

# Kargo Haber

ARALIK 2023 SAYI 300

taşımacılık-lojistik ISSN 1302-0021

**PAN project**  
LOGISTICS

**PROJE TAŞIMACILIĞINDA**  
Alternatif rota ve modeller sunan Pan profesyonel risk yönetimi fark yaratıyor.

▲ Konusunun uzmanı, çözüm odaklı ekip  
▲ Alternatif taşıma rotaları ve modelleri  
▲ Profesyonel risk yönetimi

www.panlogistics.com.tr  
444 7 726



## Proje Taşımacılığına Talep Artmaya Devam Ediyor

PROJE taşımacılığı, büyük volümlü yatırımlar, ağır tonajlı yükler, endüstriyel taşıma, fabrika/sentral ekipmanlarının taşınması gibi özel taşıma ihtiyaçlarına odaklanırken, kombine taşımacılık ise çoklu modlarla entegre biçimde yüklerin

koordineli, tek elden, ekonomik fiyatlarla, verimli, güvenli ve hızlı taşınmasını sağlıyor.

Bu taşımacılık türleri, çeşitli alanlarda kullanılmak üzere özel olarak tasarlanmış araçlarla büyük, ağır, değerli veya karmaşık yüklerin ta-

şınmasına olanak tanır. "Çevredostu Proje ve Kombine Taşımacılık" olarak adlandırılan bu yaklaşım, ekonomik faydaların yanı sıra ekolojik dengeye de katkı sağlar. Denizyolu ve demiryolu gibi farklı taşıma modlarının kullanılması, CO2 salımını

azaltarak iklim değişikliği ve küresel ısınmanın önlenmesine yardımcı olur. Bu yöntemler, yalnızca karayolundan yapılan çok araçlı taşımaların yerine daha sürdürülebilir ve çevre dostu bir seçenek sunar.

Malzemelerin yüklenmesi, taşınması ve ulaştırıldığı yerde teslimi noktasında taşıma yapan çalışanların özel koruyucu giysiler kullanmaları önem taşır. Bu nedenle proje taşımacılığının temel kuralı güvenlik tedbirlerinin taşımının yapıldığı platforma uygun olacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

Proje taşımacılığında ağır tonajlı yüklerin taşınması söz konusuysa sürücü ve diğer personelin bu konuda deneyimli olmaları önemlidir. Karayolu taşımacılığında kılavuz araç seçimiyle güvenli bir yol izlemek mümkün hale gelir. Zaman ve işgücünü projenin gereklerine uygun koordine ederek proje ve inşaat lojistiğinde maksimum verim elde edilebilir.

Devamı 12. sayfada



**Transit**

- Bulgaristan
- Hırvatistan
- Estonya
- Yunanistan
- Macaristan
- İtalya
- Letonya
- Litvanya
- Makedonya
- Romanva
- Sırbistan
- Slovakya
- Slovenya
- İspanya
- Türkiye
- Ukrayna

**Transit, İthalat/İhracat**

- Belçika
- Fransa
- Almanya
- Hollanda
- Birleşik Krallık

**Transit, İhracat**

- İrlanda
- Polonya
- İsviçre

**SGS TransitNet**

## Lojistik Sektörüne Destek Müjdesi

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı ve UND Başkan Yardımcısı Murat Baykara, sektörün krediye ulaşması konusunda yaptıkları görüşmelerde olumlu sonuç aldıklarını, yakında sektöre müjdelere verileceğini söyledi. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Akın Ak da komiteden gelen talepleri değerlendirdiklerini belirtti.

Devamı 14. sayfada

**CHAMP**

**Gönderilerinizi adım adım takip etmek ister misiniz?**

Sebnem Sayli  
sebnem.sayli@champ.aero  
www.champ.aero

**Traxon Premium Tracking**

**AWB numarası ile her gönderiyi çıkıştan varışa takip edebilirsiniz**

## Havacılık Sektörünün 2024 Hedefi 1 Trilyon Dolar

ULUSLARARASI Hava Taşımacılığı Birliği, hava yolu sektöründe gelecek yıl için rekor satış ve yolcu sayısı öngörüldüğünü bildirdi. IATA'dan yapılan açıklamada, küresel hava yolu sektörünün gelirlerinin gelecek yıl bu yıla göre yüzde 7,6 artarak 964 milyar dolarlık rekor seviyeye ulaşmasının beklendiği kaydedildi.

Havayolu sektörünün net karının bu yıl 23,3 milyar dolara ulaşmasının tahmin edildiğine dikkat çekilen açıklamada, söz konusu karın gelecek yıl 25,7 milyar dolara ulaşmasının öngörüldüğü belirtildi. Sektörün net kar marjının ise bu yıl yüzde 2,6 ve 2024'te 2,7 olması bekleniyor.

Bu yıl yolcu başına ortalama gelir 5.44 dolar olarak hesaplanıyor. Kargo hacimlerinin 2023 ve 2024'te sırasıyla 58 ve 61 milyon ton olması bekleniyor. Kargo gelirlerinin 2024 yılında 111 milyar dolar olacağı öngörülürken, 2021 yılında elde edilen 210 milyar dolarlık rekor rakama kıyasla önemli bir gerileme olacak.

Devamı 19. sayfada

**Türkiye'nin İlk Elektrikli Çekicisi Yollarda!**  
Sürdürülebilir Bir Geleceğe Doğru Çevreci Adımlar Atıyoruz.

**Sarp Intermodal**

logitrans TÜRKİYE

logitrans TÜRKİYE

logitrans TÜRKİYE

logitrans TÜRKİYE

logitrans TÜRKİYE

logitrans TÜRKİYE

**İÇİNDEKİLER**

**LOJİSTİK**

Ulaşım ve Altyapıda 30 Yıl Planlandı ▽ 2

Şoför Açığı 2028'e Kadar 7 Milyonu Geçebilir ▽ 4

Ekol Marmaray Hattından İlk Treylere Geçişini Gerçekleştirdi ▽ 9

**HAVAYOLU**

THY Airbus Siparişi İle Filosunu Genişletiyor ▽ 18

**DENİZYOLU**

Limanlarda Elleçlenen Konteyner Miktarı Artarken Yük Miktarı Azaldı ▽ 20

**DEMİRYOLU**

Pezük, Türkiye Demiryolu Alanındaki Hedeflerini UIC'ye Anlattı ▽ 21

**TİCARİ ARAÇLAR**

Iveco Yenilenen Araç Gami ve İnovatif Çözümlerle 2024'e Hazır ▽ 22

**YAN SANAYİ**

Goodyear'in EV-Ready Etiketli Lastikleri Geliyor ▽ 24

**OTOMOBİLİTE**

Yılın İlk 11 Ayında Otomobil Pazarı Yüzde 59 Arttı ▽ 26

# Ulaşım ve Altyapıda 30 Yıl Planlandı

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Bakanlığın 2024 yılı bütçesi üzerinde TBMM Genel Kurulu'na yaptığı konuşmasında, "Ulaşım ve haberleşmede 21 yılda 198 milyar dolar yatırım yaptık, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu ulaştırma ve altyapı yatırımlarını önümüzdeki 30 yıl için planladık, 197 milyar dolar ilave yatırım gerçekleştireceğiz, 2023 yılında yatırım bedeli 230,4 milyar lira olan 57



## T.C. ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞI

proje tamamladık, 2024 yılı için ise, 661 milyar lira olan bütçe teklifinin, 348 milyar lirasını yatırımlara ayırdık.

Paylaştığımız veriler, vatandaşımızın hayatında karşılığı olan devrim niteliğindeki hizmet ve eserlerdir" dedi. Ülke sathında 2 bin 751 projede görev alan toplam 223 bin kişiyle, çalışmalara hız kesmeden devam ettiklerini ifade eden Uraloğlu, "Hayata geçirilen yatırımlar ile; trafik güvenliğine katkı sağlayarak, vatandaşların ulaşım taleplerini en üst düzeyde karşılama gayreti içindeyiz. Bu kapsamda, ülkemizin

ihtiyaç duyduğu ulaştırma ve altyapı yatırımlarını önümüzdeki 30 yıl için planladık. Toplam 197 milyar dolar tutarında ilave yatırım gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

**Projelerin emisyon azalımını hesaplıyoruz, 204 milyon dolar fayda sağladık**

Bakanlık olarak, iklim krizinin ülkeye ve dünyaya verdiği olumsuz etkileri önemsediklerini ifade eden

**Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu ulaştırma ve altyapı yatırımlarının önümüzdeki 30 yıl için planlanarak 197 milyar dolar ilave yatırım gerçekleştireceklerini açıkladı.**

Uraloğlu, "Gerçekleştirdiğimiz projelerin çevreye olan olumlu etkisini tespit etmek için emisyon azaltımını hesaplıyoruz. Hayata geçirdiğimiz mega projeler ile yaklaşık 25 milyon ton karbondioksit emisyonunda azalıma bağlı olarak toplam 204 milyon dolar fayda sağladık" açıklamasında bulundu.

Yerli ve Milli Elektrikli Aracımız TOGG'un yollarda olduğunu hatırlatan Uraloğlu, "Sadece son 6 ay içerisinde ülkemizdeki elektrikli araç sayısı yüzde 351 ve elektrikli araç şarj soketi sayısı yüzde 289 oranında arttı. Bu artışın ivmelenecek devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

Bakanlık olarak 7/24 aralıksız çalıştıklarına dikkati çeken Uraloğlu, "2023 yılında; toplam yatırım bedeli 230,4 milyar lira olan 57 projeyi tamamlayarak halkımızın hizmetine sunduk" dedi.

Bakan Uraloğlu, konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "89 kilometresi otoyol olmak üzere 297 kilometre bölünmüş yol yaptık. 14 kilometre uzunluğunda 4 adet tünelin yapımını tamamladık. 21 kilometre uzunluğunda 110 adet köprünün ve viyadüğün yapımını bitirdik. 791 kilometre yeni demiryolu ağı inşa ettik. Sinyalli demiryolu hat uzunluğumuzu 811 kilometre artırdık. Elektrikli demiryolu hat uzunluğumuza 898 kilometre ekledik. Yaklaşık 10 milyon yolcumuza hızlı trenlerle seyahat imkânı sağladık. Havayollarında yaklaşık 216 milyon yolcu taşıyarak, havayollarımızı halkımız için erişilebilir kıldık. 2,41 milyon yeni aboneyle yüksek hızlı internet hizmetimizi yaygınlaştırdık. Fiber optik kablo uzunluğumuzu 19 bin kilometre artırdık."

"2024 Yılında hedeflerimizle uyumlu olarak, 661 milyar lira olan bütçe teklifimizin 348 milyar lirası yatırımlara ayrılmıştır" diyen Uraloğlu, yapılacak yatırımları şu şekilde sıraladı: "Limanlar ile lojistik bölgelerin demiryolu bağlantısı sağlayacak iltisak hatlarımızı yapmaya devam edeceğiz. Etüt proje çalışmaları devam eden hatlardan; Afyonkarahisar-Burdur, Kırıkkale-Kırşehir-Aksaray, Şanlıurfa-Mardin, Malatya-Elâzığ-Diyarbakır, Gölbaşı-Adıyaman-Kahta, Nurdağ-Kahramanmaraş hızlı tren hatlarının etüt proje çalışmalarını tamamlayacağız. Rize İyidere Lojistik Limanı İnşaatının yapım çalışmalarına devam edeceğiz. Demre Yat Limanı üstyapı projesini tamamlayıp işletmeye açacağız."

**Vega International Car-Transport and Logistic-Trading Ges.m.b.H.**

**We have the right environmentally friendly solution for the transport of your trucks, trailers, buses and cars worldwide.**

transport on its own wheels  
transport on special trailers  
innovative rail solutions  
logistic chain/combined solutions  
r2L Connector Solutions

trailer trucking  
ro/ro service  
service centre  
storage solutions  
vessel transport

**HEADOFFICE SALZBURG**  
Schmiedinger Straße 67 Tel +43/662/436280 E-mail vega@vegatrans.com  
A-5020 Salzburg Fax +43/662/436294 Internet www.vegatrans.com

**Excellence is our driver**

klima:aktiv

Satzburg . Vienna . Ulm . Wörth . Rheine . Trieste . Gent . İstanbul . Aksaray  
Karlovı Vary . Tıblısı . Zagreb . Aiud . Bucuresti . Novi Sad

# UND Küresel Lojistik Performansını Artırmayı Hedefliyor

ATILIM Üniversitesi tarafından Ankara Lojistik Üssü'nde (ALÜ) "Cumhuriyetimizin İkinci Yüzyılına Girerken Lojistik Sektörü ve 12'nci Beş Yıllık Kalkınma Planı Açısından Değerlendirme" konulu konferans düzenlendi.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, önümüz-

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras



deki 3 yıl için UND tarafından hazırlanan Strateji Planı'nın 12'nci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile uyumlu hedefler içerdiğini söyleyerek "Hedeflerin gerçekleşmesi için gereken sorumlulukların tümünü üstleneceğiz" dedi.

Konferansın açılış konuşmasını yapan UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Dünya Bankası tarafından yayınlanan Küresel Lojistik Performans Endeksi'nde Türkiye'nin özellikle Asya ve Avrupa pazarına sunduğu lojistik destek sayesinde 47'nci sıradan 38'inci sıraya yükseldiğini ifade ederek, hedeflerinin bunu orta vadede 25'inci sıraya yükseltmek olduğunu kaydetti.

Aras, lojistik sektörünün ihracatın artırılmasına ve cari açığın azaltılmasına büyük katkı sunduğunu ifade ederek, "2022 yılı itibarıyla 250 milyar

doları aşan mal ihracatımızın uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırarak destek veren yük taşıma sektörü özellikle pandemi sürecinden itibaren küresel ticaret rotalarının ülkemize kayması ile birlikte büyük bir ivme kazanarak 2022'de 20 milyar dolarlık ihracatı gerçekleştirmiştir. 2023 yılı için sektörümüzün hedefi 28 milyar dolar orta vadede ise 40 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesi için ülke olarak sektörümüz adına üstlenmemiz gereken sorumlulukların tümünü üstleneceğiz" dedi.

Aras yaptığı konuşmada, 12'nci Beş Yıllık Kalkınma Planı hazırlıkları sürecinde, UND olarak sektörümüzle ilgili ihtisas komisyonlarının toplantılarına aktif olarak katıldıklarını ve katkı sağladıklarını belirterek, UND Yönetiminin önümüzdeki 3 yıl için hazırladığı Stratejik Planında 12'nci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile uyumlu hedefler içerdiğini ifade etti.



Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Şerafettin Aras, Türkiye'nin lojistik performansını artırmak için UND'nin hazırladığı Strateji Planı'nı açıkladı.



Bu kapsamda UND'nin 2024-2027 döneminde takip edeceği stratejik hedefler ile,

- Ülkemizin içinde bulunduğu ulaştırma koridorlarının etkinliğini ve çeşitliliğini artırma çalışmalarının desteklenmesi,
- Bölge üretim ve ticaretine daha rekabetçi fiyatlarla hizmet verebilmemiz için gerekli maliyet yaratan bürokratik unsurların ve yurtdışında hizmet sunarken firmalarımızın

- Lojistik altyapılarımızın güçlendirilmesi ve dijitalleşmenin sektörümüzde yaygınlaşması,

- Ülkemizin içinde bulunduğu ulaştırma koridorlarının etkinliğini ve çeşitliliğini artırma çalışmalarının desteklenmesi,
- Bölge üretim ve ticaretine daha rekabetçi fiyatlarla hizmet verebilmemiz için gerekli maliyet yaratan bürokratik unsurların ve yurtdışında hizmet sunarken firmalarımızın

karşılaştıkları kota, transit ücreti gibi haksız ve ayrımcı kısıtlamaların kaldırılmasının sağlanması,

- Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'ndeki sıralamamızın ilk 25'e çıkarılması, konularında kamu-özel sektör işbirliğinin yanı sıra uluslararası kurum ve kuruluşlar ile etkin işbirlikleri yürütmeye devam edileceği vurgulandı.

## Güvenlik Krizi Konteyner Hatlarını Ümit Burnu'na Yönlendirdi

**Kızıldeniz'deki ticari gemilere yönelik saldırıların artması sebebiyle dünyanın önde gelen konteyner taşımacılığı şirketleri gemilerini Ümit Burnu'na yönlendirdi. Gemilerin Süveyş Kanalı'nı kullanmayacak olmaları sebebiyle gecikmelerin ve navlun ücretlerinde artışların yaşanacağı öngörülüyor.**

KIZILDENİZ'DE gemilere yönelik artan saldırılar sebebiyle dünyanın önde gelen konteyner hatları rotalarını Ümit Burnu'na çevirdi. Birbiri ardına açıklamalar yapan konteyner hatları Kızıldeniz'in güneyi ve Aden Körfezi'ndeki güvenlik durumu ve artış gösteren saldırıların denizcilerin emniyeti ve güvenliği için endişe verici olması sebebiyle Kızıldeniz operasyonlarını askıya aldıklarını duyurdu.

Güvenlik endişeleri sebebiyle konteyner gemilerinin rotalarındaki değişikliği değerlendiren UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin "Konteyner gemilerinin Süveyş Kanalı yerine Ümit Burnu'ndan geçecek olması hem maliyetleri hem de transit süreleri arttıracak. Süveyş Kanalı çıkış ve varış limanlarının yerine göre Asya ve Avrupa arasındaki taşımacılığı 9 gün ile 2 hafta arasında kısaltıyor. Örneğin Singapur ve Rotterdam arası mesafe Süveyş Kanalı kullanılarak yaklaşık 8

bin 400 deniz mili iken bu rotada Ümit Burnu'nun geçilmesi halinde mesafe yaklaşık yüzde 40 artarak 11 bin 700 deniz miline yaklaşıyor. Güvenlik endişelerinin giderilememesi halinde gemilerin yeni rotası küresel tedarik zinciri üzerinde kısa süre içerisinde baskı oluşturacak" dedi.

**Süveyş Kanalı küresel ticaretin merkezinde**  
1869 yılında açılarak Akdeniz'i Kızıldeniz'e bağlayan Süveyş Kanalı gemilere

UTİKAD Başkanı  
Bilgehan Engin

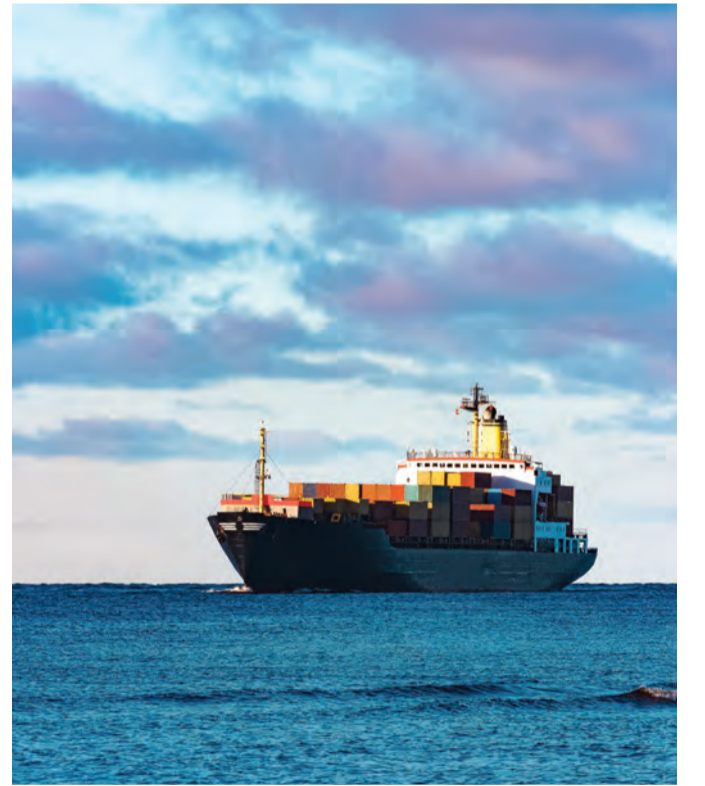


Güney Atlantik ve Güney Hint Okyanusu rotası yerine daha kısa olan Akdeniz ve Kızıldeniz üzerinden Kuzey Atlantik ve Kuzey Hint Okyanusu güzergahında seyretmeyi mümkün kılıyor. Küresel denizyolu trafiğinin yaklaşık yüzde 15'inin Asya ve Avrupa arasındaki en kısa güzergah olan Süveyş Kanalı'nı tercih ediyor. Küresel ticarete ise denizyolu yaklaşık yüzde 90 oranında tercih ediliyor. 2021 yılında karaya oturarak kanaldan geçişi engelleyen Ever Green gemisinin günde 9 milyar ABD doları tutarındaki ticari mal akışını engellediği tahmin edilmekteydi.

Süveyş Kanalı'nın küresel ticaretteki önemli rolünün altını çizen Bilgehan Engin "Süveyş Kanalı İdaresi'nden yapılan açıklamaya göre 60'a yakın gemi kanaldan geçmek yerine rotasını Ümit Burnu'na çevirmiş durumda. Pandemi döneminde rekor seviyelere ulaşan denizyolu navlunlarının normalleşme seyrinden uzaklaşacağını

öngörebiliriz. Petrol firmalarının da rotalarının uzaması sebebiyle yakıt fiyatlarında da artış ihtimali söz konusu. Yüklerde Aralık ayında gecikmeler yaşanacağı ortada, ancak Ocak ve Şubat aylarında yapılacak takip eden seferlerde de zincirleme etki sebebiyle gecikmeler olabilecektir" dedi.

Süveyş Kanalı'nın ticari gemilerce tercih edilmemesinin devam etmesi durumunda Türkiye'yi çevreleyen taşımacılık koridorlarının etkilenmeyeceğini belirten Bilgehan Engin "Kısa vadede Doğu Akdeniz'deki limanlarda ve ülkemizin Akdeniz'deki limanlarında konteyner stokunun azalacağını, buna bağlı olarak boş ekipmanın azalmasını ve ihracat navlunlarının yükselmesini öngörebiliriz. İthalatta da benzer bir durum yaşanacaktır. Kahramanmaraş merkezli deprem sonrasında İskenderun Limanı'nın tam kapasiteyle çalışmaya ve operasyona geri dönememiş olmasından dolayı Mersin Limanı'nda



ciddi bir yoğunluk vardı ve bu yoğunluk devam ediyor. Bu yoğunluğun kontrol altına alınması, Mersin Limanı'nın rahatlaması yine kısa ve orta vadede mümkün olacaktır. Buna ek olarak alternatif taşımacılık çözümleri de tercih edilmeye başlanacaktır. Ülkemizden Arap Yarımadası'na yönelik karayolu başta olmak üzere alternatif taşımacılık talepleri artış gösterecektir. Ülkemizin kuzeyinde ve güneyinde devam eden çatışmalar sebebiyle lojistik akışlarında yaşanan aksamalara rağmen Türk lojistik sektörü çevikliği sayesinde ihracatımızın devam-

lılığı için elinden geleni yapmaya devam ediyor. Sektörümüz aynı çevikliği bu süreçte de gösterecektir." diye konuştu.

**Bir diğer kriz Panama Kanalı'nda yaşanıyor**

Amerika'nın batı kıyıları ile Avrupa arasındaki, doğu kıyıları ile Asya arasındaki denizyolu seyir süresini büyük oranda kısaltan Panama Kanalı'nda da kuraklık sebebiyle geçiş adedi önemli ölçüde kısıtlanmış durumda. Özellikle enerji sevkiyatı için tercih edilen kanalın kısıtlı kullanımının potansiyel olarak akaryakıt fiyatları üzerinde etkili olması bekleniyor.

# Şoför Açığı 2028'e Kadar 7 Milyonu Geçebilir

ULUSLARARASI Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU), 2023 yılında üyelerinden gelen yerinde bilgilerle desteklenerek, mobilite ağlarını ve tedarik zincirlerini tehdit eden kronik bir sorun olan küresel sürücü eksikliklerini raporlamaya ve analiz etmeye devam ediyor. Bu makale, IRU'nun durumu analiz etme, farkındalığı artırma ve çözümleri geliştirme çabalarından bazılarına genel bir bakış sunuyor.

IRU, birkaç yıldır sürücü eksikliklerine ilişkin küresel ra-

porunu yayınlıyor. Rapor, 2023 yılında kamyon şoförü açığının küresel olarak arttığını, incelenen 36 ülkede üç milyondan fazla doldurulmuş kamyon şoförü işi veya toplam pozisyonların yüzde 7'si ile küresel GSYİH'nin yüzde 72'sini temsil ettiğini ortaya koydu.

Şoför sorununun önümüzdeki yıllarda çok daha kötüleşeceği tahmin ediliyor. Sürücülerini çekmek ve elde tutmak için harekete geçilmemesi halinde, 2028 yılına kadar Çin'de 4,9 milyon (toplam pozisyonların yüzde 20'si), Avrupa'da 745 bin (toplam pozisyonların yüzde 17'si) ve Türkiye'de 200 bin (toplam pozisyonların yüzde 28'i) olmak üzere, ankete katılan ülkelere 7 milyondan fazla kamyon sürücüsü pozisyonu doldurulamayabilir.

Rapora göre, kadın kamyon şoförlerinin payı da incelenen ülkelerde sadece yüzde 6 veya daha az olup genel taşımacılık sektörünün altında kalmaya devam ediyor. En yüksek kadın kamyon şoförü oranının, Çin'de yüzde 6, ABD'de ise yüzde 8 olduğu tespit edildi.

IRU Genel Sekreteri Umberto de Pretto bulguların önemine ilişkin olarak şunları söyledi: "Sürücü eksikliğinin daha da kötüleşmesine izin veremeyiz. Operatörler üzerlerine düşeni yapıyor, ancak hükümetlerin ve yetkililerin çalışma koşullarını ve mesleğe erişimi iyileştirmek için çabalarını arttırmaları gerekiyor."

İncelenen ülkelerin çoğunda karayolu taşımacılığı operatörlerinin en az yüzde 50'si kalifiye sürücü bulmakta ciddi sorunlar yaşıyor. Birçoğu da işlerini büyütüyor ve mevcut müşterilerini ve gelirlerini kaybediyor.



## IRU COP28'de karbon nötrlüğü için ticari taşımacılığın yol haritasını sundu

Operasyonel ve ekonomik pragmatizmi gündeme getiren Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) Genel Sekreteri, Dubai'de düzenlenen UNFCCC COP28'de ticari karayolu taşımacılığının karbon nötrlüğüne yönelik yol haritasını açıkladı.

ERCST ve Deloitte tarafından düzenlenen iki COP28 panelinde konuşan IRU Genel Sekreteri Umberto de Pretto, karayolu taşımacılığı sektörünün kolektif taahhüdünü ve karbon nötrlüğüne yönelik yol haritasını özetledi, ancak delegeleri gerçek bir değişim sağlamak için pratik kalmanın gerekliliği konusunda uyardı.

Pretto şunları söyledi: "Karayolu taşımacılığı, tüm BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine ulaşmada çok önemli bir rol oynuyor ve sektörün kendisi de 2050 yılına kadar karbon nötr hale gelme taahhüdünde bulundu. Ancak bu yalnızca COP28'deki hükümetlerin sektörü dinlemesi durumunda gerçekleşecektir. Hükümetlerin, karayolu taşımacılığı operatörlerinin verimlilik kazanmaları ve aynı zamanda orta vadede sürdürülebilir alternatif yakıt teknolojilerine yatırım yapmaları için doğru kolaylaştırıcı koşulları sağlaması gerekiyor." dedi.

## BAKIŞ

# Piyasalar Geri Bildirim İster

İlk sayısını mayıs 1998 yılında yayınlayan KargoHaber 25 yılı ve 300 sayı dergiyi geride bıraktı. Derginin ilk sayısını şöyle bir karıştırdım, kimler yok ki? Gencecik halleriyle bugünlerin başarılı lojistikçilerinin yola çıkış öyküleri... Şirketlerin vizyonları kayda girmiş. Sektörün tarihine not edilmiş. Bu süreci ayakta geçirmenin temel koşulu olan ekonomik devamlılığın güvencesi olan ilanlar Volvo, Galata, Soft gibi şirketlerin tercihiyle daha ilk sayıdan başlamış. Aynı sayıda sektörün duayeni olan Lucien Arkas bugünlere ışık tutan mesajlar içeren bir röportaj vermiş. Günümüzde bazıları sektörden çekilmiş olan Ercüment Gök, Polat Bengiserp, Lütfü Aygüler, Tanar Çakmakçı, Senay Kılıç gibi dönemin etkin isimleri görüşleri ve gencecik görünümleriyle dergideki yerlerini almış. Çetin Nuhoglu yeni fabrikalar açıyor, Saffet Ulusoy açılış konuşmaları yapıyor. Aslan Kut henüz Aras Kargo müdürü, Mişel Yakop'un evlilik haberi ile 'Ekol Air&Sea Freight 1 yaşında' haberi ve Gülriz Kantek aynı sayfada, karşı sayfada ise Arif Badur ile Çelebi haberi...

Bir anda 25 yıl geriye gitmek zamanda yolculuk yapmak işte KargoHaber sayesinde mümkün oldu. Sektör dergileri, sektörün kendi iç iletişimini sağlamak kadar en geniş kamuoyu ile iletişim kurma, mesajlarını iletme, sektörel dilin ve kavramların gelişimine katkıda bulunma, mevcut kavramları anlamlandırmak, içini doldurmak, sektörel vizyonun gelişimine destek vermek, ulusal ve uluslararası medya organlarının yeterince alan açmadığı konuları kamuoyuna duyurmak, karar alma organlarına vermek istedikleri mesajlarını, 'iş' sadece bu olmayan gazeteci ve medya organlarının sınırlı kapasitesine bağımlı olmaksızın en geniş kapsamlı olarak, arka planı ile birlikte iletme ve bu sayede karar alma süreçlerine etki etmek gibi sektör adına son derece önemli bir işlevi yerine getirirler. Bunu yeterince doğru, yerinde, zamanında ve etkili şekilde yapan yayınlar da yol alır, ömür alır, saygı görür. Karar alıcıların da faydalandığı sektör yayınları, aynı zamanda birer referans kaynağı olarak verilerin toplanması, tarafsız bir şekilde analiz edilmesi ve bu analizlerle geleceğin aydınlatılması gibi bir işleve sahiptir. Sektör yayınları ve onların çalışanlar, aynı zamanda yayın yaptıkları alanların 'vaküvisleri' gibi sektörün tarihini kayda almaktadırlar.

Kuvvetler ayrılığının hayat bulduğu, sağlıklı işleyen bir ülke ve devlet sisteminde nasıl ki basın 4. Kuvvet olarak kitleler adına denetim, uyarı ve bilgilendirme görevi yapıyorsa, sektörel ilerleme adına da sektör yayınları aynı işlevi ve sahiptir. 'Piyasalar geri bildirim ister' sektör yayınları da işletmeler ve sektörün aktörleri adına bu geri bildirim yapan organlardır. Medyası olmayan bir sektörün varlığını etkili şekilde ifade etmesi mümkün olmadığı gibi geleceği de yoktur.

Medya biçim değişirse de içerik her zaman aranır olmaya devam edecektir. 40 yıldır bu işi yapan biri olarak neredeyse mesleğin ortaçağından günümüzün dijital dünyasını da sindirerek geçirdiğim süre içinde tanıklık ettiğim dönüşümde, ömrü keleştiği ile kıyasla-



İker ALTUN  
ilker@aysberg.com

namayacak kadar uzun olsa da keleştiği kadar bile sonucu olmayan yol, yöntem, metod, format, kişi ile zaman zaman yollarımız kesişti. Saman kağıtlara güçlü daktilo vuruşlarıyla yansıyan haberler, yerlerini bilgisayarın sessiz klavyelerine terk etti. Çinko kalıplar kullanılarak tek renkli ofset makinelerde basılan dergilerin sayıları azaldı. Basılanlar da artık çok daha dijital ve teknoloji yoğun ortamlarda üretiliyor. Ama okuma ihtiyacı kadar okunma, bildirme, kendini ifade etme, kurumunu ortaya çıkarma ihtiyacı özellikle de giderek daha dolup taşan internet bilgi çöplüğünde görünür olmak çabası artarak sürüyor.

Kamyonculuk, nakliyecilik, uluslararası nakliyecilik ve günümüzde lojistik sektörüne tanıklık ve katkı sunmakla geçen 40 yıllık süreçte ilk 10-12 yıl yalnız olsam da sonradan katılan meslektaşlarımızın da hakkının teslim edilmesi gerekmektedir. Bir yandan işini layıkıyla yapmaya çalışırken bir yandan işletmesini ayakta tutma ve geçim mücadelesi veren lojistik sektörü yayınlarının ve gazetecilerinin sektöre katkısını, sektörün akil insanları elbette biliyor ve takdir ediyordur. Genç lojistikçilerin de bugün konforunu sürdürdükleri sektörel gelişmişlik düzeyinin arkasında bu insanların da olduğunu bilmeleri ve en azından bir hakkın teslimi açısından adil olacaktır.

Halen yayın kadromuzda bulunan iş arkadaşlarımızın yanı sıra, dergiyi birlikte kurduğumuz Serhat Baş ile birlikte 25 yıllık süre içinde birlikte çalıştığımız, muhabirden editöre, grafikerden ulaşım görevlisine tüm çalışanlarımızın KargoHaber üzerinde emeği büyük. Umarım her biri kendi yollarına giderken ayaklarına taş değmez.

Evet, bayide satılarak yaşaması söz konusu olmayan sektörel yayınların varlığını sürdürmesi ilanlara bağlıdır. 25 yıldır KargoHaber Dergisi'nin etkinliğine güvenerek ilanlarıyla destekleyen kurumlara ve bu kurumların basiretli yöneticilerine de içtenlikle teşekkür ediyor, bu doğru politikaları için kendilerini kutluyorum. Onlar sadece KargoHaber Dergisi'ni desteklemiş olmadılar, aynı zamanda sektöre doğru ürün ve hizmet önermesinde bulunarak, müşterilerine ve rakiplerine de katkı sundular. Bunun için de kutlanmaları gerekmektedir.

Basılı yayın hayatını sürdüren tüm dergiler, dijital platformlar, haber siteleri, tarafları sektörün vizyonuna vizyon kattıkları, sektör mensupları da bu yayınları alternatifini olmayan birer tedarikçi olarak desteklemeye devam ettiği sürece sektörel ilerleşme sürecidir.

## KargoHaber

taşımacılık-lojistik

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

**Sorumlu Yazı İşleri  
Müdürü**  
Ali İrfan ALCAN

**Editör**  
Gülbin BEKTAŞ

**Haber Merkezi**  
Ekin Seren ÜNSAÇ  
İ. Sergen ALTUN  
Merve YILMAZ  
Namık SARIGÖL

**Dış Haberler**  
Dr. Robert SCHOENBERGER

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

**Grafik Uygulama**  
Ertan ALTUN

**Halkla İlişkiler  
Müdürü**  
Selma ALTUN

**Multimedya**  
Sinan GÖRAL

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

**Fiyatı: 100 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. Aytetin Sok.  
No:21 Seyrantepe Sanayi  
4. Levent/İSTANBUL  
Tel:+90.212 280 00 09

**Yayın Adresi**  
Biraclar 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

**SEYAD** Sektörel Yayıncılar  
Derneği üyesidir.  
www.seyad.org  
KargoHaber'de yer alan yazılar  
izinsiz olarak kullanılamaz

# IVECO

Yolunuz değişim olsun



## Tasarruf ile konforu bu kabinde birleřtirdik.

**IVECO S-WAY. DRIVE THE NEW WAY.**

- Yeni C13 490hp ve 530hp motor serisi %3'e varan yakıt verimliliği sağlar.
- Aero Plus & Efficiency Plus Paketleri %7 daha düşük hava sürtünmesi oluřturur.
- Yeni nesil 17-HE diferansiyeller yakıt tüketiminin azaltılmasına katkı sağlar.

# Gümrük ve Taşımacılık Sektöründe 2024 Vizyonu Dijitalleşme ve Yenilikçi Trendler

**ULUSLARARASI** Transport Lojistik Fuarı logitrans kapsamında Talay Customs organizatörlüğünde düzenlenen gümrük sektöründe dijitalleşmenin ve teknolojik gelişmelerin önemini konu alan "2024'e Girerken Gümrük, Dış Ticaret ve Lojistik Ajandası" paneli gerçekleştirildi.

Talay Gümrük Genel Müdürü Yiğit Yılmaz'ın moderatörlüğünde yapılan panelde, Hakan Uçak Danışmanlık Danışmanı Hakan Uçak, Sarp Intermodal Yönetim Kurulu Üyesi & Genel Müdürü Yiğit Altıparmak, Johnson & Johnson Dış Ticaret ve Uyum Müdürü Bülent Poyraz ve Nike Dış Ticaret Müdürü Özgür Uysal konuşmacı olarak yer aldı.

**Yılmaz: "Gümrük sektöründe maliyet odaklı çalışma ve izlenebilirlik ön planda"**

Çevreci bakış açısı, yasalarla uyum, şeffaflık ve tedarik izlenebilirliği sağlayan dijitalleşme, gümrük sektöründe önemli bir gelişim alanı haline geleceğini belirten Talay Gümrük Genel Müdürü, Yiğit Yılmaz, "Özellikle gümrük sektöründe izlenebilirlik; idare içinde ve bakanlığın sonradan kontrol denetimleri, piyasa denetimleri gibi, yasa verimliliği açısından da çok anlamlı görevleri teşkil ediyor.

Talay Gümrük olarak biz de dijitalleşme yatırımlarımızda özellikle her ekonominin daraldığında, ekonominin çok geniş bantlı olduğu zamanlar için de geçerli. Tedarik zincirinde çalışan tüm meslek erbapları sonuç olarak maliyet odaklı çalışmak zorunda. Aslında ekonomik koşulları yolunu koyabilmek için sürekli gerek tedarik zincirlerinde pandemide yaşadığımız zaman, merkezi bir üretim bölgesine artık yeni bir backup yapıyor. Aynı ürün grubunu başka bir yerde de üretiyor. Bu anlamda da farklı üretim yerleri, farklı dönüştükleri, farklı dönüştük çözümleri derken maliyet her zaman gündemimizde oluyor ve firmalar için yani günün sonunda teslimatın gerçekleştiği anda ürünün toplam maliyeti

hesaplamak çok da anlamlı. Biz de bu konularda çok ciddi bir işler çözümler müşterilerimiz de maliyet hesaplarını yapabilmeleri için görünebilirliği, izlenebilirliği ve yorumlamayı sağlamaya özen gösteriyoruz" şeklinde konuştu.

**Uçak: "Dijitalleşme kaldığı yerden devam edecek ve çok hızlı gelecek"**

Rusya ve Ukrayna savaşı ardından İsrail-Filistin savaşı'nın etkilerinin uluslararası ticarete etkilerinin yansıdığını belirten Hakan Uçak Danışmanlık Danışmanı Hakan Uçak yaşanan savaşların önümüzdeki dönemde neler getireceği, sıfır karbon konusu ve gümrükte dijitalleşme hakkında şunları belirtti, "Biliyorsunuz Rusya ile Ukrayna arasındaki savaşı neticesinde tahıl yüklü gemilerin transferlerinde bile uluslararası anlaşmalarla ancak rica minnet sağlayabildiği dünya ama bu savaşların biteceği kesin. Bu bittikten sonra aslında dünya ticaretinin hacmin arttıracacağını düşünüyorum.

Diğer konumuz ise az karbon salınımı sağlayan araçların hayatımıza girmesi. Bundan bir sene önce herhalde piyasadaki elektrikli araç sayısı, şu anki elektrikli araç sayısı açısından dağlar kadar fark var. Bu dünyaya da yansımaya. Belki şu an için çok gerçekçi olmayabilir ama 10 sene sonra artık bizim kullanmış olduğumuz uluslararası ticaretteki taşıtların elektrikle çalıştığına şahit olacak.

Dijitalleşme ve yapay zeka artık bizim dış ticaret, yönetim ve gümrük süreçlerimizin içerisinde yer alacak. Dijitalleşmeden kastettiğim şey şu, pandemi de biliyorsunuz gümrük işlemlerini gerçekleştiren bazı belgelerin asıllarını sunmamız gerekiyordu. Ama pandemi de öyle bir yakalandık ki, belgeyi gelemiyor. Bu sefer ne oldu? Bakanlığımız bununla ilgili hemen tecrübeler aldı ve elektronik belgelere verilen önem artmaya başladı. Bir beyan yapıyorsunuz menşe işaretlendirmesi düzenleyecekisiniz, elektronik ortamda

düzenliyorsunuz. Günün sonunda bir beyan yapıyorsunuz, menşe işaretlendirmesindeki karakolu okutuyorsunuz hemen düzenlenip, düzenlenmediği karşılığında çıkıyor. Yani dijitalleşme kaldığı yerden devam edecek ve çok hızlı gelecek. Yapay zeka bizim iş süreçlerimizde, hayatımızda hiç olmadığı kadar etkili olacak. Bu noktada ben 2024 gümrük ajandasının ve dış ticaret ajandasının içerisine lojistiği de katabiliriz dijitalleşme ve yapay zekanın ön plana çıkacağını düşünüyorum."

**Poyraz: "Gümrük sektörünün dijital dönüşümünde bilgi ve insan kaynağı ön planda"**

Sektörde dijital altyapıyı geliştirmek çok önemli olduğunu ve Bakanlıklar tarafından da ciddi yatırımlar ve regülasyonlar yapıldığını söyleyen Johnson & Johnson Dış Ticaret ve Uyum Müdürü Bülent Poyraz konuşmasında, "Her ne kadar dijitalizasyonu desek de en iyi dijitalizasyonun kaynağı bilgi ve insan. Dolayısıyla kaliteli ve bilgili insan, bütün alanlarda olduğu gibi dijitalizasyon alanında da online alanında da bilginin temel kaynağı olmak zorunda. Gümrük alanında buna baktığımızda, ürünün üretiminden, elde edilmesinden, fabrikada üretimimizden, orada yurt dışındaki tedarikçiye gönderilesinden, oradaki nihai tüketiciye ulaşılmasına kadar olan süreçlerin veri altına alınması, dijitalizasyon olarak bunu kabul ediliriz.

Bunun artıları nasıl olur? Aslında geleneksel olarak bizim gibi geleneksel bir sektörde dijitalizasyon, bu bahsettiğiniz kavram 10 yıl önce sizde bu kadar çok gündemde değildi. Ama pandemi ve dışsal etkenler bunun kullanımını, bunun yaygınlaşmasını oldukça hızlandırdı. Pandemi ve bu tarz durumlarda var olan dijital süreçler, katlanarak ve artarak devam ediyor. Bizim payımızın düşen puanlamalar nasıl paylaşılır konusunda, az önce bahsettiğim gibi bizlerin daha dijital olarak bakmamız



gerekiyor. Ve bilgilerin veri bankasını oluştururken bize gelen bilgilerin, kullandığımız bilgilerin bizim haritamızı oluşturması gerektiğini düşünüyorum." dedi.

**Uysal: "Deniz ticareti ve lojistikte 2024 beklentileri ticari inovasyon ve maliyet odaklı yaklaşım."**

Deniz ticareti ve lojistik sektöründe beklenen yeni trendler arasında ticari inovasyon'un öne çıktığını söyleyen Nike Dış Ticaret Müdürü, Özgür Uysal, "Firmaların bugün ve gelecekte ellerinde bu pandemi ile ortaya çıkan uzaktan çalışma gibi bir araçları var. Bu çalışanlar şu anda da gelecekte de ciddi motivasyon aracı olmaya devam edecektir. Bunun haricinde firmaların gelişime odaklanması, çalışanlarına güvenildiğini hissettirmesi fark yaratacak unsurlar olmaya devam edecektir. Ama bu konuyu uzun yıllar konuşmaya devam edeceğiz gibi görünüyor aslında çalışan bakış açısıyla. 2023'de kısaca bahsettiğim gibi bu tarz konular ön planlarken 2024'e etkisi aslında dış ticaret hacminde bir artış bekleniyor. Ama özellikle 2020 ve 2021 yılındaki talep patlaması özellikle armatörlerin karşılığını yönetmek adına filoların yerine koyma anlamındaki bazı gecikmeler yaşamaları az-talep dengesizliği oluşturdu. Bu dış ticaretteki 2021'lere oranlı azalma da ve arzadaki bir artış tekrar ters yönde az-talep dengesizliği oluşturdu.

Bunun sonucu olarak da aslında 2024'te navlunların daha da düşmesi bekleniyor. Bu yönde de iş birlikleri ve aslında büyük armatörlerin tekrar slot anlaşmaları, alyanslar belki daha çok gündemde olmaya devam edebilir. Bu şekilde düşük navlunları kompanse etmeye çalışabilirler. Farklı pazar araştırmalarına girebilirler. Bunun haricinde yeni

trendlerden bahsetmek isterim. Özellikle tedarik zinciri profesyonel ve yöneticiler gelecekte daha çok ticari inovasyon bekliyor. Ticari inovasyondan kasıt; daha operasyonel mükemmellikten ziyade müşteri odaklı bir yaklaşım bekleniyor. Burada da sadece işini tek bir alanda doğru yapmak yerine birçok alanda iş birliklerinde, ortaklıklarla farklı esnek hizmetler sunabilmesi bekleniyor aslında lojistik firmalarından. Bunun sonucu olarak da yine lojistik sektörünün uçtan uca yönetilebilir halde süreç bazında değil de sipariş bazında farklılıklarla, yaratıcı çözümler sunarak daha iyi bir noktaya gelmesi bekleniyor" dedi.

**Altıparmak:**

**"Müşterilerin en büyük beklentisi, doğru bilgiye kolayca ulaşabilmek."**

Uluslararası taşımacılık sektörü, üreticilerin ve müşterilerin beklentilerini karşılamakla birlikte, yasal düzenlemelere de uymak durumunda. Bu süreçte doğru ve hızlı bilgiye ulaşmak, müşterilerin en büyük beklentisi diyen Sarp Intermodal Yönetim Kurulu Üyesi & Genel Müdürü Yiğit Altıparmak panel konuşmasından şunları söyledi, "İşin ortasında olan sektör olarak biz uluslararası taşımacılar aslında her iki tarafın taleplerini de karşılamak zorundayız. İşin bir tarafında üreticiler var ve müşterilerimiz. Diğer tarafında da yasal düzenlikler var. Bunlarla alakalı zaten hali hazırda uymamız gereken bir kurallar bütünü var. Bunun üzerine bizden talep edilen bilgiye, doğru bilgiye kolay ulaşılabilir olmak müşterinin en büyük beklentisi bu. Çünkü her bir müşterinin bir müşterisi daha var bizim müşterilerimiz de müşteriler var ve onların taleplerini de yeri geliyor bize geliyor. Dijitalleşme bilginin elektronik yolla hızlı şekilde ve doğru bir şekilde ulaşması.

Dijital tarafta özellikle gümrük süreçlerini ne kadar hızlandırıp birbirine entegre hale getirebilirsek biz taşıyıcılar olarak süreçlerimizi o kadar yalınlaştırabiliriz. Çünkü bizim için uluslararası taşıma kuralları zaten belli ve bu işlemlerimiz herkesin bunlara uyması gerek. Ama işin gümrük tarafı bizim uzmanlarımızın dışında olan ve bizim birbirimizle destek aldığımız bir hizmet tarafı.

Ticaret yaptığımız pazarlar en yakın ve en büyük pazarımız ilk üçü arasında Avrupa. Buradaki entegrasyon hala yok denilecek kadar az. Elektronik sistemlerimiz birbiriyle bağlı değil. Yine de insan marifetiyle bir sisteme ilgili bilgilerin girilmesi gerekiyor. Bunun bir karşılığı oluyor. Onların onayladığı kağıdı yine aynı şekilde fiziksel bir güncel adresine götürmekle mükellefiz birçok örnekle. Tabii ki bundan imtiyaz sağlanan müşteriler var ama oldukça az.

Bu bizim sektör için belki çok yaygın bir uygulama değil. Çünkü biz uluslararası taşımacılar olarak genel itibarıyla ofis ağırlıklı, insan ağırlıklı hizmet üreten bir sektörüz ama şartlar değişiyor, yeni bir argümanımız var. Ofisten çalışmak zorunda değiliz. Evden çalışabiliriz. Kağıt basmak zorunda değiliz, dijital belge ulaştırabiliriz gibi bunları ne kadar yaygın hale getirebilirsek ve bu hızla gittiğimiz sürece de önümüzdeki 5 yıl içerisinde bunların birçoğunu bence de hayata geçirebileceğiz. Daha hızlı bir tedarik zinciri yönetmemiz mümkün olacaktır. Bu herkesin işine yarayacak. Üreticinin üstündeki yükü azaltacak. Taşımacının ekipmanını daha hızlı kullanmasına ve daha verimli çalışmasına sağlayacak. Üreticinin üretim planlamasını ya da satış planlamasını daha doğru ve optimum şekilde yapmasını sağlayacak."



# Uluslararası Pick-up Ödülü'nü 3. kez alan ilk model **Yeni Amarok, her hâliyle zirvede**

Yeni Amarok, yenilenen özellikleri ve teknolojisi ile **Uluslararası Pick-up Ödülleri'nde "Yılın Pick-up"ı** seçildi. Yeni Amarok'la her hâlimizle her zaman öndeyiz.



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | vdf

Fotoğraftaki araçların görüntüsü satışı sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi

[www.vw.com.tr](http://www.vw.com.tr)

# Galata Taşımacılık Intermodal Yatırımlarını Hızlandırıyor

ULUSLARARASI logitrans Transport Lojistik Fuarı etkinlikleri kapsamında Aysberg Basın Yayın organizatörlüğünde gerçekleşen Tea&Talk söyleşilerinin konuğu Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia oldu.

**Galata çok popüler bir isim. Böyle güzel ve tarihi bir isim taşıyor olmak ne anlam ifade ediyor sizin için?**

1997 yılında kurulduğumuz dönem şirketimizin yüzde 50 iştiraki İtalya olduğu için yabancı isim tescil hakkını alamamıştık. Hal böyle olunca da İtalyan orijinli bir şirket olduğu için, ben de İtalyan olduğum için, uluslararası bir faaliyet içerisinde de olacağı için kolay telaffuz edilen bir isim aradık. Galata Kulesinin tarihine baktığımızda Galata Kulesi'ni Cenevizliler yapmış. 1400'lü yıllarda o zamanki yönetimi hediye etmişler. İtalyan semti, İtalyan muhiti derken, ben de ortaklarımla birlikte Galata ismine ikna olduk.

**Geniş bir hizmet yelpazeniz var lojistiğin her alanında varsınız. Önce Karayolu kısmından başlayalım kısaca...**

Galata'nın kuruluşu aslında karayolu kökenli. 1997 yılında karayolu olarak kurulduğumuzda sadece İtalya'dan Türkiye'ye taşıma yapıyorduk, Türkiye-İtalya hattı bile yoktu. Hizmet verdiğimiz müşteri profiline baktığımız zaman veya varmak istediğimiz yeri hayal ederken taşımacılığın var olduğu her taşıma modunda olacak bir yapıyla yola çıkalım ve bunu zaman içerisinde geliştirelim istedik.



Karayolu olarak başlayan serüvene her sene farklı ülkeler katarak hemen akabinde havayolu ve zaman içinde denizyolu departmanını da ekleyelim derken 3 evreyi tamamladık. Bu arada şubeleşme süreçleri başladı ve ardından 45'lik pallet wide dediğimiz konteynerler ile intermodal taşımacılık eklendi. Sonrasında lojistik, yani yerel lojistik devreye alındı. 26 sene sonra 350'nin üzerinde çalışan ekibiyle, hemen hemen karayolunda 20'ye yakın ülkede, deniz ve havada ise global ölçekte hizmet üreten ve sadece 100 binin üzerinde yükleme yapan bir uluslararası taşımacılık ve lojistik şirketi olduk.

**Oransal baktığımızda şu anda kara, hava, deniz ve intermodal diye ayırırsak yoğunluk yine karar tarafından mı?**

Artık ağırlık kara taşımacılığı tarafında değil. Biz yapıyı şöyle yaptık; öncelikli olarak bir departman kurarken orada iddialı olacağımız şekilde kendimizin altyapısını hazırlamadan bunu lanse etmedik müşterilerimize. Bugün bu yapı neticesinde şirketimizde iki tane genel müdür var, birincisi karayolu ve intermodal'dan sorumlu genel müdür, ikincisi ise hava ve denizyolundan sorumlu genel müdür olmak üzere. Bunun sebebi de bugün artık Galata Taşımacılık'ta bu departmanlar birbirleriyle rakip adeta ve sadece bu işi yapan birer şirket gibi faaliyet gösteriyorlar. O yüzden şunu diyebilirim yüzde 50'si karayolu ve intermodal, yüzde 50'si de hava ve deniz böyle bir ayırım var hizmet yapısı



olarak. Tamamlayıcı hizmet gibi vermek değil, asıl işimizmiş gibi yapmak istedik. Çalışan ekip arkadaşlarımızı da bu şekilde seçiyoruz ve seçmeye gayret ediyoruz.

**Dışarıdan bir gözlem olarak bakıldığında Galata Taşımacılık'da müşteri memnuniyeti kusursuz ve sıfır hata şeklinde görünüyor. Gerçekte Galata'da müşteri memnuniyetini nasıl görüyorsunuz?**

Sıfır hata diye bir şeyin bizim işimizde mümkün olduğunu zannetmiyorum. Ama olan bir hata varsa onu sıfıra indirmek için mutlaka bununla ilgili her zaman bir B planımız, C planımız vardır. Uluslararası taşımacılık yapıyorsanız ve hangi taşıma modunda iş yapıyorsanız yapın birden fazla gümrükten geçmeniz gerekiyor. Kesinlikle 21'inci yüzyılın sektörü derken hala arkasında durduğum bir iddia bu. Ama çok fazla etken var buna havayı bile katmak zorundayız. Çünkü benim her zaman savduğum bir gerçek var, siz çalışanlarınızın kadar kıymetlisiniz. İstedığınız kadar depo açın, istediğiniz kadar gemi, uçak alın maksimum dereceli dijitalleşmeye çalışın ki bu kaçınılmaz ve içine girmemiz gereken bir döngüdür, bir şirket çalışanları kadar değerlidir ve çalışanları bu hedefe ne kadar kendilerini adıyorlarsa o kadar büyüyebilirsiniz. Biz bu noktadan başladık büyümeye diyebilirim.

**Lojistik sektörü tabii ki hem inovasyon açısından süreklilik arz eden bir sektör. Dijitalleşme konusunda yatırımlar ne durumda Orada nasıl farklılaşıyorsunuz?**

Biz bu farklılaşmayı öncelikle hizmet verdiğimiz farklı sektörleri tanımakla başladık. Çünkü siz bir hizmeti birden fazla sektöre aynı şekilde veremezsiniz. Yani hazır giyim-tekstil, kimya sektörünün, yaş meyve-sebzenin, mobilya sektörünün, yedek parça sektörünün, otomotivin, ilaç sektörünün dinamikleri ayrıdır. Yani siz bir hizmeti yüzde 50 noktasında adapte edebilirsiniz.

Dolayısıyla bizim birinci gerçekleştirdiğimiz aşama şirkette çalışan arkadaşlarımızı da eğitmeye çalıştığımız nokta hizmet verdiğimiz sektörleri iyi tanımdır. İyi tanıdığınız zaman da optimum taşıma şekillerini daha düzgün maliyetlerle düzgün depolamayla toplam işin etrafındaki bütün o çerçeveyi daha doğru kapatabiliyorsunuz. Bizim Covid öncesinde dijitalleşmemiz lazım diye başladığımız bir durum vardı ve buna yönelik yaptığımız yatırımlar vardı. Covid'de bunun çok fazla faydasını gördük, iyi ki de başlamışız. Bu yazılım süreçlerini ofis içi, depolar, yolda olan araçlar, şehir içi veya ülke dışı araçlarda yaygın bir şekilde kullanıyoruz.

**e-Ticaret ciddi bir artış gösteriyor. Sizin e-Ticarette ki konumunuz nasıl şu anda?**

Havayolu özelinde bu konuya ağırlık veriyoruz. Bu konuda da gerekli başvurularla belgelerimizi almak suretiyle de belli ülkeleri hedef tayin ederek başladık. Kendimizi test ediyoruz, bu işteki bizim menfaatimiz veya bu işte bizim büyümemiz neye bağlı olacak onu anlamaya çalışıyoruz ki doğru yatırımları yapabilelim. Belki Galata Taşımacılık buna ağırlık vermemeyi de tercih edilir. Çünkü bizim gittiğimiz yol itibarıyla ciddi yatırımlar içerisindeyiz. Her sene intermodal filomuzu ve depo sayımızı arttırıyoruz. Bu sene bitmeden intermodal yeni konteynerlerimiz geldi. Yeni yılda 2 tane yeni depo daha göreceğiz. Yeni bir ofis açılışımız var, dolayısıyla konsantrasyonu bozduğunuz zaman iyi yaptığınızdan da çalışıyorsunuz aslında.

**Filo yapınız ne kadar? Genel bir bilgi verebilir misiniz?**

Yakın bir tarihte swap body dediğimiz tenteli konteynerler ve 45'lik pallet wide dediğimiz konteynerlerle kısa bir zaman içerisinde adetimizi 500'e çıkarmayı hedefliyoruz. Depo olarak baktığımızda bugün İstanbul'daki depomuzun yanında yeni bir depo ya-

tırımımız başlıyor. Ankara'da, Bursa'da, İzmir'de depomuz var ve önümüzdeki senenin ikinci yarısında da Mersin deposu devreye gidecek ve bir ihtimal de Antalya var.

**Çalışanların yanı sıra bir de müşterilerinizin uzun süreli tercihi olmak tabii çok önemli sürdürülebilirlik açısından. Şu anki müşteri portföyünüze baktığımızda oradaki müşteri sadakatini nasıl görüyorsunuz?**

Müşteri sadakati eskisi gibi değil. Bunun da anlaşılabilir birçok parametresi var. Rekabet çok yüksek, fiyat odaklı rekabet ediyoruz. Kendi içimizde rekabet etmiyoruz, civar ülkelerle, Uzakdoğu'yla, Portekiz'le rekabet ediyoruz. Ki düşünün Portekiz şu anda tekstilin en büyük rakiplerinden biri. Dolayısıyla ne olursa olsun aidiyet düşüyor. Benim hep ekip arkadaşlarımıza olan telkinin şudur; öyle bir hizmet vermeyiz lazım ki müşterimize daha iyi bir fiyat geldiğinde müşteri bizi bırakmadan önce 20 kere düşünüp iki gece rahatsız uyuyup 3'üncü gece gelip ya gelin şu fiyatı bir daha konuşalım biz sizi bırakmayalım demesi lazım. Biliyorum hizmet kalitesi çok göreceli birşey. 26 sene içerisinde iyi yol kat ettik ama hala ilerlememiz gereken önemli yollar var. Çünkü şirket büyüdükçe yeni jenerasyon arkadaşlar geliyor. Yeni jenerasyon arkadaşların beklentileri, hayata bakışları, stres algoritmaları ve bunu yönetme şekilleri bizim eski topraklardan biraz farklı oluyor tabii.

**Kendinizi sürdürülebilir bir firma olarak görüyor musunuz, daha çok çevrecilik boyutuyla, karbonsuzlaştırma açısından?**

Biz birçok şeyi ilk yapanlardanız demek, rakip arkadaşların tarafından da onaylanacaktır diye düşünüyorum. Örneğin 2011 yılında kurduğumuz Galata Akademi gibi. Biz çalışanlarımızı eğitelim, kendi yöneticilerimiz eğitsin ama üçüncü taraflardan da eğitimler alalım görüşünde olduk her zaman. Mutlak surette hep çalışanlarımıza eğitim verelim ve bu eğitim sadece sektörel veya bizim bağlı olduğumuz endüstri değil, bireysel gelişim eğitimleri de olsun, psikoloji eğitimleri de olsun, değer katalım istedik. Bu adımlar çalışan sürdürülebilirliği açısından önemli. Sonra, bir işe gireceksek bunu iyi analiz edelim, doğru araçlarla doğru amaçlara yönelim dedik.

**Logitrans Fuarı ile ilgili genel olarak izlememiz nedir?**

Bu sene de dinamik ve gayet kalabalık bir fuar yaşadık. 5 yıldır üst üste logitrans'a katılıyoruz. Yani 5'inci edisyonuna da destek vermemizin sebebi şudur ki her sektörün bir fuarı olmalı ve her sektör, fuarı olan her sektör kuvvetlidir, güçlüdür. Çünkü fuar bir araya gelme noktasıdır. Dolayısıyla biz milyonlarca döviz katma değeri olan, 10 binlerce, 100 binlerce çalışanı olan, milyonlarca döviz yatırımı olan bir sektör olarak bu fuara sahip çıkmak zorundayız. Çünkü bu da bizim arenamız. Uluslararası taşımacılık ve lojistik, bugün artık dijitalleşmesiyle, önemli yatırımlarıyla, istihdamıyla, yurt dışına açılımla, Türkiye'de çok önemli.

**Sürdürülebilirlik konusundaki düşünceniz nasıl?**

Sürdürülebilirlik cümlesi benim çok sevdiğim cümle değil, kadın-erkek eşitliğiyle ilgili olan şeyleri sevmediğim için. Çünkü kadın-erkek zaten eşittir. Siz kadın eşitliği için mücadele verdikçe aslında kadın tarafına zarar veriyorsunuz diye düşünüyorum. Bizim şirketimizde, benim çevremde ait olduğum çevrede ve çalışanların nazarında kadın-erkek eşittir. Dolayısıyla ilişki de sürdürülebilir olmalı, şirketler de sürdürülebilir olmalı.

Biz Yeşil Sertifika'ya sahip olan bir şirketiz. Taşımalarımızda maksimum derecede karbon ayak izini ölçmeye çalışıyoruz ve bunda samimi olmaya çalışıyoruz. İntermodal taşımacılığa ağırlık vermeye çalışıyoruz. Aklınıza gelebilecek her konuda elektrik israfından, kağıt israfından, yağ israfından, sarf malzeme israfına kadar tutun bunların raporlamasını yapıyoruz ve bunları kendi içimizde paylaşıyoruz.

**Şirketin 26 yıllık bir geçmişi olduğunu söylüyorsunuz. Hayalinizde 2'nci, 25'inci yıl diye bakarsak, yani toplamda 50'nci yılda nereden görmek istiyorsunuz?**

Şirketin sürdürülebilir olması, uzun yıllar olması, var olması önemli bir gerçek. Niye dersek, bizim şirketimizin yüzde 50 ortağı olan şirket, İtalyan şirket, şu anda üçüncü jenerasyon şirketin içinde. Bu tabii önemli bir detay. Biz de isteriz ki çocuklarımız da bu işle alakalı ve ilgili olsunlar diye. Olmadığı takdirde de bu şirketi ileriye taşıyacak pırl pırl çalışanlarımız, yöneticilerimiz var.



# Ekol Marmaray Hattından İlk Treyler Geçişini Gerçekleştirdi

EKOL Lojistik, Rail Cargo iş birliğinde blok tren taşımacılığı ile Anadolu yakasından Avrupa'ya Marmaray Tüneli'ni kullanarak ihracat yönünde dorse trenini ilk defa sefer sokan Ekol Lojistik, bir süre önce de Avrupa'dan Asya'ya ilk treyler geçişini yaptı.

İhracat yükleri için Köseköy (Kocaeli) istasyonundan hareket eden Ekol treni, Bulgaristan,

**İhracatçının hayatını kolaylaştıran çözümler sunan Ekol Lojistik, Marmaray hattından ilk treyler geçişini gerçekleştirdi.**

Romanya, Macaristan hattını izleyerek Slovakya'nın başkenti Bratislava'da yolculuğunu tamam-

layacak. Köseköy'den vagonlara yüklenen altı ihracat dorsesinin, transit süresinin yedi günde tamamlanması bekleniyor.

Sektörde yine bir ilke imza atılarak gerçekleştirilen treyler geçişleriyle Ekol, ihracatçılara zaman ve maliyetten tasarruf sağlarken aynı zamanda daha çevreci bir taşıma çözümü de sunuyor. Ekol, Marmaray



hattı üzerinden gerçekleştirdiği treyler geçişleriyle; gaz salınımını minimuma indirmesi, daha az yakıt kullanımı sağlanması, alternatif rotaların varlığı ve taşıma modlarının

birbirleriyle uyumu gibi sebeplerden dolayı intermodal taşımacılık kapsamında ekonomik, çevre dostu ve minimum harcama ile maksimum verim gibi avantajlar sağlıyor.

## Alışan Lojistik "Gıda Güvenliği Belgesi" Aldı

**BELGELENDİRİLMESİ** bağımsız ve uluslararası akredite kuruluşlar tarafından yapılmakta olan ve her aşaması takip edilen BRCGS (British Retail Consortium Global Standards- İngiliz Perakendeciler Birliği Gıda Teknik Standartları), gıda üreten, işleyen ve paketleyen endüstrilerde gıda güvenliği, bütünlüğü, yasallığı ve kalitesinin nasıl yönetilmesi gerektiğini denetleyen güvenlik standartları olarak büyük önem taşıyor. Dünya üzerinde denetlendikten sonra "Gıda Güvenliği Belgesi" ile taçlandırılan sınırlı sayıda firmadan biri de kimya taşımacılığındaki uzmanlığının yanı sıra hızlı tüketim ürünleri (FMCG) taşımacılığında iddiası ile dikkat çeken Alışan Lojistik oldu.



Depolama ve dağıtım sırasında ürün bütünlüğünü sağlamayı, denetim ve belgelendirme yoluyla müşteri güvenini korumayı amaçlayan "BRCGS Depolama ve Dağıtım Standardı" gerekliliklerini yerine getirerek "A Seviye Gıda Güvenliği Belgesi" almaya hak kazanan Alışan Lojistik adına açıklama yapan Alışan Lojistik CEO'su Damla Alışan, "Gıda güvenliği, insan gıdası ve hayvan yemi olarak kullanılan her türlü hammadde, yarı mamul ve mamul maddelerin çiftlikte yetiştirilmesi, üretimi, bakımı, hasadı ve depolanması da dahil olmak üzere işleme, paketlenme, taşıma, hazırlık, dağıtım ve satış aşamalarını kapsayan tedarik zinciri sürecinde insan sağlığına zararlı olabilecek biyolojik, kimyasal ve fiziksel kökenli tehlike ve zararlıların bulaşmasından korunması için tasarlanan işlemler ve uygulamalardan oluşan bir eylemler bütünüdür. Bu süreçte depolama, taşıma ve lojistik hizmetleri ve bu hizmetlerdeki profesyonellik büyük önem arz ediyor." dedi.

## YURTIÇİ VE ULUSLARARASI ARAÇ TAŞIMACILIĞINDA SORUMLULUĞUNU BİLEN LOJİSTİK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



# terra

1978'den beri

## Güven, Servis, Ciddiyet, Kalite

- Sürerek Taşımacılık
- Spesiyal Treyler İle Taşımacılık
- Kombine Taşımacılık
- Ro-Ro İle Taşımacılık
- Proje Taşımacılığı
- Depolama ve Gümrükleme



## Terra Transport Ulus. Taş. İşl. Org. ve Tic. Ltd. Şti.

**Merkez:**  
Bestekar Selahattin Pınar Sok.  
No:126/5 TR 34668 Salacak  
Üsküdar / İSTANBUL  
T : 0090 216 391 24 07  
F : 0090 216 334 69 86  
M : info@terra-spedition.com

**Tuzla Şube:**  
Tepeören Mah.  
Medeniyet Bulv. No:16  
Tuzla / İSTANBUL  
T : 0090 216 677 18 08  
F : 0090 216 677 18 09  
G : 0090 531 994 98 83

**Ankara Şube:**  
Saracalar Mah. 59. Cad. No:8  
06750 Akyurt / ANKARA  
T : 0090 312 393 03 30  
F : 0090 312 393 03 33

**İzmir Şube:**  
1356 Sok. No:17  
Alsancak / İZMİR  
T : 0090 232 421 10 26  
F : 0090 232 421 10 27



TERRA - ALMANYA TERRA GRUP ORTAKLIĞIDIR

# CILT Türkiye Başkanı Berna Akyıldız: “CILT Türkiye’nin WiLAT ve Next Geenerations Kanatları İle Türkiye’deki Rolü, Kadınlar ve Gençler İçin Sektörde Destekler ve Fırsatlar Yaratmak”

2023 kapsamında gerçekleştirilen Tea&Talk programına konuk olan The Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) Türkiye Başkanı Berna Akyıldız ile CILT ve WiLAT’ın kuruluşu ve STK olarak sundukları fırsatları konuştuk.

**Kadın istihdamı, kadın iş gücünün artırılması, diğer haklar ve çalışma şartları gibi birçok konuda faaliyet gösteriyorsunuz. CILT ve WiLAT’a giden kişisel yolculuğunuz nasıl başladı?**

Biraz şans, biraz öngörü, biraz vizyon ve daha çok tecrübe diyelim hepsi birlikte oldu.

Üniversite biter bitmez aile şirketimizde çalışmaya başladım. 1984 yılında sektöre başladığımda kadın sayısı çok azdı. İş yaşamında belirli bir olgunluğa geldiğinizde mesleki deneyimini başkalarıyla özellikle gençlerle paylaşma arzusu doğuyor ve o zamanı iyi anlamak lazım. Aktif iş yaşamımın yansısı geçmişte KAGİDER, UTİKAD gibi birçok STK’larda yönetim kurullarında görev almıştım. Hâlihazırda da CILT kurucu başkanlığının yansısı DEİK’te 3 dönemdir Togo-Türkiye İş Konseyi Başkanı ve İTO 24 no’lu meslek komitesinde Başkan yardımcısıyım.

Kovid öncesinde gelen bir teklif ile Türkiye’de CILT’yi



**CILT Şube başvuru öyküsü nasıl bir süreç izledi?**

WiLAT dolu dizgin giderken yaklaşık 2 yıl sonra CILT Türkiye şube başvurumuz onaylandı. 11 Mart 2023 tarihinde CILT Türkiye Genel Kurulunu yaptık ve 15 kişiden oluşan çok güçlü bir yönetim kurulu ile çalışmalara başladık. Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında kurulmuş olmamız da bizi ayrıca çok mutlu etti. 100’üncü Yılda 104 yıllık bir değeri ülkemize kazandırmaktan onur duyuyoruz.

Başta CILT’nin merkezi İngiltere ve bütün dünyadaki CILT ülkeleri de bizim bu heyecanlı ve tutkulu çalışmalarımızı ilgi ve hayranlık ile izliyorlar.

WiLAT olarak CILT formatında ilerlediğimiz için çatı kuruluş olan CILT’e geçişimiz ve uyum sağlamamız çok kolay oldu.

Yalnızca kuruluşu bekleyen erkek üyelerimizden oluşan bir bekleme listemiz vardı. CILT’i bilen, tanıyan ve içinde olmayı önemseyen kişileri, sektör duayenlerini de aramıza alarak hep birlikte çalışmalara başladık.

**Bireysel ve Kurumsal üye sayısı ne kadar?**

Hâlihazırda bireysel ve kurumsal üyelerimiz ile 80 üyeye ulaştık. Üyelik konusunda çok özenle ve seçici ilerlediğimiz doğrudur. Bu yapıda yer alacak üyeler ile sektörde konulara hakim, güncel konuların ötesinde sektörün geleceğini inşa edecek düzeyde bir yapıya çalışıyoruz. Hedefimiz, lokal ve globalde ülkeyi temsil edebilecek bir düzeyde sektöre katkısı olabilecek kişileri bir araya getirmek.

**Orta vade de başlık olarak özetlemek gerekirse CILT olarak ne tür hedefler koymuş durumdasınız, ana hedefe uygun olarak?**

CILT 1919 yılında sektörün geleceğini inşa eden bireyleri güncelleyerek onları bilgiyle donatmayı hedefleyen bir vizyonla yola çıkmış.

104 yıllık birikimi ve dünya çapındaki üye ağının gücünü de arkamıza alarak aynı zamanda bizde ülkemizde yapmak istiyoruz. CILT eğitim konusundaki akreditasyonlar ve dünya çapında sertifika programları ile tanınıyor. Bizde sektörde ihtiyaç duyulan standartları oluşturmak ve gelişmelere karşı sürekli güncellenmek ve yeniliklerin öncüsü olabilmek için gereken eğitimleri Eğitim komitemizin planladığı şekilde hayata geçireceğiz.

Diğer komitemizimizde çalışmalarını tamamladılar. Komitemimize sektörün yakından tanıdığı isimlerden oluşan Yönetim Kurulu üyelerimiz başkanlık ediyor. CILT çatı kuruluş ve onun altındaki konseyleri olan kadın kanadımız Women in Logistics and Transport ve 35 yaş altı gençler Next Generations var, kısa ismi ile NexGen sürdürülebilirlik ve teknoloji konularında çalışmayı planlayan gençlerden oluşuyor.

Tüm bu alanlarda çalışarak birçok yeniliği, farkındalığı, birçok desteği sektöre yeni girenleri, sektörde olup tutunmak isteyenleri, gençleri destekleyen bir kuruluş olma yolunda ilerliyoruz. Ortak çalışma alanlarımız olduğunda ilgili tüm STK’lar ve mesleki örgütlerle iş birliği içindeyiz ve bunu her zaman sürdürmek istiyoruz.

**Büyük resme baktığımızda kadın istihdamının hem mevcut durumda hem de gelecekteki rolü konusunda umut verici bir tablo görüyor musunuz?**

Kesinlikle umut verici görüyorum. Kadınların yalnızca cesaretlendirilmeye ve desteklenmeye ihtiyaçları var. Kadınlar buna ihtiyaç duyuyor ve hep birlikte hareket edilmesi, sektördeki başarılı kadınların görünür olması gerçekten onların önyargılarını kırıyor. Sektöre yeni girecek olan gençlerin algılarını değiştiriyor. Dolayısıyla WiLAT’ın bu anlamdaki misyonunu çok önemsiyoruz. Daha çok projeye daha görünür olmamız gerekir.

kurmaya karar verdim. CILT 1919’da İngiltere’de kurulmuş. 1950’lerde kraliyete bağlanmış kar amacı gütmeyen bir kuruluş.

Birinci Dünya Savaşı sonrası bütün dünyada bu iş daha iyi nasıl yapılır vizyonuyla ortaya çıkmış 104 yıllık çok değerli bir yapı. CILT yaklaşık 40 bin üye ve dünyanın 40 ülkesinde yer alıyor. Eğitimler ve akreditasyonlar ile sektörde gereken standartları oluşturma konusunda çalışan çok saygın ve çok prestijli bir kuruluş.

Son yıllarda yapıya dahil edilen kadın kanadı WiLAT ve genç kanadı NexGen, ile yapı giderek büyüyor ve genişliyor.

**Süreç nasıl başladı ve nasıl ilerledi?**

CILT Türkiye şubesi olarak kurulabilmek için İçişleri Bakanlığı’na başvurduk. İçişleri Bakanlığı’na yaptığımız başvurunun zaman alacağı bilgisini üzerine İngiltere ile görüşerek CILT’nin kadın kanadı olan WiLAT’ı tedarik zinciri ve sektörün farklı alanlarındaki 12 kadın katılımı ile dernek olarak kurduk ve çalışmalara başladık. Üye yapımızda çeşitliliği çok önemsedik.

Yaptığımız projeler çok ses getirdi. Sektörde yer alan kadınların büyük bir çoğunluğu şu anda WiLAT’ta ve hep birlikte harika projeler üretiyoruz.

WiLAT kurulduktan kısa süre sonra bana Avrupa ve Ortadoğu dan sorumlu WiLAT Global Başkan Yardımcılığı verilmesinden onur duydum.

İngiltere’nin desteğiyle bir anket yaptık sektördeki kadın istihdamının önündeki engelleri görmek ve sorunları tespit etmek için ve sonuçlara göre ilerleyelim istedik.

**Hangi yıl yapmıştınız anketi?**

8 Mart 2022 kadınlar gününde de bu anket sonuçlarını basın toplantısı ile açıkladık. Sektörde kadın oranı yüzde 9.1. Yani yüzde 10’un bile altındayız ve her zaman şunu savunuyoruz; dünyanın bu kadar hızla değiştiği bir dönemde erkek egemen bir sektörün kadına ihtiyacı var. Değişim ve dönüşümün öncülükleri kadınları sektöre kazandırmak zorundayız. Yani iş hayatına kazandırmak zaten esas konumuz, ama bizim sektörümüzün daha fazlasına ihtiyacı var ve sektör çok hızla değiştiği için de o değişime ayak uydurmak zorunda.

Bu konuda farkındalığı arttırmak ve sektöre daha çok kadın kazandırmak için şirketlerle, üniversitelerle işbirliği ile çalışmalar yapıyoruz, mentor-mentee projeleri yapıyoruz.

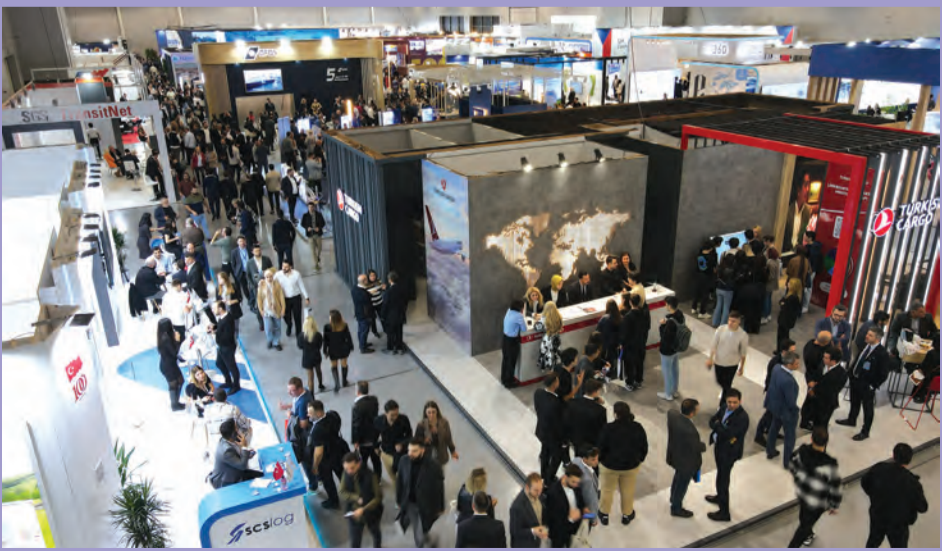
Üniversitelerle anlaşmalar yaptık ve WiLAT marka dersi veriyoruz. Bu dersleri bizzat üyelerimiz veriyor. Dersler teknik bilgiler içeriyor ve aynı zamanda vizyon açan ve tecrübe paylaşım dersleri gençlerden büyük ilgi görüyor.

**logitrans Fuarı sektörü görme açısından önemli bir pazar yeri durumunda. Siz burada bir STK olarak farklı bir yerde duruyorsunuz. Sektörü fuar içinden baktığınızda ya da yaptığımız görüşmeler içinde nasıl görüyorsunuz?**

logitrans’ı çok başarılı

ve kaliteli buluyorum. 16’ncı yılında her yıl daha yenilenerek ilerlediğine hepimiz tanık oluyoruz. logitrans’ın değerli bir sektörel marka olduğunu düşünüyorum. CILT Global gruplarla logitrans katılım bildirimleri paylaştığımızda bütün dünyadan katılım talepleri geliyor. Bu yıl

İngiltere ve İrlanda’dan katılımılarımız oldu. İlerleyen yıllarda daha çok kişiyi davet etmeyi planlıyoruz. Biz de global oluşumuzun katkısını logitrans’a da hissettirmek arzusunda. CILT’nin farklı ülkelerinden daha çok yabancı misafir davet edeceğiz.



# DB Schenker Arkas 2024'de Yüzde 15'lik Büyüme Hedefliyor

DB Schenker Arkas, basın mensuplarını İstanbul merkez binasında ağırlayarak 2023 yılını değerlendirdi. 2024 hedefleri ve planları hakkında bilgilerin paylaşıldığı toplantıya; DB Schenker Arkas Genel Müdür Özgür Al, Mali İşler Grup Müdürü Elif Gamze Görer ve Pazarlama Yöneticisi Dilem Karakaya katıldı.

Özgür Al, 2023'ü yatırım dolu bir yıl olarak değerlendirdiklerini belirterek, 2024 için yüzde 15'lik büyüme hedeflediklerini açıkladı. Al, filoya yeni çekiciler eklediklerini, treyler siparişleri verdiklerini ve yeni depolar açtıklarını ifade ederek, Gebze Pelitli ve Ankara'da yeni depoların açılışını gerçekleştirdiklerini dile getirdi. Ayrıca, İzmir, Mersin ve Ankara ofislerini yenilediklerini ve Bursa depolarının AEO yetkilendirilmiş gümrük belgesi kapsamına girdiğini aktardı.

2024'te filo ve şirket araçlarını elektrikliye dönüştürmeyi planladıklarını belirten Al, Gebze'deki depolarında güneş paneli uygulaması yaptıklarını ve diğer depolar için de benzer çalışmaların araştırıldığını ifade etti. Sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında; Gebze depolarında palet tasarrufu, ofislerde karton ve plastik kullanımını sonlandırarak tasarrufa katkıda bulduklarını, İstanbul Merkez Ofisi'nin "LEED" sertifikasına sahip olduğunu ve çeşitli sertifikasyonlar, LED ışık enstelasyonu ve geri dönüşüm öncelikli çalışmalar yaptıklarını söyledi.

"Düzenli olarak Eko-Farkındalık, Çevre Politikası, Global Hedefler, Tasarruf ve Geri Dönüşüm Eğitimleri veriyoruz" diyen Özgür Al, "Eğitimlerimiz devam ediyor. Çok fazla sayıda kadın forklift sürücülerimiz var. 130 kişi işaret dili eğitimi aldı. Yetenek havuzu Schenker'in sunduğu bir hizmet. Aramıza yeni katılacaklar için farklı fırsatlar sunarken, içimizdeki liderler için yeteneklerini geliştirecek eğitim ve fırsatlar yaratıyoruz. Deprem yardımları kapsamında Arkas Holding'in kurduğu yaşam merkezlerindeki altyapı sorunlarını gidermek üzere bağış kampanyası başlattık. Bu kapsamda, global ekibimizle de birlikte bölgeye yardım ve destek sağladık" dedi.

Lojistik pazarı ve ticaretin durumu hakkında değerlendirme yapan Al, Türkiye'nin önemli bir pazar olduğunu ve Avrupa için cazip bir ülke olduğunu belirtti. Rusya-Ukrayna savaşı gibi olayların Türkiye'yi pozitif yönde etkilediğini ifade eden Özgür Al sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye bölgesinde üretim çeşitliliği ve lojistik pazar olarak çok cazip. Türkiye'nin ihracatta da büyüyeceğini düşünüyorum. Schenker dünyanın en büyük ilk 3 firma arasında Arkas da Türkiye'nin ilk sırasında. Bizim hedefimiz Türkiye lojistik pazarının büyümesinin üstünde olacak."

**2023 yılında yeni depo yatırımları ve yeni hatlar açtıklarını söyleyen DB Schenker Arkas Genel Müdürü Özgür Al, 200 milyon TL'lik yatırım yaparak 2024 yılında yüzde 15 büyümeyi hedeflediklerini açıkladı.**

DB Schenker Arkas CFO'su Elif Gamze Görer ise, son dönemde nakitte büyük sıkıntı yaşandığını, ve büyük şirketlerin ödemelerinde dahi sıkıntı yaşandığını, 2024 yılında da

bu sorunun devam etmesinin beklendiğini kaydetti. Görer, sorunun asıl olarak döviz ve enflasyondaki hareketliliğin paralel gitmemesinden kaynaklandığını da sözlerine ekledi.



## İşinizi Macaristan'da büyütmeniz için

taşımacılıktan, depolamaya;  
gümrük hizmetlerinden, yasal süreçlere;  
**her konuda yanınızdayız.**

ekol | 100.yıl

macaristan@ekol.com



# Proje Taşımacılığı Artan Enerji ve İnşaat Projeleriyle Büyümesini Sürdürüyor

**Türkiye ve komşu ülkelerde önemli enerji hatlarının bulunması, Yenilenebilir enerji yatırımları; rüzgâr türbini, makine, santral üniteleri gibi büyük ve ağır yüklerin sevkiyatı için proje taşımacılığına talebi yükseltti.**

TÜRKİYE'DE yapılan büyük ölçekli Sanayi, enerji ve inşaat sektöründeki yatırımlarının artışı, Proje Taşımacılığına öne çıkarıyor. Köprüler, havalimanları, rüzgâr türbinleri ve sanayi yatırımlarının standart dışı yükleri proje taşımacılığı planlaması ile taşınıyor. Türkiye ve çevre ülkelerde önemli enerji hatlarının bulunması, özellikle Türk firmalar tarafından çevre ülkelerde sürdürülen inşaat projeleri ile diğer büyük ölçekli yatırımlar, proje lojistiğine talebin artmasını sağlıyor.

Sanayi, enerji ve inşaat sektöründeki büyük ölçekli yatırımların payı Türkiye'nin önemli bir küresel ekonomi haline dönüşmesinde önemli rol oynuyor. Bu sektörlerin lojistik gereksinimleri çerçevesinde proje taşımacılığı faaliyetleri gerçekleştiriliyor. Türkiye çevresinde önemli enerji hatlarının mevcudiyeti ve özellikle Türk firmalar tarafından çevre ülkelerde sürdürülen inşaat projeleri ile diğer büyük ölçekli yatırımlar, proje taşı-

macılığını daha önemli hale getiriyor.

İnşaat, Fabrika/santral ekipmanlarının taşınması dolayısıyla lojistik firmalarının bünyelerinde proje taşımacılığı departmanlarını kurmasına yol açıyor. Proje lojistiğinin özel donanım ve tecrübe gerektiren bir alan olması sebebiyle bu alanda faaliyet gösteren firma sayısı az gibi gözükse de bu sektör son yıllarda farklı ihtiyaçlara cevap veriyor. Proje taşımacılığı, geleneksel taşıma yöntemlerinden farklılaşıyor. Çeşitli fiziki ve mevzuat altyapılarına gereksinim duyuluyor. Proje taşımacılığında kullanılacak kılavuz araçlar, sürücü ve proje taşımacılığında görev alacak diğer personelin eğitimi ile özel ekipmanların kullanımı konularında eğitim, bilinçlenme ve mevzuat altyapıları konularında halen iyileşmeye ihtiyaç duyuluyor. Gabari dışı yüklerde taşıma modları arası yük hareketlerinin sorunsuzca yapılabilmesi bir başka gereksinim olarak karşımıza çıkıyor.

## MARS LOGISTICS'İN PROJE TAŞIMACILIĞINDAKİ BAŞARI İLKESİ 'UZMANLIK VE TITİZ PLANLAMA'

**PROJE** Taşımacılığında, ağır tonajlı ve yüksek hacimli yükleri dünyanın her noktasına ulaştıran Mars Logistics, avantajlı ve rekabetçi navlunları ile güvenilir hizmet sunmaya devam ediyor.

Proje taşımacılığında hem taşınan yükün hem taşımayı yapan ekibin hem de çevresel faktörlerin güvenliğinin sağlanmasının oldukça önemli olduğunu söyleyen Mars Logistics Türkiye Projeler Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yüksek, "Bazı durumlarda yüke özel ekipmanların tasarlanması hatta taşıma için özel yolların, köprülerin, yan yolların bile inşa edilmesi gerekebilmektedir. Operasyonun çevreye ya da araç trafiğine zarar vermeden planlanması hayati bir zorunluluktur" dedi.

**Proje ve ağır yük taşımacılığının diğer lojistik hizmetlerinden farkı nedir? Bu alandaki hizmetlerde nelere dikkat edilmelidir?**

Proje ve ağır yük taşımacılığı standart dışı olarak tanımlanan ağır, havaleti, hacimli, şekilsiz malzemelerin gerektiğinde sektöre özel ekipmanlar ve farklı taşıma modları ile bir noktadan başka bir noktaya taşınmasıdır. Standart dışı koşulları, komplike ve karışık yapısından dolayı özel uzmanlık ve çok titiz planlama gerektirmesi proje lojistiğini diğer lojistik hizmetlerden ayıran en önemli farktır. Proje taşımacılığında zamanlama ve optimum maliyet ile güvenli bir şekilde taşıma yapmak belirleyici rol oynamaktadır. Proje taşımacılığı yaparken doğru hesaplama ve planlama yapılmalı, gerekli yasal mevzuatlar için belgeler hazırlanmalı, başvurular eksiksiz tamamlanmalı, projeye uygun ekipman kullanılmalı ve bütün olasılıklar hesaplanarak oluşabilecek operasyonel aksaklıkların önüne daha önce başlamadan geçilmelidir.

**Proje taşımacılığında lojistik planlama nasıl gerçekleştirilir?**

Öncelikle deneyimli bir kadro proje taşımacılığının olmazsa olmazıdır. Çünkü tüm süreçte çözümün neredeyse imkansız gibi görüldüğü kilit noktalarda ekibin uzmanlığı, bilgi birikimi sayesinde alternatif çözümler sunulabilir. Bu yüzden operasyon ekibinin, taşınması yapılacak ürünlerin kural ve prosedürlerine, ta-



şıma modellerinin hepsine hakim olması gerekmektedir. Proje taşımacılığı süreci tek yönlü değil bütünsel olarak değerlendirilmelidir.

Proje taşımacılığında bir diğer önemli unsur ise planlamadır. Planlamada bütün olasılıkların gözden geçirilmesi ve proje kontrol noktalarının saptanması gerekmektedir. Planlama sonrası adım ise uygun taşıma modelinin / modellerinin ve organizasyon içerisinde kullanılacak olan tüm ekipmanların belirlenmesidir. Ekipman belirlenirken projeye en uygun araçlar seçilmelidir. Doğru ekipman ve doğru ekiple birlikte tüm güzergah ve yol analizleri yapılmalı, veriler doğru değerlendirilmeli, zaman yönetimi ve mühendislik planlamaları eksiksiz şekilde yapılmalıdır. Yükün ilerleyeceği güzergah üzerinde bulunan tüm tünel, köprü,



Mars Logistics Türkiye  
Projeler Satış ve Operasyon  
Genel Müdür Yardımcısı  
Ahmet Yüksek

geçit, kavşaklar önceden değerlendirilmeli, yolun eğimi hesaplanmalı ve projenin planı buna göre çıkartılmalıdır. Diğer taşıma modellerinden farklı olarak proje taşımacılığında kusursuz sonuç almak için masa başından ziyade sahada olmanız gerekmektedir.

**Proje taşımacılığında karayolu, denizyolu, havayolu veya demiryolu gibi farklı taşıma modları arasında bir seçim yapılırken, hangi faktörler dikkate alınmalıdır? Maliyet, zaman, güvenlik gibi unsurlar nasıl değerlendirilir?**

Proje taşımacılığı elbette

işletmelere farklı deneyimler kazandırmıştır. Doğal felaketler, salgın hastalıklar, terör saldırıları gibi birçok etken işletmeleri tedarik zincirinde oluşabilecek riskler üzerine daha hassas ve sistematik yaklaşmaya itmiştir.

**Proje ve ağır yük taşımacılığında 2023 yılında nasıl bir kargo hacmine ulaştınız? 2024 ajandanızda neler var? Büyüme ve yatırım planlarınız neler?**

Mars Hava ve Deniz Kargo Proje departmanı olarak 2008 yılından bugüne müşterilerimize "butik hizmet kalitesi" ile hizmet sunuyoruz. Ekibimiz, konusunda uzman ve tecrübeli arkadaşlarımızdan oluşuyor. Uzun yıllardır sahip olduğumuz deneyim sayesinde sektörde önemli bir paya sahibiz.

2023 yılı içerisinde birçok projeye imza attık. Bunların içerisinde en çok dikkat çeken ve ilk sıralarda yer alan taşımalar son dönemde özellikle üretim sanayiinin yapmış olduğu makine yatırımlarından kaynaklı ekipman taşımaları olmuştur. Daha sonra Türkiye Cumhuriyetlerinde başlayan enerji yatırımları için transit işlemler ön plana çıkmıştır. Sektör son çeyrekte yavaşlayan bir sürece girmiş bulunuyor. Panama kanalının geçiş zorlukları, Süveyş'te yaşanan olumsuzlukların sektörün işini bir miktar daha zorlaştıracağı kanaatindeyim. Daralan piyasada düşük kar marjları ile rekabetin çok üst seviyelere çıkacağı bir 2024'ün bizi beklediğini ve yılın son çeyreğine kadar bu durumun devam edeceği düşünüyorum. Uzun soluklu projeler içerisinde yer almak 2024 ajandamız içinde ilk sırada bulunacak. Ocak 2024'de tam konsantrasyon ile start vereceğiz Romanya TRANSGAZ PODİŞOR projesi 2024 yılı sonuna kadar devam edecek.

**Özellikle hassas veya tehlikeli yüklerin taşınmasında kullanılan özel teknolojiler nelerdir? Bu teknolojiler, güvenlik ve risk yönetimi açısından nasıl katkı sağlar?**

Proje lojistiğinde hassas ve tehlikeli yüklerin taşınmasında karayolu için hidrolik aks, lowbed treyler, standart araçlar; denizyolu için inşa edilmiş geniş iç hacme sahip, kaldırma kapasiteli yüksek ağır tonaj donanımlı gemiler, yüzer sistemli, sabit ya da tekerlekli vinçler; havayolu ve demiryolu için teknolojik, maliyet ve zaman tasarrufu elde edebilecek ekipmanlar kullanılmaktadır.

Tüm ekonomik faaliyet alanlarında risk olduğu gibi proje lojistiğinde oluşan riskler de, özellikle son on yılda yaşanan küresel şokların kombinasyonu altında



## İMSAN Group Satış ve Pazarlama Direktörü Serhat İmrak: “PROJE TAŞIMACILIĞI AĞIR BİR MÜHENDİSLİK ÇALIŞMASIDIR”

İMSAN Group Satış ve Pazarlama Direktörü Serhat İmrak, proje taşımacılığının ayrıntılı bir hizmet alanı olduğunun altını çizerek, hazırlık sürecinin başarı için geçerliliğini vurguladı.

Lojistik sektörünün genç ve başarılı isimlerinden İmrak, proje taşımacılığının mühendislik bir alan olduğunu kaydederek, “Proje taşımacılığı yapılırken uzman ve deneyimli bir kadro ile yola çıkılmalıdır. Ekipman ve araçların ağır yük taşımacılığına uygun olması gerekmektedir. Ekip hangi ülkeye yada bölgeye sevkiyat yapılacaktır, hangi güzergahlardan hangi yolları kullanarak, teslimata gönderebileceğimizle ilgili bir durumdur bu. Diğer alanlardaki hizmetlerden farkı bu işin daha

çıkılmalıdır. Ekipman ve araçların ağır yük taşımacılığına uygun olması gerekmektedir. Ekip hangi ülkeye yada bölgeye sevkiyat yapılacaktır bunların prosedürü hakkında bilgi sahibi olmalı, yol analizlerinin, mühendislik bilgilerinin ve zaman yönetiminin başarılı bir şekilde yapılması gerekmektedir.

### Proje taşımacılığında lojistik planlama nasıl gerçekleştirilir?

Bu konu ağır bir mühendislik çalışmasıdır. Yol çalışması, fizibilite çalışmasının dışında hangi araç tipiyle yükleneceğine, hangi güzergahlardan hangi yolları kullanarak, teslimata gönderebileceğimizle ilgili bir durumdur bu. Diğer alanlardaki hizmetlerden farkı bu işin daha



**Proje ve ağır yük taşımacılığının diğer lojistik hizmetlerinden farkı nedir? Bu alandaki hizmetlerde nelere dikkat edilmelidir?**

Proje taşımacılığı, standart dışı yükleri olan yüklerin, bir yerden başka bir yere standart dışı olarak taşınmasıdır. Proje taşımacılığı yapılırken uzman ve deneyimli bir kadro ile yola



detaylı olmasıdır. Önemli bir ön hazırlık ve ekip çalışmasına dayalıdır. Örneğin, tente veya diğer standart yüklemelerde daha çok standartagöre yüklemeyi yaparız. Hem zaman bakımından da önemlidir bu. Yol izinlerinin alınması, bir eskort ya da hazırlığının yapılması haftalar sürebiliyor. Dolayısıyla birden çok fazla modların kullanılması söz konusu. Bazen kara ve deniz yollarını birleştirmek zorunda kalıyorsunuz. Bu Avrupa olsa dahi geçecek güzergahlarda dikkat edilmesi gereken nokta var.

**Proje taşımacılığında karayolu, denizyolu, havayolu veya demiryolu gibi farklı taşıma modları arasında bir seçim yapılırken, hangi faktörler dikkate alınmalıdır? Maliyet, zaman, güvenlik gibi unsurlar nasıl değerlendirilir?**

Proje taşımacılığında taşıma modu seçilirken, en önemli etkenler tabii ki Maliyet, zaman, yük güvenliği ve yapılan yol



etüdü çalışmalarına göre yükün altında hangi modlara uygun olmasıyla alakalıdır. bugün Denizyolu ile taşınan bir yükün maliyeti ile Karayolu ile taşınan yükün maliyeti arasında ciddi fark vardır ancak burda tabii ki değerli müşterilerimizin termin ve aciliyet durumları belirleyici oluyor.

**Özellikle hassas veya tehlikeli yüklerin taşınmasında kullanılan özel teknolojiler nelerdir? Bu teknolojiler, güvenlik ve risk yönetimi açısından nasıl katkı sağlar?**

Tehlikeli madde taşımacılığında dikkat edilmesi gereken birçok husus bulunmaktadır.

Bu maddeler taşınırken herhangi bir facia yaşanmaması adına gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir. Ayrıca maddelerin tabii ki taşıma öncesi doğru şekilde paketlenmesi elzemdir.

Tehlikeli madde taşımacılığında kullanılan araçların, taşınacak ürünler için uygun olması son derece önemlidir. Bu sayede gerekli güvenlik koşullarına sağlanmış olmaktadır. Özellikle araç sürücüsüne bu noktada büyük görevler düşmektedir. Sürücüler başta olmak üzere taşımacılık işleminin için görevli olan herkesin gerekli önlemleri alması gerekmektedir. İMSAN Group

olarak bu konuda uzmanlaşmış şoför kadromuzla ciddi ve ülkemiz için önem düzeyi çok yüksek olan bir çok tehlikeli madde taşıması yaptık. araçlarımızın tamamı ADR'ye uygun üretilmiş olup bunun yanında profesyonel ADR ehliyetli sürücülerimizle bu alanda ve hem dahili nakliyelerde hem de uluslararası nakliyelerde değerli müşterilerimize hizmetler sunmaktayız.

Ambalaj içerisindeki tehlikeli maddelerin yükleme ve boşaltmalarda yükleme-istifleme güvenliğinin alınması, gıda ve hayvan yemleri ile bir arada depolanacaksa uygun (0,8) aralıkların bırakılması yeterlidir.

## BATI INNOVATIVE LOGISTICS PROJE VE YAT TAŞIMACILIĞI HİZMETLERİNDE BAŞARIYI YAKALADI

ULUSLARARASI taşımacılık hizmetleri alanındaki 30 yılı aşkın tecrübesiyle sektöre öncülük etmeyi hedefleyen BATI Innovative Logistics proje ve yat taşımacılığı konusundaki başarısını artırarak çalışmalarına devam ediyor. Şirketin Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Erman, BATI Innovative Logistics'in proje ve ağır yük taşımacılığında 2023 yılında nasıl bir kargo hacmine ulaştığını ve 2024 yılı için büyüme ve yatırım planlarını KargoHaber'e anlattı. Proje ve ağır yük taşımacılığı alanında oldukça başarılı bir performans sergilediklerini ifade eden Mehmet Erman, 2024 yılında özellikle ikinci çeyrek itibarıyla daha hareketli bir döneme gireceklerini kaydetti.

Proje ve ağır yük taşımacılığının, özel ekipman, teknik uzmanlık ve güvenlik standartları gerektiren bir alan olduğunu belirten Erman, “Bu hizmette rota planlaması, güvenlik, lisanslar, özel ekipman seçimi ve iş birliği önemlidir.

BATI Innovative Logistics olarak, mühendislik uzmanlığı, güvenlik odaklı yaklaşım, etkili rota planlama ve iş birliği konularında güçlü bir geçmişe sahip olduğumuzu vurgulayabiliriz” diye konuştu.

Erman, “Proje taşımacılığında lojistik planlama, taşınacak yükün teknik detaylarının belirlenmesi, güvenlik değerlendirmesi, izin ve lisansların sağlanması, uygun rota planlaması, ekipman seçimi, iş birliği ve koordinasyon, yedek planların oluşturulması gibi adımları içerir.

*BATI Innovative Logistics Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Erman Atik*



BATI Innovative Logistics olarak, teknik uzmanlık, güvenlik odaklı planlama ve etkili iletişimle müşterilere özel çözümler sunma konusundaki uzmanlığımızla 30 yılı aşkın süredir hizmet vermeye devam ediyoruz” dedi.

Proje taşımacılığında taşıma modu seçiminde dikkate alınması gereken faktörler arasında yük özellikleri, hız ve zaman, maliyet, güvenlik, ulaşım güzergahı ve altyapı, çevresel etkiler, yerel düzen-

lemelere uygunluk ve ilgili hizmetler bulunduğunu belirten Erman, en uygun çözümün bulunabilmesi için bu faktörlerin dengeli bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti.

Erman, BATI Innovative Logistics olarak, müşterilerine özel, etkili ve maliyet-etkin taşıma çözümleriyle hizmet verdiklerini, yenilikçi yaklaşımlarıyla daima kendilerini ileriye taşıyacak adımlar attıklarını sözlerine ekledi.

BATI Innovative Logistics'in 2023 yılında proje ve ağır yük taşımacılığı alanında oldukça başarılı bir performans sergilediklerini söyleyen Mehmet Erman sözlerine şöyle devam etti: “2023'ün ilk yarısında 2022'den devam eden projelerimizin üstüne yeni taşınmaları da ekleyerek beklenenden daha fazla bir kargo hacmine ulaştık. İkinci yarıda iş hacminde cüzi bir düşüş yaşanmasa da yılı hedeflediğimiz bütçe çerçevesinde tamamladık.



Proje Kargo birimimiz, özellikle gabari dışı yük taşımacılığı, yat & bot taşımacılığı ve gemi acentelik hizmetleri alanlarında odaklandığımız faaliyetlerde, öngördüğümüz iş hacimlerini başarıyla yakaladı.

2024 ajandamıza baktığımızda, özellikle ikinci çeyrek itibarıyla daha hareketli bir döneme gireceğimizi öngörüyoruz. 2023'te nitelikli çalışan kaynağımıza, farklı iş disiplinlerine ve yurt dışındaki yapılanmamıza odaklandık. Bu odaklanmaların meyvelerini 2024 ve sonrasında daha fazla büyüme ve etkinlikle almayı planlıyoruz.

Büyüme ve yatırım planlarımız arasında, sektördeki en yeni teknolojileri benimsemek, lojistik operasyonlarımızı daha da optimize etmek ve müşterileri memnuniyetini artırmak için dijitalleşmeye odaklanmak bulunmaktadır. Ayrıca, uluslararası alanda daha fazla pazar payı kazanmak için genişleme ve stratejik iş birlikleri gibi adımları değerlendiriyoruz.”

# Lojistik Sektörü Hizmet İhracatını Artırmayı Hedefliyor



**HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı Murat Baykara, sektöre önemli destekler verildiğini ancak bu desteklerin çeşitlendirilmesi ve tabana yayılması gerektiğini belirterek, lojistik ve yük taşımacılığı sektöründe 2021'de 17 milyar dolar, 2022'de 20 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı. 2023 hedeflerini paylaşan Baykara, hizmet ihracatının 20 milyar dolar olacağını belirtirken, orta vadede bu rakamı 40 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini vurguladı.**

HİB (Hizmet İhracatçıları Birliği) içerisinde yer alan Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi kısa süre içerisinde üye sayısını 193'ten 590'a çıkardı ve 4'üncü sıraya yükseldi. Bir buçuk yıl içinde yeni üyelerin katılımıyla üye sayısını 3 kata yakın artırarak önemli güç sağlayan komite, önümüzdeki dönem için de çalışmalarını hızlandırdı.

Sektöre sunulan destekler ve krediler konusundaki çalışmalarını öne çıkan HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi, 6 Aralık'ta bir basın toplantısı yaparak son bir yılda yapılan çalışmalar hakkında bilgi verirken, sektöre verilen destekler konusundaki son gelişmeleri paylaştı.

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı Murat Baykara ev sahipliğinde yapılan toplantıda Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Akın Ak da hazır bulundu. HİB Genel Sekreteri Fatih Özer ile birlikte Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi üyeleri: Ziya Güner, Ahmet Yayman, Ömer Gülen, Turhan Özen ve Evren Bingöl de toplantıda yer aldı.

Toplantı öncesinde lojistik sektörünün tanıtımı ve karayolu sektöründe sürücülerin çalışma hayatını gösteren tanıtım filmleri gösterildi. HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı

Murat Baykara, HİB'in son bir yıldır yaptığı çalışmalar ve etkinlikler hakkında bilgiler verdikten sonra Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi'nin hedefleri hakkında açıklamalarda bulundu.



HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı Murat Baykara

**Lojistik ve yük taşımacılığı sektörü 2023'te 20 milyar dolarlık ihracat hedefliyor**

Murat Baykara, "Lojistik ve yük taşımacılığı sektörü olarak 2021 yılında 17 milyar dolar, 2022 yılında 20 milyar dolar ihracat yaptık. 2023 yılında da 20 milyar dolarlık bir hizmet ihracatımız olacak. Bunu orta vadede 40 milyar dolara çıkaracağız. İhracatımızın üzerinde bir lojistik gelirimiz var. Bu ta ülkemizin transitten aldığı paylardan geliyor. İlk 9 ayda tüm sektörler dahil 74 milyar dolar hizmet ihracatı yapıldı ve 40 milyar dolar ticaret fazlası veriyoruz" dedi.

Baykara, 2024 yılının zor geçeceğini ancak lojistik ve yük taşımacılığı sektörü olarak yine 20 milyar dolara ulaşacaklarını kaydetti.

Sektörel destekler konusuna ayrıca değinen Baykara, verilen desteklerin önemine vurgu yaptıktan sonra Ticaret Bakanlığı'ndan yeni destek paketleri talepleri olduğunu aktardı. Baykara, "Bunun için çalışmalar sürüyor" dedi.

"Sektörün en büyük sorunu kredilere ulaşım sorunu" diyen Baykara, Eximbank ve İGE temsilcileri bir araya geldiklerini ve yapılan görüşmelerin ilk meyvelerinin aldıklarını, yakında sektöre müjdeli haberi vereceklerini kaydetti.

Avrupa mal taşımalarında Türkiye'nin transit gelirlerini, ihracat taşıma gelirlerinin 2025'te yüzde 20'sine 2030'da yüzde 30'una çıkarmayı hedeflediklerini belirterek, koydukları hedeflerle ilgili açıklamalarda bulunan Baykara, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi'nin hedeflerini şöyle sıraladı: "Bu süreçte en büyük hedefimiz, yakın gelecekte ihracatımızı 40 milyar doların üzerine çıkarmak olacak. Mal ihracatıyla birlikte büyüyerek uluslararası lojistik gelirlerimizi artırmaya odaklandık. "Kuşak ve Yol" projesinde Çin'i Avrupa'ya ve Avrupa'yı Çin'e bağlayan en cazip koridor olmak istiyoruz. Aynı şekilde, Avrupa tedarik zincirlerini Orta Asya'ya bağlayan Hazar Geçişli Uluslararası Taşımacılık Orta Koridor üzerinde daha etkin konuma gelmek ve bu koridor üzerindeki taşımaların kolaylaştırılmasını

sağlamayı, ülkemiz sınır geçişlerini hızlandırıp ihracatımızdaki beklentileri azaltmayı ve tüm bu gelişmeler sonucunda Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'ndeki sıralamada ilk 25 ülke arasına girmeyi de hedefliyoruz. Amacımız, Türkiye'yi bölgesinde en çok tercih edilen merkezlerden biri haline getirmek."

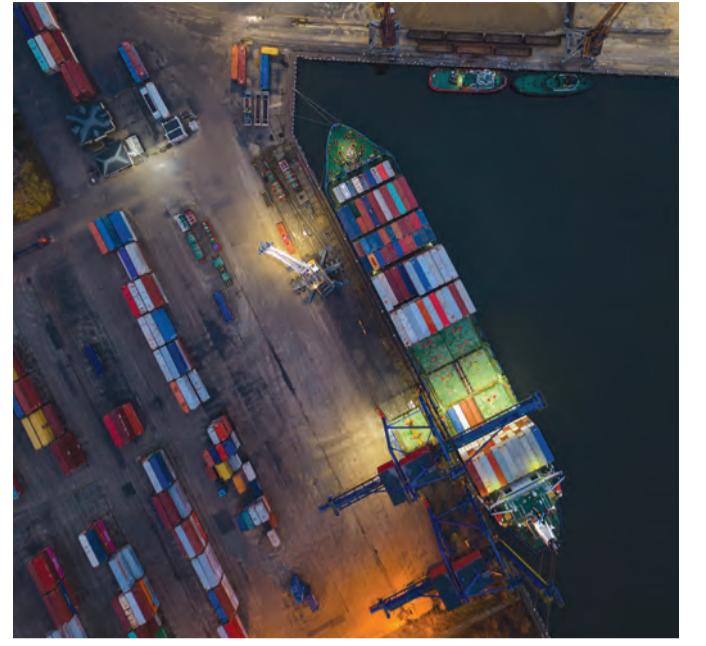
**"Türkiye en güvenilir lojistik merkezdir"**

"Bizler sektörümüz adına ülkemizi, 'en yalın, en kolay, en hızlı ve en güvenilir lojistik merkez' olarak tanımlıyoruz. Bu tanımlama ne gerçek üstü bir yaklaşım ne de hayalci bir bakış açısı. Tarihin eski dönemlerinden bu yana bulunduğumuz coğrafyanın bir geçiş merkezi olduğunu sadece bizler değil, tüm dünya kabul ediyor." diyen Baykara, bu bakış açısının hedefe ulaşmada kendileri için pusula görevi gördüğünü söyledi. Baykara, Sektörümüzü daha da ileri taşımak için kararlı bir şekilde çalışmaya devam ederken; teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, tüm süreçlerde mutlak bir iyileşme yakalamak adına faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu yol, uzun, meşakkatli ve bir o kadar da öğretici. İnovasyona açık bir yaklaşım benimseyerek, eğitime ile sürekli gelişmeye yapacağımız yatırımları ve sürdürülebilirliği ön planda tutarak, ülkemizin lojistik alanındaki potansiyelini gerçekleştireceğimize inanıyoruz" şeklinde konuştu.

**Sektöre 700 milyon TL'lik destek sağlandı**

Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Akın Ak sektöre sağlanan destekler konusunda bilgiler verdi. Lojistik hizmet ihracatında Türkiye'nin dünyada 2,5 pay ile 11'inci sırada olduğuna vurgu yapan Ak, sektörün hizmet ihracatının yanında mal ticareti için de büyük önemi olduğunu belirtti.

Toplam 17 markaya 700 milyon TL'lik destek ödeme-



si yaptıklarını açıklayan Ak, toplam hizmet ihracatçılarına verilen desteğin 1.9 milyar TL olduğunu yıl sonuna kadar bu rakamın 2 milyarı TL'yi geçeceğini söyledi. Ak önümüzdeki dönemde verilen destek miktarının artacağını altını çizdi.

Sektörel destekleri 3 grup altında topladıklarını aktaran Ak, "5448 sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar ile tüm lojistik işletmelerin yararlanabileceği destekler sunuyoruz. 2564 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Desteği kapsamında az sayıda ve nitelikli firmalara destek veriyoruz. Bu destek ile THY gibi küresel ölçekli markalar oluşturmak istiyoruz. Bir diğer önemli desteğimiz de 5973 sayılı Marka ve Turquality destekleri" dedi.

Yurtdışı Lojistik Dağıtım Ağlarının Desteklenmesi Kararı kapsamında 6 projenin hayata geçtiğini bunlardan 4 tanesinin Avrupa'da 2 tanesinin Amerika'da olduğunu aktaran Ak, "Buradaki amacımız uçtan uca entegre bir lojistik hub oluşturmak. En önemli temel motivasyonumuz yükün konsolide edilmesi, ölçek ekonomisinden faydalanılması ve en az maliyetle son tüketeciye ulaştırılması" diye konuştu.

Akın Ak, HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi ile sürekli görüşme halinde olduklarını, komiteden gelen talepleri değerlendirdiklerini belirterek, "Önümüzdeki dönemde farklı destek unsurlarını devreye almayı planlıyoruz" açıklamasını yaptı.

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Turhan Özen ise, hava kargonun değer bazında bakıldığında taşınan yüklerin yüzde 35'ini, Türkiye'de ise yüzde 8'ini taşıdığını söyleyerek, ülkemizde oranın

düşük olmasının sebebini karayolunun etkinliği olarak gösterdi. Özen sözlerini şöyle sürdürdü: "En çok ihracat yapılan bölge olan Avrupa'ya kısa sürede karayolu ile bağlanabiliyoruz. Katma değerli ürün ihracatı arttıkça hava kargonun da payını artırıyor. Dünyanın en fazla noktasına ulaşan uçuş ağına sahip markayız. İhracatçıyı 104 noktaya direk kargo uçağı ile 344 noktaya yolcu uçağı ile ulaştırıyoruz. Gelirimizin yüzde 78'i transitten geliyor. Turkish Cargo'nun büyümesi dünya hava kargo pazarından aldığımız paydan geliyor."

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Ahmet Yayman da, "Hizmet İhracatı Geleceğimiz diye bir sloganımız var. 100 milyar dolarlık hizmet ihracat hedefimiz var. 5 sene sonraki hedefimiz 200 milyar dolar. Hizmet ticaretinden aldığımız pay 1,3 iken bunu yüzde 2'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken ülkemize döviz kazandırıyoruz. Bu hizmeti verirken çeşitli zorluklarla karşılaşıyoruz. Kota, vize sorunlarımız var. Ülkemizin ticaret yüklerini taşıyoruz. Bu zorlukları aşmak için temaslarımız oluyor" diye konuştu.

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Ömer Gülen, "Ülkemizin gelişmişliğini nasıl artırabiliriz diye düşünüyoruz. Türkiye'nin çıkış yolu ihracat. İhracatı artırmanın en önemli koşulu lojistik kanallarının açık olması. Bizim amacımız da bunu sağlamak. Ülkemiz ihracatını ne kadar artırırsak ülkemiz o kadar kalkacaktır. Hizmet ihracatçıları olarak belirli noktaya gelmiş lojistik firmalarının varlığını korumak önemli. Yabancı plakalı araçlara karşı düşüş var. Bunlara karşı tedbirler alınması önemli. Hizmet gelirimiz düşmesin yabancılaşmayalım." diye konuştu.



# Dünya Çapında Uzmanlar Uluslararası Lojistikte İhale Yönetimini Konuşuyor

**ULUSLARARASI** Tender Management'ın günümüz ekonomilerine tedarik zinciri süreçlerinin yönetimine ilişkin yeni ufuklar açtığını belirten Supplychainmachine kurucusu ve yöneticisi Profesör Dr. Stefan Iskan, "Türkiye'de ilk kez düzenleyeceğimiz bu etkinliğin sesleri, tüm tedarik zinciri süreçleri yöneticilerine ulaşacak" dedi.

Iskan sözlerine şöyle devam etti: "Uluslararası Tender Management son olarak Almanya Stuttgart Mercedes Benz Arenada düzenlendi. PowerCo / Volkswagen'den Thorsten Raettig ve Basf'dan Carsten Weers gibi isimlerin konuşmacı olduğu etkinliğin 100 kadar dinleyicisi vardı. 5'inci Uluslararası Tender Management konferansını Türkiye'de Beşiktaş Arena'da yapmamızın nedeni, Türkiye'nin dünya tedarik zincirleri üzerindeki tartışmasız yeri ve lojistik sektörünün gelişmiş alt yapı ve hizmet düzenidir.

Dünya mal hareketlerinin geçiş yolu üzerinde ve bu harekete katma değer sağlayacak şekilde konumlanmış bulunan Türkiye ve lojistik endüstrisi, aynı zamanda yerel tedarik olanaklarıyla da sadece temel iş ortağı Avrupa'nın değil tüketim ortalaması yüksek tüm dünya ülkelerince yakından izleniyor. İşte Türkiye'deki iş ortağımız Aysberg Basın Yayın ile birlikte gerçekleştireceğimiz 5'inci Tender Management, bu süreçlerde rol alacak ve kazanç sağlayacak kesimlerin yollarına ışık tutacak. Konferansta Şişecam'dan Dr.Selma Öner, Mercedes-Benz Cars'dan Jürgen Mast, CMS'den Dr. Döne Yalçın ve DFDS'den Fuat Pamukçu gibi alanında dünya çapında saygınlığı bulunan isimler konuşacak."

Supplychainmachine ile birlikte Türkiye faaliyetlerini sürdüren Aysberg Basın Yayın Genel Müdürü İlker Altun ise "İşler giderek zorlaşıyor. İklim bozulmasının, savaşların, giderek artan düzensiz göçlerin tüm endüstrilere sosyal ve ekonomik maliyeti bulunmaktadır" diyerek şunları söyledi: "Tüm mal ve hizmetlere yansıyan bu maliyetlerin etkisini azaltmak, tedarik ve lojistik süreçlerin iyi yönetilmesiyle mümkün olabilmektedir. İşte tedarik zinciri ve lojistik süreçlerde ihale ve satın alma sanatının usta öğreticileri, bu konferansta konuşacak. Yoğun bir ilgi ile karşılaşmasını beklediğimiz Tender Management konferansının Türkiye ayağında Sarp Intermodal, DFDS, Galata Taşımacılık, Verimex ve Mitlog gibi firmalar sponsor olarak yerlerini aldılar bile. Konferans yerinin seçimi de konunun özüne vurgu yapmak üzere tarihsel geç-

mişi olan bir stadyum, bir arena seçildi. Bunun mesajı tarihte arenalar, bir var oluş-yok oluş mücadelesi alanları olup günümüz dünya tedarik zincirindeki tercihlerin işletmeleri bir var oluş-yok oluş ikilemine sokabileceğini hatırlatmaktadır."

26 Şubat 2024 tarihinde Tüpraş Beşiktaş Stadyumu'nda yapılacak olan Tender Management Konferansına katılmak için seren@aysberg.com adresinden E. Seren Ünsaç / Aysberg Basın Yayın ile iletişime geçebilirsiniz.



## AVRUPA'NIN EN KÖKLÜ YOLCU VE YÜK TAŞIMACILIĞI ŞİRKETİ 5 YILDIR AKDENİZ'DE!

DFDS Akdeniz İş Birimi olarak taşımacılık sektörünü daha güvenli, daha yeşil ve daha verimli hale getiren hizmetlerimizi sunarken bize güvendikleri ve yanımızda oldukları için müşterilerimize, paydaşlarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.

**We move for all to grow**

[dfds.com.tr](https://dfds.com.tr)

**5** yıldır  
Akdeniz'de

**DFDS**

KARGOHABER Dergisi 300'üncü sayıya ulaştı. Bu, aylık bir sektör yayını için çok önemli bir aşama... Dolayısıyla, 'KargoHaber bir başarı öyküsüdür' demek mümkündür. İlk sayının basıldığı 1998 yılından bu yana 25 yıl geçmiş. Ülkemizde şirketlerin iki kuşakta battığı, vatandaşların aynı adreste kalma süresinin ortalama 10 yılı bulmadığı, gayrimenkul sahiplerinin çoğunun iki kuşak sonra değiştiği, üstelik ekonomik ve siyasal çalkantıların, teknolojik dönüşümün ışık hızıyla devam ettiği bir süreçte 300 sayı dergi basmak hiç de kolay değil.

Son yıllarda basılı yayınların teker teker kapandığını, yayın hayatını sürdürenlerin önemli bir bölümünün de format değiştirdiğini görüyoruz. Fuar ve kongre gibi geniş katılımı etkinlik dönemlerinde en az 3, olağan zamanlarda da en az 2 bin adet basılan A3 formatındaki KargoHaber, taşımacılık ve lojistik alanındaki sektörel yayınların amiral gemisi olarak yoluna devam ediyor.



Basılı bir yayın açısından sürdürülebilir olmak, sadece ticari bir dayanıklılık sorunu değildir. Teknolojik yeniliklere açık, gerek lojistik gerekse medya sektöründeki dijitalleşmeye uyumlu, içerik üretimine özenen, nitelikli yayın anlayışıyla kendini her sayıda yeniden var etmek, bunu yaparken ekonomik olarak da varlığını geliştirerek sürdürülebilir olmak, hemen tüm sağlıklı işletmelerin olmazsa olmazıdır. Ancak her hangi bir iş kolu olmayan gazetecilik ve basılı yayın üretmek, aynı zamanda mesleki ve sektörel sorumlulukların da en üst düzeyde yerine getirilmesini gerekli kılmaktadır.

# KargoHaber Dergisi

## 300.

### Sayıya Ulaştı

Başta sektörün sivil toplum örgütleri ve üyeleri olmak üzere KargoHaber Dergisi'ne yönelik okuyucu ilgisi her zaman büyük oldu. Şirketler, yatırımcılar ve sektörün profesyonel yöneticileri, karar alıcılar, tedarik zinciri yöneticileri, ürün ve hizmet satın alanlar, düzenli bir şekilde yayınlanan ve 25 yıllık yayın hayatında güvenilirliğini kanıtlamış KargoHaber Dergisi'ni yakından takip etmeyi sürdü-

rüyor. İlan verenler de derginin bu istikrarına, tirajına, okurdan gördüğü ilgiye, dağıtımdaki başarısına güvenerek ilan vermeye devam ediyor. KargoHaber, doğru bir basım ve dağıtım politikasıyla ilan verenlerine karşı da sorumluluğunu yerine getirmektedir. Basılı yayın ile paralel olarak dijital mecralarda da hızlı, güncel ve anlık bilgilendirmelerle okurlarına karşı sorumluluklarını yerine getiren



KargoHaber, saygınlık ve güvenilirliğinin yanı sıra öncü ve örnek bir yayın olmayı da başarmaktadır. Artan şekilde ilgi ve talep gören KargoHaber Dergisi'nin yayın çizgisi, okuru nezdinde saygı ve güven uyandırıyor. Bunun bir yayın adına korunması gereken en önemli değer olduğunu düşünen KargoHaber ve Aysberg ailesi, daha da yüksek bir motivasyon, kararlılık ve dikkatle çalışmaya devam etmek gerektiğini biliyor. Nitekim, dergimizin 300. sayısını kutlamak üzere gönderilen güven dolu mesajlar, yeni ve daha ileri sorumluluklar üstlenmemize cesaret vermekte-

dir. Bazılarına sayfalarımızda yer verdiğimiz bu son derece değerli ve güçlü mesajları daha da fazlasıyla hak etmek için yola devam ediyoruz. Bunu yaparken, Aysberg'in 25. yılını kutlarken dile getirdiğimiz 'söz uçar yazı kalır' mottomuzu KargoHaber'in 25. yıl ve 300. sayısında da tekrarlıyoruz...

Dergi, sektör içindeki iletişimini sağladığı, dışarıya karşı vitrin oluşturduğu, dinlenecek sözü olanların sesini duyurduğu, gösterecek katma değerli bir ürünü olanların sergisi gibi olabildiği ölçüde ileri gidebiliyor. Sektörlerin kendilerini ifade edecekleri yayınlara fuarlara panellere kongrelere gereksinimleri bulunmaktadır. Dernek yayınları zaten bu ihtiyaç görüldüğü için çıkartılmaktadır. Ulusal medya araçlarının yeterince yer veremediği sektörel gelişmelerin kayıt ve sunum alanı, sektörel yayınlardır. Bir sektör dergisi sektörüne, sektör de dergisine sahip çıkarsa 300 sayı da olur 500 sayı da olur.

*Nice 300 sayılara!*

## 'Ne Dediler?' Değil, Ne Güzel Dediler!

**SEVGİLİ** KargoHaber Ekibi, bugün sizinle birlikte Kargo Haber Dergisinin 300'üncü sayısının kutlamanın sevincini yaşıyoruz. Bu önemli kilometre taşını sizinle paylaşmak, bizim için büyük bir onurdur.



KargoHaber, yayıncı kimliğiyle lojistik sektörünün gelişimine ve ilerlemesine katkıda bulunma hedefini layığı ile gerçekleştirmektedir. Sektördeki en son trendleri, yenilikleri, bilgileri ve özel röportajları okuyuculara sunmanız, sizin değerli bir bilgi kaynağı olduğunuzu göstermektedir.

Kuruluşunuzdan bu yana gösterdiğiniz çaba ve adanmışlık, KargoHaber Dergisi'nin başarısının temelini oluşturmuştur. Bu başarıyı kutlarken, gelecekte de aynı kararlılık ve tutkuyla çalışmaya devam edeceğinize inanıyoruz.

KargoHaber Dergisi'nin 300'üncü sayısı vesilesiyle sizinle birlikte bu önemli anı kutluyor ve başarılarınızın devamını diliyoruz. Gelecekte de lojistik sektörüne değerli katkılarınızı sabırsızlıkla bekliyoruz. UND ailesi olarak en içten dileklerimizle başarılar dileriz!

➤ **Şerafettin Aras UND Yönetim Kurulu Başkanı**

**SEKTÖRÜMÜZÜN** güvenilir bilgi kaynağı KargoHaber'in 300'üncü sayıya ulaşma başarısını gönülden kutluyorum. KargoHaber; ilkeli ve tarafsız yayıncılık anlayışıyla kargo ve lojistik sektörünün geleceğini ilgilendiren konuların kamuoyunun gündemine getirilmesinde önemli rol üstlenen özel bir yayın. Haber ve analizleriyle Türkiye ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip eden KargoHaber, gelecekte de sektörümüz için yol gösterici olmaya devam edecektir.



Ekol Ailesi adına, güvenilir haber kaynağı KargoHaber'in bugünlere ulaşmasında emeği geçen değerli çalışanlarını tebrik ederken, sektörümüze katkılarınız için teşekkürlerimi sunuyorum.

➤ **Ahmet Musul Ekol Yönetim Kurulu Başkanı**

**KARGOHABER** Dergisi uzun yıllardır Türk lojistik pazarındaki kılavuzumuzdur. Dergi her zaman güncel ve oldukça bilgilendiricidir.



Türkiye'de sektörümüzün ana medyası olan Kargohaber Dergisi'nin bir parçası olmayı asla kaçıramayız!

➤ **Franz Blum Vega Genel Müdürü**

**TÜRKİYE'DE** lojistik sektörünün zengin hafızasının bir yansıması olan KargoHaber'in 300'üncü sayısına ulaşmasının gurur ve heyecanını yürekte paylaşıyoruz. KargoHaber, kargo ve lojistik sektörünün nabzını tutan çok özel bir mecraya olma özelliğini, yayımlanan ilk sayısından bugüne dek korumayı başarmıştır. Sektörel gelişmeleri ve yenilikleri titizlikle takip etmekle kalmayıp, sektörün tüm paydaşları için dış dünyaya açılan bir pencere rolü üstlenmiştir. Haber ve analizleriyle bizlere yol göstermiş, etik ve etkili yayıncılık anlayışıyla da yayıncılık dünyasında örnek teşkil etmiştir. DFDS olarak, böylesi prestijli bir mecraya ile iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu iş birliğinin gelecekte de genişleyerek devam edeceğine inanıyoruz.



KargoHaber ailesinin tüm üyelerini, bugüne kadarki başarılı çalışmalarını için yürekte tebrik eder, nice 300 sayılar dilerim.

➤ **Lars Hoffmann DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı**

**DEĞERLİ** Aysberg Basın Yayın Ekibi,

**GENEL TRANSPORT**

Sektörümüzün en köklü yayınlarından biri olan KargoHaber dergisinin 300'üncü sayısını içtenlikle kutlarım. Sektörel bir yayın için 300 sayı boyunca istikrarla yayın hayatına devam ederek okurların güvenini ve ilgisi sürdürebilmek çok büyük bir gurur. Bu başarının arkasındaki yaratıcı yayın ekibini tebrik ederim.

Yıllardır büyük bir özen ve özveriyle çalışan bu deneyimli ekibin, bizlere güvenilir bir haber kaynağı ve bilgi paylaşım platformu sunarak sektörümüzün gelişimi için yapmış olduğu katkılar yadsınamaz. Gelecek yıllarda da nice yeni sayılarla ve başarılı yayınlarla sektörün nabzını tutmaya devam etmenizi temenni ederim.

➤ **Turgut Erkeskin Genel Transport CEO'su**

**KARGOHABER'İN** 300'üncü sayısına ulaşmasının gurur ve heyecanını yürekte paylaşıyoruz. Sektöre bu zamana kadar sağladığınız ve sağlayacağınız katkılar için Arkas Lojistik Grubu olarak sizleri tebrik eder, başarılarınızın artarak devam etmesini dileriz.



➤ **Arkas Lojistik Grubu**

**EVOLÓG** Lojistik olarak, 300'üncü sayıya ulaştığınız başarılı yolculuğunuzda, yaptığınız haberlerinizi ve çalışmalarınızla sektörün tüm dinamiklerine ışık tutmanızı büyük bir takdirle yakından takip ettiğimizi belirtmek isteriz. Bu muazzam yolculukta sektörümüzün nabzını tutarak, kargo ve lojistik dünyasının önemli kilometre taşlarını birlikte deneyimledik. 300 sayı boyunca KargoHaber Dergisi, kargo ve lojistik alanındaki dönüşümleri ve yenilikleri en yakından takip eden bir rehber oldu. Bu süreçte sektörümüzdeki gelişmeleri, dönüşümleri ve büyüymeyi hep birlikte yaşadık, analiz ettik.



KargoHaber Dergisi olarak sizler, 300 sayı boyunca sektörümüzde kılavuz niteliğinde bir ışık oldunuz. Bizlere sektördeki en son trendleri, teknolojik gelişmeleri ve en iyi uygulama örneklerini sunarak yol gösterdiniz. Bu kapsamda, sektörümüzün bugüne kadar kat ettiği yolda verdiği desteklerden dolayı tüm KargoHaber ailesine teşekkürlerimizi sunarız. Gelecekte de lojistik sektöründeki dönüşümlere ışık tutmak adına, inovasyon ve kaliteyi ön planda tutarak toplumu doğru bilgilendireceğinize yürekte inanıyoruz. Bu özel sayıda yer alan değerli içeriklerle sektörümüzün daha da ileriye taşınması dileğiyle, nice başarılı 300 sayılara.

➤ **Barış Talay EvoLog Lojistik CEO'su**

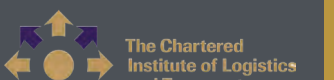
**KARGOHABER** Dergisi'nin 300'üncü sayısını kutluyorum, taşımacılık ve lojistik sektörünün yıllardır nabzını tutan haberleriniz bizlere yardımcı oluyor, Sektörle ilgili haberler, yenilikler, tedarikçiler ve onların ürünlerini ilk olarak KargoHaber dergisinden öğreniyoruz.



Tüm ekibinizi tekrar tebrik eder, nice başarılı sayılar dilerim.

➤ **Ahmet Yayman Best Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı**

**AYSBERG** ailesinin bir parçası olan KargoHaber Dergisi'nin 300'üncü sayısını kutluyorum. Sektöre verdiğiniz katkılardan dolayı sizleri tebrik eder, başarılarınızın artarak devamını dilerim.



➤ **Berna Akyıldız CILT Türkiye Başkanı**



# Yeşil Lojistik Belgesi İçin Başvurular 1 Ocak'ta Başlıyor

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı'nın Mayıs 2022'de uygulanmaya başlanan "Kombine Taşımacılık Yönetmeliği" ile bu alanın yanı sıra yeşil lojistik konularındaki usuller de belirlendi. Yönetmelik, kombine yük taşımacılığını, yeşil lojistik faaliyetleri ve bu faaliyetleri yürüten gerçek ve tüzel kişilere verilecek destek ve imtiyazları kapsıyor.

Söz konusu yönetmelik kapsamında verilen "Yeşil Lojistik Belgesi" için başvurular ocakta alındı. Belge, yeşil lojistik faaliyetlere ilişkin ilke, esas ve koşulların belirlenerek bütünlüklü, dengeli ve çevreyle dost bir taşımacılık düzeninin oluşturulması, yaygınlaştırılmasının desteklenmesi ve teşviki amacıyla veriliyor. Belge için yeni dönem 1 Ocak 2024'te başlayacak. Söz konusu belgeyi alacak şirketlerin yeni yılda 1-31 Ocak döneminde talep edilen belgelerle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na başvuruda bulunması gerekiyor.

## Yeşil Lojistik Belgesi almanın şartları

Belgeyi almak isteyen şirketlerin belirli şartları taşıması gerekiyor. Bu kapsamda, işletmelerin yılda en az 200 kombine yük taşımacılığı seferi gerçekleştirmesi, enerji tüketiminin en az yüzde 5'inin yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrikten karşılandığını gösterir belge sunması ve sertifikaya sahip olması şartı aranıyor.

Bunun yanı sıra şirketlerin "düşük küresel ısınma potansiyeli" değerine sahip gazlar içeren iklimlendirme sistemleri kullanması gerekiyor.

Ayrıca, işletmenin yıllık asgari yüzde 5 yeşil paketleme faaliyeti yürütmesi, Orman Genel Müdürlüğüne Türkiye genelinde uygun bulunan ağaçlandırma sahaları için yılda en az 500 fidan bağışı yapması, sıfır atık yönetim sistemine sahip olması da aranan şartlar arasında yer alıyor.

## Başvurular Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na yapılacak

Yeşil Lojistik Belgesi, süresiz olarak düzenleniyor. Belge başvuruları sadece Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının KEP adresi üzerinden kabul ediliyor.

Müracaat sonucunda Yeşil Lojistik Belgesi, Genel Müdürlükçe belirlenen formatta elektronik belge olarak düzenleniyor. Daha sonra belgeyi alan işletmeler ilan ediliyor.

Yeşil Lojistik Belgesi alan işletmelerin belge verilmiş tarihini takip eden her yılın ilk ayında, ilgili kriterleri sağlamaya devam ettiğini destekleyen bilgi ve belgeleri, işletmenin gerçekleştirdiği yeşil lojistik faaliyetlerine göre hazırlanan raporu Genel Müdürlüğe sunması gerekiyor.

## Belge iptalinin gerçekleşmesi

Yeşil Lojistik Belgesi, belirli durumlarda da iptal edilebiliyor. Bunlar, Bakanlığa yapılan Yeşil Lojistik

Belgesi alma ve yenileme müracaatında beyan edilen bilgilerin ve verilen belgelerden herhangi birinin sahte olduğunu tespit edilmesi durumunda belge iptal ediliyor.

Sahte belge teslim edildiğinin tespitiyle Yeşil Lojistik Belgesi'nin iptali durumunda, işletmenin faydalanmış olduğu tüm indirimler yasal faiziyle birlikte geri alınıyor.

## Belge sahiplerinin faydalandığı destekler

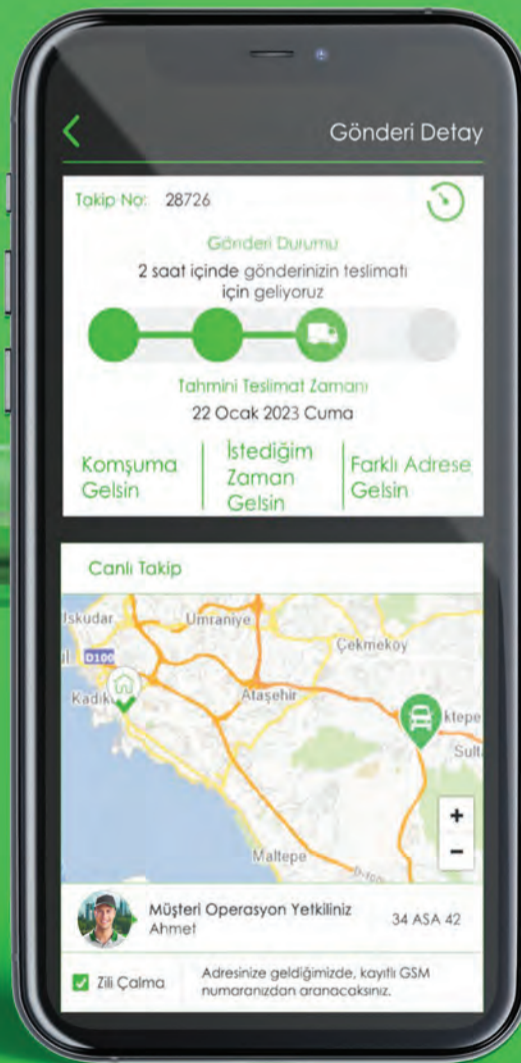
Bakanlık, Yeşil Lojistik Belgesi sahibi işletmelere, belge geçerlilik süresinde, ilk kez başvuru taşıma yetki belgesinde yüzde 50, işletmenin taşımacı yetki belgesi eki taşıt belgesine ilave edilecek 100 taşıt için taşıt kartı ücretinde yüzde 95 indirim sağlıyor.

Lojistik sektöründe ek destekler ve muafiyet gibi avantajlar sağlayan ve çevreciliği amaçlayan "Yeşil Lojistik Belgesi" için başvurular 1-31 Ocak 2024 döneminde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na yapılacak.



# Kolay Gelsin'le zaman kavramınız değişecek.

 kolaygelsintr  KolayGelsinTr  Trkolaygelsin  KolayGelsin



 kolay  
gelsin

 10 yıl

# Türk Hava Yolları Airbus Siparişi İle Filosunu Genişletmeye Devam Ediyor

TÜRK Hava Yolları, 355 adet yeni nesil uçak için Airbus firması ile anlaşarak, Türkiye'yi dünyanın en uzak köşelerine bağlama kabiliyetini ve yüksek hizmet standardını artırmayı hedefliyor. Küresel taşıyıcı, bu siparişle 150 adet kesin sipariş ve 100 adet satın alım hakkı bulunan toplam 250 adet A321 NEO, 60 adet kesin sipariş, 20 adet satın alım hakkı bulunan toplam 80 adet A350-900, 15 adet kesin sipariş A350-1000 ve 5 adet kesin sipariş, 5 adet satın alım hakkı bulunan toplam 10 adet A350-Freighter olmak üzere toplam 105 adet yüksek verimli A350 geniş gövdeli uçağı filosuna katmış oldu.

Siparişle ilgili görüş bildiren Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi

**Türk Hava Yolları (THY), filosunu genişletme hedefleri doğrultusunda, dünyanın en kapsamlı uçuş ağlarından birine sahip havayolu olma statüsünü güçlendirmeye devam ediyor.**

Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat; "Bu önemli sipariş, bir genişlemeden çok daha fazlasını ifade ediyor; inovasyon, operasyonel mükemmellik ve sürdürülebilir bir geleceğe olan bağlılık. Gelişmiş Airbus uçaklarının filomuza katılması sadece operasyonel kabiliyetlerimizi artırmakla kalmayacak, aynı zamanda çevresel hedeflerimize de önemli ölçüde katkıda bulunacaktır. Bu yatırım, Türkiye havacılık sektörünün daha da gelişmesi açısından önemli bir kilometre taşıdır. Ayrıca bu genişlemenin Türkiye'nin turizm sektörüne de oldukça

olumlu etkileri olacak ve bu son teknolojiye sahip uçaklar sayesinde gelişmiş uçuş operasyonları ve artan bağlantı, daha fazla uluslararası turist çekerek turizm ekonomisini canlandıracak. İstanbul'daki kıtaları birleştiren ana üssümüzün eşsiz konumuyla, dünyanın dört bir yanından gelen insanlar arasında köprü kurma misyonumuzu sürdüreceğiz ve bu yeni uçaklar daha da parlak bir geleceğe doğru yolculuğumuzda önemli bir rol oynayacak" dedi.

Airbus Ticari Direktörü ve Uluslararası Başkanı Christian Scherer ise; "En yeni nesil uçaklar için verilen bu sipariş, Türk Hava Yolları'nın cesur vizyonunun bir göstergesidir. A350-900, A350-1000, A350F ve A321 kendi kategorilerinde amiral gemisi uçaklar olacak ve daha fazla menzile, daha az yakıt, gürültü, emisyon ve sınıfının en iyi kabini ile havayolunun geleceğini ve sürdürülebilir büyümesini şekillendirecek.



## Türk Hava Yolları Genel Müdürü Bilal Ekşi Brezilya Devlet Nişanı Aldı

Türk Hava Yolları'nın Genel Müdürü Bilal Ekşi, Türkiye ve Brezilya arasındaki güçlü bağın bir göstergesi olarak "Rio Branco" devlet nişanı ile onurlandırıldı. Bilal Ekşi, iki ülke arasındaki ticari ve kültürel ilişkilerin gelişmesine sağladığı katkı ve pandemi döneminde gösterdiği özverili çalışmalarını neticesinde bu ödülle layık görüldü.

20 Aralık günü İstanbul Çırağan Sarayı'nda düzenlenen tören, Türkiye-Brezilya Parlamentolar Arası Dostluk Grubu Başkanı ve Erzurum Milletvekili Selami Altınok, T.C. Dışişleri Bakanlığı İstanbul Temsilcisi Büyükelçi Ayşe Sözen Usluer, Brezilya doğumlu Türk Milli Takımı Eski Futbolcusu Mehmet Aurelio, Türk Hava Yolları yöneticileri, havacılık, siyaset, spor ve basın camialarından temsilcilerin katılımıyla gerçekleşti. Brezilya Büyükelçisi Carlos Martins Ceglia tarafından Türk Hava Yolları Genel Müdürü Bilal Ekşi'ye



takdim edilen ödül ile iki ülke arasındaki kültürel bağlara ve gelişen iş birliklerine dikkat çekildi.

Alınan Nişana ilişkin görüş bildiren Türk Hava Yolları Genel Müdürü Bilal Ekşi; "Ülkemi ve kurumumu onurlandıran Rio Branco nişanı takdimi vesilesiyle, bayrak taşıyıcımızın başarılarına her daim destek olan Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a şükranlarımı sunuyorum. Beni ve Türk Hava Yolları ailesini bu kıymetli nişana layık gören Brezilya Devleti Başkanı Luiz Inácio Lula da Silva ve Büyükelçi Sayın Carlos Martins Ceglia'ya bir kez daha teşekkür ediyorum. Bu nişanı, pandemi döneminde

herkesin sokağa çıkmaktan korktuğu bir ortamda ameliyat elbiseleri ile görevlerini gerçekleştiren ekiplerimiz, aynı gayretle çalışan 80 binden fazla çalışma arkadaşım ve paydaşlarımız adına alıyorum." dedi.

Brezilya Büyükelçisi Carlos Martins Ceglia ise; "Brezilya Federatif Cumhuriyeti ile Türkiye Cumhuriyeti arasındaki ilişkilerin geliştirilmesindeki üstün gayretlerinden dolayı Komutan rütbesiyle Rio Branco nişanına layık görülen Sayın Bilal Ekşi'yi tebrik ediyorum ve kendisini ağırlamaktan memnuniyet duyuyorum. Bu nişan ile ilişkilerimizi ve temaslarımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyorum" dedi.

A350-1000 ve A350F'in hizmete girmesi, A350 ailesinin modeller arası değerini vurguluyor ve Türk Hava Yolları ve genel olarak Türkiye'nin havacılık sektörüyle uzun süreli ortaklığımızı pekiştiriyor" dedi.

Her iki uçak tipi de yakıt

yakma, işletme maliyetleri, CO<sub>2</sub> emisyonları ve gürültü azaltma konularında kayda değer iyileştirmeler sağlayan ileri teknolojiler içeriyor ve Türk Hava Yolları'nın sürdürülebilirlik ve misafir konforu konusundaki kararlılığın altını çiziyor.

Türk Hava Yolları, operasyonel verimliliğini, çevre yönetimini ve yolcu konforunu artırma konusundaki kararlılığını, bünyesine kattığı bu yeni nesil uçaklarla gözler önüne seriyor ve bu tarihi satın alma ile havacılık sektörüne liderlik etmeye devam ediyor.

## Arkasair'e Türkiye'nin İlk Challenger 3500'ü Geldi

EGE Bölgesi'nin ilk ve tek özel jetine sahip Arkasair, dünya çapındaki müşterilerine sunduğu birinci sınıf VIP Hava Taksi ve Charter hizmetine çevreye duyarlı, güvenli ve konforu ile öne çıkan yepyeni iş jeti ile devam edecek.

Filosunda bulunan Challenger 300 model uçağını yeni Challenger 3500 ile değiştiren Arkasair, bu model uçağa sahip Türkiye'deki ilk şirket oldu.

İzmir Adnan Menderes Havalimanı'na inen uçak, gümrük işlemlerinin ardından ilk uçuşuna hazır olacak. Arkasair Genel Müdür Yardımcısı Martine De Andria, "VIP Hava

Taksi müşterilerimizin talep ettiği ve beklediği kusursuz standartları mükemmel bir şekilde tamamlayan Challenger 3500 uçağını filomuza eklemekten mutluluk duyuyoruz. Challenger 3500, konforlu lüks kabini ile bütünleşen üstün performans özellikleriyle etkileyici bir uçak. Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiğimiz için çok heyecanlıyız" diye konuştu.

Bombardier firmasının en çok tercih edilen modellerin-

den Challenger 3500, sınıfının en geniş kabineye sahip. Uçak, 8 kişilik lüks kabin kapasitesi, yenilikçi teknolojisi, üstün performans ve çevreye duyarlı özellikleriyle öne çıkıyor.

Sürdürülebilirliği de odak noktasına alan uçak, süper orta ölçekli segmentte, yaşam döngüsü boyunca çevresel ayak izini belgeleyen bir "Çevresel Ürün Beyanı" yayınlayan ilk iş jeti olarak öne çıkıyor.



## Pegasus Silikon Vadisi'nde Teknoloji İnovasyon Merkezi Kuruyor

DİJİTAL dönüşümünü başlattığı 2018 yılından bu yana "Türkiye'nin dijital havayolu" mottosuyla çalışmalarını yürüten Pegasus, bu dijitalleşme sürecinin sürdürülebilir gelişimini devam ettirmek amacıyla teknoloji alanında önemli bir atılım yapıyor. Silikon Vadisi'nde faaliyet gösterecek bir Teknoloji İnovasyon Merkezi kurma kararı alan Pegasus Hava Yolları, projeye ilgili çalışmalara başladı. Pegasus Hava Yolları, Silikon Vadisi'nde kurulacak merkezle, dünyada teknoloji alanındaki en son gelişmele-

ri yerinde takip etmeyi ve değerlendirmeyi hedefliyor. Bu adım, şirketin küresel ölçekte daha da rekabetçi hale gelmesine katkı sağlayacak ve teknolojik yeniliklere olan bağlılığını güçlendirecek.

Konuyla ilgili açıklama yapan Pegasus Hava Yolları CEO'su Güliz Öztürk, "Teknoloji yatırımlarımız, bizi farklılaştıran en önemli özelliklerimizden biri. Dijital dönüşümümüzü başlattığımız 2018'den bu yana ciddi yatırımlar yapıyoruz. 'Türkiye'nin dijital havayolu' vizyonumuz doğrultusunda, misafirlerimizin seyahat



Pegasus Hava Yolları CEO'su Güliz Öztürk

deneyimini ve çalışanlarımızın iş deneyimini daha kolay, hızlı ve verimli hale getirmeye yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Şimdi de, bu dijitalleşme sürecinin sürdürülebilir gelişimini devam ettirmek amacıyla, heyecan verici yeni bir adım atmaya hazırlanıyoruz. Bu merkezle, teknoloji alanında dünyadaki en son gelişmeleri yerinde takip edecek ve değerlendireceğiz" şeklinde konuştu.

Birinci sayfadaki haberin devamı

# IATA: Havacılık Kârları 2024'te Artacak

ULUSLARARASI Hava Taşımacılığı Birliği, hava yolu sektöründe gelecek yıl için rekor satış ve yolcu sayısı öngörüldüğünü bildirdi. IATA'dan yapılan açıklamada, küresel hava yolu sektörünün gelirlerinin gelecek yıl bu yıla göre yüzde 7,6 artarak 964 milyar dolarlık rekor seviyeye ulaşmasının beklendiği kaydedildi.

Havayolu sektörünün net kârının bu yıl 23,3 milyar dolara ulaşmasının tahmin edildiğine dikkat çekilen açıklamada, söz konusu kârın gelecek yıl 25,7 milyar dolara ulaşmasının öngörüldüğü belirtildi. Sektörün net kâr marjının ise bu yıl yüzde 2,6 ve 2024'te 2,7 olması bekleniyor.

Bu yıl yolcu başına ortalama gelir 5,44 dolar olarak hesaplanıyor. Kargo hacimlerinin 2023 ve 2024'te sırasıyla 58 ve 61 milyon ton olması bekleniyor. Kargo gelirlerinin 2024 yılında 111 milyar dolar olacağı öngörülürken, 2021 yılında elde edilen 210 milyar dolarlık rekor rakama kıyasla önemli bir gerileme olacak.



IATA Başkanı Willie Walsh

Giderler ise 855 milyar dolara çıkacak (önceki tahminden 74 milyar dolar daha yüksek). Bu rakamlarla sektörel bazda toplam kâr rakamının 23,3 milyar dolar olması beklenirken, net kâr marjının yüzde 2,3 gibi düşük bir düzeyde kalacağı öngörülüyor.

Açıklamada, küresel düzeyde net kârlılığın her iki yılda da sermaye maliyetinin çok altında olmasının tahmin edildiği aktararak, finansal performansta çok önemli bölgesel farklılıkların devam edeceği vurgulandı.

IATA, uluslararası seyahatin halen Covid-19 öncesi seviyelerin yüzde 40 altında olduğu Çin'in havacılık sektörünün 2024'te yeniden kâra geçeceğini ve İsrail-Hamas çatışmasının yanı sıra Rusya-Ukrayna Savaşı da dahil olmak üzere küresel istikrarsızlığın sektörü olumsuz etkileyebileceği konusunda uyardı.

Öte yandan jet yakıtı faturalarının tüm hava yolu sektörü işletme maliyetlerinin yüzde 31'ini oluşturması bekleniyor.

IATA Genel Direktörü Willie Walsh, konuya ilişkin değerlendirmesinde, "Son yıllardaki büyük kayıplar göz önüne alındığında, gelecek yıl beklenen 25,7 milyar dolarlık net kâr, havayolu sektörünün dayanıklılı-

ğının bir göstergesidir. Havayolu sektörü kârlarının uygun bir perspektife oturtulması gerekiyor. Etkileyici bir toparlanmayla birlikte yüzde 2,7'lik net kâr marjı yatırımcıların hemen hemen her sektör için kabul edile-

ceğinin çok altında" dedi. Walsh konuşmasını şöyle sürdürdü: "İnsanlar seyahat etmeyi seviyor ve bu, havayollarının pandemi öncesi bağlantı seviyelerine hızla geri dönmesine yardımcı oldu. İyi-

leşmenin hızı olağanüstüydü; ancak görünen o ki pandemi, havacılığın yaklaşık dört yıllık büyümesine mal oldu. 2024'ten itibaren görünüm, hem yolcu hem de kargo için daha



normal büyüme modelleri bekleyebileceğimizi gösteriyor.

Ortalama olarak hava yolu şirketleri taşınan her yolcu için sadece 5,45 dolar elde edecek. Bu, Londra Starbucks'tan basit bir orta boy latte (grande latte) kahve satın almak için yeterli. Ancak GSYH'nın yüzde 3,5'inin bağlı olduğu ve 3,05 milyon insanın doğrudan geçimini sağladığı kritik bir küresel sektör için şoklara dayanıklı bir gelecek inşa etmek için yeterli değil."

**TIRSAN**

## TEKNOLOJİSİYLE DE LİDER

1977'den beri Ar-Ge ve üretim gücümüze kesintisiz yatırım yapıyor, sektöre yön vererek liderliğimizi sürdürüyoruz. Yalın yönetim ile sürekli gelişirken, robotik üretim yatırımlarımızla güçleniyor, güneş enerjisi yatırımlarımızla karbon salınımımızı azaltıyoruz.

Adapazarı fabrikamız ve TOSB'da bulunan 2 Ar-Ge ve Prototip Test Merkezimiz ile Ar-Ge kapasitesinde Avrupa'nın zirvesindeyiz. Yetkin mühendislerimiz ve son teknoloji yatırımlarımız ile 50'den fazla dijital ve fiziksel analiz, doğrulama ve test gerçekleştiriyoruz. Her ay alınan 6 patent ile yarattığımız katma değeri teknoloji ihracatına dönüştürüyoruz.

İlk günden bugüne yatırımlarında bizi ilk tercihi yapan tüm müşterilerimize ve uzun soluklu paydaşlarımıza **Tirsan ekibi olarak teşekkür ederiz.**

**TOSB Yeni Ar-Ge ve Prototip Test Merkezi**

**Adapazarı Üretim Kampüsü**

[www.tirsan.com](http://www.tirsan.com)

# Kıran: "Türkiye'nin Dış Ticaret Yüklerinin Yüzde 87'si Deniz Yoluyla Taşınıyor"

İSTANBUL ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri (İMEAK) Deniz Ticaret Odası (DTO), Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın katılımıyla bir toplantı gerçekleştirdi.

Toplantıya İMEAK Deniz Ticaret Odası meclis üyeleri, bakan yardımcısı ve bürokratlar da katıldı.

Meclis toplantısının açılış konuşmasını Meclis Başkanı Başaran Bayrak yaptı. Bayrak, konuşmasında 15 temsilciliği ve Ankara'da bir irtibat bürosu olan Oda'nın tarihine ilişkin bilgiler verdi.

Meclis Başkanı Bayrak konuşmasında şunları söyledi: "Biz denizciler geleceğimizi içinde yaşadığımız toplumun geleceğinden ayrı düşünmüyoruz. Müreffeh bir Türkiye için gayret sarf ediyor, geçmişimizden aldığımız güç ve geleceğe olan inancımızla denizciliğimizi dünyada hak ettiği seviyeye ulaştırmak için var gücümüzle uğraşıyoruz."

Başaran Bayrak, toplantı-

da yaptığı konuşmada, Deniz Ticaret Odası'nın yapılanması ve faaliyetleri hakkında bilgi verdi.

Deniz taşımacılığının, dünya ticaretinin ve küresel ekonominin can damarı, omurgası olduğunu belirten İMEAK DTO Başkanı Tamer Kıran şunları söyledi: "Deniz taşımacılığı olmadan, kıtalararası ticaret, hammaddelerin nakliyesi ve uygun fiyatlı gıda ve mamul malların ithalatı/ihracatı kesinlikle mümkün olamazdı. Dünya ticaretinin yaklaşık yüzde 85'i deniz taşımacılığı ile yapılırken, Türkiye'nin dış ticaret yüklerinin yaklaşık yüzde 87'si deniz yoluyla taşınmaktadır. 2023 yılında global ticaretin 24 trilyon doları, deniz yoluyla taşınan yük miktarının 12.3 milyar tona ulaşması beklenmektedir. Denizcilik sektörü, her yıl yaklaşık 2 milyar ton ham petrol, 1,5 milyar ton demir cevheri ve 500 milyon ton

tahıl ve 1,8 milyar ton konteyner yükü taşımaktadır. Deniz yolu taşımacılığını aksamaması halinde yaratabileceği sıkıntıları pandemi sonrası ortaya çıkan konteyner krizi, Ever Green geminin Süveyş Kanalı'nda karaya oturması, Ukrayna-Rusya arasındaki savaş neticesiyle yaşanan tahıl krizi, son olarak Kızıldeniz'deki güvenlik sorunu nedeniyle birçok seferin askıya alınması ve Bab-ül Mendeb Boğazı'ndan geçiş rotasının devre dışı bırakılmasında gördük. Bunlar taşıma ve sigorta ücretlerinde artışa ve ekonomik kayıplara yol açarken deniz yollarının açık bir şekilde idamesi ve kullanılmasını bir kez daha gözler önüne sermiştir.

## "Türkiye filo sıralamasında 12'nci sıraya yükseldi"

30 milyon dwt olan Türk sahipli taşımacılık filomuzu 50 milyon dwt çıkması hedefine ulaşmanın gururunu yaşıyoruz. Bugün itibariyle

Türk denizciliğinin taşıma kapasitesi 5 milyon 300 bin dwt ile dünyanın en büyük filosunu kontrol eden filolar sıralamasında 12. sıraya yükselmiştir. Önümüzde alınacak uzun bir yol var.

Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün 2050'ye kadar gemilerden kaynaklanan sera gazı emisyonun azaltmayı hedefleyen stratejisi kabul edildi. Avrupa Birliği 1 Ocak 2024'ten itibaren denizcilik sektörünü emisyon sistemine dahil etme kararı aldı. Birçok ülke ve firma tarafın-

dan denizcilik sektöründeki yeşil dönüşümü desteklemek için yeni politikalar ve yatırımlar açıklandı. Ülkemiz tarafından da 2053 yılı net sıfır emisyonla ulaşma hedefi olarak açıklandı.

Yeni bir Türkiye yüzyılına başladığımız şu günlerde milli gelir içinde denizciliğin katkısını 2 katına çıkarmak, dünya denizciliğinden daha fazla pay almak, ülke olarak dünya denizciliğinde lider 10 ülke içinde yer almak, gemi inşası, filo yönetimi, liman hizmetleri gibi alanlarda tek-

nolojik gelişmelere yatırım yapmak yeni hedeflerimiz olmalıdır. Bunun için denizcilik sektörünün desteklenip geliştirilmesi; deniz ticaret filomuzun rekabet gücünün artırılması gerekmektedir.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat da yaptığı konuşmada, Türkiye'nin dış ticaret taşımalarına bakıldığında, 2022 yılında 254 milyar dolarlık ihracatın yaklaşık yüzde 60'ının deniz yolu ile taşınmakta olduğunu belirterek, denizcilik sektörünün ne kadar önemli olduğunu bilincinde olduklarını söyledi.

Konuşmasının ardından Başaran Bayrak ve Tamer Kıran ile Meclis Başkanlık Divanı'nda yerini alan Prof. Dr. Ömer Bolat, üyelerin sorunlarını dinledi, istişarede bulundu, toplantıya katılan çalışma arkadaşlarına sorunların çözümü noktasında çalışma yapmak üzere görev tevdi etti.



## Limanlarda Elleçlenen Konteyner Miktarı Artarken Yük Miktarı Azaldı

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü, Kasım ayı konteyner ve yük istatistiklerini açıkladı. Kasım ayında limanlarda elleçlenen konteyner miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,4 artarak 970 bin 871 TEU'ya yükseldi. Bu yılın ocak-kasım döneminde ise limanlarda elleçlenen konteyner miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,2 artarak 11 milyon 458 bin 351 TEU olarak kayıtlara geçti.

Kasım ayında limanlarda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,3 azalarak 759 bin 637 TEU oldu. İhracat amaçlı konteyner yüklemeleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,9 artarak 389 bin 273 TEU'ya çıkarken, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları yüzde 5,3 azalarak 370 bin 364 TEU'ya geriledi. Transit konteyner miktarı bu dönemde yüzde 5,9 artarak

153 bin 787 TEU'ya yükseldi.

En fazla konteyner elleçleme işlemi, Ambarlı Liman Başkanlığı idari sınırlarında gerçekleşti. Ambarlı Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde 232 bin 805 TEU konteyner elleçlendi. Burayı, Kocaeli ve Mersin liman başkanlıkları takip etti.

Deniz yoluyla yapılan en fazla ihracat amaçlı konteyner yüklemesini 41 bin 800 TEU ile Mısır'a giden konteynerler oluşturdu. En fazla konteyner boşaltması ise Yunanistan'dan gelen konteynerlerde gerçekleşti.

### Yük miktarı azaldı

Kasım ayında limanlarda elleçlenen yük miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 azalarak 38 milyon 216 bin 846 ton oldu. Ocak-kasım döneminde elleçlenen yük miktarı ise yüzde 4,7 azalarak 474 milyon 291 bin 189 ton olarak kayıtlara geçti.

Kasım ayında limanlarda

gerçekleştirilen ihracat amaçlı yüklemeye miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 8,0 artarak 11 milyon 373 bin 109 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14,8 azalarak 17 milyon 634 bin 731 ton olarak gerçekleşti. Kasım ayında dış ticaret taşımaları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,1 azalarak 29 milyon 7 bin 840 ton olarak gerçekleşti.

Deniz yolu ile yapılan transit yük taşımaları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 33,4 azalarak 4 milyon 499 bin 80 ton oldu. Kasım ayında kabotajda taşınan yük miktarı ise 4 milyon 709 bin 926 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,7 azaldı

### En fazla yük elleçleme Aliğa Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında gerçekleşti

Kasım ayında Aliğa Bölge Liman Başkanlığı idari



sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde toplam 6 milyon 242 bin 151 ton yük elleçlemesi gerçekleşti.

Aliğa Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında elleçlenen yüklerin 5 milyon 374 bin 145 tonunu (yüzde 86,1'ini) dış ticaret yükleri, 827 bin 895 tonunu (yüzde 13,3'ünü) kabotaj yükleri ve 40 bin 111 tonunu ise (yüzde 0,6'sını) transit yükler oluşturdu. Aliğa Bölge Liman Başkanlığı 6 milyon 23 bin 244 ton ile Kocaeli Bölge Liman Başkanlığı ve 4 milyon 572 bin 401 ton ile İskenderun Bölge Liman Başkanlığı takip etti.

Kasım ayında 37 liman başkanlığının idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde yük elleçlemesi gerçekleşti. En fazla yük elleçlemesi gerçekleşen ilk 10

liman başkanlığında toplam 32 milyon 473 bin 22 ton yük elleçlenmiş olup limanlarımızda elleçlenen toplam yükün yüzde 85'ini oluşturdu.

2023 yılı Kasım ayında deniz yolu ile yapılan ihracatta en fazla yük elleçlemesi 1 milyon 264 bin 9 ton ile İtalya'ya yapılan taşımalarda gerçekleşti. İtalya'yı sırasıyla 641 bin 630 ton ile Mısır'a ve 623 bin 474 ton ile Amerika'ya yapılan taşımalar takip etti. İtalya'ya giden yüklerin 348 bin 430 tonu (yüzde 27,6'sı) Türk bayraklı gemilerle, 915 bin 579 tonu ise (yüzde 72,4'ü) yabancı bayraklı gemilerle taşındı.

2023 yılı Kasım ayında deniz yolu ile yapılan ithalatta en fazla yük elleçlemesi 7 milyon 48 bin 690 ton ile Rusya'dan yapılan taşımalarda gerçekleşti. Rusya'yı sıra-

sıyla 1 milyon 72 bin 176 ton ile Amerika'dan ve 939 bin 776 ton ile Yunanistan'dan yapılan taşımalar takip etti. Rusya'dan gelen yüklerin 217 bin 958 tonu (yüzde 3,1'i) Türk bayraklı gemilerle, 6 milyon 830 bin 732 tonu ise (yüzde 96,9'u) yabancı bayraklı gemilerle taşındı.

2023 yılı Kasım ayında limanlarımızda elleçlenen dış ticarete konu 29 milyon 7 bin 840 ton yükün yüzde 8,3'ü Türk bayraklı gemilerle taşındı. Kasım ayında Türk bayraklı gemiler ile taşınan yük miktarı 2 milyon 421 bin 748 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16,4 arttı. Yabancı bayraklı gemiler ile taşınan yük miktarı ise 26 milyon 586 bin 92 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 8,8 azaldı.

# Uluslararası Demiryolu Birliği Toplantısında Bölgesel İşbirlikleri Ele Alındı

TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, Uluslararası Demiryolu Birliğinde gerçekleştirilen toplantıların öğleden sonraki oturumunda, Ortadoğu Bölgesel Kurulu'nun (RAME) 32'nci Toplantısına başkanlık etti. Üye demiryolu kuruluşlarının yoğun katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda ise demiryollarına küresel çerçeveden bakarak bölgesel işbirliği içerisinde gerçekleştirilecek çalışmaların, dayanışmanın ve ortak faaliyetlerin önemine dikkat çekildi. Paydaşların birlik ve dayanışma içerisinde hareket etmesine olanak sağlayan bölgesel kurul toplantılarının önemini ön plana çıkarıldığı toplantı vesilesiyle üye ülkelerin demiryolu idarelerinde son dönemde yaşanan gelişmeler değerlendirildi.

Toplantıda; iyi uygulama örneklerinin bölge üye demiryolu idareleri arasında yaygınlaştırılmasının önemine vurgu yaparak, RAME bünyesinde devam eden; olağanüstü iklim koşullarında işletmecilik, ısıtma, havalandırma ve iklimlendirme sistemlerinin geliştirilmesi için gereksinimler, demiryollarında hidrojen kullanımı ve riskleri, geleceğin demiryolu mobil iletişim sistemleri ve emniyet alanında yeni eğitim modelinin yaygınlaştırılması projelerindeki ilerlemeleri ve alınması gereken önlemler değerlendirildi.

TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük yaptığı konuşmada, Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 2019 yılında imzalanan Avrupa Yeşil Mutabakatı 2050 yılı 'Sıfır Emisyon' kapsamında belirlenen orta ve uzun vadeli hedeflerle ilgili açıklamalarda bulundu. Üretim ve tüketim merkezleri olarak tanımlanan Asya ile Avrupa üzerinde köprü vazifesi gören ülkemizin, jeostratejik konumunun önemine vurgu yapan Hasan Pezük, demiryolu taşımacılığı alanında yürüttüğü etkin lojistik faaliyet yönetimine değinerek, orta koridorun geliştirilmesi adına tamamlanan ve devam eden projeleri özetledi.

TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük ayrıca, UIC tarafından yürütülen faaliyetlerde, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılması ve özellikle Ortadoğu ve Orta Asya bölgelerini içine alan demiryolu idarelerinde, karşılıklı işbirliğinin geliştirilmesi adına inisiyatif kullanılmasının önemine değindi.

TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, Uluslararası Demiryolu Birliği bünyesinde gerçekleştirilen etkinliğin ikinci gününde ise daha çok ikili görüşmelere ağırlık verdi. İkili toplantılarda; ticari ilişkilerimizi artırmak adına atılması gere-

ken adımları konuşurken, komşu ülke demiryolu idarelerinin temsilcileri ile yapılan görüşmelerde ise demiryolu taşımacılığını artırmak için ortaya konan teknolojik ve idari çözümlerin sağladığı katkılar mercek altına alındı.

Hasan Pezük, ikinci gün öğleden sonra gerçekleştirilen genel kurul toplantısında ise ülkemiz demiryolu sektöründe son 22 yılda yaşanan olumlu gelişmeler hakkında üye ülke temsilcilerine bilgi paylaşımında bulundu. Pezük



ayrıca UIC tarafından yürütülen projelere, her geçen gün daha fazla gelişen yerli demiryolu sanayimiz

ve Ar-Ge merkezlerimiz ile daha fazla katılım konusundaki isteğimizi belirtti.

## SUPPLYCHAINMACHINE®

### 5. Uluslararası Tender Management Konferansı 2024

## Beşiktaş Tüpraş Stadyumu – 26 Şubat 2024 Lojistik & Tedarik Camiası Buluşuyor!

**Uluslararası networking ...**

Bu özel etkinlik Türkiye'ye geliyor. MHP Arena Stuttgart'ta biletleri tükenen 2023 konferansından sonra; Aysberg ve Prof. Dr. Stefan İskan,

**... en iyi konumda**

5. yılını Endüstri, ticaret, yazılım ve lojistik hizmet sağlayıcıları için boğazın hemen yanında yer alan, dünyanın en heyecan verici arenalarından birine getiriyor.



[www.supplychainmachine.com](http://www.supplychainmachine.com)

**KargoHaber**  
taşımacılık-lojistik

Turkish Transport News  
**INTERMODAL**  
Combined Transport and Logistics Systems Magazine

# Iveco Yenilenen Araç Gamı ve İnovatif Çözümlerle 2024'e Hazır

'DEĞİŞİMİN Kendisi Ol' mottosuyla basın açıklaması yapan Iveco Türkiye üst yönetim kadrosu, ticari araçlar sektörünü değerlendirdi, 2024 yılının heyecanını paylaştı.

Iveco Asya Bölgesi Başkanı Koray Kurşunoğlu, 2024 yılının Iveco'nun en enerjik ve en heyecan verici yıllarından biri olacağını ve yenilenen araç gamı ile sektöre yepyeni bir bakış açısı getireceklerini belirtti. Kurşunoğlu sözlerine "Iveco 'gelecek' tanımını çok iyi bilen bir marka. Özellikle elektrikli ve alternatif yakıtlı araçların geliştirilmesi alanında çok uzun yıllardır çalışmalarını sürdüren Iveco, bu anlamda sektöre öncülük ederken, enerjisini ve kaynaklarını çok verimli kullanıyor. 2024 yılında tamamı tek seferde güncellenmiş olan model gamımızla çok enerjili bir ürün yelpazesi sunuyoruz. 1 Milyar Avro bütçe ve 4 senelik çalışma sonunca ortaya çıkan

**Iveco, 2024'ü yenilik ve enerjiyle karşılamaya hazırlanıyor. Yenilenen araç gamıyla sektöre farklı bir bakış açısı getiren marka ayrıca, servis hizmetlerinde ve müşteri memnuniyetinde öne çıkan birçok yeniliği hayata geçiriyor.**



Iveco Asya Bölgesi Başkanı  
Koray Kurşunoğlu

yenisi oyuncuları ortaklıklar geliştirerek inovasyonu hızlandırdı. Müşterilere her iş ihtiyacı için sürdürülebilir ve karlı çözümler sunma yolunda çok enerjili ürünler geliştirdi. Elektrikli araç alternatiflerinin geliştirilmesini hızlandırdı ve Almanya'nın Ulm kentinde ilk Iveco ağır hizmet tipi elektrikli kamyonu ürettiği özel bir üretim merkezi kurdu" dedi.

2023 yılında pazarda özellikle S-Way çekiciler ile büyük başarı elde ettiklerini belirten Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak "2020 yılında

lansmanını gerçekleştirdiğimiz uzun yol çekicimiz S-Way ile kısa sürede çok büyük bir başarı elde ettik. S-Way'in yakıt verimliliği, konforu ve üstün sürüş performansı ile 3 yılda yürüyen araç parkımızı büyüttük. Iveco, ürünlerini müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre yenilemek için tarihinin en büyük yatırımını yaptı. Sınıfının en iyisi oyuncuları ortaklıklar geliştirerek inovasyonu hızlandırdı. Müşterilere her iş ihtiyacı için sürdürülebilir ve karlı çözümler sunma yolunda çok enerjili ürünler geliştirdi. Elektrikli araç alternatiflerinin geliştirilmesini hızlandırdı ve Almanya'nın Ulm kentinde ilk Iveco ağır hizmet tipi elektrikli kamyonu ürettiği özel bir üretim merkezi kurdu" dedi.

**Iveco'dan Daily Network Servis Sistemi ile farklı bir hizmet anlayışı**

Iveco Türkiye, değişime ve dönüşüme olan sonsuz inancını sadece ürünlerinde değil iş yapış modellerinde de açıkça ortaya koyuyor. Yakın bir zamanda yenilikçi bir servis

ağı kavramını sektöre sunan Iveco, servis hizmetlerinde belirlediği illerde hizmet ağını genişletmek, müşteri memnuniyetini artırmak, sektöre nitelikli eleman kazandırmak ve istihdam yaratmak amacıyla yeni bir servis modeli geliştirdi.

Son zamanlarda ticari araç sektöründe yakaladığı başarı ve sektöre sunduğu yeniliklerle iddiasını ortaya koyan Iveco, yetkili servis noktası olmak isteyenlere çağdaş bir fırsat sunuyor. Bu yeni servis noktaları ticari araç sektöründe, geleneksel servis modellerinden farklı olarak, tüm ürün gamı yerine sadece "tek tip bir segment ve model gamı"na hizmet verecek.

Daily Network adlı bu yeni servis modeli için şimdiden başvurular aldıklarını ve Nevşehir'de ilk imzayı attıklarını belirten Iveco Türkiye Bayi Geliştirme Direktörü Yıldırım Tanılkan, yeni servis sistemi hakkında bilgiler paylaştı.

Tanılkan, "Iveco bayi ağında yer almak isteyenler için, belirlediğimiz belli başlı illerde, Türkiye'nin en tercih edilen panelvan ve şasi kamyonetlerinden biri olan Iveco Daily'nin yetkili servis olma imkanını Daily Network ile sağlayacağız. Bu sayede Iveco



olarak genişleteceğimiz hizmet ağıyla, daha hızlı, daha verimli ve daha erişilebilir bir müşteri hizmeti sağlamayı hedefliyoruz."

**Müşteri hizmetleri anlayışı da değişimden nasibini alıyor**

Asya Bölgesi Müşteri Hizmetleri Direktörü Serkan Ayaz, "2023 yılında servislerde müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak adına tüm teşkilat servis danışan-

sektörde olduğu gibi ticari araçlar sektöründe de misafirperverlikle el ele gittiğinden bahsetti. Ayrıca teknolojik gelişmelere anında yanıt verebilen ve adapte olan Iveco, Türkiye'deki teşkilatında elektrikli araçların satış sonrası aktivitelerine de 2024 yılında hız verecek."

**Iveco'da çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık kavramı**

Asya Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü Gülay Hantal Büyükatlı, "Farklı bakış açılarının Iveco olarak gelişmemize yardımcı olduğuna, çalışma şeklimizi sürekli iyileştirmemiz konusunda bizi daha iyisini yapmak adına motive ettiğine ve daha sürdürülebilir bir toplum geliştirmemize yardımcı olduğuna inanıyoruz" dedi.

Büyükatlı tüm davranış ve iş yapış modellerinde her zaman Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık kavramını öne çıkarttıklarını, herkesin gelişebileceği, açıkça kendini ifade edebileceği, fikirlerin desteklendiği bir çalışma kültürünü teşvik ettiklerinin altını çizdi.



Asya Bölgesi Müşteri Hizmetleri  
Direktörü Serkan Ayaz

larına 'misafirperverlik' eğitimleri verdiklerini söyledi. Misafirperverliğin başarılı bir işletmenin birincil unsurlarından olduğunu belirten Ayaz, müşteri hizmetleri ve misafir deneyimlerinin, her



1992'den bugüne  
Türkiye-İngiltere hattında  
ekspres servis

Tel:+90.212 671 15 15 Faks:+90.212 671 15 25  
info@bestnakliyat.com.tr



www.bestnakliyat.com.tr



**BATI  
AMBALAJ**  
San.Tic.A.Ş.

**OLUKLU  
MUKAVVA KUTU**

**Tel: 0262 658 11 83**

www.batiambalaj.com.tr

**ARAÇ VE YÜKLERİNİZ  
BİZİMLE GÜVENCE ALTINDA**



**VebCan**  
Sigorta A.Ş.  
"Zor Zamanda Yanınızda"

0850 305 0 313

sigorta@vebcan.com

# MAN, Otonom Sürüş Projeleriyle "Kamyon İnovasyon Ödülü 2024"ü Kazandı

MAN Truck & Bus, otonom sürüş alanındaki araştırma ve geliştirme projeleri ANITA ve ATLAS-L4 ile "Truck Innovation Award 2024- Kamyon İnovasyon Ödülü"nü kazandı. Uluslararası Yılın Kamyonu Jürisi, projelerle ilgili değerlendirmesinde, "MAN projeleri, otonom kamyonların lojistiği daha güvenli ve daha verimli hale getirebileceğini kanıtlıyor" övgüsü yaptı.

MAN Truck & Bus sektörün geleceğine yön veren teknoloji, dijitalleşme ve inovasyon alanındaki geliştirmeleri ile ödülleri toplamaya devam ediyor. MAN, bu kez otonom sürüş alanındaki araştırma ve geliştirme projeleri ANITA ve ATLAS-L4 ile Uluslararası Yılın Kamyonu jürisi tarafından "Truck Innovation Award 2024" ödülüne layık görüldü. Uluslararası 25 kamyon ticareti gazetecisini temsil eden Jüri Başkanı Gianenrico Griffini, MAN'ın otonom sürüş alanındaki ANITA ve ATLAS-L4 projelerine yönelik yaptığı övgü dolu konuşmasında, "Her iki projenin gelişmiş özellikleri ile merkezden merkeze ve intermodal taşımacılık otomasyonuna katkısının yanı sıra MAN Truck & Bus'ın lojistik sağlayıcıları, bileşen tedarikçileri, araştırma kurumları ve kamu altyapı operatörleri arasındaki verimli proje iş birliğinin" önemine vurgu yaptı.

MAN Truck & Bus Araştırma ve Geliştirmeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Frederik Zohm da "Bu ödül sadece ANITA, ATLAS-L4 ve ilgili ortaklar için büyük

bir onur değil, aynı zamanda MAN'da uzun yıllardır büyük bir uzmanlık ve tutkuyla otomatik sürüşü daha da ileriye taşıyan tüm meslektaşlarımızın başarılarının da bir takdirdir. Dijitalleşme ve CO2 içermeyen sürüşlerin yanında, bu projeler ayrıca geleceğin iklim dostu, güvenli, verimli ve akıllı bir şekilde ağa bağlı taşımacılığına dönüşümün üçüncü temel direğidir. Biz de 2030 yılından itibaren, lojistik merkezleri arasında tanımlanmış güzergâhlarda taşımacılık için seri üretimine geçilmiş otonom kamyonlar sunmayı hedefliyoruz" dedi.

Otonom kamyonlar, özellikle merkezden merkeze olmak üzere lojistik merkezleri arasındaki otoyollarda taşımacılık için çok önemli avantajlar sunuyor. Öncelikle yorgunluktan kaynaklanan arkadan çarpmaları önlemeye yardımcı olup, güvenliği artırıyorlar. Bunun yanında enerji açısından verimli ve bireysel sürüş süresi molalarından bağımsız olmaları sayesinde lojistik akışını istikrarlı bir hale getiriyorlar. Ayrıca sürücülerin bölgesel ve dağıtım taşımacılığında daha

farklı taşıma görevleri için serbest kalmalarını sağlayarak, sürücü sıkıntısını hafifletmeye yardımcı oluyorlar.

**ATLAS-L4: Otoyolda otonom sürüş için geliştirildi**

MAN Truck & Bus Otonom Sürüş Proje Yöneticisi Sebastian Voll "ATLAS-L4 projesinde, özellikle merkezden merkeze kullanım durumu için otoyolda otonom sürüş geliştiriyoruz. Almanya'da 2021 yılında kabul edilen ve teknik denetimle tanımlanmış güzergâhlarda sürücüsüz kamyonların kullanılmasına izin veren Otonom Sürüş Yasasının çerçevesini kullanıyoruz. Buna uygun bir prototip aracı 2024 yılı sonuna kadar yollarda test etmek istiyoruz" diye konuştu. MAN Truck & Bus, Ocak 2022'den bu yana



Knorr-Bremse, Leoni, Bosch, Fernride, BTC Embedded Systems, Fraunhofer AISEC, Technische Universität München, Technische Universität Braunschweig, TÜV SÜD, Autobahn GmbH ve Würzburg Institute of Transport Sciences (WIVW GmbH), Alman Federal Ekonomi ve İklim Koruma Bakanlığı tarafından finanse edilen "Autonomous Transport on Motorways and Expressways at Level 4 - Otoyol ve Otoyollarda Otonom Taşımacılık, Seviye 4" (ATLAS-L4) araştırma ve geliştirme projesi üzerinde birlikte çalışıyor.

**ANITA: Bir konteyner merkezinde otonom sürüşü öngörüyor**

MAN, Deutsche Bahn, Fraunhofer Uyumlu Bilimler



Üniversitesi ve Gotting KG ile birlikte, yine Alman Federal Ekonomi ve İklim Koruma Bakanlığı tarafından finanse edilen "Autonomous Innovation in Terminal Operations" Otonom Yeniliği" (ANITA) otonom kamyonların lojistik merkezlerine entegrasyonu temelinde oluşturuldu. MAN, bu amaçla dijital görev planlaması yardımıyla karayolundan demiryoluna konteyner yüklemesini otonom olarak gerçekleştiren sürücüsüz bir kamyon geliştirdi. Proje kapsamında, DB Intermodal Services konteyner deposunda ve Ulm'deki DUSS konteyner terminalinde ortaklarla birlikte altı ay boyunca uygulamalı testler yapıldı. Eylül 2023'te ise, projenin sonunda otonom kamyonun geleneksel araçlara göre yüzde 40'a kadar daha verimli olduğu

belirldi. Böylece çevre dostu projenin, karayolu ve demiryolu yük taşımacılığını daha verimli, öngörülebilir, esnek hale getirmek için büyük potansiyel taşıdığı açıkça görüldü. MAN Truck & Bus ANITA Proje Yöneticisi Amelie Jacquemart-Purson, proje ile ilgili olarak, "ANITA'yı özel kılan şey, otonom kamyonun terminal sürecine tamamen dijital olarak entegre edilmesidir. Bu, lojistikte otonom kamyonların kullanımını için genel bir ön koşuldu" değerlendirmesinde bulundu.

**MAN Truck & Bus'a ikinci kamyon inovasyon ödülü**

Sektörün geleceğine yön veren prestijli "Truck Innovation Award 2024" ödülü böylece ikinci kez bir MAN otomasyon projesine verildi. Otomatik şantiye güvenlik aracı AFAS, 2019 yılında ilk kez düzenlenen ödül töreninde, bu ödülü kazanmıştı.

## Yeni Nesil Courier'ler Satışa Sunuldu

FORD'UN Avrupa'daki ticari araç üssü olan Ford Otosan, tasarım, mühendislik ve üretim sorumluluğunu üstlendiği yeni nesil Ford Tourneo Courier ve Transit Courier'i kombi ve van gövde seçenekleriyle Türkiye'de pazara sundu.

Türkiye hafif ticari sınıfının en çok satan aracı Ford Courier'in yeni nesil versiyonu olan yeni Ford Tourneo Courier ve Transit Courier; üstün performans, işlevsel tasarım, gelişmiş bağlanabilirlik ve ileri güvenlik sistemlerinin ideal bir birleşimi olarak her türlü ihtiyaca cevap veriyor ve segmentinin ötesine geçerek yepyeni müşteri kitlelerinin de ilgisini çekecek görünüyor.

Yeni nesil Courier'nin araç mimarisi, müşteri ihtiyaçları ve beklentileri temel alınarak, Ford Otosan tasarımcıları ve mühendisleri tarafından "Tasarım Odaklı Düşünce" (Design Thinking) felsefesi ile geliştirildi. Bu yaklaşım, Courier'nin müşterilere en uygun çözümleri sunmasını sağlıyor.

Pratik tasarımıyla ticari filoların işlerini kolaylaştıran yeni Transit Courier serisi, gelişmiş yeteneklere ve güçlü, modern bir görünüme sahip. Kendi segmentinde eşsiz bir verimlilik ve maksimum çalışma süreleri sunarken, etkileyici duruşu ve yüksek sürüş yetenekleriyle dikkat çekiyor. Courier serisi

aynı zamanda etkileyici tasarımı ve yepyeni özellikleriyle binek araçlara güçlü bir alternatif olma iddiasında. Ford Türkiye İş Alanı Lideri Özgür Yücedürk, "Tasarımından üretimine kadar her aşamasında Ford Otosan imzasını taşıyan Courier, üstün performans ve işlevsel tasarımın ideal birleşimi olarak Türkiye'nin ve Avrupa'nın ticari araç lideri pozisyonumuza ulaşmamıza büyük katkı sağladı. Tasarım odaklı düşünce anlayışıyla ge-



liştirdiğimiz yeni nesil Ford Tourneo Courier ve Transit Courier modellerimiz de müşterilerimizin hayatlarının her alanında benzersiz bir konfor, ileri teknoloji ve verimlilik sunarak segmentinde referans noktası olacak."

**Yüksek performanslı sürüş**

Yeni Courier serisi, performansı doruklara çıkaran yeni benzinli ve dizel güç aktarma sistemleri seçeneklerinin yanı sıra rafine ve verimli sekiz vitesli otomatik şanzımanla ihtiyaçlara çok daha kolay uyum sağlıyor.

Yeni Tourneo Courier'nin benzinli EcoBoost motoru; 6 ileri manuel şanzımanla 100 PS ve 125 PS seçenekleriyle gelirken; 7 ileri otomatik şanzıman 125 PS güç sağlıyor. 1.5 litre dizel EcoBlue motorlu versiyonu da 100 PS güç üreten 6 manuel vitesli şanzımanla bir arada bulunuyor.

Yeni nesil Ford Transit Courier'nin benzinli versiyonu; altı vitesli manuel şanzımanla 100 PS güç sağlayan, yedi vitesli otomatik şanzımanla 125 PS güç sağlayan 1.0 litre EcoBoost motor seçeneklerine sahip. 1.5 litre dizel EcoBlue motorlu versiyonu ise, 100 PS ve 250 Nm tork üreten 6 manuel vitesli şanzımanla birlikte geliyor. Tüm seçenekler hızlı ve yumuşak vites geçişleri sağlayarak, konfordan taviz vermeden üstün performansı garantiliyor.

Yeni Tourneo Courier rahatlığı, kapasitesi ve farklı konfigürasyon seçenekleriyle günlük yaşamdaki her türlü ihtiyaca uyum sağlıyor. Katlanabilir arka koltukları ve esnek yerleşim seçenekleri sayesinde 2,45 m<sup>3</sup>'lük bagaj hacmiyle iş seyahatlerinden doğa gezilerine kadar her durumda tüm eşyaları kolayca taşıyabiliyor. Kombide 4+1 oturma özelliği sayesinde koltuklar kapalı

değilken 5 kişilik kapasiteyle yolculuk yapılabiliyor.

Kullanışlılığı artırmak üzere daha uzun, daha geniş ve daha yüksek olacak şekilde yaratılan yeni seri, kompakt tasarıma bambaşka bir anlam kazandırıyor. Yeni Transit Courier'nin tekerlek kemerleri arasında 1,22 m olan 1,8 m yük uzunluğu, iki euro palet yük taşıyabiliyor. 1,26 m olan yüklenme alanı yüksekliği sayesinde daha fazla hacim ve ferahlık sunuyor. Transit Courier'de de mevcut hacim yüzde 25 artarak 2,9 m<sup>3</sup>'lük geniş bir alan sağlıyor.

**Üstün tasarımıyla güçlü ve yeni görünüm**

Yeniden tasarlanan Courier serisinin en dikkat çeken yönü SUV benzeri dış tasarımı. Dış tasarımı Courier'in sağlamlığını, işlevselliğini ve çok yönlülüğünü vurguluyor. Teknolojik iç tasarımında ise telefon tutucu, orta konsolda iki bardak tutucu ve ek saklama alanıyla daha fazla konfor yaratıyor.

# Goodyear'ın EV-Ready Etiketli Lastikleri Geliyor

YENİ etiketli ürünler, 2024 yılı başı itibarıyla Avrupa ile aynı anda Türkiye'de de satışa sunulmaya başlanacak. Elektrikli mobilite hızla gelişiyor. S&P Global'in hazırladığı rapora göre, 2029 yılına kadar Avrupa'daki yeni araç üretiminin yüzde 97'sinin en azından kısmen elektrikli olacağı ve bunların yüzde 61'inin tamamen elektrikli olacağı öngörülüyor. Bu eğilim, önümüzdeki 10 yıl içinde Avrupa'da pazara sunulacak yeni araçların çoğunun elektrikli araçlar (EV) olacağı anlamına geliyor.

Yenilikçi ve teknolojik ürünleriyle premium lastik pazarının en önemli oyuncularından olan ve gelişmeleri yakından takip eden Goodyear da elektro mobilite atağın da ön sıralardaki yerini sağ-

**Goodyear tanıtımını yaptığı yeni etiketiyle elektrikli ve plug-in hibrid araçlar için de en iyi tercih olduğunu vurguluyor.**

lamlaştıracak adımlar atmaya devam ediyor.

Halen satışta olan ve önümüzdeki dönemlerde pazara sunacağı ürünlerini, elektrikli ve içten yanmalı motorlara sahip araçlara uygun üst düzey performans sağlamak üzere optimize eden Goodyear, yeni Goodyear EV-Ready logosuyla çok daha belirgin ve anlaşılır hale getiriyor.

2024'ün başından itibaren tüm yeni ürünlerinin yanaklarında kullanılmaya başlanacak olan yeni etiket, sürücülerin güç aktarma organlarından bağımsız olarak

araçları için en uygun lastiklerini daha güvenle seçmelerini sağlamak üzere tasarlandı.

**Goodyear'ın lastik teknolojileri paketi**

Goodyear, elektrikli araç sürücülerinin optimum performans, daha az gürültü ve daha uzun lastik ömrü deneyimlemesini sağlamak amacıyla, elektrikli araçların yanı sıra diğer güç aktarma organlarına sahip araçları da kapsayacak şekilde tasarlanmış bir teknoloji araç seti geliştirdi.

Bu yenilikler arasında, sessiz elektrikli araçlarda lastik/yol etkileşiminden kaynaklanan iç gürültünün azaltılmasını sağlayan SoundComfort Teknolojisi de yer alıyor. Bu teknoloji, elektrikli bir araçlarda sessiz ve konforlu bir yolculuk sağlamak için çok önemli olan iç gürültüyü yüz-

de 50'ye3 kadar azaltma potansiyeline sahip.

**Avrupa'da üretilen elektrikli araçların neredeyse yarısı Goodyear'ı tercih ediyor**

Birçok önde gelen otomobil üreticisi, son EV ve PHEV modellerinde orijinal ekipman olarak Goodyear'ı tercih etti, yani Goodyear halen Avrupa'da üretilen EV'lerin yaklaşık yüzde 50'sinin OE tedarikçisi konumunda bulunuyor. Bu, önde gelen üreticilerin Goodyear'ın ürünlerine ve teknolojilerine duyduğu güvenin de bir göstergesi.

Goodyear, EV logosuna ek olarak, elektrikli araçlar ve plug-in hibrid elektrikli araçlar için tasarlanmış orijinal ekipman (OE) donanımları için iki farklı etiket daha sunuyor.

Goodyear'ın Electric Drive ve Technology (EDT) ve



Electric Drive Ready (EDR) etiketleri olarak bilinen bu etiketler, OE EV ve PHEV donanımlarında belirgin bir şekilde yer alacak. Bu etiketler, yüksek yük kapasitesi, özel yol tutuş ve gürültü performansları ve diğer kriterlerin kombinasyonu gibi belirli bir aracın özel ihtiyaçlarını karşılamak için özelleştirilmiş bir dizi teknolojinin dahil edildiğini gösteriyor.

Goodyear'ın lastik teknolojisinde kalite ve performans açısından zengin bir geçmişe sahip olduğunu söyleyen Goodyear EMEA Tüketici Lastik-

leri Teknoloji Direktörü Laurent Colantonio "EV ve PHEV araçlar gürültü azaltma, konfor, dayanıklılık ve yuvarlanma direnci gibi sürüş özelliklerine daha fazla önem verdikçe, tüm sürücülerin Goodyear'ın lastik teknolojisindeki onlarca yıllık araştırma ve geliştirmesinin ödülllerinden yararlanabilmesini sağlamak için ürün yelpazemizde EV'ye hazır lastikler sunabildiğimiz için gurur duyuyoruz. Yeni Goodyear EV-Ready logomuzu 2024 yılının başından itibaren tüm yeni lastiklerde görmeyi dört gözle bekliyoruz" dedi.

## DKV Mobility Avrupa'da Tesla Supercharger Ağına Erişim İmkânı Sağlıyor

DKV Mobility müşterileri için önemli bir adım attı. Hangi marka elektrikli araç kullanırlarsa kullansınlar, DKV Mobility müşterileri artık Avrupa'da 10 bin Tesla Supercharger'ına erişebiliyor ve Tesla'nın sektöre öncülük eden şarj etme deneyiminden yararlanıyor.

Tesla'nın Supercharger ağı Avrupa'nın en büyük ve güvenilir bir şekilde en hızlı şarj eden ağı olarak değerlendiriliyor. Şebeke 250 kW düzeyine kadar çıkabilen şarj hızına sahip bulunuyor. Bütün elektrikli araçlara açık olan Tesla Supercharger noktaları Tesla uygulamasında veya DKV Mobility uygulamasında "Tesla olmayan aracınızı şarj edin" başlığı altında görülebiliyor. Yeni hizmet, DKV Mobility'nin bağlı şirketi olan ve onun şarj operasyonlarını yürüten GreenFlux platformu tarafından hayata geçiriliyor.

**'Hız, zaman, kolaylık ve maliyet tasarrufu sunuyoruz'**

Sunulan hizmeti değerlendiren DKV Mobility Enerji ve Araç Servis-



**DKV Mobility, Avrupa genelinde 10 bin Tesla Supercharger'ına erişim sağlayarak müşterilerine geniş bir elektrikli araç şarj ağı sunuyor.**

ri Genel Müdürü Sven Mehringer, "Tesla'nın Supercharger ağının hizmetimize entegre edilmesi, mevcut diğer hizmetlerimizle uyumlu olarak ve herhangi bir zorluk yaratmayacak şekilde tasarlandı. Araçları hangi marka olursa olsun müşterilerimize Tesla Supercharger ağına erişim sağlayarak onlara kolaylık, geniş kapsama alanı, maliyet tasarrufu, daha hızlı şarj olanağı, çevresel sürdürülebilirlik ve Tesla'nın üst düzey şarj

etme deneyiminden yararlanma imkânı sunmuş oluyoruz" dedi.

Tesla'nın Supercharger ağında şarj etme işlemi sadece Tesla uygulamasıyla başlatılabiliyor. DKV Card +Charge ile Tesla Supercharger ağında şarj etmek için elektrikli araç sürücüsünün Tesla uygulamasını indirmesi ve bir Tesla hesabı açması gerekiyor. DKV Mobility müşterileri daha sonra DKV Card +Charge fonksiyonunu bu uygulamaya varsayılan bir ödeme yöntemi olarak ekliyor. Bunu yapmak için isimlerini ve DKV Card +Charge numaralarını Tesla hesabına girmeleri yeterli. DKV Mobility bu işlemi onayladıktan sonra DKV Card +Charge varsayılan ödeme yöntemi olarak kullanıma hazır hale geliyor.

## Continental'den Kış Aylarında Güvenli Sürüş İçin İpuçları

SOĞUK hava ile birlikte gelen kar yağışı, yollarda don olaylarının yaşanmasında ve araç kullanımının çok daha zor hale gelmesinde etkili oluyor. Kış lastikleri, özellikle karlı ve buzlu koşullarda daha iyi yol tutuşu ve güvenlik sağlıyor.

Özel sırt karışımı ve tasarımı etkisiyle kış koşullarında daha fazla yol tutuşu ve daha kısa fren mesafesi sağladığı için kış lastiği kullanımına sadece ticarilerin değil tüm araç sürücülerinin özen göstermesi gerekiyor. Premium lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental, hayati önem taşıyan kış lastiklerinin ömrünün nasıl uzatılabileceğine dair ipuçlarını paylaşıyor.

**Yavaş sürüş gereksiz sürtünmeyi azaltıyor**

Kış lastikleri uzun vadeli ve değerli bir yatırım. Doğru bakım, lastiklerin daha uzun süre dayanmasına, zorlu yollar ve patikalarda en iyi performans göstermelerine yardımcı oluyor. Continental, sürücülerini soğuk havalarda yavaş sürme ve mesafeyi koruma konusunda uyarıyor. Çünkü las-

**Continental sürücülerini karlı havalarda yavaş sürmeleri ve mesafeyi korumaları gerektiği konusunda uyarıyor.**

tikler, soğuk hava koşullarında daha hızlı aşınıyor. Buz ve kar ise lastiklerin kuru havaya göre daha sık kaymasına ve dönmesine neden oluyor. Bu ilave sürtünme, kauçuğun aşınmasını ve yıpranmasını hızlandırıyor. Kış aylarında yavaşlamak, lastiklerin daha iyi yol tutuşuna olanak tanıyor ve bu da durmak için gereken mesafeyi kısaltarak gereksiz sürtünmeyi azaltıyor.

**Uygun lastik basıncını koruyun**

Soğuk havalarda lastik basıncı düştüğü için belirli periyotlarla izlenmesi şart. Lastiklerin doğru şekilde şişirilmesi, kar ve buz üzerinde mümkün olan en iyi yol tutuşunu sağlıyor. Continental, lastik basıncını korumak için yapılacak küçük bir kontrolün kar lastiklerinin amaçlanan şekilde performans göstermesine yardımcı olacağı önerisinde bulunuyor.

**Tek lastiği değiştirmeyin**

Continental, muayeneden sonra lastiklerden birinin de-

ğiştirilmesi gerekiyorsa dört lastiğin birden değiştirilmesini öneriyor. Çünkü yalnızca tek lastiğin değiştirilmesi, aracın yolu farklı şekilde kavramasına neden olacağından risk oluşturabiliyor. Bu şekilde kalan lastiklerin dişleri eşit olmayan bir şekilde aşınabiliyor ve bu da lastiğin hizmet ömrünün bitmesini hızlandırabiliyor. En iyi ve güvenli sonuçları elde etmek için, biri kullanılamaz hale geldiğinde dört lastiğin tamamının değiştirilmesi gerekiyor.

Kar lastikleri kış sezonunda darbe alıyor. Bunları dört mevsim lastiklerle değiştirme zamanının gelmesi, kişilere lastiklerin ömrünü uzatmak için başka bir fırsat yaratıyor. Continental, diş boşluklarına gömülebilecek çakıl ve diğer küçük nesnelere kalıntıları temizlemenin önemine işaret ediyor. Bu, lastik sırtı şeklinin ve performansının geri kazanılmasına yardımcı oluyor. Kış lastiklerinin kullanılmadıkları dönemlerde uygun koşullarda saklanması da önem taşıyor. Serin ve kuru yerlerde muhafaza edilmeleri lastiklerin ömrünü uzatıyor.



# Brisa ve Arvento Dijital Filo Buluşmaları Yapıldı

FİLO yönetimi alanında yenilikçi yaklaşımlar ve stratejilerin masaya yatırıldığı Dijital Filo Buluşmaları 2023, farklı alanlardan uzmanların bir araya geldiği panellerle sektör profesyonellerine ilham verdi.

Brisa ve Arvento'nun sponsorluğunda bu yıl ilk kez düzenlenen "Dijital Filo Buluşmaları" Zorlu Center'da gerçekleşti. Filo yönetimi sektöründe en iyi uygulamaları yaygınlaştırarak bu alanda kültür oluşturma amacını taşıyan etkinlik, geleceğin zorluklarına karşı etkili ve verimli yönetim süreçleri geliştirmeleri için sektör profesyonellerine ilham kaynağı olma yaklaşımıyla bu alanda bir dönüm noktası olma potansiyeli taşıyor.

Dijital Filo Buluşmaları, sektör profesyonellerine ilham kaynağı olacak panellere ev sahipliği yaptı. 300'ün üzerinde sektör profesyoneli katılımı olarak bir araya getiren Dijital Filo Buluşmaları 2023'te ticari araç filolarının yanı sıra OEM ve mobilite alanında faaliyet gösteren firmalardan yöneticiler, filo yönetimi operasyonlarından sorumlu kişiler, iş geliştirme ve strateji yöneticileri ile Ar-Ge sorumluları yer aldı.

## Brisa ve telematik dünyasının lideri Arvento'nun sponsorluğunda bu yıl ilk kez düzenlenen "Dijital Filo Buluşmaları" Zorlu Center'da sektör liderlerini bir araya getirdi.

Etkinlik, Brisa Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı Evren Güzel ile Arvento Genel Müdürü Özer Hıncal'ın açılış konuşmasıyla başladı.

**Güzel: "Lastiğin ötesini düşünerek mobilite dünyasına yenilikler getiriyoruz"**

Evren Güzel filo yönetim süreçlerinin tasarlanabilmesi için ilham olmayı hedefleyerek bu yıl ilk kez Dijital Filo Buluşmaları'na öncülük ettiklerini altını çizerek; "Brisa, bugün İzmit ve Aksaray'da son teknoloji fabrikaları, 3000'i aşkın çalışanı, güçlü ihracatı, Ar-Ge'si ile Türkiye lastik sektörünün aynı zamanda mobilitenin liderliğini üstleniyor. Yaptığımız yatırımlar ve iş birlikleri ile sektörde mobilite dönüşümüne öncülük ediyoruz. Lastiğin ötesini düşünerek mobilite dünyasına yenilikler getiriyoruz. Otomotiv sektörünün geleceğine bakıldığında; bağlantılı araçlar, otonom araçlar ve elektrifikasyon ön

plana çıkıyor. Bu dönüşümün 2030'a kadar yaygınlaşmasını, 2050'de ise gerçekten tüm süreçlerin bu anlamda entegre olmasını bekliyoruz ve bu dönüşüme kapsamlı şekilde hazırlanıyoruz. Mobilite İşimizi



Soldan sağa; Brisa Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı Evren Güzel ile Arvento Genel Müdürü Özer Hıncal

Geliştirme yönünde en büyük adımımız 2022 yılında, telematik dünyasının lideri Arvento Mobil Sistemleri satın alarak, bünyemize katmamız oldu. Brisa'nın ürünleri ve servis ağıyla Arvento'nun filo yönetim platformunu entegre ederek

yenilikçi mobilite çözümlerini sektöre sunmaya hazırlanıyoruz" dedi.

Türkiye'nin, Avrupa'daki ticari araç parkı büyüklüğünde ikinci sırada olduğunu belirten Güzel; "Filolaşma oranı Türkiye'de artık yüzde 85'lere ulaştı. Filoların farklı operasyon koşulları var. İnşaat hafriyat sahasında çalışan, maden sahalarında çalışan veya bir

itbaren tüm yolculuğunu dijital ortamda takip ediyoruz. Arvento ile güç birliğiyle filoların hareketlilik verisini alıp bunu veri analitiğiyle işleyip bir lastik ne zaman filoya girdi, ömrünün hangi aşamasında, ne zaman rotasyon gerekiyor, ne zaman değiştirilmesi gerekiyor, ne zaman kaplamaya gitmesi gerekiyor gibi filolara maliyet düşüşü yaratacak programlarla danışmanlık veriyoruz. Hatta şoförün sürüş şeklinin maliyetlerine nasıl etki ettiği gibi dataları dahi sunabiliyoruz. Böylece filolarda operasyonel verimliliği, güvenliği ve karlılığı garanti altına alıyoruz" dedi.

**Hıncal: "1 milyon 300 binden fazla araca bizim araç takip sistemlerimiz takıldı"**

Arvento Genel Müdürü Özer Hıncal maliyetler ve iş süreçlerindeki verimliliğin, taşımacılıkta filo yönetimi alanında giderek daha fazla önem kazandığının altını çizerek ekledi; "Arvento olarak, filo yönetimi alanında gelişen teknolojilere hızlı şekilde adapte olan çözümlerimizle, operasyonel giderlerin kontrol edilebilir ve denetlenebilir olması için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 17 yıldır Türkiye'de pa-

zar lideriyiz. Bugüne kadar 120 binden fazla müşterimiz oldu, 1 milyon 300 binden fazla araca bizim araç takip sistemlerimiz takıldı. Geçmişte bir aracın konumunu ve hızını göstermek büyük bir yenilikken bugün; birçok sensör, Can-Bus ve Dijital Takograf entegrasyonları ile aracın yakıt seviyesinden, motor devrine, dorsedeki sıcaklıktan lastik basınçlarına, sürücünün aracı ne kadar ekonomik veya güvenli kullandığına kadar yüzlerce veriyi anlık olarak işliyoruz. Şirketler filolarını tek merkezden kolayca yönetebiliyor, maliyetleri kontrol altında tutabiliyor." dedi.

Brisa ile güçlerimizi birleştirerek önemli bir adım attık diyen Özer Hıncal; Brisa ile yaratılan sinerji sayesinde pazarlama ve satış sonrası hizmetlerde güçlerine güç kattıklarını, yakın zamanda beraber geliştirilen yeni ürünlerin de pazara çıkacağını ekleyerek; "Kala-balık, uzman ve heyecanlı bir kadro ile ve pazar lideri olmanın verdiği sorumlulukla hep bir sonrasına çalışıyoruz, bizi tercih eden müşterilerimize hep en iyisini sunabilmek için yarına hazırlanıyoruz." dedi.

## Türkiye Finans İle Lastikcim.com'dan İşbirliği

HIZLI, kesintisiz ve mükemmel müşteri deneyimiyle hizmetlerini sürekli dijitalleştiren Türkiye Finans, benzer yaklaşımlarıyla uçtan uca bir çözüm sunarak online lastik alışverişini kolaylaştıran Lastikcim.com ile e-ticarete güçlü bir iş birliğiyle adım atmış oldu.

Türkiye Finans, Hızlı Finansman ürününü dijitalleştirerek ve e-ticaret sitelerine doğrudan entegrasyon sağlayarak hem firmalara hem de kullanıcıların faydasına sundu. Türkiye Finans ürününün ilk entegrasyonunu Lastikcim.com ile yaptığı iş birliği ile duyurdu. Türkiye Finans ve Lastikcim.com kullanıcıları web sitesi üzerinden yapacakları alışverişlerindeki tüm ödeme sürecini platformdan ayrılmadan yapmalarının yanı sıra ihtiyaç duydukları finansmandan hızlıca yararlanabi-

lecekler. Şubeye uğramadan tamamen dijital olarak banka müşterisi olma imkanı sağladığımız bu hizmetten müşterilerimiz anında yararlanabiliyor ve kredi kartı limitlerini doldurmadan taksitli satın alma yapabiliyor. Uçtan uca dijital bir altyapı üzerine kurulan iş modellerini bankacılık ürün ve hizmetlerine uyarlayarak, müşterilerimize günlük hayatları içerisinde ek bir süreç yaratmadan hızlı, güvenli ve kolay bir deneyimle sunmayı hedefliyoruz. Bu yaklaşımın bizleri yakın geleceğin bankacılık dünyası olarak tanımlanan 'görünmez bankacılık' seviyesine ulaştıracağına inanıyoruz."

Soldan sağa; Türkiye Finans Şube Dışı Kanallar Satış Müdürü İsmet Ekincioglu ve Lastikcim.com Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Ahmet Erkan



Hızlı Finansman online kanal entegrasyonları sayesinde e-ticaret ve pazar yeri kanallarına finansal çözüm sunduklarını dile getiren Türkiye Finans Şube Dışı Kanallar Satış Müdürü İsmet Ekincioglu yapılan im-

Lastikcim.com Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Ahmet Erkan ise iş birliğine ilişkin şu açıklamalarda bulundu: "Son dönemde ülkemizde internet üzerinden alışverişin sağladığı rahatlık ve konfor, sadece ufak ürünler için tercih edilen bir seçenek olmaktan çıkarak, insanların tüm ihtiyaçlarını önce internet üzerinde araştırıp, daha sonra satın alma kararı vermeye başladığı bir trend haline almıştır. Birçok global markanın yetkili online satıcısı olan Lastikcim.com, tüketicinin offline kanalda yaşadığı lastik alma deneyimini daha pratik, zahmetsiz ve hızlı bir şekilde sunarak, lastik satın alma deneyimini dijitalleştirilmiş bir platform olarak tüketicinin 7/24 lastik alabileceği bir çözüm sunmaktadır. Türkiye genelinde 500'ün üzerinde anlaşmalı noktaya bulunan Lastikcim.com, sadece lastik satışı yapmakla kalmayıp aynı zamanda montaj ve diğer hizmetlerle birlikte uçtan uca bir deneyim sunmaktadır."

## Prometeon'dan İki Üst Düzey Atama



Prometeon Türkiye, Rusya, CIS Satış Direktörü Uğur Aydın



Prometeon Türkiye ve AFME Bilgi ve İletişim Teknoloji Direktörü Altuğ Kesim

PROMETEON Tyre Group bünyesinde faaliyet gösteren Prometeon Türkiye'deki liderlik takımına iki yönetici terfiyen atandı. Halihazırda Prometeon Türkiye, Rusya ve CIS Satış Müdürü olarak görev yapan Uğur Aydın, Türkiye, Rusya, CIS Satış Direktörü olarak atanırken, Prometeon Türkiye Bilgi Teknolojileri Ülke Müdürü Altuğ Kesim ise Türkiye ve AFME Bilgi ve İletişim Teknoloji Direktörlüğü'ne terfi etti.

2016 yılında Adana Bölge Satış Müdürü olarak Prometeon'daki görevine başlayan Aydın, Prometeon Türkiye, Rusya, CIS Satış Direktörlü-

ğü görevini üstlenecek. Uğur Aydın, kariyeri boyunca Vestel ve Turkcell'in yanı sıra lastik sektöründe de uluslararası firmalarda çalıştı.

Prometeon Türkiye ve AFME Bilgi ve İletişim Teknolojileri Direktörü pozisyonuna terfiyen atanan Altuğ Kesim, kariyerine 2004 yılında Pirelli'de başladı ve çeşitli görevlerde rol alarak görev aldı. 2018 yılından bu yana Prometeon'un teknolojik dönüşümünde aktif rol alan Kesim, üretim süreçlerinin otomasyonunda ve dijitalleşmesinde önemli görevler üstlendi.

# Otomobil Pazarı Yüzde 59 Artış Gösterdi

2023 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22 arttı.



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ

OTOMOTİV Sanayii Derneği (OSD) 2023 yılının ilk 11 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 12 artarak 1 milyon 349 bin 79 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 11 aylık dönemine göre yüzde 22 artış sağlayan otomobil üretimi ise 876 bin 251 adede ulaştı. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 1 milyon 402 bin 304 adede yükseldi. Ticari araç grubunda, yılın ilk 11 ayında üretim yüzde 4, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 7 azalırken ağır ticari araç grubunda yüzde 20 arttı. 2022 yılının ilk 11 aylık dönemine göre ticari araç pazarı 40, ağır ticari araç pazarı yüzde 22, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 44 artış sağladı. Yılın ilk 11 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazın-

da yüzde 6 oranında artarken, otomobil ihracatındaki artış yüzde 18 olarak gerçekleşti. Bu dönemde, toplam ihracat 926 bin 223 adet, otomobil ihracatı ise 601 bin 665 adet düzeyinde gerçekleşti. 2023'ün 11 aylık döneminde toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 artarak 1 milyon 119 bin 300 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 66'lık artış sağladı ve 840 bin 925 adede ulaştı.

Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2023 yılının ocak-kasım dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 11 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artarak 1 milyon 349 bin 79 ade-

de ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 22 artarak 876 bin 251 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 1 milyon 402 bin 304 adedi buldu. Yılın ilk on bir aylık dönemde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4, hafif ticari araç grubunda yüzde 7 geriledi. Ağır ticari araç grubunda ise üretim yüzde 20 arttı. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 74 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 74, kamyon grubunda yüzde 92, otobüs-midibüs grubunda yüzde 53 ve traktörde yüzde 76 seviyesinde gerçekleşti.

Yılın ilk on bir aylık döneminde otomotiv ihracatı geç-



tiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 6 artarak 926 bin 223 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artarken, ticari araç ihracatı ise yüzde 12 oranında geriledi. Traktör ihracatı ise 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 4 azalarak 16 bin 365 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2023'ün ilk on bir aylık döneminde yüzde 13,7 ile sektörel ihracat sıralamasında zirvedeki yerini korudu. Uludağ Otomotiv

Endüstrisi İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine göre, ilk 11 aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 32,5 milyar dolar oldu. Euro bazında ise yüzde 12 artarak 30,1 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 18 oranında, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 11 oranında arttı.

## Pazar yıl bitmeden 1,1 milyonu aştı

2023'ün ilk 11 ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 59 artarak 1 milyon 119 bin

300 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 66 oranında artış sağladı ve 840 bin 925 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk on bir ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 40, ağır ticari araç pazarında ise yüzde 44 büyüme sağlandı. 2023 yılı ocak-kasım döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 32, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 47 olarak gerçekleşti.

## Elektrikli Aracın Payı İkinci Elde de Büyüyor

TÜRKİYE'DEKİ sayıları 60 bini aşan elektrikli araçların, 2024 yılında ikinci el pazarındaki payını da önemli biçimde büyüteceği, yeni yılda satışa sunulacak yeni modellerle birlikte ikinci ele düşen elektrikli araç sayısında ciddi bir artış beklentisi olduğu belirtiliyor.

Konuyla ilgili tüketicilere belirli tavsiyeler veren Pilot Garage Genel Koordinatörü Cihan Emre, "Şu an ortalama 3 bin 500 ikinci el elektrikli araç var. Bu sayı 2024'te rahatlıkla 10 bini geçecektir. Önemli olan belirli yaşa veya kilometreye ulaşacak bu araçlarda tüketiciler nelere dikkat etmeli? Örneğin yüksek güce

sahip elektriklielerde ön takım ve lastikler çok çabuk aşılıyor. Bazı bölgelerdeki yol kalitesi, çukurlar, kasisler nedeniyle alttan bataryaya bir darbe alınıp alınmadığını kontrol etmek gerekiyor. Kaza geçirmişse doğru onarılmış mı dikkatlice tespit edilmeli. Radarlar, lidarlar kalibre edilmemişse yeni kazalara davetiye çıkarır. Bu tür araçların sahip olduğu elektrikli motorlar, piller çok pahalı ekipmanlardır. Değişimi aracın yarı bedelini bulabilir." diyor.

Elektrikli araçların bu yıl ülkemizde daha popüler hale geleceği sektör temsilcileri tarafından öngörülürken, ikinci

ele düşen elektrikli araç sayısında da ciddi bir artış bekleniyor. Ancak sayıları her geçen gün artan ikinci el elektrikli araçları satın alırken, tüketicilerin dikkat etmesi gereken bir dizi unsur bulunuyor.

İkinci el araç pazarında ortalama 3 bin 500 elektrikli aracın var olduğunu hatırlatan Pilot Garage Genel Koordinatörü Cihan Emre, ekspertize gelen elektrikli araç sayısında artış gördüklerini ve bu araçlara uygun teknik ekipman ile eğitim süreçlerini hızlandırdıklarını belirtirken, tüketicileri de uyardı. Emre "Bu yıl ikinci el elektrikli araç sayımız rahatlıkla 10 bini bulacaktır.

Önemli olan, tüketicilerimiz nelere dikkat etmeli? Elektrikli motorlar, piller, çok pahalı ekipmanlar ve değişimi aracın yarı bedelini bulabiliyor. Kaza geçmişi var mı, varsa doğru onarılmış mı, batarya alttan darbe almış mı? Uzman gözüyle hepsinin kontrolünü tavsiye ediyoruz." dedi.

### Kilometre ile pil sağlığı tespiti yapılmalı

Özel elektronik tespit cihazları ile elektrikli araçların kilometre tespitinin yapıldığını ve yapılan kilometreye, ilk günden bu yana gerçekleştirilen şarjın birbirini tutup tutmadığına bakıldığını da söyleyen Emre, ayrıca "Şarj

ömrü tıpkı telefonlarda olduğu gibi zaman içerisinde kısalmır. Çok kilometre yapmış bir elektrikli aracın otomatikman pil sağlığı da düşer. Pilin değişiminde maliyet yüksek. Bu yüzden elektrikli araçların da ekspertiz işlemlerini önemsiyoruz. Diğer yandan elektrikli motorların soğutma sisteminde kaçaklar olması da büyük sorunlara yol açıyor, bu kaçaklara da bakılmalı." uyarısında bulundu.

Elektrikli araçların deneysel bir yönü de olduğunu, birçok adaptif güvenlik sistemiyle donatılabildiğini ileten Emre, bu sistemlerin kazalarda zarar görebildiğini söyledi ve ekledi:



Pilot Garage Genel Koordinatörü Cihan Emre

"Otonom, yarı otonom sürüş sistemleri gibi birçok radar ve lidar kullanan gelişmiş sistemler hasar sonrası doğru tamirat ve kalibrasyona ihtiyaç duyar. Bu donanımlar doğru çalışmadığı takdirde yeni kazalara davetiye çıkar. Kontrol listesinde mutlak olmalı."

## Huawei Fusioncharge İle Elektrikli Araçlarda Hızlı Şarj Sunacak

HUAWEI, sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen ve yeni nesil teknolojileri teşvik etmeye odaklanan akıllı şarj ürünleriyle, elektrifikasyon sürecini hızlandırmayı hedefliyor. Şirket, bu kapsamda geliştirdiği yeni nesil sıvı soğutmalı ultra hızlı güç ünitesi ile akıllı e-mobilitenin dijitalleşmesine öncülük ediyor.

FusionCharge sıvı soğutmalı yüksek hızlı şarj ünitesi, kullanıcılara güvenilir ve daha verimli bir deneyim sunmayı hedeflerken, şarj noktası operatörleri için de daha iyi bir yatırım fırsatı sunuyor.

Huawei, düşük karbon stratejisinin merkezinde yer alan esnek ve verimli bir dijital güç ekosistemi oluşturmak için iş ortaklarıyla birlikte çalışmaya

devam ediyor. Ürünün tanıtıldığı Elektrikli Araç Şarj Teknolojileri Ekipmanları Fuarı'nda bir değerlendirme yapan Huawei Dijital Enerji İş Grubu Genel Müdürü Guanliang Zhao, bu ürünün artık Türkiye'de kullanıma hazır olduğunu söyledi. Zhao; "Türkiye'de e-mobilitenin gelişmesinden heyecan duyuyoruz. Büyüyen elektrikli araç

pazarına güvenilir ve verimli ürünler sunmak için yenilikçi teknolojiler geliştirmeye devam ediyoruz. Bu süreçte iş ortaklarımızla birlikte yenilikçi bir şarj ekosistemi oluşturmaya ve daha iyi şarj deneyimi getirmek için çalışmayı sürdürüyoruz. Gerçekleştirdiğimiz çalışmalar süresince bize destek olan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ederiz."

### FusionCharge Sıvı Soğutmalı Yüksek Hızlı Şarj Ünitesi

FusionCharge sıvı soğutmalı yüksek hızlı şarj, hizmet verilen şarj seanslarının sayısını artırarak, yeni bir şarj altyapısı oluşturmayı mümkün kılıyor.

Sıvı soğutmalı güç ünitesi ile 720 kW gibi yüksek bir güç çıkışı üretiliyor. Kabin, güç havuzu ve güç paylaşım matrisi sayesinde, yüksek hızda şarj

gerçekleşiyor. AC/DC ve DC/DC modüllerinin ayrılması, güç ünitelerini DC ESS bağlantısı için daha erişilebilir hale getirir ve güç kapasitelerinden daha fazla yararlanılmasını sağlar. FusionCharge sıvı soğutmalı yüksek hızlı şarj ünitesi, 500 amperlik gücüyle yüksek hızlı şarj deneyimine imza atıyor.

# Xiaomi SU7 İle Elektrikli Araç Sektöründe

**ELEKTRİKLİ** Araç Teknolojileri Lansmanı'nı gerçekleştiren Xiaomi, E-Motor, Batarya, Xiaomi Kalıp Döküm, Xiaomi Pilot Otonom Sürüş ve Akıllı Kabin olmak üzere beş temel teknolojisiyle ilgili yenilikleri duyurdu. Xiaomi, temel teknolojileri daha da geliştirerek otomotiv sektöründe kullanılanları yeniden şekillendirmeyi hedefliyor.

Xiaomi lansmanda ilk elektrikli aracı olan ve merakla beklenen Xiaomi SU7'yi tanıttı. Tasarımı, menzili, güvenliği ve diğer özellikleriyle dikkat çeken ve "tam boyutlu, yüksek performanslı eko-teknolojik sedan" olarak tanımlanan Xiaomi SU7, performans, ekosistem ve mobil akıllı dünyanın sınırlarını zorlamayı hedefliyor.

**Xiaomi, dünyanın en büyük**

**5 otomotiv üreticisinden biri olmayı hedefliyor**

Bir Çin şiiirinden alıntı yaparak "Sağlam adımlarla zirveye ulaşıyoruz" diyen Xiaomi Grup Kurucusu, Başkanı ve CEO'su Lei Jun, Xiaomi'nin otomotiv sektörüne girişinin akıllı telefon sektöründen başka bir sektöre önemli bir geçiş olduğunu ve "İnsan x Otomobil x Ev" stratejisi açısından büyük bir adıma işaret ettiğini belirtti. Yüz yılı aşkın bir geçmişe sahip otomotiv sektöründe günümüzde manevra yapacak alanın çok kısıtlı olduğunu ifade eden Lei Jun "Xiaomi olarak olağanüstü bir araç ortaya koymak için öncelikle temel teknolojileri geliştirmeye odaklanarak büyük yatırımlar yaptık. Önümüzdeki 15-20 yıl içerisinde dünyanın en büyük ilk beş otomotiv üreticisi arasında yer almayı amaçlıyoruz" dedi.

Xiaomi'nin elektrikli araçları, temel çekirdek teknolojilerin geliştirilmesinden ve kilit teknoloji sektörlerinde derinlemesine bağımsız araştırmalardan başlayarak baştan aşağı bir yaklaşım benimsiyor. "On kat daha fazla yatırım, bilinçli bir şekilde mükemmel bir otomobil oluşturma" taahhüdüyle Xiaomi elektrikli araç alanında, ilk araştırma ve geliştirme aşamasında 10 milyar CNY'nin üzerinde yatırım gerçekleştirdi. Ar-Ge ekibi, hem Çin'de hem de yurtdışında kritik alanlarda 3.400'den fazla mühendis ve binden fazla teknik uzmandan oluşuyor. Etkinlikte Xiaomi'nin elektrikli aracının temelini oluşturan beş teknolojinin geliştirilmesine ilişkin çığır açıcı yenilikler tanıtıldı. E-Motor, Batarya, Xiaomi Kalıp Döküm, Xiaomi Pilot Otonom Sürüş ve Akıllı Kabin gibi kritik alanlarda Xiaomi'nin kendi geliştirdiği çeşitli teknolojiler türünün ilk örneği olarak hem yerel hem de küresel çapta ilklere imza attı. Bu, Xiaomi'nin kuruluşundan bu yana edindiği 13 yıllık kapsamlı teknolojik birikimi ortaya koyuyor.

Etkinlikte Xiaomi, bağımsız olarak geliştirdiği ve ürettiği E-

motorları olan HyperEngine V6/V6s ve HyperEngine V8s'i sergiledi. Çift Yönlü Tam Yağ Soğutma Teknolojisi, S-şekilli yağ devresi tasarımı ve kademeli silikon çelik laminasyon tasarımı gibi yenilikçi teknolojileri kullanan bu üç e-motor, içten yanmalı motorlar döneminden kalma geleneksel büyük V8 ve V6 güç aktarma organlarının performansına rakip olarak sektörün performans sınırlarını yeni zirvelere taşıyor.

Özellikle, 27 bin 200 rpm maksimum hız, 425kW güç ve 635N-m tepe torku ile HyperEngine V8s, elektrikli motor alanında küresel bir rekor kırıyor. HyperEngine V8s, 27.200 rpm'lik sektör standardını aşmak için, 960MPa gerilme direncine sahip sektörün ilk ultra yüksek dirençli silikon çelik plakasını kullanıyor. Ana akım sektör ürünleriyle kıyaslandığında iki katın üzerinde bir dirence sahip olarak ortaya çıkıyor.





**EKO**  
FUARCILIK TIC. LTD. ŞTİ.



MESSE  
MÜNCHEN

BEYOND EXPECTATIONS















20-22 Kasım 2024

Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi

İstanbul

» www.logitrans.istanbul



TÜRKİYE

international transport  
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

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

# Oğuzhan Ağır Nakliyat 70 Adetlik Renault Trucks Yatırımı Yaptı

OĞUZHAN Ağır Nakliyat, sunduğu farklı taşımacılık hizmetleri için filosundaki araç gamını çeşitlendirdi. Renault Trucks T, C ve K modellerinden oluşan teslimat ile 70 adetlik araç yatırımı yaptı.

Ankara'da Ceyhan Otomotiv'in tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde Oğuzhan Ağır Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Kılıç, yeni araçlarını Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine'den teslim aldı. 1970 yılında temelleri atılan Oğuzhan Ağır Nakliyat, üçüncü kuşak yöneticileri ile savunma sanayinin önde gelen kamu ve özel kuruluşlarının ağır taşıma hizmetlerini yürütüyor. Oğuzhan, iş makinesi taşımacılığı, damperli yük taşımacılığı, gabari dışı ve proje taşımacılığı, tenteli yük taşımacılığı gibi farklı uygulamalarda da faaliyet gösteriyor. Bu doğrultuda araç parkının çeşitliliğini, alımını yaptığı 70 adet yeni Renault Trucks T, C ve K modelleri ile arttırıyor.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Oktay Kılıç;

“Oğuzhan Ağır Nakliyat olarak savunma sanayisinin dev kurum ve kuruluşlarının tüm ağır araç ve ekipmanları için taşımacılık hizmetleri sağlıyoruz. Bu gerçekten sorumluluğu son derece yüksek bir taşımacılık alanı ve aslında Oğuzhan Grup'un iş disiplinini gösteren önemli bir referans. Öte yandan rüzgar güllerinden sanayi hammaddelerine kadar çok farklı yüklerin lojistiğini sağlıyoruz. Bu kadar farklı hizmet yelpazesinde araç parkımızı da bu çeşitlilikte geliştirmemiz gerekiyor. Dolayısıyla 2018'de Renault Trucks ile başlayan iş birliğimizi, bu yıl 70 adet farklı modellerde araç alımı ile sürdürüyoruz. Oğuzhan Ağır Nakliyat'a duyulan güven doğrultusunda sunduğumuz hizmet, bizim de güvendiğimiz bir iş ortağı ile sürdürmemiz önemli. Bu nedenle Renault Trucks T, C ve K serilerinden memnuniyetimiz, yeni alımlarımızda etkili oldu” diye belirtti.

Filosunun üçte birini, Renault Trucks'ın farklı modellerinde farklı konfigürasyon-

lara sahip araçlar oluşturuyor. Oktay Kılıç; “Yurt içi taşımacılık hizmetlerimizin yanı sıra tüm Avrupa, Asya ve Orta Doğu güzergahlarında aktif faaliyetlerimiz. Yurt dışı operasyonlarımızın yüzde 70'i Avrupa, yüzde 30'unu Asya ve Orta Doğu güzergahları kapsıyor. Örneğin Renault Trucks T520 çekicilerimizi Avrupa rotalarında kullanırken, Renault Trucks T480 damperli araçlarımızı yurt içinde cam hammaddesinin taşımacılığında kullanıyoruz. Renault Trucks K serisi ile zorlu yollarda yurt içi ağır taşımacılık hizmetleri sunuyoruz” dedi.

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ve Oktay Kılıç, Renault Trucks'ın çözümleri ile ilgili görüşmelerde bulundular. Sebastien Delepine; “Oğuzhan Ağır Nakliyat, Renault Trucks araçlarına ve donanımlarına çok hakim. Tüm modellerimizin dayanıklılığında, sundukları yakıt tasarrufundan ve iyi yol tutuşlarından çok memnunuz ki bu noktalar, Oğuzhan Ağır Nakliyat'ın

sunduğu hizmetlerde çok önemli. Araçlarımızı bu kadar iyi tanıyor olmaları ve memnuniyetle kullanmaları, bayimiz Ceyhan Otomotiv ile güvene dayalı kurdukları iş birliği, eminiz ki daha uzun yıllar birlikte çalışmamızı sağlayacak” şeklinde açıkladı.

Oğuzhan Ağır Nakliyat, Renault Trucks'ın tüm modellerine hakim olduğu gibi farklı markalardan, aynı konfigürasyonlarda araçlara sahip. Bu nedenle çok rahat kıyaslama yapabildiklerine değinen Oktay Kılıç; “Ağır yük taşımacılığında bir aracımız yılda 60-70 bin km yol yaparken, uluslararası lojistik hizmeti sunduğumuz araçlarımız 200 bin km'ye ulaşıyor. Sunduğumuz geniş hizmet yelpazesi de bize daha geniş bir pencere açıyor. Renault Trucks araçlarımızı, tüm uygulama ve konfigürasyonlarda aynı koşul ve donanımlara sahip farklı araçlarla karşılaştırma şansına sahibiz. Sonuç hep aynı. Renault Trucks araçlar, her zaman 2-3 puanlık bir yakıt tasarrufunu gösteriyor” diye belirtti.

Oktay Kılıç, sektörde yaşanan kalifiye sürücü sorununa değinerek; “Nitelikli sürücülerde yaşanan sıkıntılar, aslında ülkemize özel değil. Dolayısıyla bu durum, araç üreticilerinin de önemli konu başlıkları arasında yer alıyor. Araç donanımları, sürücü farklılıklarını ortadan kaldırmaya yönelik geliyor. Bu anlamda da Renault Trucks'ın çözümlerini takip ediyoruz” dedi.



Kılıç, açıklamalarında 2023 yılını da değerlendirdi; “Oğuzhan adına iş hacmimizi geliştirdiğimiz ve filomuzda ciddi yatırım yaptığımız bir yıl oldu. Filomuzda bulunan 250 adet araç, 2022-2023 modellerden oluşuyor. Genç araç yaşlarına rağmen satış sonrası hizmetlere çok önem veriyoruz. Ağır tonajlı ve zorlu taşımacılık faaliyetlerimiz nedeniyle araç bakım ve servis hizmetlerinin en ideal süre ve maliyetlerle çözülmesi gerekiyor. Renault Trucks ve Ceyhan Otomotiv'in desteği ile araçlarımız sorunsuz çalışmaya devam ediyor.”

Alımlarında araçların teknolojisi ve performansı kadar satış sonrası hizmetlerden memnuniyetlerinin de etkili olduğunu belirten Oktay Kılıç; “Ceyhan Otomotiv hem Renault Trucks ile aramızdaki iletişime çok büyük katkı sağlıyor hem de araçlar bakımını son derece sahiplenerek yürütüyorlar. Şeffaflığın esas olduğu iş birliğimizde, her türlü çözümle filomuzun etkinliğine katkıda bulunuyorlar” diye belirtti.

Oğuzhan Ağır Nakliyat, Renault Trucks ile yaptıkları filo yatırımlarının yüzde 80'inde Renault Trucks Finansal Hizmetler'in sunduğu avantajlardan faydalanan. Aslen hizmet kalitesi ve tek noktada çözüm bulma pratikliği ile RTFS ile iş birliği yapmayı tercih ettiklerini belirten Oktay Kılıç; “Düşük faizli kredi avantajı, tabii ki çok önemli ancak kısa sürede, tek noktada ve kolayca çözüm sağlanması, en az sunulan maddi avantajlar kadar değerli. Sonuçta günümüzde zaman da önemli bir yatırım” şeklinde açıkladı.

## Scania Super Çekicilerini Firmalara Teslim Etti

SCANIA 20 firmaya 21 adet Super 560S araçları Beykoz Kundura Fabrikası'nda düzenlenen törenle teslim etti.

Gerçekleştirilen teslimat töreninde İntegral Lojistik, Sultantur Uluslararası Nakliye, Sinan Aydın Kardeşler Tarım Ürünleri, Transtur Uluslararası Nakliyat, Öz Mumcu Gıda, Ftm Lojistik, Ug Demir Çelik, İmamoğulları Lojistik, Örtorunlar Uluslararası Taşıma, İbrahim Şeflek Nakliye, Aktur Taşımacılık, Alper Frigo Lojistik, Aslan Uluman, Karaerler Nakliye, Erel Grup Lojistik, Erçal Fındık, Nev Anka Nakliye, Zelal Uluslararası Nakliyat ve Ayyıldız Hazır Beton yeni araçlarını Scania Türkiye Ülke Müdürü Per Stümer ve Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat'tan teslim aldılar.

Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat “İlki 1951 yılında üretilen ve



şu anda markanın bugüne kadar üretilmiş en iyi Scania modeli olarak tanımlanan Super modelimizin ilk teslimatlarına başladık. Düşük yakıt tüketimi ile pazarda merakla beklenen ve bugüne kadar aldığı, “En Tasarruflu Kamyon”, “Yeşil Kamyon” gibi ödüllerle ünvanını tescil ettiren Super modelimiz, uluslararası ve yurtiçi taşımacılık gerçekleştiren filoların ve bireysel taşımacılık yapan kullanıcıların tercih nedeni oluyor. Bugün teslim ettiğimiz araçların hepsi 5 bakım anlaşmalı 4 yıllık servis kontratına sahip” dedi.

Araç teslim ve plaket töreninin ardından bir konuşma yapan Scania Türkiye Ülke Müdürü Per Stümer ise “Türkiye, Scania için önem verilen bir pazar. Çünkü Türkiye, stratejik bir lokasyonda yer almaktadır. Burada Türkiye'nin en büyük otomotiv gruplarından birisi olan Doğu Otomotiv ile başarılı bir iş birliğimiz bulunuyor. Doğu Otomotiv ve Yetkili Satıcı ve Servislerimiz ile iş birliğimiz bizim için çok önemli. 2023 yılı Scania için iyi bir yıldır. 2024 yılını zorlukların olabileceği bir yıl olarak düşünüyoruz” dedi.

## Ankara Nakliyat ve Lojistik 50 Adet MAN Çekici Teslim Aldı

ANKARA Nakliyat ve Lojistik, yeni araç yatırımı kapsamında 50 adet MAN TGX 18.520 BL SA çekici alımı gerçekleştirdi. ‘Yüksek Kalite’ anlayışıyla sektörüne öncülük eden şirket, alımlarla birlikte filosundaki MAN araç sayısını daha da artırdı.

Çeyrek asra yaklaşan tecrübesiyle nakliye ve lojistik çözümleri sunan Ankara Nakliyat ve Lojistik, yeni araçlarını MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu'nun ev sahipliğinde düzenlenen törene Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahipleri Orhan Yalçın, Nihat Yalçın, Mitat Yalçın ve Hüseyin Yalçın katıldı.

Törende konuşan Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahipleri Orhan Yalçın, MAN ile uzun yıllardan beri sürdürdükleri iş birliklerini yeni alımlarla daha da güçlendirdiklerini vurgulayarak, şunları söyledi:

“MAN, bizim şirket olarak güvenilir çözüm ortağı olarak gördüğümüz ve yol arkadaşlığına güvendiğimiz bir marka.

Yıllardır da kendileri ile birlikte çalışmaktan ve kendileri ile birlikte yol almaktan çok memnunuz. Bizim sektörümüzde hizmetin kesintisiz devam etmesi büyük önem taşıyor. Bunun yanında yakıt tasarrufu, gelişen teknolojiyle uyumluluk ve elbette satış sonrası sunulan hizmetin kalitesi de araç tercihimizde önemli bir rol oynuyor. Aradığımız tüm bu ayrıcalıkları ise, MAN hem araç hem de hizmet kalitesiyle bize bir arada sunuyor. Bundan dolayı yeni yatırımlarımızda MAN'ı tercih ediyoruz. Bugün de 50 adetli güçlü bir satın alma ile

# Marubeni'den DSV'ye 100 Adetlik Elektrikli Volvo Çekici

**VOLVO** Trucks'ın Türkiye Distribütörü Marubeni, DSV Hava ve Deniz Taşımacılığı'na 100 adet elektrikli çekici teslim etti. Bu, bugüne kadar Türkiye'de en büyük dünyada ise üçüncü büyük elektrikli çekici teslimatı olma özelliği taşıyor. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde temsil edilen Volvo Trucks'ın "2024 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödüllü Volvo FH Electric modelinden oluşan filo teslimatı DSV Lojistik firmasına gerçekleştirildi.

Teslimat töreni, Türkiye'nin en büyük ölçekli ve Dünya'nın sayılı laboratuvarları arasında yer alan İTÜ Fuat Külünk Yüksek Gerilim Laboratuvarı'nda gerçekleştirildi. Bu vesileyle, İTÜ Fuat Külünk Yüksek Gerilim Laboratuvarı, ilk defa bir elektrikli kamyon filo teslimatına ev sahipliği yaptı.

Teslimat töreninin ilk konuşmacısı olan Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Genel Müdürü Eşref Zeka, DSV Lojistik ile kurulan iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken, "Teslimatımız sektörde bir ilk ve büyümenin bir parçası ama onun ötesinde sürdürülebilirlik hedeflerimize doğru atılan çok değerli bir adım. Teslimatımızın tüm lojistik sektörüne farkındalık anlamında, özellikle elektromobilitenin gelecek için vazgeçilmez oldu-

ğunu hatırlatmasını diliyorum" sözleriyle gelecek hedeflerinden bahsetti. Eşref Zeka konuşmasında, bunun uzun bir yolculuk olduğunu ve tüm ekosistemin, tüm paydaşların birlikte ortak anlayış ile hareket etmesi gerektiğini ifade etti. Bu ortak anlayışın Marubeni, Volvo Trucks ve DSV Lojistik ile hayata geçmiş olduğunu vurgulayan Zeka, Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğündeki Volvo Trucks markasına duydukları güven için DSV Lojistik firmasına teşekkür ederek konuşmasını tamamladı. Törende söz alan DSV Lojistik CEO'su Ozan Önder, DSV'nin kısa ve uzun vadeli



hedeflerinden bahsederek, "Operasyonlarımızda çevre üzerindeki etkimizi azaltmaya kararlıyız. Önde gelen bir küresel lojistik şirketi olarak, iklim değişikliğiyle mücadelede aktif rol almak ve lojistik sektöründe karbondan arınmayı sağlamak için sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Karbon emisyonlarımızı azaltmak, DSV'nin gelecek hedefinin merkezinde yer almaktadır. Sürdürülebilirlik hedeflerimize ulaşmaya çalışırken bizi destekleyecek yeni girişimler ve teknolojileri uygulamak için departmanlarımız ve ülkeler genelinde sektör ortaklarımızla birlikte çalışmaktayız. Marubeni Dağıtım ve Servis distri-

bu bütürlüğündeki Volvo Trucks markasıyla yapılan bu anlaşma, doğru ticari ve çevre koşulları sağlandığında elektrikli filo değişiminin önemli bir örneğidir. İklim hedeflerimize ulaşmak için enerji tedarikçileriyle ve Marubeni Dağıtım ve Servis, Volvo Trucks gibi büyük şirketlerle iş birliği yapmanın kritik önem taşıdığına inanıyoruz" diyerek sözlerine devam etti ve bu iş birliğinin ülkemiz ve lojistik sektörü için dönüşümün sembolü olacağı inancını dile getirerek konuşmasını tamamladı. Törene katılan Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström de söz alarak kalite, güvenlik ve çevre duyarlılığı ile yaklaşık 130 ülkede faaliyet gösterdiklerini belirtti. Lindström konuşmasına; "Hedefimiz, 2030 yılına kadar küresel olarak sattığımız tüm kamyonların yüzde 50'sinin elektrikli olmasıdır. Elektrikli kamyonlarımız, farklı uygulamalar ve segmentler için çoklu dingil konfigürasyonları, değişken pil konfigürasyonları ve toplam enerji depolama kapasitesine sahip ve şu anda

tek bir şarjla yaklaşık 300 km gidilebilmektedir ve bu menzil daha da artacaktır" sözleriyle devam etti. Törende konuşan Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya; "Volvo Trucks olarak hepimizin bildiği gibi, özellikle güvenlik donanımlarına verdiğimiz değerle bilinen bir markayız. Son yarım asırda bu değerli vizyona çevreyi de dâhil ederek; hem iklim hem doğal kaynaklar hem de insanlık için sürdürülebilir teknolojiler geliştirmeye odaklandık. Gelişim çabamız karşılıksız kalmadı ve Volvo FH Electric bu yıl 2024 Uluslararası Yılın Kamyonu ödülünü kazandı. Ödül, 24 kişilik jüri tarafından son 12 ay içerisinde pazara sunulan kamyonların arasından karayoluyla yük taşımacılığı verimliliğine en çok katkı sağlayan kamyonu veriliyor. Kökleri 1977 yılına dayanan Uluslararası Yılın Kamyonu ödülü, tarihinde ilk kez seri üretimdeki bir elektrikli kamyonu verildi ve Volvo Trucks bir ilke daha imza attı" sözleriyle markalarının uluslararası başarısını katılımcılarla paylaştı.

## Schmitz Cargobull Filolara Güç Katıyor

**SCHMITZ** Cargobull Türkiye, Philip Morris Türkiye'ye 31 adet TAPA sertifikalı S.BO kapalı kutu yarı römork treyleri filosuna katarken, KRC Global Uluslararası Nakliyat 10 adet Schmitz Cargobull frigofirik yarı römork treyler ile filosunu güçlendirdi.

Schmitz Cargobull Türkiye, İzmir Torbalı'daki PMI Tır Parkı'nda düzenlenen törende

Philip Morris Türkiye'ye 31 adet TAPA sertifikalı S.BO kapalı kutu yarı römork treyler teslim etti.

Philip Morris Türkiye tarafından satın alınan ve modern araçlardan oluşan özmal filosu, operasyonel verimliliği artırmak ve sürdürülebilir uygulamaları teşvik etmek amacıyla hayata geçirildi ve gerçekleştirilen pro-

jelerle birlikte ekolojik etkinin ve kolektif karbon ayak izinin azaltılması hedeflerine önemli ölçüde katkıda bulunuyor.

İzmir Torbalı'da düzenlenen teslimat törenine PMI Ticari Planlama ve Geliştirme Müdürü Özgür Bek, PMI Tedarik Zinciri Yöneticisi Ege Toksoy, SCB Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Mehmet Dinçer,

SCB Kilit Müşteriler Müdürü Kaan Kayral, SCB Marmara Merkez Satış Müdürü Serdar Akçabelen katıldı. Törende kısa bir açıklama yapan Özgür Bek, "Schmitz Cargobull'un treyler üretim sektöründeki 1 asırlık tecrübesi, ürünlerine olan yaygın güven ve teslim aldığımız kapalı kutu treylerlerin öne çıkan birtakım özellikleri seçimimizde etkili oldu. Özellikle teslim aldığımız Schmitz Cargobull ürünlerinin giderek artan "taşımacılıkta güvenlik sorunu" ile ilgili bir çözüm olarak bugün tüm Dünya'da kabul gören en güncel global standart olan TAPA sertifikasına sahip olması, araçların tütün mamülleri taşımacılığına göre ergonomik bir iç dizayna sahip olması, Schmitz Cargobull'un dingil, izolasyon ve şasi teknolojilerinde geldiği nokta satın alma kararımızda etkili oldu. Böylelikle Torbalı ile ülkemizin farklı bölgelerindeki paydaşlarımız arasında durmadan devam eden lojistik operasyonlarımızı kendi filomuz ile gerçekleştirmenin verdiği güven ile operasyonel sürdürülebilirliğimizi güçlendirmeyi amaçlıyoruz" dedi.

Törende plaketi Schmitz Cargobull adına takdim eden Kaan Kayral, "Avrupa'da pek ye-



ni sayılmasa da, Türkiye lojistik sektörü için yeni bir ürün olan S.BO kapalı kutu treyleri, yaptığı yatırımlar ile çevreci ve sürdürülebilir lojistik operasyonlarını faaliyetlerinin bir parçası haline getiren Philip Morris Türkiye'ye teslim etmenin verdiği özel mutluluğu yaşıyoruz. Schmitz Cargobull olarak kendimizi Philip Morris Türkiye'nin bir tedarikçisi olarak değil, lojistik operasyonlarının çözüm ortağı olarak görüyoruz" dedi.

Kıtalararası müşterilerinin, 12 farklı ülkedeki planlı taşımacılık operasyonlarını da sırtladığını belirten Bülent Kıracı, treyler yatırımlarına devam etmeyi planladıklarını ve filolarını kısa zaman içinde 50 adet üzerine çıkaracaklarını belirtti.

Schmitz Cargobull Sakarya fabrikasında gerçekleşen törende, Schmitz Cargobull Marmara Bölge Müdürü Oral Topçuoğlu plaketi Bülent Kıracı'ya takdim etti. Teslimat töreninde

yaptığı açıklamada Bülent Kıracı: "Şu anda Schmitz'in burada bulunması, fabrikasının Adapazarı'nda olması çok değerli bir fırsat. Bundan 15-20 yıl öncesine kadar Schmitz ürünlerine herkes ulaşamazdı. Gerekli finansman gücümüz olsa bile bu ürünleri kolay kolay tedarik edemezdik. Alabilen firma sayısı çok azdı. Şimdi ise Adapazarı fabrikasındaki üretimi ile bizlerin işlerini kolaylaştırıyor. Özellikle satış ve operasyonunda çalışan arkadaşların güler yüzü, yardımseverliği bizi daha çok mutlu ediyor." dedi.

Schmitz Cargobull Marmara Bölge Müdürü Oral Topçuoğlu: "Bülent Kıracı'nı takdir ve teşekkürlerini almak bizi çok mutlu etti. Lojistik sektöründe 40 yılı aşan tecrübesiyle adeta sektörün gerçek bir mihenk taşı olan KRC Global ile iş ortaklığımızı uzun yıllar devam ettirmenin temennisi içerisindeyiz" diye konuştu.



aramızdaki iş birliğini daha da pekiştirdik. Önümüzdeki süreçte de yeni alımlarla filomuzu MAN'a dönüştürmeye devam edeceğiz."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu ise, yılın sonlarına doğru araç teslimatlarına hız kesmeden devam ettiklerini belirterek, şöyle devam etti: "MAN araçlarımız; üstün teknolo-

jileri, güçlü ve verimli motorları ile sektördeki ağırlıklarını her geçen gün daha da pekiştiriyorlar. MAN markası ile tanışan firmalar genelde bir sonraki araç yatırımlarında da yine MAN'ı tercih ediyorlar. Yani araç ve hizmet kalitemizi deneyimleyen müşterilerimiz bir daha kolay kolay markamızdan vazgeçmiyorlar. Çünkü MAN sadece üstün nitelikli

araçları ile değil, satış ve satış sonrası sunduğu kesintisiz hizmet anlayışı ile her zaman onların yanında oluyor. 2013 yılında ikinci el bir MAN ile başlayan bu yolculuk, bugün sayıları 50'yi bulan büyük teslimatlarla devam ediyor. Bugün yeni alımlarla daha da kuvvetlenen iş birliğimizin önümüzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyoruz."

# Tırsan Teslimatlara Ara Vermiyor

**TAŞIMACILIK** filolarının tercihi olmaya devam eden Tırsan teslimatları hız kesmiyor. Enveroğlu Nakliyat'a 16 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus ile filosuna güç katarken, Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık filosunu 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus ile büyüttü. Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık ise 5 adet Tırsan Hafif Tenteli Perdeli treyler yatırımı yaparken, TTS Uluslararası Nakliyat 21 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim aldı.

Tırsan; Hatay'ın öncü lojistik firmalarından biri olan Enveroğlu Nakliyat'a 16 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti. Firmanın son alımı ile filosundaki Tırsan araç sayısı 50 adede ulaştı.

Ar-Ge yetkinliği ve üretim gücü ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan Tırsan, Adapazarı fabrikasında teslimatlarına devam ediyor. Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Enveroğlu Nakliyat Yönetim

Kurulu Başkanı Süleyman Gencer ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Emin Dilovan Kınay katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamada bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Tam 46 yıldır müşterilerimizi dinleyerek; sürekli geliştiriyor yaptığımız her işe değer katıyoruz. Sektörün değişen ihtiyaçları doğrultusunda en verimli ve en kaliteli çözümü sunarak, yurt içi ve yurt dışında her sektörden müşterimizin rekabet gücünü artırıyoruz. Bugün de Hatay'ın önemli lojistik firmalarından, Enveroğlu Nakliyat'a teslimat töreni yapmaktan mutluluk duyuyorum. İş birliğimizin ileriki dönemlerde de başarılarla devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Enveroğlu Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Gencer, "Tırsan ile iş birliği içerisinde olmaktan çok memnunuz. Tırsan'ı tercih etmemizdeki en önemli neden, Tırsan'a duyduğumuz güven, araçların kalitesi ve 2. el değerinin yüksekliği" dedi.

Gencer, "Firmamız, müşterilerimize kaliteli hizmet sunmak için 2010 yılında Hatay'da kurulmuştur. Bu amaçla müşteri memnuniyetini her şeyin üzerinde tutarak hizmetlerimizi sürekli geliştirmek ve iyileştirmek için çalışıyoruz. Enveroğlu Nakliyat olarak, filomuzda, en donanımlı ve verimli ekipmanları kullanıyoruz. Bu nedenle treyler yatırımlarımızda tek tercihimiz Tırsan" ifadelerini kullandı.

Tırsan; Hatay merkezli Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık'a 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslimatı gerçekleştirdi.

Teslimat törenine; Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Raif Ay, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Emin Dilovan Kınay katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan; Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Raif Ay, "Filomuzda, her zaman en donanımlı ve verimli ekipmanları kullanıyoruz. Bundan dolayı treyler yatırımlarımızda her zaman tek tercihimiz Tırsan. Tırsan'ın firmamıza sağladığı kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz. Tırsan ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin ilerleyen dönemlerde de artarak devam edeceğine inancımız tam" açıklamalarında bulundu.

Teslimat töreninde Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık'a teslimatı yapılan Tırsan araçla-

rı hakkında bilgi veren Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "Öz Cemay Uluslararası Taşımacılık'ın 25 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarını özellikle tercih etme nedeni, müşterilerimizin araçta bulunan patentli K-Fix sistemi sayesinde, yüklerini güvenli şekilde taşıyor olabilmeleridir. Öte yandan aracın şasi ve çelik aksamalarının çinko tri-elektron metoduna göre kateforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde araç, 10 yıl pas yürümezlik garantisi altındadır" ifadelerini kullandı.

Tırsan; Çorum'un köklü firmalarından Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık'a 5 adet Tırsan Hafif Tenteli Perdeli treyler teslim etti.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Öztekin, Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık Tedarik Zinciri Müdürü İnanç Kızılyazı ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katılım gösterdi.

Teslimat töreninde konuşan Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Öztekin, "Filomuzda, şu anda 15 adet Tırsan aracı bulunmakta, uluslararası taşımacılıkta zorunlu olan Code XL yük güvenlik sertifikasına sahip olan Tırsan Hafif Tenteli Perdeli treylerler, yurtdışı operasyonlarımızı sorunsuz gerçekleştirmemizi sağlıyor. K-Fix Yük Güvenlik Sistemi



sayesinde farklı yüklerin güvenle taşınabilmesi için kolay ve esnek yük emniyeti de sunuyor. Tırsan ile devam ettirdiğimiz başarılı iş birliğimizin daha uzun seneler devam edeceğine firma olarak inancımız tam" şeklinde konuştu.

Tırsan, İstanbul merkezli TTS Uluslararası Nakliyat'a 21 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti.

Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, TTS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Demirel, TTS Uluslararası Nakliyat Filo Müdürü Seyfettin Gülbakan Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Akgün Nuhoglu katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "46 yıldır, kendi teknolojimizi üreterek müşterilerimizin rekabetçiliğini artırıyoruz. Tırsan, sürekli gelişim çerçevesinde kendini sürekli yenilerken, deneyimli ve çevik ekipleri, mühendislik gücü, yalın üretim altyapısı ile başta müşterileri olmak üzere tüm paydaşları için güvenilir bir iş ortağı olmaya devam ediyor. Sektörün öncü lojistik firmalarından TTS Uluslararası Nakliyat ile kurulduğu günden bu yana başarılı bir iş birliği içerisindeyiz, bundan gurur duyuyoruz, bu iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Gerçekleştirilen törende yaptıkları yatırımı değerlendiren TTS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Demirel; "Profesyonel ekibimiz, güç-

lü acente ağıımız ve 30 yıllık deneyimimiz ile butik lojistik hizmetler üretiyoruz. Bu sayede müşterilerimizin isteklerine tam karşılık veriyor Tırsan araçları ile iş yüklerini hafifletiyoruz. Bu noktada Tırsan, kurulduğumuz günden bu yana en büyük iş ortağımız. Son yapmış olduğumuz yatırımla birlikte tamamı Tırsan araçlarından oluşan filomuzdaki Tırsan araç sayısını 75 adede yükselttik" dedi.

Demirel, "Yapmış olduğumuz Parsiyel ve Komple Karayolu Taşımacılığında, Tırsan araçlarının Code XL (Uluslararası Güvenlik Sertifikası) yük güvenliği sertifikasına sahibi olması, operasyonlarımızı en üst seviyede güvenli şekilde yapmamızı sağlamaktadır. Ayrıca, Tırsan SCS X+'ın Mekanik çatı kaldırma imkanının olması operasyonlarımızı daha da hızlandırdı. Bu sayede, en kısa sürede müşterilerimizin ihtiyacına tam olarak karşılama biliyoruz. Öte yandan aracın güçlü üst yapısı ve KTL kaplı şasisi ile uzun ömürlü bir yatırım yapmış olduk ve araçlarımızı 10 yıl garanti altına aldık" açıklamalarında bulundu.

Ferhan Demirel sözlerine şu şekilde devam etti; "Tırsan bizim her şeyden önce en güçlü çözüm ortağımız, gerek sahip olduğu geniş servis ağı gerekse bünyesinde bulunan uzman kadrosu ile firmamıza vermiş olduğu kaliteli hizmetlerden de çok memnunuz. Konuşmamın başında da belirttiğim üzere, kurulduğumuz günden bu yana Tırsan ile başarılı bir iş birliği içerisindeyiz. Bu başarılı iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine firmamız adına inancımız tam" ifadelerini kullandı.



KargoHaber

taşımacılık-lojistik

## ABONE FORMU

### ABONELİK BİLGİLERİ

ADI-SOYADI:

ÜNVANI:

FİRMA ADI:

### DERGİ TESLİM VE FATURA ADRESİ

ADRES:

İLÇE:

İL:

TEL:

VERGİ DAİRESİ VE NUMARASI:

ABONELİK BEDELİ  
1.000₺

Aysberg Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti.  
Akbank Mecidiyeköy Şubesi  
Şube Kodu : 133  
Hesap No : 30993  
Iban No : TR02 0004 6001 3388 8000 0309 93

Formu doldurduktan sonra 0 212 217 49 59'nolu telefonu aramanız ya da aysberg@aysberg.com adresine e-posta göndermeniz yeterli.



Abone olan herkese  
Aysberg Basın Yayın  
tarafından hazırlanan  
Taşımacılık Rehberi  
**BEDAVA**

# 196 ÜLKE 150 MİLYON WEB SİTESİ 38 SOSYAL MEDYA PLATFORMU

Ajans Press tarafından, dünyanın önde gelen ülkelerinden  
**500 yazılım mühendisi** ile geliştirilen ve  
medya mecralarının tümünü bir arada sunan **ilk ve tek platform.**

## NEWSCOPE



# UND ve HİB Çalıştayında Lojistik Sorunlar ve İhtiyaçlar Ortaya Kondu



YÜK Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi'nin her yıl sektörün ana gündemleri üzerinden Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi eşgüdümünde, yıl boyunca ulusal ve uluslararası alanda takip edilecek sektör sorun ve ihtiyaçlarının çözümlenmesi amacıyla düzenlediği strateji çalıştaylarının sonuncusu, Hizmet İhracatçıları Birliği ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

**PAN LOGISTICS** **SOLUTION HUNTER** 360 DÜNYA

www.panlogistics.com.tr 444 7 726

**SPARE PARTS LOGISTICS** **PAN MED X LINE**

▲ PAN FLASH ▲ AUTOLOG ▲ MARINE LOGISTICS ▲ AEROSPACE LOGISTICS

▲ PAN PROJECT ▲ PAN WMS ▲ PAN EVENT

Çalıştayda, Komite üyesi sektörel dernek temsilcileri ve akademisyenler tarafından; HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi tarafından yürütülen çalışmaları, 2023 yılında kü-

resel düzeyde ve sektörümüzde yaşanan gelişmeler, ülkemizin genel ekonomik konjonktürü çerçevesinde değerlendirildi ve Ticaret Bakanlığı yetkilileri, Komite üyeleri, sektör derneği temsilcileri ve akademisyenler tarafından 2024 yılına yönelik beklentiler ve önerileri içeren yol haritasının oluşturulması için tüm katılımcıların geliştirdikleri çözüm önerileri işaretlendi.

Ana gündemin Ticaret Bakanlığı tarafından lojistik sektörüne sağlanan desteklerden sektör firmalarını daha etkin şekilde faydalanmasına yönelik çalışmalar ve sektörün rekabet gücünün korunması ve artırılmasına yönelik olarak atılması gereken adımlar olduğu çalıştayda, Ticaret Bakanlığımızın destekleriyle HİB organizasyonunda hazırlanan "Türkiye Yük Taşımacılığı ve Lojistik Sektörü Tanıtım Film" de katılımcılara sunuldu.

UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı Murat Baykara yönetiminde ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Ebru Demirci'nin moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi 2024 Yılı Strateji Çalıştayı"na, Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Zülal Baysoy Bouni, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Genel Sekreteri Dr. Fatih Özer, Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Keskin; Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yük Taşımacılığı ve Lojistik Komitesi Üyeleri Ziya Güner, Ömer Gülen, Yüksel Kahraman; (UKAT) Yönetim Kurulu Üyesi Haşmet Karasu; (UND) Uluslararası Nakliyeciler Derneği İcra Kurulu Başkanı Alper Özel ve UND İcra Kurulu Başkan Yardımcıları Elif Savrum ve Kadir Çirkin; (TİM) Türkiye İhracatçılar Meclisi Mevzuat ve Sektörel Politikalar Müdürü Merve Güler; (UTİKAD) Genel Müdürü Alperen Güler ve Sektörel İlişkiler Müdürü Ezgi Demir; (DTD) Demiryolu Taşımacılığı Derneği Sayman Yönetim Kurulu Üyesi M. Levent Meriçli; THY Kargo ve TÜRKLİM temsilcileri, MNG Havayolları Lojistik Müdürü Emir Akın, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Araştırma Görevlisi Bora Turgut ile Bilgi Üniversitesi Lojistik Yönetimi Öğretim Üyesi Dr. İbrahim Uzpeder katılım ve katkı sağladı.

Çalıştayın sonuç raporu, Hizmet İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği tarafından Ticaret Bakanlığı'na ve bu bakanlığımız aracılığıyla ilgili diğer bakanlıklarımıza iletilecek ve Derneğimizce gelişmeler takip edilecek.



## ARADIĞINIZ HARİTA BİZDE

68x98 cm boyutlarında,  
170 gr. kuşe kağıda basılı,  
plastik çita ve askısı ile  
müşterilere özel tasarımlar...

- › Avrupa Kodlu Haritası
- › Avrupa Karayolu Haritası
- › Dünya Haritası
- › Ülkelerin Kodlu Haritaları

**AYSBERG**  
Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti.

www.aysberg.com  
Tel: +90-212 217 49 59  
E-mail: aysberg@aysberg.com