



HAVA KARGO TAŞIMACILIĞI

DOSYA / HARUN REŞİT TİĞLİ

KÜRESEL LOJİSTİKTE YENİ KAVRAMLAR

” Artık dilimizden düşürmediğimiz bir kavram var. Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde üçüncü taraf lojistiği (3PL veya TPL olarak kısaltılır), bir kuruluşun dağıtım, depolama ve değer katma hizmetlerinin dış kaynak sağlamak olarak üçüncü taraf işletmelerini kullanması olarak tanımlanıyor. “

Artık yazılarımıza lojistiğin tanımıyla başlamıyoruz. Lojistik ülkemizde de sadece bir taşıma veya depolama olmadığının bilindiği bir iş kolu haline geldi. Yüzlerce lojistik şirket, dernekler, dergiler, yüksek okul ve üniversiteler sayesinde lojistiğin sadece bilinmesi değil, uygulanarak katma değer yaratılması konusunda çok yol aldık. Lojistik de kendi içinde gelişiyor. Tedarik zinciri ile olan ilişkisinden söz etmeye başladık. Gelişen lojistik yeni alt dallara açılım yapıyor. Bizim de bu açılımlar hakkında bilgi sahibi olmamız ve yakın gelecekte bu kavramları işlerimizde kullanmamız şart haline gelecek. Bunu yapamayan şirketler artık küresel hale gelen lojistik yönetiminde başarılı olamayacaklardır.

Artık dilimizden düşürmediğimiz bir kavram var. Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde üçüncü taraf lojistiği (3PL veya TPL olarak kısaltılır), bir kuruluşun dağıtım, depolama ve değer katma hizmetlerinin dış kaynak sağlamak olarak üçüncü taraf işletmelerini kullanmasıdır.

Üçüncü taraf lojistik sağlayıcısı, ürünlerin taleplerinden ve teslimat hizmeti gereksinimlerine kadar hareketini karşılamak için piyasa koşullarına göre müşterilerin ihtiyaçlarına göre ölçeklendirilebilen ve özelleştirilebilen entegre depolama ve nakliye hizmetleri vermektedir. Hizmetler genellikle tedarik zincirinin parçalarını entegre eden hizmetler gibi, malların üretimi veya tedariki ile ilgili katma değerli hizmetleri içerecek şekilde



ATILLA YILDIZTEKİN

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

lojistiğin ötesine de uzanmaktadır. Bu tür entegre hizmetlerin sağlayıcısına üçüncü taraf tedarik zinciri yönetimi sağlayıcısı (3PSCM) veya tedarik zinciri yönetim hizmet sağlayıcısı (SCMSP) denir. 3PL, tedarik yönetimi dahilinde depolama, nakliye veya hammadde temini gibi belirli işlevleri hedeflemektedir.

3PL sağlayıcılarının zaman içinde gelişen dört kategorisini bulunmaktadır. Kademli olarak yayılmaktadır.

Standart 3PL Sağlayıcısı: Bu bir

3PL sağlayıcısının en temel şeklidir. Lojistiğin en temel işlevleri olan toplama ve paketleme, depolama ve dağıtım gibi faaliyetleri gerçekleştirirler. Bu firmaların çoğunluğu için, 3PL işlevi tam olarak ana faaliyetleri değildir.

Hizmet Geliştiricisi: Bu 3PL firmaları, müşterilerine izleme, çapraz sevkiyat, özel paketleme veya benzersiz bir güvenlik sistemi sağlama gibi, gelişmiş katma değerli hizmetler sunacaktır. Sağlam bir bilgi sistemi temeli ile ölçek ve kapsam ekonomilerine odaklanma, bu tür 3PL sağlayıcılarının, bu tür görevleri yerine getirmesini sağlayacaktır.

Müşteri Adaptörü: Bu tip 3PL sağlayıcısı müşterinin talebi üzerine gelir ve esasen şirketin lojistik faaliyetlerinin tam kontrolünü yapar. 3PL sağlayıcı lojistiği önemli ölçüde iyileştirir ancak yeni bir hizmet geliştirmez. Bu tip 3PL sağlayıcısı için müşteri tabanı genellikle oldukça küçüktür.

Müşteri Geliştirici: Bu, bir 3PL sağlayıcısının süreçleri ve faaliyetleri ile elde edebileceği en yüksek düzeydir. Bu, 3PL sağlayıcısı müşteri ile bütünleştiğinde ve tüm lojistik işlevlerini devraldığında gerçekleşir. Bu sağlayıcıların çok az müşterisi olacak, ancak onlar için kapsamlı ve ayrıntılı görevler yapacaklardır.

Şu anda ülkemiz Standart 3PL dönemini yaşamaktadır. Çok az şirket hizmet geliştirilmesi, Ar-Ge çalışmalarını kurulumaya başlanmıştır. Henüz müşteri bağlantıları başlamamıştır. Gelecekte yapılacak olan hizmet bunlar olacaktır.

HAVA KARGO TAŞIMACILIĞINDA ESKİYE DÖNÜŞ ZAMAN ALACAK

” Koronavirüs tedbirleri kapsamında sınırların kapanması ve sınırlamaların artmasından en çok etkilenen taşıma modu havayolu taşımacılığı oldu. Dünya havacılık sektörü tarihinin en büyük krizini yaşıyor.“

Türkiye’de salgından olumsuz etkilenen ve buna rağmen çalışmalarını kesintisiz sürdüren sektörlerin başında ulaştırma ve lojistik sektörü geliyor. Son 10 yılda dijitalleşmeyle birlikte hızlı bir dönüşüm sürecine giren lojistik sektörü, ülkelerin getirdiği sınırlamalar ve küresel ticarete azalan yük hacmi nedeniyle alternatif çözümlerle küresel tedarik zincirinin kırılmaması için mücadele veriyor. Koronavirüs tedbirleri kapsamında sınırların kapanması ve sınırlamaların artmasından en çok etkilenen taşıma modu havayolu taşımacılığı oldu. Dünya havacılık sektörü tarihinin en büyük krizini yaşıyor. Havacılık sektörünün 2020 yılı ciro kaybının 300 milyar USD’yi aşması bekleniyor. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği’nden (IATA)’nın açıklamalarına göre 4 Mart’tan bu yana Covid-19 salgınının belirgin bir şekilde derinleştiğine ve hükümetler tarafından çeşitli kısıtlamaların getirildiğine vurgu yapılarak, salgından dolayı hava yolu şirketlerinin yolcu gelirlerinin 2020’de geçen yıla göre yüzde 55 düşerek 314 milyar dolara ulaşabileceği belirtiliyor.

Havayolu taşımacılığı özelinde getirilen kısıtlamalar ve yasaklamalar nedeniyle pek çok yolcu uçağı sefer iptali söz konusuydu. Kısıtlamaların hakim olduğu süreçte yolcu uçaklarıyla taşıyabilen kargo hacmi piyasadan çekildi. Çekilen bu kapasiteden dolayı kargo uçaklarına olan talep çok arttı. Bugün ortalama 100 uçaktan 90’ı yerde ve uçak filosunun havada olmadığı her an zarar anlamına gelmektedir.

IATA tarafından yapılan açıklamada, küresel ekonominin resesyona doğru



EMRE ELDENER

UTİKAD

Yönetim Kurulu Başkanı

gitmesinden ve seyahat kısıtlamalarından dolayı, bu yıl yolcu talebinin geçen yıla göre yüzde 48 azalması bekleniyor.

Diğer yandan navlunların artmasının perde arkasındaki süreçlere değinmek gerekirse pandemi sürecinde olağanüstü ek tedbirler alındı. Uçuş ekipleri dönüşümlü çalışmaya başladı, otellerde konaklayamadıkları için bir uçuş için birden fazla ekip kullanıldı, her bir personel için özel ekipman ve koruyucu önlemler alınırken bu süreçler de ek bir maliyet oluşturdu. Normalleşme adımlarının atıldığı bu günlerde ithalat ihracat dengesizliği sebebiyle kargo uçaklarıyla havayolu taşımacılığının maliyetlerinde azalma söz konusu olmayacaktır, yani sıkıntılar geride kaldı diyebilmek için henüz çok erken. Ülkemizden çıkış var ama ülkemize gelen mal olmayınca bu durum havayolu taşımacılığının birim maliyetlerine yansımaktadır. Uçuş yapılan ülkeler tedbirler kapsamında ekstra maliyet talebinde

bulundular, tüm bunlardan hareketle navlunlar yükseldi ama giderler de daha fazlasıyla arttı. Taşımacılık ve ticaret tek yönlü yapılmaya başlanınca maliyetler de değişti, dolayısıyla pandemi öncesindeki fiyatların geri gelmesi şu an için mümkün gözükmemektedir.

Diğer çok önemli konu ise pandemi sürecinde durdurulan, ancak yavaş yavaş tekrar başlayan yolcu seferleri uzunca bir süre eski frekanslarına dönemeyecektir. Dolayısıyla dünyada taşınan hava kargonun yaklaşık % 70’inin yolcu uçaklarıyla taşındığı göz önüne alınca ciddi bir kapasite azalması uzunca bir süre devam edecektir. Bazı öngörüler bu kapasitelere 2022’den önce ulaşamayacağını belirtiyor.

Yine eski düzende kabin bagajını yolcu beraberine alabiliyorduk ancak yeni düzende kabin bagajlarının yolcu beraberine alınması yasakladı, kabin bagajlarımız da yüklerle ayrılan bölümde yer işgal edecek, böylelikle yolcu uçaklarında özel ve genel kargolara ayrılan bölüm azalmış olacak, bu durum haliyle de birim maliyetlere artış yönünde etki edecektir.

Bunların yanı sıra normalleşme adımları kapsamında 1 Haziran tarihinden itibaren ülke içerisinde yapılacak olan seferlerin başlayacağını biliyorduk. Geçtiğimiz günlerde THY koronavirüs tedbirleri kapsamında durdurduğu uçuşlarını kademeli olarak yeniden başlattığını duyurdu. Gelen açıklamaya göre, normalleşme adımları kapsamında kademeli olarak bazı ülkelere seferler resmen başlamış oldu. Bu gelişmelerin de sektöre olumlu bir ivme kazandırmasını bekliyoruz. İçinde bulunduğumuz bu süreci yaşarken, THY’nin İstanbul Havalimanı’ndaki ana kargo depo tesislerinin inşasının bitirilerek devreye alınması, Sabiha Gökçen’in ikinci pistinin devreye alınması gibi hazırlıklarımızı hızla tamamlamamız gerekiyor.

T1/T2 HİZMETLERİNDE SGS TRANSITNET FARKINI YAŞAYIN



35 AVRUPA ÜLKESİNDE
GEÇERLİ



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



SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.

Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi

Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye

t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96

e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS

HAVA KARGO TAŞIMASININ KURULUŞU

” İlk kargo taşıması 7 Kasım 1910'da ABD'de Dayton ve Columbus, Ohio arasında gerçekleşti. Philip Orin Parmelee, saatte 105 km'lik hızla uçabilen Wright Model B uçağı ile bir mağazanın açılması için istenen 100 kiloluk ipek paketi taşıdı.“

Hava taşıması temel 4 taşıma şeklinin ton olarak en az kullanıldığı buna karşılık en pahalı taşıma şekli olarak karşımıza çıkmaktadır. Terminaler arasında çalışır ve en hızlı taşıma şekli olarak görülmektedir. Zamanın önemli olduğu, pahalı ve hafif ürünlerin taşınmasına uygundur. 500 km'lik mesafelerin üzerinde ekonomik olduğu görülmektedir. Hava yoluyla taşınan yükler kargo diye isimlendirilmiştir.

Dünya üzerinde kullanılmasının yeni olduğu bir taşıma şekli hava taşımasıdır. Hava yoluyla yolcu taşıması 1893 yılında geliştirilen, 1895 yılında Almanya'da ve 1899 yılında ABD'de üretilen balon tipi Zeplin'lerle başlamış ancak bu araçlarla yük taşıması yapılmamıştır.

İlk kargo taşıması 7 Kasım 1910'da ABD'de Dayton ve Columbus, Ohio arasında gerçekleşmiştir. Philip Orin Parmelee, saatte 105 km'lik hızla uçabilen Wright Model B uçağı ile bir mağazanın açılması için istenen 100 kiloluk ipek paketi taşıdı. Bu yalnızca malların taşınması için ilk yapılan kargo uçuşuydu.

Dünyanın uçakla posta taşınması ise 18 Şubat 1911'de Hindistan'da



**GÜLŞEN YEŞILDAĞ
YELKENKAYA**

Lojistik Danışmanı

gerçekleşti. Bir havacılık sergisinin organizatörü Sir Walter Windham, sergi için tanıtım yapmak ve yardım için para toplamak amacıyla Hindistan'da posta müdüründen izin aldı. Bu ilk uçak uçuşu, Allahabad'dan Bombay-Kalküta hattındaki en yakın istasyon olan Naini'den 13 km uzaklıkta 6 bin 500 mektubu taşıdılar. Dünyanın ilk tarifeli havayolu posta servisi ise, Londra'da Hendon banliyösü ile Postmaster General'in 9 Eylül 1911'de

Windsor, Berkshire'daki ofisi arasında gerçekleşti. Kral George V'nin taç giyme töreninin kutlamaları çerçevesinde bir ayın biraz altında, 16 uçuşta 35 çanta posta taşıdı.

20'li yılların başlarında, çok sayıda girişimci uçağın hızlı ve düşük hacimli sevkiyatları demiryollarından ve nakliye şirketlerinden çok daha çok daha hızlı taşıyabileceğini fark etti. Ülkeler arası ilk uçuş 1919'da yapıldı. Uçakta bir ayakkabı üreticisi için deri ve bir restoran için orman tavuğu taşıdı. Sinema filmleri de sık sık hava yolu ile taşındı orijinal haber bültenleri ilk olarak kopya yapmak için merkezi bir laboratuvara taşındı ve daha sonra sinemalarda yayınlanmak üzere Avrupa çapında hava yoluyla dağıtıldı.

1920'lerden itibaren hava taşımacılığını organize etmek için birkaç girişimde bulunulmasına rağmen, tamamen kargo olan ilk ticari havayolları II. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıktı. 1945'te Havana'daki bir konferansta 57 havayolu şirketi Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'ni (FIATA) kurdu.

Teknoloji olarak diğer taşıma metodlarının çok üzerinde olan hava kargo taşıması taşıma modları arasında en hızlı gelişen taşıma şekli olarak görülmekte ve hızla gelişmektedir.

SINIRSIZ HAVAÇILIK ORTAĞINIZ

Hava Kargo Lojistik, Özel Jet Uçak Kiralama,
Uçak Kiralama, Kurumsal Kiralama, Hava Kurye
Servisi, Uçak Rehberi, OBC / Hava Kurye Servisi



MERKEZ OFİS: Aqua Florya Ofis Binası Şenlikköy Mah.
Yeşilköy Halkalı Cad. No: 93 Kat: 3 PK: 34153
Bakırköy / İstanbul / Türkiye Tel: +90 212 982 5453
sales@mertair.com www.mertair.com





MERTAİR GENEL MÜDÜRÜ ERDİNÇ ERTEMEL:

“HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA TALEP HIZLA ARTACAK”

“Koronavirüs süreci, havayolu taşımacılığının zirve yaptığı ve hatta dünyadaki kargo havayolu uçak filolarının taleplere yetersiz kaldığı bir dönem oldu. Pandeminin tüm sektörlerde yarattığı ekonomik ve sosyal durağanlığın yılın son çeyreğine kadar süreceğini, ardından tüm dünyada uçuşların normal seyrine dönmesi ile taşımacılık sektöründe taleplerin hızla artacağını öngörüyoruz.”

Temelleri 2019 yılında atılan genç bir kuruluş olan MERTAİR, özel kargo taşımacılığı ve jet uçak kiralama hizmeti veriyor. Almanya'nın en güçlü lokal Air Charter Grubu olan 'NEO Air Grup GmbH' ile ortaklık anlaşması yapan MERTAİR'in Genel Müdürü Erdinç Ertemel, havayolu taşımacılığında verdikleri hizmetleri ve hedeflerini Ekovitrin'e anlattı.

■ **Mertair markasının kuruluş öyküsünü anlatır mısınız? Sektöre girişinizi ve**

günümüze kadar kaydettiğiniz aşamaları ana hatlarıyla özetler misiniz?

Şirketimiz 2019 yılında temelleri atılan henüz çok genç bir kuruluş. Şirketimizin kuruluş öyküsü insanlığın doğasında bulunan yenilik ve değişim gereksinimlerinden kaynaklanıyor. Projelerimizi yeni bir oluşum içerisinde gerçekleştirmenin farkındalığı ile yola çıktık ve kuruluşumuzun henüz ilk yılında doğru kararlarımızın meyvelerini almaya başladık. Global network gücümüzü artırmaya yönelik olarak ticaret

hacmimizin en yoğun olduğu Avrupa ülkelerinde güçlenmemiz gerekliliğine inanarak; Almanya'nın en güçlü lokal Air Charter Grubu olan 'NEO Air Grup GmbH' ile ortaklık yaptık.

■ **Mertair, havacılık sektöründe hangi hizmetleriyle ön plana çıkıyor? Müşterilerinize ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?**

Havayolu taşımacılığı, taşımacılık sektörünün en hızlı fakat en pahalı metodu. Fakat kara, deniz veya demiryolu seçenekle-



rinin çözümsüz kaldığı durumlarda, gerek termin sürelerinin yetersizliği, gerekse taşınacak olan ürünün özelliklerinden kaynaklanan zorunluluklarda maliyet koşulları ikinci plana düşüyor ve havayolu taşımacılığının en üst ve kişiye özel seçeneği olan charter kiralama metodu ile müşterilerimizin gönderilerinin özelliklerine ve uçuş destinasyonlarının koşullarına haiz olarak kendilerine özel kargo uçak seçenekleri oluşturarak çözüm üretiyoruz.

“PANDEMİDE SADECE MEDİKAL ÜRÜN TAŞIMACILIĞI YAPTIK”

■ Hava kargo taşımacılığında daha çok hangi sektöre ait kargoların lojistiğini yapıyorsunuz?

Havayolu taşımacılığında öncelikli sektörler inşaat, sanayi ve otomotiv sektörleri olup diğer sektörler ile güçlendirebiliyoruz. Pandemi süresi boyunca sadece medikal ürün taşımacılığı yaptık diyebilirim, zira di-

ğer sektörlerin tümü ikincil öncelikli duruma geçti ya da tamamıyla durdu. Haziran ayı başlangıcı ile inşaat ve sanayi ürünlerinin sevkiyatına başladık ve bunu da normal hayata geçmeye başladığımızın işareti olarak görüyorum.

“KURUMSAL MÜŞTERİLERİMİZ BİZİM İÇİN ÖNCELİKLİ”

■ Kurumsal kiralamada kurumlara yönelik ne gibi ayrıcalıklı çözümlere sahipsiniz?

Kurumsal müşterilerimizin bizim için öncelikli bir yeri var, zira aramızda yaptığımız partnerlik anlaşmasının gereği olarak ticari ve finansal olarak öncelikli fiyat ve hizmet koşulları sağlıyoruz.



“Pandemi süresi boyunca sadece medikal ürün taşımacılığı yaptık diyebilirim, zira diğer sektörlerin tümü ikincil öncelikli duruma geçti ya da tamamıyla durdu.”

“KİŞİYE ÖZEL HİZMET SUNUYORUZ”

■ Sahip olduğunuz lojistik ağ hangi ülkeleri kapsıyor? Dünyanın hangi bölgelerine taşımacılık gerçekleştiriyorsunuz?

İştigal alanımız sadece mütehasıs olduğumuz 'Özel Kargo ve Jet Uçak Kiralaması'. Öncelikle yerli firmalarımızın uçaklarını tercih ederek global ağımızda bulunan uçak filosuna uygun olarak kargonun muhteviyatı ve özelliklerine uygun olarak uçuşlar icra ediyoruz. Sunduğumuz hizmetin kişiye özel olması nedeni ile coğrafi bir sınırlama olmaksızın dünyanın tüm ülkelerine ve kullanılacak olan havalimanlarının fiziki ve teknik özelliklerine uygun uçaklarımızı planlayarak uçuşları icra ediyoruz.

“KORONAVİRÜS SÜRECİNDE HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI ZİRVE YAPTI”

■ Tüm dünyayı etkisi altına alan Yeni Tip Koronavirüs (COVID-19) salgını havacılık sektörünün ve MERTAİR'i nasıl etkiledi?

Koronavirüs havayolu taşımacılığının zirve yaptığı ve hatta dünyadaki kargo havayolu uçak filolarının taleplere yetersiz kaldığı bir dönem oldu. Kargo uçaklarının yetersizliği nedeni ile yolcu uçakları içerisinde kargo taşıma metodu ile ihtiyaçlar giderilmeye çalışıldı. Havayolu taşımacılığının en yoğun olduğu dönemleri maalesef doğal afetler, savaşlar ve düzensizliklerin olduğu dönemlerde yaşarız fakat koronavirüs nedeni ile yaşadığımız büyüklükteki talep yoğunluğunu ilk defa tecrübe ediyoruz.

“TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNDE TALEP HIZLA ARTACAK”

■ Pandemi sonrasında havacılık sektörünü nasıl bir dönem bekliyor? MERTAİR olarak pandemi sonrası nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Pandeminin tüm sektörlerde yarattığı ekonomik ve sosyal durağanlığın yılın son çeyreğine kadar süreceğini fakat ardından tüm dünyada uçuşların normal seyrine dönmesi ile taşımacılık sektöründe taleplerin hızla artacağını öngörüyoruz. Hayatımızda yeni bir dönem başlayacağı kesin olmakla birlikte oluşacak yeni koşullara hazırlıklı davranacağız.



ÇELEBİ KARGO ARTIK 'DİJİTAL'DE

Çelebi Havacılık, kargo operasyonları için yeni bir inovasyon gerçekleştirdi. Kargo gönderilerini yönetmek ve takip etmek için mobil uygulama başlatan Çelebi Havacılık, müşterilerin kargo gönderilerinin süreç takibinin cep telefonu ve tabletler üzerinden yapılabileceğini açıkladı.

Çelebi Havacılık, yeni bir adım atarak dijital dünyada adını duyurmayı sürdürüyor. Müşterilerinin kargolarını rahat ve kolay bir şekilde takip edebilmeleri adına yeni bir mobil uygulama geliştiren Çelebi Havacılık, hizmette sınır tanımıyor. Geliştirilen uygulama, gerçek zamanlı takip, güvenlik taraması, depolama ve dokümantasyon gibi gönderiler hakkında kapsamlı bilgilere erişim sağlayacak.

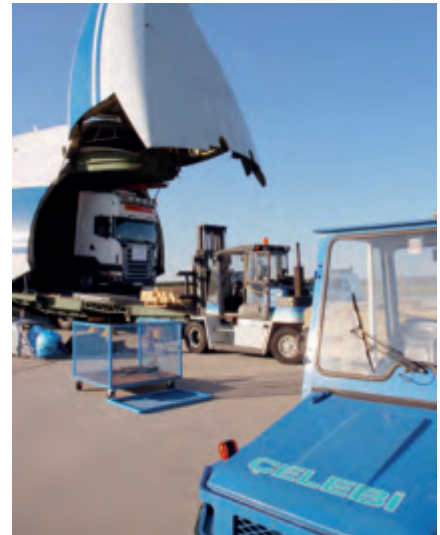
Dijital süreç hakkında açıklamalarda bulunan Çelebi Havacılık Holding Sürekli İyileştirme ve Geliştirme Direktörü Bülent Ziyağil, "Mobil uygulamamızın lansmanını duyurmaktan heyecan duyuyoruz. Bu uygulama; müşterilerimizin, sevkiyat işlem durumlarını izlemelerine olanak tanıyor. Şu anda İstanbul için mevcut olan uygulamaya, kısa zamanda tüm yurttan devreye girecek. Standardizasyon ajandamızın bir parçası olarak, uygulamamızı ayrıca 2021 yılında Budapeşte istasyonunda müşterilerimizin kullanımına sunuyor olacağız. Ayrıca, müşteri odağımızı ön planda tutarak, kendile-

rine sektör içerisinde dinamik iş süreçleri yönetimlerini sağlayacak çözümler üzerinde çalışıyoruz" şeklinde konuştu.

HEM İOS HEM DE ANDROID CİHAZLARLA UYUMLU

Uygulamanın hem iOS hem de Android cihazlarla uyumlu olduğunu ifade eden Ziyağil, geliştirdikleri mobil uygulamanın temel özelliklerini şöyle sıraladı:

- 1. Canlı İzleme:** Tüm gönderilerle ilgili güncel bilgileri takip edebilme özelliği sunuyor.
- 2. Süreç takibi:** Gönderilerinizin Çelebi depolarına ulaşmasından, uçağa yükleme ve alıcıya teslim aşamasına kadar olan depolama süreçlerinin hızlı ve kolay takibi özelliği.
- 3. Bilgi paylaşma:** Doğrudan gönderilerle ilgili en son bilgileri sunma ve gerçek zamanlı olarak tüm müşterilerimizle eşzamanlı iletişim kurma özelliği.
- 4. Gönderilerin durum kontrolü:** Gönderilerin faturalanma durumlarının takibi özelliği.



BORUSAN LOJİSTİK FREIGHT FORWARDING GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ESEN ÖZ TEKAYAK:

“HAVA KARGODA COVID-19 KRİZİNİ FIRSATA ÇEVİRDİK”

Borusan Lojistik Forwarding Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak, Borusan hava kargo iş birimi olarak COVID-19 krizini fırsata çevirmeyi başardıklarını ifade etti.

Borusan Lojistik Forwarding Genel Müdür Yardımcısı Esen Öz Tekayak, Çin'in Shanghai şehrinde 2019'da ofisini açarak müşterilerine Uzakdoğu hizmeti sunduklarını söyledi. Borusan Lojistik olarak her zaman yatırıma açık bir şirket olduklarını belirten Esen Öz Tekayak, Çin'de yaptıkları yatırımın yaşanan COVID-19 global krizi döneminde ne kadar doğru bir yatırım olduğunu gördüklerini anlattı. Borusan Lojistik hava kargo iş birimi olarak COVID-19 krizini fırsata çevirmeyi başardıklarını ifade eden Esen Öz Tekayak, "Çin ofisimiz, müşterilerimiz dışında sektörde birlikte çalıştığımız hatta rekabet içinde olduğumuz bir çok forwarding firmasına hizmet verdi. Bu durum Borusan'ın ne kadar güvenilir ve doğru iş yaptığının bir göstergesi oldu. Dolayısıyla Çin'de yaptığımız yatırımı sonraki dönemlerde dünyanın başka bir noktasında satın alma, ortaklık ya da new set-up şeklinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

“TAM ZAMANINDA SERVİS SUNUYORUZ”

Yurtiçi ve yurtdışı olarak hizmet verdiklerini söyleyen Esen Öz Tekayak, uluslararası iş birimlerinin karayolu ve forwarding olarak iki ana iş birimi olarak yönetildiğini ve forwarding iş birimi altında hava kargo&konteyner taşımacılığı hizmeti sunduklarını, özellikle inorganic büyüme fırsatlarına açık olan bir stratejilerinin olduğunu kaydetti. Hava kargo iş birimlerinin dünyanın her noktasından her noktasına, hızlı taşıma, ekonomik taşıma, komple uçak kiralama, multimodal olarak uygun ve esnek çözümler ürettiğini ifade eden Esen Öz Tekayak, "Özellikle müşterilerimizin beklentisine uygun maliyetlerle tam zamanında servis sunuyoruz ve özellikle proje taşımacılığı ko-

“Borusan Lojistik olarak içinde bulunduğumuz Covid-19 sürecinde yaşadığımız olağanüstü koşullarda, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın sağlığını korurken; hizmetlerimizin aksamaması adına aldığımız önlemleri 'Çalışanımı Korurum, İşimi Korurum ve Paydaşlarımı Korurum' başlıkları altında yönetmeyi ilke edindik.”



nusundaki uzmanlığımızı müşterilerimizle paylaşıyoruz. Geniş acente ağıımız sayesinde havalimanı veya kapı teslimi havayolu taşımacılığı hizmetlerini veriyoruz. İstanbul, İzmir, Bursa, Mersin ve Konya bölgelerinde hava kargo özelinde yapılanmamız mevcut" diye konuştu.

Esen Öz Tekayak, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'nin uluslararası havayolu taşımacılığına ilişkin son dönemdeki en önemli gelişmesi İstanbul Havalimanı'nın faaliyete geçmesi oldu. Maaelsef Covid-19, tüm dünyada olduğu gibi bu yatırımın da karşılığını alabilme sürecini öteledi. Borusan Lojistik özelinde havayolları ile özellikle trade bazlı BSA anlaşmaları ile yakın çalışıyoruz. İthalat ve ihracat dengemiz ilk çeyrekte yaklaşık yüzde 40 ve 60 olarak gerçekleşti. Covid-19 süreci içerisinde bu denge tamamen değişti.

Yeni normal yalnızca taşıma modlarını değil yeni ürünleride sunacak fırsatlar yarattı.

Nisan 2020 itibarı ile PPE (Kişisel Koruma Ekipmanları) ürünlerinin tedarik zincirini fokusumuza alarak başarılı bir 3 ay geçirdik ve krizi bu noktada fırsata çevirerek geçen yılın rakamlarının çok üzerine çıktığımız bir dönem yaşadık. Uzakdoğu ithalat taşımlarında farklı hizmetler sunarak müşterilerimize alternatif çözümler yarattık. Örneğin Çin'de uçuşların iptali ile birlikte ciddi bir kapasite sorunu yaşandı. Çin-Vietnam karayolu ile Vietnam-Türkiye havayolunu bağlayarak kara, hava multimodal servis ile daha uygun maliyet, kapasite ve transit süre elde ettik. Mevcut müşterilerimizin payı özellikle tekstilin ciddi olarak düşmesi ile olumsuz etkilendi. Özellikle ABD ihracat marketinde ciddi bir payımız var ve maaelsef Covid-19 sürecinde ABD pazarı çok ciddi etkilendi. Pandemi sürecinde müşterilerimize her zamankinden daha yakın olduğumuz, ziyaretlerimizi online yaptığımız, 7/24 ulaşılabilir olduğumuz bir süreç yaşadık."



HAVACILIK SEKTÖRÜNDE HAVA KARGO TAŞIMACILIĞININ HIZLI YÜKSELİŞİ

” Hava Kargo Taşımacılığı, pandemi sürecinde temel mallar başta olmak üzere; ilaçların, tıbbi ekipman ve malzemelerin, gıdaların veya insan kaynaklı diğer maddelerin hızlı teslimatında hayati bir rol aldı. Buna ilaveten, havayolu şirketlerinin yolcu uçaklarında yapılan kargo taşımacılığının, uçuşların iptal olmasıyla kargo uçaklarında taşınması, hava kargo taşımacılığına olan talebi daha da artırdı.



GÜLAÇTI ŞEN

İstanbul Esenyurt Üniversitesi / Sivil Havacılık ve Kabin Hizmetleri Öğretim Görevlisi

2020 yılının Ocak ayında ilk kez Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve tüm dünyaya hızlı bir şekilde yayılan corona-virüsü, ülkelerin sınırlarını kapamaya başlamasıyla havacılık sektörünü olumsuz etkilemiştir. Özellikle 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmesiyle, ülkelerin yurtiçi ve yurtdışı yolcu uçuşlarının durdurulmasının hızla gerçekleşmeye başlaması bunda etkili olmuştur. IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) tarafından yapılan son tahminlere göre salgının sektöre zararı 252 milyar dolar olacağı belirtilmiştir. Toplam sektör içerisinde hava kargo taşımacılığının etkisi ise olumlu olmuştur.

Hava Kargo Taşımacılığı, pandemi sürecinde temel mallar başta olmak üzere; ilaçların, tıbbi ekipman ve malzemelerin, gıdaların veya insan kaynaklı diğer maddelerin hızlı teslimatında hayati bir rol almıştır. Buna ilaveten, havayolu şirketlerinin yolcu uçaklarında yapılan kargo taşımacılığının, uçuşların iptal olmasıyla kargo uçaklarında taşınması, hava kargo taşımacılığına olan talebi daha da artırmıştır. Artan taleple birlikte tüm

dünyada, hava kargo taşımacılığında yolcu uçakları kargo taşımacılığında kullanılmaya başlanmıştır. Kara ve deniz yoluyla yük taşımacılığının yanında, önemli bir alternatif olan hava taşımacılığının, pandemi süreciyle önemli artmıştır.

Havacılık sektörü içerisinde önemli bir gelir kaynağı olarak ortaya çıkan hava kargo taşımacılığında, IATA tarafından hava kargo taşımacılığı yapan işletmelere öneriler sunulmakta,

taşımacılığın nasıl olacağı konusunda açıklamalar yapılmakta ve işletmelerin güncel bilgileri de anlık olarak yayınlanmaktadır. Özellikle 2021 yılından itibaren finansal açıdan önemli kararlar alarak ilerlemek zorunda olan havacılık sektörü işletmeleri, hava kargodaki hızlı yükselişi göz önünde bulunduracaklardır. Çünkü ülkelerin geleceği için hava kargo taşımacılığı, küresel düzeyde ticari rekabet güçlerini arttırmak için muazzam bir potansiyele sahiptir.

IATA'nın raporlarında 2020 yılında hava kargo gelirlerinin 110.8 milyar dolara ulaşacağı öngörülmektedir. 2019 yılında 102.4 milyar dolar olarak kayıtlara geçen gelirler göz önüne alındığında, hava kargonun geçmiş yıllara göre toplam sektör içerisindeki payının iki kat artarak yüzde 26 oranında yükseleceği tahmin edilmektedir. Dünyayı etkisi altına alan COVID-19 karşısında olumsuz etkilenen önemli sektörlerin başında sıralanan havacılık sektöründe, krizden çıkış stratejilerinin uygulanmasında, hava kargo taşımacılığının öneminin daha da artacağı ve hava taşımacılığına ilişkin yeniliklerin ve yeni düzenlemelerin yapılacağı mümkün görülmektedir.



EKOL, TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ LOJİSTİK ŞİRKETİ SEÇİLDİ

Ekol Lojistik, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 5. kez Türkiye'nin en değerli lojistik şirketi seçildi.

Brand Finance'ın açıkladığı "Türkiye'nin En Değerli ve En Güçlü Markaları" raporunda 78 milyon dolar marka değeriyle Ekol, lojistik sektörünün en değerli markası unvanına sahip oldu. Rapora göre Ekol'ün marka değeri bir önceki yıla göre yüzde 10,2 oranında artış gösterdi. Türkiye'nin en değerli 100 markasının toplam değeri ise bu yıl geçen yıla göre yüzde 24 artarak 24,6 milyar dolara ulaştı.

Pazarlama ve finans arasında köprü kurmak amacıyla her yıl dünyanın en büyük 5 bin markasını değerlendiren Brand Finance, 1996 yılından bu yana yayımladığı raporları kamuoyunun ve sektörlerin bilgisine sunuyor. Ekol, 1990 yılında kurulan; taşımacılık, kontrat lojistiği, dış ticaret, gümrük ve

tedarik zinciri yönetimi alanında 13 ülkede kusursuz hizmet anlayışıyla faaliyet gösteren entegre bir lojistik şirketi. Akıllı, duyguyu ve bilinci birleştiren iş yapış modelini teknolojiden aldığı ilhamla destekleyen Ekol, her zaman müşterilerine entegre, esnek ve en etkin çözümleri sunuyor. Ekol'ün hep bir adım ileride oluşu, yeterince iyiyle yetinmemesi müşterilerinin başarılarına hizmet ederken aynı zamanda çevresel, finansal, sosyal faydalar da sağlıyor.

Türkiye, Almanya, İtalya, Yunanistan, Fransa, Ukrayna, Romanya, Macaristan, İspanya, Polonya, Çekya, Slovenya ve İsveç'te olmak üzere, kapalı alanı 1 milyon m²'nin üzerindeki dağıtım merkezinin yanı sıra intermodal taşımacılığa fırsat veren haftalık 52 sefer yapan blok trenleri ve 6 bin aracıyla

da Ekol, Avrupa'nın önde gelen lojistik sağlayıcıları arasında. Dağıtım alanındaki gücünün yanı sıra Ekol'ün vaatlerini gerçekleştirmedeki en önemli gücü sahip olduğu insan kaynağı. Kusursuz müşteri memnuniyeti için bitmeyen bir enerjiyle hizmet veren 8 binin üzerinde çok uluslu çalışanı, Ekol'ü başarıya taşıyan yolda çok önemli bir rol oynuyor.





"Marmaray'da yük taşımacılığının başlaması aslında varlığının ve fonksiyonunun önemini daha çok gösterecek. Sektörün uzun zamandır beklediği bir durumdur. Demiryoluna öncü yatırımlar yapan bir kurumuz. Bu noktada çok kritik ve Arkas Holding'in çok önemseydiği bir konu da kara terminalleri."

ARKAS LOJİSTİK, MARMARAY İLE AVRUPA'YA YÜK TAŞIYOR

Marmaray'da kıtalar arası yük taşımacılığının başlamasıyla birlikte Çin-Avrupa koridorundaki demir yolu taşımacılığında başlayan Arkas Lojistik, 18 günlük transit süreyle yükleri Çin'den Türkiye'ye ve Türkiye'den Marmaray bağlantısı ile Avrupa'ya taşıyor. Haftada bir yapılması hedeflenen servisin sıklığı potansiyele bağlı olarak artırılabilecek. Servisin kesintisiz hatla ihracatın artmasına ve hızlanmasına katkı sağlanması bekleniyor. Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, "Marmaray'da yük taşımacılığının başlaması aslında varlığının ve fonksiyonunun önemini daha çok gösterecek. Sektörün uzun zamandır beklediği bir durumdur. Demiryoluna öncü yatırımlar yapan bir kurumuz. Bu noktada çok kritik ve Arkas Holding'in çok önemseydiği bir konu da kara terminalleri. Kara terminalleri; demiryolu, denizyolu ve karayolunun aynı anda hat mantığında birleşmesini ve oradan dağıtımını yapılmasını sağlayacak. Arkas olarak Duisport ortaklığıyla Kartepe Köseköy'de yapımına başladığımız kara terminali Raiport da bu bakımdan önemli ve Marmaray'a entegre olacak. Bu günümüz şartlarına uygun şekilde hem temassız operasyonu destekliyor hem de lojistik açısından yeni dünyada Türkiye'nin bir paya sahip olmasını sağlayacak" dedi.

Arkas Lojistik'in demir İpek Yolu ser-

2017 yılında Bakü-Tiflis-Kars (BTK) demiryolu hattında ilk demiryolu taşımasını başlatan Arkas Lojistik, Çin-Türkiye Demir İpek Yolu'nda Marmaray bağlantısı ile transit olarak Avrupa'ya yük taşımaya başladı.

visindeki hat Çin'in XI'AN kentinden başlıyor. Kapıdan kapıya taşıma yapılan bu serviste Arkas Lojistik XI'AN istasyonuna kadar ön taşımaları da gerçekleştiriyor. Hat, XI'AN'dan Kazakistan'a ulaşarak Hazar kıyısındaki Aktau Limanı'na varıyor. Buradan Bakü, Tiflis ve Kars güzergahıyla Türkiye'ye ulaşıyor. Kars üzerinden İzmit'e bağlanıyor ve Marmaray'ı takiben Avrupa'ya uzanıyor.

DEMİRYOLUNDA İLKLERİ BAŞLATTI

Filosunda bulunan 700'den fazla vagon ile Türkiye'nin en önemli sanayi kentlerinden limanlarına ithalat ve ihracat konteyner demir yolu taşımacılığı yapan Arkas Lojistik, Bakü-Tiflis-Kars (BTK) Demiryolu Hattı'nda Türkiye'den ilk trenini yükleyerek tarifeli seferleri başlatan şirket olmuştur. Yakın zamanda da Kırgızistan'ın Oş şehrine 30 vagon ve 60 konteynerden oluşan alimünyum elektrik kablosu taşıyan Arkas Lojistik, böylelikle yaklaşık 5.500 km mesafeye Türkiye'den tek seferde ilk ihracat trenini çıkaran şirket olarak öne çıkmıştır.



TIRSAN'DAN HÜNER GLOBAL LOJİSTİK'E DİJİTAL TESLİMAT

Türkiye'nin ilk dijital teslimat törenini gerçekleştiren Tırsan, bu kez de uluslararası taşımacılıkta önde gelen firmalardan Hüner Global Lojistik'e, canlı video konferans sistemi üzerinden 300 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerin ilkini teslim etti.

Tırsan, online teslimat törenlerine son sürat devam ediyor. Türkiye ile Avrupa arası taşımacılıkta önde gelen firmalardan Hüner Global Lojistik, filosuna 300 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler ekledi. Son yatırımla birlikte, firmanın bugüne kadar Tırsan'dan teslim aldığı araç sayısı bin 300'e ulaştı. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; canlı video konferans sistemi üzerinden Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner, Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Arda Hüner, Hüner Global Lojistik Genel Müdürü Ercan Kulaksız ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

"TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ LOJİSTİK FİRMALARINA İHTİYACI VAR"

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Hüner Lojistik ile 25 yıla dayanan köklü bir iş birlikleri olduğunu vurgulayarak, "Bugün çok önemli bir toplantı yapıyoruz. Çünkü ikinci nesil ile birlikteyiz. Hüner Lojistik ile 1995 yılından bu yana iş birliği içerisindeyiz. Bu süre zarfında yaklaşık 1000 araç teslim ettik. Bu iş birliğimizi 300 adetlik ilave yatırım kararı ile güçlendiriyoruz. Bugün ilk aracın teslimatını gerçekleştiriyoruz. Araçlarımızın tamamını Ekim ayına kadar teslim etmiş olacağız. Hüner Lojistik'in kurucusu İbrahim Hüner, sektörde uzun yıllara dayanan deneyimi olan çok saygın bir iş insanı ve ikinci nesil de onun yolundan emin adımlarla ilerleyecektir. Hüner Lojistik'in sektörde inanılmaz bir birikimi var. Firmanın sadece Türkiye'de değil Milano'da ve Münih'te de depoları bulunuyor. Sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da yatırımlar yapıyor. Türkiye'nin kalkınması ihracattaki büyüme ile mümkün. İhracatın büyümesi için güçlü lojistik firmaları kurmak zorundayız.

ÇETİN NUHOĞLU:
"Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sürdürebilmek, müşterilere sürekli olarak gelişim ve fırsat yaratacak çözümler sunmak bizim her zaman öncelikli hedefimiz oldu. Büyüklük adette değil, müşteri memnuniyetinde."



Türkiye kötü bir dönemden geçti ancak hızlı bir şekilde düzeliyor. Türkiye'nin ihracatla kalkınması temel hedefimiz. Bizler, ihracat odaklı çalışmak zorundayız. Bu anlamda güçlü lojistik firmalarımızın olması ve yurt dışında yatırım yapması çok önemli" dedi.

Bir şirketin başarısında müşteri memnuniyetinin en önemli kriterlerden biri olduğuna dikkat çeken Nuhoglu, 1977 yılında kurulan Tırsan'ın kısa sürede Türkiye'deki lider konumunun yanı sıra Avrupa'da büyük başarılar elde ettiğini vurgulayarak, "Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sürdürebilmek, müşterilere sürekli olarak gelişim ve fırsat yaratacak çözümler sunmak bizim her zaman öncelikli hedefimiz oldu. Büyüklük adette değil, müşteri memnuniyetinde. Global bir firma olmak bunu gerektirir. Tırsan Treyler 1998'de Avrupa'da ilk fabrikasını kurmuş bir şirket. 1998'den bu yana Avrupa'da geldiği nokta inanılmaz bir başarı. Tırsan hem Türkiye'de hem de yurtdışında gerçek büyüklük olan müşteri memnuniyeti konusunda bir numaradır. Tırsan olarak Avrupa'da en iyi lojistik tedarikçileri arasında ilk üçteyiz" şeklinde konuştu.

Zaman; kazandırır

Yılmaz Kardeş Genel Müdürü Mehmet Büyükzeren, “Nakliye ve değişen ekonomik şartlar nedeniyle yenilikler yapmak için Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları yapıyoruz. Yılmaz Kardeş olarak bizim sloganımız ‘Zaman Kazandırır’. Yani Yılmaz Kardeş size zaman kazandırır. Zaman da size para kazandırır” dedi.

Rıza ve Yılmaz Büyükzeren tarafından 1959 yılında kurulan Yılmaz Kardeş, sektörde rakiplerine göre yenilikçi, sağlam ve kaliteli imalat gerçekleştirerek önemli bir marka konumuna ulaşmayı başardı. Kurulduğu günden bugüne müşterilerinin taleplerine ve piyasa şartlarının değişen dinamiklerine göre imalatta çeşitlendirmeye giden Yılmaz Kardeş, ana modellerde standart üretimin yanı sıra müşteri ve malzemeye uygun özel projeler üretiyor. Yılmaz Kardeş Genel Müdürü Mehmet Büyükzeren, verdikleri hizmetler ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin’in sorularını cevaplandırdı.

Yılmaz Kardeş olarak sektöre giriş öykünüzü anlatır mısınız?

1959 yılında Rıza ve Yılmaz Büyükzeren, kaporta ve kaynak atölyesi olarak Konya’nın Ankara Caddesi girişi olarak adlandırılan kısmında bir işyeri açar. Kısa zamanda kaporta işleri ve çeşitli makinelerin tamir bakımı olarak işlerine devam ederlerken o yıllarda Konya’nın büyük kuruluşlarından bir Alman firması tarafından yapılan Birlik Kiremit Tuğla Fabrikası’nın bakım işlerini de yapmaya başlarlar. Firma sahiplerinin talebi üzerine kamyon damperi imalatını yaparlar. Bunun beğenilmesi, başarılı olması ses getirir, devamını aynı fabrikaya ve piyasaya da uygulurlar.

“SAĞLAM VE KALİTELİ İMALAT YAPIYORUZ”

Yılmaz Kardeş markası nasıl ortaya çıktı?

Firmamız ilk kuruluşunda Yılmaz Kardeşler ismiyle kurulmuş. Yılmadan çalışan kardeşler olarak düşünülmüş ama sonradan değişikliğe uğramış. Ama aynı isimde farklı bir firma farklı bir sektörde çalıştığı için karışıklık olmaması amacıyla Yılmaz Kardeş olarak düzeltilmiş. Yani firmamızın ismi Yılmaz ve kardeşi anlamında kullanılmış. Rıza ve Yılmaz Büyükzeren’in iyi bir teknik eleman olması,



“2020’de koronavirüs öncesinde imalatın yüzde 80’ini ihracat olarak çalışıyorduk. 2019 yılında yüzde 80 olan ihracat koronavirüs dolayısıyla yüzde 20’ye düştü. Hedefimiz yüzde 50 ihracat, yüzde 50 iç piyasa olarak devam etmek.”

her zaman yaptıkları işlerin arkasında durmaları, iş çalışma ve imalat disiplinine en üst seviyede dikkat etmeleri Yılmaz Kardeş markasının oluşmasını sağladı. Müşteri böylece her zaman Yılmaz Kardeş markasına güvendi ve tercih etti. Rakiplerine göre yenilikçi ve her markaya uygun modelde sağlam ve kaliteli imalat Yılmaz Kardeş markasını ön plana çıkardı.

1973 yılında Hidrolik Yük Boşaltma Platformu imal ederek Türkiye’de bir ilke imza attınız. O tarihten bu yana kaydettiğiniz aşamaları ana hatlarıyla özetler misiniz?

Kamyon damperi imalatı yoğunlaştıkça kaporta işlerinden uzaklaştık ve imalatın seri bir şekilde dönüşmesi için çalıştık. Bunun yanında çeşitli makine

imalatları yaptık. 1973 yılında Ova Un Fabrikası’na ilk platform damper ürettik ve orada çalışmaya başladık. Daha sonra diğer un, yem fabrikaları, silo alım yerlerinde platform talebi oluşmaya başladı ve bugün kanallı tip dediğimiz zemin ile aynı seviyede olan platform üretimine başladık. Yılmaz Kardeş’in ürettiği platform, ithal modellerinden daha farklı, daha düşük maliyetle, daha yüksek kapasiteli ve tamamen yerli olarak üretilerek müşterilerin hizmetine sunuldu.

“AMACIMIZ MÜŞTERİMİZİN ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAK”

Ürün yelpazenizden ve sunduğunuz çözümlerden bahsedebilir misiniz?

Yılmaz Kardeş olarak o günden bugüne müşterilerin taleplerine ve piyasa şartlarının değişen



dinamiklerine göre imalatla çeşitlendirme yaptık. Ana modellerde üretim standart olarak devam etmekle birlikte müşterinin ihtiyaçlarına göre çözüm üretilerek müşteri ve malzemeye uygun özel projeler üretiyoruz. Platformda genel olarak beton kanalı, zemin üstü, TIR veya traktör çekili seyyar, kendinden dizel motorlu mobil, show platformları, forklift ile kamyon, TIR, konteyner doldurma-boşaltma, seviyeleme platformları, konteyner doldurma ve boşaltma platformları, kamyon, TIR ve forklift için hidrolik sabit veya mobil rampalar şeklinde müşteri ihtiyaçlarına göre çeşitli şekil, ebat ve tonajlarda imalat yapıyoruz.

“AYDA 10 ADET DEĞİŞİK PLATFORM İMAL EDEBİLİYORUZ”

Yılmaz Kardeş olarak üretim kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?

Normal şartlarda aylık 10 adet değişik platform imal edebiliyoruz. Toplu imalat projelerinde kapasitemizi yüzde 100 artırma imkanımız var. Hızlı hareket eden bir firma olduğumuz için müşterilerimizin ihtiyaçlarına her durumda, her zaman cevap verecek bir organizasyona sahibiz.

“HEDEFİMİZ YÜZDE 50 İHRACAT, YÜZDE 50 İÇ PİYASA”

İhracatınız var mı? Varsa hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

İhracata yönelik imalatımız bulunuyor. 2020'de koronavirüs öncesinde imalatın yüzde 80'ini ihracat olarak çalışıyorduk. 2019 yılında yüzde 80 olan ihracat koronavirüs dolayısıyla yüzde 20'ye düştü. Hedefimiz yüzde 50 ihracat, yüzde 50 iç piyasa olarak devam etmek. Türkiye'nin tarıma verdiği destek ile 2020 yılında iç piyasa için üretimimiz yaklaşık yüzde 80'i buluyor. Şu anda yurtdışı imalatımız ve sevkiyatımız devam ediyor. Sınır kapılarının açılması ve uçuşların başlamasıyla birlikte montaj ve teslimatlar devam edecek. Hollanda, Sırbistan, Arnavutluk Ukrayna Moldova, Rusya, Azerbaycan, Türkmenistan, Nepal ve Moğolistan'a kadar ülkelerde platformlarımız mevcut. Ortadoğu'da Ürdün, Irak, Mısır, Nijerya, Uganda, Kenya, Madagaskar ve Afrika ülkelerinde platformlarımız yaklaşık 25 ülkede çalışıyor.



“AR-GE VE İNOVASYON ÇALIŞMALARI YAPIYORUZ”

Ar-Ge ve inovasyon konusunda yaptığınız çalışmalarını anlatır mısınız?

Yılmaz Kardeş olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için onların projesine dahil oluyoruz, burada amaç onların çözüm ortağı olmak. Bunun yanında nakliye ve değişen ekonomik şartlar nedeniyle yenilikler yapmak için Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları yapıyoruz. Yılmaz Kardeş olarak bizim sloganımız 'Zaman Kazandırır'. Yani Yılmaz Kardeş size zaman kazandırır. Zaman da size para kazandırır. Dolayısıyla günümüzün rekabet ortamında satış fiyatlarımıza zam yaparak para kazanma imkanımız yok. Birim zamanda aynı makina ve aynı personelle daha fazla üretim yaparak, zamanı iyi kullanarak, maliyeti düşürerek para kazanmamız gerekiyor. İşte bu noktada Yılmaz Kardeş devreye giriyor.

Tüm dünyayı etkisi altına alan Yeni Tıp Koronavirüs (COVID-19) salgını sektörünüzü ve Yılmaz Kardeş'i nasıl etkiledi?

Koronavirüs öncesinde ihracatımız, imalatımızın yüzde 80'ini buluyordu. Tarım Bakanlığı'nın 2020 yılında tarım teşviklerini artırması ve dış ülke

kapılarının kapanması nedeniyle üretimimiz iç piyasada daha fazla gerçekleşti. Bununla birlikte 2019'da satılan şeker fabrikalarının makina yenileme çalışmaları ile birlikte iç piyasadaki imalat montaj ve bakım faaliyetlerimiz yoğunlaştı.

“PANDEMİYLE BİRLİKTE TARIM SEKTÖRÜ ÖN PLANA ÇIKTI”

Yılmaz Kardeş olarak pandemi sonrası nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Pandemi ile birlikte tarım sektörü tüm dünyada bir kez daha öne çıktı. İstedikiniz kadar dolarınız, altınız olsun, eğer size buğday, mısır, tarım ürünleri satan biri olmazsa paranızın hiçbir değeri yok. Tarım ürünlerini alamazsanız aç kalabilirsiniz.

Dolayısıyla tarım ürünlerini üretmek ve depolamak daha önemli bir hale geldi. Bu sektörde tüm ülkelerin daha fazla yatırım yapacağını ve işlerin yoğunlaşacağını düşünüyoruz. Bundan dolayı ertelenen fuarlara katılmak, daha iyi bir tanıtım yapmak ve ihtiyaçlara göre hızlı olarak hareket etmek üzere planlama yaptık. İmalat için daha fazla stoklu çalışmak gerekiyor. Pandemiden sonra bekleyen ve biriken işlerin kısa sürede halledilmesi ve müşterinin mağdur edilmemesi için gerekli tedbirler alındı.

**Adres: 1. Organize Sanayi Sit. Carman Sk. No:7
Konya/Türkiye**

Tel: +90 332 248 91 91 - Faks: +90 332 248 39 56

E-Mail: info@yilmazdamper.com



Kargotur Lojistik Genel Müdürü Doğan Vapurcu: “Lojistik sektöründe güvenilir hizmet sunuyoruz”

“Kargotur olarak biri Almanya diğeri Avustralya merkezli olmak üzere iki global network'ün Türkiye temsilciliğini yapıyoruz ve mevcut network'lerimizle 178 ülkede 253 ofis ile lojistik sektöründe güvenilir hizmet veriyoruz.”

İzmir'de 2001 yılında ana faaliyet konusu hava kargo taşımacılığı olarak kurulan Kargotur Lojistik, biri Almanya diğeri Avustralya merkezli olmak üzere iki global network'ün Türkiye temsilciliğini yapıyor. Kargotur Lojistik Genel Müdürü Doğan Vapurcu, hava kargo taşımacılığı konusunda verdikleri hizmetleri Ekovitrin'e anlattı.

Kargotur Lojistik olarak hava kargo taşımacılığına yönelik hizmetlerinizden ve yatırımlarınızdan kısaca bahsedebilir misiniz? Hava kargo taşımacılığı, toplam hizmetleriniz içerisinde ne kadarlık paya sahip?

Kargotur, 2001 yılında İzmir'de, ana faaliyet konusu hava kargo taşımacılığı olarak kuruldu. Yani ilk başlangıç noktamız, ilk göz ağrımız hava kargo diyebiliriz. 2001 yılında belli bir potansiyele ulaştıktan sonra Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği'ne (IATA) başvurduk ve 2002 yılında IATA sertifikamızı aldık. Hava kargo taşımacılığına başlayacak firmalar için en önemli yatırımın IATA sertifikası olduğunu düşünüyorum; zira bu sertifikayı almak demek IATA'ya üye olan havayolları tarafından akredite olmanız demek. Tabii diğer en önemli yatırımımız da hava kargo konusunda deneyimli çalışanlarımız. Hava kargo taşımacılığı gece-gündüz, hafta sonu ayırt etmeksizin çaba göstermek isteyen emek, stres yoğun ve çok sevmeniz gereken işlerden biri. Yöneticilerimiz ve elemanlarımızı bu ruha sahip olan arkadaşlarımız arasından seçeriz. Ayrıca, iki yılda bir düzenlenen tehlikeli malzemeler kurslarına katılır ve sertifikalarımızı yenileriz. Kargotur olarak biri Almanya diğeri Avustralya merkezli olmak üzere iki global network'ün Türkiye temsilciliğini yapıyoruz ve mevcut network'lerimizle 178 ülkede 253 ofis ile hizmet veriyoruz. Bu sebeple de hava kargo taşımacılığında hem ihracat hem de



“Havayolu taşımacılığı; karayolu, denizyolu, kurye taşımacılığı, soğuk hava depoculuğu gibi hizmetlerimiz arasında yüzde 70'e paya sahip.”

ithalat yapan müşterilerimize yurtdışı firmalarıyla yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde adrese teslim, gümrükleme, dış ticaret hizmetleri, danışmanlık, bozulabilir (gıda) ve canlı hayvan taşımacılığı gibi hizmetleri verebiliyoruz. Havayolu taşımacılığı; karayolu, denizyolu, kurye taşımacılığı, soğuk hava depoculuğu gibi hizmetlerimiz arasında yüzde 70'e paya sahip. Kargotur ayrıca, Türkiye'nin ihracat ürünlerinden biri olan tekne/yat taşımacılığı hizmetini de, konusunda tecrübeli çalışanlarıyla müşterilerine sunmaktadır.

“HAVA KARGO TAŞIMACILIĞININ PAYI AZALDI”

Hava kargo taşımacılığına baktığımızda nasıl bir tabloyla karşılaşıyoruz? Sektörün

büyüklüğü ve sahip olduğunuz pazar payı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Türkiye geneline baktığımızda hava kargo taşımacılığı bizim bu sektöre ilk girdiğimiz yıllara nazaran diğer taşımacılık alanlarına göre büyük oranda payını yitirmiş durumda. Özellikle, ülkemizin karayolu, denizyolu ve tren taşımacılığına imkan vererek transit ve lojistik üssü olarak kullanılması, bu taşımacılık çeşitlerinde maliyetlerin hava kargoya nazaran çok daha düşük olması müşterilerimizin ve yurtdışı acentelerimizin tercih nedeni oluyor. Çok acil ve çok gerekli olmayan durumlarda özellikle Avrupa taşımacılığında karayolu ve denizyolu tercih ediliyor. Aslında sektör büyük, ancak oyuncular çok fazla, bu yüzden yüksek rekabetle ve düşük kar marjlarıyla mücadele etmek zorunda kalıyorsunuz.



“TEDARİKÇİLERİMİZİN DESTEĞİNİ ALMAK ÖNEMLİ”

Kargotur Lojistik olarak hava kargo taşımacılığında hangi kriterlere dikkat ediyorsunuz?

Müşterilerimiz ve yurtdışı acentelerimiz için hem ekonomik hem de transit süresi az olan, sorun olduğunda çözümler sunan havayolları ile çalışmak, tedarikçilerimiz, müşterilerimiz ve yurtdışı acentelerimizle iletişimimizi devam ettirip doğru bilgi akışını sağlamak, tedarikçilerimizin desteğini almak kriterlerimiz arasında yer alıyor.

“PANDEMİ HAVA KARGO TAŞIMACILIĞINI OLUMSUZ ETKİLEDİ”

Koronavirüs salgını hava kargo taşımacılığını ve Kargotur Lojistik’i nasıl etkiledi?

Sektörde var olduğumuz andan itibaren çeşitli sorunlar yaşadık, ancak böyle ulusal ve küresel anlamda büyük bir sorun hiç yaşamadık. Hava kargo taşımacılığı bildiğiniz üzere salgından ilk ve en büyük çapta olumsuz olarak etkilenen sektörler arasında. Salgınla birlikte yolcu uçuşları iptal edildi, kargo uçakları uçuşmaya devam etti ancak navlunlar maksimum seviyelere ulaştı ve bu uçaklarla dünya çapında maske, önlük, test kit’leri gibi medikal malzemeler taşımaya başlandı. Yerde olan yolcu uçaklarında koltuk düzenlemeleri yapılarak kargo taşımaları yapıldı.

Öncelikle, ilk vakanın ülkemizde görüldüğü 11 Mart itibarıyla karşılaştığımız şeyin ne olduğunu ve sürecin ne kadar devam edeceğini bilememek hepimizi demoralize etti. “Sağlık her şeyden önce gelir” ilkesiyle hızlıca mücadeleye başladık ve yeterli teknolojik altyapı imkanlarımızı kullanarak 19 Mart itibarıyla İstanbul, Gaziantep ve Ankara şubelerimiz de dahil olmak üzere evlerimizden çalışmaya başladık. Açıkçası, evlerimizden çalışmaya başladığımızda kaygılarımız yüksekti. Ancak bu süreci yöneticilerimiz ve çalışanlarımızla beraber elbirliğiyle yeneceğimizi biliyorduk. Bu yüzden salgına karşı savaşımızı hep birlikte verdik ve mevcut işlerimizi tamamlamaya gayret ettik. Müşterilerimiz ve yurtdışı acentelerimizle



bağlantılarımızı hiç koparmadık ve hava kargo dışında faaliyet gösterdiğimiz karayolu ve denizyolu taşımacılığı ve depoculuk işlerimizden destek aldık. Karayolunda Türkiye-Avrupa-Türkiye arasında düzenli seferler yapan minivan taşımacılığımızla bu süreçte hava kargoda gerçekleştiremediğimiz taşımaları yapma imkanı bulduk.

“TEKNOLOJİK YATIRIMLARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ”

Kargotur Lojistik olarak hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı paylaşıyor musunuz?

Lojistik sektöründe var olduğunuz süreç hedefleriniz ve yatırım planlarınız bitmez. Hedeflerinizi belirlersiniz ve ulaşmak için de daha fazla çalışmanız ve yenilikçi olmanız gerekir. Salgın

öncesinde başlattığımız, Mart sonunda geçmeyi hedeflediğimiz yatırımımız olan Kargotur Tesisleri’ne taşınmamız maalesef bu döneme rastladığı için sürecin geçmesini beklemek zorunda kaldık ve yeni normalleşmeyle beraber 1 Haziran itibarıyla çalışmalarımıza yeni ofisimizde başladık. Yeni ofisimiz, içinde soğuk hava deposunu da barındıran, İzmir’in yeni iş merkezi Bayraklı’da olup hepimize moral kaynağı oldu. Salgın sürecinde dijital çalışma ortamının ve ticaretin önemini hep birlikte tecrübe ettik. Kargotur olarak teknolojik yatırımlarımıza devam edip, yurtiçi ve yurtdışı satış ve pazarlama faaliyetlerimizi dijital ortamda artırmak, daha fazla global network üyeliği olarak yurtiçi müşterilerimize sunduğumuz hizmet çeşitliliğini ve destinasyonları çoğaltmak hedeflerimiz arasında.

İstanbul Head Office:
Yenişehir Mah. Osmanlı
Bulv. No: 13 K: 8 D: 810
Elit Perla Palas
Pendik/İstanbul
Türkiye

Tel: +90 216 482 04 02
Fax: +90 216 482 04 00
E-mail: info@kargotur.com.tr

İzmir Office:
Adalet Mahallesi
1586/7 Sokak No: 17
Kargotur tesisleri
Bayraklı/İzmir
Türkiye

Tel: +90 232 422 0 422
Fax: +90 232 465 1569

Gaziantep Office:
Degirmicem Mah.
Özgürlük Cad. Tekinalp
Plaza No: 32, B Blok
K:4/410 Şehitkamil
Gaziantep - Türkiye

Tel: +90 342 909 6228
Fax: +90 342 909 6101

Otonomi.com Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç: “Müşteri odaklı hizmet anlayışına sahibiz”

Otonomi.com Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, “Otonomi.com olarak Türkiye'nin dört bir yanındaki araçları son kullanıcıları ile buluşturan seri ilan sitesiyiz. Güçlü teknolojik altyapımız ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla kullanıcıların doğru kitlelere ulaşmaları ve ilanlarına değer katmak için tüm gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz” dedi.

Türkiye'nin sıfır ve 2. el motorlu kara taşıtı seri ilan sitesi olan otonomi.com, 2016 yılında faaliyetlerine başladı. Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu ortaklığı ile kurulan otonomi.com, Otonomi Web AŞ bünyesinde hizmet veriyor. Otonomi.com, sektörün içinden gelen kişiler tarafından kurulması nedeniyle sektörde ön planda yer alıyor. Otonomi.com Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, işine tutkuyla bağlı profesyonel insan kaynağı, güçlü teknolojik altyapısı ve müşteri odaklı hizmet anlayışı ile otonomi.com'un, kullanıcılarının doğru kitlelere ulaşmalarını ve ilanlarına değer katmak için tüm gücü ile çalışmaya devam ettiğini söyledi.

ÜCRETSİZ ÜYELİK VE SINIRSIZ İLAN GİRİŞİ KOLAYLIĞI

Otonomi.com sitesinin çok kısa sürede 0 ve 2. el otomobil satış seri ilan siteleri kategorisinde 3. sıraya yerleştiğini belirten Aydın Erkoç, “Öncelikli hedefimiz, güven temelli ticaret kültürünü, sanal pazarda inşa etmek ve geleceğe yenilikçi otonomi.com markası ile taşımak olacak. Otonomi.com üyelerine mevcut ilan sitelerinde yaşanan hiçbir adaleti olmayan fahiş fiyat ve sınırlı sayıda ilan girişi politikalarının tam tersine ücretsiz üyelik ve sınırsız sayıda ilan girişi kolaylığı sağlıyor. Yenilikçi ve meslek odaklı çalışmalarımıza, yönetmeliğe uygun araç tanıtım kartı hizmeti, 2. el araçlar için 3 ay 5 bin km veya 1 yıl 20 bin km garanti hizmeti ve araç alım satım işlemlerinde zorunlu hale gelen ücretsiz ve tam kapsamlı ekspertiz paketi hizmetlerini ekledik. Bu uygulamalar meslektaşlarımızın işini kolaylaştırmak ve sitemiz üzerinden yapılan ticaretlerin güvenle yapılmasını sağlamak amacıyla hızla hayata geçirildi.



Tüm üyelerimiz hizmetlerimize otonomi.com'da yer alan ekspertiz ve garanti al bölümlerinden tek tık ile ulaşabiliyor” dedi.

Aydın Erkoç, sözlerine şöyle devam etti: “Gerek meslektaşlarımızın otonomi.com'a gösterdiği ilgi, alaka ve teveccüh, gerekse diğer ilan sitelerinin ilk defa bizim sitemizde hayata geçirilen yenilikleri görüp, beğenip, derlediği ve kullanıma aldığı kolaylıklar bizleri sektör temsilcisi olarak mutlu ediyor. Bu duygularla ülkemiz, sektörümüz ve camiamız adına yapacağımız yenilikleri herkesin otonomi.com'u ziyaret ederek takip etmelerini bekliyoruz” diye konuştu.

Tüm dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan COVID-19 pandemisinin otomotiv sektöründe bir takım yenilikler ve değişiklikler yapılmasına olanak sağladığına değinen Aydın Erkoç, “Otonomi tacirleri olarak sektöre aşıladığımız güven temelli ticaretimizi taşıdığımız e-ticaret platformumuz olan www. otonomi.com olarak şehirler arası seyahat kısıtlaması

ve sokağa çıkma kısıtlaması uygulamaları esnasında evinden çıkamayan müşterilerimize görüntülü araç tanıtımı ve tam kapsamlı ekspertizleri yapılmış on binlerce araç çeşidi ile hizmet verdik. Öyle ki alım satımına karar verilen araçlar vekalet yoluyla noterde işlemleri yapıp ücretsiz çekici hizmeti ile otonomilerden müşterilerimizin kapılarına kadar sorunsuz bir şekilde teslimatları gerçekleşti” dedi.



“Öncelikli hedefimiz, güven temelli ticaret kültürünü, sanal pazarda inşa etmek ve geleceğe yenilikçi otonomi.com markası ile taşımak olacak.”

**BEYOND
EXPECTATIONS**



11-13 Kasım 2020
İstanbul

» www.logitrans.istanbul



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

lt logitrans
TURKEY

international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.