

KargoHaber

OCAK 2024

SAYI 301

taşımacılık-lojistik

ISSN 1302-0021

SPARE PARTS

**Zaman Odaklı
Yedek Parça Lojistiğinde**

PAN AYRICALIĞI!

Uçak, gemi, otomotiv, medikal ekipman ve makine yedek parça lojistiğinde benzersiz hizmet anlayışımız ile en iyi çözümleri sunuyoruz.

www.panlogistics.com.tr
444 7 726

**PAN
LOGISTICS**

YEŞİL LOJİSTİK

Karbonsuz Geleceğe Giden Yol



DÜNYADA çevresel sorunların artması ve iklim değişikliği, sürdürülebilirlik konusunu tüm sektörlerde önemli hale getirdi. Bu bağlamda, lojistik ve taşımacılık sektörü, küresel ticaretin ve ekonominin merkezi olmasının yanı sıra çevresel etkileriyle de kritik bir rol oynuyor. Sürdürülebilir lojistik ve taşımacılık, çevresel ayak izini azaltmayı, kaynak kullanımını optimize etmeyi ve uzun vadeli ekonomik sürdürülebilirliği hedefliyor. Bu yaklaşım, gelecek nesillerin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, günümüz ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyor.

İklim değişikliği, karbon emisyonları ve doğal kaynakların hızla

tüklenmesi, lojistik ve taşımacılık sektörünü dönüştürmeyi gerektiriyor. Bu dönüşüm, çevresel, ekonomik ve sosyal boyutları içeriyor. Sürdürülebilir taşımacılık çözümleri, emisyonları azaltmak, enerji verimliliğini artırmak ve çevresel baskıyı hafifletmek için yenilikçi yaklaşımları içermelidir. Ayrıca, bu çözümler, iş modellerini ve tüketici alışkanlıklarını dönüştürme potansiyeline sahip.

Lojistik sektörünü karbonsuzlaştırmanın en temel yollarından biri hiç kuşkusuz mümkün olduğunca yeşil ulaşım modlarını kullanmaktır. Öncelikle en yüksek enerji verimliliği ve en düşük sera gazı emisyonu sunan demiryolu taşımacılığından bahsediyoruz. Bununla birlikte, karayolu taşımacılığının karbonsuzlaştırılmasının devam eden bir süreç olduğuna ve elektrikli kamyonların zaman içinde bu pazarda hakim olma potansiyeline sahip olduğuna şüphe yok.

Devamı 6. sayfada

Yatırımda Aslan Payı Ulaştırmaya

2024 Yılı Yatırım Programı'na göre, program kapsamındaki ödenekten en yüksek payı yüzde 31,7 ile ulaştırma ve haberleşme sektörü yatırımları aldı. Sektördeki yatırımların dağılımına bakıldığında 543 kara yolu, 57 kent içi ulaşımı, 45 havayolu, 52 demiryolu, 36 denizyolu, 20 haberleşme ve 20 otoyol olmak üzere toplam 773 proje öne çıkıyor.

Devamı 2. sayfada

Ağır Ticari Araç Pazarı Büyümesini Sürdürüyor

AĞIR Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından yayımlanan rapora göre, 2023 yılında Ağır Ticari araç pazarı yüzde 17 artışla 44,501 adede ulaştı. Çekici satışları yüzde 6 artarken, 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 51, 16 ton altı kamyon satışları ise yüzde 5 artış gösterdi. Aralık 2023'te toplam Ağır Ticari Araç Pazarı yüzde 10 azalarak 5,368 adet oldu. Çekici satışları yüzde

35 azalırken, 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 40 arttı, 16 ton altı kamyon satışları yüzde 15 artış gösterdi. Sektördeki büyüme, stratejik planlamalar ve müşteri beklentileri için rehber niteliği taşıyor. Ancak, artan talep beraberinde sorunlar ve fırsatları getiriyor. Özellikle semi-treyler araç pazarındaki büyüme, lojistik ve taşımacılık sektöründeki potansiyel değişiklikleri



yanıtsabilir. Şirketlerin rekabet avantajlarını artırmak ve müşteri ihtiyaçlarına daha etkili cevap verebilmek adına stratejilerini gözden geçirmeleri önem taşıyor.

Devamı 20. sayfada

Lojistik Sektörü 2024'ten Neler Bekliyor?

"2024 yılında daha etkin ve sürdürülebilir lojistik çözümleri sunmaya odaklanarak, küresel gelişmeleri yakından takip ederek sektörümüzü en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz" diyen UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin, sektörün 2024 yılı için öncelikli beklentilerini açıkladı.

2023 yılında ortaya çıkan Kızıldeniz'deki güvenlik endişeleri sonrasında deniz taşımacılığı şirketlerinin Süveyş Kanalı'ndan geçişlerini durdurması ve sevkiyat rotalarını değiştirmesiyle ilgili yaşanan krizin navlun maliyetlerini ve teslimat sürelerini artırdığını söyleyen Engin, UTİKAD'ın süreci yakından takip ettiğini belirterek konuya ilişkin tarafları bilgilendirmek amacıyla paylaşımlara devam edeceklerini belirtti.

Engin, "2024 yılında daha etkin ve sürdürülebilir lojistik çözümleri sunmaya odaklanarak, küresel gelişmeleri yakından takip ederek sektörümüzü en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Devamı 3. sayfada



**SGS
TransitNet
ile
sınırları
kaldırın**

- 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**

İÇİNDEKİLER

LOJİSTİK

- Lojistik Merkezler İçin Yeni Kriterler Geliyor 7
- 5'inci Uluslararası Tender Management Konferansı İçin Geri Sayım Başladı 9
- Sarp Intermodal 2023'te 900 Milyon Lira Yatırım Yaptı 12
- EvoLog Lojistik Kontrat Lojistiği Alanında Büyümesini Sürdürüyor 14

DENİZYOLU

- DFDS Kız Öğrencilere Denizcilik Kariyerinin Kapılarını Açıyor 16

DEMİRYOLU

- Türkiye ile Irak Arasındaki Demiryolu İş Birliği Güçleniyor 17

HAVAYOLU

- THY'den Yeni Atama 18

TİCARİ ARAÇLAR

- Actros L Edition 3 İlk Kez Türkiye Yollarında 23

YAN SANAYİ

- Goodyear ve Gatik, Otonom Filo İçin Akıllı Lastik Teknolojisi Geliştiriyor 24

Türkiye'nin İlk Elektrikli Çekicisi Yollarda!

Sürdürülebilir Bir Geleceğe Doğru Çevreci Adımlar Atıyoruz.



Sarp Intermodal

Ulaştırma ve Haberleşmeye Bu Yıl 319 Milyar Lira Yatırım Yapılacak



MERKEZİ yönetim bütçesinden bu yıl ulaştırma ve haberleşme sektörü yatırımları için yaklaşık 319 milyar lira ödenek ayrıldı. En yüksek pay 150,3 milyar lira ile demiryollarına ayrılırken, karayolu yatırımları için 125,3 milyar lira, kent içi ulaşım için 16,9 milyar lira, hava yolu için 12,6 milyar lira ödenek tahsis edildi. 2024 Yılı Yatırım Programı'na

göre, program kapsamındaki ödenekten en yüksek payı yüzde 31,7 ile ulaştırma ve haberleşme sektörü yatırımları aldı.

Sektördeki yatırımların dağılımına bakıldığında 543 karayolu, 57 kent içi ulaşımı, 45 havayolu, 52 demiryolu, 36 denizyolu, 20 haberleşme ve 20 otoyol olmak üzere toplam 773 proje öne çıkıyor. 318 milyar

965 milyon 570 bin liralık sektör yatırımları listesinin ilk sırasında 150 milyar 282 milyon 76 bin liralık tutarla demir yolları bulunuyor.

Demiryolu ulaştırmasında, TCDD Genel Müdürlüğüne 60 milyar 846 milyon 122 bin lira, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından gerçekleştirilecek diğer demir yolu projelerine 69 milyar 694 milyon 125 bin lira ve TCDD Taşımacılık AŞ Genel Müdürlüğüne 19 milyar 741 milyon 829 bin liralık pay ayrıldı.

Karayolu yatırımları için 125 milyar 302 milyon 232 bin lira ödenek öngörüldü. Bu kapsamda, Karayolları Genel Müdürlüğüne 124 milyar 188 milyon 332 bin lira tahsis edilirken Bakanlık ve Emniyet Genel Müdürlüğüne toplam 1 milyar 113 milyon 900 bin lira verilecek. Otoyol yatırımları için ayrılan tutar ise 7 milyar 646 milyon lira oldu.

Kent içi ulaşımına ilişkin yatırım tutarı bu yıl 16 milyar 947 milyon 464 bin lira olarak öngörüldü. Bu ödeneğin tamamı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın kullanımına ayrıldı.

Havayolu ulaştırmasına da 12 milyar 632 milyon liralık yatırım ödeneği tahsis edildi. Bu kapsamda Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'ne 10 milyar lira, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na yaklaşık 2 milyar lira ayrıldı.

Denizyolu ulaştırması için ayrılan 4 milyar 357 milyon 448 bin liranın 3 milyar 193 milyon lirası Bakanlığa tahsis edildi. Ödeneğin, yaklaşık 788 milyon lirası Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü, 288 milyon lirası TCDD ve 88 milyon lirası Türkiye Denizcilik İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından kullanılacak.

Haberleşme için öngörülen toplam ödeneğin 253 milyon lirası Bakanlığın, 1 milyar 400 milyon lirası TRT Genel Müdürlüğü'nün, 145 milyon lirası ise İletişim Başkanlığının oldu.

Ulaştırma öne çıkan projeler
Yatırım Programı'nda Bakanlığa Ankara-Polatlı-Afyonkarahisar-Uşak-Manisa İzmir Hızlı Tren Hattı altyapısı için 21 milyar 400 milyon lira yatırım öngörüldü.

Güney aksında yük ve yolcu taşımacılığında önemli paya sahip olacak Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep Yüksek Standartlı Demiryolu Projesi'ne yaklaşık 12 milyar 883 milyon lira sağlanacak.

Yerköy-Kayseri Yüksek Standartlı Demir Yolu Projesi için 11 milyar 74 milyon lira tahsis edildi.

Kara yollarında kazaların önlenmesi ve trafik güvenliğinin sağlanması için de bütçeye yatırım ödeneği konuldu. Bu kapsamda, beton ve çelik korkuluk, işaretleme ve sinyalizasyon gibi çalışmalar için 7 milyar 580 milyon lira ödenek harcanacak.

Kaza kara noktalarının iyileştirmeleri için de 900 milyon lira ödenek ayrıldı. Bu kapsamda kavşak düzenlemelerine ağırlık verilecek.

Akıllı ulaşım sistemlerinin tesisi ve bu kapsamdaki sinyalizasyon çalışmaları için 1 milyar lira ödenek ayrıldı.

VEGA
WORLD OF GREEN LOGISTICS

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 . Istanbul . Aksaray
Karlov Vary . Tbilisi . Zagreb . Aiud . Bucuresti . Novi Sad



Birinci sayfadaki haberin devamı

UTİKAD 2024 Beklentilerini Paylaştı

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, 2023'ün lojistik sektöründe önemli gelişmelere sahne olduğunu vurgulayarak, Kızıldeniz'deki güvenlik endişeleri ve Süveyş Kanalı'ndaki krizin navlun maliyetlerini etkilediğini belirtti. Jeopolitik krizlerin sektöre dayanıklılık kazandırmak adına alınan tedbirleri vurguladı ve UTİKAD'ın sektöre katkılarını dikkat çekti.

Basın toplantısına UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin, Başkan Yardımcıları Ayşem Ulusoy, Barış Dillioğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Arkin Obdan, Serkan Eren, Serdar Ayırtman, Esen Öz Tekayak, Tolgahan Bulut, Yüksel Kahraman, Murat Gümüslüoğlu, Cumhuriyetli, İbrahim Halil Delgezenli, Devrim Fırat, Ayfer Vurgun, Özgecan Er Çevlik ve Adem Güler, FIATA Başkanı Turgut Erkeskin, UTİKAD Genel Müdürü Alperen Güler, UTİKAD İcra Kurulu Üyeleri ve basın mensupları katılım sağladı.

Başkan Bilgehan Engin, 2023 yılının lojistik sektörü için önemli gelişmelere sahne olduğunu belirtirken, 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketi sonrasında lojistik koordinasyon faaliyetlerinin önemini bir kez daha artırdığını vurguladı. Ayrıca, devam eden Rusya-Ukrayna savaşı ve yılın son çeyreğinde başlayan İsrail-Filistin çatışmasının sektöre olumsuz etkilerine de değinen Engin jeopolitik krizlerin sektörü daha dayanıklı kılacak tedbirler almaya sevk ettiğini vurguladı.

UTİKAD, lojistik sektörünün 2023 yılı değerlendirmelerini, dernek faaliyetlerini, taşımacılık istatistiklerini ve 2024 yılı öngörülerini düzenlediği basın toplantısında paylaştı.



UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin

“Süveyş Kanalı'ndaki kriz navlunlar üzerinde etkili oluyor”

2023 yılında ortaya çıkan Kızıldeniz'deki güvenlik endişeleri sonrasında deniz taşımacılığı şirketlerinin Süveyş



Kanalı'ndan geçişlerini durdurması ve sevkiyat rotalarını değiştirmesiyle ilgili yaşanan krizin navlun maliyetlerini ve teslimat sürelerini artırdığını söyleyen Başkan Engin, UTİKAD'ın süreci yakından takip ettiğini belirterek konuya ilişkin tarafları bilgilendirmek amacıyla paylaşımlara devam edeceklerini belirtti.

“Sektörel Eğitim Gündemimizde”

2023 yılında ortaya konan UTİKAD çalışmalarına da değinen Başkan Engin, 9

Kasım'da gerçekleştirilen Taşıma İşleri Organizatörlüğü çalıştayında mesleki yeterliliklere, TİO'ların sorumluluklarına ve yetki belgesi alma şartlarına yönelik düzenlemelerin istişare edildiğini belirtti, sektörel eğitim gündemine vurgu yaparak UTİKAD'ın bu alandaki çalışmalarını paylaştı.

Ayrıca, UTİKAD'ın AB'nin geçen yıl ikinci sürümünü başlattığı İthalat Kontrol Sistemi uygulamasına yönelik sektörde farkındalığı artırmak amacıyla düzenlediği ICS2 bilgilendirme

seminerlerine ve Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesine etkin katılımları ile özellikle Altyapı ve Lojistik Çalışma Grubu'nda eşbaşkanlık görevine katkılarını aktardı.

Toplantıda, Lojistik Sektörü Raporu, İhracatta Çekilemeyen Yükler Raporu ve E-Ticaret Lojistiği Mevcut Durum Analizi Raporu gibi önemli dokümanların 2023 yılında yayımlandığını belirten Başkan Engin, UTİKAD TV'nin aktif yayınlarına başlamasından ve UTİKAD tarafından düzenlenen Cumhuriyet'in 100'üncü yılı dolayısıyla yapılan Cumhuriyet Balosu'ndan söz etti.

2024 yılına ilişkin beklentileri değerlendiren Başkan Engin, “Sektörümüzün geleceğine dair öngörülerimize göre, 2024 yılında daha etkin ve sürdürülebilir lojistik çözümleri sunmaya odaklanarak, küresel gelişmeleri yakından takip ederek sektörümüzü en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz” şeklinde konuştu.



UTİKAD'ın 2024 Yılı Beklentileri

- Sektördeki ara eleman sorununun giderilmesi
- Ülkemiz üzerinden geçen transit taşımacılığın geliştirilmesi
- Demiryolu yük taşımacılığında altyapı yatırımlarının artırılması
- Karayolu taşımacılığında şoförler için vize alım süreçlerinin iyileştirilmesi
- Geçiş belgesi kotalarının artırılması
- Sürücü eksikliğinin giderilmesi için çalışmalar yapılması
- Denizyolu konteyner taşımacılığında rekabetin canlandırılması
- ICS2 aşama 3 için sektörün ve kamu kurumlarının hazırlıklı olması
- Taşıma işleri organizatörlüğü yönetmeliği başta olmak üzere uluslararası yük taşımacılığı kurallarını belirleyen mevzuatın sektörle uyumlu hale gelmesi
- Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum çerçevesinde kamu idaresi tarafından taşımacılık sektörüne destek ve teşviklerin sağlanması
- Yeşil Lojistik Belgesi başvuru süreçlerinin düzenlenmesi
- E-Ticaretin gelişimi için vergilerde düzenleme yapılması
- İstanbul dışındaki havalimanlarının ETGB'ye hazır hale getirilmesi

Erkeskin: “Freight Pay Uygulamasının Pilot Çalışmalarını Türkiye’de Yapacağız”

6 Ekim 2023 tarihinde yapılan FIATA Genel Kurul Toplantısı'nda FIATA Başkanı seçilen UTİKAD Eski Başkanı Turgut Erkeskin, UTİKAD'ın özellikle deprem döneminde yaptığı çalışmalara dikkat çekti. FIATA Başkanlığı görevini devraldığı Ekim ayından bu yana Türkiye’de iki önemli FIATA etkinliğini gerçekleştirdiklerini, Türkiye’nin konumunun demiryolu ve karayolu için oldukça değerli olduğunu dünyaya göstermek açısından bu toplantıların önemini vurguladı.

Turgut Erkeskin konuşmasında, “Dünya Bankası'nın açıklamalarına

göre son 5 yılda, son 30 yılın en yavaş büyümesi gerçekleşti. 2024'te de yüzde 2,4 oranında bir büyüme öngörülüyor. Bu öngörünün arkasında jeopolitik gerçekler, iklim gerçekleri ve ekonomik gerçekler bulunuyor” dedi.

Dünyanın tek merkezli bir yapıdan giderek çok merkezliğe doğru evrildiğini belirten Turgut Erkeskin, farklı güzergahların, yeni rotaların lojistik sektörü için değerlendirilmesi gereken bir fırsat olduğunu söyledi. Küresel ticarete müttefik ülkelerden tedarik konusunun yakın ülkeden ya da kardeş ülkeden tedarik yapmaktan daha önemli hale geldiğini vurgulayan Erkeskin, “Türkiye de küresel ekonomiden aldığı payı

artırmak için müttefik ülke sayısını çoğaltmalı” dedi.

“Artık koridorların rekabetini görmeye başladık” diyen Erkeskin, Türkiye’nin yeni planlanan ticaret koridorlarında mutlaka yer alması gerektiğini belirtti. Erkeskin, Türkiye’nin Orta Koridor’da mutlaka etkin olarak yer alması gerektiğini, bu sayede küçük ve orta ölçekli şirketlerin dahi rekabetçiliklerini artıracaklarını belirtti. Erkeskin, bu doğrultuda maliyetlerin düşeceğini, altyapı için Orta Koridor’un bağlantılı olduğu diğer ülkelerle de görüşmeler yapılmasını, Türkiye’nin mutlaka özel sektör girişimlerini desteklemesi gerektiğini, serbest rekabet ortamının tesis edilmesinin önemli olduğunu vurguladı.

“Freight Pay” ile ödemeler kolaylaşacak

Turgut Erkeskin, gündem değerlendirmelerinin ardından FIATA'nın gündeminde olan konular için şöyle bahsetti: “FIATA olarak özellikle Orta Koridor’un dijitalleştirilmesi, sınır geçişlerinin hızlandırılması gibi çalışmalarımız bulunuyor. Ayrıca Türkiye’yi dahil edeceğimiz bir pilot projemiz olacak. Özellikle uluslararası küçük tutardaki ödemelerde süreyi kısaltmak ve maliyetleri azaltmak için hazırladığımız Freight Pay ürünümüzün pilot uygulamasını FIATA-UTİKAD iş birliğiyle Türkiye’de gerçekleştirmek istiyoruz. Taşıma işleri organizatörlerinin bu ürünümüze

ilgi göstermesi bizler için oldukça önemli.” dedi.

Turgut Erkeskin, demiryolu taşımacılığında serbestleşme sürecine ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. 20213'te serbestleşme adına önemli bir adım atıldığını hatırlatan Erkeskin, ancak realitede bunun gerçekleştirilemediğini söyledi. Bunun bazı nedenleri olduğunu belirten Erkeskin, öncelikle uluslararası taşımalarda yaşanan duruma dikkat çekti: Erkeskin, “Türkiye-AB arasındaki demiryolu bağlantısı tek bir hat üzerinden yürütülmekte. Ancak bu hattın çok az bir kısmı Türkiye toprakları üzerinden geçiyor. Ülke dışına çıktığımızda yabancılara uyguladığı hat izinlerine, tarifelere ve oradaki kapasitelere bağlı kalmak zorunda kalıyoruz. Diğer yandan Avrupa’da bu alan üç

ya da beş firmanın elinde, Türkiye’deki lojistik firmalarının rekabetçi olabilmesi için bu işletmelerle işbirliği yapması gerekiyor. Dünyada ve Avrupa’da demiryolu taşımacılığının nasıl yapıldığına baktığımızda yatırımların çok ağır ve geri dönüşünün uzun olması nedeniyle kamu ve özel sektörün değişik seviyelerde işbirliği içinde olduğunu görüyoruz.”



Lojistik Hizmet Sağlayıcıları Derneği LojiDer Kuruldu



Türkiye’de uluslararası ve ulusal lojistik hizmetleri sunan şirketlerin yanı sıra lojistik sektörünün diğer paydaşlarını da çatısı altında toplamak amacıyla LojiDer adıyla yeni bir dernek kuruldu.

LojiDer

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. Seren 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. Aytekin Sok.
No:21 Seyrantepe Sanayi
4. Levent/İSTANBUL
Tel:+90.212 280 00 09

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

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

LOJİSTİK Hizmet Sağlayıcılar Derneği (LojiDer) ilk basın toplantısını gerçekleştirdi. 30 Ekim 2024 tarihinde kurulan LojiDer, kuruluşundan bu yana geçen kısa sürede 7 bölgede 150 üyeye ulaştı.

Toplantıda basın mensuplarının sorularını yanıtlayan LojiDer kurucuları, ulusal ve uluslararası ayrımı yapmadan lojistik kavramı altında hizmet üreten her kurumsal yapının derneğe üye olabileceğini aktardılar. Genel kurulu yapılmadığı için henüz yönetim kurulunu oluşturmadıklarını ancak Şubat-Mart aylarında yapacakları toplantıyla birlikte bu süreci tamamlayacaklarını kaydeden dernek kurucularından Kayihan Özdemir Turan, “Sektörde birçok dernek var ancak sivil toplum kuruyuşlarının sayısı arttıkça insanlar kendilerini daha güvenli ve huzurlu hisseder” dedi.

LojiDer’in kurucu üyelerinden Kayihan Özdemir Turan, “81 ilimizde hem ulusal hem uluslararası boyutuyla lojistik hizmet üretiliyor. Çok kısa zamanda Türkiye’nin yedi bölgesinden üyemiz var. Daha üye kaydına başlamadan bu yola çıktığımızı duyan birçok meslektaşımız üyelik işlemlerini başlattı. Çok yakın zamanda umarım 81 ilimizden üyemiz var diyebileceğiz. Bu heyecanla yola çıkıyoruz, hiç kimsenin veya hiç bir STK’nın alternatifi veya rakibi değiliz. 81 ilde üyelerimizin sesi olmayı hedefliyoruz. Sesimizin güçlü olması için de üye sayımızın güçlü olması lazım” dedi.

Tartışarak doğruya ulaşmayı hedeflediklerini belirten Özdemir sözlerine şöyle devam etti: “UND’nin 40 yılı aşkın ve UTİKAD’ın da 40 yılı yakın zamandır sektöre

hizmet vermeye devam ediyor. Lojistik sektöründe veya lojistik sektörünün alt başlıklarında yer alan hizmetleri üreten insanların sıkıntısı neyse onu anlamak ve onların bize söyleyeceği çözüm önerilerini geliştirmek bizim misyonumuz. LojiDer olarak sektörde yaşanan sorunları ilgili kurumlarla ve sektörümüzdeki diğer STK’larla da biraraya gelerek tartışıp doğruyu bulmak ve hayata geçirmek istiyoruz.”

LojiDer manifestosu
Derneğin basın bildirisini ZEN Lojistik Genel Müdürü Şerife Türünç okudu:

“100 yıl önce, Mustafa Kemal Atatürk Kurtuluş Savaşı’nda lojistiğin önemini “Gözüm Sakarya’da, kulağım İnebolu’da” sözleriyle vurgulamıştı. Bir asır sonra, Türkiye Cumhuriyeti’nin ikinci yüzyılına girdiğimiz ve “Türkiye Yüzyılı” olarak adlandırdığımız bugünlerde, ülkemizin ekonomik kalkınmasında lojistik hizmetlerin değeri tartışılmazdır.

Lojistik Hizmet Sağlayıcılar Derneği, Türkiye Cumhuriyeti’nin 2. yüzyılının ilk günü olan 30 Ekim 2023 tarihinde ülkemizde ulusal ve uluslararası lojistiği temsil eden ve taşımacılık (karayolu, denizyolu, havayolu, demiryolu), depolama, katma değerli hizmetler (paketleme, etiketleme, barkodlama, paletleme vb.), sipariş ve stok yönetimi, destekleyici hizmetler (muayene, eksper-



BAKIŞ

“Ya Bir Yol Bulacağız Ya Bir Yol Yapacağız”

Yeni yollar bulmak için çıkılan seferler, lojistiğin tarihsel arayışlarını oluşturur. Bu sayede yeni kıtalar da bulunmuştur. Coğrafi keşifler çağı kapandı ve bütün yollar biliniyor. Ancak bunları açık tutmak her zaman mümkün olmuyor. Yaşanan jeopolitik sıkıntılara ek olarak Süveyş Kanalı’ndaki kaza ve Panama Kanalı’nda su seviyesinin düşmesi gibi etkenler de ulaşımı sektöre uğrattıyor. Sonucunda da dünya ticareti yavaşlıyor, bazı mallar bulunamıyor, bunlara dayalı üretim aksıyor, maliyetler ve fiyatlar artıyor.

Yol kesme ve uluslararası sularda korsanlık eylemlerine, İsrail’in Gazze saldırılarına karşı Yemenli Husiler’in eylemleri de eklendi. Bunun dünya ticaretine olan olumsuz etkisi artıyor. Bazı küresel şirketler, ticaret gemilerine yapılan saldırılar nedeniyle bu hattan çekildi. Dolayısıyla Bab El Mandeb Boğazı geçilerek Kızıldeniz ve Süveyş hattından Akdeniz bağlantılı süren ticarete konu emtiaların fiyatları artıyor. Afrika’yı dolaşmak zorunda kalan gemilerin yolu yüzde 40 dolayında uzamış oldu. Buradan olağan zamanlarda günde 140 dolayında gemi geçiyordu. Ortalama 8 bin 500 km yerine 11 bin 750 km yol yapacak olan bu gemiler, günlük 9 milyon varile yakın petrol ve 400 milyon tona yakın kargo taşıyor. Bu miktarlar, küresel kargo ticaretinin yüzde 10’unu aşıyor. Saldırıların büyük gemilere yönelik olması, kapasite açısından daha büyük sıkıntı yaratıyor.

ABD, bazı müttefikleriyle birlikte bölgeye bir deniz gücü göndererek, Yemen’de Husiler’in hakim olduğu bölgeye müdahale ederken, Irak başta olmak üzere bölgedeki bazı Amerikan üslerine saldırılar yapılmaya başlandı. Saldırıların arkasında İran’ın olduğunu açıklayan ABD’nin, Husiler’e de destek veren İran’a ne yanıt vereceği ve bunun

tiz, gözetim, bağlama ve emniyete alma, konteyner astarı serimi, fumigasyon uygulaması), gümrükleme ve lojistik hizmet sigortası alanlarında istigal eden firmaları aynı çatı altında bir araya getirmek amacıyla, lojistik sektöründe yeni ve güçlü bir ses olma vizyonu ile kurulmuştur.

Derneğimizin kuruluş ta-

rihinden bugüne geçen kısa zamanda üye sayımız 150 olmuştur. Meslektaşlarımızın bu desteği ile ülkemizin 7 bölgesinden üyelerimiz bulunmaktadır. Lojistik Hizmet Sağlayıcılar Derneği, Atatürk’ün gösterdiği çağdaş uygarlık düzeyine ulaşmak ülküsü ve ortak akıl ile hareket eden ve ülkemizin her ilinde üretilen lojistik hizmetin sesi olan bir Sivil Toplum Kuruluşu olacaktır.

Lojistik Hizmet Sağlayıcılar Derneği, sektörümüzde ve diğer sektörlerde faaliyet gösteren Sivil Toplum Kuruluşları, kamu ve yerel kurum ve kuruluşları ile birlikte hareket etme kültürü ve ülküsüyle, güçlü bir lojistik ekosistemi



İlker ALTUN
ilker@aysberg.com

tedarik yollarına artı olarak ne etki yapacağı da merak konusu.

Kartacalı büyük komutan Hannibal Barca, Roma yolunu; “Ya yeni bir yol bulacağız ya yeni bir yol yapacağız” vizyonu aştı. Hannibal vizyonuyla hareket eden ülkeler de yeni arayışlar içinde. ‘Hayatın devamı için lojistik’ şart ve bunun için de farklı yol ve seçeneklerin aranması lazım. Türkiye, Bab El Mandeb Boğazı’nı geçmeden alternatif liman ve karayolu bağlantılarıyla ticaret yaptığı Körfez ülkelerine ulaşma seçeneklerini değerlendiriyor. Bu aynı zamanda Avrupa’dan Körfez ülkelerine yönelik transit taşımalar için de bir seçenek olabilir. İran’ın da Basra Körfezi’ndeki limanlarını devreye sokma çabası var. Hindistan, Suudi Arabistan, İsrail hattı da konuşuluyor ama daha etkili olabilecek seçenek Irak-Türkiye Kuru Kanal Projesi’dir.

Kuşak ve Yol, arkasında çok büyük bir ekonomi, finansman ve politik gücün durması ile gelişip, dallanıp budaklandı. Bu sayede farklı bağlantı seçenekleri sunan bir yol ağı hayata geçmeye başladı. Diğer projeler de aynı ölçekte olmasa bile bir eko sistem yaratması açısından umut verici olup kararlılık ve politik sahiplenmeye bağlı olarak bir birine eklenenecek şekilde ilerleyebilir.

oluşturma hedefi ile sektörümüzün gelişimi için çalışmalarını kararlılıkla sürdürecektir. bölgesel ve global oluşumların üyesi olarak lojistik sektörünün gelişmesine yönelik faaliyetlere liderlik edecektir.

Kısa adı “LojiDer” olan derneğimizin misyonunu, “Ülkemizin her ilinde, lojistik sektöründe icra edilen tüm hizmetleri; insan, teknoloji ve sürdürülebilir sistemler odaklı, geliştirerek sektörümüzü geleceğe hazırlamak”, vizyonunu ise “Lojistik sektöründe ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkı verecek ulusal ve uluslararası öncü ve güçlü bir STK olmak” şeklinde belirlediğimizi bilgilerinize sunarız.”

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

KargoHaber
taşımacılık-lojistik

Turkish Transport News
INTERMODAL
Combined Transport and Logistics Systems Magazine

Lojistikte Karbon Ayak İzine Karşı Atılan Her Adım Büyük Önem Taşıyor

DÜNYA genelinde giderek artan çevresel sorunlar ve iklim değişikliği, tüm sektörlerde sürdürülebilirlik konusunu öne çıkarıyor. Bu bağlamda, lojistik ve taşımacılık sektörü özellikle dikkatleri üzerine topluyor. Bu sektör, küresel ticaretin ve ekonominin can damarı olmasının yanı sıra, çevresel etkileri açısından da kritik bir rol oynuyor. Sürdürülebilir lojistik ve taşımacılık, bu sektördeki çevresel ayak izini azaltmayı, kaynak kullanımını optimize etmeyi ve uzun vadede ekonomik sürdürülebilirliği sağlamayı hedefliyor.

Lojistik faaliyetlerin yol açtığı karbon emisyonları, küresel ısınma, iklim değişikliği ve doğal kaynakların tükenmesi gibi çevresel sorunları derinleştiriyor. Bu bağlamda, lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma stratejileri, sürdürülebilirlik ve çevre koruma hedeflerine ulaşma adına kritik öneme sahip.

Lojistik faaliyetlerde karbon ayak izini azaltmak, çeşitli sektörlerin ortak sorumluluğunu gerektiriyor. Bu stratejiler, hem işletmelerin hem de tedarik zinciri paydaşlarının katılımını içeriyor. Aynı zamanda, karbon azaltma çabalarının sadece çevresel değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlikle de uyumlu olması gerekiyor.

Lojistik sektörünü karbonsuzlaştırmanın en temel yollarından biri hiç kuşkusuz mümkün olduğunca yeşil ulaşım modlarını kullanmaktır. Öncelikle en yüksek enerji verimliliği ve en düşük sera gazı emisyonu sunan demiryolu taşımacılığından bahsediyoruz. Bununla birlikte, karayolu taşımacılığının karbonsuzlaştırılmasının devam eden bir süreç olduğuna ve elektrikli kamyonların zaman içinde bu pazara hakim olma potansiyeline sahip olduğuna şüphe yok.

Bununla birlikte, yük taşımacılığının karbon ayak izinin azaltılmasını belirleyebilecek diğer çözümlere de dikkat çekmek gerekiyor. Bunlar aşağıdaki gibi konuları içeriyor:

Yenilenebilir Enerji Kullanımı: Lojistik operasyonlarında kullanılan araçların ve depolama tesislerinin enerji ihtiyacının yenilenebilir kaynaklardan sağlanması, karbon ayak izini azaltmanın temel adımlarından biridir. Elektrikli araçlar, güneş enerjisi ve rüzgar enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynakları, lojistik sektörünün sürdürülebilir bir geleceğe doğru ilerlemesine yardımcı olabilir.

Optimize Edilmiş Rotalar ve Taşıma Modları: Lojistik firmaları, taşıma rotalarını ve kullanılan taşıma modlarını optimize ederek yakıt tüketimini azaltabilirler. Akıllı lojistik planlama yazılımları, trafik durumlarına göre rotaları yeniden hesaplayarak zaman ve enerji tasarrufu sağlayabilir.

Teknolojik İnovasyonlar: Gelişen teknoloji, lojistik süreçlerinde verimliliği artırmak ve karbon ayak izini azaltmak için çeşitli olanaklar sunmaktadır. İnternet ofisi (IoT), yapay zeka (AI) ve otomasyon gibi teknolojik çözümler, stok yönetimi ve lojistik planlamada daha doğru ve verimli sonuçlar elde edilmesine yardımcı olabilir.

Ambalaj ve Depolama Optimizasyonu: Fazla ambalaj kullanımı ve depolama süreçlerindeki israflar, karbon ayak izini artırabilir. Bu nedenle, lojistik firmaları, daha sürdürülebilir ambalaj malzemeleri kullanarak ve depolama alanlarını daha verimli kullanarak çevresel etkilerini azaltabilirler.

Eğitim ve Farkındalık: Lojistik sektöründeki paydaşların, çalışanların ve müşterilerin sürdürülebilirlik konusunda bilinçlenmesi



si önemlidir. Eğitim programları ve şeffaf iletişim stratejileri, karbon azaltma hedeflerine ulaşmak için katılımcı ve bilinçli bir topluluk oluşturabilir.

Lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma çabaları, hem çevresel sorunlara karşı duyarlılık göstermeyi hem de iş dünyasında sürdürülebilir bir gelecek için liderlik etmeyi gerektirir. Bu stratejilerin uygulanması, lojistik sektörünü çevresel ve ekonomik açıdan daha sürdürülebilir bir geleceğe taşıyabilir.

Yeşil lojistik, lojistik sektörünün geleceği için önemli bir strateji olarak öne çıkıyor. Sadece çevresel etkileri azaltmakla kalmaz, aynı zamanda işletmelerin maliyetlerini düşürebilir ve sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlayabilir. Karbon ayak izini azaltma çabaları, hem çevremize hem de işletme performansına olumlu katkılar yapabilir. Gelecek nesillere daha temiz bir çevre bırakma taahhüdü, yeşil lojistik anlayışının bir parçası olmalıdır. Yeşil lojistik, çevresel sürdürülebilirliği teşvik eden ve işletmeleri çevre dostu uygulamalara yönlendiren bir kılavuzdur ve bu yolda atılacak adımlar, hem işletme sahipleri hem de çevre için faydalı olacak gibi görünüyor.

Sera gazı emisyonu yaratan sektörlerin başında lojistik sektörü geliyor. Sektör, yıllık ortalama 7.2 gigaton karbondioksit eşdeğeri sera gazı emisyonu yaratıyor. Küresel sera gazı (GHG) emisyonlarının yüzde 23'ünü oluşturan ulaşım sektörü, sanayi ve binalardan sonra en büyük üçüncü sera gazı

emisyonu kaynağı olarak görülüyor. Fosil yakıtla bağımlı ulaşım sektörünün 2040 yılına kadar ekonominin en karbon yoğun sektörü haline geleceği bekleniyor. 2015 yılında ulaşım sektörü emisyonlarının yüzde 36'sı yük taşımacılığından kaynaklandı. 2050 yılına kadar ise yük taşımacılığının en az yolcu taşımacılığı kadar emisyonu sebep olması öngörülüyor.

Karayolu taşımacılığında emisyonların yüzde 27'sini kamyon, otobüs ve TIR'lar oluşturuyor

Karayolu sektörü, yolcu ve yük karayolu taşımacılığı ile toplam ulaşım emisyonlarının yaklaşık dörtte üçünü oluşturarak açık ara en fazla emisyonu yaratıyor. Elektrikli karayolu taşımacılığına yönelik çalışmalar sürdürülse de büyük çoğunlukta dizel tüketimi görülüyor. Optimize edilmiş filolar ve rotalar, enerji verimli sürüş gibi faktörler yakıt verimliliğinin artmasına büyük ölçüde yardımcı olurken, iyileştirme ve verimlilik çabaları karayolu taşımacılığında kaynaklanan emisyonları azaltmak için umut vaat ediyor. Karayolu taşımacılığında emisyonların yüzde 27'sini kamyon, otobüs ve TIR'lar oluşturuyor.

Denizde hedef 2050'de yüzde 75 azalma

Deniz taşımacılığı ise lojistik sektörü emisyonlarının yüzde 30'unu ve yaklaşık olarak küresel karbondioksit miktarının yüzde 2-3'ünü oluşturuyor. 2050 yılına kadar deniz yakıtlarının sera gazı emisyonu yoğunluğunun adım adım azaltılması hedefleniyor. Gemilerde kullanılan enerjinin yıllık ortalama se-

ra gazı yoğunluğunun 2025 yılında 2020'ye göre yüzde 2 bin 2030 yılında yüzde 6 bin 2035 yılında yüzde 13 bin 2040 yılında yüzde 26 bin 2045 yılında yüzde 59 ve 2050 yılında ise yüzde 75 azaltılması bekleniyor.

Demiryolu taşımacılığı kullanımı teşvik edilmeli

Demiryolu taşımacılığı, karbon ayak izini azaltma potansiyeli yüksek olan çevre dostu bir ulaşım modudur ve karayolu taşımacılığına göre daha çevre dostu bir seçenektir. Bu nedenle, demiryolu taşımacılığının kullanımını teşvik etmek, karbon ayak izini azaltmaya yardımcı olabilir.

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), demiryolu taşımacılığının küresel sera gazı emisyonlarını azaltmak için önemli bir potansiyele sahip olduğunu belirtmektedir. IEA'ya göre, demiryolu taşımacılığının kullanımının artırılması, 2050 yılına kadar küresel sera gazı emisyonlarını yaklaşık %1 azaltabilir.

Lojistikte karbon ayak izi azaltmanın önemi

Lojistik faaliyetlerde karbon ayak izini azaltmak, çeşitli sektörlerin ortak sorumluluğunu gerektiriyor. Bu stratejiler, hem işletmelerin hem de tedarik zinciri paydaşlarının katılımını içerir. Aynı zamanda, karbon azaltma çabalarının sadece çevresel değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlikle de uyumlu olması gerekir.

Lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma stratejilerinin uygulanmasıyla birlikte, geçmiş yıllarda bu alanda önemli ilerlemeler kaydedildi. Örneğin, Avrupa Birliği'nde, 2020 yılında

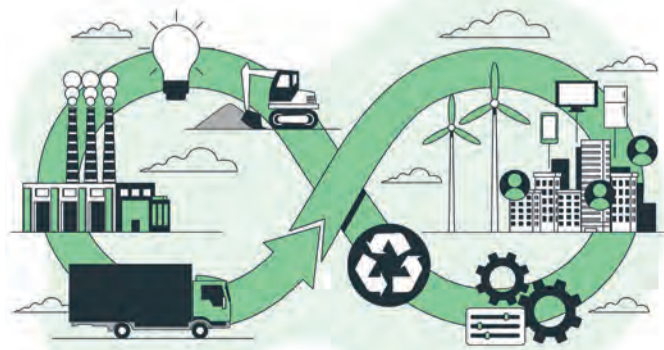
İklim değişikliği, artan karbon emisyonları ve hızla tükenen doğal kaynaklar, lojistik ve taşımacılık sektörünün yeniden şekillenmesini zorunlu kılıyor. Sürdürülebilir taşımacılık çözümleri, emisyonları azaltmak, enerji verimliliğini artırmak ve çevre üzerindeki baskıyı hafifletmek için yenilikçi yaklaşımlar ve teknolojiler içermelidir.

lojistik sektörden kaynaklanan toplam karbon emisyonu 1,4 milyar ton iken, bu rakam 2023 yılında 1,2 milyar tona düştü. Bu düşüş, lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma stratejilerinin uygulanmasının bir sonucu olarak gerçekleşti.

Dünya genelinde de benzer bir trend gözlemlenmektedir. Uluslararası Lojistik Müşteri Hizmetleri Birliği (ILSSA) tarafından 2022 yılında yapılan bir araştırmaya göre, lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma stratejilerini uygulayan şirketlerin oranı 2020 yılına göre yüzde 10 artış gösterdi. Bu oran, 2020 yılında yüzde 30 iken, 2022 yılında yüzde 40'a yükseldi. Bu artışın, lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma konusundaki farkındalığın artması ve sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik artan baskı nedeniyle gerçekleştiği düşünülüyor.

Lojistik sektörü, küresel ticaretin önemli bir parçası, sektörden kaynaklanan karbon emisyonları, küresel ısınma, iklim değişikliği ve doğal kaynakların tükenmesi gibi çevresel sorunları derinleştiriyor. Bu nedenle, lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltmak, sürdürülebilirlik ve çevre koruma hedeflerine ulaşma adına kritik öneme sahip.

Lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltmak için uygulanabilecek çeşitli stratejiler bulunmaktadır. Bu stratejilerin uygulanmasıyla birlikte, geçmiş yıllarda bu alanda önemli ilerlemeler kaydedildi. Lojistik sektöründe karbon ayak izini azaltma konusunda farkındalığın artması ve sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik artan baskı nedeniyle, bu alandaki ilerlemelerin önümüzdeki yıllarda da devam etmesi bekleniyor.



UND Başkanı Aras: “Kızıldeniz krizi, Orta Koridor’da, Türkiye için yeni fırsatlar doğurdu”



UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Kızıldeniz’de yaşanan sorunun Asya ile Kuzey Avrupa arasındaki ticaretin sürdürülebilirliği için Türkiye’nin de içinde bulunduğu Orta Koridor’u eskisinden daha da kritik bir konuma getirdiğinin altını çizdi.

Pandemi ve ardından Rusya-Ukrayna ile İsrail-Filistin savaşlarıyla birlikte bölgenin lojistik haritasındaki değişim sürecinin hızlandığını belirten Aras, “Kızıldeniz kriziyle birlikte tüm bu gelişmeler, Türkiye olarak içinde bulunduğumuz bölgenin ticaret potansiyelini manipüle etmeyi amaçlayan uluslararası koridor savaşlarını da yeni boyutlara taşıyor” dedi. Gelişmelerin Türkiye’ye yeni fırsatlar sunduğunun altını çizen Aras, “Orta Koridor’un sahip olduğu potansiyeli Av-

rupa-Asya ticareti başta olmak üzere, dünya ticaretine tamamıyla sunabilmesi için acilen hayata geçirilmesi gereken iyileştirme çalışmaları ve yatırımlarda, Türkiye olarak bölgedeki lojistik gücümüzle lider rol üstlenmeliyiz” dedi.

Özellikle pandemi sonrası süreçte global tedarik zincirlerinde Çin’e olan aşırı bağımlılığı kırma amacıyla başlatılan dönüşüm çerçevesinde, Çin’in devre dışı bırakılacağı ve daha yakın ve “dost” ülkelerden tedarığe yönelik “Global Gateway” ve “Hindistan-Orta Doğu- Avrupa Koridor Projesi (IMEC)” gibi yeni tedarik zinciri stratejilerinin yeni ulaşım projelerini de getirdiğini ifade eden Aras, “Ancak IMEC şimdiden İsrail-Gazze savaşının gölgesinde ölü doğmuş bir proje olarak nitelendirilmeye başladı. Bölge-

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Şerafettin Aras, Kızıldeniz krizinin, Asya ile Kuzey Avrupa arasındaki ticaretin sürdürülebilirliği açısından Türkiye’nin de içinde yer aldığı Orta Koridor’un önemini artırdığını kaydetti.



mizde süregelen koridor savaşlarında Türkiye’den başlayarak Kafkasya’ya, buradan da Hazar Denizi üzerinden Türkmenistan ve Kazakistan’a ve Çin’e ulaşan Hazar Geçişli Doğu-Batı Orta Koridor (Orta Koridor) projesi, dünya lojistik gündemine 2000’li yılların başlarında girmeye başlayan Modern İpek Yolu kavramının etkin bir güzergahı olarak ciddi bir potansiyel ile öne çıkıyor” açıklamasını yaptı.

Aras, Avrupa Birliği’ni 2019 yılında açıkladığı Orta Asya’ya açılım stratejisinin, batı dünyasının Rusya ve Çin ile giderek gerilen ilişkileri (Kuzey Koridorun kullanım dışı kalması) ve Rusya ve İran odağında AB-ABD’nin giderek kapsamı

genişleyen yaptırımların, Orta Koridor’u Avrupa Birliği ve ABD başta olmak üzere batı ekonomilerinin cazibe alanı haline getirdiğini söyledi. Ancak Çin’in Kuşak ve Yol Projesinin ana damarlarından birinin de Orta Asya’dan geçtiğinin unutulmaması gerektiğine vurgu yapan Aras, “Türk Dünyasının ‘Turan Koridoru’ konseptiyle bu koridora verdiği önem birleştiğinde, Orta Koridor’un sunduğu potansiyel fazlasıyla öne çıkıyor” diye konuştu.

UND, koridoru güçlendirmeye odaklandı

UND olarak, Orta Koridor’un Avrupa-Asya ticaretine daha etkin hizmet sağlayabilmesi ve transit maliyet-

lerinin düşürülmesi için hayata geçirilmesi gereken iyileştirmeler konusunda Türk Devletleri Teşkilatı, Avrupa İmar ve Yatırım Bankası (EBRD), OECD, Dünya Bankası, AmCham gibi kuruluşların çalışmalarına katkı sağladıklarını ifade eden Aras, şöyle devam etti: “Öte yandan, Avrupa Birliği’nin Küresel Geçit Projesi kapsamında 29-30 Ocak 2024 tarihlerinde Brüksel’de gerçekleştirilecek olan ‘Küresel Geçit - Avrupa ve Orta Asya Arasında Sürdürülebilir Taşımacılık Bağlantısı’ başlıklı Yatırımcılar Forumu’nun ana gündeminin de ‘Hazar Geçişli Ulaşım Koridoru’nun uzun vadede Avrupa’yı Orta Asya’ya 15 gün

veya daha kısa sürede bağlayan çok modlu, modern, rekabetçi, sürdürülebilir, öngörülebilir, akıllı ve hızlı bir koridor haline getirilmesi olması da asla tesadüf olarak değerlendirilemez. Dolayısıyla, global lojistik açısından ülkemizin, Küresel Geçit projesi çerçevesinde Avrupa Birliği ile işbirliği olanaklarını en etkin biçimde değerlendirmesi, Orta Koridorun gelişiminde Avrupalı tedarik zinciri paydaşlarının ortak çıkarlarını vurgulayarak bu süreçte Orta Koridorun “Avrupa ayağında da” yukarıda bahsedilen iyileştirmelerin hızla hayata geçirilmesi için Türkiye olarak çalışmalarımızı yoğunlaştırmanın tam zamanı diyoruz.”

Lojistik Merkezler İçin Yeni Kriterler Geliyor

TÜRKİYE’DE belirlenen ihracat hedeflerine ulaşılmasında mevcut ve devreye alınacak lojistik merkezlerin etkinliğinin artırılması önem taşıyor. Bugün TCDD tarafından işletmeye açılan 12 lojistik merkezi bulunuyor. Ayrıca yapımları devam eden 4, projesi tamamlanan 1, etüt ve planlama aşamasında 5, ihale aşamasında 1 lojistik merkez projesi var. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı, mevcut ve yeni kurulacak lojistik merkezlerin yer seçimi, projelendirilmesi, yapımı, yetkilendirilmesi ve işletilmesinde uygulanacak usul ve esasların düzenlenmesi için Lojistik Merkezler Hakkında Yönetmelik taslağı hazırladı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Ulaştırma ve Altyapı ile Ticaret bakanlıklarınca hazırlanan “Lojistik Merkezler Hakkında Yönetmelik Taslağı”na ilişkin bilgi verdi.

Taslakla ülke sınırları içinde mevcut ve yeni kurulacak

lojistik merkezlerin yer seçimi, projelendirilmesi, yapımı, yetkilendirilmesi ve işletilmesinde uygulanacak usul ve esasların düzenlendiğini ifade eden Uraloğlu, “Lojistik merkezlerin yer, kapasite ve benzeri niteliklerini Bakanlıkça hazırlanan Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı kapsamında belirleyerek izin vermek, gerekli arazi tahsisleriyle altyapıların kurulması hususunda ilgili kuruluşları koordine etmek, uygulamasını takip etmek, denetlemek Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğüne yapılacak” diye konuştu.

Uraloğlu, lojistik merkezlerin planlanarak inşası için gerekli çalışmaları Lojistik Koordinasyon İcra Kurulunun yürüteceğini, TCDD’nin yapacağı lojistik merkezlere özel sektörün katılımını sağlamak ve ortaklık tesis etme hususunda da TCDD’nin yetkili olduğunu dile getirdi.

Lojistik merkezlere ilişkin proje ve şartnamelerin mevzu-

ata uygun hazırlanması, gerekli izinlerin temini, düzenlenecek protokol hükümlerinin ve tahhütlerin takibi işlerinden lojistik merkezi kurucusunun sorumlu olacağına işaret eden Uraloğlu, “Kurucu, lojistik merkezlerini işletebilecek, kiralayabilecek veya devredebilecek. Gerekli ruhsat ve işletme dönemi boyunca düzenlenmiş protokol ve işletme izin belgesi hükümlerini teminde sorumluluk lojistik merkezi işletmecisinde olacak” değerlendirmesinde bulundu.

Lojistik merkezlerin yer seçimi
Uraloğlu, bir alanın lojistik merkez olarak belirlenebilmesi için, burasının Türkiye’nin iç ve dış ticaret stratejisi ile politikalarına hizmet etmesi gerektiğini anlattı.

Merkezin kara yolu bağlantısına ilaveten diğer taşıma türlerinden en az birine azami 30 kilometrelik mesafede bağlantı imkanının olması gerektiğini vurgulayan Uraloğlu, şunları

söyledi: “Lojistik merkezler, genişleme alanı hariç asgari 500 bin metrekare alan üzerine kurulacak. Merkez, trafik yoğunluğu olan kara ya da demir yolu üzerinde bulunmayacak. Hazırladığımız düzenleme kapsamında kurulacak lojistik merkezin, en yakın lojistik merkezle arasında asgari 50 kilometre kara yolu mesafesi bulunacak. Merkezlerin imar planlarında, sit alanı, yerleşim yeri ve tarım arazisi olarak gösterilen yerler bulunmaması gerekecek.”

Uraloğlu, lojistik merkezlerin 7 gün 24 saat çalışma esasına göre işletileceğini, buralardaki faaliyetlerin, ekonomik, emniyetli, kaliteli, serbest, adil ve sürdürülebilir bir rekabet ortamında yapılacağını dile getirdi.

Lojistik merkezlerin işletmecilerinin, alt ve üstyapı tesislerini kurmak, kurdurmak, yapıyla tesisleri korumak, giriş ile çıkışları kontrollü izleyerek güvenliği sağlamakla sorumlu olduğunu vurgulayan Uraloğlu,

“Ayrıca işletmeciler, kullanıcıların sınıai, ticari ve faaliyet kayıtlarının tutulmasını sağlamakla ve faaliyet ruhsatında belirtilen alanlarda faaliyet göstermesinden yükümlü olacak.” dedi.

Uraloğlu, Lojistik Koordinasyon Kurulunca kuruluş izni verilen lojistik merkezlerinin Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından ilan edileceğini, ilana ilişkin iş ve işlemlerin ise Kurul sekretaryasınca yürütüleceğini bildirdi.

Çalışmaları yapılan lojistik merkezlere ilişkin bilgi veren Uraloğlu, şunları kaydetti: “İzmit Köseköy, Eskişehir Hasanbey, Uşak, İstanbul Halkalı, Denizli Kaklık, Balıkesir Gökköy, Erzurum Palandöken, Kahramanmaraş Türkoğlu, Samsun Gemen, Konya Kayacık, Mersin Yenice ve Kars lojistik merkezleri Türkiye’de işletmeye açılan merkezler. Öte yandan, İzmir Kemalpaşa, Sivas, Kayseri Boğazköprü, Rize İyidere merkezlerinin yapımları devam ediyor.



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu

Bunların yanı sıra Bilecik Bozüyük Lojistik Merkezi’nin projesi tamamlandı. Ayrıca, İzmir Çandarlı, İstanbul Yeşilbayır, Zonguldak Filyos, Mardin, Habur lojistik merkezleri etüt ve planlama aşamasında, Tekirdağ Çerkezköy Lojistik Merkezi’nin ihale aşaması sürüyor. Kuracağımız yeni merkezlerle coğrafi stratejik avantajlarımızı sonuna kadar kullanacağız. Türkiye’nin her bölgesinde yatırım planı dahilinde, entegre bir ulaştırma altyapısını kurarak, güçlendireceğiz. Böylece ihracat hız kazanırken lojistik sektörü ilave taşıma kapasitesine kavuşacak.”

Ekol360 E-İhracat Lojistiğinde Dünya Coğrafyalarına Yayılımını Sürdürecektir

ULUSLARARASI lojitrans Transport Lojistik Fuarı etkinlikleri kapsamında Aysberg Basın Yayın organizatörlüğünde gerçekleşen Tea&Talk söyleşilerinin konğu Ekol360 E-Ticaret - Crossborder Ürün Yöneticisi Ali Doğmuş oldu.

Ekol'ü lojistik sektöründen bir ekol olarak nitelendirebiliriz siz 360'ı Ekol'ün neresinde görüyorsunuz?

Hepimiz pandemiyle değişen bir dünyanın içine girdik. Gördük ki e-ticaret günden güne artacak ve gelişecek. Bu noktada Ekol olarak e-ticareti daha farklı bir bakış açısıyla yürütmemiz gerektiğine karar verdik ve böylelikle Ekol360 markamız doğmuş oldu. Ekol'ün müşterilerine sunduğu hizmetler hep uçtan uca hizmetler. Bu nedenle Ekol360 tarafında 360 derece bakış açısının kapsayıcılığı sayesinde e-ticaretle ilgili hizmetleri müşterilerimize sunuyoruz.

Lojistik sektörü ve e-ticaret açısından baktığımız zaman, Ekol360 bu coğrafyada nasıl bir hizmeti yelpazesini sunacak?

Ekol 360'ın bir ürün ailesi var ve bu ürün ailesi çerçevesinde müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Bu ilk adım olarak web sitesinin dizayn edilmesinden başlıyor. Yani satıcılar için müşterilerine ulaşabilecekleri web sitesinin tasarlanması gerekiyor. Ama diğer bir satış kanalı olan pazar yerleri entegrasyonu da yoluna devam ediyor. Buradan alınan siparişlerin; depoya yönlendirilmesi, oradan siparişlerin hazırlanması, kargo operasyonu ile teslim edilmesi ve sonuç olarak tüketicilere ulaştırılması.



Bu hem Türkiye'de hem de başka coğrafyalarda kodlanabilecek bir yapı. E-ihracat'ın günden güne artmasıyla bizim Crossborder ismini verdiğimiz e-ihracat ürünümüz öne çıkıyor. Bu yapı Türkiye'den dünyanın her yerine müşterilerimizin ürünlerini gönderebilecekleri bir platform. Onun haricinde de bazı pazar yerlerinde, özellikle uluslararası alandaki Amazon, Walmart veya Zalando gibi pazar yerlerinde Fulfillment hizmetleri sunuyoruz. Bazı müşterimiz bu pazar yerlerine Fulfillment hizmetlerinden yararlanmak istiyorlar. Onların da aslında oraya ürünlerini götürmekle ilgili Ship2MP dediğimiz bir ürünümüz var. Bu ürün ailesi ile bütün hizmetleri kapsama-ya çalışıyoruz.

Ekol ile Ekol360 arasında nasıl bir sinerji yaşıyorsunuz ya da planlıyorsunuz?

Aslında Ekol ile Ekol360 arasında iç içe geçmiş bir yapı var. Ekol'ün güçlü IT altyapısını kullanıyoruz. Ama onun üzerine de koyduğumuz bir dijital dönüşüm var. Çağa ayak uydurmak anlamında da yenilikçi yazılımlar, yenilikçi teknolojileri

Ekol360'ta daha fazla hayatımıza sokmuş durumdayız.

2024 veya 5 yıllık bir perspektiften baktığımızda Ekol360, 360 derecenin tümünde hizmet verecek bir halde görebilecek miyiz?

Tüm hizmetlerimiz aktif, hizmet verir durumda. 2024'de de farklı coğrafyalara yayılarak devam ediyor olacak. İlk etapta Amerika yer alıyor ve Amerika çok büyük bir coğrafya, büyük bir nüfus ve tüketici toplumu. Bu anlamda zaten büyük bir potansiyel barındırıyor. Biz e-ihracat'a baktığımızda da zaten görüyoruz ki Amerika oraya çok büyük bir e-ihracat alımı yapıyor Türkiye'den. Bu anlamda coğrafi olarak ve hizmet yelpazesinin de farklı alanlara yayılmasıyla Eko360 büyüyor, gelişiyor ve yeni alanlara giriyor olacak.

Yani aslında biz Türkiye'deki bir e-ihracatçının, son tüketiciye ulaşabilmesi için aslında Crossborder ürünümüzle bütün alt yapıyı sağlamış durumdayız. Ekol360 ile 230 ülkeye satıcılar ürünlerini gönderebiliyor ve tüketicinin evine kadar aradaki gümrük işlemleri, prosedürleri müşterilerimize

adına bütün işlemleri hallediyoruz. Burada kritik nokta bir değer yaratıyoruz, bu değerleri de müşterilerimize sunmak istiyoruz. Böyle bir bakış açısıyla yola çıktık.

Özellikle Türkiye'de kayıtlı yaklaşık 400 bin e-ticaret satıcısı, e-ticaret içerisinde olan firma var. Önemli olan yurtdışı pazarı döviz girdisi ve e-ihracatın önünde de zaten şu anda bakanlığımız nezdinde çok fazla yönlendirme ve teşvik var. Bu anlamda da biz taşın altına tabiri caizse elimizi koyuyoruz ve Türkiye'ye için, Türkiye'nin ihracatı için e-ihracat için elimizden gelen bütün desteği bir paylaş olarak göstermeye devam edeceğiz.

E-ihracatta sektörel olarak bir yoğunlaşma alanı var mı?

Aslında bütün bu bahsettiğim ürünler, yazılım tabanlı hizmetler. Tabii ki ne olursa olsun lojistik ve fiziki dünya hayatımızda var olacak, olmaya devam edecek. Hepsi aslında ayrı know-how'ların olduğu yapılar. Biz burada harmanlayıp hepsini bir arada, tek bir elden, yani bir müşterimiz kapıyı çaldığı zaman anahtar teslim bütün hizmeti alabileceği entegre

Dünya çapında bir ekol olmaya devam eden Ekol360, e-ihracatın büyümesini destekleyen bir bakış açısıyla hareket ediyor. İnovatif yazılımlar ve teknolojik çözümlerle desteklenen Ekol360, Türkiye'den dünyanın dört bir yanına ürün göndermeyi kolaylaştırıyor. 2024 hedeflerinde Amerika gibi büyük pazarlara odaklanan Ekol360, kritik bir rol oynayarak küresel bir oyuncu olma vizyonunu sürdürüyor.

bir veri oluşturduk. Aslında kritik nokta yani bizim değer yarattığımız nokta da orada ortaya çıkıyor. E-ihracat çok önemli ve biz bu alana odaklanıyor olacağız, Crossborder ürünümüz bu alanda kritik bir nokta. Ama Crossborder ürünün ve sevkedilen ürünlerin Almanya örneğine bakarsak yüzde 50-60 iade oranları var. Bu iade oranlarını da yönetmek ayrı bir uzmanlık ve altyapı gerektiriyor.

Türkiye'ye ürün getirmek değil, gittiği coğrafyada belki ürünleri Fulfillment hizmetine alıp, aynı ürüne siparişlerden çıkmak daha büyük bir değer yaratacaktır, böyle bir sinerji planlıyoruz.

Ekol360'ı önümüzdeki 5 yılda nerede görmeyi hedefliyorsunuz?

Ekol360'ı global bir oyuncu olarak görmek istiyoruz. Evet, Türkiye'den çıkan bir yapı ama şu anki konumlanmamızla Türkiye ekonomisine, ülkedeki ihracatçıya ve satıcıya yarattığımız değer algısı büyük. Bu anlamda da global bir oyuncu olduk. Farklı coğrafyalarda bayraklar dikip ya da çok kuvvetli stratejik partnerlerle beraber ilgili coğrafyalarda büyümeyi hedefliyoruz. 3 ya da 4 kıtada operasyon yapan partnerleri olan veya kendisi böyle bir yapı oluşturmuş olan bir şirket hayal ediyoruz.

Ekol360 olarak insan gücü ve altyapı anlamında neler söyleyebilirsiniz?

Ekol360 aslında Ekol gibi büyük bir yapının içerisinde

bir start-up gibi hareket ediyor. Böyle olması gerekiyor zaten. Her geçen gün büyüyen bir ekip yapımız var. Ağırlıklı olarak biz daha çok işi yöneten, özellikle ürün yönetimi tarafında çok kuvvetli bir yapı oluşturduk. Ne kadar kuvvetli bir yapı olursa zaten ürünlerin gelişimi ve ilerlemesi de fiziki dünyayla operasyonlarla çok daha hızlı bir bağ kuracaktır diye düşünüyoruz. Bu anlamda böyle bir yapılanmamız var. Kritik nokta tabii dönüp dolaşım dijitalleşme dediğimiz yere, aslında IT kaynaklarına geliyor. Bu anlamda biz güçlü bir IT ekibini Ekol360 içinde de bulundurmayı, diğer ekiplerle ve yine başka partnerlerle de işbirliği yaparak süreçlerimizi ilerletmeye devam ediyoruz. Kritik gördüğümüz yer aslında IT alanındaki gelişimlere ayak uydurmak ve bununla ilgili alt yapıları sağlam bir halde devam ettiriyor olmak olacak.

Fuarlar çok önemli, buluşma ve ilişkileri geliştirme açısından önemli bir sektör. logitrans ile ilgili genel olarak bakış açınızı öğrenmek isteriz?

Fuar hızlı ve güzel başladı ve yeni fuarların da böyle devam edeceğini düşünüyorum. Standımıza oldukça fazla ziyaretçi geldi. Ekol360 olarak logitrans Fuarı'nda bulunmamız, değişen dünyaya ayak uydurduğumuzun bir göstergesi. Bu anlamda da çok fazla talep almak bizi sevindiriyor. Burada müşterilerimizle bir araya gelmek çok mutluluk verici, fuar ekibine böyle bir fırsat sunduğu için ayrıca teşekkür ediyorum.

BKM Lojistik Yatırımlarına Devam Ediyor

İNGİLTERE-TÜRKİYE arasında yaklaşık 25 yıldır taşımacılık ve lojistik hizmetleri veren BKM Lojistik, yeni yatırımlarla büyümeye devam ediyor. İngiltere'de iki önemli projeyi hayata geçiren BKM Lojistik'in projelerinden ilkini elektronik ticaret yapan firmalara fulfillment

hizmeti vermek oluşturuyor. İngiltere'nin Midlands bölgesinde 5 bin 500 metrekairelik e-ticaret deposunu faaliyete geçiren BKM Lojistik, bu yeni yatırımı ile birlikte İngiltere'de e-ticaret yapan tüm şirketlere 3PL (Üçüncü Parti Lojistik) hizmeti sunmayı hedefliyor. 3 bin paletlik kapasiteye sahip olan e-ticaret

deposunu faaliyete alan firma, İngiltere'de üretimden tüketiciye uzanan lojistik süreçte önemli rol oynayacak. İngiltere'nin tam ortasında, limanlara yakın ve ulaşım avantajları olan Midlands'taki 5 bin 500 metrekairelik e-ticaret deposu BKM Lojistik'in lojistik gücünü artıracak bir proje olarak öne çıkıyor.

Firmanın bir diğer önemli projesini ise, İngiltere'de kendi operasyon merkezinde gümrükleme yetkisine sahip olması oluşturuyor. Londra'ya yakın bir noktada 7 bin 500 metrekairelik bir alan satın alan BKM Lojistik, bu alanda yerinde gümrükleme yapabilecek. Aynı zamanda şirketin İngiltere'deki ana



operasyon merkezi de olacak olan 7 bin 500 metrekairelik bu alanda BKM Lojistik,

TIR parkı, depo ve ofis alanları ile tam donanımlı hizmet vermeyi hedefliyor.

5'inci Uluslararası Tender Management Konferansı İçin Geri Sayım Başladı

YAKINDAN tedarik arayışları Avrupalı işletmeleri Türkiye'ye yöneltti. Yatırım ve işbirliği açısından Türkiye pazarına büyük ilgi duyan Avrupalı dev şirketlerin önemli isimleri, İhale Yönetimi Konferansı ve yakın coğrafyalardan tedarik seçenekleri için 26 Şubat'ta Türkiye'ye geliyor.

İhale yönetimi hakkındaki son makalesi Avrupa'da büyük ilgi gören Supplychainmachine kurucusu ve yöneticisi Prof. Dr. Stefan İskan'ın öncülüğünde çok özel ve güçlü bir konuşmacı kadrosuna sahip '5'inci Uluslararası Tender Management Konferansı' için geri sayım başladı. Tüpraş BJK Stadyumu'nda yapılacak konferansın dili İngilizce olacak.

Taşımacılık ve lojistik hizmetlerinin uluslararası satın alımında patlama yaşanıyor. Geçmişte lojistik tedarikinde en iyi fiyat-performans oranları ana odak noktası iken, bu odak noktası artık üretim ve kapasitelerin güvence altına alınmasıyla birleştirildi.

Avrupa ve Türkiye'de sanayinin taleplerine yanıt vermeye hazır lojistik hizmet sağlayıcıları ile sanayi arasında yeni bir partner ekosistemine ihtiyaç duyulduğunu belirten Prof. Dr. Stefan İskan; "Bunun ana başlıkları Türkiye'de ilk kez düzenlenecek olan Tender Management Konferansı'nda, tüm tedarik zinciri yöneticilerine ve onların lojistik hizmet sağlayıcılarına ulaşacak." diyor.

"Bundan önce Almanya Stuttgart'taki eski Mercedes Benz stadyumunda yaklaşık 140 katılımcı ile gerçekleşen Tender Management Konferansı, Türkiye'ye ilk kez 26 Şubat 2024'te geliyor." diyen Aysberg Grup Genel Müdürü ve Supplychainmachine Bağımsız Kulüp Yöneticisi İlker Altun; Aysberg Grup ve Prof. Dr. Stefan İskan, dünyanın en heyecan verici futbol stadyumunda bu etkinlik serisinin 5'incisini gerçekleştiriyor. Etkinlik kapsamında ihale yönetimi, nakliye ve lojistik tedariki konusunda uluslararası bir networking ortamı oluşacak.

20'yi aşkın üst düzey konuşmacı arasında; uluslararası otomotiv tedarikçisi Schaeffler Technologies AG&Co. Tedarik Zinciri Yazılımı ve Dijitalleştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Tammo Hilgerloh, Volkswagen e-araç üretimi için pil hücresi üretimi kuruluşu Northvolt AB Kalite Direktörü Volker Staab, Mercedes Benz eski kıdemli yöneticisi MB vanların kalitesinden sorumlu Jürgen Mast gibi isimler yer alıyor.

Ayrıca LkW Valter'den Erich Bergmann, DP World'den Patrick

Gueth, UIRR'den Ralf-Charley Schultze'nin yanı sıra CMS Hasche Sigle'den Dr. Döne Yalçın, MAHLE International GmbH'den Rüçhan Pehlivan, DFDS'den Fuat Pamukçu ve Şişecam'dan Dr. Selma Öner de konuşmacılar arasında bulunuyor.

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



Prof. Dr. Stefan İskan

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

Pasifik Eurasia Tüm Modlarda Dünyanın Her Noktasına Hizmet Veriyor

Aysberg Basın Yayın olarak, Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı kapsamında gerçekleştirdiğimiz Tea&Talk söyleşilerinin konuğu Pasifik Eurasia Genel Müdürü Erol Erkan.

GLOBAL iki ismi taşıyorsunuz, hem Pasifik hem Eurasia. Kurumsal isim olarak baktığımızda kapsamı en geniş lojistik firmalarından birisiniz. Bunu sizden dinleyelim, Pasifik Eurasia hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Pasifik Eurasia olarak 2019 yılında kurulduk. Öncelikli olarak Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı üzerinde yoğunlaştık. Demiryolu faaliyetleri anlamında Çin'den başlayarak Rusya, Kazakistan, Hazar geçişleri, sonrasında Azerbaycan ve Gürcistan'la resmi sözleşmeler, protokoller, partnerlik anlaşmaları yaparak bu hatta taşımacılık yapmaya başladık.

Bununla beraber kapıdan kapiya taşımacılık modeli ile Rusya'da birçok noktaya teslimatlar başladı. Sonrasında Çin'den ilk ithalat-ihracat blok treni yanı sıra Rusya'ya yine aynı şekilde ihracat blok trenini yaptık. Sonrasında

PASİFİK EURASIA

Çin'den AFAD'ın deprem bölgesi için temin ettiği çadırları getirdik. Yaklaşık olarak 200 konteynerlik bir taşımaydı. Bu sevkiyatı çok kısa sürede, yaklaşık 17 günde Türkiye'de AFAD'a teslim ettik.

Tabii Çin operasyonlarında biraz gerilemeler oldu. Dünyadaki lojistik fiyatları modlar olarak sürekli değişkenlik gösteriyor. Bizim ana lokomotifimiz aslında demiryoluydu. Daha planlanabilir ve sürdürülebilir bir lojistik imkanı sunuyor ekonomik anlamda. Ama tabii şu an geldiğimiz noktada Pasifik Eurasia tüm taşıma modlarını içerisinde bulandıran bir lojistik şirketi haline geldi.

Bu hizmet yelpazesi nasıl genişledi?

Konuyu biraz açmak gerekirse şöyle ifade etmek lazım. Lojistik dediğimizde bir ürünün, bir emtianın bir yerden

bir yere kadar taşınması lojistiğin sadece yüzde 40'lık kısmını oluşturuyor aslında. Geride kalan yüzde 60 kısmın içerisinde farklı uygulamalar, yöntemler ve diğer hizmetler var. Başlıca sayacak olursak depolama, antrepo, gümrük hizmetleri bunun önemli bir bölümünü oluşturuyor. Yani bunların tümüne lojistik diyoruz. Pasifik Eurasia olarak bunların tümünü içinde barındıran bir şirket olarak anlıyoruz şu anda. Tabii bunlar süreç içerisinde oturdu. Son olarak bünyemize hava kargoyu ekledik. Bununla beraber denizyolu da eş zamanlı olarak eklendi diyebiliriz. Kısaca dünyanın her noktasında tüm modlarda, modlar farklılık gösterse de lojistik hizmeti sunuyoruz.

Filonuz hakkında bilgi verebilir misiniz genel olarak?

Lojistikte tek başına tüm lojistik sistemlerin filosunu elinizde bulundurmanız çok zor. Hem uçağınız hem geminiz hem TIR'larınız, hem konteyneriniz olamaz. Şu anda özellikle ihracatçılarımızın ihtiyacı olan konteyner üzerine yatırımlarımız var. Elimizde konteynerlerimiz var, bunları ihracatçılarımızla ve ithalatçılarımızın gidiş, dönüşlerinde hizmetine sunuyoruz. Yatırım planlarımız var, daha önce halka arz olduk, izahnamemizde de belirttiğimiz gibi o minvalde devam ediyor yatırımlarımız.

Coğrafya olarak kısaca belirttiniz ama coğrafi haritayı hizmet ağı anlamında biraz daha açabilir misiniz?

Hizmetlerimiz dünyanın her noktasını içeriyor, ama

ağırlıklı olarak baktığımızda, ismimizin de bir yansıması olarak Asya'dan Avrupa'ya ve Avrupa'dan Asya'ya taşımalarımız en büyük bölümü oluşturuyor. Ülke olarak Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Türkmenistan ve Azerbaycan'ı ve bu ülkeler üzerinden Rusya'ya da ekleyebiliriz. Tabii zaman zaman Çin tarafı da bizim asıl programımızda. Oradan gelen yüklerin Türkiye'ye varışlı ve çıkışlı, bununla beraber Avrupa'ya devamları yine Avrupa'dan gelip Türkiye varışlı ve çıkışlı ve devamında da transit olarak Asya ülkelerine devam eden yükler bizim ana omurgamızı oluşturuyor.

Hizmet ağı olarak baktığınızda orta koridor sizin için önem taşıyor. Orta koridorla ilgili bir şeyler söylemek ister misiniz? Hem diğer sınırlardaki yaşanan sorunları da dikkate aldığınızda?

Orta Koridor birçok şekilde adlandırılıyor. İşte bazı yerlerde orta koridor diyorlar, bazı yerlerde ikiye ayrılıyor orta koridor farklı rotalar çiziyor. Çin'e gittiğimizde farklı şekilde adlandırıyorlar, hayat yolu can suyu diyorlar. Ama sonuçta buna İpek yolunun bir yansıması, karşılığı olarak bakabiliriz. Yani tüm bunlar aslında bu yolun varlığını ortaya çıkarıyor veya gelecekteki önemini de ortaya koyuyor. Bu şekilde adlandırmalar veya gündemde bu kadar yoğun olarak konuşulması önemli ve bugün Avrupa'da da Orta Koridor konuşuluyor, Amerika'da da konuşuluyor, İngiltere'de de konuşuluyor. Çok daha uzağa Avustralya'ya gidince orada da konuşul-



yor. Sonuçta lojistik dünyanın gerçeği bu güzergah. Çin'den geliştirdiğiniz bugüne kadar ağırlıklı olarak kuzey koridoru ve aşağı koridor dediğimiz deniz yolu özellikle kullanılıyor. Ukrayna ve Rusya Savaşı'ndan sonra alternatif rotaların önemini biraz daha anladık. Bununla beraber pandemi dönemi koşulları demiryolunun önemini de bir kez daha yüzümüze çarptı diyebilirim.

Demiryolunun önemini bu bağlamda nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biliyorsunuz pandemi döneminde ülkeler arasında geçişler tamamıyla durdu. Sadece 2 haftalık bir süre içerisinde demiryolu faaliyetlerine yeniden başladı. Ülkeler arasında temassız taşımacılık dediğimiz geçişlerde sadece vagonların geçişi sağlandı ve insan geçişi olmadan bu taşımacılık devam etti. Hatta uçak kargo da durdu dönemsiz anlamda. Çünkü uçak kargoda hosteslerin veya uçuş personelinin gidip gelmesi söz konusuydu ama demiryolunda bu söz konusu değildi. Sistemati olarak vagonlar karşı tarafa teslim edildi ve kapılarda kurulmuş olan dezenfeksiyon istasyonlarından dezenfekte edilerek Türkiye'ye girişi yapıldı. Yani bu da bize demiryolunun önemini gösterdi. Tabii dünya aslında bu karbon ayak izi üzerinde büyük çalışmalar yürütüyor. 2035'de Avrupa'nın sıfır emisyon hayali var veya vizyonu var diyelim. Bu hedefe destek amaçlı olarak şu anda en hızlı entegre edilebilecek mod demiryoludur ve sıfır

emisyon hayaline kısa sürede oraya ulaştırabilecek en optimal yöntem demiryolu gibi duruyor. Biz de buna ağırlık veriyoruz.

Pasifik Eurasia'nın demiryolu sektöründe hem iddiası hem yatırımları söz konusu. Biraz somutlaştırsak neler yaptınız bu alanda, yabancı ilişkiler ortaklıklarınız da var?

Halka arz sürecinde izahname'de de bahsettiğimiz gibi bizim öncelikli olarak bir Demiryolu Tren İşletmecisi (DTİ) olma sürecimiz vardı. Bununla ilgili DTİ şirketimizi kurduk, sermayesinin tamamı Pasifik Eurasia'ya ait bir şirket kurduk. Demiryolu Tren İşletmecisi belgemizi de aldık. Bu belgelendirme süreçlerinin sonuna geldik. Tabii bu arada lokomotif ve vagon temini süreçlerimizi de tamamlayıp inşallah kısa zamanda çalıştırmayı planlıyoruz ama çok ufak tefek aksamlar olabilir. Yani en kötü ihtimal 2024 yılı ilk çeyrekte Pasifik Eurasia trenleri demiryollarında olacaktır diye düşünüyorum.

Trenleri nasıl kullanmayı düşünüyorsunuz, hedef kitleye mesajınız nedir?

Kendi trenlerimizi ilk işletmeyi Avrupa tarafında taşıması yapan tonaj anlamında en büyük firmamız. Kendi yüklerimizi taşıyacağız burada, ondan sonra da Anadolu'ya açılmayı düşünüyoruz. Hedeflerimizin içerisinde bunlar da var.

Pasifik Eurasia'nın 5 yıl sonra hedeflediği nokta nedir?

Devletin söylemlerinde genel manada Türkiye'nin lojistik hub olma hedefleri var. Devletin programladığı şekilde ve onlarla paralel şekilde şirketimizi büyütme hedefliyoruz. Bunun bir tarafında Avrupa var, bir tarafında Asya var. Türkiye olarak biz tam ortadayız. Aynı zamanda Kuzey-Güney Koridoru'nda da yine

bir köprü vazifesi görüyoruz. Buradan ülkemizin daha çok pay alması için elimizden geleni yapacağız ve bu minvalde ilerleyeceğiz.

BTK hattında nasıl durum?

Biz Bakü-Tiflis-Kars hattının bir müddettir bakım onarım çalışmaları dolayısıyla farklı modlarla orada taşımacılık yaptık. Demiryolu ile bir yere kadar gittik. Gürcistan'ın belli bir kesiminden sonrasında da karayoluyla devam ettik ve sonra tekrar demiryolu şeklinde taşımacılık gerçekleştirdik. Herkese hizmet verebilme anlamında ve daha geniş kitlelere ulaştırma anlamında bir gemi yatırımı da yaptık. Gemimiz Türkiye'de Karasu Limanı'ndan ve Samsun Limanı'ndan Batum Limanı'na gidiyor. Tabii bu limanlara gelirken Türkiye içerisinden veya Avrupa'dan demiryoluyla geliyoruz. Çok kısa mesafelerde karayolda kullanıyoruz ama yine de genelde demiryolunu kullanmaya çalışıyoruz Yeşil lojistik ve karbon etkisini en aza indirme anlamında. Sonrasında Batum'a devam ediyoruz gemiyle, Batum'dan sonra yine varış istasyonlarına veya varışa en yakın istasyona demiryoluyla gidiyoruz. Sonrasında da değişik modlarla kapiya teslimleri gerçekleştiriyoruz. Intermodal taşımacılık lojistiğin kaçınılmaz bir hali. Bugün hava kargo dediğimiz taşımacılık bile, dünyada örnekleri var, bir noktaya kadar hava yoluyla devam ediyor, sonrasında yine karayoluyla oluyor demiryoluyla oluyor hacimlere bağlı olarak. Yine multimodal veya intermodal taşımacılık hava yolunda dahi kullanılmaya başlandı.

Son olarak Fuar'la ilgili gözlemlerinizi aktarabilir misiniz?

5'inci defa katılıyoruz fuara. Kalabalık ve çeşitli bir fuar diyebiliriz. İlgi çok yoğun. Gerçekten logitrans Fuarında olmaktan Pasifik Eurasia olarak biz de çok mutluyuz.

Intermodal taşımacılık başlığı altında demiryolu çok önem taşıyor ama sizin intermodal konusuna bakış açınız nasıl onu sormak isterim?

INTERMODAL taşımacılıkta biliyorsunuz karayolu hariç bütün modlar aslında bir başka moda muhtaç. Yani bugün denizyoluyla eğer ki bir fabrikanın limanı yoksa bir ara taşımaya ihtiyaç var. İşte limanı olsa bile limandaki gemiden fabrikanın içerisine kadar karayoluna ihtiyacı var. Yine demiryolunun istasyonlardan sonra veya istasyonlara varışlarda karayoluna ihtiyacı var.

Biz bunu komple lojistik olarak düşünüyoruz ve dünyanın gidişatı da intermodal ve multimodal taşımacılığa muhtaç gibi duruyor. Dediğim gibi Avrupa'da farklı bir sistem var, Asya'da farklı bir sistem var. Bunlar kanunlarla da birbirinden ayrılıyor. Gümrükleme sistemleri ayrılıyor. Tüm bu modların bir arada en efektif olarak kullanacak şekilde planlamalar yapıyoruz.

Kare Lojistik 2024'de Yatırım Odaklı Büyüme Hedefliyor

BALKAN ülkelerine parsiyel ve komple lojistik hizmetleri sunan Kare Lojistik, 2024 yılında yatırım odaklı büyüme hedefiyle marka bilinirliğini artırarak kurumsal müşterilere özel hizmetler sunmayı amaçlıyor.

Romanya'ya ilk parsiyel taşımacılık hizmetini sağlayan Kare Lojistik, aynı zamanda lojistik alanında 'ilk askılı tekstil taşımacılığı'nı gerçekleştirdi. Firmanın müşteri portföyünü ise Balkan ülkeleri haricinde İngiltere ve Avrupa oluşturuyor. Kare Lojistik Genel Müdürü Berk Yalçınkaya, "Kare Lojistik olarak ilkleri gerçekleştiren ve yatırım odaklı bir firmayız. 2023 yılını tüm olumsuzluklara rağmen büyüme ile kapattık. Zorlu geçeceğimizi öngördüğümüz 2024 yılında da yatırım odaklı olacak ve büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

"Gerek filomuza gerekse de insan kaynaklarımıza her koşulda yatırım yapıyoruz." diyen Yalçınkaya sözlerini şöyle sürdürdü: "Filosunu her zaman yenileyen bir firmayız. Filomuz Euro 6 normundadır. Şu an filomuzun yaş ortalaması 2022-2023. Filomuzu her zaman genç tutmaya çalışıyoruz. Filomuza haricen ekstra enstrümanlar ekliyoruz. Bunlar gıda taşımacılığına yönelik frigo dorse, ekpress araçlarla daha hızlı hizmet verebiliyoruz. Müşteriden bir sevkiyatı depomuzda aldığımız andan itibaren tüm beyanname işlerini buradan bitirip araçları ve yükleri gümrük alanına sokmadan ve gümrükteki bekleme süresi olan 1 gün kaybını ortadan kaldırarak hızlı bir şekilde

hareket etme imkanı sunuyoruz. Müşterinin üzerindeki evrak yükünü alarak çalışma hizmeti sağlıyoruz"

Kara taşımacılığında Avrupa'da sevkiyat oranını artırmaya çalıştıklarını belirten Yalçınkaya, "Hava ve deniz lojistiğinde de daha büyük adımlar atıp hedeflerimize ulaşmaya çalışıyoruz. 2024 yılı içerisinde yeni araç yatırımlarımız olacak. 2024 yılında

yatırım odaklı olacağız. 2024 yılı içerisinde marka bilinirliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Kurumsal yapımızı bozmadan daha çok kurumsal müşterilere hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Hedeflerimiz arasında e-ticaret lojistiği üzerinde kendimizi daha geliştirmek bulunuyor. Balkanlardaki gücümüzü koruyup Avrupa'da gücümüzü artırmak istiyoruz" diye konuştu.



Kare Lojistik Genel Müdürü
Berk Yalçınkaya

İşinizi Macaristan'da büyütmeniz için

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

ekol | 100.yıl

macaristan@ekol.com

Capella Logistics'ten 10 Bin m²'lik Depo Yatırımı

CAPELLA Logistics, Çatalca ve İzmir'de toplam 10 bin metrekarelik depo yatırımı gerçekleştirdi. Şirketin CEO'su Aytaç Aykanat, Avrupa ülkelerine ihraç edilecek parsiyel yükleri bu noktalarda bir araya getirerek, taşımalarını daha verimli şekilde organize edebildiklerini söyledi.

Aykanat, "Çatalca'daki depomuzun dışında İzmir'de de kullandığımız bir yatırımımız bulunuyor. Özellikle bu şehirden gerçekleştirdiğimiz RO-RO çıkışlarımızı koordine ettiğimiz nokta diyebiliriz." sözlerini kullandı.



Sarp Intermodal 2023'te 900 Milyon Lira Yatırım Yaptı

SARP Intermodal, Cumhuriyet'in 100'üncü yılında yatırımlarını artırdı. Şirket, 2023'te yaklaşık 900 Milyon Lira tutarında araç, ekipman ve yeşil lojistik yatırımı gerçekleştirdi. Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, "2023'te 100 çekici, 300'den fazla dorse, konteyner ve swap-body satın aldık. 2024 yılında da dikkat çekici yatırımlar gerçekleştireceğiz" dedi.

Büyümenin ve lojistik hizmet ihracatının yıldızlarından Sarp Intermodal, bu yıl sektöründe yatırımın da yıldızı oldu. Küresel durgunluğa rağmen 2023'te de yatırımlarını sürdüren şirketin CEO'su Onur Talay, özmal araç ve ekipman filo büyüklüklerini 5 binin üzerine taşıdıklarını söyledi.

Sarp Intermodal, 2023'te özmal araç ve ekipman filosunu 5 binin üzerine çıkararak büyümesini sürdürdü. Yatırımlarıyla dikkat çeken firma, Türkiye'nin ilk elektrikli çekicisini devreye alırken, sürdürülebilirlikte öncü adımlar atıyor.

**100'üncü yılda
100 yeni çekici**

Onur Talay, "Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında yaklaşık 900 Milyon Lira yatırım yaptık. Hem yurt içinde hem yurt dışında yatırımlarımıza devam ettik. 100 çekici, 300'den fazla dorse, konteyner ve swap-body satın aldık. Yatırımını 2022'de gerçekleştirdiğimiz konteynerlerimizin bir kısmını bu yıl teslim aldık. Çalışma arkadaşlarımızın sayısı da 650'yi aştı" diye konuştu.

Talay, bu yılı intermodal, kara, deniz ve hava yolu ta-

şımaları olmak üzere 80 bin civarında taşıma operasyonu kapatmayı hedeflediklerini söyledi.

"İlk elektrikli çekiciyi aldık, enerjimizi güneşten sağladık"

Türkiye'nin ilk yüzde 100 elektrikli çekicisini filolarına dahil ettiklerini anımsatan Talay, aracın şimdiden 25 bin kilometre yol kat ettiğini açıkladı. Yakın zamanda Türkiye'nin ilk elektrikli treyler yatırımını da gerçekleştireceklerini söyleyen Talay, sürdürülebilir odaklı yatırımların sadece araç ile sınırlı

olmadığını vurguladı. Şirket merkezlerinde ve Şekerpınar tesislerinde güneş enerjisi yatırımı gerçekleştirdikleri, araç şarjı için bu enerjiden faydalandıklarını anlattı.

Sürdürülebilirlik ve ihracat ekseninde Avrupa Yeşil Mutabakatı'na da vurgu yapan Talay, şunları da kaydetti: "Türkiye'nin ilk Yeşil Lojistik Belgesi alan firmalarından biri olarak intermodal ve yeşil lojistik yatırımlarına odaklandık. Bu yıl intermodal taşımalarımız sayesinde kara yoluna göre yaklaşık 80 bin tonluk karbon salımının önü-



Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay

ne geçtik, 180 milyon kilovatsaat enerji ve 30 milyon litre dizel tasarrufu sağladık."

Teknoloji, insan kaynağı ve tesis yatırımları sürecek

Talay, Türkiye'de İzmir, Çatalca ve Yalova'da tesis yatırımları gerçekleştirdiklerini, Fransa ve Romanya'da şirket açtıklarını, Almanya, İtalya, Bulgaristan'daki iştiraklerinde yaptıkları yatırımlarla da küreselleşme yolunda önemli

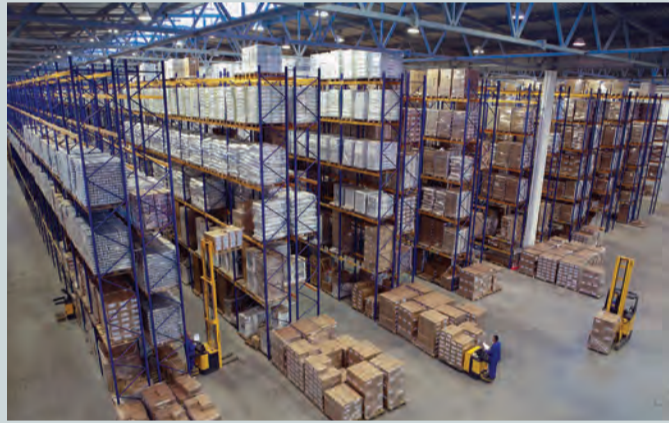
adımlar attıklarını vurguladı.

2024 yılında yatırımlara devam edeceklerini ifade eden Talay, grup şirketleri TAL Trailer ile kendi ekipmanlarının bir bölümünü üretme becerisine erişebileceklerini, Talay Customs ile gümrükleme hizmetleri de sunacaklarını, operasyon, muhasebe ve finans sistemlerini de kendi geliştirdikleri yazılım üzerinden takip edeceklerini açıkladı.

Sarp Intermodal'dan 30 Bin Metrekarelik Depo Yatırımı

LOJİSTİK sektöründe 9 yılı geride bırakan ve 2023'te 900 milyon TL'lik yatırım yapan Sarp Intermodal, Pendik'te 10 bin metrekare, Gebze'de ise 20 bin metrekare kapasiteli iki depo yatırımı gerçekleştirerek Kontrat Lojistiğinde de büyümeye devam ediyor.

Sarp Intermodal Kontrat Lojistiği Genel Müdürü Ayhan Türkmen, yüksek inşaat maliyetleri, gayrimenkul fiyatlarındaki artışlar ve döviz kurlarındaki oynaklıklara dikkati çekti. Bu hususlar



yatırımcıların tereddütlerini artırdığı için depo arzının talebi karşılamakta zorlandığını söyleyen Türkmen, "Hemen hemen tüm depo yatırımcıları, talebe göre inşaat yapma eğilimindedir. Bu da

henüz depo inşaatının başlangıcında, potansiyel kiracı ile sözleşme yaparak devam etmek anlamına geliyor. Dolayısıyla kiracıların da 1 yıl ve ötesini öngörerek hareket etmeleri gerekiyor. Uçtan

uca hizmet stratejimiz kapsamında depolama yatırımına büyük önem veriyoruz. Bu iki yeni depomuz, talepleri karşılamamızda kolaylık sağlayacak" diye konuştu.

"Depolama maliyetleri döviz bazında yüzde 20 arttı"

Kapasitenin azalması nedeniyle depolama metrekare maliyetlerinin döviz bazında geçen yıla göre yüzde 20'den fazla arttığına işaret eden Türkmen, "Kontrat Lojistiği operasyonlarımız için Pendik'te Sabiha Gökçen Havaalanı'na çok yakın konumdaki, 10 bin metre-

kare raflı ilk depomuzu Aralık itibarıyla devreye aldık. Gebze'de TEM otoyoluna yakın lokasyondaki ikinci depomuz ise Mayıs ayında raflı bir şekilde operasyona hazır olacak. 23 bin paletlik bir kapasite ve mezanin (katlı raf) alanlarımızla bu depomuzda da müşterilerimize hizmet vermeye başlayacağız" bilgilerini paylaştı.

Depo yönetim sistemi yazılımlarıyla müşteri sistemlerini entegre ettiklerini vurgulayan Türkmen, bu sayede müşterilerinin stoklarını ve sipariş görebildiklerini anlattı.

Türkmen, deneyimli ekipleri sayesinde birçok sek-

törden markaya hizmet verdiklerinin altını çizerek, şunları da kaydetti: "Seçkin müşterilerimizin Kontrat Lojistiği beklentilerine uygun olacak şekilde ve çalışanlarımızı, İSG, kanuni ve sistemsel gereklilikleri de dikkate alarak yüksek standartlarda depolama hizmeti veriyoruz. Müşterilerimizin lojistik süreçlerini depolama, sipariş & iade yönetimi ve katma değerli hizmetlerle yönetiyoruz. İş ortaklarımızın asıl işlerine odaklanmalarına imkân tanıyarak, maksimum fayda ile tedarik zincirlerini optimize etmeye çalışıyoruz."

Asil Transport Co. 2024'te Yatırımlarına Hız Verecek

TÜRKİYE-YUNANİSTAN arası parsiyel ve komple taşımacılık hizmeti ile 1995 yılından bu yana adından söz ettiren Asil Transport Co, 'Herkes taşırsın biz teslim ederiz' mottoyuyla çalışmalarına devam ediyor. Uluslararası nakliye sektöründe 15 özmal aracı ile Türkiye-Yunanistan arasında hizmet vermeye başlayan Asil Transport Co. bugün global bir marka olarak müşterilerine hizmet sunuyor.

Asil Transport Co. Genel Müdürü Armağan Şahin, "Taşımacılığı yaparken odak noktamız bir noktadan bir noktaya ürünü götürmek değil. Özellikle Yunanistan'da dağıtımları yaparken, bir koli de olsa buradan aldığımız ürünleri oradaki

bayilere kadar ulaştırabilmek bizim taşımacılık anlayışımızı ortaya koyuyor. Aldığımız bir ürünü nihai tüketiciye kadar ulaştırıyoruz" dedi.

Küçük yaşlardan itibaren çalışma hayatının içinde olduğunu belirten Şahin, "2003 yılında aktif olarak bu sektörde rol almaya başladım. 9 yaşında gümrükte çalışma hayatıma başladım. Daha sonrasında depoda yer aldım, ofisteki organizasyon süreçlerine hakim oldum ve 2009 yılında yönetimi devraldım. O dönemden beri kardeşim Berkant Şahin ile beraber Asil Transport Co.'yu yönetiyoruz. Amacımız ailemizden gelen yılların deneyimi ile lojistik ağımızı genişletmek. Bunları yaparken de adresten adrese man-



Soldan sağa; Asil Transport Co. yöneticileri Armağan Şahin ve Berkant Şahin

tığı ile çalışıyoruz. Kurumsal firmalara hizmet veriyoruz. Yunanistan adaları çok fazla olan bir ülke. En büyük farkımız ise her adaya dahi minimum sevkiyatların adres teslimini sağlamak." ifadesini kullandı.

Yunanistan'da kendi ofisleri olduğu bilgisini veren Şahin, "Toplamda 30'un üzerinde özmal aracımız var. Dönemsel proje bazlı kiralama usulü ile çalıştığımız araçlarımız da oluyor. Türkiye ve Yunanistan

ofisimizde 20'den fazla çalışmamız bulunuyor. 30'dan fazla şoför çalıştırıyoruz" dedi.

"Değişken maliyetlere rağmen 2023'ü büyüterek kapattık"

Türkiye'nin ve dünyanın içinde bulunduğu ekonomik ve finansal duruma rağmen, 2023'ü büyüme ile kapattıklarını ifade eden Armağan Şahin, "2023 senesi hepimiz için zor bir sene olmasına rağmen hedeflerimizi yakalayabildik. Hem müşteri portföyümüzde hem bizlerde maliyetlerin dengesiz seyrinden dolayı ülke olarak ne kadar zorlansak da 2023 yılında hedeflerimizi tutturduk" dedi.

Yatırım odaklı bir firma olduklarını vurgulayan Şahin

sözlerine şöyle devam etti: "2024 yılını öngörmek çok zor. Tüm sektörlerde olduğu gibi bekle-gör politikası yerine, hedeflerimizi yakalamak için daha proaktif hareket edeceğiz. Mevcut enflasyonist ortamdan dolayı uzun soluklu projelere uzun vadeli fiyatlar veremiyoruz. Verdiğimiz fiyatlar en fazla 3 aylık olabiliyor. Kurulduğumuzdan bu yana, yıllardır bizimle çalışan müşterilerimiz var. Hizmet kalitemizi her zaman üst seviyede tutmak için özmal araç filomuzu her zaman güçlü ve dinamik tutmak zorunda olduğumuzu biliyoruz. 2024 yılında bu çerçevede özmal araç yatırımlarımızı devam ettirmek istiyoruz."

Mars Logistics Enerji Yönetim Sistemi Belgesi'ni Aldı

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE büyük önem veren, toplumsal duyarlılık bilincini gelecek nesillere aktarmak için özgün, yenilikçi ve kalıcı değerler oluşturarak fark yaratmak adına çalışan Mars Logistics, kasım ayında toplamda 7 gün süren denetim geçirdi ve ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi Belgesi ile almayı hak kazandı.

Konuyla ilgili konuşan Mars Logistics Kurumsal Gelişim Müdürü Meltem Çınar, "Enerji verimliliği alanında yaptığımız analizler, enerji yönetimi uygulamalarımız neticesinde enerji kaynaklarının verimli yönetilmesi, enerji performansımızın iyileştirilmesi ve enerji kaynaklı karbon emisyonunun nötr olması yolundaki çalışmalarımızı ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi belgesi ile sistematik hale getirdik" dedi ve enerji verimliliği ile ilgili çalışmalarının devam ettiğini, gelişmeler oldukça tüm paydaşları bilgilendireceklerini belirtti.

Çınar, Balance Güneşli Merkez Ofis, Hadımköy, Tuzla 2 ve Tepeören Lojistik Merkezleri'nde uygulanan Enerji Yönetim Sistemi sayesinde enerji analizleri, önemli enerji kullanım noktalarının tespiti, enerji verimliliği hakkında şirket içinde farkındalık geliştiğini belirterek, "Ülkemiz ve dünyamızın en öncelikli konularından olan enerji verimliliği alanında iyileştirmelerin devreye alındığı çalışmalarımız neticesinde enerji verimliliği hedeflerini belirledik" dedi.

2021 yılında devreye aldıkları Güneş Enerji Santrali'nin performansına da değinen Çınar "Yenilenebilir enerji santralimiz 3 yıldır devrede ve 2023 yılı sonu verileriyle 7.2 MW elektrik enerjisi üretti. Ürettiğimiz bu enerji sayesinde 202 bin 450 adet ağacın doğadan yok edebileceği, 4 bin 454 ton eşdeğeri CO2 emisyonunun önlenmesini sağladık. Daha önce duyurduğumuz, "İş Ekipmanlarının Renovasyonu Projesi" kapsamında yenilenen lityum iyon pilli iş makineleri ve elektrikli ekipmanlar ile üretilen yenilenebilir enerji sayesinde lojistik depolarında net sıfır emisyonlu iş makinelerine geçiyoruz. Ayrıca, lojistik depolarımızdaki aydınlatmaların led dönüşümü analizlerini yaparak projelendirdik ve uygulama aşamasına geçtik. İlk projemizde Hadımköy Lojistik Merkezi'nde aydınlatmadan kaynaklı enerji tüketiminde yüzde 48 iyileşme hedefliyoruz." şeklinde devam ederek, geçtiğimiz günlerde yayınladıkları rapor hakkında, "Mars Logistics olarak 'Dünyaya Değer' felsefesiyle devam eden sürdürülebilirlik yolculuğumuzda, önce Kurumsal Sürdürülebilirlik Manifestomuzu yayınladık. Ardından değerlerimizden aldığımız güç

ile belirlediğimiz yönümüzü Dünya Ekonomik Forumu metrikleriyle ve GRI standartlarına uygun hazırladığımız 'Mars Logistics 2020-2022 Sürdürülebilirlik Raporu' ile sürdürülebilir performanslarımızı, geleceğe yönelik sürdürülebilirlik hedeflerimizi açıkladık" dedi.

Çınar, "Türkiye'de ve Avrupa'da birçok şirketin, faaliyetlerinin çevre-

yi nasıl etkilediğini, sosyal konular ve bunlara ilişkin risk ve fırsatları nasıl yönettikleri hakkında bilgi vermesi ve sürdürülebilirlik stratejilerini yeniden şekillendirmesi gerekecektir. Bu düzenlemeler, sürdürülebilirlik raporlamasını gönüllü bir çaba olmaktan çıkartıp, denetlenen ve uygulanabilir bir gereklilik haline getirecektir" şeklinde konuştu.



2023 yılında gerçekleştirdiği çalışma ve projeler ile sürdürülebilir enerji yönetimi ve verimliliği konusunda önemli adımlar atan, Mars Logistics, ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi Belgesi'ni aldı.



Limitsiz Çözümler

Taşımacılık süreçlerinizde karşılaştığınız zorlukları nasıl çözebileceğimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için:

dfds.com.tr

Deniz taşımacılığındaki köklü tarihimiz ve deneyimimizin yanı sıra intermodal taşımacılık çözümlerimizle size üstün hizmet kalitesi sunmak için çalışıyoruz.

Benzersiz taşımacılık ağıımız, filomuz ve ekibimiz sayesinde taşımacılık ihtiyaçlarınıza özel, esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz.



EvoLog Lojistik Kontrat Lojistiği Alanında Büyümesini Sürdürüyor

Bugün toplam 65 bin metrekarelik depolama alanıyla hizmet veren EvoLog Lojistik, yurtiçi ve yurtdışında yapacağımız yatırımlarla yüzde 100 büyümeyi hedefliyor.



10 yıllık sektörel deneyimiyle lojistik zincirinin tümünü kapsayan hizmet çözümlerini, satın alma siparişinin koordinasyonundan, uluslararası taşımacılığının sağlanmasına, gümrük hizmetleri, depo yönetimi ve dağıtımına kadar geniş hizmet yelpazesi sunan EvoLog Lojistik, başta İskandinav Ülkeleri olmak üzere Balkan Ülkeleri ve Avrupa'nın tamamına kara, hava ve deniz yolu ile servis sağlamaya devam diyor.

Şirketin CEO'su Barış Talay, EvoLog Lojistik'in geçen yılını ve 2024 hedeflerini ve yatırım planlarını KargoHaber'e anlattı. Talay, 2024 yılına Kontrat Lojistiği yatırımına odaklandıklarının altını çizdi.

"2023'te en iyi yaptığımız şeyi yapmaya, müşterilerimizi dinleyip, problemlerine farklı

perspektiflerle önerilerde bulunmaya devam ettik" diyor Barış Talay sözlerini şöyle sürdürdü: "Ne mutlu ki bizlere, Türk İhracatçısı ve Dış Ticaret firmalarının önemli bir çözüm ortağı olmak, 10'uncu

*EvoLog Lojistik
CEO'su Barış Talay*



yaşımızı kutladığımız 2023'te de hacimimizi, döviz cinsinden ciromuzu, çalışan sayımızı, ürün çeşitliliğimizi arttırmamıza sebep oldu. Sadece EvoLog Türkiye 900 çalışana ulaştı. İştiraklerimizle birlikte çekici sayımız 435'e, römork sayımız 630'a ulaştı. Konsolide ciromuz ise 200 milyon Avro'ya aştı.

2023'te 10 bin 500 metrekare alan üzerine kurulu Bursa Lojistik Merkezimiz hizmete girdi. Tesiste Bursa Gümrüğü'ne bağlı antrepomuzun yanı sıra, izinli gönderici, izinli alıcı statüsünde X-Dock, depolama ile yurtiçi dağıtım merkezi yer alıyor. Kontrat lojistiğine yönelik yönettiğimiz kapalı alan 65 bin metrekareye ulaştı."

2024 yılına temkinli bir iyimserlikle girdiklerini söyleyen Talay, 10 yıldır alışkın

oldukları yüzde 30'u bulan büyüme oranlarının, 2024'te pek olası olmadığını belirtti. EvoLog CEO'su Barış Talay, "Azalan talep ve artan maliyetler önce müşterilerimizi, Türk ihracatçısını, sonrasında da bizi etkileyecektir. Aşağı yukarı tüm ulaştırma koridorlarının üzerinde bulunan Türkiye'nin tüm bunlara rağmen bir büyüme potansiyeli yakalayacağına inanıyorum.

2024 yılına yönelik yatırım planlarımızdaki en önemli başlık kontrat lojistiği olacak. Bildiğiniz gibi son iki yılda bu konuda önemli adımlar attık. 2022 yılında 102 bin metrekare alan üzerine kurulu Çatalca Lojistik Merkezimizi hizmete açtık. 2023'te ise 10 bin 500 metrekare alan üzerine kurulu Bursa Lojistik Merkezimiz hizmete girdi. Gün itibarıyla 65 bin metrekareye

ulaşan kapalı alanımızı, yurtiçi ve yurtdışında Çekya'da yapacağımız yatırımlarla yüzde 100 büyümeyi hedefliyoruz. Freight forwarding kadar e-Ticaret Lojistiğinde aktif olan Danimarka'daki iştirakimiz EvoLog Logistix A/S'nin yine 2024'te kontrat lojistiği kapasitesini arttırabileceği planlar üzerinde çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

EvoLog Lojistik'in sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını hakkında da bilgi veren Barış Talay, "Sorumlu tüketim ve hedefler için ortaklıklar sürdürülebilir kalkınma için en çok öne çıkardığımız amaçlar. Bizler kendimizi sanayicimizin, dış ticaret firmalarının çözüm ortağı olarak görüyoruz. İhtiyacını dinlediğimiz firmalara en ekonomik, en çevreci rotaları ve taşıma modu alternatiflerini sunu-

yoruz. Sorumlu tüketim için taşıma modu kadar, eskilerin deyimi ile 'hava taşımamak' da önemli. Parsiyel taşımacılık imkanlarımız tüm sistemdeki verimsiz sefer ve gereksiz kaynak kullanımını en aza düşürüyor sürdürülebilir bir dünyaya katkıda bulunuyoruz.

Ticaret Bakanlığı'mız lojistik performansımızı ve verimliliğimizi arttıracak güzel projelere imza atıyor. İhracatta "eşyanın izinli gönderici olan taşıyıcı ile sevgi" önemli bir adımdı. Bizler de sektörün ilk izinli göndericilerinden biri olmanın, bu izni tüm ihracat operasyonlarımızda kullanarak ihracatçımızın önemli bir çözüm ortağı olmanın gururunu yaşıyoruz. Aynı heyecan ile "İzinli Alıcı" yetkimizi de aldık. 2024'te bu yetkinin de filo verimliliğimize büyük katkı vereceğini öngörüyoruz" dedi.

Türkiye Avrupa İle Azerbaycan-Gürcistan Taşımacılığında Önemli Rol Oynuyor



ARES Logistics, Türkiye ve Avrupa ile Azerbaycan-Gürcistan arasındaki taşımacılığını artırıyor. Avrupa'dan Azerbaycan ve Gürcistan'a ulaşmanın en kolay yolunun Türkiye'den geçtiğini belirten Ares Logistics Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Yiğit Şenbağ, "Gerek Türkiye'den gerekse Avrupa'dan, Azerbaycan ve Gürcistan taşımacılığımıza yoğun bir talep var. Türkiye'nin Azerbaycan ve Gürcistan'a ihracatının rekor kırması, taşı-

macılık taleplerine de yansıdı. Biz de bu ülkelere yaptığımız taşımacılığımızı yeni araç, ekipman ve personel yatırımlarıyla artırıyoruz. Özellikle İspanya, Portekiz, Fransa ve Romanya'dan bu ülkelere yapılan taşımalarda önemli bir pay sahibiyiz" diye konuştu.

İhracat rekor kırdı, taşıma sayısı 119 bine çıktı
TÜİK verilerine göre Ocak-Kasım aylarında Azerbaycan ve Gürcistan'a toplam ihracatın 4 milyar 853 milyon dolarla rekor kırdığını vurgulayan Şenbağ, bu iki ülke-

den ithalatın da 2 milyar 78 milyon dolarla rekor seviyeye yükseldiğini dile getirdi.

Şenbağ, "Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) verilerine göre Ocak-Kasım döneminde Türkiye'den bu ülkelere

kara yoluyla ihracat taşıma sayısı da 131 bin 148'e çıktı. Doğal olarak biz de taşımacılığımızda Azerbaycan ve Gürcistan'a ağırlık veriyoruz. Her türlü yük tipine uygun geniş özmal araç ve ekipman filomuzun da



güçlüğüyle zamanında ve hasarsız teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Özellikle İspanya, Portekiz, Fransa ve Romanya'dan Azerbaycan ve Gürcistan'a sağladığımız aktarmasız / direkt servis ile bu koridordaki en önemli oyuncuların biriyiz" değerlendirmesinde bulundu.

Bu ülkelere ulaşım konusunda ortaya çıkan yeni durumlara hızlı şekilde uyum sağladıklarının altını çizen Şenbağ, "Konjonktürel zorluklara karşı etkili çözümler geliştiriyoruz. Gerektiğinde güzergâhı değiştiriyoruz. Gelen taleplere

istinaden gabari dışı, ekspres ve parsiyel gibi farklı servis türlerinde de bu ülkelere hizmet veriyoruz" bilgilerini paylaştı.

Şenbağ, Avrupa ile Azerbaycan ve Gürcistan arasında Türkiye üzerinden aktarmasız transit taşımacılığının dikkati çekerek, "Avrupa ile bu ülkeler arasında taşımacılıkta Türkiye'nin önemi büyük. Dolayısıyla Avrupa ile Gürcistan-Azerbaycan taşımacılığımız da yoğun ilgi görüyor" dedi.

Dağıtım Ağı Optimizasyonu Marka Büyümesine Katkı Sağlıyor



BÜYÜME yolundaki markaların mağaza sayısı arttıkça, lojistik ve dağıtım süreçleri daha da önemli hale geliyor. CBN Logistics Genel Müdür Yardımcısı Ömer Dai, verimli stok yönetimi ve dağıtım ağı optimizasyonunun, özellikle gıda sektöründeki markaların hızlı ve sürdürülebilir büyümesine katkı sağladığını belirtti.

Türk girişimcilerin yarattığı

markalar, sadece yurt içinde değil yurt dışında da adlarından söz ettiriyor. Ancak ortaya konulan ürün ve hizmetlerin, tüketiciye güvenle ve zamanında ulaştırılması da bir o kadar önemli.

Markalaşma sürecindeki firmalar için lojistiğin kritik önemde olduğunu söyleyen Dai, "Türkiye genelinde etkin olmak isteyen markalar,

dağıtım ağını iyi kurgulamalı. Ürünü fabrikadan başka şehirlere göndermek belki de en kolay olanı. Sonrasında ise profesyonel stok yönetimi ve mağazaya dağıtım süreci başlıyor. Stok yönetiminde verimliliği arttırmak, müşteri taleplerini en hızlı şekilde karşılayacak bir lojistik kurgu yaratmak gerekiyor. Aksi takdirde markanın imajı olum-

uz etkileniyor" dedi. Stok yönetimi ve dağıtım ağı optimizasyonunun önemine dikkati çeken Dai, "Satış yapılan nokta sayısı artmaya başladıkça ürün stoklama ihtiyacı da artıyor. Gıda güvenliği hayati önemde, bu süreçte sıcaklık kontrolleri ve doğru depolama için teknolojiden azami oranda faydalanılması gerekiyor." diye konuştu.

DHL Kızıldeniz Krizi Nedeniyle Müşterilere İki Yeni Rota Sunuyor

2023 yılının ilk günlerinden bu yana küresel ekonomideki dalgalanmalar, hammadde problemleri ve lojistik maliyetleri ile yılı birçok krizle mücadele ederek geçiren küresel ticaret aktörleri, Kızıldeniz'de gemilere gerçekleştirilen saldırılarla yeni bir zorlukla daha karşı karşıya kaldı. Asya ve Avrupa arasındaki en kısa nakliye rotası olmasının yanı sıra dünya ticaret lojistiğinin yüzde 12'sinin gerçekleştiği bölgede yaşanan gerilim, Süveyş Kanalı'nı kullanan lojistik şirketlerini alternatif rotalara yönlendirdi. Yılda yaklaşık 1 trilyon dolarlık ticaretin gerçekleştiği bölgede yaşanan gerilim nedeniyle, küresel ticaretin aksamasını istemeyen DHL ise tedarik zincirini daha iyi yönetmek isteyen firmalara hem uygun maliyetli hem de pratik alternatif rotalar ortaya koydu. Denizyolu ve havayolunu kombine eden Seair ile lojistik süresini 21 güne kadar, demiryolu çözümleri ile de 28-35 güne kadar düşüren DHL Global Forwarding, müşterilerine hem maliyet hem de zamandan tasarruf sağlayacak.

Küresel ticarete Kızıldeniz krizi ve DHL çözümleri

DHL Global Forwarding Türkiye Genel Müdürü Berna Yılmaz Çiğeroğlu, Kızıldeniz'deki durumu ve gemilerin Ümit Burnu rotasına yönelmesini yakından takip ettiklerini söyleyerek, bölgedeki gerilimden etkilenen 40 gemi tespit edildiğini, bazı gemilerin Kızıldeniz üzerinden refakatçiler ile geçtiğini belirtti. Çiğeroğlu, "Kızıldeniz yerine Ümit Burnu rotasını kullanan gemiler için varış yerine ulaşmada ortalama 30 günlük bir gecikme olabileceğini tahmin ediyoruz ve oluşabilecek zamanlamayı müşterilerimize bildiriyoruz" dedi. Müşterilerinin sevkiyatlarını "myDHLi" uygulaması üzerinden de takip edebileceklerini ve sevkiyatlarla ilgili yeni bilgilerin uygulamaya anlık yüklenildiğini de belirten Çiğeroğlu, "Krizle karşı iki yeni rota çıkardık. Denizyolu ile Dubai veya Colombo aktarmalı havayolu ile İstanbul'a getiriyoruz veya Rusya üzerinden Polonya tren ile ardından karayolu ile Türkiye'ye geliş rotasını kullanma yolları içerisindeyiz" açıklamasında bulundu.

Berna Yılmaz Çiğeroğlu, DHL Seair adıyla müşterilere bu süreçte sundukları çözüme dikkat çekerek, DHL Seair taşımacılık modelinin kargo için hava ve deniz taşımacılığının birleşiminden oluştuğunu ve deniz taşımacılığının daha hızlı, hava taşımacılığının daha ekonomik olduğunu ifade etti. Gemilerin Kızıldeniz yerine alternatif rotaya yönelmesinin varış sürelerinin ortalama 30 gün uzamasına, maliyetlerin de yükselmesine sebep olacağını ifade eden Çiğeroğlu, bu süreçte hızlı ve ekonomik lojistik ile birlikte yaratı-

lan alternatiflerin öneminin ortaya çıktığını vurguladı. Tedarik zincirlerini daha iyi yönetmek isteyen müşteriler için çok modlu çözüm olan DHL Seair alternatifinin kapsamlı çözümleriyle ticaretin aksamamasını hedeflediklerini belirtti.

Çin'den Avrupa'ya hali hazırda Rusya üzerinden direkt giden

trenler ile lojistik hizmeti sunduklarının altını çizen Berna Yılmaz Çiğeroğlu, "Polonya'ya varış yapan konteynerleri gümrük ve aktarma işlemlerinin ardından karayolu ile Türkiye'ye ulaştırıyoruz. Demiryolu ile lojistik, Avrupa için en gelişmiş taşıma modellerinden biri olup oldukça güvenli bir taşıma biçimidir.

Kızıldeniz rotasını göz önünde bulundurduğumuzda tedarik zinciri üzerindeki olumsuz etkileri en aza indirmek için demiryolu oldukça verimli bir çözüm olarak karşımıza çıktı. Gelecek süreçte güvenilir ve etkili bir alternatif olarak demiryolu taşımacılığı tedarik zincirini güçlendirmenin bir anahtarı olabilir" dedi.



DHL Global Forwarding
Türkiye Genel Müdürü
Berna Yılmaz Çiğeroğlu



ULUSOY SHIPPING GROUP

■ Cesme - Trieste Ro-Ro Line

■ Ownership and Management

■ Cesme Port Management

■ Shipping Agency

■ **RO-RO VESSELS**

M/V SAFFETBEY 2760 LM/160 Semi - Trailers

M/V ULUSOY 5 2760 LM/160 Semi - Trailers

M/V ULUSOY - 14 4100 LM/283 Semi - Trailers

M/V ULUSOY - 15 4100 LM/283 Semi - Trailers

M/V ULUSOY - 16 4100 LM/283 Semi - Trailers

■ **DRY BULK VESSELS**

M/V ULUSOY - 8 22303 DWT Bulk Carrier

M/V ULUSOY - 9 11853 DWT Bulk Carrier

M/V ULUSOY - 11 80000 DWT Bulk Carrier

M/V ULUSOY - 12 80000 DWT Bulk Carrier

■ **PORT FACILITIES**

Ro-Ro, Ferry, Cruise and Mega Yacht

- Pilotage
- Towage
- Mooring
- Garbage and Sludge
- Fresh Water
- Bunkering
- Free Shop
- Emergency Service
- Passenger Shuttle
- Tourist Information
- VIP Lounge
- Tax Free Diesel Sale For Trucks Carrying Export Cargoes

Everything on Time...



İstanbul (Head Office):
Rüzgarlıbahçe Mah.
Şehit Sinan Eroğlu Cad. Akel Plaza
B Blok No:6 Kat: -3 Kavacık
Beykoz İstanbul Türkiye
Tel: +90 (216) 333 4444

Çeşme Port: Tel: +90 (232) 712 87 49-50
Çeşme Agency: Tel: +90 (232) 712 85 85
Çeşme Temporary Storage and Custom Area: Tel: +90 232 712 01 01
Samsun Agency: Tel: +90 362 445 22 21
Trieste Agency: +39 040 670 27 11

www.ulusoyselines.com

DFDS Kız Öğrencilere Denizcilik Kariyerinin Kapılarını Açıyor

DFDS, denizcilik fakültelelerinde eğitim gören öğrenciler için yeni bir yetenek programına imza atıyor. "Waves of Talent" (Yetenek Dalgaları) adlı program, genç bireyleri denizcilik sektöründe güverte veya makine zabiti olarak kariyer yapmak için gerekli bilgi, beceri ve pratik deneyimle donatmayı amaçlıyor. Programın lansmanı 25 Ocak Perşembe günü, programa kabul edilen 25 kız öğrencinin katılımıyla DFDS Pendik Terminali'nde gerçekleşti.

Waves of Talent programı öncelikli olarak kız öğrencilere odaklanıyor. Nitekim programa katılan ilk 25 öğ-

DFDS, kız öğrencileri denizcilik sektöründe kariyer yapmaya teşvik etmeyi amaçlayan yeni bir yetenek programı başlattı.

renci tamamıyla kadınlardan oluşuyor. Denizcilik endüstrisindeki kadın çalışan yüzdesinin az olması sektörün önündeki sorunlardan biri olarak değerlendiriliyor. Uluslararası Denizcilik Örgütü'ne göre, denizcilik sektöründe güverte ve makine bölümlerinde çalışan kadın denizcilerin toplam yüzdesi sadece yüzde 2.



DFDS Deniz İnsan Kaynaklarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Gemma Griffin, programa ilişkin olarak şunları söyledi: "Endüstri genelinde kadın denizcilerin temsili çok düşük. Yeni yetenek programımız, DFDS ve endüstriye daha fazla çeşitlilik getirme çabalarımızın bir parçası. 2030'a kadar güverte ve makine bölümlerinde çalışan kadın denizcilerin yüzdesini yüzde 20 artırmak gibi bir hedefimiz var. Türkiye'de



deniz ulaştırma ve gemi makine işletme mühendislikleri alanında eğitim gören kız öğrencilerin yetenek havuzu oldukça büyük, ve programa gösterilen ilgi şimdiye kadar beklentilerimizi aştı. Yetenekli genç bireylerin gelişimini desteklemek ve ardından onlara DFDS'de kariyer fırsatları sunmak, işimize daha fazla değer katmanın yanı sıra endüstriye de fayda sağlayacaktır."

Türkiye'deki denizcilik okullarında çok yetenekli öğ-

renciler olduğunu söyleyen DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann: "Bu nedenle Türkiye, DFDS'in yeni yetenek programını başlatmak için öncelikli bir tercih oldu. Ülkenin farklı yerlerinden gelen 25 kız öğrencinin Waves of Talent'ın bir parçası olmayı seçmiş olmalarının sektörün geleceği için oldukça umut verici bir işaret olduğunu düşünüyorum" dedi.

DFDS Akdeniz İş Birimi Deniz İnsan Kaynakları Müdürü Uğur Demir ise, "En-

düstrimizin gelecek neslinin potansiyelini geliştirme ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmanın önemine inanıyoruz. DFDS olarak, genç yeteneklere denizcilik sektöründe eğlenceli ve heyecan verici bir kariyer yolunu deneyimleme fırsatı sunmak istiyoruz. Waves of Talent programı, genç yeteneklere akademik eğitimlerinin gerçek dünyada nasıl uygulandığını ilk elden deneyimleme ve potansiyellerine ulaşma fırsatı sunuyor" şeklinde konuştu.

'Gemi Trafik Hizmetleri Sistemi' Yatırım Programına Alındı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) 'Gemi Trafik Hizmetleri Sistemi'nin kurulacağını belirterek, "Bu proje Doğu Akdeniz'deki etkinliğimizi artıracak" dedi.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Gemi Trafik Hizmetleri Sistemi'ne (GTHS) ilişkin açıklama yaptı. Bakan Uraloğlu, sistemin kurulmasıyla Türkiye'nin Doğu Akdeniz'de etkinliğinin artırlacağını ve bölgedeki gemi hareketlerinin tespit edilip bütünlük bir resme aktarılacağını ifade etti.

GTHS'nin, Mavi Vatan'da Türkiye'nin çıkarlarının korunması, KKTC ve Türkiye arasındaki deniz trafiğinin izlenebilmesi amacıyla kurulacağına dikkati çeken Bakan Uraloğlu, "KKTC'nin de bu anlamda bir kapasiteye sahip olması hedefleniyor. Bu kapsamda 2018E02-22713 proje numaralı 'Doğu Akdeniz GTHS' işi Bakanlığımız yatırım programına dahil edildi ve Denizcilik Genel Müdürlüğüne yürütülecek" değerlendirmesini yaptı.

Uraloğlu, GTHS'nin ana bileşeni olan trafik gözetleme istasyonlarında (TGİ) gemi trafiğinin gözlenmesi ve yönetilmesi için telsiz iletişiminin yanı sıra radar iz, radyo yön bulucu sistem, meteoroloji, otomatik tanımlama sistemi (AIS/OTS)

ve alarm verileriyle ses ve görüntü bilgilerinin kaydedilerek, Gemi Trafik Hizmetleri Merkezi'ne (GTHM) gönderildiğini bildirdi.

GTHM'lerin GTH alanlarındaki merkezlerde yer aldığını belirten Uraloğlu, şu ifadeleri kullandı: "Merkezlerden gemi kimliklendirilmesi, gemi trafiğinin kesintisiz izlenmesi,



düzenlenmesi, gemilere seyir bilgileri ve genel uyarıların iletilmesi, özellikli alanların kontrol yönetimi, kaçakçılığın önlenmesi, kaza risklerinin tespiti ve uyarıların yapılması, kaza, yangın gibi acil durumlarda ilgililerin bilgilendirilmesi, petrol kirliliğiyle mücadelede destek olmak, meteorolojik verilerin gerektiğinde gemilerle paylaşılması gibi işlemler gerçekleştirilecek."

Kuzey Kıbrıs Türk

Cumhuriyeti'nde 1 adet GTH Merkezi (Gazi Magosa) ile 3 adet Trafik Gözetleme İstasyonundan (Karpaz, Sadrazamköy ve Zeytinlik Feneri) oluşan KKTC Gemi Trafik Hizmetleri (GTH) Sistemi için HAVELSAN Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile sözleşme imzalanacak. Projenin ise 2 yıl içerisinde tamamlanması planlanıyor.

07 Nisan 2021 tarihli ve 3796 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile onaylanan "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Gemi Trafik Hizmetleri Sistemi Kurulumuna İlişkin Protokol" kapsamında KKTC'de kurulacak olan Gemi Trafik Hizmetleri (GTH) Sistemi Merkezi'nin kurulması ile ilgili ihale sürecinde sona gelindi.



Limanlarda Elleçlenen Yük ve Konteyner Miktarı Arttı

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü, Aralık 2023 yük ve konteyner istatistiklerini açıkladı. Aralık 2023'te limanlarda elleçlenen yük miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,2 artarak 46 milyon 767 bin 286 ton oldu.

2023 yılı Aralık ayında limanlarda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12,5 artarak 13 milyon 48 bin 195 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14,1 artarak 23 milyon 327 bin 302 ton olarak gerçekleşti. Aralık ayında dış ticaret taşımacılığı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,5 artarak 36 milyon 375 bin 497 ton olarak gerçekleşti.

Transit yük taşımacılığı yüzde 27,8 azaldı

2023 yılı Aralık ayında limanlarda denizyolu ile yapılan transit yük taşımacılığı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 27,8 az-

arak 5 milyon 238 bin 880 ton oldu. Aralık ayında kabotajda taşınan yük miktarı ise 5 milyon 152 bin 909 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,9 azaldı.

2023 yılı Aralık ayında Aliğa Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde toplam 8 milyon 200 bin 904 ton yük elleçlemesi gerçekleşti.

Aliğa Bölge Liman Başkanlığı'nun idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde yük elleçlemesi gerçekleşmiştir. İlk 10 liman başkanlığında toplam 41 milyon 249 bin 642 ton yük elleçlenmiş olup limanlarda elleçlenen toplam yükün yüzde 88,2'sini oluşturdu.

Limanlarda elleçlenen konteyner miktarı yüzde 5,4 arttı

2023 yılı Aralık ayında limanlarda elleçlenen konteyner miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,4 ar-

arak 1 milyon 98 bin 50 TEU olarak gerçekleşti.

Aralık ayında limanlarda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,8 artarak 856 bin 514 TEU oldu.

Transit konteyner elleçlemeleri yüzde 12,1 arttı

2023 yılı Aralık ayında limanlarda elleçlenen transit konteyner miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12,1 artarak 182 bin 348 TEU oldu. 2023 yılı Aralık ayında Ambarlı Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde toplam 231 bin 932 TEU konteyner elleçlemesi gerçekleşti. Bu liman tesislerinde elleçlenen konteynerlerin 157 bin 875 TEU'sunu (yüzde 68,1'ini) dış ticarete konu konteynerler, 65 bin 375 TEU'sunu (yüzde 28,2'sini) transit konteynerler ve 8 bin 682 TEU'sunu da (yüzde 3,7'sini) kabotajda taşınan konteynerler oluşturuyor.

Türkiye ile Irak Arasındaki Demiryolu İş Birliği Güçleniyor



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı öncülüğünde ilerletilen "Kalkınma Yolu Projesi" kapsamında Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) ev sahipliğinde Irak Demiryolları heyeti ile toplantı gerçekleştirildi.

Toplantıya, Irak Ulaştırma Sorumlu Bakan Danışmanı Naser Salih Abdalnabi Al-Salman, Irak Demiryolları Genel Müdürü Yunus Khalid Jawad Al-Kaabi ile TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, TCDD Taşımacılık AŞ, TÜRASAŞ, Karayolları Genel Müdürlüğü, Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü ve TCDD Teknik'ten yetkili isimler katıldı.

İki ülkenin demiryolu bağlantısının sınır geçiş noktasını yerinde incelemek üzere, 11-12 Ekim 2023 tarihlerinde Şırnak'a düzenlenen teknik gezinin ardından, bugün "Kalkınma Yolu Projesi" yetkililerin katılımıyla masaya yatırıldı. İki ülke arasında tesis edilecek doğrudan demiryolu bağlantısı çerçevesinde trafik talebi, yük taşımacılığı, taşımacılık servisleri ve altyapı konuları hakkında ülkelerin çalışmalarına ilişkin bilgi paylaşımında bulunuldu.

Yük ve yolcu talebinin mevcut ihtiyaçları, projeksiyon verileri, liman bağlantıları ile uluslararası demiryolu taşımacılığına yönelik talep ve kapasite analizleri detaylı bir şekilde ele alındı. Çeken - çekilen araçların temin edilmesine ilişkin belirlenen teknik kriterler ve temin planı ile demiryolu hattına ilişkin uygulama projesi takvimi görüşüldü. Yapım süreci planlamasında saha şartları, sahaya erişim ve güvenlik hususu değerlendirildi.

Azerbaycan Demiryolları

**Başkanı Rüstemov,
TCDD'yi ziyaret etti**

Trans-Hazar Uluslararası Taşıma Güzergâhı (TITR) Uluslararası Birliğinin Genel Kurul Toplantılarına katılmak için Ankara'da bulunan Azerbaycan Demiryolları Yönetim Kurulu Başkanı Röşen Rüstemov, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Genel Müdürü Hasan Pezük'ü ziyaret etti. Samimi bir ortamda gerçekleşen ziyarette iki ülkenin mevcut demiryolu durumuyla ilgili bilgi alışverişinde bulunuldu. Görüşmede ayrıca, Bakü - Tiflis - Kars Demiryolu Hattı ek-

seninde yeni projeler ve mevcut hacmin artırılarak geliştirilmesi üzerine istişare yapıldı.

Demiryolu altyapısının geliştirilmesi, dijitalleşme, kapasite tahsisi ve trafik yönetimi gibi teknik alanlara yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri konularında işbirliği yapılarak iki ülke ve demiryolları arasında ilişkilerin geliştirilmesi hususlarında mu-

tabık kalındı. Görüşmeyle ilgili bilgi veren TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, kadim dostumuz, soydaşımız "Can Azerbaycan" ile ülkemizi birbirine bağlayan BTK Demiryolu Hattı ekseninde yeni projeler ve mevcut hacmin artırılması adına istişarelerde bulduklarını, lojistik taşımacılığımızı daha ileriye taşıyacak yeni iş birliklerini konuştuklarını ifade etti.



Kargo Deneyiminin En Özel Hali: Kolay Gelsin Modeli



kolaygelsintr

KolatGelsinTr

Trkolaygelsin

KolayGelsin

kolay
gelsin

Türk Hava Yolları'ndan Yeni Atama

TÜRK Hava Yolları'ndan yapılan açıklamada 7 Ekim 2016'da yapılan Yönetim Kurulu Kararı ile kurulan Kargo'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı makamına atanan Turhan Özen, yedi yılı aşan başarılı çalışma döneminin ardından, kariyerini Ortaklığımız dışında sürdürme kararı almış olup, görevini 1 Ocak 2024 itibarıyla Ali Türk'e devredildiği açıklandı.

THY'ye tedarik zinciri yönetimi ve lojistik sektöründe 25 yılı aşkın tecrübeyi katılan Turhan Özen'in döneminde Ortaklığın ha-

va kargo markası Turkish Cargo, gelirlerini ve global pazar payını önemli ölçüde artırdığı, 2022 başlarında Avrupa'nın en büyük hava kargo tesisi olan SmartIst'e taşınan Turkish Cargo'nun bu dönemde müşteri odaklılık, hizmet kalitesi ve ürün yelpazesinde önemli gelişmeler kaydettiği belirtildi.

Yapılan açıklamada, 1 Ocak 2024 itibarıyla Ortaklığımızın Kargo'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini ifa edecek Ali Türk'ün İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bö-



lümünden mezun olduktan sonra aynı üniversitede Executive MBA programını tamamladığı aktarıldı.

İş hayatına 1999 yılında başlayan Türk'ün, İTÜ Endüstri Mühendisliği bö-

lümünden mezun olduktan sonra aynı üniversitede Executive MBA programını tamamladığı, 2011'de katıldığı THY A.O'da 2012'de Kargo Başkanı olarak görevine devam ettiği belirtildi.

Ali Türk'ün Mayıs 2016'da Turkcell'de çalışmaya başladığı, Mart 2017'den Aralık 2023'e kadar Tedarik Zinciri Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttüğü kaydedildi.

Türk Hava Yolları (THY), yeni atama kararlarının alındığını duyurdu.

Yönetimdeki diğer önemli değişiklikler

Türk Hava Yolları'nın yapısal organizasyonunda da önemli değişiklikler yaşandı. Genel Müdür (Ticari) Yardımcılığı, Genel Müdür (Operasyon) Yardımcılığına dönüştürüldü. Bu kapsamda Kerem Sarp, Ajete Hava Taşımacılığı A.Ş.'nin Genel Müdürlüğü görevine devam ederken, Mehmet Akif Konar Genel Müdür (Operasyon) Yardımcısı olarak atandı.

THY'nin Aralık Ayındaki Kargo ve Posta Hacmi Yüzde 16 Arttı

TÜRK Hava Yolları, Aralık ayına ilişkin yolcu ve kargo trafik sonuçlarını açıkladı. Aralık ayında, arz edilen koltuk kilometre bazında kapasitesini bir önceki yıla göre yüzde 19,4 artıranarak, toplam 6,1 milyon yolcu taşıdı. Yolcu doluluk oranı ise yüzde 79,8 olarak gerçekleşti. Ayrıca, Aralık döneminde toplam taşınan kargo ve posta hacmi bir önceki yıla göre yüzde

15,8 artarak 159,7 bin ton olarak kaydedildi.

Aralık 2023 trafik sonuçları değerlendirmesine göre; Toplam yolcu sayısı 2022 yılının aynı dönemi-



Toplam Arz Edilen Koltuk Km (AKK), Aralık 2022 döneminde 16,6 milyar iken, 2023 yılının aynı döneminde yüzde 19,4 artarak 19,8 milyara ulaştı. Taşınan Kargo ve

gerçekleşti. Dıştan dışa transfer yolcu sayısı Aralık 2022 döneminde 2,2 milyon iken, 2023 yılının aynı döneminde yüzde 19 artarak 2,6 milyon olarak gerçekleşti.

Türk Hava Yolları, Aralık ayında yüzde 19,4 artışla 6,1 milyon yolcu taşıırken, Kargo ve posta hacmi ise yüzde 15,8 artarak 159,7 bin ton olarak kaydedildi.

Posta hacmi Aralık 2022 döneminde 137,9 bin ton iken, 2023 yılının aynı döneminde yüzde 15,8 artarak 159,7 bin ton olarak kaydedildi.

Ocak - Aralık 2023 trafik sonuçları değerlendirmesine

göre ise; 2022 yılının aynı dönemine göre taşınan yolcu sayısı yüzde 16,1 artarak 83,4 milyon olarak gerçekleşti. Dıştan dışa transfer yolcu sayısı Ocak- Aralık 2022 döneminde 23,4 milyon iken, 2023 yılının aynı döneminde yüzde 27,1 artarak 29,8 milyon olarak gerçekleşti.

Toplam yolcu doluluk oranı Ocak-Aralık döneminde 2022 yılının aynı dönemine göre 1,9 puan artarak yüzde 82,6 olarak gerçekleşti. Yurt dışı yolcu doluluğu yüzde 82,4 seviyesinde gerçekleşirken, yurt içi yol-

cu doluluğu yüzde 84,3 olarak gerçekleşti. Toplam Arz Edilen Koltuk Km (AKK) Ocak - Aralık döneminde 2022 yılında 201,8 milyar iken, 2023 yılında yüzde 16,4 artarak 234,8 milyar olarak gerçekleşti.

Ocak-Aralık döneminde toplam taşınan Kargo ve Posta hacmi 2022 yılında 1,68 milyar ton iken, 2023 yılında yüzde 1,2 azalarak 1,66 milyar ton olarak kaydedildi.

Aralık ayı sonunda filo-daki uçak sayısı 440 oldu.

Pegasus'tan Yapay Zeka Destekli Hizmet

PEGASUS Hava Yolları, CBOT işbirliğiyle ChatGPT teknolojisini seyahat asistanı FlyBot'a entegre ederek "ChatGPT ile Seyahatini Planla" desteğini hizmete açtı. Pegasus böylece, Türkiye'de havacılık sektöründe ChatGPT entegrasyonu ile misafirlerin taleplerine uygun rotalar önererek seyahat planlama hizmeti sunan ilk hava yolu şirketi oldu.

Pegasus'un seyahat asistanı Flybot, yapay zekanın daha insansı ve çok yönlü bir deneyim sunacağı yeni geliştirmesiyle, yeni dönemde seyahat severleri daha fazla memnun etmeye hazırlanıyor. Pegasus Hava Yolları ve CBOT'un bu iş birliği, yapay zekanın ve diyalogsal asistanların havacılık sektöründeki dönüştürücü rolünü pekiştiriyor ve seyahat severlere



hayat kolaylaştıran bir deneyim sunuyor.

Pegasus Hava Yolları CEO'su Güliz Öztürk, dijital dönüşümü başlattıkları 2018'den bu yana teknoloji alanında önemli yatırımlar yaptıklarını belirterek, "Teknolojiyi en iyi kullanan hava yolları arasında olma hedefimiz doğrultusunda birçok proje geliştiriyor ve bu hedefi bir üst lige taşımak için 'en iyinin de bir adım ötesinde' mottosuyla N+1 inisiyatifleri hayata geçiriyoruz. Bunlardan biri de dünyada havacılık sektörünün ilk sanal asistanlarından biri olan FlyBot'un en güncel teknolojilerle geli-

tilmesini kapsayan projemiz." ifadelerini kullandı.

FlyBot'un kısa sürede dünya genelinde dikkati çeken hava yolu sanal asistanlarından biri haline geldiğini aktaran Öztürk, şunları kaydetti: "Sanal asistanımızı sadece tek seferlik bir proje olarak değil, adeta yaşayan bir deneyim olarak konumlandırıyoruz. Bu doğrultuda önemli bir geliştirmeye imza attık. FlyBot, artık ChatGPT entegrasyonu ile birlikte kullanıcılarımıza adeta arkadaşlarıyla konuşuyor gibi doğal bir diyalog deneyimi sunuyor."

Emirates ve Azul Yolcu Sadakat Programı Başlattı

EMIRATES ve Azul Linhas Aereas Brasileiras SA (Azul), karşılıklı sadakat programı teklifinin başlatılmasıyla ortaklıklarını yeni boyutlara taşıdı.

Emirates Skywards ve TudoAzul sık uçan yolcu üyeleri artık dünya çapında 280 destinasyondan oluşan ortak ağ üzerinden Mil kazanıp harcaabilecek. İki havayolu, müşterilere Brezilya'daki sekiz şehirden Sao Paulo üzerinden Emirates'in küresel ağına gelişmiş bağlantı sağlamak amacıyla 2021'de bir kod paylaşımı ortaklığı başlattı.

Konu ile ilgili konuşan Emirates Skywards Bölüm Kıdemli Başkan Yardımcısı Dr. Nejb Ben Khedher şunları söyledi: "Brezilya'nın en büyük havayolu şirketi Azul ile

yeni bir ortaklığı duyurmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Skywards üyeleri artık Brezilya ve Güney Amerika'da yüzlerce şehri keşfederken daha da fazla Mil kazanabilecek.

Azul Sadakat Programı ve Yan Gelir Direktörü Cristina Yoshida ise şunları ekledi: "Hizmetteki mükemmelliğiyle dünya çapında tanınan bir şirket olan Emirates ile ortaklığımız, müşterilerimize unutulmaz deneyimler sunma misyonumuzda önemli bir ilerleme anlamına geliyor. Azul'un destinasyonlarını ve portföyünü genişleterek üyelere en iyi seçenekleri sunan sadakat programına olan bağlılığımızı güçlendiriyoruz."

Anlaşma kapsamında, Emirates Skywards üyeleri Azul'un 150'den fazla des-

tinasyondan oluşan ağında seyahat ederken Mil kazanabilecek. Skywards üyeleri, Ekonomi sınıfında uçtukları mil başına en fazla 1 Skywards Mili, Business Class'ta uçtukları mil başına ise en fazla 1,5 Skywards Mili kazanırlar.

Üyeler ayrıca emirates.com adresindeki Azul Ekonomi Sınıfı (tek yön ödül bileti için 8 bin Milden başlayan) ve Azul Business Class (tek yön ödül bileti için 17 bin 500 Milden başlayan) uçuş ödülleri kullanabilirler.

Emirates Skywards'ın dünya çapında 30 milyondan fazla üyesi var. Sadakat programı, dört üyelik kademesi (Mavi, Gümüş, Altın ve Platin) sunar ve her kademe, aşağıdakiler de dahil olmak üzere özel ayrıcalıklar kazanır: havaalanı dinlenme salonu erişimi, öncelikli check-in ve uçağa biniş, ücretsiz koltuk seçimi, fazla bagaj hakkı, ayrıcalıklı Cash+Miles fiyatları ve uçakta ücretsiz Wi-Fi internet.

Sabiha Gökçen'in CEO'su Serhat Soğukpınar Oldu

SERHAT Soğukpınar kariyeri boyunca ulaşım sektörünün önde gelen firmalarında uzun yıllar üst düzey yönetici olarak görev yaptı. Soğukpınar'ın ataması Malezya Havalimanları Holding (MAHB) ve IC Holding arasındaki stratejik iş ortaklığının önemli bir parçası.

Bu atamanın ve stratejik iş birliğinin, İSG'nin mevcut güçlü yönetiminin etkinliğini daha da artırması bekleniyor.

Malaysia Airports Holdings Berhad Grubu'nun CEO Vekili Mohamed Rastam Shahrom, konuyla ilgili açıklamasında; "Soğukpınar'a aramıza hoş geldin diyoruz. Kendisinin ataması Malezya Havalimanları ve IC Holding arasındaki stratejik işbirliğinin başlangıcı niteliğinde. IC Holding'in havalimanı işletmeciliği konusundakiengin tecrübesi ile hizmette mükemmellik ve sürdürülebilir başarıyı elde etme hedeflerimiz doğrultusunda çalışacağız. Bu iş birliğinin ileriye dönük her iki taraf için de değer yaratmasını ve bizleri ortak hedeflerimize daha da yakınlaştırmasını umuyoruz" dedi.

Malaysia Airports ile hayata geçirdikleri bu iş birliği anlaşmasının, Asya bölgesindeki yeni yatırımları açısından önemli fırsat sunduğuna ve IC Holding'in bu coğrafyadaki varlığını ve etkinliğini artırma potansiyeli taşıdığına işaret eden IC Holding CEO'su Murad Bayar, konuyla ilgili açıklamasında şunları aktardı: "IC Holding, havalimanı işletmeciliği konusunda uzun yıllara dayanan tecrübesiyle, havalimanı inşaatı ve yönetiminde küresel çapta saygın bir şirket konumunda. IC Holding'in farklı şirketlerinde uzun yıllara dayanan yönetim deneyimiyle Serhat Soğukpınar'ın, yeni dönemde İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nın yönetimine atanması da iki grup arasında bilgi birikim paylaşımı ve potansiyel iş birliği geliştirme konusunda stratejik bir adım özelliği taşıyor.

Soğukpınar, birçok havalimanı projesinde aktif rol oynadı

Ankara Esenboğa Havalimanı ve Antalya havalimanlarında 20 yılı aşkın süre farklı kademelerde görevler yaparak liderlik deneyimi kazanan Soğukpınar, 2015'ten 2019 yıllına kadar Antalya Havalimanı'nda CEO olarak görev yaparak havacılık sektöründeki tecrübesini daha da artırdı. IC Holding'deki görevi süresince çok sayıda önemli projede yer alan Soğukpınar, İzmir Adnan Menderes Havalimanı dış hatlar terminali, Antalya Havalimanı 2. pist ve dış hatlar terminali ile Ordu-Giresun Havalimanı inşaatlarına da katkıda bulundu. Soğukpınar, halen aralarında Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Çevre Otoyolu İşletmesi,

Sakarya Karasu Limanı Yatırım ve İşletmesi, Kuzey Ege Otoyolu İşletmesi, İstanbul Lojistik Park Yatırım ve İşletmesi gibi kritik altyapı şirketlerinin yönetimini yapan IC Holding Ulaştırma ve Altyapı Grup başkanlığı yapmaktadır.

Havalimanı inşaatı ve yönetimi konusunda küresel ölçekte önemli deneyim ve başarılarla sahip olan IC Holding, inşaat alanında İzmir Adnan Menderes Havalimanı

dış hatlar terminali, Antalya Havalimanı ikinci pist ve dış hatlar terminali, Ordu-Giresun Havalimanı gibi Türkiye'de önemli projelere imza attı. Ulusal sınırların ötesine geçerek Bulgaristan'da Varna ve Burgaz, Rusya'da Pulko va ve Suudi Arabistan'da Riyad havalimanlarını inşa etmiş olan grup ayrıca, son olarak Vietnam'daki Long Thanh Havalimanı'nın yapımı ihalesini kazandı.



TREYLER SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
Tred

2024
AĞIR VASITA,
TREYLER ZİRVESİ
22 ŞUBAT 2024
THE GREEN PARK - İSTANBUL

**6. GELECEĞİN TREYLERİ
TÜRKİYE'DE**
TREYLER ÜRETİMİNİN GELECEĞİ

atık

ASPÖK

BASF
We create chemistry

Continental

GOS

hobi

MTD

NEVA
DRMAN

NIPPON PAINT
INDUSTRIAL GROUP

KNORR-BREMSE

matrix
SHIPPING

mobilité
we manage your mobility

www.agirvasitazirvesi.com

Ağır Ticari Araç Pazarı Yüzde 17 Artışla 44 Bin 501 Adet Oldu



AĞIR Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından açıklanan rapora göre, geçen yıl çekici satışları yüzde 6 oranında artarak 24 bin 694 adet olurken, 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 51 oranında artarak 13 bin 772 adet seviyesine çıktı. 16 ton altı kamyon satışları da yüzde 5 oranında artarak 6 bin 35 adet olarak gerçekleşti.

2023 yılında semi-treyler araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 8 oranında arttı ve 14 bin 541 adet seviyesine yükseldi.

TAİD verilerine göre; 2023 yılı Ocak-Aralık dönemi Ağır Ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17 oranında arttı. Bu

2023 yılı Ocak-Aralık dönemi Ağır Ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17 oranında artarken, semi-treyler araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 8 oranında arttı ve 14 bin 541 adet seviyesine yükseldi.

dönemde satılan toplam araç sayısı 44 bin 501 oldu.

Çekici satışları, 2023 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen yıla göre yüzde 6 oranında artarak 24 bin 694 adet olurken, 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 51 oranında artarak 13 bin 772 adet oldu. 16 ton altı kamyon satışları da yüzde 5 oranında artarak 6 bin 35 adet oldu.

16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 40 arttı

Toplam Ağır Ticari Araç Pazarı 2023 Aralık ayında

bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 10 azaldı. Çekici satışları yüzde 35 azalırken 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 40, 16 ton altı kamyon satışları yüzde 15 arttı. 2023 yılı Aralık ayı Ağır Ticari araç pazarı 2022 yılı Aralık ayına göre yüzde 10 azalarak 5 bin 368 adet oldu. 2023 yılı Aralık ayında Çekici satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 35 oranında azalarak 2 bin 424 adet, 16 ton ve üstü Kamyon satışları yüzde 40 oranında artarak 2 bin 041

adet ve 16 ton altı kamyon satışları da yüzde 15 artarak 903 adet oldu.

Ağır Ticari araç pazarı (16 ton ve üstü Kamyon/Çekici) son 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlarına göre yüzde 24 arttı. Çekici satışları son 10 yıllık Aralık ayı ortalama satışlarına göre yüzde 13 oranında, kamyon satışları da yüzde 40 oranında artış gösterdi.

Semi-Treyler Araç Pazarı Yüzde 8 Oranında Arttı

2023 yılı Ocak-Aralık dönemi Semi-Treyler araç pazarı,

bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 oranında arttı. Satış adedi ise 14.541 oldu.

Toplam Semi-Treyler Araç Pazarı 2023 yılı Aralık ayında bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 44 oranında azalarak 1044adet olarak gerçekleşti.

Artan talebin etkileri

Rapora göre bu çarpıcı büyüme eğilimi, sektördeki aktörlerin stratejik planlarını ve müşteri beklentilerini daha iyi anlamaları için önemli bir rehber niteliği taşıyor. Ağır Ticari araç pazarındaki bu yükselişin arkasındaki faktörleri anlamak, sektörün gelecekteki yönelimlerini değerlendirmek adına kritik bir adım olacak.

Ancak, artan talebin beraberinde getirdiği sorunlar ve fırsatlar da göz ardı edilmemeli. Bu bağlamda, sektördeki paydaşların bu dinamik ortamda nasıl bir konumda olduklarını ve geleceğe yönelik nasıl bir strateji izleyeceklerini değerlendirmeleri önemli hale geliyor.

Özellikle, semi-treyler araç pazarındaki büyüme oranı, lojistik ve taşımacılık sektöründeki potansiyel değişiklikleri de yansıtabilir. Bu noktada, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin, rekabet avantajlarını artırmak ve müşteri ihtiyaçlarına daha etkili cevap verebilmek adına nasıl stratejiler geliştirecekleri merak konusu.

VOLVO TRUCKS 2023'TE 2 BİN 779 ADET KAMYON VE ÇEKİCİ SATTI

MARUBENI Corporation'a bağlı olarak her biri alanının öncüsü olan birçok global markanın Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş., satış ve satış sonrası hizmetlerini sunduğu Volvo Trucks ile, 2023 yılı itibarıyla başarılarına bir yenisini daha ekledi. 16 ton üzeri ticari araç pazarında Volvo Trucks, 2023 yılının en fazla satış gerçekleştiren ithal kamyon markası oldu. Volvo Trucks aynı zamanda, 2023 yılında en fazla elektrikli kamyon satışı gerçekleştiren kamyon markası oldu.

2 bin 779 adetle 2023 yılını ithal markalar arasında birinci olarak tamamladıklarını belirten Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya

Volvo Trucks, 16 ton üzeri ticari araç pazarında 2023 yılında 2 bin 779 adet kamyon ve çekici teslimatı gerçekleştirdi.

ya; "2023'te Türkiye kamyon ve çekici pazarı, 2022'ye oranla yüzde 17,3 oranında artış gösterirken, Volvo Trucks olarak yüzde 69,34'lik bir büyüme yakaladık. Müşteri odaklı yaklaşımımız sayesinde 2022'de yüzde 5,1 olan pazar payımızı da 7,4 seviyesine getirerek, marka tarihimizin sürdürülebilir yükselişini devam ettirdik. Güvenlik donanımlarına verdiğimiz değerlere, hem iklim hem doğal kaynaklar hem de insanlık için sürdürülebilir teknolojilere odaklanarak Volvo FH Electric ile '2024 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödülünü kazandık. Yenilikçi ürünlerimizi Türkiye'de de hızla müş-



Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya

terilerimiz ile buluşturarak ilklere imza attık" dedi.

16 ton üzeri ticari araçlar pazarındaki liderliğini pek çok ilk ile pekiştiren Volvo Trucks, "2024 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödüllü Volvo FH Electric ile lojistik sektörünün elektromobilité dönüşümüne öncülük etti. Haziran 2023'te Unilever Türkiye ve Arış Lojistik'e teslim edilen Volvo FH elektrikli çekici ile "Türkiye'nin İlk Elektrikli Kamyon Teslimatı" gerçekleştirildi. Aralık 2023'te ise DSV Lojistik'in sipariş ettiği Volvo FH Electric modelleriyle, "Türkiye'nin İlk Elektrikli Kamyon Filo Teslimatı"nı Volvo Trucks başlattı.

MB TÜRK 2023 YILINDA KAMYON İHRACATINDA ZİRVEYE YÜKSELDİ

TÜRKİYE'DE 56 yıldır ağır ticari araç endüstrisinin öncü firması olarak faaliyet gösteren, ülkenin üretim, istihdam ve ihracatına önemli katkılar sağlayan Mercedes-Benz Türk, 2023 yılında Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikalarında büyük başarılarla imza atmaya devam ediyor. Kurulduğu tarihten bu yana yıllık en yüksek kamyon ve otobüs üretim hacmini yakalayan şirket, aynı zamanda kamyon ihracatına başladığı 2001 yılından bu yana en yüksek kamyon ihracat adedine ulaştı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Türkiye'nin kalkınmasına önemli katkılar sunmaya devam ettiklerini belirterek

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün



şunları söyledi: "Aksaray'da yıllık 8-10 bin adet kamyon üretme hedefi ile yola çıkan fabrikamız, 2023 yılında 27bin 680 adet ile tarihinin en yüksek üretimine imza attı. Yıllar içerisindeki üretim adetlerimizin gelişimi bizim açımızdan gurur verici. 1986 yılında açılan fabrikamızda 50 bininci kamyonu 2004 yılında banttandırılmış. Bunun üzerinden yaklaşık



aynı süre geçmişken aradaki 19 yıllık zamanda 300 binin üzerinde kamyon ürettik ve 2023 yılı 350 bininci kamyonumuzu banttandırıldığımız yıl oldu. Biz sadece kamyon üretmiyor aynı zamanda ürettiğimiz kamyonların önemli bir kısmını da Avrupa'ya ihraç ediyoruz. 2023 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 7'sini Anadolu'nun merkezindeki Aksaray Kamyon Fabrikamızın bantlarından indirerek tarihimizin en yüksek ihracat adedine ulaştık.

Diğer bir gurur kaynağımız ise ürettiği otobüslerin yüzde 85'ini Avrupa'ya ihraç eden Hoşdere Otobüs Fabrikamız. 2023 yılında 4 bin 308 adet ile tarihinin en yüksek üretim adedine ulaşan fabrikamız, Türkiye'de üretilen her 5 otobüsten 2'sini banttandırıyor. Çok başarılı bir yılı geride bırakan her iki fabrikamızın

bu büyük başarısında emeği olan tüm çalışanlarımızı kutluyorum."

Mercedes-Benz Türk, ülke ekonomisine katkısını 2023 yılında da sürdürdü. En çok kamyon ihracatı yapılan ilk üç ülke ise, Almanya, İspanya ve Fransa oldu. Daimler Truck AG'nin en önemli kamyon üretim üslerinden biri haline gelen Aksaray Kamyon Fabrikası'ndan bugüne kadar ihraç edilen toplam araç sayısı 115 bini aştı.



IVECO 2024'TE ELEKTRİKLİ ARAÇLARLA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ÖNE ÇIKARACAK

2023 yılı hedeflerine ulaştıklarını ve Iveco için 3.5 ton ve üzeri toplam Ticari Araç Pazarında üçüncülüğü korudukları bir yıl olduğunu belirten Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, "Bizim için kritik önem taşıyan Uzun Yol Çekici segmentinde pazarın ötesinde büyüdük ve Hafif Ticari segmentinde şasi kamyonet ile liderlik konumumuzu perçinledik."

2023 yılında pazarda özellikle 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 Türkiye olarak 2023 yılında değişime ve dönüşüme olan sonsuz inancımızı sadece ürünlerimizde değil iş yapış modellerinde de açıkça ortaya koyduk" dedi.

Yeni servis modeli:

Daily Network

Hizmet ağını genişleterek, müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini söyleyen Işınak, "Yakın bir zamanda yenilikçi bir servis ağı kavramını sektöre sunduk, servis hizmetlerinde belirlenen illerde hizmet ağını genişleterek, müşteri memnuniyetini artırmak, sektöre nitelikli eleman kazandırmak ve istihdam yaratmak amacıyla yeni bir servis modeli geliştirdik. Daily Network adlı bu yeni servis modeli için şimdiden başvurular alındı. Nevşehir ve Aydın illerinde ilk imzalar bu anlamda atıldı. Bu yeni servis noktaları ticari araç sektöründe, geleneksel servis modellerinden farklı olarak, tüm ürün gamı yerine sadece "Tek Tip Bir Segment ve Model Gami"na hizmet verecek."

Türkiye için 2024 yılı ticari araç pazarı öngörümüz çok kolay bir yıl olmayacağı yönünde. Bir önceki yıla kıyasla pazarda daralma beklentimiz söz konusu" şeklinde konuştu.

Küresel pazarlardaki talep değişiklikleri ve coğrafi faktörlerin şirketlerin stratejik planlamalarındaki etkileri hakkında bilgi veren Işınak, "Iveco Hafif Ticari'den Ağır Ticari Araç'a uzanan geniş bir ürün gamına sahip, dolayısı ile küresel pazarlardaki talep değişiklikleri ve coğrafi faktörler ürünlerimizi farklı farklı etkiliyor."

Çekici modelimiz Iveco S-Way ağırlıklı yurt dışı taşımacılık için kullanılıyor ve bölgede oluşabilecek gerginlikler yurt dışı nakliyeciyi ve çekici satışlarını önemli ölçüde etkiliyor.

Ağır kamyon serimizde yer alan inşaat kamyonlarımız da ülkemizdeki alt yapı projelerine ve kentsel dönüşüme bağlı olarak daha fazla ya da daha az talep görüyor. Hafif ve orta sınıftaki araçlarımız Daily ve Eurocargo ise yurt içi görevlerde çalışıyorlar, ülkemizin ekonomik büyümesine bağlı olarak bu ürünlerin satışları da etkileniyor" dedi.

Karbon ayak izi ve sürdürülebilirlik için elektrikli araç yatırımları artıyor

Karbon salımının büyük bir kısmının taşımacılıktan kaynaklandığı günümüzde, Iveco'nun alternatif yakıtlı araçlar ve elektrikli modellerle sürdürülebilirliğe odaklandığını belirten Işınak konuşmasını şöyle sürdürdü, "Dünyadaki karbon salımının yüzde 30'u taşımacılıktan geliyor, bunun yüzde 70'i de karayolu taşıma-

cılığın. Otomotiv ekosisteminin karbon ayak izine yani çevre kirliliğine katkısı büyük. Kısaca otomotiv ekosistemini tanımlarsak, otomotiv üretimi, üretimin yapıldığı fabrikalar, yan sanayisi ile otomotiv ürünlerinin kendisi ayrıca bu konuda topluma etki eden her şey otomotiv ekosistemini oluşturuyor. Ürün Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi (Life Cycle Assessment) raporuna göre bir aracın karbon ayak izi etkisinin yüzde 70'i kullanım aşamasında oluşmakta. Bu nedenle en büyük çaba araçların kullanım aşamasındaki karbon ayak izini azaltmak yönündedir."

AB'de benzinli ve dizel araçların üretimi 2035 tarihi itibarı ile son buluyor. Aslında bu çok uzak bir tarih değil. Iveco'dan örnek verirse biz önce doğal gazlı araçlar üretmeye başladık, daha sonra uzun yol araçlarımızda "LNG" yani sıvı doğal gaz geçtik."

Iveco alternatif yakıtlı araçların üretiminde öncü bir marka, özellikle doğal gazlı, sıvı doğal gazlı ve bio metan ile çalışan araçların üretimde ticari araç sektörüne öncülük etmiş bir marka, şu ana kadar markamızın Avrupa'da sattığı alternatif yakıtlı araç sayısı 70 bin adet üzerinde. Şimdi de elektrikli araçların satışına başlıyoruz."

2024 yılında hafif ticari araç segmentinde Iveco'nun en önemli yatırımlarından biri yüzde 100 elektrikli eDaily'dir. eDaily'i, bu yılın ilk çeyreğinde tüketici ile buluşturuyoruz."

eDaily, 400 km'ye kadar menzil sağlayan yenilikçi modüler batarya teknolojisi ile ön plana çıkıyor, daha da önemlisi mevcut Daily'nin tüm versiy-



2023'ü başarıyla değerlendirerek özellikle S-Way ile uzun yol çekici segmentinde büyüme elde ettiklerini belirten Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, inovasyon ve çevresel dostu yaklaşıma dikkat çeken Iveco'nun 2024'te elektrikli eDaily ve eS-Way modelleriyle sürdürülebilirliğe öncü edeceğini vurguladı.



Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak

yonlarını eksiksiz olarak elektrikli Daily'de de sunabiliyoruz."

Iveco, eDaily araç çalışma süresini ve verimliliğini, sürücü güvenliğini ve çevre korumasını en üst düzeye çıkararak müşterilerin işletmelerin üretkenliğini ve karlılığını artırmak için geliştirilmiş bütünsel bir hizmet portföyü ile birlikte sunuluyor. Amaç, müşterilere gereksinimlerini mükemmel şekilde karşılayan eksiksiz bir mobilite çözümü sunmak."

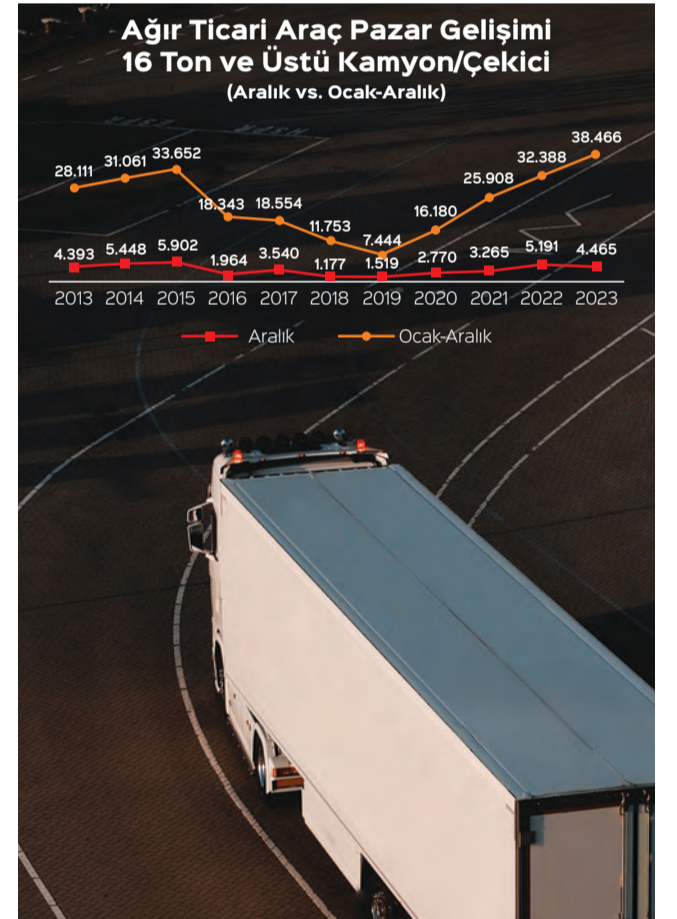
Elektrikli eDaily'den 1 yıl sonra da menzili 540 km'yi aşan elektrikli çekicimiz S-eWay'i Türkiye'de satışa sunmayı planlıyoruz."

Otonom teknoloji için hukuki alt yapı çok önemli, ABD'deki birkaç eyalet hariç henüz hukuki alt yapı oluşturulmuş değil ama zamanla hukuki alt yapı da oluşacak. Iveco olarak Daily modellerimiz

bu yıldan itibaren 2 otonom seviyesine sahip olacak. Iveco olarak 2030 yılına kadar 3&4 otonom seviyesine ulaşmayı hedefliyoruz. Otonom araçlar ticari araç sektöründe öncelikle kapalı alanlarda örneğin limanlarda kısa mesafe ve rutin işlerde çalışacaklar. İleride robo-kamyonları göreceğiz."

Iveco Avrupa'da ki tüm araçlarını bağlantılı hizmetler ile pazarladığını söyleyen Işınak, "Ülkemizde bir takım hukuki

süreçlerden dolayı bu hizmetler bir süredir verilemiyor ama süreç tamamlanınca bu yıl tekrar başlamayı hedefliyoruz. Bağlantılı hizmetlerin kapsamı çok geniş, şoförün sürüş tarzını değerlendirmekten araçta oluşabilecek arızaları önceden haber vermeye kadar çok geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Bütün bunların sayesinde lojistik faaliyetler daha az yakıtla, daha az sorunla, daha verimli olarak yapılabiliyor" dedi.



SCANIA 2 BİN 775 ADET SATIŞ İLE YÜZDE 7,2 PAZAR PAYI ELDE ETTİ

TÜRKİYE ağır ticari araç pazarı, 16 ton üstü kamyon ve çekici adetleri 2023 yılı, bir önceki yıla göre yüzde 19'luk artışla 38 bin 466 adetlik satış ile tamamlandı. Scania yüzde 7.2 Pazar payı ile toplam pazarda en çok satış gerçekleştiren 4'üncü marka olarak yer aldı.

Scania, TAİD tarafından yayınlanan rapora göre; 2023 yılını 54 adedi kamyon, 2 bin 721 adedi çekici olmak üzere toplamda 2 bin 775 adetlik satış ve yüzde 7.2 pazar payı ile tamamladı. Çekici satışlarında, yüzde 11 Pazar payı ile toplam pazarda 3'üncü sırada yer alırken ithal çekici paza-

Scania, 2023 yılını 54 adedi kamyon, 2 bin 721 adedi çekici olmak üzere toplamda 2 bin 775 adetlik satış ve yüzde 7.2 pazar payı ile tamamladı.

rında Türkiye'de en çok tercih edilen marka oldu.

"Ağır Ticari Araç Pazarı'nda 2024 yılında ılımlı seviyede yavaşlama olabilir"

Türkiye ağır ticari araç pazarını değerlendiren Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel "Son 2 yılı yükseliş ile kapatan ağır ticari araç pazarında Scania olarak ithal çekici satışlarında en

çok tercih edilen marka olduk. Yılın son çeyreğinde teslimatına başladığımız Super modelimiz bu liderliğimizde önemli bir rol oynadı. Avrupa'da uzman gazetecilerin katılımı ile Alman ekonomi ve ticari araç dergileri tarafından dü-



zenlenen karşılaştırmalı test sürüşlerinde Super modelimiz en yüksek ortalama hız ile en düşük yakıt tüketimi değerine ulaşarak topladığı yüksek puanlarla sektöründeki öncü konumunu bir kez daha gösterdi" dedi.

Senyücel, 2024 yılında ağır ticari araç pazarında ılımlı seviyede bir düzelmeye yaşanabileceğini ancak 2025 yılında tekrar yükselişe geçebileceğini öngördüklerini söylerken "Son 2 yıldaki artışı, öncesinde yaşanan pandemi döneminde ötelenen talebin yansıması olarak değerlendirebiliriz. 2024 yılı global ekonomilerin durumu, faiz oranlarının yüksekliği ve kredilere ulaşımındaki belirsizliklerin neden olabileceği bir düzelmeye yaşanmasını bekliyoruz. Ancak ardından 2025 yılında sıkı para politikalarının daha da gevşemesi, global



Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel

ekonomilerin görece toparlanma dönemine geçmesi ile pazar yükselişini sürdürecektir. Scania olarak 2024 yılında Super modelimizin de getirdiği sinerji ile satış adetleri ve Pazar payımızı korumak istiyoruz" şeklinde değerlendirdi.

Ford Trucks Türkiye Genelindeki Bayi Ağını Genişletiyor

FORD Trucks müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere 4S konseptiyle hizmet verecek olan, yaklaşık 15 bin metrekarelik alana kurulu Çetaş Otomotiv İstanbul Hadımköy Ford Trucks tesisinin açılışı gerçekleşti.

Açılışa Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Haydar Yenigün, Ford Otosan Lideri Güven Özyurt, Ford Otosan

İstanbul Hadımköy'de hizmete açılan Ford Trucks tesisi; satış, servis, ikinci el ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında verecek.

Lideri Josephine Payne, Ford Trucks Lideri Emrah Duman ile Çetaş Otomotiv Yönetim Kurulu üyeleri ve yerel yöneticiler katıldı.

Açılış töreninde konuşan Koç Holding Yönetim Ku-

rule Başkan Vekili ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Koç Topluluğu olarak, ülkemizin yüksek katma değerli üretim kapasitesini artırmak ve uluslararası rekabette öne çıkmasını desteklemek hedefiyle çalışıyoruz. En verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmayı kendine misyon olarak benimseyen kamyon işimiz de bu anlayışımızın en somut neticelerinden birisi. 1982 yılında Eskişehir'de başladığımız kamyon üreti-

minde bugün küresel bir başarı öyküsü yazıyoruz. Ford Trucks ile sadece araçlarımızı değil, aynı zamanda mühendislik ve teknolojimizi de ihraç ediyoruz. A'dan Z'ye Türk mühendislerinin üst düzey yetkinlikleri ile geliştirdiği ağır ticari araçlarımız gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında büyük rağbet görüyor. Küresel pazarlarda "Türk Malı" ibaresiyle giderek artan pazar paylarına kavuşmamız bize büyük gurur veriyor" dedi.



Çetaş Otomotiv Kurucu Onursal Başkanı Hasan Taşar, "Bugün, Çetaş'ın Hadımköy'deki yeni Ford Trucks tesisinin açılışında sizlerle bir arada olmaktan büyük bir mutluluk ve onur duyuyorum. Açılışını yapacağımız Ford Trucks Plazası ikinci plazamız. Yeni tesisimiz, sadece bir satış ve servis

noktası olmanın ötesinde, bölge ekonomisine ve istihdama değerli bir katkı sağlayacak bir merkezdir. Bu tesis, modern teknolojilerle donatılmış, geniş ürün yelpazesi ve uzman personeliyle hem Çetaş ailesine hem de Hadımköy, Büyükçekmece ve çevresine hizmet verecektir" diye konuştu.

Bomag Marubeni Dağıtım ve Servis ile Türkiye'de

TÜRKİYE'DE önemli projelerde yer alan, İstanbul Havalimanı inşaatında araçları çalışan dünyanın önde gelen yol ve asfalt makineleri üreticisi Bomag, Türkiye temsilcisi olarak Marubeni Dağıtım ve Servis ile anlaştı.

Almanya, İtalya, Hindistan, Çin ve Amerika'da üretim yapan, 2 bin 500 çalışanı bulunan Bomag, 1 milyarı aşan cirosu, 250 farklı ürün çeşidiyle yol ve asfalt makineleri sektörüne öncülük ediyor. Dünyaca ünlü markaların Türkiye temsilcisi Marubeni Dağıtım ve Servis'in katma değerli hiz-



metlerle çözüm ortağı olma vizyonu, Bomag markasının değerleri ile bir araya gelecek, hem satış hem de satış sonrasında markanın çok daha güçlü bir konuma gelmesini sağlayacak.

Marubeni Dağıtım ve Ser-

vis Genel Müdürü Eşref Zeka; "İş makineleri sektöründe 40 yılı aşan tecrübemiz ve sektörde öncü iş modelimizle, Bomag'a katkı sağlamak için birlikte hareket etme kararı aldık. Bomag markası, şirketimizin vizyonu ve de-

ğerleri ile birebir örtüşüyor. Biz sadece makina satmıyoruz; çözüm sunuyoruz, müşterilerimizin işine ne kattığımızı bakıyoruz. Bomag gibi bir marka ile çalıştığımız zaman, bu misyonu gerçekleştirmek daha da kolay oluyor. Önümüzdeki dönemde yol makineleri sektöründe, standartları daha da yukarıya çekerek, sektörde faaliyet gösteren herkese ilham olmayı amaçlıyoruz" dedi.

Bomag markasıyla ilgili detaylı bilgiler aktaran ve Türkiye'ye özel açıklamalarda bulunan Bomag CEO'su Ralf Junker; "Marubeni Da-

ğıtım ve Servis'in, Bomag markasının potansiyelini ortaya çıkarabileceğine inandığımızdan, güçlerimizi birleştirmeye karar verdik. Temsilcisi olduğu her markaya katma değer sağlayan Marubeni Dağıtım ve Servis ile gelecek beklentilerimiz birebir örtüşüyor. Güçlü dağıtım kanallarına ve satış sonrası hizmetlere sahip olması, Marubeni Dağıtım ve Servis'i tercih etmemizde etkin oldu. Türkiye'nin karayolu taşımacılığında sürdürülebilir gelişim potansiyeline ek olarak, büyük projelerin devam etmesiyle, Türkiye pazarında

birlikte büyüyeceğiz" dedi.

Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinalarından Sorumlu COO'su Burçak Birand; "Tüm markalarımızı, buldukları konumundan çok daha üst düzeye taşıyabilme kabiliyetimizi Bomag ile de gerçekleştirmek amacındayız. Edindiğimiz deneyim ve sinerji ile, mevcut müşterilerimizi daha fazla Bomag ile tanıştıracakız ve ayrıca Bomag'ı tanıyanlara da üstün satış sonrası hizmet avantajlarımızı sunarak, markayı bir üst seviyeye taşıyacağız" dedi.

Londra ←
Manchester →
Cardiff ←
Leicester →
Glasgow →

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

Actros L Edition 3 İlk Kez Türkiye Yollarında

Daimler Truck bünyesinde yalnızca 400 adet üretilen ve Türkiye’de de sınırlı sayıda satışa sunulan Actros L Edition 3, düzenlenen etkinlikte tanıtılırken aynı zamanda yola çıkmak üzere sahipleriyle buluştu.

“DAHASI yok” mottosuyla sınırlı sayıda üretilen tasarım ve konforun benzersiz boyutu Actros L Edition 3, 18 Ocak’ta Mercedes-Benz Türk’te gerçekleşen etkinlikte tanıtıldı. Ürünün özelliklerinin detaylı anlatıldığı etkinlikte, aynı zamanda Actros L Edition 3 sahipleriyle buluştu.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, “Teknolojinin gücünden de yararlanarak yeni nesil kamyon üretmek ve müşterilerimizi en son teknoloji araçlarla buluşturarak onlara olağanüstü bir sürüş

deneyimi sunmak için çok çalışıyoruz. Türkiye’de pazara sunduğumuz 5 farklı Actros çekici modelimize ilave olarak gelen yoğun talepler doğrultusunda; dünyada yalnızca 400 adet üretilen Edition 3 modelimizi de Türkiye’de çok sınırlı sayıda müşterilerimizin beğenisine sunduk. Bu koleksiyon modelimizin Türkiye’de müşterilerimize benzersiz bir deneyim sunacağına inancımız tam. Teknoloji, güvenlik ve konfor konularındaki öncülüğümüzü sürdürmeye kararlıyız. Actros L serisinin Edition 3 modeli de bu taah-

hüdümüzün bir ifadesi olarak karşınızda. Bugün bu özel aracı sahiplerine teslim edecek olmamız da günü bizim için ayrıca anlamlı kılıyor. Tasarım & konforun benzersiz boyutunu deneyimlemek üzere satın alım tercihlerini bizden yana kullanan müşterilerimize bir kez daha sizlerin huzurunda teşekkür ediyorum. Yeni aracımızın hem müşterilerimize hem de sektörümüze hayırlı uğurlu olmasını diliyorum” şeklinde konuştu.

Tüm dünyada yalnızca 400 adet üretilen ve 30’dan fazla kişiselleştirilmiş iç ve dış tasarım özelliğine sahip Actros L Edition 3, daha da konforlu, şık ve güçlü hale geldi. Yolların kahramanları kamyon şoförlerini merkezinde alan ve sürücülere olağanüstü bir sürüş deneyimi sunan Edition 3 modeli benzersiz karakteriyle kendine hayran bırakıyor. 625 HP’lık motor gücü ve PowerShift Advanced şanzımanı sayesinde sürücülere



üstün performansla tanıştıran Edition 3, metalik mat çelik gri-si rengi ve diğer renk detaylarına sahip tasarımıyla dikkat çekiyor.

Konforun benzersiz boyutu olan model, açık badem-bej renk napa deri kaplamalı, üzerinde siyah dekoratif dikişler bulunan gösterge paneli, ısıtmalı ve soğutmalı deri sürücü koltuğu, deri kaplamalı ve dikiş detaylı açık badem-bej renkli Solostar konseptli muavin koltuğu, 900 mm ekstra geniş ranza yatak sayesinde

konforu ve rahatlığı en üst seviyeye çıkarıyor. 3000 Nm azami torka sahip Edition 3, güvenlik açısından da Aktif Fren Asistanı 5 (ABA5), Şerit Takip Asistanı (LDWS), Stabilite Kontrol Asistanı (ESP), Yorgunluk Algılama Asistanı ile Aktif Sürüş Asistanı 2 ve Aktif Yan Görüş Asistanı gibi özelliklerle donatıldı.

Actros L Edition 3 sahipleriyle buluştu

Çok geniş bir yelpazede hizmet verebilen Edition 3; 15,6

litre hacme sahip en son teknolojiyle geliştirilen OM 473 motoruyla sunulan 625 HP’lık motor gücü, PowerShift Advanced ile artırılan vites değiştirme performansı sayesinde tüm sürücüler için etkileyici bir performans ve sürüş keyfi sunuyor. Etkinlikte Actros L 1863 LS Edition 3 araçlar, benzersiz sürüş deneyimi ve sınırlı sayıda üretilmiş olan koleksiyon bir çekiciye sahibi olmak isteyen 12 farklı firmaya teslim edildi.



Allison Donanımlı Damperli Kamyonlar Tasarruf ve Güvenlik Sağlıyor

BELL B30E Damperli Kamyonu Bell B30E 6x6 kamyon, Sandritter Transport’un kil ocaklarında üç yılı aşkın bir süredir çalışıyor. Üç dingilli belden kırılmalı kamyonun DynActive® Vites Değiştirme özelliğine sahip FuelSense® 2.0 paketi bulunan tam otomatik Allison 3400 ORS şanzımanı, sunduğu tasarruf ve güvenilirliğiyle ön plana çıkıyor. Bu boyuttaki damperli kamyonlarda nadir görülen bir durum olduğundan aracın karayolunda kullanım onaylı olması önem taşıyor.

Sandritter Transport, Almanya’da Kuzey Baden bölgesindeki farklı kiremit ve tuğla üreticileri için kil madenciliği yapıyor. Sandritter, malzemeyi fabrikalara taşıyor ve stoklama adı verilen, genellikle on binlerce tona ulaşan üretim stoklarının profesyonel inşasını da üstleniyor.

Şirketin filosunda 30 tonluk ekskavatörler ve 20 tonluk buldozlerin yanı sıra altı adet belden kır-

malı damperli kamyon da yer alıyor. Damperli kamyonların yeni sahalarla sorunsuz bir şekilde transferini sağlamak için Sandritter’in araçlarının kamuya açık yollarda yüksüz sürüşler için lisanslanması gerekiyor.

Ancak 6x6 filosunun yenilenmesi sırasında, 25 ila 30 ton sınıfındaki neredeyse hiçbir yeni aracın yüksüz şekilde karayolu kullanım onayı için temel gerekliliği, yani ön aksta izin verilen maksimum 11,5 ton dingil yükünü karşılamadığı görüldü. Ön aks- ta 11 tonun biraz altındaki boş ağırlığıyla 30 tonluk Bell B30E aracı ise bu beklentileri karşıladı. Boş ağırlığı 20,3 ton olan bu araç, 28 ton nominal taşıma kapasitesi ve 17,5 metreküp standart gövdeye sahip.



Bell B30E 6x6 kamyon, Sandritter Transport’un kil ocaklarında üç yılı aşkın bir süredir çalışıyor. Firma bu sayede daha fazla yakıt tasarrufu ve güvenlik sağlıyor.

7,7 litrelik altı silindirlili Mercedes-Benz/MTU turbo dizel motor, 260 kilovat (348 beygir gücü) üretiyor ve Allison 3400 ORS tam otomatik şanzımanla birlikte üstün bir tahrik gücü sunuyor. Daha yüksek torkla birleşen şanzımanın vites oranları, düşük viteslerde daha iyi hızlanma sağlıyor ve tam yük altında düşük motor devirlerinde daha yüksek vites oranlarının çok daha uzun süre kullanılması mümkün oluyor.

Sandritter Transport Ticari Müdürü Clemens Herrmann, konu ile ilgili olarak; "Maden

ocaklarını değiştirirken esneklik bizim için vazgeçilmez oluyor. Genel olarak Bell araçları, iş akışımızı daha hızlı, daha verimli ve daha konforlu hale getiriyor" diyor.

Allison Transmission Müşteri Destek Müdürü Torsten Troebis ise açıklamasında; "Bell damperli kamyonların kullanımı, tam otomatik şanzımanlarımız sayesinde çok kolay ve yüksek seviyede sürüş konforu sunuyor. Operatörler için yüksek çekiş gücü, güvenilirlik ve düşük yakıt tüketimi önemli. Allison 3400 ORS şanzıman, otoyol



kamyonları ve otobüsleri için sunduğumuz ekstra Yakıt Ekonomisine sahip xFE şanzımanlarımız ile aynı vites oranlarını sağlıyor. Tork konvertörü ile lock-up kapalıyken çalışma süresini önemli ölçüde artırıyor. Bu, aracın daha yüksek viteslerde, daha düşük motor devirlerinde uzun süre çalışmasına olanak tanıyarak önemli miktarda yakıt tasarrufu sağlıyor. Bell araçlarında aynı zamanda Allison’ın DynActive Vites Değiştirme teknolojisine sahip FuelSense 2.0 paketi bulunuyor. Vites değiştirme noktaları, araç ağırlığına ve yol koşullarına

göre ayarlayarak yakıt ekonomisi daha da optimize ediliyor" diye belirtti.

Bell 30E, üç yılı aşkın bir süredir Sandritter’in maden sahalarında kullanılıyor. Sandritter Genel Müdürü Volker Sandritter; "Her şeyden önce karayolu kullanım onayı, dolayısıyla daha fazla esneklik ve üretkenlik arayışındaydık. Ancak B30E’nin sürüş konforundan, yakıt verimliliği, güvenilirlik ve düşük aksama sürelerine kadar tüm alanlarda gerçekten kendini ispatladığını deneyimledik" şeklinde açıklıyor.

Goodyear ve Gatik, Otonom Filo İçin Akıllı Lastik Teknolojisi Geliştiriyor

BAĞLANTILI mobilite alanında lider Goodyear Tire & Rubber Company, otonom orta mesafe B2B lojistik sektörünün öncü şirketlerinden Gatik (Gatik AI, Inc.) ile birlikte, lastik zekâsı teknolojisinin otonom sürüş sistemine entegrasyonu konusunda başarılı bir çalışma gerçekleştirdiklerini duyurdu.

Gatik, kapalı kasa kamyonlardan oluşan otonom filo, otonom araçların (AV) güvenliğini, doğruluğunu ve

Gatik'in otonom filosu, Goodyear akıllı lastik teknolojisi ile güvenliği ve verimliliği artırıyor. SightLine teknolojisi, gerçek zamanlı veri iletimiyle otonom sürüşü daha güvenli ve verimli hale getiriyor.

genel performansını artırma konusunda önemli adımlar attı. Filonun Goodyear Endurance® RSA® lastiklerinin, şirketin kapsamlı lastik bilgi toplama çözümü olan Goodyear SightLine teknolojisi ile donatılması, Gatik'in verimli filo operasyonlarının güvenliğini ve genel doğruluğunu geliştirmesini sağlarken, tesli-

mat çalışma süresini ve güvenilirliğini de artırıyor. Gatik, akıllı lastik çözümünü bu yıl ABD ve Kanada'daki otonom filonun önemli bir bölümüne uygulamayı planlıyor.

Aracın yolla tek temas noktası olan lastiklerin aracın bir sürücü gibi tepki vermesini sağlamada çok önemli bir rol oynayabileceğini ifade eden Goodyear Küresel Operasyonlar Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Teknolojiden Sorumlu Başkanı Chris Helsel, "Gatik, otonom teknoloji alanında devrim yaratıyor. Biz de akıllı lastik verileri aracılığıyla gerçek zamanlı bilgiler sağlayarak, Gatik'in otonom sürüş sisteminin daha da güvenli, güvenilir ve verimli olmasını destekleyebiliyoruz" dedi.

Çok çeşitli ve zorlu sürüş

senaryolarında yapılan kapsamlı yol testleri sayesinde, yol koşulları ve lastik sağlığıyla ilgili lastik verileri, Gatik'in AV kontrolörlerini doğru viraj alma ve frenleme sertliği, yuvarlanma direnci ve lastik yükü hakkında bilgilerle geliştirmesine yardımcı oldu. Goodyear SightLine teknolojisi ve Gatik'in otonom sürüş sistemi arasında gerçek zamanlı bir geri bildirim döngüsü aracılığıyla iletilen bu veriler, kamyonun kütlesi veya yükü teslimata göre değişse bile çeşitli yol koşullarına hızlı ve güvenli bir şekilde uyum sağlama yeteneği de dahil olmak üzere Gatik'in çok sayıda performans geliştirmesi elde etmesini sağladı.

Goodyear SightLine teknolojisinin Gatik'in otonom



filosuna entegrasyonunun sektöründe bir ilk olduğunu söyleyen Gatik CEO'su ve Kurucu Ortağı Gautam Narang "Akıllı lastik teknolojilerinden elde edilen gerçek zamanlı veriler, sadece otonom araçlarımızın güvenliğini ve öngörülebilirliğini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda operasyonlarımız süresince yüksek düzeyde verimlilik, güvenilirlik ve teslimat süresini korumamızı sağlıyor" dedi. Narang "Goodyear ile ortaklığımız, Gatik'in otonom teknolojisindeki liderliğini ilerletmede bir başka adım. B2B orta mesafe lojistikinin gerçek avantajlarının pazara sunulmasını sağlama konusundaki kararlılığımızın altını çiziyor" şeklinde bilgi verdi.

Şirketler, Goodyear'ın San Angelo, Teksas'taki Test Sahasında sürekli ve titiz testler yapmak üzere ortaklık kurdu. Bu iş birliği sayesinde Gatik, otonom araçlarının trafik ışıkları, yol işaretleri, kaçınma manevraları, dar dönüşler, çarpışmadan kaçınma, hassas şerit takibi ve minimum riskli durma mesafeleri dahil olmak üzere hem yaygın hem de olağandışı yol senaryoları için güvenli, trafikte kapalı bir parkur ortamında kapsamlı bir şekilde testler gerçekleştiriyor.

Goodyear ve Gatik, Goodyear'ın gelişmiş tahmini yol durumu izleme çözümünü Gatik'in otonom sürüş sistemine dahil etmek için gelecek planları da yapıyor.



Michelin'den Kış Dönemi İçin Kararsız Kalanlara Lastik Tavsiyeleri

HAVALARIN soğuması ve yağışların başlamasıyla birlikte sürücülerin odağında kış lastiği alışverişi yer alıyor. Buldukları bölge ve illere göre kış lastiği mi yoksa dört mevsim lastik mi alma konusunda kararsızlık yaşayan sürücüler de azımsanamayacak bir çoğunlukta. Mobilitenin öncü şirketlerinden biri olan Michelin tam da bu noktada kararsız kalan sürücüler için her iki lastik türüne ilişkin tavsiye ve ipuçlarını sunuyor.

Öncelikle kış lastiği ihtiyacının, sıcaklık 7 derecenin altına düştüğünde ve 7 derecenin altına kalmaya devam ettiği hava koşullarında dikkate alınması gerektiğini unutmayın. Sık sık kar yağın ve buzlanma olan soğuk bir bölgede yaşıyorsanız, kaygan yollarda mümkün olan en iyi çekişi sağlamak için kış lastikleri takmalısınız.

Michelin kış lastikleri, karla kaplı ve buzlu yollarda yüksek seviyede çekiş gücü, kontrol, sürüş hassasiyeti ve ıslak zeminde veya kış sıcaklıklarında kuru yollarda fren-

Michelin, kış lastiği mi yoksa dört mevsim lastik mi kararsızlığında kalan sürücüler için, karar aşamalarına yardımcı olabilecek tavsiyelerini sıralıyor.

leme sunmak için özel olarak tasarlanmıştır.

Yıl boyunca ara sıra kar yağışı ile birlikte farklı hava koşullarına maruz kalıyorsanız, dört mevsim lastikler, kış lastiklerine iyi bir alternatif olabilir. Dört mevsim lastikler; kış ve yaz aylarında lastiklerinizi değiştirme konusunda endişelenmenize gerek kalmadan, tüm yıl boyunca her

mevsim koşulunda güvenli sürüş sağlarlar.

Hafif kış koşulları için dört mevsim

Tasarımı itibarıyla yıl boyunca hareketlilik sağlayan dört mevsim lastikler, yaz ve kış lastiklerinin çeşitli avantajlarından yararlanarak mevsim ne olursa olsun sürüş güvenliği sunar. Ancak dört mevsim lastikler, yoğun kar yağışının olduğu aşırı hava koşullarının üstesinden gelmek için üretilmemiştir. Bunun yerine ıslak zemin, hafif buzlanma ve hafif kar yağışı gibi koşullarda en iyi performans gösterirler. Bu nedenle dört mevsim lastikler, kış koşul-

ları ile nadiren karşılaşılan durumlarda mevsim geçişlerinde lastiklerini değiştirmek istemeyen sürücüler için önerilmektedir.

7°C'nin altında kış lastiği tercih edilmeli

Yoğun kar yağışı gibi zorlu hava koşullarının üstesinden gelmek için özel olarak tasarlanan kış lastikleri ise; 7°C'nin altındaki düşük sıcaklıklarda tam performans sağlar. Özel kauçuk yapısına ve sırt desenine sahip kış lastikleri ıslak zeminde suyu en iyi şekilde tahliye ederek, suda kızaklama (aquaplaning) riskini en aza indirir. Bunun yanında üzerlerinde bulunan lameller (kalcal kanallar) sayesinde de karlı zeminde üstün performans gösterir. Kış lastiklerinin özel sırt deseni sayesinde de daha büyük pençe etkileriyle karlı zeminde aracın çekiş gücünü destekler.

Hangi lastik tercih edilmeli?

Michelin bu noktada, karar sürecinde olan kullanıcılara kış koşullarına ne derece

Michelin Türkiye Satışları Erol Şimşir'e Emanet

MICHELIN'İN Türkiye'deki satış operasyonlarında yeniden yapılanmaya gidildi. Buna göre Michelin Türkiye'de Ağır Vasıta Satış Direktörü olarak Erol Şimşir'in görev alanına Binck ve Yol Dışı Lastikler de katıldı.

Mobilite alanında öncü şirketlerden biri olan Michelin, Türkiye'deki satış operasyonlarında yeniden yapılanmaya gitti. Bu doğrultuda Ağır Vasıta Satış Direktörlüğünü yürüten Erol Şimşir, aynı zamanda Binck ve Yol Dışı Lastiklerden de sorumlu satış direktörü olarak görev yapacak.

1 Ocak 2024 itibarıyla Michelin Türkiye Satış Direktörü görevini üstlenen Erol Şimşir, 2003 yılından beri Michelin'in Türkiye'deki satış ve iş geliştirme operasyonlarında başarıyla görev aldıktan sonra, 2016 yılında Bölge Satış Müdürü görevini üstlenmişti. Şimşir 5,5 yıl boyunca başarıyla sürdürdüğü Bölge Satış Müdürü görevinin ardından, Kasım 2021'den itibaren de Ağır Vasıta Satış Direktörü olarak şirketin ağır vasıta lastiklerinin satış stratejilerine yön veriyordu.

maruz kalıp kalmadıklarını soruyor. Zorlu kış koşullarıyla sık karşılaşıyorsanız, kış lastiklerini tercih edebilirsiniz. Bu durumda zorlu kış koşullarında uzun ömürlü güvenlik sunan Michelin Alpin 6 lastikler en doğru seçim olacaktır.

Zorlu kış koşulları ile nadiren karşılaştığınız durumlarda ise her mevsim kullanılabilen dört mevsim lastikler tercih edilebilir.

Fakat genellikle dört mevsim lastiklerin sırt deseni kış lastiklerini anımsatır ve bu sayede kış koşullarındaki performansları, yaz koşullarındakinden daha iyi olur. Michelin; hem yaz hem de kış koşullarında sürüş güvenliği ve performanstan ödün vermek istemeyen sürücülerin, dünyanın ilk ve tek kış lastiği sertifikalı yaz lastiği Michelin CrossClimate+1 tercih etmelerini öneriyor.



Continental'den Ticari Araçlara 'En İyi Lastik Hizmeti'

PREMIUM lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental, ticari araçlar için sunduğu lastik hizmetleri ile Alman ticaret dergisi Werkstatt Aktuell'in okuyucuları tarafından en iyi tedarikçi seçildi. Katılımcılar, ticari araç ve satış sonrası hizmetler sektöründe 10'uncusu yapılan oylamada 21 kategoride 120'den fazla marka arasından seçim yaptı. Continental'in Conti360°Solutions altında sunduğu geniş ticari araç lastiği yelpazesi ve çok yönlü lastik hizmeti Werkstatt Aktuell okuyucularının beğenisini kazandı.

Bu sonuçtan gurur duyduk-

Continental, Alman ticaret dergisi Werkstatt Aktuell'in okuyucuları tarafından 'Lastik Hizmetleri' kategorisinde en iyi tedarikçi seçildi.

larını söyleyen Continental Lastikleri Almanya Pazarlama Müdürü Timo Röbbel, şöyle devam etti: "Bu sonuç ürün kalitemiz ve müşterilerimize sunduğumuz hizmette, doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösteriyor. Müşterilerimize güvenebilecekleri hizmetler sunarak günlük faaliyetlerin-



de lastik servislerini destekleyen bir ortağız. Bu oylama, ürün geliştirmeden satışa kadar Continental'in kararlılığının ve yenilikçi gücünün fark edildiğini teyit ediyor. Gelecekte de kaliteli hizmetlerimizle iş ortaklarımızın yanında olmaya

devam edeceğiz. Bize duydukları yüksek güven için en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz."

5'inci jenerasyon lastiklerin piyasaya çıkmasıyla birlikte ticari araç lastikleri serisi yeni bir seviyeye ulaştı. Continental, otobüs filolarının dijitalleşmesine öncülük eden tamamı sensörlü Conti Urban lastik serisinin ilk üreticisi oldu. Continental'in sunduğu hizmetleri sürekli geliştirerek müşterilerinin ihtiyaç ve gereksinimlerine uygun hale getirdiğinin altını çizen Röbbel, "Lastiğe dair her şeyi kapsayan hizmetlerimiz, müşterilerimize



özel destek sunmamıza imkân tanıyor" dedi.

Continental'in Conti360° Çözümleri hizmet paketi filo yöneticilerini ContiConnect dijital çözümleri ve kaplanmış premium lastikler gibi akıllı lastik yönetimi ile destekliyor. "Uzun ömürlü lastiklerimiz ve kapsamlı lastik hizmetlerimiz,

filo verimliliğini ve sürdürülebilirliğini artırmaya ve gezegenimizin kaynaklarını daha etkili bir şekilde korumaya önemli bir katkıda bulunmamızı sağlıyor" diyen Timo Röbbel, "Perakende satıcılarla yakın temas halindeyiz, bu sayede onların istek ve ihtiyaçlarına odaklanarak yanıt verebiliyoruz" diye ekledi.

Bridgestone'un Konsept Mağazası Performance Center Açıldı

BRIDGESTONE'UN ağırlıklı üst segment sınıfına hizmet verdiği mağaza konsepti Bridgestone Performance Center'ın Türkiye'deki üçüncü, İstanbul'daki ikinci mağazası, İstanbul Anadolu yakasında, Bostancı mağazasında hizmet vermeye başladı. Geniş ve ferah bir alana konumlanmış iç-dış müşteri bekleme alanları, servis alanı, satış alanı, e-şarj noktası, kafe ve özel çalışma alanı gibi noktalarla müşteri deneyiminin üst seviyeye taşınması hedefleniyor.

Bridgestone Performance

Center olarak adlandırılan premium mağazalarda özellikle üst segment lastiklerin yoğunlukta olduğu sınıfta hizmet veriliyor. Geniş ve ferah bir alana konumlanmış iç-dış müşteri bekleme alanları, servis alanı, satış alanı, e-şarj noktası, kafe ve özel çalışma alanı gibi noktalarla müşteri deneyiminin üst seviyeye taşınması hedefleniyor.

Brisa'nın İstanbul Bostancı Bayisi Atlas Tur'un hizmete sunduğu Bridgestone Performance Center'da düzenlenen törene Brisa CEO'su Haluk



Kürkçü, Brisa Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tomio Fukuzumi, Brisa Satış Genel

Müdür Yardımcısı Cenk Koçdor, Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı

Bridgestone markası ile ayrıcalıklı hizmet vermek üzere oluşturduğu, müşteri deneyimini zenginleştiren mağaza konsepti "Bridgestone Performance Center"ı yaygınlaştırıyor.

cısı Evren Güzel, Satış Direktörü Serkan Seçkin'in yanı sıra Atlas Tur yönetimi de katıldı. Açılış konuşmasını yapan Haluk Kürkçü; "Brisa olarak, 2021 yılında müşteri tecrübesini güçlendirecek, müşterilerimize katma değer sunma çalışmalarımıza hız verdik ve bu doğrultuda Bridgestone'un Performance Center ismini verdiği mağaza konseptini Türkiye'de de hayata geçirdik. Bugün müşteri deneyiminin üst seviyeye taşınmasını hedeflediğimiz Bridgestone Performance Center ma-

ğazalarımıza bir yenisini daha ekliyoruz. Sektörde 30 yıllık tecrübeye sahip iş ortağımız Atlas Tur'la birlikte bu mağazayı hayata geçirmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Kaliteli ve sektörde en iyi olmak ilkesiyle, deneyimli personelimizle birlikte ve sektöre yön veren servis anlayışımız sayesinde son teknolojiye sahip ekipmanlarla müşterilerimize en iyi hizmeti sunacağız.

Brisa, önümüzdeki dönemde Performance Center mağazalarının sayısını artırmayı planlıyor.

Otopratik 30'u Aşkın Yeni Şube ile Türkiye'de Büyüme Hedefliyor

LASTIĞIN ötesinde hizmetler sunarak Türkiye'deki mobilite dönüşümüne liderlik eden Brisa, değişen ihtiyaçlar ve müşteri beklentileri doğrultusunda "Mobilite Merkezi" olarak konumlandırıldığı hızlı bakım servis zinciri Otopratik markasına yatırım yapmaya devam ediyor.

Mevcut Mobilite Merkezleri Otopratiklerden farklı olarak 300 metrekare ve altındaki alanlarda da hizmet verebilecek Otopratik Midi'lerin, Türkiye'nin tüm şehirlerinde açılması ve daha fazla müşteriye hizmet sunulması hedefleniyor. Şu anda 9 şehirde 9 noktada hizmet veren Otopratik Midi'ler, periyodik bakım, lastik satışı, lastik dışı ürün satışı, elektrikli araç bakımı, elektrikli



araç şarj noktası ve daha birçok Otopratik ürün ve hizmetini daha küçük alanlarda da müşterileriyle buluşturabilecek.

Brisa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cenk Koçdor, Otopratik hızlı bakım servis zincirlerini mobilite merkezleri olarak geleceğe hazırladıklarını belirterek, "Uzun yıllardır, müşterilerimizin yolculuklarında onlara lastiğin ötesinde hizmetlerle

eşlik etmek üzere çalışıyoruz. İhtiyaç duydukları anda müşterilerimizin yanı başında olmak istiyoruz. Her geçen gün zenginleştirdiğimiz hizmetlerimizi Otopratik Midi konsepti ile daha çok hizmet noktasına ulaştıracağız. Hedefimiz mobilitenin sektördeki lideri olarak 2024 yılında Otopratik Midi merkezlerimizi yaygınlaştırmak" diye konuştu.

Prometeon Kocaeli Fabrikası 63'üncü Yaşını Kutladı

TÜRKİYE'NİN ilk lastik fabrikası, Prometeon Türkiye Kocaeli Fabrikası, 63'üncü yaşını kutladı. Kuruluş yıl dönümü çerçevesinde çalışanların bir araya geldiği törende, kıdem alan çalışanlara plaket ve hediye takdim edildi.

Gerçekleşen törende, Prometeon Türkiye, AFME, Rusya, CIS CEO'su Gökçe Şenocak, Fabrika Direktörü (CTO) Bahadır Özer, İnsan Kaynakları Direktörü Okan Vural, CFO'su Mehmet Kaldırım, Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, Ar-Ge Direktörü Nail Güntut, Lastik-İş Sendikası İşyeri Baş Temsilcisi Bora Altay ve Prometeon çalışanları bir araya geldi.

Törende 15 yıl kıdem alan 8, 20 yıl kıdem alan 3, 25 yıl kıdem alan 6 ve 30 yıl kıdem alan-

lara plaketleri yöneticileri tarafından takdim edildi. Ayrıca bu sene 5 yıl kıdem alan 86, 10 yıl kıdem alan da 23 çalışan oldu.

Törende konuşma yapan Prometeon Türkiye Fabrika Direktörü (CTO) Bahadır Özer, Cumhuriyet'in 100'üncü yılında ülke ekonomisi için değer yaratmak üzere çalışmaya devam ettiklerine vurgu yaparak şunları kaydetti; "Türkiye'nin ilk lastik fabrikası olarak bugün Kocaeli fabrikamızın 63. yıl dönümünü kutluyoruz. Ülkemizin en yüksek ticari lastik üretim kapasitesine sahip fabrikamıza bugüne kadar emeği geçmiş tüm değerli çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz. En iyi lastikleri ve çözümlerini üretmek müşterilerimiz için tercih edilen iş ortağı olma vizyonumuzla bu sene de Ar-

Ge çalışmalarımıza ve üretimimize yatırım yaparak, işimize ve birbirimize değer katarak büyümemizi sürdürdük. 2024 yılı için hedefimiz; sizlerin katkısıyla, azami iş güvenliğiyle, çevreye verdiğimiz önemle, yenilikçi teknolojiye sahip akıllı lastiklerimizle sürdürülebilir büyümeye devam etmektir."

Organizasyonda kıdem alan çalışanlara teşekkür eden Prometeon Türkiye, Afrika, Orta Doğu, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü Okan Vural ise "Fabrikamız 63 yıldır ilimize, ülkemize ve ekonomiye değer katmak üzere çalışıyor ve her yıl yeni başarılarına imza atmaya devam ediyor. Bu başarıda büyük katkısı olan siz değerli çalışma arkadaşlarımıza ve ailelerinize teşekkür ederiz" dedi.

Stellantis Üretim Gücünü Artırmaya Devam Ediyor

GERÇEKLEŞTİRDİĞİ yatırımlar ve iş birlikleriyle performansını hızla artıran Stellantis, Kasım 2022'de verdiği taahhüdü yerine getirerek Cezayir'deki Tafraoui üretim tesisinde üretime başladığını açıkladı. Bu stratejik hamleyle Stellantis, Fiat 500 ve Fiat Doblò dahil olmak üzere Fiat modellerinin yerli üretimi yoluyla ülke otomotiv sektörünün gelişimini desteklemenin yanı sıra şirketin Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki pazar payını daha da güçlendirecek.

Sanayi ve İlaç Üretim Bakanı Ali Aoun'un ev sahipliğinde düzenlenen açılış törenine, Stellantis İcra Kurulu Başkanı Carlos Tavares, İşletmeler ve Made in İtalya'dan Sorumlu Bakan Yardımcısı Valentino Valentini, İtalya'nın Cezayir Büyükelçisi HE Giovanni Pugliese, Stellantis Orta Doğu ve Afrika Operasyon Direktörü Saïd Saayoud, Wali of Oran, Samir Cherfan, FIAT İcra Kurulu Başkanı Olivier

François, Opel ve Vauxhall İcra Kurulu Başkanı Florian Huettl, Üretim Direktörü Arnaud Deboeuf ve Stellantis Cezayir, Tunus Genel Müdürü Hakim Boutehra katıldı. Törende ayrıca, Stellantis'in otomotiv endüstrisinin gelişimine katkısını hızlandırmak amacıyla Stellantis ile Cezayir yetkilileri arasında bir Niyet Mektubu da imzalandı. Bu, üretim kapasitesi, yerel entegrasyon oranı ve Cezayir Eğitim Bakanlıkları ile ortaklaşa bir Stellantis Akademisi'nin oluşturulması açısından ikinci adımı temsil ediyor.

Dare Forward 2030 planının, Cezayir'in Stellantis'in bölgesel geleceğine dahil edilmesini öngördüğünü ifade eden Stellantis CEO'su Carlos Tavares ise, "Fiat markasını ülkeye getirerek, Cezayir'de otomobil üretmek ve Cezayirli müşterilerimize harika modeller sunarak bu planımızı gerçekleştirmiş olmaktan gurur duyuyoruz. Bu, Tafraoui sakinleri ve Cezayirli müşterilere katma değer yaratan büyüme ve gelişme yolculuğunun başlangıcıdır. Bu gelişimle ülkeye olan bağlılığımızı artırmaya hazırız" diye konuştu.



140 bin saatlik eğitim verildi

Stellantis, bilgi ve teknoloji transferi de kilit öneme sahip elektrik destekli ve elektrikli araçlar da dahil olmak üzere ileri teknolojilerde uzmanlaşmaya odaklanıyor. Mevcut Stellantis ve Tedarikçi operasyonel ekipleri 2023 yılında 125 bin saatlik eğitimden geçtiler. Ayrıca bayi ağı personeli 15 bin saatin üzerinde eğitim

aldı. Ayrıca fabrikanın teknik ve yönetim ekipleri için bir "Otomotiv" Üniversite Diploması oluşturuldu ve müşteri memnuniyetini garanti altına alacak süreçler geliştirildi ve bayi ağı genelinde uygulandı.

Elektrikli araç yatırımları devam ediyor

Elektrikli araçlara geçiş için çalışmalarına hız veren Stellantis, kurumsal girişim fonu Stellantis Ventures, sodyum iyon batarya teknolojisi geliştiren ve ticarileştiren Fransa merkezli bir şirket olan Tiamat'a stratejik yatırımcı olarak katıldığını duyurdu. Sodyum iyon teknolojisi kilo-

Stellantis, Cezayir'de üretime geçiyor. Tafraoui fabrikasında 200 milyon Avro yatırım ile başlatılan üretim, yılda 90 bin adet otomobil montajı yapacak. Yüzde 35'in üzerinde yerlilik oranıyla, Cezayir pazarına güçlü bir katkı sağlayacak.

vatsaat başına daha düşük bir maliyet sağlarken lityum ve kobalt içermiyor. Sodyumun bol miktarda bulunan bir element oluşu, sürdürülebilirlik ve hammadde kullanımı açısından önemli avantajlar, günümüzde yaygın olarak kullanılan lityum iyon batarya teknolojisine kıyasla daha uygun maliyetli enerji depolama olanağı sunuyor.

Hedef 2030 yılında Avrupa'da tamamen elektrikliye geçiş

Elektrikli güç-aktarma sistemine geçiş, Dare Forward 2030 stratejik planının önemli bir ayağını oluşturuyor. Bu, 2030 yılına kadar Avrupa'da tamamı binek batarya elektrikli araç (BEV) satış karmasına ve Amerika Birleşik Devletleri'nde yüzde 50

binek ve hafif ticari elektrikli araç satış karmasına ulaşmayı içeriyor. Bu satış hedeflerine ulaşmak için Stellantis, yaklaşık 400 GWsa batarya kapasitesini teminat altına alıyor. Stellantis, 2038 yılına kadar, tüm kapsamlar dahil olmak üzere, kalan emisyonların tek haneli yüzdesel telafisi ile net sıfır karbonlu bir şirket olma yolunda ilerliyor. Bu hedefi desteklemek üzere dünya genelinde önemli anlaşmalar imzalayarak 2027 yılına kadar EV ham madde tedarikini teminat altına alan Stellantis, Factorial Energy ile katı hal, Lyten Inc ile lityum-kükürt ve Tiamat ile sodyum-iyon dahil olmak üzere enerji depolamaya yönelik alternatif teknolojilerin geliştirilmesine de yatırım yapıyor.

Kia EV9'dan 563 Km'ye Kadar Sürüş Menzili



Kia, sıfır emisyon hedefi ile tam elektrikli SUV modeli Yeni EV9'u tanıttı.

KIA, sıfır emisyon hedefi ile yeni çağın modern yaşam tarzı için tasarladığı ve ürettiği tam elektrikli SUV modeli Yeni EV9'u düzenlenen global lansman toplantısında tanıttı.

Kia'nın ilk defa elektrikli bir modelinde kullandığı üç sıra koltuk düzenine sahip olan Yeni EV9, güçlü, sofistike ve teknolojik açıdan gelişmiş bir elektrikli araç deneyimi sunuyor. Altı ve yedi koltuk seçeneklerine sahip olan Yeni Kia EV9, WLTP'ye göre 563 kilometreye varan onaylı sürüş menzili ile öne çıkıyor.

Kia'nın Elektrikli Küresel Modüler Platformu (E-GMP) üzerine inşa edilen Yeni EV9, E-SUV segmentinde standartları yükseltiyor. Uzun aks mesafesi ve tamamen elektrikli araç mimarisi, üç koltuk

sırasının her birinde konfor ve her bir yolcu için geniş alan sağlıyor. Altı koltuklu versiyonda ikinci sıra koltukları isteğe bağlı olarak döner koltuk özelliği ya da relaxation özellikli tercih edilebiliyor. Döner koltuklar ise üçüncü sıraya bakacak şekilde hareket edebiliyor ve yolcular için yüzü seyahat imkânı tanıyor.

Yeni EV9 ayrıca dijital yan aynalar, elektrikli kapı kolları, birinci ve ikinci sıra için soğutmalı koltuklar ve panoramik ekran gibi yolculukları daha konforlu ve rahat kılan yeniliklere de sahip. 563 kilometreye varan sürüş menzili, 15 dakikada 249 kilometreye ultra hızlı şarjla tamamlıyor. Arkadan itişli veya dört çeker olmak üzere iki seçenek sunuyor. Her iki versiyon da Kia'nın dördüncü nesil batarya teknolojisine sahip 99,8 kWsa batarya ile donatılıyor.

Arkadan itişli versiyon, 149,5 kW güç ve maksimum 350 Nm tork sağlayan bir elektromotora sahip. Bu versiyon 0-100 km/s hızlanmasını 9,4 saniyede tamamlıyor ve 185 km/s maksimum hıza ulaşıyor. WLTP normuna göre 563 km tamamen elektrikli sürüş menzili sağlıyor.

Yeni Kia EV9 dört çeker (AWD) seçeneği için her biri 141 kW güç ve 350 Nm tork üreten iki elektromotora sahiptir. GT-Line versiyonu 5,3 saniyede 100 km/s'e, en yüksek hız olarak 200 km/s'e ulaşabiliyor. AWD versiyonları WLTP normuna göre GT-Line versiyonunda 505 km elektrikli sürüş menzili sağlıyor.

800 volt ultra hızlı şarjı destekleyen altyapıya sahip olan Yeni Kia EV9, böylece şarj için daha az zaman harcıyor.

Şarj Edilebilir BYD Seal U Hibrit Türkiye'ye Geliyor

BYD, Avrupa'da daha fazla pazarda yer almaya devam ederken aynı zamanda ürün çeşitliliğini artırarak daha fazla kullanıcının BYD deneyimini yaşamasını sağlıyor. BYD'nin son yeniliği ise, D-SUV segmentinde konumlandırılan BYD SEAL U modeli oldu. Tam elektrikli ve şarj edilebilir hibrit versiyonları bulunan BYD SEAL U, pratikliği, konforlu sürüşü ve geniş yaşam alanını, estetik tasarım ve yüksek donanım özellikleriyle kombine ediyor. BYD SEAL U aynı zamanda yüksek malzeme kalitesi ve gelişmiş teknolojik özellikleriyle premium SUV dünyasına yeni bir soluk getiriyor.

Avrupa'da ilk kez Türkiye'de satışa sunulacak olan şarj edilebilir hibrit BYD SEAL U DM-i, ismini "Akıllı Çift Motor/Dual Motor-intelligent" teknolojisinden alıyor. Yüksek performansı, konforlu sürüşü ve rahat kullanımıyla birlikte yüzde 100 elektrikli dünyasını geleneksel dünyayla bir araya getiren BYD SEAL U DM-i, dört silindireli 72kW'lık 1.5 litrelik benzinli motoru, 145

kW'lık elektrikli motorla buluşturuyor. BYD SEAL U DM-i, hibrit motorunu ise otomatik şanzımanla eşleştiriyor. 18.3 kWsa Blade Batarya'ya sahip olan BYD SEAL U DM-i, şarj edildiğinde WLTP ölçümlerine göre ortalama 80 kilometrelik elektrikli menzili sunuyor. Bu menzil şehir içerisinde 110 kilometreye kadar çıkıyor. Aracın kombine olarak menzilin 1080 kilometre olması, şarj edilebilir hibrit BYD SEAL U modelini gerçek ve konforlu bir uzun yol otomobili yapıyor. BYD SEAL U DM-i'nin bataryası, 18 kW DC hızlı şarjı destekliyor olması rakiplerinden ayrışmasını sağlıyor.

Dengeli oranlara sahip akıcı tasarım, güçlü omuz hatları ve şık tavan çizgisiyle arka bölüme kadar uzanıyor. Arka tasarım aracın geniş gövdesinin altını çizerken arka LED ışıklandırma 'Okyanus Estetiği' tasarım diline atıfta bulunarak su damlasından ilham alıyor.

Araç, 4.775 mm uzunluğa, 1.890 mm genişliğe ve 1.670 mm yüksekliğe sahip. 2.765 mm aks aralığı ve düz zemin tasarımı sayesinde arka yolcular için bol miktarda diz mesafesi sunan BYD SEAL U, bu ölçüleriyle birçok 7 koltuklu modelden dahi daha uzun ve geniş olmasıyla dikkat çekiyor. Pratikliği artırmak adına, 60:40 oranında katlanan arka koltuklarla bagaj hacmi 552 litreden 1.440 litreye kadar genişletilebiliyor.

BYD SEAL U, tüm BYD modellerinde olduğu gibi, pasif ve aktif güvenlik için yüksek standartlar sunuyor.



Fiat 5 Kategoride Ödül Aldı

FIAT, Türkiye toplam otomotiv satışlarında 2023 yılında da zirvedeki yerini korudu. 2019 yılından bu yana liderliği bırakmayan ve üst üste 5 yıldır lider olan ilk marka unvanını alan Fiat, otomotiv pazarında 1 milyon 232 bin 635 adetle rekor satış rakamına ulaşılan 2023 yılında, 193 bin 622 adetlik toplam satış adedi ile yüzde 15,7 pazar payı elde etti.

Hem otomobil hem toplam otomotiv pazarında en çok tercih edilen marka olan Fiat, otomobil pazarında 125 bin 346 adetle yüzde 13 pazar payı, hafif ticari araç pazarında 68 bin 276 satış adedi ile yüzde 25,7 pazar payı elde etti. Egea modeli, 8'inci kez, binek otomobil pazarında liderliği elde ederken, hafif ticari araçlar ürün gamının minivan sınıfında yer alan güçlü oyuncusu Fiorino da 42 bin 250 adetlik performansı ile, segmentinde en çok tercih edilen model oldu.

Fiat, Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) tarafından bu yıl 14'üncüsü düzenlenen; markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendiren ODMD Satış ve İletişim Ödülleri, 2023 Gladatörleri'nde toplam 5 kategoride ödüllendirildi. Marka, "En Çok Tercih Edilen Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası", "En Çok Tercih Edilen Otomobil Markası", "En Çok Tercih Edilen Hafif Ticari Araç Modeli" ve "En Çok Tercih Edilen Otomobil Modeli" ödülleri yanı sıra; "Yılın TV Uygulaması" Kategorisi'nde "Fiat 500e Reklam Film" ile ödüle layık görüldü.

Fiat Marka Direktörü Altan Aytaç, "Rekor satış adedine ulaşılan 2023 yılında 193 bin adetlik satış adedimizle üst üste gelen beşinci pazar liderliğimizin heyecanını ve gururunu yaşıyoruz. Toplam pazar liderliğinin yanı sıra otomobil pazarında da "Türkiye'nin en çok tercih edilen markası" olmaya devam etmemiz, Egea modelimizin tam 8 yıldır "Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobili" ve Fiorino modelimizin de "Türkiye'nin en çok tercih edilen hafif ticari araç modeli" olması mutluluğumuzu bir kat daha artırıyor. Fiat markasının her yıl artarak devam eden başarı hikayesinin kahramanları olan tüm ekip arkadaşlarımızı ve Fiat Bayi Teşkilatı'ımızı gönülden tebrik ediyor, markamızı ve ürünlerimizi tercih eden tüm müşterilerimize bize bu gururu yaşattıkları için teşekkür ediyoruz" dedi.

Ürün gamını ve hizmet yelpazesini sürekli geliştirmeye çalıştıklarını ifade eden Aytaç; "Ürünlerimizi 2023 yılında da müşteri beklentileri doğrultusunda yenilemeye devam ettik. 2015 yılından günümüze her sene yenilenen Egea ailesinde, 2023 yılında Sedan ve Cross gövde tiplerinde sunulan özel seri, şık ve sportif "Limited" versiyonumuz büyük beğeni topladı. Müşteri ihtiyaçları paralelinde yenilenen Egea ailesinin

önümüzdeki yıl da getireceğimiz yeniliklerle yine zirvede yer alacağına inanıyorum. Egea'nın yanı sıra Cumhuriyetimizin 100. Yılına özel olarak tasarladığımız "Fiorino 100. Yıl" versiyonu da büyük ilgi gördü. 2023'ün ilk çeyreğinde satışa sunduğumuz markamızın en özel modeli elektrikli 500e kısa zamanda büyük ilgi gördü. Yine 500 ailesinde yer alan 500X modelimizin de gelişmiş hibrit teknolojisiyle donatılmış ver-

siyonunu pazara sunarak yeniliklerimize devam ettik" şeklinde belirtti.

Aytaç, otomotiv sektörünün her anlamda bir değişim sürecinden geçtiğini de kaydederek şunları söyledi; "Bu değişim süreci bizleri çok yönlü araştırma ve geliştirmeye yönlendiriyor. Müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıran, onlara katma değerli hizmetler sunan yeni mobilite hizmetlerini devreye almayı çok önemsiyoruz. Hayata geçirdiğimiz mobilite



hizmetlerimizin, müşterilerimize katma değer sağlayarak markamızı zirveye taşıdığını düşünüyorum. Çünkü

Fiat bir otomotiv markası olmaktan ziyade hayatın içinde çözümler sunan bir marka olarak konumlanıyor."



FUARCILIK TIC. LTD. ŞTİ.



BEYOND EXPECTATIONS










20-22 Kasım 2024

Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi

İstanbul

» www.logitrans.istanbul



international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

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

27
OCAK 2024

Otonom Park ve Şarj İçin Testler Başladı

PARK yeri bulmak, özellikle labirent gibi otoparklarda yorucu ve zaman alıcı olabilir ve aracı daha sonra tekrar bulmak da bundan farklı bir durum değil. Ücretsiz bir şarj noktası arayışında da sıklıkla benzer bir hikaye ile karşı karşıya kalınıyor. Bosch, Volkswagen'in yan kuruluşu Cariad ile birlikte şimdi otonom vale şarjını test ediyor. Bosch'un otonom vale park sistemine dayanan bu çözüm, elektrikli araçları sürücüsüz bir şekilde, bir şarj robotunun otomatik olarak şarj ettiği bir şarj noktası ile donatılmış boş bir park alanına yönlendiriyor. Şarj işlemi tamamlandıktan sonra, araç sürücüsüz olarak başka bir park alanına manevra yapıyor. Bosch ve Cariad şu anda Almanya'daki iki şirket içi otoparkta gerekli teknolojiyi test ediyor. Cariad'ın Ingolstadt'taki personel otoparkında, iki şirket otonom vale otoparkı ile sürücüsüz otoparkı test

Bosch ve Volkswagen işbirliği Cariad, otonom vale park servisine dayalı sürücüsüz park ve şarj servisini test ediyor.

ederken, Bosch'un Ludwigsburg'daki geliştirme otoparkında otonom vale şarjı ile sürücüsüz şarj test ediliyor.

Elektromobilitate: menzil konusundaki kuşkuları gidermek için otomasyon

Kolay ve anlaşılır şarj, elektrikli otomobil sürücülerinin istek listesinin en başında yer alıyor. Ancak günlük deneyimleri farklı bir hikaye anlatıyor: şarj noktalarında uzun kuyruklar, güç kablosunun çok geç çıkarılması durumunda engelleme ücretleri ve kablunun elle taşınması. Bu zorlukların üstesinden gelen otonom vale şarjı, elektrikli araçları şarj ederken müşteri rahatlığını büyük ölçüde artırıyor. Dahası, bu teknoloji otomobil üreticileri, şarj



noktası işletmecileri, otopark işletmecileri ve enerji tedarikçileri için bir dizi avantaj sunuyor. Çevre açısından ise elektrikli araçlar, karayolu trafiğinden kaynaklanan karbon emisyonlarında azalma anlamına geliyor.

Bosch'ta Etki Alanları Arası Seviye 4 Park Ürün Alanı Başkan Yardımcısı Manuel Maier "Otomasyon, mobilite devriminde ve elektromobilitateye geçişte kilit bir rol oynuyor. Otonom vale park ve

otonom vale şarj olmak üzere iki servisimiz kullanıcılar için mobilite deneyimini çok daha sorunsuz hale getiriyor. Elektrikli araçların şarj edilmesini kolaylaştırmak, insanların menzil konusundaki şüphelerini giderir ve elektromobilitenin yaygın bir şekilde kabul görmesi için gereklidir. Bosch ve Cariad bu düşünceyle park etme ve şarj etme işlemlerini daha da verimli ve kullanışlı hale getirebilir." dedi.

Cariad'ın Otopark Müdürü

rü Rolf Dubitzky de bu iş birliğinde büyük bir potansiyel görüyor: "Bosch ile birlikte otonom park etme ve şarj etmenin geleceğini şekillendirmekten özellikle memnuniyet duyuyoruz. İş birliğimiz, son ürünün güvenilir olması ve müşterilere mümkün olan en iyi kullanıcı deneyimini sunması için teknolojileri araç geliştirmenin erken bir aşamasında test etmemize olanak tanıyor."

Altyapı, aracı park alanı

na yönlendiriyor, burada bir robot şarj kapağını açıyor ve şarj kablosunu otomatik olarak yerleştiriyor, araç batayası tamamen şarj olduğunda tekrar çıkarıyor. Araç daha sonra normal bir park alanına geri dönerek şarj noktasını aküsü zayıf olan bir sonraki elektrikli araç için boşaltıyor. Tüm bunlar, birden fazla aracın insan etkileşimi olmadan şarj edilmesini ve park edilmesini mümkün kılıyor. Bu da şarj altyapısının verimliliğini artırıyor, şarj noktalarının kullanımını optimize ediyor ve müşterileri şarj noktasında uzun süre bekleme zahmetinden kurtarıyor.

Otonom vale park servisi, dünyanın ilk sürücüsüz SAE Seviye 4 park servisi ve yaklaşık bir yıldır Stuttgart havalimanındaki P6 otoparkında faaliyet gösteriyor. Bosch ayrıca Almanya genelindeki diğer otoparkları da altyapı teknolojisiyle donatmaya başladı.

LG, ABD'deki İlk Elektrikli Araç (Ev) Şarj Cihazı Fabrikasını Açtı

LG Electronics (LG), ABD'deki ilk elektrikli araç (EV) şarj cihazı üretim fabrikasını Fort Worth, Teksas'ta açtı. 5 bin 500 m2'lik yeni tesisiyle EV şarj çözümleri altyapısını genişleten LG'nin Kuzey Amerika pazarında yıllık 10 bin adedin üzerinde kapasiteye sahip olması bekleniyor.

LG tarafından yapılan açıklamaya göre şirket, Güney Kore dışındaki ilk EV şarj cihazı üretim tesisi olan Teksas fabrikasında 11 kW şarj cihazlarının montajına

LG, gelişmiş EV şarj cihazları üretmek için ABD'deki ilk fabrikasını Teksas'ta açtı.

başladı ve yılın ilk yarısında 175 kW hızlı şarj cihazlarının üretimine başlayacak.

LG CEO'su William Cho, 2023 yılında şirketin gelecek vizyonunu açıklarken, "Elektifikasyonun" orta ve uzun vadede hızlı büyümenin önemli bir itici gücü olacağını belirtti. LG'nin ABD elektrikli araç şarj pazarına girişi, şirketin artan yerel talebi karşılama-

ma ve yeni iş fırsatları keşfetmesine olanak tanıyacak. Stratejik ve felsefi olarak ABD hükümetinin Enflasyonu Azaltma Yasası'nda belirtilen enerji ve çevre hedeflerinin birçoğuyla uyumlu olan sürdürülebilirlik odaklı şirket, elektrikli araç şarjı işini güçlendirmeye kararlı ve Asya ve Avrupa da dahil olmak üzere dünya çapındaki varlığını büyütme planlarına başladı.

LG ayrıca, 2024 yılında 350 kW ultra hızlı şarj cihazını piyasaya sürmeyi ve özellikle ticari seyahat ve uzun mesafe taşı-

macılığı gibi alanlarda faaliyet gösteren müşterilerin çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak için EV şarj cihazı serisini genişletmeyi hedeflediğini belirtti.

LG İş Çözümleri Şirketi Başkanı Jang Ik-hwan'ın aktardıklarına göre, LG Teksas'ta EV şarj cihazı üretim fabrikasını kurarak, ABD'de hızla artan EV altyapısı talebine aktif olarak yanıt verebilecek ve müşterilerine verimli şarj ünitelerini geliştiren güvenilir EV şarj çözümleri sunacak.



ZF ve WABCO Ticari Araç Servis Ağlarını Birleştiriyor

ENDÜSTRİYEL teknolojiler ve mobilite sistemleri tedarikçisi ZF ile ticari araç teknolojilerinin öncüsü WABCO'nun, ağır ticari araç servis ağları tek bir ser-

vis konsepti altında birleşiyor. Bu birleşimle WABCO Service Partnerleri ve ZF Service Point'leri, ZF [pro]Service konseptiyle bir araya gelerek sektörde güç-

lü bir sinerji oluşturulması amaçlanıyor. Bu stratejik iş birliği ile müşterilere daha etkili, kapsamlı ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunulması hedefleniyor.

ZF Aftermarket Türkiye ve WABCO'nun Türkiye'deki tek temsilcisi ve distribütörü Intermobil Otomotiv iş birliğiyle Antalya'da düzenlenen lansman etkinliğinde her iki firmanın üst düzey temsilcileri, ZF ve WABCO'nun ticari araç servis ağı temsilcileri ve sektörden 250'nin üzerinde katılımcı yer aldı.

Lansman etkinliğinde ZF

Aftermarket Türkiye Genel Müdürü Selim Aydınloğlu, "Bu etkinlikte WABCO ve ZF servislerinin değerli temsilcileriyle bir arada olmak bize gurur veriyor. Bu birliktelik filolara ve ticari araç sahiplerine özel çözümler ve hizmetler sunma konusunda benzersiz fırsatlar yaratmamıza olanak tanıyacaktır. Ana hedefimiz, müşterilerimizi desteklemek ve servis ortaklarımızın en son pazar bilgisine ve profesyonel gelişimine olanak sağlamaktır. Bu sayede servislerimizin büyüyen ve değişen ticari araç pazarının

gelecek zorluklarına daha iyi hazırlanmalarını ve servis hizmetlerinin kapsamını genişletmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

Intermobil Otomotiv'in Genel Müdürü Rıfat Perahya ise açılış konuşmasında WABCO ve Intermobil Otomotiv arasındaki iş birliğinin gücünü vurgulayarak, "41 yıldır gururla taşıdığımız WABCO markasının ZF ile entegrasyonunun önemli bir adımı olan ticari araç hizmet portföyünün genişletilmesi, her zaman güçlü ve sürdürülebilir bir şekilde ilerleyerek,

Kapsamlı ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak için güç birliği yapan ZF ve WABCO servis ağlarını, ZF [pro]Service konsepti altında bir araya getiriyor.

başarılarla dolu bir geleceği temsil ediyor. İki başarılı servis ağının birleşmesi, ticari araç sistemleri teknolojisi alanında inovasyon ve kapasite bakımından yeni bir döneme girişi simgeliyor. Lojistik sektörünün zorluklarına ve fırsatlarına karşı birlikte mücadele edeceğimiz için büyük bir heyecan içindeyiz" dedi.



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



Ziver İnşaat Filosuna 50 Adet Renault Trucks Araç Ekledi

ANKARA merkezli Ziver İnşaat, tüm inşaat endüstrisi yelpazesini kapsayan faaliyetlerinde kullanmak üzere 50 adet Renault Trucks araç ile filo yatırımını gerçekleştirdi.

Projesinin tüm süreçlerini özmal araçlarıyla yürütmeyi hedefleyen Ziver İnşaat, tamamı ADR'li 10 adet Renault Trucks T480 çekici, 5 adet C520 ve 35 adet K520 kamyon olmak üzere toplam 50 adet araç alımı gerçekleştirdi.

Ankara'da Ceyhan Otomotiv'in tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde açıklanarak bulunan Ziver İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Demirci; "Ziver İnşaat olarak ulaştırma projelerinden baraj ve isale hattı projelerine, bina kompleks projelerinden endüstri tesislerinin alt yapı projelerine kadar üstlendiğimiz her projenin taahhütlerini başarıyla tamamlamaya devam ediyoruz.

Tüm projelerimizin saha ve görev döngülerine göre farklı zorlukları bulunuyor. Dolayısıyla şantiye sahalarımızda en büyük görev, deneyimli ekibimiz kadar araç filomuza düşüyor. Dene-yimlerimiz doğrultusunda yeni araç yatırımlarımızda Renault Trucks'ın gelişmiş T, C ve K serilerini araştırıp, inceledik. Kullanıcılarından da aldığımız referanslarla ihtiyaçlarımızı karşılayacağına inanarak bu araçların alımlarını yaptık. Söz konusu olan sadece araç alımı değil tabii ki. Araçların zorlu sahalarda ağır yüklerin altına girmesi nedeniyle projelerimizin sorunsuz devam etmesi için satış sonrası hizmetleri de önemli bir nokta. Renault Trucks ve Ceyhan Otomotiv'in yaklaşımları nedeniyle yalnızca araçlara değil aynı zamanda iyi bir çözüm ortaklığına yatırım yaptığımızı inanıyoruz" diye belirtti.

Ziver İnşaat, teslim aldığı

35 adet Renault Trucks K520 kamyonu, Soma Kömür madeni şantiyesindeki çalışmalarında kullanacak. Renault Trucks C520 araçlar ise Türkiye'nin farklı bölgelerinde bulunan Ziver İnşaat şantiyeleri arasında iş makinelerinin taşınmasını sağlayacak. Böylece özmal yatırım ile iş makinelerinin lokasyonlar arasında nakliyesi, hem maliyet hem de zaman tasarrufu sağlanarak mümkün olacak. Renault Trucks T480 çekicilerin bir kısmı ise şantiye sahalarında çalışan araçlara yakıt ikmali için görev yapacak. Bir kısmını da silobas treylerler ile beton santrallerine dökme çimento taşımada kullanacak.

Veysel Demirci, her proje şantiyesinin farklı dinamikleri olduğuna dikkat çekerek; "Türkiye'nin farklı noktalarında projelerimiz kesintisiz devam ediyor. Her projenin de alanında kendine has zorlukları

bulunuyor. Örneğin bir bor maden sahası çalışmamızda çıkan maden, diğer sahalarla göre daha akıcı ve yapışkan yapısıyla araçlarımızın bakım ve görev ömrünü çok olumsuz etkilemişti. Böyle durumlarda araçların dayanıklı olması son derece önem taşıyor. Bu anlamda Renault Trucks K serisinin performansından çok etkilendiğimizi söylememiz gerekir. Tam bir şantiye aracı" şeklinde açıkladı.

Teslimat sırasında Ziver İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Demirci ile görüş alışverişinde bulunan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise; "Ziver İnşaat'ın T, C ve K serimizdeki güçlü araçlar ile filosuna yeni bir soluk getirdiğine inanıyoruz. Eminim araçlarımızın dayanıklılığından, düşük operasyon maliyetlerinden, güçlü performanslarından ve yol tutuşlarından çok memnun



kalacaklar. Yeni iş birliğimizde her süreci kendileriyle titizlikle takip ediyor olacağız" dedi.

Açıklamalarında 2023 yılını da değerlendiren Veysel Demirci; "Ülkemizi derinden etkileyen deprem felaketi ile üzücü başlayan yıl, tüm sektör ve firmaları olumsuz etkiledi. Tüm iş kollarında maliyet ve giderler arttı. Bu olumsuzluklara rağmen ekonomik şartların müsaade ettiği oranda hizmet sunarak çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürdük. Üstlendiğimiz her projeyi taahhütte bulunduğumuz şekilde zamanında, istenilen kalitede ve öngörülen bütçede tamamlamak üzere büyük özveri ile çalışmaya devam ettik. 2024 yılında ise

yolumuza aynı istikrarla devam edip yüzde 50 oranında büyüme hedefliyoruz. Bu doğrultuda filomuz dahil olmak üzere yatırımlarımızı sürdürüyoruz" şeklinde belirtti.

Ceyhan Otomotiv Genel Müdürü Emre Kirazcı ise; "Renault Trucks ailesinin bir üyesi olarak araçlarımız ve çözümlerimiz ile özellikle 2000 yılından bu yana ülke genelinde büyük çaplı birçok projeye imza atan Ziver İnşaat'ın çözüm ortağı olmaktan mutluluk duyuyoruz. Ziver İnşaat, kullanacağı Renault Trucks araç gamı çeşitliliği ile alanında pek çok firmaya referans olacak. Stratejik proje ortaklığımızın artarak devam etmesini temenni ediyoruz" dedi.

Renault Trucks, Agit'e Özel Tasarım Prestige Modelini Teslim Etti

RENAULT Trucks, Cumhuriyet'in 100'üncü yılına özel tasarlanan Prestige modelini, Mersin merkezli Agit Uluslararası Nakliyat'a teslim etti. Gıda lojistiği hizmeti veren Agit, frigorifik araçlarıyla özellikle yaş meyve sebze taşıma

operasyonlarına odaklanmış durumda. Filosuna yeni katılan özel tasarım çekici, hem yurt içinde hem de yurt dışında kullanılacak.

Yeni aracın teslimatı, Mersin'de Agit Yönetim Kurulu Başkanı Muazzez Araç, Re-

nault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü Özgür Fırat, Erman Ticari Araçlar Genel Müdürü Ahmet Gözü ve Renault Trucks Finans Ülke Satış Müdürü Emrah Barış'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

Aynı zamanda UND Yüksek

İstişare Konseyi Üyesi de olan Muazzez Araç, bölgesinde lojistik sektörünün aktif kadın yöneticilerinden biri. Tes-



limat sırasında açıklamalarda bulunan Muazzez Araç; "Renault Trucks çekicilerden

memnuniyetimizi 100'üncü yıl özel tasarım aracı ile taçlandırmak istedik. Milli duyguları yüksek bir aile şirketi olarak bu araçla

yollarda olacağımız için onur duyuyoruz. Öte yandan Prestige, Turbo Compound teknolojisine sahip ilk Renault Trucks aracımız olacak. Bu özel teknolojinin sağlayacağı yakıt tasarrufunu deneyimlemek için de oldukça heyecanlıyız" dedi.

Renault Trucks T serisi, yakıt tüketimi ve CO2 emisyonlarını daha da düşürmek üzere opsiyonel olarak Turbo Compound teknolojisine sahip DE13 motorlarla donatılıyor.

Bu motorlar, yeni teknolojilerin ve özel hizmetlerin entegrasyonu ile birleştiğinde önceki nesil Renault Trucks motorlarına kıyasla yüzde 10'a kadar yakıt tasarrufu sağlıyor.

Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü Özgür Fırat açıklamasında; "Renault Trucks kamyon ve çekici modelleri, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'deki kullanıcılarımız tarafından düşük yakıt tüketimleri ile takdir ediliyor. Turbo Compound teknolojisi ise optimum performans için yüzde 10'a kadar daha fazla yakıt tasarrufu sunarak toplam sahip olma maliyetlerini bir adım daha ileriye taşıyor. Prestige çekicimiz ise estetik, konfor ve güç çıtasını yukarıya çıkartan bir araç. Dolayısıyla Cumhuriyet'in 100'üncü yılına özel tasarladığımız kırmızı -beyaz aracımız bu modelin özellikleri ile çok güzel birleşti. Agit Uluslararası Nakliyat'a bu özel tercihleri için teşekkür ederiz" dedi.



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'numlu telefonu aramanız ya da aysberg@aysberg.com adresine e-posta göndermeniz yeterli.



Abone olan herkese
Aysberg Basın Yayın
tarafından hazırlanan
Taşımacılık Rehberi

BEDAVA

Boğaziçi Beton 203 Adet Mercedes-Benz Kamyon ve Çekici Teslim Aldı

HAZIR beton firmalarından Boğaziçi Beton, araç parkını 203 adet Mercedes-Benz kamyon & çekici ile daha da genişletti.

Hazır beton üreticisi Boğaziçi Beton, araç parkına yaptığı yatırımlar doğrultusunda satın aldığı 203 adet kamyon ve çekiciyi Mercedes-Benz Türk'ün kamyon bayi ve yetkili servisi Heska Motorlu Araçlar'ın ev sahipliğinde gerçekleşen törende teslim aldı. Boğaziçi Beton'un filosunu genişletmek için satın aldığı araçların tamamına yakını Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretildi. Mercedes-Benz Arocs 4142 B, Actros L 1848 LS, Arocs 4148 K, Arocs 4143 P ve Arocs 4443 P model araçlar, hazır beton ve agrega nakliyesinde kullanılmak üzere Boğaziçi Beton'un filosundaki yerini aldı. Teslimat törenine; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon Pazarlama ve

Satış Direktörü Alper Kurt, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Pazarlama İletişimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Kamyon Filo Satış Müdür Yardımcısı Onur Nurdoğan, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü Onur Sağdıç, Kamyon Satış Finansman Yetkilisi Aydın Göktaş, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ, Yönetim Kurulu Üyeleri Hamdi Yüncü ve Nihat Toloğ, Kamyon Satış Müdürü Nurullah Toloğ, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Renas Toloğ ile Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim

Zengin, Genel Müdürü Ömer Erbayraktar, Agrega ve Teknik İşler Direktörü Kıvanç Baş, CFO'su Burhan Aktaş, Lojistik Direktörü Erkan Zengin ile aile üyeleri Eren Zengin ve Emir Zengin katıldı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Boğaziçi Beton'un bize ve araçlarımıza duyduğu güven sayesinde, bugün firmanın güçlü filosunun tamamının Mercedes-Benz markalı araçlardan oluştuğunu paylaşmaktan gurur duyuyorum. Mercedes-Benz Türk olarak bizim en güçlü kaslarımızdan biri müşterilerimizin duyduğu memnuniyet. Bu da beraberinde uzun yıllar süren iş birliğini getiriyor. Boğaziçi Beton, son 10 yılda yaklaşık bin 500 adet Mercedes-Benz kamyon alımı yaptı ve bugün teslim edilen 203 araçla birlikte tamamı Mercedes-Benz marka 435

adet kamyon&çekiciden oluşan bir filoya sahip. Uzun yıllardır araç satın alım tercihini bizden yana kullanan Boğaziçi Beton'a, değerli bayimiz Heska Motorlu Araçlar'a, araçların kredilendirilmesini gerçekleştiren Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a Mercedes-Benz Türk ailesi adına teşekkür ediyorum." şeklinde konuştu.

"İş ortaklığımızın uzun yıllar süreceğine inanıyorum"

Törende konuşan Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Zengin, üretim ve satış faaliyetlerini İstanbul'da 23 farklı lokasyonda, 31 hazır beton tesisi ile sürdürdüklerini belirterek şunları söyledi: "Ana faaliyet alanımız olan hazır beton üretimi ve satışı ile birlikte, betonun hem kalitesini hem maliyetini etkileyen agregayı da kendi bünyemizde üretiyoruz. Bu kapsamda yıllık 6 milyon



ton agrega üretim kapasitesine sahip iki adet Taş Kırma tesisi ile İstanbul Avrupa Yakası'nın yüksek kapasiteli Agrega Maden Ocağı işletmecisiyiz. Büyüme stratejimizin bir parçası olarak araç parkımızı genişletmeyi aralıksız sürdürüyoruz. Mercedes-Benz marka kamyon ve çekicilere yaptığımız yatırımlarımızın firmamıza yansımalarından çok memnunuz. Toplam sahip olma maliyetimizin sektördeki diğer oyunculara kıyasla daha avantajlı olması da Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllar karşılıklı güven içinde çalışmamızda çok etkili oldu. Bugün teslim aldığımız 203 adet Mercedes-Benz kamyon ve çekici ile iş ortaklığımızın karşılıklı güven içerisinde, daha uzun yıllar süreceğine inanıyorum."

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise şöyle konuştu: "Kurduğumuz günden bu yana müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinliyor ve bu doğrultuda yatırımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Mercedes-Benz marka kamyonların bayi ve yetkili servisi olarak bugün burada teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçlarla, Boğaziçi Beton'un sektördeki güçlü konumunu daha da sağlamlaştıracağına inanıyorum. Araçların tamamına yakını Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından finanse edildi. Mercedes-Benz Türk güven ve kalitesiyle gerçekleştirdiğimiz bu satışın hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzdeki yıllarda bu iş birliğinin devam etmesini umut ediyorum."

Erk İnşaat Scania ve Meiller İş Birliğiyle Filosunu Güçlendirdi

DOĞUŞ Otomotiv distribütörlüğünde faaliyetlerini sürdüren Scania ve Meiller, yeni yıla teslimatlarla başlıyor. Ankara merkezli Erk İnşaat, filosunu 5 adet Scania R500 A4x2NA Dynamic Paket Çekici ve 5 Adet 23 metre kúp Meiller Havuz Damper ile güçlendirdi.

Doğuş Otomotiv Scania ve

Meiller Yetkili Satıcısı UCR Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen çekici ve damperler bayi tesislerinde Erk İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Yürdemi ve firma yetkilisi Ahmet Çınar'a teslim edildi. "Türkiye'de kabul görmüş, onaylanmış bir marka" Erk İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Yürdemi, Meiller mar-

kasının sektöründe tanınmış, kendini kabul ettirmiş bir marka olarak geri dönmesinden duydukları memnuniyeti dile getirerek "Dayanıklılığı ile yüksek ikinci el değerine sahip Meiller, ilk döneminde inşaat sektöründe başarılı birçok

projede yüklenici firmanın çözüm ortağı ve referans markası haline geldi. Biz de yeni projelerimiz için Meiller de karar kıldık. Scania ise dünyanın önde gelen ve Türkiye pazarında en çok tercih edilen

markalar arasında yer alıyor. Bugün teslim aldığımız bu set, hedeflerimize ulaşmada büyük katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

Meiller, sektörün en kısa sürede yükünü boşaltabilen

damperi olması ile işletme maliyetleri açısından büyük avantaj sağlarken, dayanıklılığı, uzun kullanım ömrü ve yüksek ikinci el değeri ile sektörün tercih edilen markaları arasında ilk sıralarda yer alıyor.



Mertsan Filosuna 6 Adet MAN TGX Çekici Kattı

YENİ yılda da filosunu yeni MAN çekicilerle güçlendiren son firma Mertsan A.Ş. oldu. 67 araçlık lojistik filosu ile iş ortaklarına hizmet sunan Mertsan, artan pazar payını daha da ileri taşımak amacıyla filosunu 6 adet TGX 18.520 BL SA 4x2 Gx kabin çekici ile güçlendirdi.

Yeni araçlar, düzenlenen törenle Mertsan A.Ş. yetkililerine teslim edildi. Törende Mertsan A.Ş. adına Murat Ertem ve MAN Kamyon

ve Otobüs Tic. A.Ş. adına da Özgür Tutumlu hazır bulundu.

Törende konuşan Mertsan A.Ş. Murat Ertem şunları söyledi: "Ülkemize hizmet yolunda 1995 yılında başladığımız yolculukta, kısa sürede önemli bir mesafe katettik. Seçtiğimiz doğru yol arkadaşlarımızın da desteğiyle kurduğumuz günden bu yana pazar payımızı her yıl daha da ileri taşıdık. Yeni yılda da yine doğru yatırımlarla pazardaki güçlü konumuzu daha güç-

lendirmeyi ve ileri taşımayı hedefliyoruz. Bu kapsamda da yılın ilk önemli araç yatırımında, uzun yıllardır yol arkadaşlığı yaptığımız ağır ticari araç sektörünün küresel markası MAN'ı tercih ettik. Filomuz

ya yeni kattığımız 6 adet MAN çekicinin gücümüze önemli bir güç katacağına inanıyoruz. Mertsan olarak, MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesine güvenimiz tam. Bu yatırımı ile de MAN markasına ve TGX

serisi çekicilerin sektördeki başarısına olan güvenimizi daha da pekiştirdik."

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Özgür Tutumlu ise, yeni yılda da teslimatlarına hız kesmeden devam ettiklerini

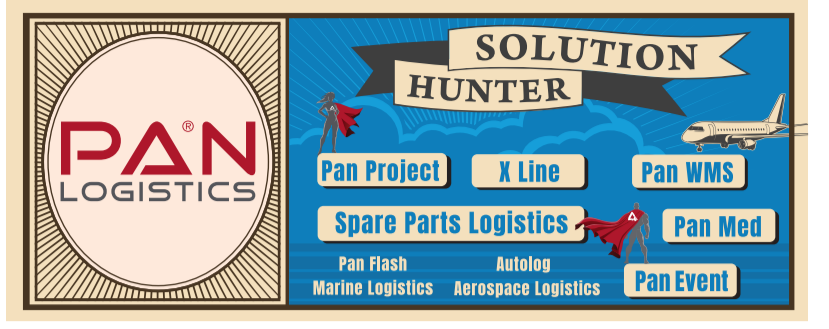
belirterek, şunları kaydetti: "Araç ve hizmet kalitemize duyulan güvenin bir göstergesi olarak gördüğümüz bu teslimatlarımıza bugün de bir yenisini daha ekledik. Akaryakıt sektöründe yakaladığı başarısını senelerdir sürdüren, bunun yanında otomotiv sektöründe de yeni yatırım ve projeleri ile adından söz ettiren ülkemizin önemli şirketlerinden Mertsan A.Ş.'ye 6 adet çekici teslimatı gerçekleştirdik."



DEİK'te Yeni İş Konseyi Başkanları Seçildi



DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), İş Konseyleri 2023 Yılı Seçimli Olağan Genel Kurullarını ve Ticari Diplomasi Ödül Törenini, DEİK Başkanı Nail Olpak'ın ev sahipliğinde gerçekleştirdi. DEİK çatısı altında 'Ülke Bazlı İş Konseyleri', 'Sektörel İş Konseyleri' ve 'Özel Amaçlı İş Konseyleri' olarak faaliyet gösteren 151 İş Konseyi'nin Seçimli Genel Kurulu aynı gün eş zamanlı yapılarak, DEİK İş



Konseylerinin yeni dönem Başkanları ve Yürütme Kurulu Üyeleri seçildi.

Seçimli Olağan Genel Kurullarının ardından T.C. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, DEİK Başkanı Nail Ol-

pak, DEİK Yönetim Kurulu Üyeleri, DEİK İş Konseyi Başkanları ve diplomatik misyon temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen DEİK 5. Ticari Diplomasi Ödülleri Töreni'nde ise, 2023 yılında 'Kaynak Geliştirme', 'Üye İlişkileri', 'Medya Görünürlüğü', 'Networking', 'Diaspora' ve 'Üstün Performans' alanlarında gerçekleştirdikleri faaliyetleriyle 6 kategoride 12 ödül ile ticari diplomasinin EN'leri ödüllendirildi.

Olpak: "46 DEİK üyemiz ilk defa İş Konseyi Başkanı seçildi"

DEİK İş Konseyleri 2023 Yılı Seçimli Olağan Genel Kurulları ile DEİK'in yenilenirken kurumsal hafızasını da canlı tutan bir dinamizm ile ticari diplomasi faaliyetlerine devam edeceğini ifade eden DEİK Başkanı Nail Olpak, "Seçimler sonucunda, 46 DEİK üyemiz ilk defa İş Konseyi Başkanı oldular. 22 Başkanımız 3'üncü dönem kuralı gereğince görevini bıraktı. 66 Başkanımız da görevlerine tekrar seçildi ve 11 de kadın başkanımız var. Bu değişim oranı ve kurumsal hafızayı canlı tutan makul devam, DEİK için çok güzel bir dinamizm anlamına geliyor. İş Konseyi seçimlerimizi tamamladık ama önümüzde yoğun bir gündem var." dedi.

Olpak, "Küresel büyümenin 2023 yılında yüzde 3 ve 2024 yılında yüzde 3'ün biraz altında olması bekleniyor. Türkiye olarak 2024 yılı büyüme hedefimiz yüzde 4 olarak belirlendi. 2023 yılı ihracat hedefimizi zor koşullara rağmen aşarak 255,8 milyar dolara ulaştık. Hizmet ihracatımızla beraber bu yıl 375 milyar dolar hedefimiz var. Bu bağlamda her bir İş Konseyimizden beklentimiz, ihracatımızı artırma önceliğimizin yanında, dış ekonomik ilişkilerimizin tümünde, o ülkeyle ve sektörle ilişkimizi sayısal olarak lehimize geliştiren somut adımlar atmak, buna filili katkı sağlamak." diye konuştu.

Barış Dillioğlu DEİK Lojistik Konsey Başkanı oldu

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nda (DEİK) gerçekleştirilen 2023 Yılı İş Konseyleri Seçimli Olağan Genel Kurulları'nda, DEİK Lojistik İş Konseyi için önemli bir değişiklik yaşandı. Barış Dillioğlu, DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı olarak seçilirken, önceki dönemlerin tanınmış isimlerinden FIATA Başkanı Turgut Erkeskin İş Konseyi Başkan Yardımcılığı görevine getirildi.

Bu yeni atamalar, DEİK'in Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerindeki etkin rolünü ve sektörel iş birliklerini güçlendirmeye yönelik kararlılığını göstermektedir. Lojistik İş Konseyi'nin yeni dönemde de sektöre değer katması ve gelişimine katkı sağlaması beklenmektedir.

TURKISH CARGO'DAN YENİ BİR YOLCULUK

YALNIZ KOALA

Nesli tükenme tehlikesi altında olan ve bulunduğu yerde yalnız olan koala "Yani"yi neslini sürdürebilmesi için yeni arkadaşlarının yanına taşıdık.



FİLMİ İZLEMELİK İÇİN
QR KODU OKUTUN



TURKISH CARGO

#MISSIONRESCUE