

LİMANLARIMIZ VE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

” Limanlar uluslararası yük taşımacılığının başlangıç ve bitiş noktası olup aynı zamanda miktarı hızla artan konteyner ve Ro-Ro taşımacılığının hedef noktaları. Uluslararası ithalat ve ihracat maliyetlerimizin azaltılması için, özelleşen limanlar dışında kalan konteyner ve genel kargo limanlarımızın mutlaka demiryolu şebekesine bağlanması gerekiyor.



ANALİZ
ATILLA YILDIZTEKİN

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

D eniz taşımacılığını tarih kitapları "ilk uzak mesafe taşıma şekli" olarak tanımlar. Kara yollarının olmadığı dönemlerde, dünya ticaretinin deniz yolları ile yapıldığını görüyoruz. Limanlar daha sonra kara yolları ile birbirine bağlanmıştır. Deniz taşımacılığının gelişmesine de limanlara bağlanan demir yolları önayak olmuştur. Sonunda dünya üzerinde, içinden tren geçmeyen büyük liman kalmamıştır. Türkiye bu gelişmenin son yıllarda dışında kalmıştır. Geçmişte devlet tarafından inşa edilen tüm limanlarımızda demir yolu bağlantısı kurulmuştur ardından küçük ölçekli limanlar inşa edilirken demiryolları ihmal edilmiştir.

Avrupa'da yük taşımacılığının yüzde 12'lik kısmı demiryolları ile karşılanmaktadır. Türkiye'de bu oranın yüzde 8 oranına çıktığını duymaktayız. Yüzde 12 oranı Avrupa Birliği ülkelerine yetmemiş ve yeni hazırlanan ulaştırma raporlarında kara yolu üzerinde yapılan yüzde 80 oranındaki taşımacılığın miktarının, en azından oransal olarak azaltılması hedeflemiştir. Demir, deniz,

su yolları taşımacılığı ve bunlara ait projeler milyonlarca dolarlık karşılıksız bağışlarla desteklenmektedir. Hedef tüm Avrupa'da kara yolu taşımacılığını azaltmak, maliyetleri düşürmek, doğal çevreyi korumak, deniz ve nehir taşımacılığını geliştirmek ardından kara içinde saatte 300 km'nin üzerinde hız yapabilen trenlerle yük taşımacılığı yapabilmektir. Bunu da ancak limanlarda biriken yükleri demir yolları ile kara içine en hızlı şekilde taşıyarak yapabileceğiz.

Limanlar uluslararası yük taşımacılığının başlangıç ve bitiş noktasıdır. Sadece dökme yük veya likit ürünlerin taşınmasında değil miktarı hızla artan konteyner taşımacılığının ve Ro-Ro taşımacılığının da hedef noktalarıdır. Uluslararası ithalat ve ihracat maliyetlerimizin azaltılması için, özelleşen limanlar dışında kalan konteyner ve genel kargo limanlarımızın mutlaka demiryolu şebekesine bağlanması gerekmektedir. Gemiden indirilen veya gemiye yüklenen ürünlerin liman ile yakın istasyon arasında bir kara taşıma maliyetine girmeden aktarılması temel

uygulama olmalıdır. Taşıma hızını artıracak, hasarları azaltacak, maliyetleri düşürecek bu uygulama başarılı bir liman operasyonunun olmazsa olmazıdır.

Ülkemizde birkaç limanımızda olan vagon ferry uygulaması da limanlar için zorunlu bir yatırımdır. Kısa deniz mesafesinde kullanılan bu sistemlerle yük aktarması olmadan, vagonlar deniz aşırı yol alabilmekte ve buldukları limanda zaman kaybetmeden taşıma operasyonuna devam edebilmektedir.

Demiryolunun limanlara ritmi kadar ulaşması yeterli değildir. Yola çıkan vagonların yükleme bölgesindeki istasyonlardan değil, doğrudan depo ve fabrikalardan yüklenmesi veya yüklerini boşaltması, arada oluşan kara nakliyesi maliyetinden kurtulmaları da gerekmektedir.

Limanlarımız daha verimli çalışması, lojistik maliyetlerimizin azalması, demir yolları taşımacılığının genel taşımacılık içindeki yüzdesinin artırılması için liman bağlantılı, demiryolu ağırlıklı taşımacılığa destek verilmesi gerekiyor.



RO-RO TAŞIMACILIĞININ ÖNEMİ ARTIYOR

Dünya ticaretinin yüzde 85'i deniz taşımacılığı ile yapılıyor. Türkiye'nin de ithalat ve ihracatının yüzde 90'ı deniz yoluyla gerçekleştiriliyor. Denizden yapılan nakliye en ucuz, en emniyetli nakliye şekli. Ro-Ro ticaret hatlarının pek çoğu gecikmelere karşı çok hassas.

Taşıma sistemi olarak düşünüldüğünde Ro-Ro taşımacılığı döviz kazandırıcı bir faaliyet olup ülkelerin ithalat ve ihracatında önemli yer tutar. Malların taşıma maliyetlerinde azalma, karayolu taşıtlarının yıpranma paylarının azalması, karayolu ağının ömrünün uzatılması, trafik yoğunluğunun düşürülmesi, kaza risklerinin azaltılması, sürücülerin dinlenmeleri gibi avantajları var.

Ro-Ro taşımacılığı ile yükün başlangıç noktasından varış noktasına iletilmesi, tahmin edilebilir ve güvenilirlik, makul bir taşıma zamanı ve maliyet, zamanında ve hasarsız teslimat, doğru ve tam bilgi gibi, taşımacıların istekleri karşılanmış olur.

Ro-Ro taşımacılığında navlun ücretinin

tespitinde; taşıt sahibinin karayolundan gitmesi halinde bir A noktasından başka bir B noktasına varabilmek için ne kadar masraf yaptığı esas alınarak belirlenir. Uluslar arası seferlerde geçiş sırasında ödenen otoyol ve geçiş ücretleri, vize ücretleri, aracın yakıtı yakıt masrafı personel ve yönetim giderleri, yatırım maliyeti ve amortisman hesaplanıp, taşımacının ödeyebileceği bir miktar tespit edilir.

Geminin işletim giderleri de hesaba katılıp, liman ücretleri de göz önüne alındıktan sonra, armatör ve nakliyecinin arasında müzakereler ile bir orta yol bulunmaya çalışılır. Yani müşteri merkezli bir navlun belirleme sisteminin mevcudiyetinden söz ediliyor. Taşımacı ne kadar sürede gitmek istiyor ise açılacak

yeni hatta geminin hızı ve dolayısıyla sefer süresi ona göre belirlenir. Dünya ticaretinin yüzde 85'i deniz taşımacılığı ile yapılıyor. Türkiye'nin de ithalat ve ihracatının yüzde 90'ı deniz yoluyla gerçekleştiriliyor. Denizden yapılan nakliye en ucuz, en emniyetli nakliye şekli. Ro-Ro ticaret hatlarının pek çoğu gecikmelere karşı çok hassas. Ro-Ro taşımacılığı yapan şirketler özel liman ve rıhtımlara uğrak yaparak garantili varış ve kalkış gün ve hatta saatleri verirler ve sefer sıklıkları nedeni ile liman maliyetlerini program dışı esnek varış-kalkış yapan gemilere göre daha makul seviyelerde tutabilirler.

Karayollarında gözlenen trafik sıkışıklığı Avrupa'nın en önemli sıkıntılarında biri haline geldi. Su kanalları ve nehir yollarını yo-

ğun olarak kullanan Orta Avrupa ülkelerine göre deniz kullanma avantajına sahip İtalya ve İspanya gibi ülkeler, kıyıya paralel Ro-Ro hatlarını teşvik ediyor. Ro-Ro taşımacılığı bugün intermodal taşımacılığın en önemli halkası haline geldi. Bölgesel gerginliklerin artarak devam ettiği dünyada oldukça stratejik bir coğrafi konumda bulunan ülkemiz için, geniş kapasiteli bir Ro-Ro filosu her zaman için önemli bir taşıma modu ve amfibi destek potansiyeli oluşturuyor. Çok yakın tarihlerde Birleşmiş Milletler kapsamındaki yardım operasyonlarında ve tatbikatlarında Türk Ro-Ro'larının kullanılmaları tank ve askeri araç taşımış olmaları buna en güzel örnek.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE RO-RO TAŞIMACILIĞI

Türkiye'den Avrupa ve Rusya'ya Ro-Ro taşımacılığı yükselen talepler karşısında artan Ro-Ro hatları ve ona paralel artan ve kapasitesi büyüyen Ro-Ro gemileri ile büyüyen devam ediyor.

Dünyadaki ilk Ro-Ro gemisi U.S.N.S. Combat olup dizaynı MacGregor tarafından dizayn edildi. Dünyadaki yeni inşa edilen Ro-Ro gemilerinin asansör ve rampalarını büyük bölümü halen MacGregor'un Ro-Ro bölümü tarafından dizayn ediliyor. Esas olarak 1966'da başlayan Ro-Ro taşımacılığı, 1970'li yılların sonunda gerçek kimliğini bulmaya başladı. O zamanlarda yük ya da yük-yolcu şeklinde bir ayrım oldu. İskandinavya ve İngiltere civarında çalışan gemiler, yük ve yolcu ferileri olarak hizmet vermiş, yalnız yük taşıyanlar, treyler ve otomobil taşıdı.

1974 yılında Kıbrıs çıkarmasında tek bir Ro-Ro gemisi sahibi olmayan devletimiz; RO-Ro gemilerinin sadece tekerlekli araç taşıyan bir yük gemisinden öteye çok önemli çok stratejik askeri destek/çıkarma gemisi olduğunu da gördü ve tekerlekli araç taşımak, seferde çıkarma gemisi olarak kullanmak üzere bir kamu iktisadi teşekkülü olan D.B Deniz Nakliyatı T.A.Ş. tarafından Norveç'te yaptırdığı M/V Kaptan Necdet OR ve M/V Kaptan Sait ÖZEGE adlı RO-RO gemileri inşa ettirildi ve 80'li yılların başında İzmir-Mersin-Venedik-Trieste arasında Ro-Ro seferleri başlatıldı. Ancak bu yöndeki ilk girişimler çeşitli nedenler ile başarılı olmadı.

Haziran 1985'de ise Haydarpaşa-Köstençe hattı işletmeye açıldı, bu dönemde 25.977 araç Avrupa'ya çıkış yaparken, 26.791 araç da ülkemize giriş yaptı.

Türkiye ile Türk Cumhuriyetleri ve Rusya Federasyonu arasında gelişen ekonomik ilişkiler çerçevesinde artan eşya taşımacılığı, İran'ın kendi üzerinden transit geçişlere



sınırlama getirmesi, Sarp Sınır Kapısı girişi ile Batum üzerinden geçen güzergahta can ve mal güvenliğinin ortadan kalkması bu bölgeyi hedefleyen taşımacıların alternatif arayışlara itmiş ve Hopa, Trabzon, Sochi, ya da Tuapse arasında bir Ro-Ro hattı kurulması gündeme geldi. İlk Ro-Ro seferleri, Trabzon-Tuapse arasında başlatıldı.

İtalya ile Türkiye arasındaki taşımacılar 1987 yılında tekrar başladı, eski Yugoslavya'daki iç savaşın patlak vermesi ile 1965 yılında Türkiye'nin TIR Sözleşmesi'ne imza atmasıyla Avrupa'ya giren Türk treylerinin önü kesildi ve Ro-Ro taşımacılığı zorunlu olarak tekrar gündeme geldi ve 1992 yılında hızlı bir gelişim gösterdi. 11 Nisan 1987 tarihinde İtalya Cumhuriyeti Hükümeti ile imzalanan Derince-Trieste limanları arasında Ro-Ro hattının işletilmesi hakkındaki antlaşmanın onaylanması ile 1993'de UND Başkanı Safet Ulusoy'un girişimleri ile önceleri 46 kara nakliyecisi ortak UND Ro-Ro şirketi kuruldu ve ilk olarak Ulusoy, Deniz Nakliyat'a yüzde 70 doluluk garantisi verilerek iki geminin kiralandığını açıkladı.

O tarihlerde birçok nakliyecisi tarafından

destek görmeyen ve tamamen Deniz Nakliyat'ın maddi katkılarıyla ayakta durmaya çalışan Ro-Ro taşımacılığında, 17 Nisan 1993 tarihi, "Büyük Ro-Ro Projesi"nin başlangıç tarihi olarak kayıtlara geçti. O tarihten bugüne Türkiye'den Avrupa ve Rusya'ya Ro-Ro taşımacılığı yükselen talepler karşısında artan Ro-Ro hatları ve ona paralel artan ve kapasitesi büyüyen Ro-Ro gemileri ile büyüyen devam ediyor.

LİMANLAR

8 bin 333 kilometre kıyı şeridine sahip Ülkemizde 180 adet liman ve iskele bulunuyor. Limanlar ticarete konu olan malların ekonomisine giriş çıkış yaptığı üsler olarak ifade edilebilir. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de uluslararası ticaretin büyük bir bölümü halen en ekonomik sistem olan deniz yolu ile gerçekleştiriliyor. Taşıma zincirinin deniz ayağını oluşturan limanların da ülke ekonomisinin gelişmesindeki önemli rolü göz önüne alınarak, hizmetlerin en iyi şekilde yapılması, AB'ne entegrasyon sürecinde kısa ve uzun vadeli tüm önlemlerin alınması gerekiyor. / KAYNAK: İMEAK DTO

KURU LİMANLAR

” Mevcut liman alanlarının daha verimli kullanılmasını sağlayacak DryPort uygulamaları gündeme gelmeli. Bu sayede yer sıkıntısı çeken limanlarımız daha az yatırımla daha uzun süre yararlanacakları, genişleme olanağı olan bir çözüme kavuşacaklar.“

Uluslararası ticarete deniz taşımacılığının artması ile limanlarımızda kapasite eksikliği yaşanmaktadır. Gemi kapasitelerinin büyümesi limanlara yeni ekipman yatırımını gerekli hale getirmekte ve elleçlenen yüklerdeki artış arka alanlarda sorun yaratmaktadır.

Limanlarda müşteri talepleri doğrultusunda gümrüklü veya gümrüksüz depolama hizmetleri de beklenmektedir. Konteyner doldurma ve boşaltma hizmetleri, CFS (Container Freight Station) de liman sahası içinde yer tutmakta, kapalı depolara ihtiyaç duyulmaktadır. Normal operasyonlarda ürünlerin beklemeden liman dışına çıkması ile katma değer yaratan limanlar içeride ürünlerin veya konteynerlerin beklemesi ile verimliliklerini düşürmektedir.

TIR parkları da limanların içinde ve dışında sorun yaratan konularındadır. Liman içinde yer kaplamaları, trafiği sıkıştırmaları, kazalara neden olmaları nedeniyle, boş araçların liman dışında beklemesi, yüklenen araçların da derhal liman dışına çıkması tercih edilmektedir.

DRYPORT'LAR VERİMLİLİĞİ VE KARLILIĞI ARTIRIYOR

Bütün dünyada adına Dry Port dediğimiz tesisler "bir veya daha fazla limana demiryolu veya karayolu ile bağlanan, liman içinde verilebilen hizmetleri veren kara terminali" olarak tanımlanmaktadır. DryPort'ları limanlarla karşılaştırıldığımızda konteyner hizmetlerinin ve işçiliklerin limanlardan daha düşük olması, intermodal tarzında inşa edilen



**GÜLŞEN YEŞILDAĞ
YELKENKAYA**

Lojistik Danışmanı

DryPort'ların operasyonları hızlandırdığı, verimliliği ve karlılığı artırdığını söyleyebiliriz.

DryPort'ların yer seçimi gelecekteki performansları açısından önemlidir. Demiryolu üzerinde bulunmasının büyük stratejik avantajı vardır. Demiryolu bağlantısı olan DryPort'ların hinterlandları genişler.

Mevcut liman alanlarının daha verimli kullanılmasını sağlayacak DryPort uygulamaları gündeme gelmelidir. Bu sayede yer sıkıntısı çeken limanlarımız daha az yatırımla daha uzun süre yararlanacakları, genişleme olanağı olan bir çözüme kavuşacaklardır.



TÜRK LOYDU



TÜRKİYE'NİN KLAS KURULUŞU

Teknolojide Öncü, Bağımsız, Uzman

www.turkloydu.org

TIRSAN'DAN İTT LOGISTICS'E 10 ADET TANK KONTEYNER TESLİMATI

İTT Logistics, 10 adet tank konteynerini Kocaeli Dilovası'nda gerçekleştirilen törenle Tirsan'dan teslim aldı. İTT Logistics, bu teslimatla Tirsan araç sayısını 59'a yükseltti.

İTT Logistics ile Tirsan işbirliği devam ediyor. Lojistik sektöründe kimyasal taşımacılık yatırımlarına devam eden İTT Logistics, tercihini yine Tirsan'dan yana kullandı. İTT Logistics, Tirsan'dan 10 adet tank konteyneri daha alarak Tirsan araç sayısını 59'a çıkardı. İTT Logistics'in Kocaeli Dilovası'nda 2019 yılı içinde açtığı dünyanın en modern tank yıkama tesisinde gerçekleştirilen teslimat törenine Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve İTT Logistics Genel Müdürü Didem Öztanık katıldı.

TANK KONTEYNERLER 3 BİN 200 KİLOGRAM AĞIRLIĞINDA

Tehlikeli madde taşımacılığı ve tank yıkama konusunda önemli yatırımlara imza atan İTT Logistics, bu teslimatla filosunu güçlendirdi. İTT Logistics'in Tirsan'dan teslim aldığı yeni nesil tank konteynerler, 3 bin 200 kilogram ağırlığıyla Avrupa'da sınıfının en hafif araçları olarak ön plana çıkıyor. KTL teknolojisi ve 10 yıllık paslanmazlık garantisiyle dikkat çeken araçlar, kalite ve sağlamlık özellikleriyle fark yaratıyor.

NUHOĞLU: İTT LOGISTICS ÖRNEK FİRMALARDAN BİRİSİ

Tirsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, teslimat töreninde yaptığı konuşmada, İTT Logistics'in lojistik sektöründe örnek firmalardan birisi olduğunu söyleyerek, "Evrensel ölçekte üretim yapmak ve hizmet vermek çok önemli. İTT Logistics, uluslararası standartlarda hizmet üretmesi, sektörün en iyileriyle rekabete yapması ve sektöre farklı hizmetler sektörüne sunmasıyla ön planda yer alıyor. Geleceği yakalarken, standartları da yakalamak gerekiyor. Bu da yetmiyor, gelecekteki standartları öngörmek ve buna göre konumlanmak gerekiyor" diye konuştu.

Çetin Nuhoglu, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de mal ve hizmet üreticiler standartlarını Avrupa normlarına taşımalı. Elektrikli otomobil, otonom sürüş, paylaşım gibi yeni trendler her geçen gün yaşa-



Kocaeli Dilovası'nda yapılan teslimat törenine Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ve İTT Logistics Genel Müdürü Didem Öztanık katıldı.

mamızda daha fazla yer tutuyor. İyi firmalar sadece ülke içinde değil, Avrupa'da da kendilerini göstermeli. Bunun için özgüveni yüksek çalışanlarla talepler önceden tespit edilerek bunlara cevap verilmeli."

ÖZTANIK: TIRSAN'A BÜYÜK GÜVEN DUYUYORUZ

Teslimat töreninde konuşan İTT Logistics Kurucu Başkanı Tekin Öztanık ise Tirsan markasına büyük güven duyduklarını söyleyerek, kendilerini Tirsan ailesi içinde gördüklerini ifade etti. Tirsan ile yaptıkları uzun soluklu işbirliğine dikkat çeken Tekin Öztanık, "Bugüne kadar başka markalardan teklif dahi almadık. Tirsan büyük bir aile. Tirsan'a güvenimiz tam ve bugüne kadar hiçbir sorun yaşamadık. Bizi hiç yarı yolda bırakmadılar" dedi.

"ALMAN FİRMAYLA ORTAKLIĞA GİDECEĞİZ"

2019 Eylül ayında dünyanın en modern tank yıkama tesisini kurdukları bilgisini veren Tekin Öztanık, tesisin 30 milyon TL'ye mal olduğunu kaydetti. Tank yıkama tesisinin yıkama özellikleri ve teknolojiyle Türkiye'de rakipsiz olduğunu ifade eden Tekin Öztanık, "Tesiste 4 adet kimyasal tank ve tanker yıkama peronu, 1 adet sadece yıkamaya ayrılmış peron var. Aynı anda 8 adet IBC yıkama ünitesi eş zamanlı hizmet verebiliyor. Tesisimize yurtdışı yatırımcıların da büyük ilgisi var. Şu anda bir Alman firmayla görüşmelerimiz sürüyor. 2020'de bir ortaklık sözkonusu olabilir. Ancak tank yıkama tesisimizle ilgili gelen talepleri geri çeviriyoruz. Ortaklığımız sadece lojistik konusunda olabilir" şeklinde konuştu.

RO-RO TAŞIMACILIĞI VE TRANS-HAZAR DEMİRYOLU HATTI'NIN DÜŞÜNDÜRDÜKLERİ

” Trans-Hazar Ro-Ro geçişi için çözüm bulunması halinde, Türkiye içindeki hattın Kayseri'den batıya yönelmek yerine güneye indirilerek, Mersin Limanı'na bağlanması durumunda hattın Türkiye geçişi sürdürülebilir bir iş modeline bağlanıp, hattın işlerliği güvence altına alınabilir. “

Kasım ayının ilk haftasında Tek Kuşak-Tek Yol projesinin ilk treni gösterişli törenlerle Türkiye'den geçerek Avrupa'ya devam etti. Uzun süredir merakla beklenen bu hattın yeni İpek Yolu olarak Türkiye için çok stratejik bir öneme sahip olduğunu yıllarca hepimiz dillendirdik. Ama gelin görün ki dağ yine fare doğurdu. Öncelikle bu hatla ilgili Çin Hükümeti'nin resmi web sayfasına bakarsanız, hattın Hazar Denizi'nden Ro-Ro geçişli değil, Hazar'ın güneyinden, İran üzeri işlemek üzere planlanan bir hat olduğunu görürsünüz. Ancak Urumçi- Almatı-Bişkek-Semerkant-Duşanbe-Tahran-İstanbul güzergahında planlanan bu tren Kırgız, Özbek ve Tacik demiryolları ile yaşanacak işletme sorunları yüzünden zaten 3 senedir Rusya üzerinden işletilmekte olan Almatı hattına Hazar bağlantısı yapılarak Azerbaycan-Gürcistan üzerinden Kars-Tiflis hattına bağlandı. Akabinde de İstanbul Boğazı'nın altından Marmaray Tünel hattı ile Avrupa'ya devam etti. Böyle kelimelerle anlatınca kulağa çok hoş geliyor değil mi? Ancak bu konuda derinlemesine bilgi sahibi olan herkes çok iyi bilir ki bu hat bu şekilde işlemez. Nitekim Kasım ayının ilk haftasında geçen bu trenden sonra bir daha başka bir tren geçmedi bu hattan.

Peki neden? İlk büyük engel Trans-Hazar Hattındaki Ro-Ro işletmesinin düzensiz ve verimsiz çalışmasıdır. Tek Kuşak-Tek Yol



CEM KUMUK

Lojistik Yönetim Danışmanı

orta refüj inşa edildi ama demiryolu ve bağlantıları henüz ortada yok.

Aslında bu olumsuzluğu fırsata çevirmek Türkiye'nin elinde. Ortadoğu büyük bir savaş arenasına döndürüldüğünden beri koca Mersin Limanı bitkisel hayatta uyutuluyor. Diğer yandan Kayseri ve Kahramanmaraş gibi büyük ihracat ve üretim merkezlerimizin mallarını Avrupa'ya ulaştırmakta büyük lojistik güçlükleri var. Mersin Limanı'yla İtalya'nın Trieste Limanı arasında çalıştırılan mevcut Ro-Ro haftada sadece 2 gün hizmet verebilmekte. Çok büyük oranda yarı-römork taşımacılığı yapan bu Ro-Ro hattı mevcut yük miktarı kapasiteyi dolduramadığı için verimsiz bir şekilde çalışmakta.

Hal böyleyken, Trans-Hazar Ro-Ro geçişi için çözüm bulunması halinde, Türkiye içindeki hattın Kayseri'den batıya yönelmek yerine güneye indirilerek, Mersin Limanı'na bağlanması durumunda hattın Türkiye geçişi sürdürülebilir bir iş modeline bağlanıp, hattın işlerliği güvence altına alınabilir. Bu sayede bölgenin lojistik modu intermodale dönüştürülerek büyük tasarruflar elde edilebilir. Aynı zamanda uyuyan dev Mersin Limanı tekrar eski canlı günlerine kavuşabilir. Halen verimsiz çalışmakta olan Mersin-Trieste Ro-Ro hattı da yatırımcısı için verimli bir hatta dönüşerek, sefer frekansını artırabilir. Hem de tüm bunlar ülke ekonomisine beş kuruş ilave maliyet ve iş yükü getirmeden başarılmış olur. Benden söylemesi...



"2018 yılında filomuza kattığımız Türkiye'nin ilk sondaj gemisi Fatih'e ilave olarak filonun diğer gemisi Yavuz da Türk Loydu klasında hizmet vermeye başladı."

TÜRK LOYDU VAKFI YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEM MELİKOĞLU:

"2019'DA BÜYÜMEYİ SÜRDÜRDÜK"

Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cem Melikoğlu, "Türk Loydu olarak 2019 yılında hizmet verdiğimiz tüm sektörlerde büyümemizi sürdürdük ve klasımıza kayıtlı gemileri hem sayı hem de tonaj olarak artırmayı başardık" dedi.

Hizmet verdiği tüm sektörlerde 2019'da büyümesini sürdüren Türk Loydu, Uluslararası Denizcilik Örgütü IMO'da Türkiye adına önemli bir başarıya imza attı ve Türk Loydu'nun Klas Kuralları, IMO tarafından onaylandı. Türk Loydu, bu sayede 150 metre ve üzerindeki tüm petrol tankerleri ve dökme yük gemilerinin klaslanması için kuralları IMO tarafından doğrulanmış

olan dünyadaki 13 yetkili kuruluşun birisi oldu. Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cem Melikoğlu, verdikleri hizmetler ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Türk Loydu olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz? Klaslanan ticari ve askeri gemiler hakkında bilgi verir misiniz?

Türk Loydu olarak 2019 yılında hizmet

verdiğimiz tüm sektörlerde büyümemizi sürdürdük ve klasımıza kayıtlı gemileri hem sayı hem de tonaj olarak artırmayı başardık. Gemi sayı ve tonajını artırırken, ülkemiz için stratejik olan alanlarda daha fazla yer almak için filomuzda bulunan gemilerin çeşitlerini artırmak üzere çeşitli girişimlerde bulunduk. Bu kapsamda, 2018 yılında filomuza kattığımız Türkiye'nin ilk sondaj gemisi Fatih'e ilave olarak filonun

diğer gemisi Yavuz da Türk Loydu klasında hizmet vermeye başladı.

Ülkemizin yerleşme ve millileşme hedefleri doğrultusunda canla başla çalışmalarımıza devam ediyoruz, edeceğiz. Askeri gemilerde MILGEM Projesi ile başlayan klaslama tecrübemiz ve yetkinliğimiz her geçen gün daha da artarak devam ediyor. Savunma Sanayi Başkanlığı ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın Türk Loydu'na vermiş olduğu bu değerli görevi milli bir bilinç ve gururla yerine getiriyoruz. Şu ana kadar 150'ye yakın askeri gemiye klas vererek, dünya denizlerinde askeri gemi klasında en tecrübeli kuruluşlar arasına girmiş olmak, Türk Loydu için haklı bir gurur kaynağı. Askeri gemi projelerinde mevcut liderliğimizi pekiştirerek devam ettirmeyi, projelerimizi yurtdışında sürdürmeyi ve yeni projelerde Savunma Sanayi Başkanlığı ve tersaneler ile işbirliğimizi geliştirmeye devam etmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

"IMO'DA ÖNEMLİ BİR BAŞARIYA İMZA ATTIK"

Türk Loydu'nun denizcilik sektöründe sahip olduğu önemi anlatır mısınız? Sunduğunuz hizmet ve çözümleri kısaca özetler misiniz?

Türk Loydu, Türkiye'nin yerli ve milli tek klas kuruluşu olarak; özellikle askeri deniz araçları, yolcu tekneleri, römorkörler, hopper barge ve dredger'ların yeni inşa klaslamasında önemli bir tecrübe birikimine sahiptir. Bu gemi tiplerinin klaslanmasının yanında aynı zamanda, dökme yük gemileri, sondaj ve araştırma gemileri, balıkçı gemileri, tankerler, destek gemileri vb. hala devam etmekte olan "Pille çalışan gemiler inovatif projeler ile ilgili de bir yandan kural geliştirme çalışmalarını sürdürürken bir yandan da klaslama faaliyetlerini sürdürüyoruz.

Bildiğiniz üzere Türk Loydu, Uluslararası Denizcilik Örgütü IMO'da Türkiye adına önemli bir başarıya imza attı ve Türk Loydu'nun Klas Kuralları, IMO tarafından onaylandı. Türk Loydu, bu sayede 150 metre ve üzerindeki tüm petrol tankerleri ve dökme yük gemilerinin klaslanması için kuralları IMO tarafından doğrulanmış olan dünyadaki 13 yetkili kuruluşun birisi oldu.

Denizcilik sektörüne baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

Denizcilik sektörü için son derece önemli olan Koster Yenileme Projesi için yıllardır çalışmalar yürütülüyor. Türk sahipli gemi filosu, yaklaşık 30 milyon DWT kapasiteyle

le dünyada 15. sırada. Aynı zamanda kosterler yaşlandığı için çoğu hurdaya gitmiş bulunuyor. Hurdaya gitmeyenler ise günümüz şartlarını sağlayamamakta veya başka bölgelerde ticarete devam etmeye çalışıyorlar. Koster Yenileme Projesi sayesinde yepyeni bir iş hacmi ve 30 binin üzerinde aileye istihdam sağlanacağı düşünülüyor. Sürdürülebilir bir modelle devlet katkısının misliyle geri ödeneceği ve güncellenen tasarımlarla bu yapıyı bölgenin en büyük gemi operatörlerinden biri haline getirilmesi amaçlanıyor. Önemle altını çizmek isterim ki bu ölçekte bir filo oluştururken elinizde büyük kuvvet oluşturun. Bu kuvvet ile yerli sanayinizi geliştirebilir, gemi inşa sanayisinde yerli katkı oranını artırabilirsiniz. Adetler arttıkça denizcilikle ilgili Türk yan sanayisi de gelişecektir. Devlet tarafından desteklenecek ve Türk Loydu'nun da yer alacağı Koster Filosu Yenilenme Projesi ile yerli ve milli sanayi hedefinin çok önemli halkalarından biri gerçekleştirilecek. Türk Loydu'nun da aktif olarak içinde yer alacağı, hem koster filosunu, hem de Türk tersane ve gemi yan sanayini ateşleyecek bir adım atılması, en büyük beklentimiz.

Türk Loydu'nun yurtdışında gerçekleştirdiği çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türk Loydu, savunma sanayii alanındaki faaliyetlerini sadece Türkiye'de değil uluslararası arenada, Türkmenistan, Pakistan ve Katar gibi dost ülkelerde de yürüttüğü başarılı projelerle de pekiştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda; Katar İçişleri Bakanlığı için 15 adet karakol botu, 2 adet açık deniz karakol gemisi; Türkmenistan Deniz Kuvvetleri için ise 10 adet sahil güvenlik botu, 10 adet ani müdahale botu, 6 adet hızlı müdahale botu, 1 adet hidrografik sisimik gemi, 2 adet römorkör, 1 adet çıkarma gemisi projelerinin klaslama çalışmalarını başarıyla tamamladık. Ayrıca Asfat AŞ ile Pakistan Savunma Üretimi Bakanlığı arasında inşa sözleşmesi imzalanan 4 adet MILGEM tipi korvetin klaslama faaliyetlerini gerçekleştireceğiz.

Belgelendirme alanına baktığımız zaman ise dünyanın önde gelen ekipman üreticileri ile ürün sertifikasyon projelerine devam ediyoruz. Caterpillar, MTU, Wartsila, Mitsubishi, Scania, Yanmar ve Volvo gibi dünyanın önemli makine üretici firmalarının birçok farklı modeli için geçerli olan, Türk Loydu tip onay sertifikası kapsamını genişletme yönündeki çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Son olarak bildiğiniz üzere Türk Loy-

du'nun Romanya, KKTC ve Azerbaycan'da şirketleri mevcut. Varolan yurtdışı şirketlerimize kuruluş süreci devam eden Çin şirketini de ekliyoruz. Bu yeni kurulan şirket üzerinden ise inşa sürecinin bir kısmını Çin'de devam eden Dubai metro inşaatının faaliyetlerini gerçekleştireceğiz.

Türk Loydu olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

Türk Loydu'nun en büyük stratejik hedeflerinden olan IACS üyeliği - Uluslararası Klas Kuruluşları Birliği- ve Avrupa Birliği'nden Tanınır Kuruluş olmak için yapılan ilerleme planları doğrultusunda çalışmalarımıza hedefimizden sapmadan devam ediyoruz. Sistemlerimize iyice entegre edilen IACS kriterleri artık Türk Loydu kriterleri oldu, verilen hizmetlerin kalitesi yükseldi. 2020 yılında bu çalışmaların meyvesini almayı ve IACS üyesi ve Ab tarafından Tanınır Kuruluş olma sürecini tamamlamayı hedefliyoruz. Klas kuruluşları, günümüzde dijital teknolojiler ve inovatif gelişmeler ile hızla şekil değiştiren denizcilik ve endüstriyel sektörlerde dijitalleşmeye yatırım yapmak, gelişmelere uyum sağlamak, hatta önderlik etmek zorundalar. Türk Loydu olarak biz de gelişmeleri yakından izliyor ve geleceğimizi şekillendirmeye çalışıyoruz. Hizmet verdiğimiz tüm sektörlerdeki dijitalleşme süreçlerine paralel olarak uzaktan sörvey yapabileceği araçları, sanal gerçeklik uygulamaları ve eğitim kabiliyetlerinin artırılmasına yönelik yenilikçi ve trendlere uygun çalışmalar yapıyoruz.



SOFT TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ERDAL KILIÇ:

“FİRMALARA YÜKSEK BİR VERİMLİLİK SAĞLIYORUZ”

Soft Türkiye Genel Müdürü Erdal Kılıç, 24 yıldır Türkiye’de kurumsal lojistik ve tedarik zinciri yönetimi hizmeti veren firmalara uçtan uca yazılım ve bilgi teknolojisi çözümleri sunduklarını söyledi. Firmaların her türlü iş problemlerini çözecek yazılımlar geliştirdiklerini belirten Erdal Kılıç, “Yazılım konusunda hem bakım hem de destek anlamında güncel ihtiyaçları karşılayacak şekilde sürdürülebilir bir şekilde çözümler geliştiriyoruz. Entegre bir çözüm sağlayıcısı olarak firmaların bütün süreçlerini tek bir yazılımda karşılayarak, firmalara çok yüksek bir verimlilik sunuyoruz ve izlenebilirlik sağlıyoruz. Günümüzde artık izlenebilirlik son derece önemli olduğu ve lojistik firmalarının müşterileri de bu konuda baskın taleplerle geldikleri için bizim sağladığımız çözüm, izlenebilirliği uçtan uca temin etme imkanı veriyor” dedi.

Soft olarak lojistik sektöründeki en eski



ERDAL KILIÇ: “Teknolojinin hızlı gelişimini takip ederek müşterilerimize en yeni teknolojileri içeren ürünleri sunma hedefindeyiz. Önümüzdeki dönemde yurtiçindeki başarılarımızı yurtdışında da sürdürmeyi hedefliyoruz.”

oyuncularından birisi olduklarının altını çizen Erdal Kılıç, “Lojistik sektöründe büyük bir ağırlığımız var. Sektörün büyük firmalarının çoğu müşterimiz. Türkiye dış ticaretinin önemli bir kısmı bizim çözümlerimizle şekilleniyor. Dolayısıyla sektörde oldukça

kritik bir role sahibiz. Sektördeki yerimiz sebebiyle hedeflerimize ulaşıyoruz. Ekonomide zorluklar yaşansa bile firma olarak işlerimiz azalmıyor. Bu bağlamda yatırım yapmayı sürdürüyoruz, kadromuzu yeniliyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyoruz” diye konuştu.

Erdal Kılıç, sözlerine şöyle devam etti: “Lojistik, emek ve doküman yoğun bir sektör. Eleman sirkülasyonu sektörde daha fazla. Dijitalleşme en azından bu eleman sirkülasyonuna ve kişiye bağımlılığa karşı önemli bir çözüm haline geliyor. İşler hızlanıyor, verimlilik artıyor. Biz de müşterilerimize işlerini en verimli, hızlı ve teknolojinin tüm nimetlerinden yararlanarak yapmalarını sağlıyoruz. Teknolojinin hızlı gelişimini takip ederek müşterilerimize en yeni teknolojileri içeren ürünleri sunma hedefindeyiz. Önümüzdeki dönemde yurtiçindeki başarılarımızı yurtdışında da sürdürmeyi hedefliyoruz.”

FORD OTOSAN, HİZMET İHRACATINDA DA LİDER

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve iş makinesi lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon, kamyon ve otobüs gibi ağır ticari araçlara yönelik geliştirdiği M+S ve 3PMSF markalamasına sahip kış lastikleri “W:01” serisi ile en zorlu kış koşullarında dahi üstün yol tutuş, güvenlik ve performansı bir arada sunuyor. Serinin azaltılmış taban blok hareketi, özel lamelli yapısı, yakıt tasarrufu ve düzenli aşınmayı bir arada sağlıyor. Yönlü sırt deseni ve derin kanallar ise hem ıslak hem de kuru zeminlerde yüksek güvenlik ve üstün yol tutuş sunarken kullanıcılarına yüksek kilometre performansını garanti ediyor. Serinin kış mevsiminin zorlu şartlarına göre geliştirilmiş özel sırt ve ta-

ban bileşimi, en düşük sıcaklıklarda ve karlı zeminlerde dahi üstün direksiyon hakimiyeti, yol tutuşu ve yüksek çekiş gücü sunuyor. Optimize edilmiş yoğun ve çapraz lamelli özel tabanı ise karı lastiğin bünyesine hapsederek, kararlı bir yol tutuş performansı sağlıyor. Ağır vasıta araçlarda +4 derecenin altındaki tüm koşullarda kış lastiği kullanılmasını öneren Prometeon, Pirelli W:01 serisinde kış lastiği regülasyonları ile uyumlu lastikler sunuyor. Serinin ön ve çeker lastikleri karlı zeminlerde dahi üstün çekiş gücü, ıslak zeminlerde yüksek yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sunuyor. Ayrıca, sahip olduğu düşük gürültü seviyesi sayesinde, hem yolculara hem de kullanıcıya konforlu bir yolculuk sunuyor.



21 Aralık 2019 tarihinde İstanbul Kongre Merkezi’nde gerçekleştirilen Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Ödül Töreni’nde Ford Otosan’ın ödülü, Ford Otosan Ürün Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Burak Gökçelik’e takdim edildi.

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 TRANSITNET 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

MERCEDES-BENZ TÜRK, KAMYON VE OTOBÜSTE LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Mercedes-Benz Türk, Daimler'in globalde yürüttüğü 2. el faaliyetleri kapsamında hem TruckStore hem de BusStore markalarıyla dünya sıralamasında ilk 10'da yer alırken, Türkiye kamyon ve otobüs pazarının her alanında liderliğini sürdürüyor.

TruckStore ve BusStore markalarıyla kamyon ve otobüs pazarının önemli oyuncularından birisi olan Mercedes-Benz Türk, 17 ülkeye ihracat gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor. Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs pazarının her alanında liderliğe devam ediyor. Ekovitrin olarak Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek ve BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkçioğlu ile Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs pazarındaki performansını konuştuk.

Mercedes-Benz Trucks'ın 2018 ve 2019 performansından bahsedebilir misiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: Geçtiğimiz yıl bizim için tüm ürün grupları özelinde yurtiçi pazarda başarılar elde ettiğimiz bir yıldır. 2018 yılında kamyon ve otobüs ihracatı faaliyetlerimizle ülkemiz ekonomisine 1,2 milyar Euro'yu aşkın ihracat geliri sağlamanın yanında, Ar-Ge ve bilişim teknolojileri alanındaki ihracat faaliyetlerimizle de ülkemize 80 milyon dolarlık ek katkıda bulunarak Türkiye'nin en büyük 500 hizmet ihracatçısından biri seçilmenin gururunu yaşadık. 2019 yılını değerlendirdiğimizde ise Türkiye kamyon pazarının lideri konumunda olduğumuzu, sene sonuna kadar da lider konumumuzu korumayı hedeflediğimizi söyleyebiliriz.

2019 yılında ağır ticari araç pazarının kaç adette tamamlanmasını öngörüyorsunuz?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: 2019 yılında yerel ağır ticari araç pazarının yaklaşık 6 bin adet bandında kapanacağını, fakat 2020 yılı itibarıyla pazarın yeniden canlanacağını öngörüyoruz.

2. EL'DE MÜKEMMEL MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Geçtiğimiz aylarda Mercedes-Benz Türk'ün 2. el kamyon satışının yapıldı-



KIVANÇ AYDİLEK: "TruckStore&BusStore olarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayabilecek zengin araç portföyümüz ve güven veren kaliteli hizmet anlayışımızla elde ettiğimiz başarılarımızı sadece iç pazarda değil, ihracat pazarlarına da yansıtıyoruz."

ğl TruckStore ve otobüs alanında BusStore'un 10'uncu yılı kutladınız. Bu süreçten biraz bahsedebilir misiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: 2. el kamyon ve otobüs pazarında, 2009 yılından itibaren sektörde bir ilk olarak TruckStore ve BusStore markalarımızla yalnızca bir iş günü içinde alm-satım, kredilendirme, sigortalama gibi hizmetleri müşterilerimize sunmaya başladık. Şirketimizin ticari araç sektöründe başlattığı bu konseptte satış, ekspertiz ve gelişmiş servis ağı gibi farklı ihtiyaçları tek bir çatı altında birleştiriyoruz.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: "2. El'de Mükemmel Müşteri Memnuniyeti" ilkesiyle yürüttüğümüz çalışmalarımız neticesinde edindiğimiz tecrübemiz, güvenilir 2. el seçeneklerini sunabilmemizi sağlıyor, böylece kamyon ve



OYTUN BALIKÇIOĞLU: "Otobüs alanında da müşterilerimiz BusStore'a güvenle yaklaşıyorlar. Satın almak istedikleri araçların tüm geçişini, servis kayıtlarını ve ekspertiz hizmetlerini şeffaf bir biçimde sunuyoruz."

otobüs pazarının her alanındaki liderliğini sürdürüyoruz. İkinci el ticari araçlardaki uluslararası rekabetteki konumumuzu güçlendiriyoruz. Ana şirketimiz Daimler'in globalde yürüttüğü 2. el faaliyetleri kapsamında hem TruckStore hem de BusStore markalarımızla dünya sıralamasında ilk 10'da yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Bugüne kadar toplam kaç adetlik satış gerçekleştirdiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore olarak kuruluşumuzdan bu yana toplam 15 bin adedi aşkın kamyon ve çekici satışı gerçekleştirdik.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore olarak ise yaklaşık 4 bin adetlik otobüs satışı gerçekleştirdik.



Müşterilerinizin TruckStore ve BusStore'a yaklaşımları nasıl?

KIVANÇ AYDİLEK: Bu noktada, faaliyetlerimizin en büyük destekçilerinin müşterilerimiz olduğunun altını çizmek isterim. '0 km gibi 2. El' ile müşterilerimize sağladığımız güven neticesinde sunduğumuz hizmetler oldukça yoğun ilgi görüyor. Ayrıca Mercedes-Benz Finansal Hizmetler üzerinden sağladığımız kredi imkânlarına da yoğun ilgi gösteriliyor. TruckStore'da satışı gerçekleştirdiğimiz araçlarımızın yarısından fazlasında MBFT'nin sağladığı kredi imkânları tercih ediliyor.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Otobüs alanında da müşterilerimiz BusStore'a güvenle yaklaşıyorlar. Satın almak istedikleri araçların tüm geçişini, servis kayıtlarını ve ekspertiz hizmetlerini şeffaf bir biçimde sunuyoruz. Araçlarımıza sağladığımız garanti kapsamında işletme maliyetlerinde karşılaşılabilecek sürprizlere olabildiğince az yer kalıyor. BusStore kapsamında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den sağlanan kredi ise satışlarımızın yarısını oluşturuyor.

17 ÜLKEYE İHRACAT BAŞARISI

Satışlarınızı sadece Türkiye içinde mi gerçekleştiriyorsunuz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore&BusStore olarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayabilecek zengin araç portföyümüz ve güven veren kaliteli hizmet anlayışımızla elde ettiğimiz başarılarımızı sadece iç pazarda değil, ihracat pazarlarına da yansıtıyoruz. BusStore markamız kapsamında 2011 yılından itibaren ihracat pazarlarında faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. Bugün TruckStore ve BusStore olarak 17 farklı ülkeye ihracat yaparak ülkemiz ekonomisine de katkı sağlıyoruz.

Bu bahsettiğiniz 17 ülke hangileri?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Gürcistan ve Al-

manyaya ile başlattığımız ihracat faaliyetlerimizi bugün Almanya, Hollanda, İspanya, Polonya, Sırbistan, Bosna Hersek, Macaristan, Portekiz, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan, Makedonya, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC ve Suudi Arabistan olmak üzere 17 ülkeye gerçekleştiriyoruz.

En son hangi ülkelere ihracat gerçekleştirdiniz?

KIVANÇ AYDİLEK: TruckStore markamızla bu yıl temmuz ayında Bosna Hersek'e 5 adetlik ihracat gerçekleştirdik.

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore markamızla yine en son bu yıl ekim ayında Almanya'ya 1 adet 2018 model Tourismo 15 ihracatı gerçekleştirdik.

TruckStore ve BusStore'da ne türden yenilikler yapacaksınız?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: BusStore ve TruckStore olarak Mercedes-Benz Türk kalitesindeki alım ve satım işlemlerimizin yanı sıra müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini sürekli denetliyor ve yine kendi başarı bayrağımızı daha ileriye taşımak adına yenilikler ve yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Markamız, dijitalleşen dünyanın ihtiyaç ve trendlerine uygun olarak satış ve müşteri ilişkilerini daha iyi yönetebileceği sistemlere de yatırım yapmaya devam ediyor. BusStore ile ilgili sosyal medya aktivitelerini Mercedes-Benz Otobüs sayfalarından yürütüyoruz.

KIVANÇ AYDİLEK: Toplam 14 bin m²'lik alan içinde 720 m²'lik kapalı alana yaptığımız fiziksel yatırımların ardından '2.El'de Mükemmel Müşteri Memnuniyeti' odaklı dijital dönüşüm faaliyetlerimizi hızlandırdık. Bu kapsamda bu yıl 'TruckStore Turkey' ismiyle Facebook ve Instagram hesaplarımızı açtık. Ayrıca TruckStore ve BusStore olarak, müşterilerimizin soru, talep ve desteklerine hızlı çözümler sunabilmek adına 'Whatsapp İletişim Hattı'nı kurduk.

TruckStore ve BusStore'da kaç kişi görev yapıyor?

KIVANÇ AYDİLEK: Mercedes-Benz Türk'ün TruckStore ve BusStore markalarında 21 kişilik bir ekip çalışıyor. Ayda ortalama 10 günü sadece müşteri ziyaretlerine ayrılan saha çalışanlarımız müşterilerin talep ve ihtiyaçlarına yönelik doğru araçların yeni sahiplerine ulaştırılması için görevlerini sürdürüyorlar.

Müşterileriniz araçlarınızı nasıl inceleyebiliyor?

OYTUN BALIKÇIOĞLU: Araçlarımızı yakından görmek isteyen müşterilerimiz için TruckStore ve BusStore'a ait 9 adet satış noktası bulunuyor. İlgili lokasyonlarda müşterilerimiz diledikleri araçları inceleyip satış uzmanlarına merak ettikleri tüm soruları sorabiliyorlar.

Stoklarınızda her marka aracı bulabilmek mümkün mü?

KIVANÇ AYDİLEK: Mercedes-Benz markalı araçlarımıza ek olarak ağır ticari araç sektöründeki hemen her markayı kapsayan en geniş portföylerden birine sahibiz. Müşterilerimize ayrıca her marka ve tipteki 2. el ticari araçlara takas, alt takas, garanti, finansman, servis paketleri ve kasko hizmeti sağlıyoruz.





Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen açılış törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban, Mercedes-Benz Türk Yöneticileri ve proje ekibi katıldı.

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN 8 MİLYON EURO'YU AŞKIN YATIRIM

Mercedes-Benz Türk, yürüttüğü 'Genişleme Projesi' kapsamında; Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni 27 bin 500 metrekareden 34 bin 500 metrekareye çıkararak, Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezlerinden birinin açılışını gerçekleştirdi.

50 yılı aşkın bir süredir Türkiye'deki yatırımlarına devam ederek sektörde inovasyon alanındaki öncülüğünü koruyan Mercedes-Benz Türk, Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni genişletti. Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen açılış törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Can Balaban, Mercedes-Benz Türk Yöneticileri ve proje ekibi katıldı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başka-

nı Süer Sülün, açılış töreni sırasında yaptığı konuşmada, "34 bin 500 metrekare ile Türkiye'nin en büyük otomotiv yedek parça dağıtım merkezlerinden biri haline gelen tesisimiz, gerçekleştirilen inovatif çalışmalarla süreçlerin en hızlı, verimli ve eksiksiz bir şekilde tamamlanmasını sağlamak üzere tasarlandı. Mercedes-Benz Türk olarak yaklaşık 15 aylık bir sürede faaliyete geçmeye hazır hale getirdiğimiz bu merkez, Daimler AG'nin parça çıkış operasyonunda Dinamik Raf Sistemi ve Konveyör Sistemi'nin olduğu,

alanında ilk örneklerden biri konumunda. Şirket olarak böyle gurur verici bir merkezi devreye almaktan ve bu açılışın Türkiye'deki mimarı olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan Yedek Parça Dağıtım Merkezi'ni hem Daimler AG'de gerçekleşen yeniden yapılanma hem de artan sevkiyat hacmine uygun olacak şekilde baştan tasarlayan Mercedes-Benz Türk, proje kapsamında kullanılan hacmi maksimize etmek adına 8 ve 10 metre olan raf yüksekliğini 12 metreye çıkardı.

ULUKOM BİLGİSAYAR GENEL MÜDÜRÜ ERKİN FİNDİK: "FİRMALARIN A'DAN Z'YE TÜM İHTİYAÇLARINI KARŞILIYORUZ"

Ulukom Bilgisayar Genel Müdürü Erkin Fındık, Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nda Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, kuruldukları 1987 yılından bu yana gümrükleme ve lojistik alanında yazılım çözümleri ürettiklerini ifade etti. Yaklaşık 70 modülden oluşan bir lojistik ve gümrükleme yazılımına sahip olduklarını belirten Erkin Fındık, tek bir platformda lojistik sektörünün A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarını karşıladıklarını ifade etti. Erkin Fındık, "Firmaların hem operasyonel hem de mali işlemlerinin çözümünü sağlıyoruz. Firmalara sağladığımız en büyük fayda, verimlilik artışı. Yani firmaların az kişiyle daha çok iş yapmalarını sağlıyoruz" dedi.

Türkiye'nin her noktasında bir dijitalleşme seferberliği olduğunu kaydeden Erkin Fındık, "Dijitalleşme, firmalara aynı za-

manda şeffaflaşma da sağlıyor. Yani bir şirket ne kadar dijitalleşirse hem işleri kolaylaşır hem de hizmet verdiği müşterilerle ciddi anlamda ilişkilerini artırabilir. Ancak teknolojiyi biraz daha araç olarak görmek gerektiğini düşünüyorum. Tabii ki dijitalleşmek gerekiyor ama herkes kendi işini yapmalı" diye konuştu.

Erkin Fındık, sözlerine şöyle devam etti: "Hem gümrükleme hem de lojistik anlamında firmaları destekliyoruz. Yaklaşık 800 müşterimiz var. Ulukom Bilgisayar firmamız, geçen yıl Wise Tech Global Group tarafından satın alındı. Merkezi Avustralya olan Wise Tech Global Group, bir dünya yazılım devi. Şirketin yazılımları 130'dan fazla ülkede kullanılıyor. Wise Tech Global Group'un şirketimizi satın almasıyla birlikte Türkiye'de çok önemli bir ürün üreteceğini ve

Türkiye pazarında da bu ürünün hakim olacağını düşünüyoruz. Bunun için hazırlıklarımız devam ediyor."



Ulukom Bilgisayar Genel Müdürü Erkin Fındık, Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nda Ekovitrin'e yaptığı açıklamada, "Firmalara sağladığımız en büyük fayda, verimlilik artışı. Yani firmaların az kişiyle daha çok iş yapmalarını sağlıyoruz" dedi.

PIRELLI'DEN YAZ LASTİĞİ PERFORMANSINA SAHİP İLK KIŞ LASTİĞİ; P ZERO WINTER

Pirelli'nin Cenevre Uluslararası Otomobil Fuarı'nda sunduğu kapsamlı inovasyonlar arasında yeni P Zero Winter, Track Adrenaline uygulaması, yeni 'Elect' yanak işaretleri ve orijinal ekipman olarak Color Edition gibi yeniliklerle yerini aldı. Bunların tümü Pirelli'nin genişleyen P Zero ailesine katılıyor. Bir markadan daha fazlası olan P Zero; onun teknoloji, tutku ve ayrıcalık dünyasını temsil ettiğini bilen performans otomobili hayranlarının küresel ölçekte tanıdığı bir ikon haline gelmiş bulunuyor. Yeni ürünlerle zenginleşen P Zero ailesi, Pirelli'nin özel tasarım ("terzi işi") stratejisine yeni bir boyut daha katıyor. Müşteri, bireysel kullanıcı ya da küresel bir otomobil üreticisi olsun, Pirelli premium ve prestij segmentlerindeki hemen tüm önemli otomobillerin spesifik koşullarına göre kişiselleştirilmiş bir çözüm sunabiliyor. Mevcut ürün yelpazesine eklenen yeni P Zero Winter ile kış performansı, Track Adrenaline uygulaması tarafından pist sürüşünü izlemek için kullanılan sensörlerin yapay zekası, elektrikli süper otomobiller için üretilen ve 'Elect' işaretiyle ayrılan lastiklerde ileri teknoloji ve P Zero Color Edition ailesinin özelleştirilmesi gibi inovasyonlar fuarda tanıtılıyor.

Pirelli Operasyon Genel Müdürü Andrea Casaluci, "P Zero, Pirelli'nin en önem-



li ve bizi farklılaştıran markası. Otomotiv dünyasında performans ve güvenilirliğin ikonudur. Formula 1 lastikleriyle başlayıp elektrikli otomobil lastiklerine ve şimdi de kış lastiklerine uzanan P Zero ailesi, dünyanın en önemli lastik mağazaları tarafından satılıyor ve stratejimizin özünü tem-

sil ediyor. Bunun kazanan bir strateji olduğu da kanıtlanıyor zira prestij segmentindeki otomobillerin yarıdan fazlasına orijinal ekipman olarak lastik sağlıyor, dünyanın en önemli otomobil üreticileriyle işbirliği yapıyor; büyümeye devam ederken otomotiv sektöründeki bu önemli geçiş anında müşterilerimize eşlik ediyoruz" diyor.

PROMETEON'DAN KAMYON VE OTOBÜSLERE ÖZEL KIŞ LASTİĞİ SERİSİ; 'PIRELLI W:01'

Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve iş makinesi lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon, kamyon ve otobüs gibi ağır ticari araçlara yönelik geliştirdiği M+S ve 3PMSF markalamasına sahip kış lastikleri "W:01" serisi ile en zorlu kış koşullarında dahi üstün yol tutuş, güvenlik ve performansı bir arada sunuyor. Serinin azaltılmış taban blok hareketi, özel lamelli yapısı; yakıt tasarrufu ve düzenli aşınmayı bir arada sağlıyor. Yönlü sırt deseni ve derin kanallar ise hem ıslak hem de kuru zeminlerde yüksek güvenlik ve üstün yol tutuş sunarken kullanıcıları-

na yüksek kilometre performansını garanti ediyor. Serinin kış mevsiminin zorlu şartlarına göre geliştirilmiş özel özel sırt ve taban bileşimi, en düşük sıcaklıklarda ve karlı zeminlerde dahi üstün direksiyon hakimiyeti, yol tutuşu ve yüksek çekiş gücünü sunuyor. Optimize edilmiş yoğun ve çapraz lamelli özel tabanı ise karlı lastiğin bünyesine hapsederek, kararlı bir yol tutuş performansı sağlıyor. Ağır vasıta araçlarda +4 derecenin al-

tındaki tüm koşullarda kış lastiği kullanılmamasını öneren Prometeon, Pirelli W:01 serisinde kış lastiği regülasyonları ile uyumlu lastikler sunuyor. Serinin ön ve çeker lastikleri karlı zeminlerde dahi üstün çekiş gücü, ıslak zeminlerde yüksek yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sunuyor. Ayrıca, sahip olduğu düşük gürültü seviyesi sayesinde, hem yolculara hem de kullanıcıya konforlu bir yolculuk sunuyor.



GOODYEAR'DAN 'OMNITRAC HEAVY DUTY' ÜRÜN HATTI

Goodyear, zorlu koşullarda çalışan karma servis kamyonlarına tüm hava şartlarında kullanıma uygun, geliştirilmiş dayanıklılık, verim, kilometre performansı ve çekiş sunan OMNITRAC Heavy Duty ürün hattını piyasaya sürüyor. Yeni ürün hattı, özellikle asfalt yollarında kısa mesafelerde kullanılan, ancak ağırlıklı olarak inşaat şantiyeleri, madenler ve taş ocakları gibi zorlu ve asfalsız çalışma ortamlarında çalışan damperli ve diğer ağır hizmet kamyonları için geliştirildi. Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör, "2018'de özellikle karma servis uygulamalarında faaliyet gösteren OMNITRAC S & D lastiklerimizi piyasaya sürdük. Goodyear OMNITRAC Heavy Duty serisi, ağırlıklı olarak zorlu koşullarda çalışan ancak kısa mesafelerde asfalta da çıkan



kamyonlar için geliştirildi. Artık asfalt kullanımından, off-road dediğimiz asfalt dışı en zorlu koşullara kadar her türlü kullanımı kapsayan yenilikçi ürünleri eksiksiz bir yelpazede sunuyoruz" dedi.

Yeni OMNITRAC Heavy Duty lastikler, keskin taşı ve kaya kaplı yollar, çamurlu ve ıslak zemin, dik yokuşlar ve çukurların yanı sıra, hidrostatik önden çekişli araçların ön aks lastikleri gibi yüksek tork gerektiren özel uygulamaların altından kalkabilecek şekilde tasarlandı. Yeni OMNITRAC Heavy Duty, ağır karma servis uygulamalarında mükemmel yol



tutuşu ile geliştirilmiş yakıt verimliliği olanağı sunuyor. DuraShield teknolojisine sahip lastikler, zorlu çalışma koşullarındaki karma servis uygulamalarında uzun bir süre için dayanıklılığa odaklanan dengeli bir performans sağlıyor. En yeni teknoloji, gövde hasarı ve korozyona karşı ekstra direnç için özel bir sırt kuşağı içeriyor ve mükemmel kaplanabilirlik sunuyor. Önceki nesli OMNITRAC MSS II ve MSD II ile karşılaştırıldığında, yeni lastikler taşı tutma, kopma yoluna direnci ve hasara karşı dayanıklılık açısından geliştirilmiş performans sunarken, yuvarlanma direnci ve yakıt verimliliği yeni geliştirilen mevzuat uyarınca iyileştirildi. 3PMSF işaretlemesi, iyileştirilmiş kış performansı ve gittikçe sıklaşan kış lastiği yönetmeliklerine uygunluk anlamına geliyor.

MICHELIN PRIMACY 4 İLE DAHA FAZLA SU TAHLİYESİ, DAHA UZUN YOL

Dünyanın en büyük lastik üreticisi Michelin, Primacy 4 ile yağışlı havalarda konforlu sürüş deneyimi sağlamanın yanı sıra, yüzde 22 daha fazla su tahliye imkânı ve rakiplerine oranla 18 bin kilometre daha uzun ömürlülük sunuyor.

Dünya lastik devi Michelin, yağışlı havalarda sürüş deneyimini artırabilmek adına, yeniyken de aşındığında da yüzde 22 gibi üstün bir seviyede daha fazla su tahliyesi imkânı sağlayan Primacy 4'ü

öneriyor. Güvenlik ve uzun ömür odaklı desen ve yapısı; lastiğin ne zaman değişime ihtiyaç duyduğunu anlamayı sağlayan aşınma göstergesi ile Primacy 4, yasal sınıra olan 1.6 milimetreden önce lastiğin değiştirilmesini önüyor. Yasal sınıra dek, maksimum güvenlik, üstün performans ve uzun ömürlülüğü bir arada sunan Primacy 4, Michelin'in daha az kaynakla daha katma değerli işler yapma stratejisiyle rakiplerine oranla 18 bin kilometre daha uzun yol kat edilmesini sağlıyor.



BRISA PAZARLAMA DİREKTÖRÜ EVREN GÜZEL:

"KIŞ LASTİĞİNDE EN MÜKEMMEL PERFORMANSI SUNUYORUZ"

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, "Kış lastiklerini zorlu koşullar için müşteri beklentileri, iklim ve coğrafi koşulları gözeterik uygun şekilde geliştiriyor, test ediyor, iyileştirmeler yapıyor ve en mükemmel performansı sunuyoruz" dedi.

Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, 2012'de kış lastiğiyle ilgili yönetmeliğin ticari araç lastikleri için hayata geçmesiyle ve 2013'teki uygulamalarla beraber, araç sahiplerinin farkındalıklarının önemli oranda arttığını ve zorunluluk getirilmeyen segmentlerde de kış lastiği kullanımının yükseldiğini gördüklerini söyledi. Bu doğrultuda, 2012'de yüzde 15-18 aralığında olan binek ve hafif ticari araç segmenti içinde kış lastiği kullanım oranlarının büyük ölçüde arttığını söyleyen Evren Güzel, "2012 yılındaki yönetmelikle beraber Türkiye'deki kış lastiği kullanım oranı, benzer coğrafyada olan İtalya gibi birçok Avrupa ülkesini geride bıraktı. Ancak halen gidecek çok yolumuz olduğunu düşünüyor ve kış lastiği kullanımının artması yönünde farkındalık çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Şu anda pazarda, 12,4 milyon otomobil, 4,2 milyon adet de minibüs & kamyonet mevcut. Toplamda 4,2 milyon adet araçtan şehirlerarası kullanımda olanlar için zorunluluk söz konusu. Öte yandan 12,4 milyon binek otomobilin zorunluluk kapsamına dahil olmasa da güvenli sürüş için kış lastiği geçişini gerçekleştirmeleri büyük önem teşkil ediyor" dedi.

"İKİ OTOMOBİL BOYU DURUŞ MESAFESİ İNSANI HAYATA BAĞLAR"

Araçların sadece 4 avuç içi kadar alandan yere tutunduğunu ve kış koşullarında lastiklerin yere tutuş, ıslak zeminde sürüş emniyeti, çekiş gücü, kısa fren mesafesi gibi özellikleri can güvenliğiyle ilgili konulara doğrudan etki ettiğini belirten Evren Güzel, "Kış lastikleri özel karışımı sayesinde ağır kış şartlarında sertleşmeyecek, tutunma özelliklerini korur ve sürüş emniyeti sağlar. İçeriğindeki yüksek



silika oranıyla ıslak zeminde sürüş emniyetini artırır. Karlı, erimiş karlı ve çamurlu yüzeylerde yaz lastiklerine göre çekiş gücünde yüzde 25'e varan avantaj sunar. ETRMA (Avrupa Lastik ve Kauçuk Üreticileri Derneği) verilerine göre; 90km hızla giderken ıslak yolda kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre yüzde 10 daha kısa (1 binek araç boyu), 50 km hızla giderken soğuk yol yüzeyinde kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre yüzde 18 daha kısa (2 binek araç boyu). Bu veriler de gösteriyor ki, 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, kış lastiği kullanılması sürüş emniyeti açısından son derece önemli" diye konuştu.

Evren Güzel, sözlerine şöyle devam etti: "Bu kapsamda kış lastiklerini zorlu koşullar için müşteri beklentileri, iklim ve coğrafi koşulları gözeterik uygun olarak geliştiriyor, test ediyor, iyileştirmeler yapıyor ve en mükemmel performansı sunuyoruz. Ürün geliştirme aşamasındaki en temel hedefimiz ise emniyetli, sağlam, konforlu ve çevreci bir sürüş deneyimi sağlamak oluşturuyor. Pazardaki talebe uygun olacak şekilde, yerel üretim avantajlarımızı da kullanarak kış lastiği talebini karşılayacak şekilde planlarımızı yapıyoruz ve pazara sunmaya devam ediyoruz. Bu yıl da hem Lassa hem de Bridgestone markalarımızla yeni kış lastiği desenlerimizi pazara sunduk."

