgesi için gerekli test, onay, muayene ve belgelendirme işlemlerinin Ülkemizde yapılabildiğini söyledi. Emer, belge sürecini şöyle anlattı: "ATP konvansiyonu kapsamında Enstitümüze yapılan başvurular TSE BelgeNet sistemi üzerinden yapılmaktadır. ATP belgelendirme işlemleri baştan sona online tabanda yürütülüyor. Belgeler online olarak basılıp, taraflara yine sistem üzerinden gönderilmektedir. Belgelerimiz elektronik imzalı olup belgelerin güvenliği ve doğrulanması belgelerin üzerindeki karekod ve web linkleri üzerinden kolayca yapılabilmektedir. Enstitümüzce düzenlenen tip test raporları ve ATP belgeleri tüm taraf ülkelerce tanınıyor."

Türkiye'de, Sakarya'da 2 ve Ankara'da bir tane olmak üzere toplam 3 yalıtımlı ekipman tip test merkezi bulunduğu bilgisini veren Emer, Türkiye genelinde ise 9 adet muayene merkezinin olduğunu söyledi. "İlk belgelendirme 6 yıl süre ile geçerli olup, daha sonra yetkili ATP muayene merkezlerinde yapılan periyodik muayene/test işleminden sonra uygun bulunan araçların belge süreleri 3 yıllık olmak üzere uzatılıyor" diyen Emer, Türkiye'de genel anlamda 40 bin adet frigorifik araç olduğu ve bunların 3 bin 700'ünün TSE tarafından ATP anlaşması kapsamında belgelendirildiğini söyledi.

2022 yılı itibari ile yürürlüğe girecek yönetmelik kapsamında, yine 2022 yılı itibari ile üretilen ve bozulabilir gıda taşımacılığında kullanılacak yalıtımlı araçlar ATP anlaşması kurallarına uygun üretilmesi gerektiğini belirten Emer, bu tarihten önce üretilmiş ve ATP belgesi almaya uygun olmayan yurt içinde bozulabilir gıda taşımacılığında kullanılan yalıtımlı araçların ise 2025 yılına kadar Bozulabilir Gıda Taşıma Belgesi (BTB) alması gerektiğini belirtti.



KargoHaber taşımacılık-lojistik

# MAN OptiView 2022 Sürdürülebilirlik İçin Avrupa Ulaştırma Ödülü'nün Sahibi Oldu

**Dijital ayna ikame sistemi MAN OptiView, Yardımcı Sistemler kategorisinde '2022 European Transport Award for Sustainability - 2022 Sürdürülebilirlik için Avrupa Ulaştırma Ödülü' nü kazandı.**

**ALMAN** ticaret gazetesi Transport'un düzenlediği European Transport Prize for Sustainability (ETPN) – Sürdürülebilirlik için Avrupa Ulaştırma Ödülü, altıncı kez sahiplerini buldu. Ödül, ticari araç sektörü firmalarını, ileriye dönük ürünler ve stratejiler benimseyerek bu alanda sürdürülebilir şekilde tutum almaya teşvik etmeyi amaçlıyor. 18 Kasım tarihinde açıklanan ETPN kazananları arasında MAN & Truck Bus, OptiView dijital ayna ikame sistemi ile Yardımcı Sistemler kategorisinde bu yılın çok arzulanan ödülünü kazandı.

MAN Truck & Bus Deutschland GmbH Yönetim Kurulu Başkanı Christoph Huber, ödül töreninde yaptığı konuşmada, "Bu ödül, MAN OptiView ayna ikame sistemimiz ile ayna ikame sistemlerinde mutlak bir köşe taşı yarattığımızı ve yeni MAN Kamyon Neslindeki zaten mükemmel işyerimizi çok daha iyi hale getirdiğimizi göstermektedir" dedi.

Her sürüş durumunda en uygun görüş açısı

Yol sapakları ve şerit değişiklikleri, diğer yol kullanıcılarını özellikle de kör noktalarda görmek zorsa sürücülerin, iyi ayna teknolojilerine rağmen kendilerini potansiyel olarak kritik konumda bulabildikleri durumlar arasında yer alıyordu.

MAN'ın, bu kritik sorunun çözümü için geliştirdiği OptiView dijital ikame sistemi sürücülere, kör noktalar dahil daha geniş ve rahat bir görüş olanağı sunuyor. OptiView'de, kamyon etrafındaki trafik durumunu, A sütunları üzerindeki iki geniş ve yüksek çözünürlüklü ekrana ve aynı zamanda medya sistemi ekranına aktaran kameralar kullanılıyor. Sürücüler, standart

görüşe ek olarak görüntüyü yakınlaştırabiliyor ve geniş açıda izleyebiliyor. Bu da, kendilerine etraftaki trafiği en uygun şekilde izleme olanağı sağlıyor. Böylece OptiView, diğer yol kullanıcılarının gözden kaçırılması riskini, önemli ölçüde azaltır. Sistemin görüş alanı, sürücü ve yolcu tarafındaki kör noktaların görünür hale gelmesini sağlayarak, özellikle şehirdeki yayaların ve bisikletlilerin de güvenliğine katkıda bulunuyor.

Çevre trafiği ile ilgili tüm önemli bilgiler bir arada ve sürücünün görüş alanı içinde

OptiView, çeşitli ekran görüntülerine ek olarak destekleyici başka fonksiyonlar da sunuyor. Örneğin, yardımcı genişlik ve uzunluk hatları, yan ekranlardaki görüntülerin üzerine bindirilebiliyor. Böylece bir aracı geçerken ya da manevra yaparken mesafeler ve boyutlar çok daha iyi tahmin edilebiliyor. Ayrıca MAN OptiView, ekranların iki yanındaki yol sapağı yardımı, şerit değiştirme yardımı ve şerit değiştirirken çarpışmadan kaçınma asistanı uyarı göstergeleriyle de entegre oluyor. Böylece çevredeki trafik durumuyla ilgili bütün önemli bilgiler, her zaman direkt olarak bir arada bulunuyor ve sürücünün görüş alanı içinde yer alıyor.

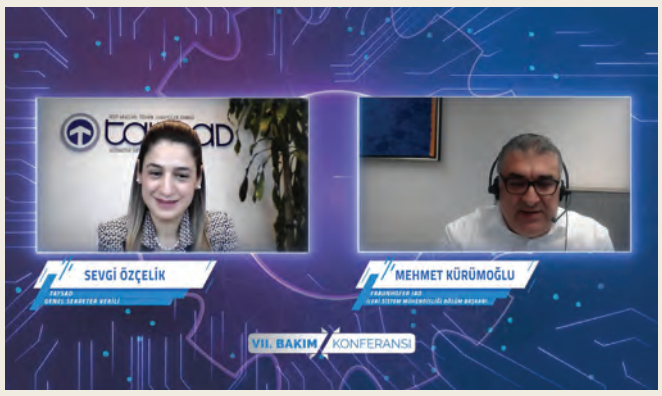
İzleme modu ile mola sırasında da yardımcı ve güvenlik artırıcı fonksiyona sahip

MAN OptiView, izleme modu ile mola sırasında da yardımcı ve güvenlik artırıcı fonksiyona sahip. İzleme modu sürücüye, özellikle gece perdeler kapalıyken park yerinde aracın çevresini medya sistemi göstergesinde geniş açıda izleme ve kamyon etrafındaki şüpheli hareketleri erkenden fark etme olanağı sağlıyor. İzleme modu, yatağın kontrol modülünden uyku/dinlenme pozisyonundayken de etkinleştirilebiliyor. Araca OptiView'a ek olarak bir de arka kamera da yerleştirilmişse, kameranın gördükleri medya sisteminde bölünmüş ekran görüntüsü olarak izlenebiliyor.

Kritik sürüş manevraları, sadece karayollarında uzun yol trafiğinde, otoyollarda şerit değiştirirken ya da bu yollara giriş çıkışlarla sınırlı kalmaz. Özellikle de inşaat ve dağıtım trafiğindeki tipik sık dönüşler ve manevralarda da, çevre koşullarını, trafik durumunu en uygun şekilde görebilmek büyük önem taşır. Bu nedenle MAN, Ekim 2021 itibari ile kamyon serisinin tamamı (TGL, TGM, TGS, TGX) için OptiView'u opsiyonel olarak sunuyor.

# Üretimde Süreklilik Dijital Dönüşümle Mümkün

**TAŞIT** Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Bakım Konferansı'nda, "Kestirimci Bakım ve Dijital Dönüşüm" konusu mercek altına alındı. Üretimde sürekliliğin öneminin altını çizmek ve mesleki anlamda gelişmeyi sağlamak amacıyla düzenlenen Türkiye'nin tek sektörel Bakım Konferansı pandemi nedeniyle online ortamda gerçekleşti. Konularında uzman 10 konuşmacının yer aldığı kapsamlı




konferans, sektör takipçileri ve ilgililerin sormuş oldukları sorularla daha da zenginleşti. Konuşmacılar; kestirimci bakımın geleceği, yapay zeka örnekleri, dijitalleştirilmiş ürün geliştirme süreçlerinin geleceği, akıllı ve izlenebilir bir üretim tesisi için titreşim verisinin işlenmesi ve enerji verimliliği teşvikleri gibi konu başlıklarıyla bilgiler paylaştı. Ayrıca TAYSAD üyeleri arasında en iyi uygulamaları olan şirket yöneticileri, kestirimci bakım ve dijital dönüşüm alanında iyi uygulama örneklerini aktardı.

Konferansın moderatörlüğünü üstlenen TAYSAD Genel Sekreter Vekili Sevgi Özçelik dijital dönüşüm uygulamalarının önemine değinerek, "Üretim ve lojistik süreçlerinde hız ve esnekliğin bu kadar önem kazandığı bir dönemde, olası bir arıza nedeniyle makinelerin durması hiç karşılaşmak istemediğimiz bir durum. Zira makinenin durması demek kaybedilen zaman ve maliyet demek. Bu açıdan bakım bölümü çalışanlarının üretim sürekliliğinde kritik bir öneme sahip olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. İşletmelerimizdeki dijital dönüşüm uygulamaları yaygınlaştıkça sahada bu çalışmaları gerçekleştirecek bakım ekiplerinin yetkinliğinin de artması gerekecektir" ifadelerini kullandı.

Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren TAYSAD Başkan Yardımcısı Berke Ercan ise "Dijital dönüşüm konusu günümüzde oldukça önemli. Sahada yaptığımız aktiviteleri genellikle bakım üretim ve proses mühendisliği bilgi teknolojileri ekiplerimizle beraber yürütüyoruz. Bugün paylaşılanlar bu çalışmalara yararlı olacak ve ışık tutacaktır. Umuyorum ki sekizinci bakım konferansımızı fiziksel bir ortamda yüz yüze tekrar gerçekleştirme şansına kavuşuruz" şeklinde konuştu.

# Anadolu Isuzu'ya 'İyi Tasarım' Ödülü

**ANADOLU** Isuzu, ürettiği çevreci ve yenilikçi araçlarıyla yerel ve global ölçekte elde ettiği başarılara yenilerini eklemeye devam ediyor. Anadolu Isuzu'nun çevre dostu CNG motor teknolojisinin yanı sıra akılcı ve göz alıcı tasarım özellikleri ile segmentine öncülük eden Kendo / Interliner CNG modeli, Design Türkiye Endüstriyel Tasarım Ödülleri yarışmasında Ulaşım Araçları kategorisinde İyi Tasarım Ödülünü ödülünü kazandı.

Bu yıl dokuzuncu kez düzenlenen organizasyonda Isuzu Kendo'nun ödülü, Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin katılımlarıyla Design Türkiye Endüstriyel Tasarım Ödül Töreninde verildi.

Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu iş birliğiyle gerçekleştirilen Design Türkiye Endüstriyel Tasarım Ödülleri, kullanıcı ihtiyaçlarını gözeten, ürüne katma değer ve rekabetçi üstünlük kazandıran tasarımları ödüllendirmeyi, iyi tasarlanmış ürünlerin topluma ve endüstriye sağladığı faydaları görünür kılmayı amaçlıyor.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, konuyla ilgili açıklamasında şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak faaliyetlerimizi içinde yaşadığımız topluma ve çevreye sürdürülebilir değer katma hedefiyle yürütüyoruz. Sürdürülebilirlik, bizim tüm iş süreçlerimizin odağında yer alıyor. Ar-Ge çalışmalarıyla ve geliştirdiğimiz yeni teknolojilerle ürettiğimiz doğa dostu araçlarımıza, Tasarım Ofisimiz fark yaratan, güçlü, göz alıcı ve akılcı çizgilerle eşsiz bir değer katıyor. CNG motoru ile bugünün kentleri için çevreci, güvenli ve modern bir ulaşım çözümü olarak öne çıkan, segmentine öncülük eden Kendo / Interliner aracımızın Design Türkiye Endüstriyel Tasarım Ödüllerinde 'En İyi Tasarım' ödülüne layık görülmesinden dolayı

büyük bir kıvanç duyuyoruz. Anadolu Isuzu ailesi olarak bu anlamlı ödülü Kendo / Interliner CNG de dahil olmak üzere birçok modelimizin tasarımında çok değerli katkıları olan, kısa süre önce çok genç yaşta kaybettiğimiz sevgili ekip arkadaşımız Kasım Kunter Aytekin'e adıyoruz."

# Continental'dan Yol Güvenliği Teknolojileri

**MOBİLİTENİN** geleceğine birçok farklı açıdan yaklaşan Continental, araçları ve sürüş sistemlerini birbirine bağlayarak mobilite deneyimini geliştiren teknolojik yeniliklere imza atıyor. Teknoloji şirketinin son yenilikleri 7-10 Aralık tarihleri arasında ABD Akıllı Ulaşım Topluluğu'nun (ITS America) yıllık toplantısında sergilendi ve katılımcılar tarafından ilk kez deneyimlendi.

Continental'in Wrong Way Driver (Ters Yön Uyarı) teknolojisi, sürücüleri ters yönde ilerleyen araçlar konusunda uyararak olası bir risk durumuna karşı güvenliği artırmayı amaçlıyor. Ters yönde giden bir sürücünün konumu, hızı ve seyahat yönü hakkında erken uyarı sistemi olarak tanımlanan bu teknoloji, sürücülerin proaktif güvenlik önlemleri almasına imkân sağlıyor. Teknoloji; Continental sensörlerinin, bağlantılı araç sistemlerinin ve bir ısı haritalama algoritmasının bileşimine dayanıyor.

**Yolda diğer araçları ve yayaları algılayarak sürücüyü uyaran sistem**

Continental'in geliştirdiği Akıllı Kavşak teknolojisi ise araçların trafikle ve çevreleriyle iletişim kurmasını sağlayan V2X teknolojisi ile akıllı bir sisteme bağlanmasını sağlıyor. Bu akıllı sistem sürücünün bir kavşakta karşısına çıkabilecek yaya, bisikletli ya da diğer araçlarla etkileşim kurabiliyor. Continental'in iş ortağı Iteris ile geliştirdiği Vantage Fusion sistemi; araçlar, yayalar ve bisikletliler olmak üzere yolu paylaşan herkesi benzersiz bir şekilde algılayan, izleyen ve doğru sınıflandıran hibrit bir video ve radar algılama sistemi. Bu sistem bir aracın çevresini ortamın geri kalanıyla paylaşmasını sağlayan algılama yeteneklerini etkinleştirmek için otomotiv sensörlerinden gelen bilgileri kullanıyor. Teknoloji ayrıca hem araçların hem de yolu kullanan diğer öğelerin güvenliğini artırmak için V2X bilgilerinin altyapı ve bağlı araçlar arasında paylaşılmasına da olanak tanıyor.

**Uzay teknolojisi ile yolda '360 derece' görünüm**

Continental, araçların tüm çevresini sorunsuz, gerçeğine uygun ve 360 derecelik bir açıyla görmesini sağlayacak yeni nesil çevre modeli olan Lidar portföyünü de genişletiyor. Uzay operasyonlarında kullanılan teknolojiyi yüksek çözünürlüklü 3D Flash Lidar kameraya entegre eden Continental, bu teknolojiyle araç çevresinin çok daha kapsamlı ve ayrıntılı bir 3D görüntüsünü sağlıyor. 3D Flash Lidar sensörü, 50 metreye kadar çevresel verileri toplayarak aracın tüm çevresinin görünümünü sunuyor. HRL131 uzun menzilli Lidar ise daha yüksek otomasyon seviyeleri sağlıyor. AEye ortaklığıyla binek otomobiller için geliştirilen Mikroelektromekanik Sistem tabanlı (MEMS) HRL131 uzun menzilli Lidar ile araçlar 300 metreden, yayalar ise 200 metreden daha fazla bir mesafeden tespit edilebiliyor.

**Continental, yolda güvenliği, inovasyonu ve daha iyi bir sürüş deneyimini teşvik etmek amacıyla hem araçlarda hem de sürüş sistemlerinde devrim yaratacak teknolojiler geliştirmeye devam ediyor.**

Continental, Ar-Ge destekli inovasyon harikası yeni nesil ürünü ContiConnect dijital izleme sistemi ile filolardaki tüm araçların lastik basıncı ve sıcaklığı gibi hayati önem taşıyan verilerini her an izleme imkânı sunuyor. Sistem, güvenli sürüşün yanı sıra yakıt maliyetinin azalmasını da sağlıyor. Lastiklerden veri toplayan bulut tabanlı bu sistemde gerçek zamanlı izleme için lastik sensörleri, araçtaki bağlı bir cihaza veri göndererek buluta iletiyor. Bu teknoloji bir filoya ContiConnect portalında lastiklerin geçmişi ve şu anki durumu hakkında tam bir görünürlük sağlıyor.

Continental, Dijital Hizmetler Platformu ile mobiliteyi bir hizmet haline getiriyor. Bu uçtan uca çözüm, araçları paylaşıma ve filo kullanımına hazır halde sunuyor. Donanım ve yazılım hizmetleri de dâhil olmak üzere teknolojiyle birlikte eksiksiz bir ihtiyaç paketi olan Platform, bir filoyu yönetmek için gereken farklı işlevler için de özelleştirilebiliyor.

# Goodyear Kış Lastiklerinin Faydalarını Sıraladı

**SOĞUK** hava koşulları ile +7°C ve altındaki hava sıcaklıkları için üretilen kış lastikleri, çekiş gücüne öncelik veren sırt desenleriyle tasarlanır. Peki neden hava sıcaklığı düştüğünde kış lastiklerine geçmeniz gerekir? Goodyear, soğuk kış mevsiminde aracınızın en iyi ayak izini çıkarması için kış lastiklerinin beş temel faydasını şöyle sıralıyor.

Yaz lastiklerine oranla daha yumuşak hamurdan üretilmesi, kış lastiklerine daha fazla esneklik sağlar. Soğuk ve sert kış koşulları, lastik dişlerinin sertleşerek yol yüzeyine tutunmasının azalmasına yol açar. Kış lastiklerinin sıcaklıklar düştüğünde esneklik sağlamak üzere tasarlanmış olması nedeniyle, lastiğin daha büyük bir kısmı yola temas eder. Goodyear'ın Winter Grip Teknolojisi, düşük sıcaklıklarda kauçuğun daha esnek olmasını sağlayarak karlı ve buzlu zeminlerde daha iyi yol tutuşa olanak tanıyan yeni bir hamur bileşeni sunar.

Lastik sırtında bulunan daha derin, daha belirgin ve farklı kılcal kanallar (sırtın enine açılmış ince yarıklar) karın yakalanmasını sağlar. Daha sonra kılcal kanallarda donan kar bir tür pençe veya krampon işlevi görerek, karlı zeminde yol tutuşu artırır. Bununla birlikte yumuşaklığını koruyan sırt deseni, buz üzerinde çekişi artırır. Böylece, dört çeker olmayan araçlar dahi yolu daha iyi kavrar.

**Artırılmış kızaklama direnci**

Goodyear UltraGrip 9+ ve UltraGrip Performance+ kış lastiklerinin özel hidrodinamik olukları, suyu lastik yüzeyinden hızla dışarı atar. Bu da lastik ve yol yüzeyi arasında su birikmesi nedeniyle lastiklerin yol tutuşu kaybetmesi anlamına gelen kızaklama riskini azaltır ve eriyen kar katmanıyla kaplı yollar gibi tehlikeli koşullarda çekişi artırır.

**Daha kısa fren mesafesi teknolojisi**

Goodyear'ın Snow Protect Teknolojisi, karla kaplı yollarda fren mesafesini azaltmak üzere tasarlanmıştır. Yeni UltraGrip Performance+ lastiklerde bulunan, Traction Protect Teknolojisi gibi çığır açan yeniliklerden bir diğeri de esnekliği artırılan gelişmiş reçine malzemesidir. Bu malzeme, frenleme kuvvetinin yol tutuşa daha iyi ve daha kolay dönüştürülmesini sağlayarak, ıslak ve kuru zeminde fren mesafesini, Auto Bild dergisinin yaptığı testlerdeki en yakın rakibine göre 1,5 metreye kadar kısaltır.

**Yüksek dayanıklılık**

Kış lastikleri, daha güvenli olmalarının yanında, sadece kış aylarında kullanıldıkları taktirde standart lastiklere kıyasla daha dayanıklıdır. Yüksek sırt esnekliği aşınmalara karşı daha fazla direnç sağlarken, aynı zamanda dayanıklılığı ve kilometre ömrünü artırır. Bu lastikler yalnızca hava sıcaklığının düşük olduğu zamanlarda (genellikle Kasım ile Mart arası) kullanıldığından, yaz lastiklerinin daha uzun süre kullanılabilmesini de sağlar. Sıcaklıklar tekrar yükselmeye başladığında yaz lastiklerine geçmeyi unutmayın.

Goodyear EMEA Bölgesi Tüketici Lastikleri Teknoloji Müdürü Laurent Colantonio, konu hakkında şunları söyledi: "Goodyear'ın UltraGrip kış lastiği ürün grubunun sağladığı temel faydalar ve benzersiz özellikler, istikrarlı ve gelişmiş bir performans sunarken, düşük sıcaklıklarda daha güvenli sürüş sağlar."

# Pirelli Tedarikçilerini Ödüllendirdi

**PIRELLI** Tedarikçi Ödüllerinin arkasındaki ana kriterler bu yıl, daha sürdürülebilir bir tedarik zinciri, daha düşük CO2 emisyonları, yüksek kalite, inovasyon, hız ve küresel varlık ile çevreye verilen önem gibi parametrelerden oluştu.

Pirelli her yıl küresel tedarik zincirindeki 14 bin'den fazla tedarikçisinden dokuzunu ödüllendiriyor. Tedarikçi Ödülleri, Pirelli'nin daha da sürdürülebilir, yenilikçi ve mümkün olan en üstün kaliteli tedarik zincirine sahip olması konusunda katkılarıyla öne çıkan şirketlere veriliyor.

Pirelli Başkan Yardımcısı ve CEO'su Marco Tronchetti Provera konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Son iki yıl tedarikçilerin her şirketin iş başarısında ne kadar önemli bir rol oynadığını açıkça gösterdi. Tedarikçilerimizle paylaştığımız kalite, hız ve şeffaflığa odaklı bir yaklaşım ile devamlı ve sürdürülebilir inovasyon taahhüdü içinden geçtiğimiz son derece zor dönemde bile rekabetçi kalabilmemizi sağladı. Biz de bu nedenle gerçek birer iş ortağı olarak Pirelli'yle bu değerleri paylaşan şirketleri ödüllendirmek istedik." dedi.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

# Şoför Krizi Tedarik Zincirini Bozuyor

**YEDEK** parça ve otomotiv satış sonrası sektöründe 50 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Motor AŞİN, Avrupa'daki şoför krizi ile ilgili açıklamalarda bulundu. Motor AŞİN CEO'su Saim Aşçı, Avrupa genelinde baş gösteren şoför krizinin gıda, imalat ve enerji sektörlerini olumsuz etkilediği gibi yedek parça ve otomotiv satış sonrası pazarında da tedarik sorunlarına neden olduğunu belirtti.

Aşçı "Avrupa'daki şoför krizi tedarik probleminin oluşmasına neden oluyor. Şoförlük mesleği desteklenmediği müddetçe her sektörde aksamalar hatta durmalar meydana gelecektir. Şu anda Avrupa'da yaşanan şoför krizinin yakın gelecekte ülkemizde de görülme ihtimali var. Öyle ki, hızlı gelişim gösteren e-ticaret sektörüne doğru çok ciddi bir geçiş söz konusu. Şoförler daha iyi şartlarda çalışmak adına e-ticaret platformlarında kurye olmayı tercih ediyor. Bu durumun gelecekte yedek parça ve otomotiv satış sonrası pazarına yansıması, otomotiv sektöründeki tedarik zincirini uzun vadede dar boğaza sokabilir." dedi.

Şoför krizinin yedek parça ve otomotiv satış sonrası sektöründe yaratacağı olumsuz etkilere değinen Aşçı "Avrupa'da yaşanan şoför krizi, kısa zaman içinde otomotiv tedarik zincirinde de aksaklıklara yol açacaktır. Hissedilir boyutlara ulaştığında, servislerde araç bakım ve onarımı için gerekli parçaların geç gelmesine hatta krizin daha da büyümesi ile gelememesine dahi yol açabilir. Örneğin kaza yapan bir araç uzun süre serviste kalır. Bunun sonucunda da tüketiciler mağdur olur." dedi.

**Şoför istihdamındaki sorunlar, sıfır araç üretimini daha da zorlaştırır**

Salgın ile beraber sıfır araçlardaki stok problemi çığ gibi büyüyor. Çip ve hammadde krizi sebebi ile sıfır araç üretimi oldukça yavaşlamış durumda. Uzmanların çip ve hammadde sorununa bir de tedarikteki aksamalar eklenince, üretimin belirli ülkelerde aylarca durma noktasına gelebileceğini söyleyen Aşçı, "Sıfır araç almak artık çok zorlaştı. Bayiden sipariş veren bir kişi, stok problemi nedeniyle aylarca sıra bekliyor. Uzun zamandır çözülemeyen çip krizine bir de hammadde problemi eklendi. Eğer şoför krizi otomotiv sektörüne keskin bir şekilde sıçrarsa, üretimde bir de tedarik problemleri ortaya çıkar. Bu da sıfır araç almayı katbekat güç hale getirir." dedi.

*AŞİN CEO'su Saim Aşçı*

Avrupa'nın önemli ülkelerinden biri olan Almanya'da her yıl 30 bin şoför emekli olurken, sadece 15 bin şoför direksiyona geçiyor. Avrupa'nın mevcut durumu değerlendirildiğinde ise veriler, toplamda 150 bin kişilik şoför açığı olduğunu gösteriyor. Konuya dair görüşlerini paylaşan Aşçı, "Sorunun kökenine inilerek istihdam sağlayacak projelerin bulunması şart. Avrupa, şoförlerin meslek şartlarını iyileştirip, istihdamı arttıracak adımları atmazsa kriz daha da ciddi bir boyut kazanacaktır. Ülkemize bakıldığında ise, şu anki mevcut durum bizlerin ihtiyacını anlık olarak karşılıyor. Fakat Avrupa'nın şoför çağrısı, Türkiye'de bu mesleği icra edenlerin ilgisini çekiyor. Ülkemizde 800 bin ticari araç varken, 700 bin şoför olması akıllara soru işaretleri getiriyor." ifadelerini kullandı.

**"Şoförlüğü bırakıp e-ticaret sitelerinde kurye olmayı tercih ediyorlar"**

Krizin oluşmasındaki başlıca sebeplerden birinin de şoförlerin çalışma şartlarındaki düşük standartlar olduğu belirtiliyor; özellikle maaşlarının düşük olması, farklı alanlara geçiş yapmalarına neden oluyor. Benzer problemlerin son 1,5 yılda ülkemizde de dikkat çekici boyutlara ulaştığını vurgulayan Aşçı, "Şartlar düzeltilmediği müddetçe global anlamda bu krizin tam anlamıyla çözülmesi beklenmemeli. Özellikle salgının gündeme gelmesi ile birlikte, ülkemizde e-ticaret sitelerine olan rağbet arttı. Online alışveriş imkanı sunan bu e-ticaret sitelerinde de kurye ihtiyacı doğdu. Şartlarından memnun olmayan birçok şoför, maaşların daha yüksek olması sebebi ile bu alanda çalışmaya başladı. Ülkemizdeki tedarik zincirinde önemli bir göreve sahip olan bu meslek grubunun e-ticarete geçişi, önemli bir risk faktörü olarak değerlendirilmeli." açıklamasını yaptı.

**Avrupa'da yaşanan şoför krizinin, tedarik zincirinde aksaklıklara yol açacağını belirten Motor AŞİN CEO'su Saim Aşçı, "Şoförler çalışmak adına e-ticaret platformlarında kurye olmayı tercih ediyor. Bu durumun gelecekte yedek parça ve otomotiv satış sonrası pazarına yansıması, otomotiv sektöründeki tedarik zincirini uzun vadede dar boğaza sokabilir" dedi.**

# Petrol Ofisi Texaco Madeni Yağların Üretimine Başladı

**PETROL** Ofisi, Amerikan Chevron Brands International (Chevron) ile imzalanan anlaşma kapsamında Texaco® madeni yağ ürünlerinin üretimine başladığını duyurdu.Anlaşma kapsamında ithal edilmek zorunda olan bazı ürünlerin de Türkiye'de üretilip satılacağı belirtildi.

İş birliği kapsamında ilk etapta, Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimine başlandı. Ürün yelpazesi, Türkiye'de ilk kez üretilecek bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek.

2020 yılında pandemi koşullarına rağmen başarı gösterdiklerini belirten Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bu zor zamanlarda yeniliklere, değer üretmeye de devam ettik. En önemli örnek ise madeni yağlar alanındaydı. Kovid-19 döneminde Chevron ile tüm görüşmelerimizi bir yıldan kısa süre içerisinde tamamlayarak, Eylül 2020 itibari ile Chevron'un madeni yağlarda ana markası olan Texaco ürünlerinin Türkiye'deki üretimi dahil tüm faaliyetlerini üstlendik. Şimdi ise hazırlıkları tamamlayarak bu iş birliği kapsamındaki ilk Texaco markalı ürünlerin üretimine başlamanın gururunu yaşıyoruz. Bu güzel iş birliğinin işareti ve ilk adımı olan anlaşma, artık gelişmenin ve yapılacak katkının başlangıcını simgeliyor. Bu ilk üretimin Petrol Ofisi, Chevron ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum."

İki marka arasındaki 70 yıl önceye dayanan ilişkilerine dikkat çeken Chevron Avrupa Genel Müdürü ve Küresel Denizcilik Madeni Yağları Genel Müdürü Pat McCloud, "Petrol Ofisi ile stratejik ilişkimizde yeni bir sayfa açmaktan onur ve heyecan duyuyoruz. Chevron ve Petrol Ofisi iş birliğiyle, Türkiye madeni yağlar pazarında Texaco markasını gerek tüketici nezdinde, gerekse ticari ve endüstriyel açıdan büyütmeye kararlıyız." dedi.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu ise Petrol Ofisi'nin pazar payı ile olduğu kadar 400'ü aşkın ürün çeşitliliği yanı sıra en büyük dağıtım, satış ağı, üretim ve depolama kapasitesine sahip olduğunu ifade etti.

Gürsu, Chevron'un da kendi alanında dünya markaları arasında yer aldığını belirterek, "Uzun süredir devam eden bu iş birliğinde, deniz yağlarında olduğu gibi son zamanlarda birçok başarılı proje hayata geçirildi. Bugün ise bu iş birliğini bir üst seviyeye taşıdık. Bu kapsamlı, uzun vadeli anlaşma ve başlayan üretim ile Chevron'la yeni bir döneme girerken köklü iş birliğimizi daha da güçlendirdik ve güçlü büyüme yolculuğumuza istikrarlı, kendinden emin bir şekilde devam ediyoruz." ifadelerini kullandı.

# Motul Kış Bakımlarının Önemine Dikkat Çekiyor

**MOTUL,** kış aylarının gelmesi ile zorlu yol koşullarında güvenli ve rahat seyahat edebilmek için araç bakımlarını zamanında yaptırmanın önemli olduğunu ve araç üreticilerinin önerileri doğrultusunda periyodik bakımların araçların ömrünü uzattığını bildirdi.

Değişen hava ve yol koşullarında aracın performansını üst düzeye taşıyacak olan motorun tüm parçalarının bakım ve kontrolü aynı zamanda sürüş güvenliği açısından da önemlidir. Sürtünme ve motorun ısınmasına karşı en etkili koruyucu olan motor yağının tam performansla çalışmaması, motorda arızalara ve bunun sonucunda ciddi maddi kayıplara sebebiyet verir. Bu sebeple doğru motor yağını kullanmak çok önemlidir. Motul sektörünün en geniş ürün gamı ile hem motorunuzu hem de aracınızın diğer parçalarını koruyor. Motul web sitesindeki Yağ Seçici uygulaması veya Motul Mobil Uygulaması üzerinden aracınızın marka model ve kilometresine göre doğru Motul ürünlerini öğrenerek bakımını yaptırabilirsiniz.

Değişen hava ve yol şartları öncesi yapılan bakım esnasında kontrol edilmesi gereken başlıca noktalar; motor yağı, şanzıman yağı, fren yağı, soğutma suyu ve cam silecek suyu gibi araçta yenilenmesi gereken tüm sıvılar ile araçların filtreleri, motor, fren, ön takım kontrolü ve far ayarlarıdır. Tüm bu kontrollerin yapılması sayesinde motorun daha verimli, daha ekonomik ve performanslı çalışması sağlanmış olur.

Aracın marka ve modeline göre değişmekle birlikte 5 bin ile 30 bin kilometrelik sürüş süresi sonunda motor yağı zamanla işlevselliğini kaybeder. Yenilenen motor yağı uzun vadede motordaki aşınmaları ve aşırı ısınmaları azaltır. Yağ değişimi motorun ömrünü uzatır, aracın performansını iyileştirir ve yakıt tasarrufu sağlar. Bu sayede araç sahipleri araçlarını daha uzun süre kullanarak ve yakıt tüketimini optimize ederek bütçelerine de katkı sağlamış olurlar.

Araçların servise götürülemediği zamanlarda bile yapabilecek bakımlar vardır. Her sürücünün keyifle yapabileceği motor yağı seviyesi kontrolü, araç içi temizliği, silecek ve silecek suyu değişimi, motor soğutma suyu değişimi, kabin filtresi değişimi bunlardan bazılarıdır.

# Renault Grubu'ndan Türkiye'de Yeni Yapılanma Hamlesi

**RGO,** Renault Group'un 2021 yılı ocak ayında global basın toplantısı ile açıkladığı orta vadeli "Renaulution" planı kapsamında, Türkiye'deki varlığını ve yatırımlarını güçlendirecek "Yeni Atılım" projesini hayata geçirmek amacıyla kuruluyor.

"Renaulution" planının ana hedefi, önümüzdeki dönemde iş modellerini, teknoloji, enerji ve mobilite başlıkları üzerine kurgulayarak, Renault Group'u yeni mobilite ekosisteminin bayrak taşıyıcısı haline getirmek olarak açıklanıyor.

**Renault Group, Türkiye'de faaliyet gösterecek Renault Group Otomotiv A.Ş'nin (RGO) kurulacağını duyurdu.**

Bu yeni yapılanmayla birlikte Renault Group, Oyak-Renault Bursa fabrikasındaki üretim ve Mais bünyesinde devam eden Renault ve Dacia markalarının satış pazarlama operasyonları başta olmak üzere Oyak Grubu ile olan köklü ortaklığının güçlenerek devam edeceğinin altını çizdi.

Türkiye'de yüzde 100 Renault Group iştiraki olarak faaliyet gösterecek olan şirketin CEO'luk görevine 1 Aralık 2021 tarihi itibarıyla Hakan Doğu atandı. Halen Renault Group Kurumsal Yönetim Komitesi'nde yer alan Doğu, Renault Group Satış Sonrası Kıdemli Başkan Yardımcılığı'nın yanı sıra, RGO A.Ş. CEO'luğu görevini de yürütecek ve Renault Group CEO'su Luca De Meo'ya bağlı olacak. Hakan Doğu, Grubun Türkiye'ye yönelik "Yeni Atılım" planının uygulanması ve yönetiminden sorumlu olacak.

Renault Group, 1968'den bu yana Türkiye'de, Oyak Grubu ortaklığında varlık gösteriyor. Binek araç üretiminde lider konumunda olan ve üretiminin yüzde 80'ini ihraç eden Oyak-Renault Bursa Fabrikası, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan şirketleri arasında 3. sırada yer alırken, Türkiye'nin toplam ihracatına 3 milyar Avro'luk katkıda bulunuyor. Grubun 2000 yılından bu yana Türkiye'ye yaptığı yatırımların toplamı ise 2 milyar Avro seviyesinde.

Renault ve Dacia markaları halen Türkiye'de binek otomobil pazarının lideri konumundalar. Renault Group, orta vadeli "Renaulution" planı kapsamında, Türkiye'deki varlığını ve yatırımlarını güçlendirmeyi amaçlıyor.

Renault Group'un Türkiye için oluşturduğu "Yeni Atılım" stratejisi aşağıda yer alan 3 ana başlıkla açıklanıyor:

1-Kapsamlı bir yatırım planıyla Türkiye'de üretim ve sanayideki varlığını güçlendirmek.

2-Türkiye'deki elektrikli araçlar ekosisteminin gelişimine etkin bir şekilde katkıda bulunmak.

3-Kurulan RGO A.Ş iştiraki sayesinde Oyak Grubu başta olmak üzere diğer iş ortakları ve tüm yerel paydaşlarla geliştirilecek yeni projeler ile birlikte daha da güçlü bir sinerji yaratmak.

# BRC ve Honda'dan LPG Dönüşümü İçin İş Birliği Yapacak

**BRC'NİN** Türkiye distribütörü 2A Mühendislik, Honda ile işbirliğine giderek yılda 20 bin aracı LPG'ye çevirecek LPG dönüşüm merkezini, 2A Mühendislik Genel Müdürü Kadir Örücü, Honda Türkiye Genel Müdürü Takuya Tsumura ve BRC İtalya Satış Koordinatörü Marco Seimandi'nin katılımıyla gerçekleşen törenle Kocaeli, Kartepe'de açtı.

Civic model araçların LPG dönüşümünü gerçekleştirecek 2 bin metrekare kapalı alana kurulu tesis, Türkiye'de giderek artan sıfır kilometre LPG'li araç talebine cevap verecek. 10 yıldır BRC dönüşüm kitlerini kullanan Honda, bu süreçte 130 bin adet sıfır kilometre aracını LPG ile buluşturmuştu.

**BRC Türkiye, Honda ile işbirliğine giderek yılda 20 bin araç kapasiteli LPG dönüşüm merkezini Kocaeli, Kartepe'de açtı. Civic model araçların LPG dönüşümünü gerçekleştirecek olan tesis giderek artan LPG'li araç pazarındaki talebe cevap verecek.**

**"LPG'li araçlara talep artıyor"**

Türkiye pazarında LPG'li araçlara talebin giderek arttığını belirten 2A Mühendislik Genel Müdürü Kadir Örücü, "Eurostat verilerine göre Avrupa'da en çok LPG'li aracın bulunduğu ülkelerin başında Türkiye geliyor. Türkiye'yi Polonya ve İtalya takip ediyor. LPG dönüşüm kitlerinde yaşanan teknolojik gelişmeler, araçların LPG ile olan uyum sorunlarının ortadan kalkması, giderek artan akaryakıt fiyatları LPG dönüşümünü akılcı kılıyor. Maliyetler gide-

rek artarken herkesin önceliği artık tasarruf yapmak. LPG dönüşümü, yüzde 40'a varan yakıt tasarrufu vadediyor. Bu nedenle gerek sıfır kilometreli araçlarda gerekse ikinci elde LPG dönüşümüne talep büyüyor" diye konuştu.

# Elektrikli Opel Mokka-e 2021 Altın Direksiyon Ödülü'nü Kazandı

**OPEL,** batarya elektrikli Mokka-e ile Alman Auto Bild dergisinin her yıl düzenlediği "Altın Direksiyon Ödülleri" kapsamında 25 bin Avro Altındaki En İyi Otomobil seçildi.

Yeni Opel Mokka-e, rakiplerini geride bırakarak otomotiv endüstrisinin en prestijli ödüllerinden biri olan "2021 Altın Direksiyon Ödülleri'nde" "25 bin Avro'nun Altındaki En İyi Otomobil" seçilerek Opel'in bu ödüle dair başarı geleneğini sürdürüyor. Daha geçen yıl batarya elektrikli Opel Corsa-e, "Altın Direksiyon Ödülü'nü" kazanmıştı. 2017 yılında Ampera-e, 2020 yılında Corsa-e, 2021 yılında Mokka-e, Opel'in üçüncü elektrikli ve ilk SUV'u olarak ödül kazandı. Şimşek logosunu taşıyan elektrikli araçlar, müşterileri kadar Auto Bild ve Bild am Sonntag uzman basın mensubu jüri üyelerini ve okuyucularını da heyecanlandırıyor.

**Elektrikli ulaşım markalarından Opel, Corsa-e'nin ardından Mokka-e ile "Altın Direksiyon Ödülü'nü" almaya hak kazandı.**

Opel CEO'su Uwe Hochgeschurtz yaptığı konuşmada, "Opel Mokka-e modelimiz sıradan bir otomobil değil ve bu yıl layık görüldüğü 'Altın Direksiyon Ödülü' ile bunu bir kez daha kanıtladı. En ileri teknolojiler ve benzersiz tasarımıyla Mokka-e, elektrikli ulaşımı her yönden eğlenceli hale getiriyor." dedi.

**Mokka-e 50 kWsa batarya ile 338 kilometre menzil sunuyor**

Yeni Opel Mokka-e sadece cesur ve yalın tasarımıyla değil, performansıyla da heyecan uyandırıyor. 100 kW/136 hp ve 260 Nm maksimum torka sahip elektromotor, güçlü, neredeyse sessiz bir sürüş sağlıyor. 50 kWsa batarya, WLTP'ye göre tek bir şarj ile 338 kilometreye kadar menzil sunuyor. Maksimum hız ise elektronik olarak 150 km/s olarak sınırlandırılıyor. İleri teknoloji ürünü fren enerjisi geri-kazanım sistemi, Mokka-e'yi daha da verimli hale getirerek yavaşlama veya fren anında enerji geri-kazanımı sağlıyor. Batarya, 100 kW DC şarj istasyonunda 30 dakikada yüzde 80'e kadar hızlı şarj edilebiliyor.

# Mazda İlk Tam Hibrit Modelini Tanıttı

**PARİS** İklim Anlaşması çerçevesinde, 2030 yılına kadar tüm ürün gamındaki CO2 seviyesini yüzde 50 azaltmayı hedefleyen Japon otomotiv devinin yeni sürdürülebilirlik stratejisinde Mazda2 Hybrid, önemli bir görev üstlenecek.

Elektriklileşmenin hız kazandığı bugünlerde, Mazda'nın küçük sınıftaki ürün yelpazesine yepyeni bir model daha eklendi. Markanın ilk kendini şarj edebilen tam hibrit modeli Mazda2, Toyota Motor Corporation ile hali hazırda var olan işbirliğinin bir meyvesi olarak dikkat çekiyor. Tamamen elektrikli sürüşe imkan veren EV modu, özellikle şehir içi sürüşlerde emisyon değerlerini sıfıra indirirken, sessiz ve pürüzsüz yolculuklara imkan tanıyor. 1490 cc hacmindeki benzinli motoru 93 HP, elektrikli motoru ise 59 kW güç üreten Mazda2 Hybrid, toplamda 116 HP güç verisine erişiyor. 0'dan 100 km/s hıza 9,7 saniyede ulaşan otomobilin son hızı 175 km/s olarak açıklanıyor.

# Stellantis ve Foxconn Elektrikli Araçlar İçin Çip Tasarlayacak

**PSA ve FCA ortaklığından doğan Stellantis, yeni yazılımı olan STLA Brain için üretilecek yarı iletkenlerde, Foxconn ile birlikte hareket edeceğini duyurdu.**

**STELLANTIS** NV (NYSE / MTA / Euronext Paris: STLA), üretim süreçlerinin modernizasyonu ve daha kolay tedarik zinciri için yeni bir anlaşmayı devreye aldı. Hayata geçen ortaklıkla, Stellantis'in yarı iletken çip ihtiyaçlarının yüzde 80'inden fazlası, Hon Hai Technology Group (Foxconn) şirketi tarafından karşılanacak. Stellantis Yazılım Günü 2021 etkinliği kapsamında şirketin yeni yazılımı STLA Brain'in tanıtımıyla duyurulan ortaklık, Stellantis'in yarı iletken karmaşıklığını azaltma girişimlerini desteklemeyi, verimliliği artırmayı hedefliyor. Bağlayıcı olmayan bir mutabakat anlaşmasıyla imzalanan ortaklık, Stellantis ve üçüncü parti müşteriler için bir yarı iletken ailesi tasarlamayı hedefliyor.

**İlk hedef 2024'te kadar otomobillere uyarlamak**

Söz konusu ortaklıkla Stellantis'in yazılımı olan STLA Brain'de, Foxxcon tarafından geliştirilen ileri seviye yarı iletken teknolojileri, 2024'te kullanılacak. STLA; küçük, orta, büyük ve çerçeve olmak kaydıyla dört batarya elektrikli araç platformunun pazara sürülecek olan yeni elektrik/elektronik ve yazılım altyapısı olarak biliniyor. Tamamen OTA özelliğine sahip olan yazılım, son derece esnek ve verimli olmasıyla ön plana çıkıyor. Foxconn'un çalışmaları kapsamında Stellantis markalarının araçlarında yer alması adına, tamamen yeni bir yarı iletken ailesi tasarlanacak. Araçların yazılım tanımlı hale gelmesi arttıkça da ek beceri ve esneklikler sağlanacak. Karşılıklı olarak katma değer sunacak olan bu ortaklık; Foxconn'un yarı iletken endüstrisindeki bilgi ve deneyimi, geliştirme yetenekleri ve tedarik zinciri dışında, Stellantis'in kapsamlı otomotiv uzmanlığı ile hacim ölçeği sayesinde de güçlü bir sinerji yaratmış olacak.

Konuyla ilgili görüşlerini aktaran Stellantis CEO'su Carlos Tavares, "Yazılım tabanlı dönüşümümüzü; farklı endüstrilerdeki ortaklarımız ve alanındaki uzmanlar destekleyecek. Foxconn ile birlikte yarı iletken ihtiyaçlarımızın yüzde 80'inden fazlasını karşılayacak, bileşenlerimizi önemli ölçüde modernize etmeye, karmaşıklığı azaltmaya ve tedarik zincirini basitleştirmeye yardımcı olacak dört yeni çip ailesi geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu aynı zamanda daha hızlı yenilik yapma ve hızlı bir şekilde ürün ve hizmetler oluşturma yeteneğimizi de artıracak" dedi.

Foxconn Technology Group Başkan ve CEO'su Young Liu ise değerlendirmesinde "Foxconn, elektrikli araç üretiminin iki temel bileşeni olan yarı iletkenler ve yazılım üretiminde köklü bir deneyime sahip. Elektrikli araç pazarındaki büyüme bütün hızıyla devam ederken, sahip olduğumuz uzmanlığı Stellantis ile paylaşmaktan ve uzun vadeli tedarik zinciri eksikliklerini birlikte çözmekten memnuniyet duyuyoruz" şeklinde konuştu.

# Brisa Elektrikli Araç Şarj İstasyonu Sayısını 11'e Çıkardı

**Brisa, Enerjisa şirketlerinden Eşarj iş birliğiyle mobilitenin geleceği olarak görülen elektrikli araçlar için Türkiye genelinde şarj istasyonu açmaya devam ediyor.**

**İSTANBUL,** Bursa, Denizli, Antalya, Tekirdağ, Trabzon ve Adana illerindeki Brisa Otopratik mağazalarında ve bayi noktalarında hizmet veren 8 adet istasyonun ardından Mersin, Diyarbakır ve İstanbul Esenyurt'ta toplam 3 yeni istasyon daha hizmet vermeye başladı. Brisa, elektrikli araçların yaygınlaşmasında önemli bir ihtiyaç olan bu istasyonların sayısını 2021 yıl sonuna kadar 15'e, 2022'de ise 35'e çıkarmayı hedefliyor.

Elektrikli araçlara olan ilgi her geçen gün artarken, başta şarj istasyonları olmak üzere bu araçlara uygun altyapıyı sağlamak kritik bir önem arz ediyor. Lastiğin ötesinde hizmetler sunma vizyonuyla faaliyet gösteren Brisa, hızlı bakım ve servis zinciri Otopratik mağazalarında ve bayi noktalarında elektrikli şarj istasyonu hizmeti sunmak amacıyla 2018 yılında Enerjisa Eşarj ile iş birliği başlattı.

İlk şarj istasyonunu İstanbul'da Beyoğlu Dolapdere'de bulunan Otopratik Arıcıoğlu ve Bursa'da bulunan Otopratik Grup Oto noktalarında açan Brisa, daha sonra 2021 yılı içerisinde İstanbul Seyrantepe'deki Birlas mağazası ile Denizli, Tekirdağ, Antalya, Adana ve Trabzon'daki Otopratik'lerde de e-şarj istasyonu açarak 8 noktaya ulaştı. Yıl sona ermeden Brisa, 'Mersin ve Diyarbakır'daki Otopratik'ler ile İstanbul Esenyurt'taki yeni premium mağaza konseptli Tekin Kardeşler Performance Center'da olmak üzere 3 yeni istasyonu daha hizmete açtı. Böylece şarj istasyonu sayısı 11'e ulaştı. Lastik lideri, 2021 yıl sonuna kadar 15, 2022 sonunda ise 35 istasyon ile hizmet vermeyi hedefliyor.

Mersin ve Diyarbakır Otopratik noktalarındaki yüksek hızlı istasyonlar orta sınıf bir elektrikli araçta yüzde 20 ile yüzde 80 arası dolumu yarım saatte gerçekleştirebiliyor. İstanbul Esenyurt'daki hızlı şarj özellikli istasyonda ise araçlar bu değere 1 saatin biraz üstünde sürede ulaşılabiliyor. İstasyonlar aynı anda iki araca hizmet verilebiliyor.

Konuyla ilgili görüşlerini aktaran Brisa CIO'su Tekin Gülşen, "Lastiğin ötesinde hizmetler sunma vizyonumuzun bir parçası olarak müşterilerimizin daima yanındayız. Daha önce keşif ve altyapı geliştirme çalışmalarını tamamladığımız Otopratik noktalarımızda veya bayilerimizde elektrikli araç şarj istasyonlarımızı hizmete açmaya devam ediyoruz. 11 noktaya ulaştık, ağımızı hızla artırmaya devam edeceğiz. Bu vizyonumuzu paylaşan ve emeği geçen herkese teşekkür ederiz." dedi.

# Hızlı Şarj Altyapısına 700 Milyon Avro'luk Yatırım

**Audi'nin de yer aldığı Ionity, 2025 yılına kadar 5 binden fazla ek hızlı şarj noktası kurmak için yaklaşık 700 milyon Avro'luk yatırım yapma kararı aldı.**

**KARAR** doğrultusunda, Audi'nin de hissedar olduğu ortak girişim, şu anda bin 500'den fazla olan yüksek performanslı 350 kW şarj noktası sayısını 2025'e kadar 7 bine çıkaracak. Yeni yatırımla şarj istasyonlarının sadece otobanlarda değil, aynı zamanda yoğun şehirlerarası ana yollarda da inşa edilmesi planlanıyor.

**Ionity'nin genişlemesi, e-mobiliteyi daha da çekici hale getiriyor**

2025 yılına kadar 20'den fazla tamamen elektrikli modelle geniş servis istasyonları, dinlenme ve alış veriş alanlarının bulunduğu yeni tesisleri inşa etmek ve işletmeyi de hedefleyen Ionity, müşteri deneyimini önemli ölçüde geliştirmeyi amaçlıyor.

Duesmann, bunun ciddi bir değişim ve fırsat olduğunu söyledi. Duesmann "E-mobilitenin başarısı büyük ölçüde kapsamlı bir şarj altyapısına bağlı. Şarj ağını geliştirmeye ve iyileştirmeye odaklanan Ionity'nin bu genişleme kararı, elektrikli araçları daha çekici hale getirmede önemli bir rol oynayacak." diye konuştu.

Yatırım kapsamında Ionity, kullanım seviyelerine bağlı olarak yeni istasyonlarında kapasite artırımına da planlıyor. Yeni siteler, altı ila on iki şarj noktasıyla tasarlanacak. Böylece kullanıcıların şarj ve bekleme sürelerinin önemli ölçüde azaltılması hedefleniyor. Yeni araziler satın alarak tabanlı bir EV lansmanı planlayan Audi, 2026'dan itibaren yalnızca yeni, yenilikçi tamamen elektrikli modelleri pazara sürecek.

Tüm temel segmentlerde ürün yelpazesini elektrikli otomobillere dönüştürdüklerini belirten AUDI AG Yönetim Kurulu Başkanı Markus

Ionity'nin kurucu üyeleri arasında yer alan ve en başından itibaren ortak girişimin ortağı olan Audi, kendi şarj hizmeti olan e-tron Şarj Hizmeti'ni de Ionity'nin Avrupa genelinde bulunan hızlı şarj istasyonları ağından temel alıyor. Yalnızca bir şarj kartının kullanıldığı hizmet, şu anda 26 Avrupa ülkesinde 280 binden fazla şarj noktasına erişim sağlıyor.

**Tak ve Şarj Et: Audi, RFID kart veya uygulama olmadan şarj mümkün**

Aralık 2021'den itibaren Audi, yalnızca "Tak ve Şarj Et - Plug & Charge (PnC)" olarak bilinen Ionity ağında özellikle premium bir şarj şekli sunmayı planlıyor. Bu sayede, bir elektrikli otomobili RFID (radyo frekansı tanımlama) kartı veya bir uygulama olmadan kolayca ve güvenli bir şekilde şarj etmek mümkün olacak. Yeni sistemle, doğrulama işlemi, şarj kablosu araca bağlanır bağlanmaz, uyumlu şarj istasyonlarında şifreli iletişim yoluyla otomatik olarak gerçekleşecek ve şarj işlemi başlayacak. Sistem, 2021 yılının 48'inci haftasından sonra üretilmiş olan PnC özellikli Audi e-tron modellerinde kullanılabilecek.

# Mercedes Benz Türk'ten Barsan Global Lojistik'e 320 Adetlik Rekor Teslimat

**MERCEDES-BENZ** Türk, 2010 yılından bu yana iş ortaklığı yaptığı Barsan Global Lojistik firmasına gerçekleştirdiği filo teslimatlarına 2021 yılında bir yenisini daha ekledi. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen 320 adet Actros 1848 LSnrL aracının tamamını "tam paket servis sözleşmeli" olarak satın alan Barsan Global Lojistik, yeni araçlarını uluslararası nakliye alanında kullanacak.

Teslimatları tamamlanan araçlar için düzenlenen törene; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs Direktörü Tolga Bilgisu, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler CFO'su Gökmen Onbulak, Barsan Global Lojistik Firma Sahibi Kamil Barlın, Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi Can Kırcan, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi Tacim Genç, Barsan Global Lojistik İcra Kurulu Üyesi Hakan Kölemenoğlu ve Barsan Global Lojistik Global Finans Direktörü Buğra Sözüçetin katıldı.

Uluslararası nakliye ve gümrükleme alanında faaliyet gösteren Türkiye'nin seçkin firmalarından Barsan Global Lojistik, bugün 44 ülkede yer alan 80 lojistik merkeziyle ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya kadar çok geniş bir coğrafyada entegre lojistik hizmeti veren bir şirket konumunda. Mercedes-Benz Türk ile Barsan Global Lojistik arasında 2010 yılında 200 kamyonun teslim edilmesi ile başlayan ve 11 yıldır süren iş birliği, 2021 yılındaki 320 adetlik teslimatla devam ediyor. Bu yıl gerçekleştirilen 320 adet Actros 1848 LSnrL satışı ile birlikte, Barsan Global Lojistik'in 2010 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı toplam araç sayısı bin 800 adedi aştı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt yaptığı açıklamada, düzenlenen törende yaptığı konuşmada, "Uzun yıllardır devam eden kıymetli iş ortaklığımıza yakışır kalite ve donanımlara sahip araçlarımızın Barsan Global Lojistik'in filosunda bulunması bizleri son derece gururlandırıyor. Yıllardır süren ve karşılıklı güven üzerine kurulu bu iş birliğimizi bugünkü teslimat ile 1.800 adedin üzerine çıkarmış bulunuyoruz. Yatırımlarımızın hız kesmeden devam ettiği Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen araçlarımızın Barsan Global Lojistik şirketine ve Türkiye lojistik sektörüne hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ ise, "1982 yılında Kamil Barlın tarafından kurulan Barsan Global Lojistik, entegre lojistik hizmetini küresel ölçekte karşılayan global bir dünya şirketi olup, 44 ülkede yer alan 80 lojistik merkeziyle hizmet vermektedir. Dinamik ve hızla büyüyen yapımızı yenilikçi ve teknolojiyi iyi kullanan yatırımcı kimliğimize borçluyuz. Beklentilerimizin tam olarak anlaşılabiliyor olması, araçların kalitesi, düşük yakıt performansı, finansman şartları ve toplam sahip olma fırsatları, ulusal ve uluslararası yaygın yetkili servis ağı ile müşterilerine yaklaşımı nedeniyle Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizin gelecekte de süreceğine inanıyorum. Bugün bizi bir araya getiren 320 adetlik filo alımının; Türk ekonomisine, Türk lojistik sektörüne ve şirketlerimize hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

# Anex Tour Filosunu Anadolu Isuzu İle Güçlendirdi

**TÜRKİYE'NİN** ticari araç markası Anadolu Isuzu, Anex Tour'un filosuna eklediği 17 NovoLux otobüsün teslimatını 1 Aralık 2021 Çarşamba günü Antalya'da düzenlenen törenle gerçekleştirdi. Türkiye'de ve dünyada önder Turizm operatörlerinden ANEX tour filosundaki mevcut Novolux'lere 17 adet daha ilave etti.

Törene, Anex Tour Genel Koordinator & Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Mehmet Kasan Güneysu, Chief Operating Officer (COO) Sn. Aydın Yaşayacak, Genel Müdür Sn. Vural Karasu, Türkiye Operasyon Müdürü Sn. Savaş Aktuz, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Ticari Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü Naz Özkırım, Isuzu Antalya Esay Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Göyük, Genel Müdür Erkan Göyük, Satış Müdürü Muhsin Civilibal katıldı.

Türkiye dışında Almanya, Rusya ve Dubai gibi farklı noktalarda ofisleri bulunan Anex Tour, 25 yıldır kurumsal ve bireysel turizm alanında faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor. 20 yılı aşkın süredir bölgede faaliyet gösteren Anadolu Isuzu Antalya Bayisi Esay Otomotiv aracılığıyla satışı gerçekleştirilen NovoLux müşterinin konforunu, kaliteyi ön planda tutan işletmelerin ve kullanıcıların tercihi oluyor. Novolux işletme maliyetlerindeki ekonomisi ile de dikkat çekiyor.

Düzenlenen törende konuşan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman şunları söyledi: "Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu olarak turizm sektörünün önde gelen şirketlerinden olan Anex Tour'a tercihlerini Novo Lux'ten yana kullandıkları için teşekkür ediyoruz. Anex Tour'un filosunu büyütürken bizi tercih etmesi, NovoLux modelimizin kendi segmentindeki gücünün de göstergesi. İşbirliğimizin Anex Tour'la önümüzdeki dönemde daha da güçlenerek gelişeceğine gönülden inanıyorum. Anadolu Isuzu olarak güçlü bayi ve servis ağımızla müşterilerimize ve iş ortaklarımıza ihtiyaçları doğrultusunda destek vermeye, hep birlikte yeni başarılara imza atmaya devam edeceğiz."

Anadolu Isuzu'nun orta boy otobüs segmentindeki başarılı ürünü NovoLux, Euro 6D emisyon standardın da 190 beygirlik uzun ömürlü Isuzu motoruna sahip. NovoLux sunduğu yüksek performans ve konforun yanı sıra güvenlik açısından da birçok üstün özellik içeriyor. Çevreci ve sessiz motoruyla yolcularına konfor, sürücüsüne ise ergonomi sunan NovoLux, dayanıklı yürür aksamı ve verimli motoru ile işletmecisine sınıfında en ekonomik işletim avantajı sağlıyor. NovoLux turizm, personel ve okul taşımacılığını yapan işletmelerin vaz geçilmez iş ortağı.

KargoHaber taşımacılık-lojistik
ABONE FORMU
abone formu
Aylık olarak yayınlanan, taşımacılık ve lojistik dergisi KargoHaber, sektördeki gelişmeleri aboneleriyle sıcağı sıcağına paylaşıyor. KargoHaber'in yeni abonesi olarak siz de bu ayrıcalığı hakettiniz. KargoHaber, bundan böyle abone formunda belirttiğiniz adrese düzenli olarak ulaşacak...
ABONELİK BİLGİLERİ
Tarih:...../...../.....
Firma Adı: .....
İlgili Kişinin Adı-Soyadı: ..... Ünvanı: .....
Adres: .....
..... Tel: ..... Faks: .....
Vergi Dairesi ve Numarası: ..... İmza: .....
ÖDEME ŞEKLİ
Abonelik Bedeli 250 TL'dir.
☐ Nakit Olarak, Aysberg Basın Yayın Ltd. Şti.'ne
☐ Akbank Mecidiyeköy Şubesi, 30993 No.lu hesaba
Ödemeyi yaptığınız banka dekontunu, bu formu da eksiksiz doldurarak fakslamak suretiyle bize ulaştırdığınız andan itibaren aboneliğiniz başlayacak.
KargoHaber'e abone olan herkese Taşımacılık Rehberi'nin son sayısı
ÜCRETSİZ
Tel: +90.212 217 49 59 Faks: +90.212 211 62 77 Web: www.aysberg.com • www.kargohaber.com E-mail: abone@aysberg.com

EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

Messe München

BEYOND EXPECTATIONS

16-18 Kasım 2022

## Dr. Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi İstanbul

» www.logitrans.istanbul

# logitrans TURKEY

international transport logistics exhibition

KOSGEB

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

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

*Birinci sayfadaki haberin devamı*

# Geçiş Belgelerinde Rekor Kırıldı

T.C. ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞI

**Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, ülke ekonomisini destekleyecek adımları ulaşımın her alanında atmaya devam ediyor. Karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde 2021 yılında rekor kırıldı. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgeler ile birlikte toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aştı.**

**ULAŞTIRMA** ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan yazılı açıklamaya göre, uluslararası karayolu taşımacılığından elde edilen kazanımlar ihracata büyük katkı sağladı. Bakanlığa bağlı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen Karayolu Ulaştırması Karma Komisyonu (KUKK) toplantılarında Kırgızistan ile serbestleştirme süreci başlatıldı. Macaristan ile de transitte kotanın sınırsız olduğu hüküm altına alındı.

Azerbaycan geçiş belgesinin 35 binden 46 bine yükseltildiği belirtilen açıklamaya, şöyle devam edildi: "Özbekistan'dan da 18 bin ücretsiz belge alındı. 2021 yılında, karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde de rekor kırıldı. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgeler ile birlikte, toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aştı. Bu ülkeler arasında yer alan, İtalya, İspanya, Finlandiya, Norveç, Yunanistan'dan ilk defa ilave belge temin edildi."

**Avrupa'ya yönelik taşımalarda büyük adımlar atıldı**

Avrupa'ya yönelik taşımalarda büyük adım atıldığına vurgu yapılan açıklamada, "Avrupa ülkelerine yönelik uluslararası karayolu taşımalarında en önemli transit ülkelerden birisi olan Sırbistan ile KUKK toplantısı gerçekleştirildi. İki ülke arasındaki karayolu taşımacılığında tarihi kararlar alındı. İmzalanan protokol ile 2022 yılından itibaren geçiş belgelerinin tamamının ücretsiz olması kararlaştırıldı. Taraflar, yeni bir karayolu taşımacılığı anlaşması yaparak ikili ve transit taşımaların serbestleştirilmesi konusunda prensip kararı aldı. Türk taşımacıları için belirlenen yıllık çok girişli geçiş belgesi sayısı ise 25 bin olarak belirlendi. Bu sayede 25 bin taşıtımız tek belge ile bir yıl boyunca sınırsız sayıda Sırbistan'a ve Sırbistan üzerinden taşıma yapabilme imkanına kavuştu. Geçiş belgelerinin ücretsiz olması taşımacılara ve ihracatçılara yıllık toplam 6 milyon dolara varan tasarruf sağlıyor" ifadeleri kullanıldı.

KUKK toplantısı yapılan bir diğer ülkenin de Yunanistan olduğu kaydedilen açıklamada, toplantı sonunda imzalanan protokol ile yıllar sonra ikili geçiş belgesi kotasının 20 binden 26 bine yükseltildiği, bunun 13 bin adedinin ise ücretsiz olduğuna dikkat çekildi. Transit geçiş belgesi kotasının 35 binden 40 bine yükseltilirken, belgelerin yarısının ücretsiz kota olarak belirlendiğine işaret edilen açıklamada "Ayrıca, 2021 yılında alınan 11 bin ilave belgenin 2022 yılı kotasından mahsup edilmemesi kararlaştırıldı. Yunanistan'dan ilk defa ücretsiz transit geçiş belgesi temin edilirken, hem ikili hem de ikili taşımalarda alınacak ücretsiz belgeler sektöre 2.3 milyon Euro tasarruf imkanı sağladı" denildi.

# 'Yeşil Mutabakat Gümrük Birliği'ni Kökten Değiştirecek'

**TÜRKİYE-AB** Karma İstişare Komitesi (KİK) 40'ıncı Toplantısı İzmir'de gerçekleştirildi. TOBB Başkanı ve Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Eş Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun moderatörlüğündeki toplantıya; T.C. Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı, Avrupa Ekonomik ve Sosyal Komitesi Üyesi, Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Eş Başkanı Peter Clever, AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, Avrupa Ekonomik ve Sosyal Komitesi, Dış İlişkiler Bölüm Başkanı Dimitris Dimitriadis katıldı. Avrupa Komşuluk Politikaları ve Genişleme Müzakereleri Genel Direktör Yardımcısı Maciej Popowski ise video konferans yoluyla toplantıya katıldı.

Toplantısı'nda konuşan TOBB Başkanı ve Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Eş Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu KİK'in Türkiye kanadının, Türkiye ile AB arasındaki ilişkileri, Türkiye'nin ekonomik, iş, sosyal ve insani yaşamının dönüşümü için bir yol haritası ve reçete olarak gördüğünü vurguladı. Hisarcıklıoğlu konuşmasında, "1995 yılından bu yana, Türkiye-AB KİK, iyi günde ve zor günlerde bir araya gelmeyi başarmıştır. Bugün de Türkiye ile AB arasındaki diyaloğa desteğimizi göstermek için bir kez daha bir aradadır. Gümrük Birliği, Türkiye ekonomisinin dönüşümünde en önemli araç olmuştur. Katılım müzakereleri bunu daha da genişlemiştir. Katılım müzakerelerinin olumlu etkisini birçok alanda hepimiz hissettik. Hem AB hem de Türkiye için ortak bir gelecek düşünmemizi sağlayan bir gündemimiz vardı. Ancak son yıllarda ne yazık ki Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler durgunlaşmaya başladı. Öte yandan hepimiz biliyoruz ki birbirimize ihtiyacımız var. Mevcut durumu bu haliyle sürdürmemiz mümkün değil" dedi.

Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "Bana göre, Başkan Ursula von der Leyen tarafından sunulan 'Yeşil Mutabakat' olumlu gündemin bir anahtarı olarak düşünülmelidir. Yeşil Mutabakat döneminde Gümrük Birliği'nin modernizasyonunu şu an çok ihtiyacımız olan ve ilişkileri güçlendirecek bir adım olarak görüyoruz. Bu ikisi birbiriyle bağlantılı. Bu, hem Türkiye'deki hem de AB'deki iş dünyalarına da yardımcı olacaktır. Çünkü Yeşil Mutabakat süreci, Gümrük Birliği modernizasyonu gündemini kökten değiştirecek bir yapıdadır. Buna ek olarak, AB-KİK olarak afet yönetimini yakın işbirliği alanı olarak kabul ediyoruz. İklim değişikliğinin olumsuz etkilerine tanık olmaya başladık. Bu yaz çıkan orman yangınları Türkiye, Yunanistan ve diğer Akdeniz ülkelerini çok kötü etkiledi. Türkiye, Almanya ve diğer AB üye ülkelerindeki seller de ortak endişe kaynağıydı. Deprem hem Türkiye hem de Yunanistan'ın ortak meselesi oldu. Bu da her iki ülke halkı arasında ortak bir dayanışmaya da yol açtı."

**Hisarcıklıoğlu: "Fonların miktarı artırılmalı"**

Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin sivil toplum kuruluşlarının uzun yıllardır AB-Türkiye mali işbirliğinden yararlandığını, ancak bu fonların miktarının azaldığını ifade etti. Türkiye'nin, ekonomisini Yeşil Mutabakat, döngüsel ekonomi ve dijitalleşmeye adapte edebilmek üzere dönüştürmek zorunda olduğuna işaret eden Hisarcıklıoğlu, "Dolayısıyla bu tür destekleme fonlarının miktarını artırmak için desteğinizi rica ediyoruz. Tüm Türkiye vatandaşları için, ancak özellikle iş dünyası için vize diyaloğunun başarıya ulaşması gereklidir. Burada da desteğinize ihtiyacımız var. Bildiğiniz gibi AB, Türkiye'nin bir numaralı ticaret ortağıdır. Türkiye'de AB'nin altıncı büyük ticaret ortağıdır. Ticaretimizin çoğu kara taşımacılığı ile yapılmaktadır. Hem AB'ye giden hem de AB'den gelen ticaret hatlarımız, transit kotalarıyla karşı karşıyadır. Bu da, hem maliyetler ve hem teslimat sürelerini olumsuz etkilemektedir. Bu konunun çözümü için de yine desteğinize ihtiyacımız var. Türkiye'ye ve AB üyelik sürecine yeniden enerji vermeliyiz. Türkiye'nin sivil toplumu olarak her türlü yapıcı girişimi desteklemek için buradayız. Bu sürece karşılıklı katkıda bulunabileceğimiz pek çok konu bulunmaktadır" diye konuştu.

**Kaymakcı: "Gümrük Birliği'nin güncellenmesi gerekiyor"**

Dışişleri Bakan Yardımcısı ve Avrupa Birliği (AB) Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı da konuşmasında, Türkiye'nin AB sürecine ilişkin, "Türkiye aslında uzaklaşmıyor, eskiden bulunduğu yerde ama Türkiye bazı üye devletlerin hareketleri nedeniyle uzağa itiliyor. Biz Türkiye'yi kesinlikle üyelik perspektifinden değerlendirilmesini istiyoruz." dedi.

Pozitif ajandayı sürdürmeyi ümit ettiklerini dile getiren Kaymakcı, şöyle konuştu: "Pozitif ajanda üzerinde çalışılması gereken bir konu. Tam üyelik önemli bir perspektif. Bunun yarın gerçekleşmeyeceğini biliyoruz. Türkiye'nin reformist bir yolda ilerlemesi isteniyorsa, Kopenhag kriterleri içinde hareket etmesi bekleniyorsa tam üyelik sürecinin durdurulması demotivasyon kaynağı oluyor. Türkiye aslında uzaklaşmıyor, eskiden bulunduğu yerde ama Türkiye bazı üye devletlerin hareketleri nedeniyle uzağa itiliyor. Biz Türkiye'nin kesinlikle üyelik perspektifinden değerlendirilmesini istiyoruz. Ancak biliyorsunuz

ki Gümrük Birliği'nin güncellenmesi gerekiyor. Bugünkü uygulamalarda asimetriler var ve ticaret açısından pürüze neden olan noktalar var. Ama AB ve Türkiye arasındaki olumlu gündemin devam ettirilmesi için önemli. Üst seviye toplantıların yapılması önemli. Özellikle politik sebeplerle üyelik sürecimizin beklemeye alınması ne yazık ki bizim için motivasyonu düşüren bir uygulama oldu."

Avrupa Ekonomik ve Sosyal Komitesi Üyesi ve Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Eş Başkanı Peter Clever da ülkelerin yaşadığı tüm güçlüklere rağmen iletişim kanallarını açık tutmak zorunda olduğunu söyledi. Bugün iki meseleye odaklanmak gerektiğini anlatan Clever, "Birincisi ortak afet yönetimindeki değişimler. Aynı ekipmanlara ve eğitime sahip olmalıyız. Bunu yaparken de izin istememiz lazım. Diğeri ise ekonominin yeşillenmesi, bu hepimiz için ihtiyaç. Şu anda Paris Anlaşması'nda hareket ediyoruz bundan mutluyuz, birlikte yapabileceğimiz çok şey var." dedi.

logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY