

PERAKENDE ÜRÜN LOJİSTİĞİ

” Perakende ürünlerin lojistik yönetimi zorluklar içerir. Ürün sayısı arttıkça sevkiyat, izlenebilirlik, transferler, mal akış yönetimi, kontrol zorlaşır. Tüm tedarik zinciri boyunca işbirliği gerekir. Etkin ve verimli bir çalışma ile maliyetler düşürülür. Proaktif planlama ile riskler azaltılır.“



ATILLA YILDIZTEKİN

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

Perakende ürünler son tüketiciye teslim edilmek için üretilen ürünlerdir. Teslim tedarik zincirinin son halkasını oluşturur. Perakende ürünlerin tüketiciye teslimi için en çok gördüğümüz yapı sokak aralarında bulunan dükkanlardır. Küçük ölçekli, satınalma operasyonları yetersiz, az sermaye ile çevrilmeye çalışılan, fazla büyüme hedefi olmayan, aile fertlerinin de zaman zaman iş gücüne katıldığı yapılarıdır. Satışlar acil ihtiyaçların karşılanmasına veya raf ömrü kısa olan ürünlerin hemen teslimine dönüktür. Kiraların ucuz olması zorunluluğu, dükkanları ara sokaklara sokmuştur. Evlerin alt katında faaliyet göstermektedirler. Uzun çalışma saatleri vardır, sabah erkenden başlar ve akşam geç saatlere kadar çalışırlar.

Bütün bu dezavantajlarına karşılık dükkan işletenler mahallenin tamamını taniyan kişiler haline gelmişlerdir. Kısa mesafedeki müşteriler azar azar ancak sürekli olarak alışveriş yapmaktadırlar. Bu yapılarda verisiye dediğimiz sistem de çalışmaktadır. İhtiyaç sahipleri bir ay içinde aldıkları malzemeleri yazdırırlar ve ay sonunda hepsi birden ödenmektedir. Şehirlerin eski mahallelerinde yaygın olarak devam etmektedir.

Zaman içinde zincir mağazalar, dükkanların yerini almıştır. Şehirler genişledikçe yeni semtlerde büyük mağazalar için alanlar bırakılmış, tekli veya çoklu

çeken, tek merkezden mağazaların kiralandığı, deposuz günlük stok yenilenme yoluyla çalışan sistemlerdir. Toplu taşıma araçları ile ulaşılabilir olması tercih edilir. Belli saatlerde ürün teslimatı yapılır raf yenilenir. Raflarda ürün eksilmemesi için ciddi bir stok yönetimi ve lojistik hizmet planlaması yapılmaktadır.

Perakende ürünlerin lojistik yönetimi de zorluklar içerir. Ürün sayısı arttıkça sevkiyat, izlenebilirlik, transferler, mal akış yönetimi, kontrol zorlaşır. Tüm tedarik zinciri boyunca işbirliği gerekir. Etkin ve verimli bir çalışma ile maliyetler düşürülür. Proaktif planlama ile riskler azaltılır. Pazardan gelen taleplerin karşılanması dışında işlerin gelişmesi için iyileştirme yerine farklılaştırma çalışmaları yapılır. Rakiplerin takibi gerekir, rekabette öne geçmek pazar payını artırmak hedeflenir. Zaman zaman rakiplerle işbirliği çalışmaları yapılır.

Perakende ürünlerin lojistiğinin en önemli noktası dağıtımın zorluklarının çözülmesidir. Teslim noktalarının birbirine yakın ve çok sayıda olması küçük ölçekli teslimat yapılmasını ve rota planlaması uygulamasını zorunlu kılmaktadır. Bazı günler ve saatlerde yolların araç trafiğine kapanması, gece teslimatı zorunluluğu, trafik sıkışıklığı, park yeri bulamama, tek dağıtım elemanı ile çalışma, indirme sırasında yardım edilmemesi gibi sorunlarla karşılaşmaktadır.

zincir mağazalar devreye girmiştir. Ölçek ekonomisini kullanan, toplu mal almanın avantajını değerlendiren zincir mağazalar, merkezi ürün satın almakta hatta kendi markaları ile ürün pazarı sürmektedir. Ulaşım kolaylığı açısından şehrin ana arterlerinde yer almakta, otopark imkanları sunmaktadır. Fiyatları düşüktür, merkezi tanıtım yapmakta, konsinye ürün satmaktadır. Zincirler daha ziyade gıda ağırlıklı ürünlerle bilinirler, ancak içeri giren müşterinin her türlü günlük kullanımını da karşılayacak bir ürün gamına sahiptirler. Zincir mağazalar büyük şehirlerde başlamış olsa da artık Anadolu'ya yayılmaktadır.

Alışveriş merkezleri müşterileri çekmek amacıyla mimari yapıları ile dikkat

SGS TRANSITNET İLE GÜMRÜKLERDEN HIZLI, KOLAY, EKONOMİK, DİJİTAL GEÇİN



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

PERAKENDE TAŞIMACILIĞI

” Rekabetin çok yoğun olduğu bir sektör olan perakendede müşterilerin ürün veya satıcı bağımlılığı az oluyor. Satılan ürün en kısa süre içinde stok yükü yaratmadan ve tükenmeden yenilenmeli.“

Perakende ürünler ihtiyaçların kısa sürede karşılanması amacıyla tüketilen ürünlerdir. Küçük ölçekte tüketilir ve kalem sayısı çoktur. İhtiyaçların talep anında karşılanması gerekmektedir. Rekabetin çok yoğun olduğu bir sektördür ve müşterilerin ürün veya satıcı bağımlılığı azdır. Her an başka ürüne veya başka satış kanallarına geçebilirler. Satılan ürün en kısa süre içinde stok yükü yaratmadan ve tükenmeden yenilenmelidir. Raflarda aynı ürünün rakip markaları da sunulabilmektedir. Farklı ürünler farklı noktalardan farklı dağıtım kanalları ile raflara taşınmaktadır.

Ürünlerin araçlara yüklenip satış noktalarında birbir satıldığı sıcak satış sistemler de kullanılmaktadır. Ürünler depolara paletlerle gelmekte ancak satış noktalarına koliler halinde sevk edilmektedir. Promosyon uygulamaları lojistiği zorlaştırmaktadır. Tüketiciden gerek memnuniyetsizlik veya son kullanma tarihlerinin yaklaşması, geçmesi nedeniyle çok miktarda iade sözkonusudur. Kolilerle ve üstü üste taşınması nedeniyle yüksek taşıma hasarları oluşmaktadır.

Perakende depolamanın da zorlukları vardır. Çok sayıda ürün çeşidi, cins, lot, ölçü, renk, model, son kullanma tarihi takipli, soğuk ürünler, dondurulmuş ve taze gibi gruplara ayrılır. Paletli girişle alınır ve koli çıkışı farklı barkodlarla gerçekleşir. Ürünler depolara büyük araçlarla gelir, küçük araç ile çoğu zaman cross-dock uygulaması ile çıkışı yapılır. Sevkiyatlarda karma koli karışıklığı yaşanır. Aynı palet üzerine farklı ürünler dizilir.

Depo içinde de farklı raf sistemleri



**GÜLŞEN YEŞILDAĞ
YELKENKAYA**

Lojistik Danışmanı

kullanılır. Depodaki ürünler özellikle gıda ürünlerini koruma sorunları ortaya çıkar. Bekleyen ürünler için lot ve raf ömrü takibi yapılmalı ve hem FIFO hem LEFO sistemli stok yönlendirilmesi yapılmalıdır.

Ürün hataları depo içindeki kalite kontrolle takip edilmeli ve hatalı ürünler perakende satış noktalarına gönderilmemelidir. İade edilen ürünlerin saklanması, kontrolü ve imhası da zor işlerden biridir. Sabahları her satış noktasından aynı saatte teslim talebi depolarda gece çalışmayı zorunlu hale getirmiştir. Ürünler gece toplanır

ve sabah erkenden dağıtımaya çıkmaya hazırlanır.

Dağıtım şirketlerinin ürün bazlı değil coğrafi alan bazlı çalışması da sözkonusudur. Her ürünü ülkenin her noktasına dağıtmak mümkün değildir, tek şirket ile mümkün değildir. Bu nedenle diğer şehirlerde dağıtım merkezleri açılır. Büyük araçlarla ürünler buralara yollanır ve küçük araçlarla bölgesel dağıtım yapılır. Her dağıtım şirketi belli ürünleri ülkenin bir bölgesine dağıtır, bu da maliyetleri artırmaktadır.

Perakende lojistiğinin verimli, ekonomik, hızlı, hatasız yapılması için hedefler öncelikle tüketimin regüle edilmesidir. Tüketimin sabit hale getirilmesi pazarlama grubunun yapacağı doğru reklamlarla ve doğru kampanyalarla sağlanır. Tüketimin regüle edilmesi, üretimin de regüle edilmesine, tam kapasitede üretilmesine, doğru planlanmasına, envanter maliyetlerin düşmesine, depolama giderlerinin azalmasına, risklerin göz önüne alınmasına olanak sağlayacaktır. Tedarik zincirinde işbirliği bu regülasyonu sağlayacaktır. Zincir boyunca online tüketim bilgisi ve üretim senkronizasyonu gerekecektir. Minimize edilmiş riskler, konsinye stok çalışmaları, dış kaynak fason üretim, tedarikçinin regüle edilmesi, garantili sipariş verilmesi ve kontrollü olarak stoklu çalışma perakende lojistiğinin unsurları olmaktadır. Dolayısı ile perakende ürünlerini, tüketici ile buluşturan firmaların da üreten firmaların da altyapıları, teknolojileri ile kendilerini mütemediyen revize eden, güçlü bir lojistik partneri ile stratejik işbirliği sağlamaları zorunlu hale gelmiştir.

eTA'NIN YÜZBİNLERCE
KAMYONCUSUYLA,
YÜKÜNÜZ HİÇ
AÇIKTA KALMAZ!

Sistemdeki 165.000 kamyoncusuyla eTA,
yükünüzü asla yolda bırakmaz. Borusan Lojistik güvencesi,
zamanında teslimat ve hızlı tedarik farkıyla her zaman yanınızda.

PERAKENDE LOJİSTİĞİ YENİ VE ALTERNATİF ÇÖZÜMLER GELİŞTİRMELİ

” Yeni dönemle birlikte perakende lojistiğinin, müşteri hizmet düzeyine odaklanarak, çevikliğini artırması; pandemi kaynaklı sınır denetimlerindeki artış, uzun bekleme süreleri, ilave emniyet ve sağlık tedbirleri, uygun sürücü ve araç sayısındaki düşüş vb. problemlere yönelik yeni ve alternatif çözümler geliştirmesi gerekiyor.“

Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs hastalığı (COVID-19) kaynaklı pandemi süreciyle birlikte, yaşama ve çalışma alışkanlıklarımızın sürekli ve kalıcı bir biçimde değişeceği bir döneme giriyoruz. Yeni 'normalde' tüketiciler, mevcut fiziksel ve zihinsel sağlıklarını korumak adına, daha sağlıklı, güvenilir ve çevreye duyarlı ürünlere yöneliyor. Bu anlamda, sıklıkla, yalnızca temel gereksinimlerini karşılayacak ürünleri, yaşadıkları ya da çalıştıkları yere yakın yerel dükkânlar ve/veya e-ticaret kanalları aracılığıyla satın almayı tercih ediyorlar. Söz konusu yönelim, çok sayıda noktada, özellikle, gıda, ev tekstili, temizlik ve hijyen malzemelerine ilişkin alışveriş deneyimi sunan mağaza odaklı perakendecilerin, hammadde yönetimi, mağazalar arası hareketlilik ve koşulsuz müşteri memnuniyeti kaynaklı karmaşık/standart dışı ürün iade operasyonları nedeniyle mevcut çok bilinmeyenli denklemlerindeki değişken sayısını da artırıyor. Tedarik problemleri yaşandı; sipariş teslimleri gecikti. Bu nedenle, büyümenin ana itici gücünü oluşturan perakende sektörünün, yeni fikir, ürün ve iş yapma şekillerini de ortaya çıkaracak biçimde, yerli ve yerel üretim ve tedarik olanaklarının ön plana çıktığı, e-ticaret, robotik, temassız kredi/banka kartı ödemesini esas alan görece daha esnek bir yapıya dönüşmesi



**DOÇ. DR. GÜLTEKİN
ALTUNTAŞ**

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve
Lojistik Fakültesi Lojistik
Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

bekleniyor. Yeni dönemle birlikte, risklerini ve bağımlılıklarını azaltarak tüketicilerine sundukları değeri artırmak adına perakendecilerin, tedarik kaynaklarını çeşitlendirerek farklı coğrafyalara kaydırmaları; temel tedarik kategorilerini gözden geçirerek ölçek ekonomisine odaklanmaları; ani düşüş ve yükselişleri daha iyi yansıtabilecek talep tahmini modellerine yönelmeleri ve geleneksel ve çevrimiçi

kanallar arası dengeyi sağlamaya çalışmaları olası gibi görünüyor. Söz konusu değişime uyum sağlayabilmek adına, perakende lojistiğinin, müşteri hizmet düzeyine odaklanarak, çevikliğini arttırması; pandemi kaynaklı sınır denetimlerindeki artış, uzun bekleme süreleri, ilave emniyet ve sağlık tedbirleri, uygun sürücü ve araç sayısındaki düşüş vb. problemlere yönelik yeni ve alternatif çözümler geliştirmesi gerekiyor. Bu durum, yüksek düzeyde fiyat indirimi riski taşıyan/belirli bir raf ömrü bulunan mal stoklarını ideal düzeyde tutmak ve söz konusu ürünlerin taşıma sürecini optimize etmek isteyen perakendeciler açısından daha da önemli. Öte yandan, mevcut ve yeni geliştirilecek çözümlerin beraberinde getireceği maliyetler de, katlanılabilir ve rekabetçi olmalı; zamanla düşürülebilmeli ve perakendecilerin verimliliklerine katkı sağlamalı. Perakende lojistiğinin müşteri hizmet düzeyini olası en yüksek düzeye çıkarabilecek biçimde düşük maliyetlerle sunulması, gerek hizmeti sunan lojistik işletmesinin gerekse perakendecinin nakit ve envanter yönetimine büyük katkı sağlayabilir. İki taraf için de sürdürülebilir kârlı bir büyümenin yolunu açabilir. Özetle, müşteri hizmet düzeyi, maliyet ve nakit yönetimi üçlüsü, pandemi öncesinde olduğu gibi, sonrasında da kalıcılığı belirleyecek gibi duruyor.



Logistik Teknoloji ile buluştu!

Mesco Uluslararası Taşımacılık ile yükünüzü adım adım izlemek artık sizin elinizde.

Yükünüzü bize emanet ettikten sonra Tracking sistemi ile her aşamasını takip edebilir, izlenen rota, bulunduğu liman, teslim zamanı gibi bilgileri anında mail olarak alabilir ve yükünüz ne aşamada görebilirsiniz.

MİNE KAYA: "Kendimi bildim bileli hep çalışmak ve başarmak istedim. İşimi yaparken gözlemlerim, araştırdım. Bilmiyorsam öğrenirim. Hiçbir zaman hiçbirşeyi baştan savma yapmamak gerekir. Zamanlama ve planlamaya dikkat ederim. İyi bildiğimi düşündüğüm ve inandığının da peşinden giderim."



SGS TRANSİTNET GENEL MÜDÜRÜ MİNE KAYA:

"PANDEMİ SONRASI SEKTÖR İLE BİRLİKTE YÜKSELİŞE GEÇECEĞİZ"

SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, "2020, olağan dışı durumların yaşandığı bir yıl olmasına rağmen belirlenen hedeflere çok yakın bir şekilde ilerliyoruz. Pandemi sonrası 2021 yılında yine sektör ile birlikte yükseliş yaşayacağımızı düşünüyoruz. Sektörümüze katma değer yaratacak projelerimiz üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2021 yılında bunları da devreye alacağız" dedi.

SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, 19 ayrı ülkede kendi teminatını kullanan ve alanında bu şekilde kapsamlı hizmet sunan ilk ve tek kuruluş olduklarını söyledi. SGS TransitNet olarak, ulusal ve uluslararası tüm taşımalar için teminat verdiklerini belirten Mine Kaya, "AB ve Türkiye transit rejimlerinde T1/T2 ve TR beyanlarınızı, TIR ön bildirim beyanlarınızı ve ENS

beyanlarınızı sunmanızı sağlayan güvenli, çok lisanlı ve web tabanlı bir uygulama. Şu anda 500'den fazla firma bizim müşterimiz, sistemimizi kullanıyorlar ve 19 ülkede bizat SGS TransitNet olarak kendi teminatlarımızla varız. Bu sayede müşterilerimiz hem daha hızlı taşıma gerçekleştiriyorlar hem de maliyetlerde ciddi avantajlar elde ediyorlar" dedi.

"PROFESYONEL BİR EKİBE SAHİBİZ"

Gerek operasyonel ve pazarlama faaliyetleri gerekse oluşturulan beyanların takibi için ayrı ayrı hizmet veren profesyonel bir ekibe sahip olduklarını ifade eden Mine Kaya, "SGS TransitNet olarak, hem yurt içinde hem de yurt dışındaki ofislerde personellerimizle sürekliliği sağlama çabamızdayız.

Belirli bir tecrübeye sahip ekip, hizmet kalitesini artıran en önemli etkenlerden biridir. Bu sayede sistemimizi kullanan taşımacı firmalar bilgili ve tecrübeli bir ekibin desteğini daima yanlarında hissetmekte ve bunun güveni ile taşımalarını gerçekleştirmektedirler. Hizmet kalitemizde dikkat etmiş olduğumuz unsurlardan bir diğeri ise, kolay ulaşılabilirlik. Daha hızlı veri girişi sağlayan yeni arayüz; mevcut veriyi Excel'den sisteme yükleyebilme imkanı sağlıyor. Bu arayüz aynı zamanda sisteme birden çok kullanıcı tanımlayabilme ve birden fazla gümrükte aynı anda beyan sunabilme imkanı da veriyor. Bunun yanı sıra sisteme kabul için taşımacıdan banka teminat mektubu, senet gibi maliyet oluşturacak belgelerin istenmesiyle ve taşınan ürünün vergilerinin tamamıyla teminat altına alınması sayesinde gümrüğe ilave teminat verilmesi veya gümrük eskortu/kolcu gibi yan hizmetlerden kurtulma imkanları sağlanması ile sunmuş olduğumuz mali faydalarla da fark yaratıyoruz. Ayrıca taşımacı firmalara yurt dışında spedisyonu ihtiyaç duymadan doğrudan kendi ofislerinden beyan sunma imkanı da sağlıyoruz. SGS TransitNet'in kurumsal kimliği için en uygun kavramlar ise hız, ulaşılabilirlik, izlenilebilirlik, tasarruf, kolaylık ve güven" diye konuştu.

“ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ YUNANİSTAN”

Yunanistan'ın öncelikli hedefleri olduğuna değinen Mine Kaya, "Özellikle Brexit sürecinde İngiltere ve İrlanda da çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. İngiltere'de yerel hizmet veren bir acente ile partnerlik anlaşması yaparak Brexit sonunda müşteri taleplerini en avantajlı maliyetlerle İngiltere'den karşılayabileceğiz. İngiltere'den ilk pilot taşımamız başarılı bir şekilde gümrükte işlem gördü ve çıkış işlemleri sorunsuz bir şekilde tamamlandı. Yakın bir zamanda tüm müşterilerimize duyurusunu ayrıca yapacağız. Keza İrlanda'da SGS olarak izinli gönderici hakkını almış bulunuyoruz. Bu ülkeden yapılacak taşımalarda müşterilerimizin gümrük idaresine gitmesine gerek olmadan tüm işlemleri TransitNet sistemi üzerinden tamamlanacak" şeklinde konuştu.

“KARANTİNA, SEFERLERİN AZALMASINA YOL AÇTI”

Salgın sebebiyle özellikle sürücülerin yurt dışından gelişlerinde veya AB girişlerinde uygulanan 14 günlük karantina süresinin seferlerin azalmasına yol açtığını kaydeden Mine Kaya, "Diğer yandan, bazı malların ithalatı ve ihracatı durdu veya kısıtlandı. Do-



ğal olarak da bu taşımacılarımızın sefer sayılarının azalmasına veya durma noktasına yol açtı. Sonuç olarak da taşıma sayılarının düşmesi ile bizim de hizmet hacmimizde doğal bir düşüşe yol açtı. Diğer yandan, özellikle uluslararası taşımacılık sektörü ve sürücüler için sınır kapılarında geliştirilen önlemler ve yeni uygulamalar ile birlikte, bir kısım malların girişlerine de getirilen kısıtlamaların kalkması ile birlikte yavaş yavaş, toparlandık. Şu an işlerimiz düzene girdi, beyan sayılarımızda artış başladı" dedi.

“SEKTÖRDE DİJİTALLEŞME ÇALIŞMALARI ARTTI”

Dijitalleşme çalışmalarının sektörde artış gösterdiğine dikkat çeken Mine Kaya, "Ancak işin doğası gereği belli de çok hızlı artış olduğundan söz edemeyiz. Diğer yandan, bu süreçte işlerin durmaması, takibi vs. gibi konularda katkı sağlıyor. Geçtiğimiz Ağustos ayı ortasından bu yana Schengen ve bazı diğer ülkelerde sürücülerimiz için vize hizmeti vermeye başladık. Ayrıca TransitNet arayüzü üzerinde bazı çalışmalar yapıyoruz. Böylece firmalar gerekli dokümanları sisteme yükleyerek bize ulaştırabilecekler" diye konuştu.

“SOSYAL SORUMLULUK ÇALIŞMALARINA ÖNEM VERİYORUZ”

Sosyal sorumluluk çalışmalarına da değinen Mine Kaya, sözlerine şöyle devam etti: "Bildiğiniz üzere her yıl müşterilerimize fuar ve yılbaşında dağıtılmak üzere promosyonlar tasarlıyoruz. Geçtiğimiz yıldan bu yana biraz değişiklik yaptık. Geçen yıl promosyonların bazı çeşitleri kalmakla birlikte, her bir müşterimizin ve çalışanının adına LÖ-SEV'e bağışta bulunduk. Buna TransitNet personeli de dahil. Bu yıl da yine sağlıkla ilgili çok önemli bir konuda aynı şeyi yapmayı planlıyoruz."

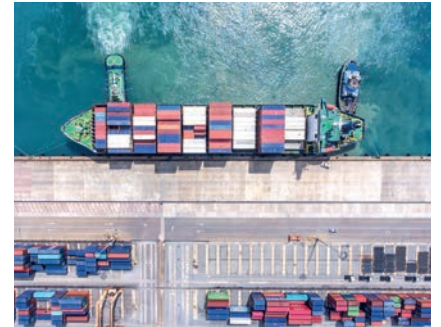
Geçmişten bu yana AB ülkelerinde kurulmuş olan büyük çaptaki lojistik köylerin henüz Türkiye'de kurulmadığını söyleyen

Mine Kaya, Türkiye'nin konumu gereği büyük bir öneme sahip olduğunu, bu nedenle lojistik köy planlaması ve ilgili mevzuatının tüm önemli bakanlıkların yer aldığı ortak bir komite tarafından planlanması ve yapılması gerektiğini kaydetti.

“BAŞARIMIN SIRRI ÇALIŞMAK”

Başarısının sırrına da değinen Mine Kaya, şunları söyledi: "Kendimi bildim bileli hep çalışmak ve başarmak istedim. İşimi yaparken gözlemlerim, araştırmam. Bilmiyorsa öğrenirim. Hiçbir zaman hiçbir şeyi baştan savma yapmamak gerekir. Zamanlama ve planlamaya dikkat ederim. İyi bildiğimi düşündüğüm ve inandığının da peşinden giderim. Diğer yandan, ofise girdiğim zaman özel hayatımla ilgili her şeyi dışarıda bırakır öyle girerim. Bu anlamda, iş ile ev hayatını ayırmak gerekir bu çok önemli. İş hayatında fazla duygusalığa yer yoktur. Ama çalıştığınız kişilere de katı olmak anlamında değil bu. Herkesi çok iyi dinlemek ve gözlemlemek; sonunda doğru karara varabilmek yanlışı azaltır. İşlerini çok iyi bilmeli, çok yönlü araştırmalı ve incelemeliler. Beraber çalıştıkları takım arkadaşların da takım ruhunu ve aidiyeti yaratmak en önemlisi."

2020 yılının olağan dışı durumların yaşandığı bir sene olmasına rağmen belirlenen hedeflere çok yakın bir şekilde ilerlediklerini belirten Mine Kaya, "Pandemi sonrası 2021 yılında yine sektör ile birlikte yükseliş yaşayacağımızı düşünüyoruz. Ayrıca, yine sektörümüze katma değer yaratacak projelerimiz üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2021 yılında bunları da devreye alacağız. 2020 yılı herkes için kayıtlardan silinmesi gereken bir yıl olarak görülüyor sanıyorum. Dilerim bir daha aynı felaketleri yaşamayız. Ben önümüzdeki günlerden ve yıllardan umutluyum. Sektörümüz günden güne kendini geliştiriyor; her türlü zorluğa karşın çözüm önerileri üretiyor. İnanmaya ve çalışmaya devam etmemiz gerekir" şeklinde konuştu.



Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık, araç yatırımda tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosuna 11 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ ve 1 adet Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler kattı.



TIRSAN'DAN MEDETOĞULLARI ULUSLARARASI TAŞIMACILIK'A 12 ADET TREYLER TESLİMATI

Tırsan, Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'a 12 adet treyler teslimatı yaptı. Bu teslimatla Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın filosundaki Tırsan araç sayısı 110'a ulaştı.

Treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, salgına karşı gerekli tüm önlemleri alarak fiziki teslimat törenlerine hız kesmeden devam ediyor. Lojistik sektörünün öncü firmalarından Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık, araç yatırımda tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosuna 11 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ ve 1 adet Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler kattı. Son yapmış olduğu yatırım ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 110'a ulaştı.

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın İstanbul'da bulunan genel merkez binasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Asım Medetoğlu, Genel Müdürü Ömür Medetoğlu, Finans Müdürü Engin Medetoğlu, Filo Müdürü Fatih Medetoğlu, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Satış Yöneticisi Akgün Nuhoglu katıldı.

"FİLOMUZ, 23 YILDIR TIRSAN ARAÇLARI İLE GÜÇLENİYOR"

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Asım Medetoğ-

lu, "Tırsan araçlarını 1997 yılından bu yana kullanmaktayız. Araçların, sağlamlığından, kalitesinden, verimliliğinden ve sağladığı düşük bakım maliyetinden dolayı oldukça memnunuz. Bu sebeple, her zaman treyler yatırımlarında ilk tercihimiz Tırsan araçları. Ayrıca, Tırsan'ın sahip olduğu en geniş satış sonrası servis ağına sunmuş olduğu kaliteli hizmetleri ile ihtiyaç duyduğumuz her konuda bizim yanımızda oldu. Tırsan ile uzun yıllardır devam eden güçlü bir işbirliğimiz var, bu güçlü işbirliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inancımız tam" dedi.

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın faaliyetleri hakkında da bilgi veren Medetoğlu, "Firmamız, 1996 yılından bu yana sahip olduğu geniş araç filosu ve İstanbul ve Azerbaycan'da bulunan ofisleri ile karayolu, denizyolu, nehiryolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığı yapıyor. Öte yandan Avrupa'dan Türk Cumhuriyeti ülkelerine inşaat malzemesi ve iş makinası taşımacılığı da gerçekleştirerek, inşaat alanında da müşterilerine kaliteli hizmet veriyor. Filomuza yeni kattığımız Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlar ile filomuzu daha da güçlendireceğiz ve operasyonlarımızda hem zamandan hem de maliyetten tasarruf sağlayacağız. Ayrıca, filomuz-

da bulunan Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X aracımızla, müşterilerimize ağır yük taşımacılığı için en esnek ve güvenilir çözümleri de sunacağız" ifadelerini kullandı.

Törende Tırsan araçları hakkında bilgi veren Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık ile yıllardır sürdürdüğümüz başarılı işbirliğimizin bundan sonraki yıllarda da devam edeceğine güveniyorum. 43 yıldır treyler sektörünün güvenilir lideri olarak, müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda araçlar geliştiriyor ve üretiyoruz. Teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, sahip olduğu arka açılır baba sistemi sayesinde 600 mm ekstra arka giriş genişliği sağlıyor, bu özellik müşterimize operasyonlarında büyük kolaylık kazandıracak. Ayrıca, aracın sahip olduğu seviyeli çatı kaldırma sistemi ile müşterimiz aracın içinde maksimum seviyede yük taşıyabilecek. Teslimatını gerçekleştirdiğimiz diğer bir aracımız Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler, ödüllü Ar-Ge merkezimizde ağır yük taşımacılığı için özel olarak geliştirildi. K.SPA X aracı, müşterimize ağır yük taşımacılığında hız ve esneklik avantajı sunuyor" açıklamasında bulundu.

BAŞARIYA GİDEN HER YOLDA YANINIZDAYIZ



Havayolu, denizyolu, karayolu ve demiryolu taşımacılığı ile depolama ve sigorta gibi ihtiyaç duyabileceğiniz tüm entegre hizmetlerimizle, markanızı dünyaya sizi başarıya ulaştırıyoruz.



MARSLOGISTICS

ARAS KARGO'DAN 1 MİLYAR TL YATIRIM

Türkiye'nin öncü ve yenilikçi kargo firması Aras Kargo, sektörde yeni bir dönemin kapılarını açıyor. Aras Kargo'daki hisse oranını yüzde 80'e çıkartan Austrian Post'un Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pözl, Aras Kargo dağıtım altyapısına 1 milyar TL yatırım yapılacağına müjdesini verdi.

Son yıllarda tüm dünyada gelişim ivmesi hızla artan sektörlerin arasında gelen ve ticaretin gelişimine doğrudan etki eden kargo sektörü, Türkiye özelinde de yeni yatırımlar ve ortaklıklar ile büyümesini sürdürüyor. Türkiye'nin köklü markalarından Aras Kargo, Austrian Post ile vardığı hisse satışı mutabakatı sonrası yatırımlarına devam ediyor. Hisse devri anlaşması sonrası Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pözl ile Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras ve Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında bir araya geldi. Toplantıda yeni dönemde sektörün ve Türkiye ekonomisinin gelişimine katkı sağlayacak yatırımlar hakkında önemli bilgiler paylaşıldı.

"TÜRKİYE'NİN BÜYÜME POTANSİYELİNE İNANIYORUZ"

Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pözl, Austrian Post'un 2019 ve 2020'ye dair operasyonel, finansal ve teknolojik anlamda büyüme, yatırım ve hedeflerinin yer aldığı bir sunum gerçekleştirdi. Pözl, yeni dönemde Aras Kargo'nun transfer merkezi, şube gibi tüm operasyonlarını içeren dağıtım altyapısına toplamda 1 milyar TL yatırım hedeflediklerini ifade etti.

Austrian Post'un global anlamda sermaye yatırımlarının 2020'de 170 milyon avronun üzerinde olmasını beklediklerini dile getiren Pözl, 2021'de ise 200 milyon avronun üzerine çıkmayı hedeflediklerini söyledi.

"SON ÜÇ YILDA CİROMUZU YAKLAŞIK YÜZDE 50 ORANINDA ARTIRDIK"

Austrian Post ile anlaşmalarının Aras Kargo ve sektör için önemli bir adım olduğunu vurgulayan Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras, "Şirketimizin kurucusu merhum babam Celal Aras'ın sağlam ve kıymetli temeller üzerine inşa ettiği Aras Kargo'yu tüm çalışanla-



Hisse devri anlaşması sonrası Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pözl ile Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras ve Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında bir araya geldi.

rımızla adım adım hep daha ileriye taşındık. Her yıl istikrarlı büyümemizi sürdürerek, son üç yılda ciromuzu yüzde 50 dolayında artırdık. Bu anlamda hisse yapımızdaki yeni oluşumun Türk ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyor ve hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

"YIL SONU CİROSU 2 MİLYAR TL'NİN ÜSTÜNDE"

Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, oldukça dinamik bir yapısı olan kargo sektöründe; artan e-ticaret hacmine ve değişen taleplere göre teknolojik yatırımları yapmaya, altyapıyı güçlendirmeye, iş süreçlerini daha verimli hale getirmeye her zamankinden daha büyük önem verdiklerini vurguladı. Zamanı ve kapasiteyi iyi yönetebilmek amacıyla dijital dönüşüm ve transfer merkezi yatırımlarını hayata geçirdiklerini belirten Ayyarkın, şu bilgileri verdi: "Pandemi döneminde işlem hacmi bir önceki yıla göre 2 kat artış gösterdi, e-ticaret kul-

lanıcı artışına paralel olarak ziyaret edilen adres sayısı yüzde 90 arttı. Bu süreçte ivmenin B2B'den B2C'ye dönmesiyle sektörümüzde de bu değişime ayak uydurabilme ihtiyacı doğdu. Bu kapsamda, çok öncesinde başladığımız çalışmalarımıza, oldukça atik bir şekilde hız kazandırdık. 2016 yılında başlattığımız dijital dönüşüm hareketi bizi bu anlamda çok avantajlı bir hale getirdi. Dijital dönüşüm kapsamında şube ve transfer merkezlerimize; kesintisiz veri güvenliği, merkezi veri sistemi, kurye rota optimizasyonu, sorter sistemi gibi projeler için 300 milyon TL'ye yakın yatırım yaptık. Hayata geçirdiğimiz yatırımlar ve istikrarlı büyüme trendimizle ülkemize hem istihdam yaratmaya hem de katma değer sağlamaya devam ediyoruz. Bütün bu yatırımlar sayesinde de 2020'nin ilk 9 ayında işlem hacminde yüzde 65'e yakın büyüme yaşadık. Büyüme trendinde yakaladığımız bu ivme ile yıl sonunda da 2 milyar TL'nin üzerinde bir ciro gerçekleştireceğiz."

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE HEDEF 100 MİLYAR DOLARI AŞMAK

UTİKAD 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'nda yönetime aday olan "Geçmişten Geleceğe" ekibi, seçildikleri takdirde hayata geçirecekleri projelerini düzenledikleri basın toplantısıyla açıkladı. Dr. Kayhan Özdemir Turan, ekip adına yaptığı konuşmada, dünya ölçeğinde yapılan çalışmalarda lojistik sektörünün GSYH içerisindeki payının ortalama yüzde 13 olarak kabul edildiğini belirtti.

Lojistik sektörünün lider sivil toplum kuruluşu Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'na hazırlanıyor. Aralık ayında gerçekleştirilmesi planlanan Genel Kurul için UTİKAD tarihinde ilk defa, mevcut yönetim kadrosunda yer almayan üyeler bir araya gelerek oluşturdukları liste ile seçime girme kararı aldı. "Geçmişten Geleceğe" adı verilen oluşum, projelerini Beşiktaş'taki Point Otel'de düzenlenen basın toplantısıyla duyurdu.

Oluşumun Yönetim Kadrosu adaylarının da katıldığı toplantıda ekip adına söz alan Dr. Kayhan Özdemir Turan, UTİKAD için hayata geçirmeyi hedefledikleri projelerini anlattı. Turan, lojistik sektörünün büyüklüğüne dair yapılan çalışmalarda Gayrisa-



Dr. Kayhan Özdemir Turan

fi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içerisindeki payının ortalama yüzde 13 olarak kabul gördüğünü dile getirdi. Bu varsayımdan hareketle Türkiye'deki lojistik sektörü büyüklüğünün 100 milyar doları aşması için çaba harcayacaklarını söyledi.

Turan, "Geçen yıl tonaj bazında ithalatın

yüzde 85,41'lik kısmı ülkemizde teslim alındı, ihracatın da yüzde 37,49'luk kısmı ülkemiz teslim satıldı. Bu durum sektörümüz için asla kabul edilemez. Bu oranları sektörümüz ve paydaşlarımız lehine değiştirecek bir bakış açısı en kısa zamanda tesis edilmesi" diye konuştu.



REYLINE, YURTDIŞI DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞINDA İŞ HACMİNİ ARTIRIYOR

Yaklaşık 20 yıldır her gün Avrupa'nın birçok noktasına ihracat taşımacılığı yapan Reyline Uluslararası Taşımacılık, 2019 yılında Türkiye'den gerçekleşen demiryolu taşımacılığında, konteyner ihracat çıkışlarında pazar payının yüzde 62'sini gerçekleştirdi.

Reyline, 2020 yılının Eylül ve Ekim aylarında ise toplam 204 milyon Euro ihracat yaptı.

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde yaşanan sınır ve gümrük geçişi sıkıntıları, demiryolu taşımacılığının karayolu taşımacılığına göre daha avantajlı, daha

az maliyetli ve daha az riskli olmasıyla birlikte, demiryolu taşımacılığının öne çıkmasına ve tercih edilmesine sebep oldu. Reyline, Türk ihracatını desteklemek amacıyla yurtdışı demiryolu taşımacılığında iş hacmini her geçen gün artırmaya devam ediyor.