KargoHaber

NİSAN 2021 SAYI 268 taşımacılık-lojistik ISSN 1302-0021



Demiryolunda Yatırımlar Salgına Rağmen Hız Kesmedi



DEMİRYOLU yük taşımacılığı Kovid-19 salgını sebebi ile deniz limanları, karayolu sınır kapıları ve uçakların hareketlerine yönelik alınan kısıtlayıcı önlem ve tedbirlerden muaf kılması ile Türkiye'nin özellikle doğu ülkelerine yaptığı ihracatta demiryolunun tercih edildiği gibi Bakanlıklar tarafından da bu tercihin desteklendiği görüldü.

UTİKAD'ın Lojistik Sektörü Raporu 2020 yılı demiryolu taşımacılığı verilerine göre, Türkiye demiryollarında hizmet veren yük vagonlarının sayısı 2003 yılında 16 bin 70 iken 2016 yılında en yüksek sayıya ulaşarak 19 bin 750'ye yükseldi; 2020 yılının Ağustos ayında yük vagonu sayısı 16 bin 956 oldu.

Devamı 14. sayfada

oldu. Bu dönemde vagonların Türkiye sınırından komşu ülke sınırından içeri itilmesi ve komşu ülke tarafından vagonların çekilmesi sayesinde "temassız ticaret"i mümkün

Iveco Daily 2021 Yılının Hafif Ticari Aracı Seçildi

3.5 ve 7.5 ton segmentindeki Iveco Daily, başarılarına bir yenisini daha ekleyerek "Van Fleet World" 2021 Yılın Hafif Ticari Aracı" unvanını kazandı.

Iveco Daily, 3.5 tondan 7.2 tona kadar seçeneklerle pazardaki en kapsamlı ürün yelpazesini sunuyor. Araç, panelvan, yarı camlı panelvan, şasi kabin, yolcu bölümlü şasi kabin seçenekleriyle ve birçok zorlu offroad göreviyle başa çıkabilecek 4x4 seçeneğiyle her türlü göreve uyum sağlıyor. Çeşitli dingil mesafelerinin yanı sıra panelvanın kapasitesi 7.3 m³'ten sınıfında lider 19.6 m³'e kadar ulaşıyor.

Devamı 20. sayfada





Türkiye Karayolu Taşımacılığında Önemli Kazanımlar Elde Etti

SALGIN nedeniyle geçiş belgelerine olan talebin artması ve temin edilen belgelerin kısa sürede tükenmesi üzerine Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan girişimler neticesinde 2020 yılında mevcut geçiş belgelerine ilave olarak Rusya'dan 7 bin 500 adet, Kazakistan'dan ise 12 bin adet transit geçiş belgesi temin edildi.

Devamı 8. sayfada



Hava Kargo Talebi Kovid Öncesi Seviyelere Dönüyor

IATA küresel hava kargo pazarları için Şubat 2021 verilerini yayınladı. Hava kargoda hacimler ABD-Çin ticaret savaşından önce görülen 2018 seviyelerine geri döndü. Kargo ton-kilometre (CTK) cinsinden ölçülen küresel talep, Şubat 2019'a göre yüzde 9, Ocak 2021'e göre ise + yüzde 1,5 arttı.

Devamı 18. sayfada

Limanlarda Elleçlenen Konteyner ve Yük Miktarı Arttı

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü limanlarda elleçlenen konteyner miktarı nın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,2 arttığını bildirdi.

Devamı 17. sayfada



DFDS İntermodal Alt Yapısını Genişletiyor

DFDS'İN, primeRail Gmbh ile ortak girişimi olan intermodal yetkinlik merkezinin ilk çözümü olan yeni hat, seferlerini artırıyor. Yeni seferler sayesinde Türkiye'den yüklenen treyler ve römorklar, pandemi döneminde Avrupa'daki alıcılarına çevreye dost ve en hızlı şekilde ulaşıyor.

Sürdürülebilir tedarik zinciri hizmetlerine güç katan DFDS, tren bağlantılarına eklenen seferlere 11 Nisan 2021 tarihinde start verdi.

Devamı 16. sayfada

İÇİNDEKİLER

LOJİSTİK

- Bulgaristan Üzerinden Türkiye'ye Yılda 1 Milyon TIR Geçiyor 2
- Yunanistan TIR Sürücülerine Vize Vermiyor 3
- UND Global İlişkiler Forumu'na Üye Oldu 4
- Karl Lagerfeld'in Lojistiği Netlog'un İştiraki Bleckmann'e Emanet 6
- Kargo Sektöründe Akıllı Kargo Dolapları Dönemi Başladı 9

DEMİRYOLU

- Demiryolu Taşımaları İlk Çeyrekte Yüzde 30 Arttı 15

TİCARİ ARAÇLAR

- Ticari Araç Üretim ve İhracatında Artış Sürüyor 21
- Ford Trucks Ağır Ticari Pazarda Global Büyümeye Odaklandı ... 22
- Renault Trucks 2023'ten İtibaren Tamamen Elektriklenecek 24

YAN SANAYİ

- Isuzu'nun Grand Toro Allison Konforu İle Yollarda 26

TEKNOLOJİ

- Continental'den Filolara Conti360° Çözümleri 28

logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY logitrans TURKEY

Bulgaristan Üzerinden Türkiye'ye Yılda 1 Milyon Treyler Geçiyor



Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) birlikte düzenlediği "Ticari Diplomasi Yolculuğu" buluşmalarında bu defa Bulgaristan konuşuldu.

DEİK/Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir, "Türkiye'nin ihracatının yüzde 55'i şu anda Avrupa'ya yapılıyor ve Avrupa'ya giden bizim tek önemli kapılarımız, Kapıkule, Dereköy ve Hamzabey; Bulgar sınır kapıları. Yılda bir milyon tır geçiyor. Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı ile ilişkilerimiz de çok iyi olmadı" dedi.

Etkinliğin konuğu Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir bu ülke ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri, fırsatları anlattı.

EGD Başkanı Celal Toprak'ın katkılarıyla ve Sabah Gazetesi Ekonomi Editörü Barış Ergin'in moderatörlüğünde düzenlenen çevrim içi toplantıda DEİK/Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir, Bulgaristan'ın Türkiye'nin ihracatı için kritik öneme sahip olduğunu vurguladı. Sarıbekir, "İhracatımızın yüzde 55'i Avrupa'ya yapılıyorsa, bu ihracatın çok büyük bir kısmını yıllık bir milyon TIR ile Bulgaristan üzerinden yapıyoruz" dedi.

Mart ayında günde 2 bin TIR

Zeki Sarıbekir, "Bulgaristan hem komşumuz hem de Avrupa'ya açılan kapımız. Ama artık bence sadece Avrupa'ya değil, dünyaya açılan kapımız. Türkiye'nin ihracatı da azalmaz. Türkiye'den yaptığımız ürünler Bulgaristan'daki tesislerde ellenip tekrar tüm dünyaya satılabilir. Bu nedenle Bulgaristan, baktığımız zaman aynı zamanda Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı. Avrupa kapısı dediğimizde ise, Türkiye'nin ihracatının yüzde 55'i şu anda Avrupa'ya yapılıyor ve



Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir

Avrupa'ya giden bizim tek önemli kapılarımız, Kapıkule, Dereköy ve Hamzabey kapıları yani Bulgaristan sınır kapıları. Bu kapılardan yılda bir milyon TIR geçiyor. Bir milyon TIR'ı saymakla bitiremezsiniz. Mart ayında günde 2 bin TIR'a ulaştı ve bu cumhuriyet tarihinin rekorudur. Günde 2 bin TIR karşı tarafa geçti. Gelenler ile beraber 4 bin TIR'a çıkıyor" dedi.

4,5 milyar dolarlık dış ticaret hacmi

Türkiye'nin Bulgaristan'la olan ticari ilişkilerindeki rakamları da belirten Zeki Sarıbekir sözlerine şöyle devam etti: "Bulgaristan ile 4,5 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmimiz var. Bu dengeli bir dış ticaret hacmi. Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı yaklaşık 2,4 milyar dolar. Bulgaristan'ın bize ihracatı ise 2,1 milyar dolar. Bunun 2021'de 5 milyar dolara çıkacağını öngörüyoruz. 2023'te bu rakamın 6-7 milyar dolar seviyesine çıkmasını bekliyoruz. Bulgaristan'da 70 Türk yatırımcımız var. Bunların içinde büyük çaplı sanayi yatırımcıları da mevcut. Bulgaristan'daki doğrudan Türkiye'den gelen yatırımlar resmi olarak 2,5 milyon Avro civarında.



KargoHaber taşımacılık-lojistik

Yunanistan TIR Sürücülerine Vize Vermiyor

YUNANİSTAN son günlerde TIR Sürücülerinin Vize Başvurularının neredeyse tamamını anlaşılamayan nedenlerle reddederek, Türkiye'nin ticaretimizi tehdit ediyor.

UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener, "Ülkemizdeki Yunan misyonları ülkemiz ihracat yüklerini taşıyan Türk TIR Sürücülerinin vize başvurularını reddetmekle kalmayıp Ret verilen sürücülerin AB Topraklarına Giriş Engeli için Schengen Sistemine "Şerh" koyuyor" dedi.

Şener, "Yunanistan, Yunan polisinden onaylı olarak alınan davetiye de dahil olmak üzere 20 farklı evrak ile yapılan TIR sürücülerinin vize başvurularına anlamsız bir şekilde "RET" veriliyor. Bu yetmezmiş gibi, ret verilen sürücülere bir de "AB Topraklarına Giriş Yasağı" getiriliyor.

Bütün bunları Türkiye ile yaşanan siyasi gerginlikten başka bir şekilde açıklamak imkânsız. Özellikle yasal dayanağı olmayan "AB Topraklarına Giriş Yasağı", iki ülke arasındaki ticari ilişkileri engellemeye yönelik bir tehdit olarak karşımıza çıkıyor" şeklinde konuştu.

Son dönemde kabul edilen vize başvurularının çoğunluğu çok kısa süreli vizeler olduğunu söyleyen Şener, "Yunanistan'ın bu tutumu son günlerde çok ciddi bir boyuta ulaştı. Bu hafta yapılan vize başvurularının neredeyse tamamına Ret cevabı verildi" dedi.

Şener, "Ret verilen pasaportlara itiraz edildiğinde ise Yunan misyonları dalga geçer gibi "yeniden başvuru" yapılmasını öneriyor. Aynı ay içinde 3 defa ret cevabı verilen sürücü mevcut. Her bir başvuru için 120 Avro ödeyen Türk taşımacısının elindeki 3 ret cevabının maliyeti 360 Avro'ya ulaşıyor.

Ret cevapları yüzünden Filosundaki 65 aracın 20 tanesini çalıştıramayan, parklarda bekleten üyelerimiz var. Sektörümüz vize engeli ile iş yapamaz hale getiriliyor. Defalarca AB topraklarına gitmiş ve kuralına uygun olarak geri dönmüş bir sürücüye vize engeli koymak Türk Dış Ticaretine bir darbedir" dedi.

Ülkemiz ihracatının taşıyan ve pasaportunda en az 1 adet Schengen vizesi bulunan ve bu vizesini kuralına uygun tamamlamış ve yurda dönmüş bir sürücüye sonraki vize başvurusunda ret cevabı verilemez. Yükünü alıp yola çıkacak sürücüye AB ye giremezsin demek Türkiye'ye ekonomik saldırıdır!

Şener, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu haksızlığa bir son verilmesini Türk ve Yunan sürücülerin eşit rekabet koşulları altında taşımacılık faaliyetlerini sürdürebilmelerini istiyoruz. Bunun tek yolu mütekabiliyettir. Ticaretimizi tek taraflı olarak tehdit eden bu uygulamaya karşın Yunan sürücülerinin de Türkiye'den talep ettiği vize başvurularına aynı oranda ret verilmesini talep ediyoruz. Yunanistan Türk sürücülerden 20 çeşit farklı belge talep ederken, Türkiye Yunan sürücülerinden davetiye talep etmediği gibi sadece 9 çeşit ve kolay hazırlanabilir evrak ile vize başvurusu kabul etmektedir. Türkiye aynı başvuru evraklarını istemelidir. Ülkemiz misyonları, Yunan TIR sürücülerine RET cevabı vermemektedir. Türkiye de benzer gerekçelerle aynı oranda ret vermelidir. 6 aylık vize ile en fazla 90 gün kalış hakkı kuralına rağmen onlar bize 15 güne kadar azaltılmış vize verirken Türkiye her bir Yunan sürücüye en az 6 aylık ve çok girişli vize veriyor... Türkiye de yunan sürücülerine 15 güne kadar kısa süreli vize vermelidir. Talebimiz; mütekabiliyet yoluyla Yunanistan vize engelinin kaldırılmasıdır."



UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener







renault-trucks.com.tr

UZUN YOLDA KONFORLU SÜRÜŞ

Kabinde karbon rengi kumanda paneli, siyah deri döşemeler, gri tavan kaplama, özelleştirilebilir radyatör ızgarası ve iç-dış dikiz aynalar, sadece geliştirilmiş ayrıntılar... T High çekiciler, her türlü uzun yol koşulunda yüksek performans ve maksimum sürüş konforu sunuyor.

RENAULT TRUCKS

UND Global İlişkiler Forumu'na Üye Oldu

UND, geniş bir katılımla kurulan ve global konulardaki etkinliği ile en saygın platformlardan biri olan GİF (Global İlişkiler Forumu) üyesi oldu. Bağımsız bir yapıya sahip olan forumda UND işbirliğinde Avrupa Birliği ile ilişkiler kapsamında "Ortak Çalışma Grubu" da oluşturulması öngörülmektedir. Bu sayede AB içinde, Gümrük Birliği'nin önemli bir unsurunu oluşturan lojistik sektörünün gündemindeki konular geniş bir perspektiften ele alınarak tespitler ve çözümler sunulabilecek.

GİF üyeliği ile, ülkemizin stratejik sektörlerinden olan lojistik sektörünün ulusal ve küresel gündemlerinin farklı kişi ve kurumların perspektifinden değerlendirilmesi, bu sayede Global İlişkiler Forumu seçkin üyelerinin desteğiyle mevcut çalışmalara güç ve ivme kazandırılması amaçlanıyor.

UND'nin GİF'in kurumsal üyeleri arasına katılması nedeniyle 26 Mart'ta tanışma toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, AB Danışmanı Can Baydarol ve UND İcra Kurulu üyeleri, GİF İcra Komitesi Başkanı emekli Büyükelçi Selim Yenel ile bir araya geldi.

GİF İcra Komitesi Başkanı Selim Yenel ise yaptığı konuşmada, tam üyelik müzakereleri ve Gümrük Birliği Modernizasyonu görüşmelerinin AB tarafından bir dizi siyasi koşula bağlanıp ertelenmeye devam etme olasılığının çok yüksek olduğuna değindi. Yenel, AB'nin gündemine yeni eklenen Yeşil Mutabakat gibi önemli gelişmelerin oluşturacağı yoğun gündem nedeniyle, taşıma kotaları ve sürücü vizeleri sorunlarının hızla AB gündeminden çıkabileceği riskine dikkat çekti.



Nuhoğlu: "Sorunların çözümü herkesin çıkarına olacak"

UND Başkanı Çetin Nuhoğlu da konuşmasında, transit kotaların Gümrük Birliği'ne aykırı olduğu konusunda Türkiye tarafında kamu ve özel sektör arasında fikir birliğinin sağlandığına dikkat çekti. Bu sorunların çözümünün ülke ihracatına yapacağı katkıya dikkat çeken Nuhoğlu, "Avrupa Birliği'nden ithalatımız, ihracatımızın 1.5 katı, dolayısıyla bu sorunların çözümünde ortak bir çıkar söz konusu." diyerek ortak çıkar mesajlarının AB'ye iletilmesi konusunda GİF platformunun desteğini talep etti.

Nuhoğlu; AB Komisyonu tarafından 2016 yılında yaptırılan Gümrük Birliği'nin Güncellenmesinin Ekonomik Etkilerinin Analizi araştırmasını hatırlatarak, "Gümrük Birliği Modernizasyonu sağlanırsa; Türkiye'nin AB'ye ihracatında sadece 5 milyar Avro artış olacağı tahmin edilirken, AB'nin Türkiye'ye ihracatının tahmini 27,1 milyar Euro artacağının hesaplandığı görülüyor" dedi.

Global İlişkiler Forumu'nun akademisyenler, iş insanları, emekli bürokrat ve diplomatlardan oluşan güçlü ağının desteğiyle "AB ile Gümrük Birliği'nde yaşanan sıkıntılar arasında yer alan transit kotalarının ve sürücü vizeleri konusunun ayrıştırılarak, iki tarafın ortak çıkarına hitap edecek acil çözümlerin devreye alınması" yönünde GİF ile birlikte kapsamlı ortak çalışmalar yapılması öngörülmekte.

Böylece AB-Türkiye ticaretini kısıtlayan sorunların çözülmesinin Avrupa Birliği ekonomisi ve tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliğine sağlayacağı katkıların verilerle ortaya konulacağı çalışmalar yürütülecek.

UND yeniden BSEC-URTA Yönetim Kurulu'nda

TOBB'un İstanbul ofisinde dar katılımla ve aynı zamanda çevrimiçi ortamda gerçekleştirilen 37'nci Genel Kurulu'nda BSEC-URTA üyesi dernekler yeni yönetimini seçti. Genel kurulda son 4 yıldır başkanlık görevini yürüten Aslı Çalık, görevini Arnavutluk Derneği Başkanı Eduard Kasa'ya devrederken; Gürcistan Derneği GIRCA temsilcisi Nino Chkheidze ile beraber UND İcra Kurulu Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener, BSEC-URTA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine seçildi.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Ali İrfan ALCAN

İçerik Editörü
Necmi ÇELİK

Ticari Araçlar Editörü
Dr. Çağla GÜL ŞENKARDEŞ

Haber Merkezi
Gülbin BEKTAŞ
Ekin Seren ÜNSAÇ
İ. Sergen ALTUN

Dış Haberler
Altınay BEKAR

Akademik Danışman
Prof. Dr. Stefan ISKAN

Grafik Uygulama
Ertan ALTUN

Halkla İlişkiler Müdürü
Selma ALTUN

Multimedya
Sinan GÖRAL

Abone-Dağıtım
abone@aysberg.com

Fiyatı: 10 TL

AYDA BİR YAYINLANIR
ISSN 1302-0021

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın

Yayına Hazırlayan
Aysberg Basın Yayın San. Tic. Ltd. Şti.

Baskı:
Özgün Ofset
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No:21 Seyrantepe Sanayi 4.Levent/İSTANBUL
Tel:+90.212 280 00 09

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

Sektörel Yayıncılar Derneği üyesidir.
www.seyad.org
KargoHaber'de yeralan yazılar izinsiz olarak kullanılamaz

BAKIŞ

Dijitalleşmede Yeni Boyutlar, Yeni Sorular



İlker ALTUN
ilker@aysberg.com

Bir yıldan uzun süre oldu, dijital ve sanal kavramlar artık hayatımızın tam ortasına yerleşti. Günlük hayatımızın, özel hayatımızın ve iş hayatımızın. Bu durum en çok hizmet sektöründe çalışanlar için iş kaybı/yeni iş kapısı gibi gelgitler halinde çalkalanıyor. Bakalım denge ne zaman ve hangi yönde kurulacak?

Teknolojik sistemlerle donatılmış ve güçlendirilmiş ev-ofislere, dijital etkinliklere, sanal toplantılara itiraz edemez olduk. İstemesek de reddetmek ayıp hale geldi. Kaldı ki alternatif olmayınca boyun eğmekten başka bir çare kalmıyor. Ne var ki sektörümüzün özel kurumlarının ve kısmen kamu kuruluşlarının dijital altyapısının hazırlıklı olması lojistik hizmetlerin sürekliliği açısından Türkiye'yi rahatlattı.

Yalnız, dijitalleşme artık bundan ibaret değil, bambaşka bir anlam taşıyor. Gözden kaçırmamak lazım. Hayatımız artık kodlardan ibaret. Pek çok sanayi kuruluşu ve lojistik sektörü pandemi döneminde de operasyonlarına son sürat devam ettiler. Çünkü her zaman dediğimiz gibi, insanoğlunun varlığını sürdürmesi için hayati ihtiyaçlarını karşılaması, bunun için de ürünlerin üretilip yerine ulaştırılması gerekiyor. Lojistiğin süreçleri son hızla dijitalleşiyor ama hizmetin kendisi ne zaman dijitalleşecek? Birkaç ay öncesine kadar 'Işınlama bulunana dek ulaştırma olacak' diyebilirdim. Hemfikir olduğumuz beklentiler; tedarikte çılgınlık boyutuna gelen hız kavramının hava kargoyu ön plana çıkarması, üretim merkezlerinin çok hızlı şekilde yer değiştirecek olması vesaire.

Ne var ki ürünler değişiyor. Geçtiğimiz aylarda Kanadalı biliminsanları laboratuvarda et ürettiklerini 'müjdeleyip' ürettikleri eti de bir güzel pişirip yediler. Amazon ormanlarının bir kısmının hayvan yemi olarak kullanılmak üzere soya fasulyesi yetiştirmede kullanılmasına üzülen Prof. Ravi Selvaganapathy ve Prof. Alireza Shahin-Shamsabadi, yarattıkları teknolojinin toprak ve su kaynakları üzerindeki etkiyi azaltacağını söylemiş. Böylece tarım alanlarında pirinç ve buğday gibi, insanların tüketimi için mahsul yetiştirilebilecekmiş. Pirinç ve buğdayı da laboratuvarda yetiştirecek biliminsanları da yetişiyordur herhalde. O zaman artık domatesin nerede ekilip hangi yolla nereye taşındığının bir önemi yok. Hatta domatesin kendisinin de bir önemi yok. Tohumları bir sonraki çağa aktarmak için kapsülleyip saklamak lazım.

Üretim modelleri de çok yakında altüst olacak. 3D yazıcılar artık ayakkabıdan ev mobilyasına kadar her şeyi basar hale geldi. Yakın bir gelecekte biletlerde alışık olduğumuz 'print@home' yani 'evde bas' teknolojisi ihtiyaçlarımızı karşılamada kullanılacak. Üstelik dijitalleşme öyle bir şey ki bir ülkeden diğerine ulaşması yıllar aylar değil, günler saatler içinde oluyor.

Öyle 'eski kamyonları doğuya satalım' günleri eskide kaldı. O zaman kamyonlar, kargo uçakları, onca yatırım yapılan karayolları ne olacak?

Kripto parada neler oluyor? Piyasaları kimler nasıl manipüle ediyor?

Sıcak para uzun zamandır bu kadar değerli olmamıştı. Ama acaba onu da kripto borsasına mı kaptırıyoruz? Kim nasıl topluyor? Kimler manipüle ediyor? Bir nesil hala emekli maaşını eline almak için zor bela alıştığı ATM kuyruklarında beklerken bir diğeri henüz eline kendi kazandığı parasını almadan harçlıklarını dünyanın bir ucunda 'kazınan' dijital madenlerin kodlarına yatırıyor. Bu nesil için başarı, paradan para kazanmak. Nitekim bu gruplar kripto para borsasını manipüle etmeyi dahi başarıyorlar. Paralar bulutta dolaşıyor ama kimse aslında fiziki olarak neye sahip olduğunu bilmiyor. Hükümetler kontrol altında tutamadığı bu pazara karşı mevzuat oluşturmakta çok geç kaldı. Türkiye de dahil olmak üzere bir panik ortamı var, yasaklar nereye kadar etkili olacak? Bir yandan kripto borsası kara para aklamanın yeni yolu olarak da değerlendiriliyor... Ama emlak sektörü kripto para kullanımı konusunda iştahlı, BAE ve Hindistan gibi ülkeler şimdiden alışverişlerde kullanmaya başladı. Peki lojistik sektörü kripto paraya ne zaman geçecek, bizde bu yönde hazırlık başladı mı?

Kodların bulutta uçuştuğu bir dönemde nasıl lojistikçiler ne tür kargoyu hangi yollarla taşıyacak? Bunu şimdiden düşünmenin faydası var. Hazırlıklı olmak lazım.

Pandemi Endemikleşmeye mi Başladı?

Tam azaldı, bitiyor mu derken bir bakıyorsunuz bir yerlerde vaka sayıları, ölüm sayıları birdenbire zirve yapıyor. Son dönemde pandeminin en acı reçetesine maruz kalan ülkelerden biri de Türkiye. Dalga, mutasyon derken bir ülke yanıyor diğeri yeni umutlara yelken açıyor.

Bu aralar bir tek Çin iyi. 14-16 Nisan'da Shanghai Fuar Merkezi'nde Messe München'in Electronica Fuarı yapıldı. Binin üzerinde katılımcı firması, 50 bine yakın ziyaretçisi ile fuar göz doldurdu. 60 bin metrekarenin üzerindeki kurulum alanı ile pandemi dönemi öncesine göre yüzde 42 oranında alan artışı sağlandı. Orada işler yürüyor.

Çin hükümeti kripto paraları yasal olarak kabul ederken e-Yuan ile ilgili çalışmalarını sürdürdüğünü açıkladı. Piyasalar dijital Çin parasını merakla bekliyor. Bu bölümün güleni Çin oldu gibi görünüyor. Bakalım senarist bir sonraki bölümde kimin yıldızını parlatacak?

IVECO S-WAY

DRIVE THE NEW WAY



DAHA FAZLA KONFOR, HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA TEKNOLOJİ. IVECO S-WAY İLE KİMSE SİZİ DURDURAMAZ

Yolda vereceğiniz bir çay, yemek molası, ya da dinlenme molası dışında kimse sizi durduramaz. Şimdiye kadarki en konforlu, en teknolojik kamyon olan IVECO S-WAY'i gururla sunuyoruz, o sizi her görevde en iyi şekilde destekleyecek olan seyahat arkadaşınız.

IVECO

Karl Lagerfeld'in Lojistiği Netlog'un İştiraki Bleckmann'e Emanet

Netlog'un iştiraki Bleckmann, dünyanın önde gelen moda markalarından Karl Lagerfeld'in 45 ülkedeki lojistik operasyonlarını yönetecek.

DÜNYA moda endüstri firmaları arasında yer alan Karl Lagerfeld uluslararası büyümesini Bleckmann ile hızlandırıyor. İki şirket arasında varılan ve Ocak 2021'den itibaren geçerli olan anlaşmaya göre, Karl Lagerfeld'in 45 ülkedeki lojistik operasyonları uçtan uca Bleckmann tarafından yönetilecek. Bleckmann söz konusu operasyon için Hollanda'nın Enschede bölgesinde bulunan deposunun 6 bin metrekarelik bölümünü de Karl Lagerfeld ürünlerine ayıracak. Söz konusu anlaşma aynı zamanda Türk lojistik sektörü açısından da büyük önem taşıyor. Karl Lagerfeld'in Avrupa operasyonlarını yönetecek Bleckmann'in hisselerinin yaklaşık yüzde 90'I Netlog Lojistik'e ait.



Bugün itibarıyla Avrupa'nın en büyük fashion & life style lojistik şirketi konumunda bulunan Bleckmann, 159 yıllık geçmişiyle kıta Avrupa'sının en köklü markaları arasında yer alıyor. Netlog'un Bleckmann yatırımının geçmişi ise bundan 7 yıl öncesine dayanıyor. Netlog 2014'te Avrupa'da ciddi iki satın alma gerçekleştirirken; Hollandalı TNT Lojistik ile Belçikalı Belspeed firmalarını bünyesine katmıştı. Daha sonra bu iki şirketin operasyonları Bleckmann çatısı altında birleştirildi. Netlog, geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirdiği ikinci tur yatırımıyla da Bleckmann'deki hisselerini yüzde 90'un üzerine taşıdı.

Dünyanın en önemli fashion & lifestyle markalarıyla çalışan Bleckmann yılda 300 milyondan fazla ünitenin dağıtımını ve depolamasını gerçekleştiriyor. Avrupa genelinde 2 bin mağazanın dağıtımını üstlenen Bleckmann, milyonlarca müşterisinin de e-ticaret kaynaklı siparişlerini kapıya kadar teslim ediyor. Belçika, Hollanda, İngiltere ve ABD'de kendisinin birebir opere ettiği 32 deposu olan Bleckmann'in normal dönemde 4 bin 500 olan çalışan sayısı yüksek sezonlarda 6 bine kadar çıkıyor.

Ulaştırma Yoksa Lojistik de Yok Lojistik Yoksa Merkezi de Yok

Yurtdışı lojistik merkezleri nakliyecilerin gündeminde yer almaya başladı.

İŞBİRLİĞİ kuruluşları ve ihracatçıların bir süredir tartıştığı ve ilk adımları atılan YDLM girişimini değerlendiren Hilal Trans Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras; "YDLM işine soyunmayı düşünen "işbirliği kuruluşların", hizmeti kime satacaklarının hesabını da yapmış olmaları gerekiyor." diyerek, "Neticede bu konuda ülkemizin en uzman kişilerini barındıran kuruluşlardan bahsediyoruz. İşte ben, yaptıklarını varsaydığım bu hesabı anlayamıyorum" şeklinde konuştu.

Süveyş Kanalı'nda yaşanan gemi kazası sonuçlarından yola çıkarak lojistik merkez işleyişi için düzenli mal akışına gereksinim olduğunun altına çizen Aras; "Süveyş kanalının geçtiğimiz günlerde talihsiz bir şekilde kapanmasıyla global ölçekte günlük ticari kaybın 10 milyar Dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Dünyanın en modern lojistik merkezlerine sahip olsanız, günlük 50 gemi geçiş kapasiteli bir su kanalının haberleriyle yatıp kalkmaya mahkumsunuz. Bundan çıkan sonuç çok basit: Ulaştırma Yoksa Lojistik de Yok, Lojistik Yoksa Merkezi de Yok." dedi. Şerafettin Aras'ın YDLM ile ilgili olarak yaptığı açıklama şu şekilde:



"Malum olduğu üzere, Yurt Dışı lojistik Merkezlerinin (YDLM) Desteklenmesi Hakkında 13 Ekim 2020 tarih 3080 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile, yurt dışında kurulacak lojistik merkezlere yönelik olarak Türkiye'de yerleşik işbirliği kuruluşların ve kullanıcıların desteklenmesine ilişkin konular hüküm altına alınmıştı. Kararın tanımlar faslına baktığımızda, "işbirliği kuruluşların"; Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) veya bunlar tarafından kurulan ve/veya en az yüzde 51 oranında hissesine sahip olunan şirketler, "kullanıcıların" ise; ihracatçı birliğine üye şirketler ile TİM, TOBB, DEİK, ihracatçı birlikleri, ticaret ve/veya sanayi odaları, sektör dernekleri ve kuruluşları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler olduğunu görüyoruz.

"Hesabı Anlamıyorum"

Bu konuda bir destek politikası talebi, herhalde "işbirliği kuruluşlardan" gelmiş, Cumhurbaşkanlığı Makamı da bu talebe teveccüh göstermiş, böyle bir karara varmış olsa gerek. Ömrünü bu bahsedilen işlerin içerisinde geçirmiş birisi olarak anlayamadığım bir husus var: İhracata yönelik en büyük ticaret



Hilal Trans Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras

partnerlerimiz AB ülkeleri olup, ihracatımızın yarısından fazlası Birlik ülkeleri varışlıdır. Sadece Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere'ye olan ihracatımız, tüm ihracatımızın neredeyse yüzde 25'ini teşkil etmektedir (Birleşik Krallığı da AB ülkeleri içerisinde zikretmemin sebebi, bu oranların 2020 senesine ait olmalarıdır). Bundan da şu sonuç çıkar ki, konumuz olan hizmet üretimi ve satışına verilmesi amaçlanan destek, başta bu 4 ülke olmak üzere genelde AB içerisinde açılacak YDLM'lere yönelik olacaktır.

Gelgelelim bu ülkeler lojistik altyapısı, işletme teknikleri, ulaştırma ve istihdam gibi konularda gelişmelerini bizden onyıllar önce tamamlamış ve her daim ilerletmekte olan ülkelerdir. Lojistik merkezi işletmeciliği (basit depoculuktan montaj yan sanayiine kadar geniş bir yelpaze) bu ülkelerde başlı başına bir endüstri haline gelmiş olup, her talep edenin ihtiyacı ve kesesine göre adım başı diyebileceğimiz lokasyonlarda hizmet vermektedir. AB'de yerleşik olup ülkemizden mal tedariki yapan çoğu global marka, zaten kendi lojistik merkezi çözümlerini geliştirmişlerdir. Durumu böylece tarif ettikten sonra anlayamadığım hususa geliyorum. YDLM işine soyunmayı düşünen "işbirliği kuruluşların", hizmeti kime satacaklarının hesabını da yapmış olmaları gerekiyor. Neticede bu konuda ülkemizin en uzman kişilerini barındıran kuruluşlardan bahsediyoruz. İşte ben, yaptıklarını varsaydığım bu hesabı anlayamıyorum.

"Lojistik Yoksa Merkezi de Yok"

Bildiğim kadarı ile henüz fiiliyata geçmemiş olan bu konuyu şimdi bir kenara bırakarak, günümüz pratiklerine dönelim. Lojistik merkez denen tesis statik bir unsur olup, bir işe yaraması, yani yaşaması için, dışarıdan içine ve içinden dışarıya yönelik düzenli mal akışının olması gerekir. Diğer bir deyişle, düzenli ve akıcı bir ulaştırmadan mahrum olan lojistik merkez, kimsenin işine yaramaz. Süveyş kanalının geçtiğimiz günlerde talihsiz bir şekilde kapanmasıyla global ölçekte günlük ticari kaybın 10 milyar Dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Dünyanın en modern lojistik merkezlerine sahip olsanız, günlük 50 gemi geçiş kapasiteli bir su kanalının haberleriyle yatıp kalkmaya mahkumsunuz. Bundan çıkan sonuç çok basit: Ulaştırma Yoksa Lojistik de Yok, Lojistik Yoksa Merkezi de Yok. Hepsi bu kadar.

Sorun çıkıp gitmekte

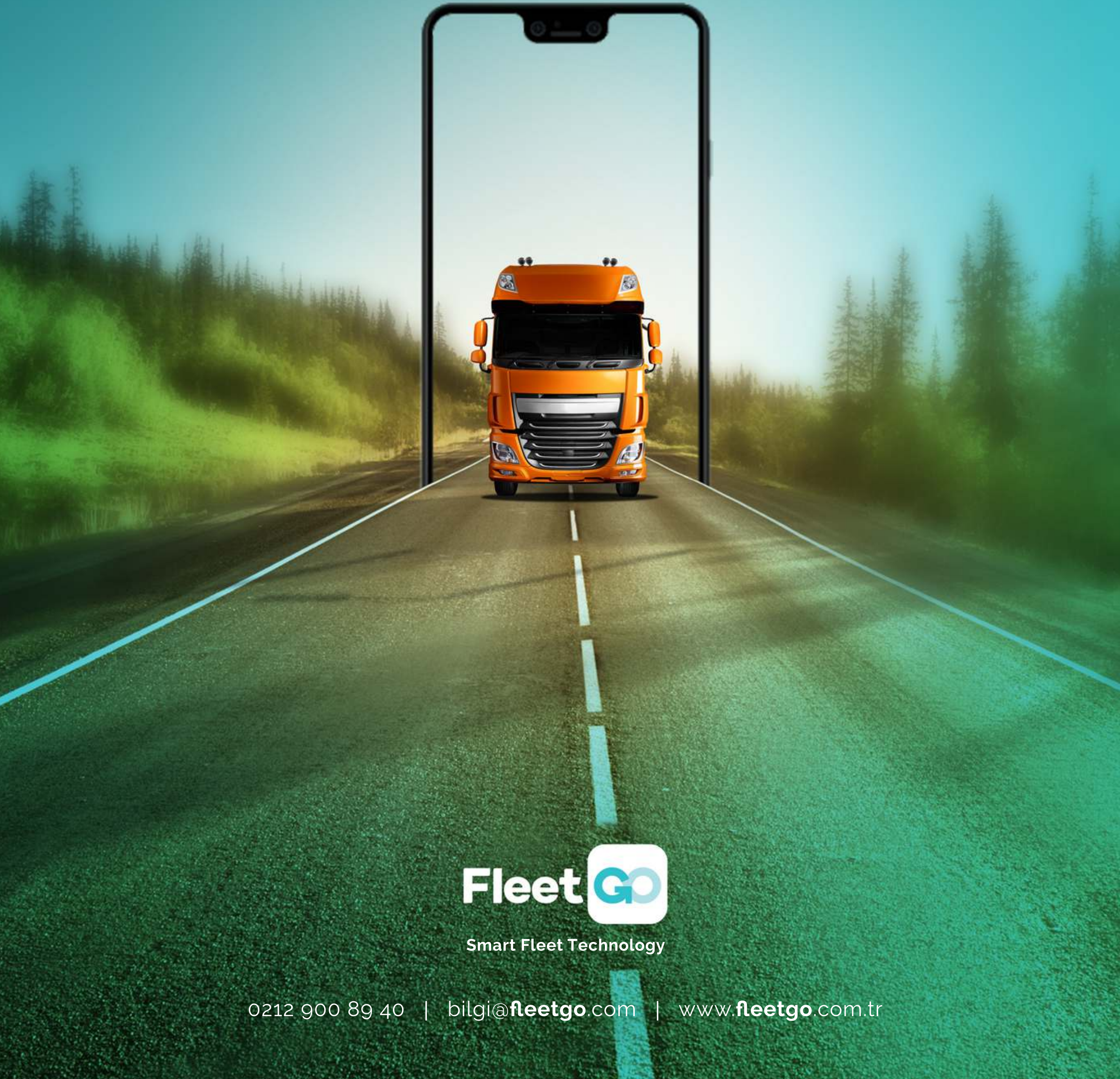
88 bin civarında ihracat yapan şirketimiz var. Dış ticaret işlemlerimiz doğal olarak gümrük mevzuatına tabi. Gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması amacı ile 2014 yılında uygulamaya giren mevzuat uyarınca Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) alabilmiş firma sayısı 7 yılda sadece 549 (yüzde 0,6). Bunların da tamamına yakını sadece muayene hattı avantajından faydalanmayı amaçlıyor. Asıl amaç olan İhracatta Yerinde Gümrükleme izni sahibi olanların sayısı "devede kulak" misali, sadece 31 adet. Uluslararası taşıma yetki belgesine sahip 3 bin 500 taşımacımız var. Bunlar içerisinde İzinli Gönderici yetkisine sahip firma sayısı ise ancak 22 adet. Şimdi düşünmek lazım: Koskoca 7 senede bu noktadan ileriye gidilememesinin sebebi nedir? Şartlar mı fazla ağır, müteşebbis mi fazla yetersiz? Yoksa rağbete değer bir kolaylaştırma mı sağlanamıyor? "İşbirliği kuruluşları" bu soruları hiç masaya yatırmışlar mıdır?

Sözün özü: Ülkemizden bir çıkabilsek, ihraç mallarımızın gideceği yere ulaşmasında fazla bir engel kalmayacak. İhraç malının taşıma aracına yüklenmesinden sonra sınır kapısına/limanına intikal ve ülkeyi fiilen terk süreleri YDLM açmayı düşündüğümüz ülkelerdeki süreler ile eşitlenmedikçe, oralarda YDLM işletmeciliğine soyunmanın suya tersinden dalmak misali bir girişim olacağını düşünmeden edemiyorum. Haddim değil ama, "işbirliği kuruluşlarına" öncelikle fabrika rampasından ülke topraklarının terk edilişine kadar geçen süreyi iyice analiz etmeyi ve bu sürenin kısaltılmasını hedefleyecek faaliyetlerde bulunmayı öneriyorum. Dediğim gibi, bir çıkabilsek, varmaya fazla bir şey kalmıyor. Vardıktan sonra yapılması gereken lojistik işler için ise mevcut imkanlar her talep ve keseye göre zaten sınırsız. İhracatçısıyla, taşımacısıyla müteşebbisin esas baş ağrısı varış noktasına kadar. Vardıktan sonra değil."



FİLONUZUN KONTROLÜNÜ

ELİNİZE ALIN!



Fleet GO

Smart Fleet Technology

0212 900 89 40 | bilgi@**fleetgo**.com | www.**fleetgo**.com.tr

Birinci sayfadaki haberin devamı

Türkiye Karayolları Taşımacılığında Önemli Kazanımlar Elde Etti

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan girişimler neticesinde 2020 yılında mevcut geçiş belgelerine ilave olarak Rusya'dan 7 bin 500 adet, Kazakistan'dan ise 12 bin adet transit geçiş belgesi temin edildi.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığınca yapılan girişimler neticesinde 2020 yılında mevcut geçiş belgelerine ilave olarak Rusya'dan 7 bin 500 adet, Kazakistan'dan ise 12 bin adet transit geçiş belgesi temin edildi. Kovid-19 salgını nedeniyle geçiş belgelerine olan talebin arttığı ve temin edilen belgelerin kısa sürede tükendiği bilgisini aktaran Bakanlık, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nce yapılan girişimler neticesinde ilave geçiş belgesi temin edildiğini bildirdi. Bakanlık ayrıca Türkmenistan güzergâhının transit taşımalara açılması amacıyla görüşmelerin devam ettiğini; taşımacıların sorunlarının çözümü amacıyla yoğun çaba sarf edilmekte olduğunu ve son dönemde önemli kazanımlar elde edildiği bilgisini de paylaştı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu



Yapılan açıklamada, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nce Uluslararası karayolu taşımacılığında, taşımacıların sorunlarının çözümü amacıyla yoğun çaba sarf edilmekte olduğunu ve son dönemde önemli kazanımlar elde edildiğini belirten Bakanlık, 2020 yılında Azerbaycan tarafı ile yapılan görüşmeler sonucunda, Ro-Ro maliyetlerinin 300 dolara düşürüldüğünü, 4 bin 500 adet ilave belge alınarak sefer başına 100 dolar indirim sağlandığını, Özbekistan geçiş belgesi kotasının 37 bine yükseltildiğini ve 10 bin adet ücretsiz geçiş belgesi temin edilerek sefer başına 400 dolar indirim sağlandığını bildirdi.



Salgın geçiş belgelerine olan talebi arttırdı

Bakanlık, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun 31 Mart 2021 tarihinde Azerbaycan Başbakan Yardımcısı Şahin Mustafayev ve Ulaştırma, Haberleşme ve Yüksek Teknolojiler Bakanı Rashad Nabıyev ile gerçekleştirdiği toplantılara anımsatarak, şu açıklamalara yer verdi: "Azerbaycan geçiş ücretleri konusu yeniden gündeme getirilmiştir. Önümüzdeki dönemde ücretler konusunda önemli gelişmeler beklenilmektedir. Ayrıca, çıkan iddiaların aksine, Bakanlığımızca yapılan girişimler neticesinde 2020 yılında mevcut geçiş belgelerine ilave olarak Rusya'dan 7 bin 500 adet, Kazakistan'dan ise 12 bin adet transit geçiş belgesi temin edilmiştir. Kovid-19 salgını nedeniyle Türkmenistan sınır kapılarının kapanması ve Orta Asya ülkelerine yönelik ticaretteki artış sonucu, geçiş belgelerine talep artmış olup temin edilen belgeler kısa sürede tükenmektedir. Kazakistan'dan alınan 2 bin adet transit geçiş belgesi normal zamanlarda yıl boyunca yeterli gelirken, 2021 yılında alınan 4 bin transit belge, Türkmenistan güzergâhının kapalı olması nedeniyle 75 günde tükenmiştir."

Rusya'dan da 5 bin adet ilave transit geçiş belgesi temini konusunda mutabakata varıldığı ve bu belgelerden ülkemize ulaşan bin adet transit geçiş belgesinin dağıtımına başlanıldığını da aktaran Bakanlık, geri kalan belgelerin dağıtımına da kısa süre içerisinde başlanacağını belirterek; yapılan açıklamada şu ifadelere yer verdi: "Türkmenistan güzergâhının yeniden açılması amacıyla Adil Karaismailoğlu, Türkmen muhatabı ile görüşme gerçekleştirmiş, sonrasında diplomatik kanallardan yürütülen girişimlerin de neticesinde Türkmenistan tarafı 2021 yılı Nisan ayı itibariyle ülkemiz taşıtlarının Ro-Ro ile Türkmenistan'a ikili taşımalarına müsaade etmeye başlamıştır. Türkmenistan güzergâhının transit taşımalara da açılması amacıyla görüşmeler devam etmektedir. Orta Asya ülkelerine yönelik taşımacılığımıza Afganistan üzerinden yeni bir alternatif güzergâh kazandırmak amacıyla çalışmalar yürütülmüş, 2021 yılı Şubat ayında Afganistan heyeti ülkemizde ağırlanarak güzergâh seçenekleri görüşülmüştür."

Lojistikte Hızlı Çözüm Üretenler Tercih Edilecek

Batu International Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna, uluslararası ticaretteki karmaşa ortamının 2021 yılında lojistik sektörü için önemli bir sınav olacağını kaydetti.

2020 yılının başında ortaya çıkan korona virüs pandemisi, uluslararası ticareti ciddi anlamda yavaşlattı. Haziran'da başlayan toparlanma Eylül ayı ile yükselişe ve yeni yıl öncesi artan ihracatın da etkisiyle dış ticarette yoğunluğa dönüştü. O sırada tekrar tırmanışa geçen koronavirüs vakaları, personel ve ekipman sıkıntıları ile birleşince küresel ticaret ikinci kez yavaşlamaya geçti. Birçok limanda indirme, yükleme ve teslimatta önemli gecikmeler yaşandı.

Batu International Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna, uluslararası ticarette inişli çıkışlı karmaşa ortamının 2021 yılında lojistik sektörü için önemli bir sınav olacağını belirtti.

Küresel ticarette ortaya çıkan sorunların 2021 ile birlikte lojistikte "hız" kavramını çok daha önemli hale getirdiğinin altını çizen Göktuna, artık alternatif çözümler üretebilen lojistik şirketlerinin daha çok tercih edileceğini söyledi.

Karayolu taşımacılığındaki mevcut problemlerin, pandeminin de etkisiyle daha büyük problemlere dönüştüğünü belirten Göktuna, "Sınır kapılarındaki yığılmalar, geçiş belgesi sorunları ve ülkeler tarafından uygulanan pandemi önlemleri bunlardan bazıları. Önümüzdeki süreçte bu sorunlar devam ederse, çözüm olarak intermodal taşımacılık vemini van gibi hizmetler karayolunu tahtından edecektir" değerlendirmesinde bulundu.

Batu International Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna



Batu International Logistics olarak sektörel gelişmeleri yakından takip ettiklerini anlatan Göktuna, "Minivan taşımalarımız ile sınır kapılarındaki yoğunluklara takılmadan Avrupa'ya 2-3 günde ulaşabiliyoruz. Gerektiğinde grup şirketlerimizin altyapısını kullanarak intermodal taşımacılıkta önemli maliyet ve süre avantajı sağlıyoruz" diye konuştu.

Göktuna, pandemi koşullarının lojistik şirketlerini teknolojiyle daha çok buluşturduğunu ifade ederek, "Teknolojik altyapısı yeterli olmayan şirketlerin operasyonlarını yönetmekte zorlandıklarını" belirtti.

Lojistik Sektörü Pandemide Altın Çağını Yaşadı

ARAS Holding Taşıma Grup Başkanı Recep Demir, "Pandemide sağlık sektöründen sonra en çok çalışan sektörlerinden biriydik. Bu süreçte büyük özveriyle çalışarak evlerinde kalmak zorunda olan vatandaşların ve gıda sektörünün, mağazaların tüm ihtiyaçlarını karşıladık" dedi.

Pandemi döneminde lojistik sektörünün büyüdüğünü belirten Demir, "2000'li yıllarda GSYH'den aldığı pay yüzde 9'lar seviyesinde olan lojistik sektörü, 2020'de yüzde 12'ler seviyesine çıkmış durumda ve üretim yönetimine göre, 514 milyar TL bir büyüklüğe sahip.

Türkiye'de lojistik sektöründe 2020 yılında, yüzde 15 seviyesinde bir büyüme yaşandı. Tüketim var oldukça, bir ürün üretildiği yerde ve hammadde hali ile tüketilmiyorsa, mutlaka lojistiğe ihtiyaç var olmaya devam edecektir" diye konuştu.

Artan istihdam hakkında da bilgi veren Demir, "Bu dönemde yeni istihdam, daha ziyade adına esnaf kurye girişimci kurye denen modelle ilerledi. Şu an sektörde son bir yıl içinde 25 bin adet civarı bu modelde kendi aracıyla hizmet üreten istihdam sağlandı. Ayrıca daha önce olmadığı kadar kadın kuryeleri sahada görmeye başladık" ifadelerini kullandı. Holding şirketlerimiz arasında bu dönemde yeni istihdamı en çok



artan e-ticaret hizmeti üreten 'jetizz' markamız oldu.

Son iki yıl içinde iki bölgede sorting sistemi kurduklarına dikkat çeken Demir, "Yatırım değeri 5 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2021 yılı içerisinde İzmir ve İstanbul, Anadolu Yakası tesislerimize de sorting sistem kurmayı planlıyoruz, yatırım değeri 4 milyon dolar bütçelendi. Ayrıca 2021 yılı ilk yarısında araç parkımıza yeni satın almalar planlıyoruz. Bunun da yatırım değeri 3 milyon dolar. 2021'de yatırım hedefimiz 7 milyon dolar" dedi.

Lojistikte teknoloji kullanımı hızla artıyor

Recep Demir, Fillo Lojistik olarak gerçekleştirdikleri teknoloji yatırımları hakkında ise şu bilgileri verdi: "Son birkaç yıl içerisinde gerek sorting sistem gerek araç takip sistemleri gerekse giyilebilir teknoloji ve bunların birbiri ile entegre olmaları konularındaki yazılımlarda ciddi yatırımlar yaptık. Avrupa lokasyonunda kurduğumuz sorting sistem saatte 6 bin paketi sort edip araç içerisine kadar götüren bir sistem. Tüm araçlarımıza GPS ile çalışma alanı ve çalışma zaman aralığı tanımlı. Bir araç dağıtıma çıkarken araç içindeki adreslere göre rotalama yapılabiliyor ve her adımında da zaman ve lokasyon olarak izleyebiliyoruz, bu işlemlere verimlilik anlamında oldukça önemli" dedi.

Kargo Sektöründe Akıllı Kargo Dolapları Dönemi Başladı



HİZMET kalitesini artırmak amacıyla geçtiğimiz yıl birçok projeyi hayata geçiren ve yapılan kamuoyu yoklamalarında müşteri memnuniyetini artırdığı görülen Yurtiçi Kargo, YK Plus çatısı altında yeni bir modeli daha müşterilerin kullanımına sundu. E-ticaret kullanıcıları artık isterlerse alışverişlerinin sonunda teslimat seçeneği olarak YK Plus 7/24 seçeneğini kullanarak haftanın 7 günü 24 saat hizmet veren kargo dolaplarından kargolarını alabilecekler.

Yurtiçi Kargo'nun müşterilerinin kullanımına sunduğu YK Plus 7/24 kargo dolapları ile artık haftanın 7 günü 24 saat kargo teslim almak mümkün olacak. Çevresine yerleştirilen güvenlik kameraları ile sürekli olarak izlenen ve özel bir yazılıma sahip olan kargo dolapları, sadece kullanıcıların telefonlarına gönderilen şifre ile açılabilecek.

Gün içinde evinde olamayacak olan veya çalışan vatandaşlar için büyük kolaylık oluşturan esnaf teslim noktası modelinde olduğu gibi YK Plus 7/24 kargo dolapları da e-ticaret kullanıcıları için kolaylık sağlayacak. YK Plus 7/24 ile müşterilerine kesintisiz hizmet sunacak olan Yurtiçi Kargo, bu seçeneği kullanan e-ticaret kullanıcılarına günün istedikleri saatinde kargolarına ulaşmalarına imkan verecek. Kargoları geldiğinde SMS ile bilgilendirilen kullanıcılar, 3 gün içerisinde haftanın 7 günü 24 saat boyunca güvenlik kameraları ile izlenen kargo dolaplarından kargolarını teslim alabilecekler.

Konut yoğunluğunun yüksek olduğu bölgelere öncelik verilerek sayısının artırılması hedeflenen YK Plus 7/24 kargo dolapları, Yurtiçi Kargo'nun entegrasyon sağladığı tüm e-ticaret siteleri tarafından tüketicilerin kullanımına sunulabilecek. İlk etapta büyük e-ticaret sitelerinin dahil olduğu sistemde, kullanıcılar adrese teslim veya YK Plus Teslim Noktası seçeneklerine alternatif olarak YK Plus 7/24 seçeneğini kullanabilecek. Test uygulamaları yapılan kargo dolapları önümüzdeki hafta aktif olarak hizmet vermeye başlayacak.

Yeni teslimat seçenekleri ile evde kargo beklemek zorunda değilsiniz

Yurtiçi Kargo'nun hayata geçirdiği önemli projelerden bir diğeri de şirketle anlaşma sağlayan esnafların yer aldığı YK Plus Teslim Noktası uygulaması. YK Plus Teslim Noktası ile artık e-ticaret kullanıcıları bu sistemden yararlanarak evde kargo beklemek zorunda kalmıyor. Kullanıcılar alışveriş sonunda teslimat seçeneği olarakisterlerse Yurtiçi Kargo'nun anlaşmalı esnaflarını sistemden görerek kendilerine en yakın olanı seçebiliyor ve istedikleri zaman kargolarını bu noktalardan alabiliyorlar. Kullanıcıların herhangi bir ücret ödemeden yararlanabildiği uygulamada esnaflar da ek gelir imkanı buluyor. 81 ilde uygulanan modelde Yurtiçi Kargo birimleri ile birlikte hizmet veren teslim noktası sayısı ise 3 bine yaklaştı.

Yurtiçi Kargo, pandemi ile birlikte artan kargo yoğunluğu karşısında yatırım planlarını öne çekerek sektörün kapasitesini artıran çalışmalara imza attı. YK Plus çatısı altında 4 farklı modeli sektöre kazandıran şirket, müşterilerine alternatif teslimat seçenekleri sunarken teslimat hızını da önemli ölçüde artırdı.

Türkiye genelinde binden fazla şube ve acente ile hizmet veren şirket, sayısı 51'e ulaşan Doğrudan Dağıtım Noktalarını daha hızlı hizmet verilmesi amacıyla sadece kargo çıkışı yapılacak şekilde kurguladı.



Tehlikeli Madde Lojistiği Uzmanlık İstiyor

Teknolojinin hızlı bir şekilde gelişmesi, tehlikeli madde lojistiği yönetimini kolaylaştırıyor ve tüm süreçleri optimize etmeye imkan sağlıyor. Lojistik firmaları ise süreçlerini ulusal ve uluslararası standartlara uyarlayarak rekabette öne plana çıkıyor.



TEHLİKELİ madde lojistiğinde 18 yılı aşkın bir deneyimle faaliyet gösteren Dinçer Lojistik; başta kimya sektörü olmak üzere inşaat, boya, zirai ilaç gibi tehlikeli madde sınıfına giren ürünlerle çalışan pek çok sektöre hizmet veriyor.

Dinçer Lojistik; tehlikeli madde lojistiğinin başlıca gerekliliği olan ADR (Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması) standartlarına uygun şekilde donatılmış 650 adetlik araç filosu, tehlikeli madde taşıyan sürücülerin alması gereken SRC5 belgesine sahip uzman sürücü kadrosu, tüm gerekli belge ve sertifikalara sahip alt yapısı, kapıdan kapıya ADR'li dağıtım ağı ve güvenlik uygulamalarını tüm iş süreçlerinin odağına alan kalite anlayışı ile sektörde adından sıkça bahsettiriyor. Gerek operasyonel gerekse bu alandaki mevzuat ve prosedüre hakim yapısıyla ADR'li parsiyel dağıtım hizmetlerinde de öncü konumda olan şirket, Türkiye'nin kimya sektörüne özel ADR'li dağıtım ağına sahip tek firma olma özelliğiyle de rakiplerinden ayrılıyor.

"Güvenlik kırmızı çizgimiz"

ADR yönetmeliğinin sektördeki hayati önemine dikkat çeken Dinçer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer şu bilgileri verdi: "ADR, Birleşmiş Milletler Ekonomi Komisyonu girişimiyle 30 Eylül 1957 tarihinde imzalanmış ve 29 Ocak 1968 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye 2010 yılında ADR'ye fiilen taraf olduğunu açıklamakla birlikte, 24 Ekim 2013'te resmî gazetede yayınlanmış ve 30 Mart 2015'te ise fiili olarak uygulanmaya başlanmıştır. Tehlikeli maddelerin insan sağlığına ve çevreye zarar vermeden, güvenli ve düzenli şekilde kamuya açık karayolu ile taşınmasını sağlayan bir yönerge olan ADR; taşıma faaliyetinde yer alan gönderici, alıcı, taşıyan, paketleyen, operatör, boşaltan, dolduran, yükleyen gibi tarafların sorumluluk ve yükümlülüklerini de beliriyor. Bu yönetmelik kapsamında Tehlikeli madde lojistiğinde faaliyet gösteren bütün tarafların Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına başvurarak Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi (TMFB) alma zorunluluğu bulunmakta. Dinçer Lojistik olarak kurulduğumuz günden bu yana güvenlik konusunu kırmızı çizgimiz olarak görmekte, ADR standartları kapsamında tüm sorumluluklarımızı azami ölçüde yerine getirmekte ve tüm prosedürleri harfiyen uygulamaktayız. ADR muafiyet, istisna ve kurallarını kullandığımız yazılım alt yapımıza işleyerek, sürecin uçta uca yönetimini insan hatasından arındırarak daha güvenli bir yapıya taşıdık."

Dinçer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer



Dinçer Lojistik bünyesinde, alanında uzman 7 Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı bulunduğunu belirten Mustafa Dinçer, ihtiyaç duyulması halinde müşterilerine ücretsiz özel tehlikeli madde danışmanlık hizmeti desteği verdiklerinin de altını çizdi.

Tehlikeli atıklar imha ediliyor

Dinçer Lojistik, tehlikeli sınıfta yer alan maddelerin lojistiğinin yanı sıra tehlikeli atıkların imha edilmesi noktasında da etkin bir rol üstlenerek yüksek kalite standartlarında atık yönetim hizmetleri sunuyor. Şirket; Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği kapsamında gerek operasyonel süreçler sırasında hasarlanan gerekse müşterilerin talepleri uyarınca bertaraf edilmesi istenen ürünlerin, ADR hükümlerine uygun olarak sözleşmeli tedarikçilere taşınmasını ve geri kazanım/bertaraf tesislerinde imha edilmesini sağlıyor. Çalışmalarını daima güvenilirlik ve sürdürülebilirlik ilkesi ile yürüten Dinçer Lojistik; atık yönetim hizmetlerini ekonomik, güvenli, insan sağlığına zarar vermeden ve çevreye olumsuz etkisi en az olacak şekilde gerçekleştiriyor.

MNG'den Teknoloji Altyapısına 3 Yılda 70 Milyon TL'lik Yatırım

MNG Kargo, sektörde bir ilk olan Ar-Ge Merkezi'ni 2017 yılında hayata geçirdikten sonra tüm süreçlerinde müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik gerçek zamanlı çözümler üretmeye odaklandı. 2018 yılında başlatılan teknoloji yatırımları kapsamında sunucu, ağ altyapısı ve depolama üniteleri yeni teknolojilere yükseltilerek 5 kat kapasite artışı gerçekleştirildi. Aktarma merkezlerinin teknoloji altyapısı yenilenerek verinin merkezileştirilmesi ve eş zamanlı yönetilebilmesi sağlandı. Şube hatları ve bağlantı cihazları yenilenirken, saha operasyonlarında kullanılmak üzere 3 bin 500 yeni terminal satın alındı. Son 3 yılda yapılan toplam teknoloji yatırımı yaklaşık 70 milyon TL olurken, pandemi döneminde artan talebe karşılık verebilmek için kapasite artışına yönelik yatırımlara ve hizmet kalitesini artıracak teknolojik uygulamalara hız verildi. Şirket 2021 yılında, aktarma ve teknolojik altyapı yatırımları ağırlıklı olmak üzere 60 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmeyi planlıyor.

MNG Kargo Bilgi Teknolojileri, İş Geliştirme ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Yoluaçık



MNG Kargo Bilgi Teknolojileri, İş Geliştirme ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Yoluaçık, düzenlediği dijital basın toplantısında, "Pandemi sürecinde sunduğumuz hizmeti tüketicilerin beklentisine ve sosyal mesafe kuralına uygun olarak yerine getirebilmek için, teknolojiye dayalı inovasyonları çok hızlı bir şekilde geliştirdik. QR kod, şifre ve OCR teknolojisi üzerinden kimlik okutma ile temassız bir şekilde alıcılardan imza almadan çok daha hızlı teslimat yapmayı başardık. 'Offline Teslimat' uygulamamızla mobil hattın çekmediği kot farkı vb. olan noktalarda da teslimatlarımızı zamanında ve eksiksiz yapabildik. Bundan sonraki süreçte, iç ve dış müşterilerimizin kullanacağı dijital uygulamalar, yeni teslimat modellerini destekleyen ve operasyonumuzu mükemmelleştirmeyi hedefleyen dijital çözümler geliştirmeye devam edeceğiz. Böylece hem hizmet kalitemizi daha da yukarılara çekecek hem de her yıl taşıdığımız paket sayısını düzenli şekilde artıracağız" şeklinde konuştu.

Kargo 'rut planı' ile daha hızlı dağıtılacak

MNG Kargo, bu dönemde tamamen kendi iç kaynaklarıyla geliştirdiği Next uygulamasıyla sektörde ciddi anlamda ayrıştı. Sürekli ek özelliklerle çevik bir şekilde geliştirilen Next ile rotalama kullanarak kolay teslim etme ve teslim alma fonksiyonları, etkili harita kullanımı, offline kullanım ve kurye performans yönetimi gibi kazanımlar elde edildi.

Gökhan Yoluaçık'ın verdiği bilgiye göre, MNG Kargo, günlük kargo dağıtımlarını optimize ederek kuryelerin kargolarını belirli bir rut planı dahilinde daha verimli ve hızla dağıtmalarını sağlayacak yeni bir model üzerinde çalışıyor. Bu modelde alıcı evinde bekletilmeden kargonun kendisine tahmini varış süresi bildirilecek. Ayrıca çok yakında notlu teslimat da yapılmaya başlanacak" dedi.

DKV Box Europe İtalya'da Hizmete Girdi

ULUSLARARASI taşımacılık sektörüne nakitsiz yol yardım hizmetleri sunan DKV Euro Service, Avrupa'daki bütün önemli paralı yolların ücretlerinin tek kutu ile kolayca ve hızla ödenebilmesi için tasarlanan DKV Box Europe kutusunun artık İtalya'da da geçerli olduğunu duyurdu.



DKV, İtalya'da EETS sistemine uygun bir otoyol kutusu sunan ülke dışından sertifikalı ilk şirket oldu. Başarılı bir deneme döneminin ardından İtalyan otoyol işletmecileri 3,5 tonun üstündeki kamyon ve otobüsler için DKV Box Europe kullanımını onayladılar. İtalya Ücretli Otoyol Operatörleri Derneği'nin (AISCAT) yol sistemi yaklaşık 6 bin 600 kilometre uzunluğundaki otoyolu kapsıyor.

DKV Box Europe kutusu İtalya'nın yanı sıra Almanya, Belçika, Bulgaristan, Fransa, Avusturya, İspanya, Portekiz, Macaristan, Warnow Geçişi, Herren Tüneli ve Liefkenshoektunnel'den duraksamadan, nakitsiz geçiş yapmak için yaygın bir şekilde kullanılıyor.

Böylece DKV'nin tek kutu kolaylığı Avrupa'da on iki paralı geçiş sistemini kapsamış oldu. Sadece İtalya'da kullanılan DKV Box Italia kutusu ise şubat ayı başında onay almıştı.

DKV Euro Service Otoyol Sistemleri Genel Müdürü Jérôme Lejeune, bu gelişmeye ilişkin "İtalya kuzey-güney trafiğinde çok önemli bir geçiş ülkesi. Bu nedenle, uluslararası yolculuk yapan müşterilerimize İtalya için uygun bir geçiş çözümü sağlayan ilk hizmet sunucu olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Otomatik ödeme sırasında, şeritlerin üzerindeki işaretler sürücüye DKV Box Europe kullanılan şeridin hangisi olduğunu gösterecek. DKV Box Europe yakın bir gelecekte İsviçre ve diğer Avrupa ülkelerinde de kullanılacak.

Rusya'da 6 Bin 400 yakıt istasyonuna ulaştı

DKV Euro Service, Avrupa Birliği dışındaki tedarik ağını istikrarlı bir şekilde büyütmeye devam ediyor. Son olarak Rusya'da Lukoil'e bağlı 2 bin 100'den fazla yakıt istasyonunu hizmet ağına entegre eden DKV'nin Rusya'daki yakıt istasyonu ağı 6 bin 400'i geçti.

DKV Enerji ve Araç Servisleri Genel Müdürü Sven Mehringer, bu yeni gelişmeye ilişkin "Lukoil yüksek kaliteli yakıt ve ürünler sunuyor ve müşterilerimiz tarafından itibarlı bir marka olarak biliniyor" açıklamasını yaptı.

Avrasya Ülke Müdürü Fedor Velikanov ise şunları söyledi: "Bu yeni gelişme ile yakıt istasyonlarında Rusya Federasyonu'ndaki durumumuzu daha da geliştirdik. Böylece Rusya'daki DKV istasyonlarının sayısı 6 bin 400'ü geçti. Hizmet ağımız şimdi ülkenin bütün önemli bölgelerini kapsıyor. Böylece son 12 ayda Rusya'daki hizmet ağımızı üç misli büyütmüş olduk."

Atlas Lojistik Jüri Özel Ödülü SOFT Web CRM' in Oldu

SOFT™ İŞ ÇÖZÜMLERİ ANONİM ŞİRKETİ

SOFT Web CRM

Dijital Dönüşüm Stratejinizi SOFT Uygulamaları ile Mükemmelleştirin

BULUT PLATFORMU
Cihaz ve konum bağımsız erişim

UÇTAN UCA YÖNETİM
Yeni kanun ve mevzuatlara uygun sürekli olarak geliştirilen çözümler

PERFORMANS YÖNETİMİ
Maliyet ve süreç yönetiminde verimlilik



İŞ ZEKASI VE ANALİTİK
Karar alma süreçlerinde veri bazlı yaklaşım

TAM ENTEGRE YAPI
Diğer SOFT uygulamaları ile tek bir ERP sisteminde yönetim

BİLDİRİM YÖNETİMİ
Mesaj ve e-posta gibi farklı tipte ileti izinlerinin yönetimi

Şirketlerin **Dijital Dönüşüm** serüvenlerinde verimliliğin temel anahtarı iş yazılımlarıdır. SOFT olarak çalışma hayatımızın 25. yılını arkamızda bırakırken sektöre yön veren bir firma olarak sunduğumuz kapsamlı çözümlerimiz, uzman ekibimiz ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışma ilkemizle müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitemizi her zaman bir adım öteye taşıyoruz. Sektörümüzün zorlu ve değişken koşullarında yenilikleri ilk sırada takip etmeye devam ederken kazandığımız ödüllerle önümüzdeki yıllar içerisinde de çözüm odaklı yaklaşımlarımızı sürdüreceğiz.

SOFT CRM'in **İş Zekası** ve istatistiksel altyapı ve gelişmiş raporlama sistemiyle şirketler daha analitik kararlar alabilmektedir. Satış temsilcilerinin ve iş süreçlerinin takibi, randevu, görüşme, performans, fırsat ve teklif bilgileri yönetimi ve yetkilendirmeler ile sınırlandırılabilir, görev ve toplantı atamaları yapabilmektedir. Gerçek zamanlı veri girişi izlenebilirliği arttırırken, performans kontrolünü sağlar. Kanun ve mevzuatlara uygun geliştirilmiş yeni SOFT İleti Yönetim Sistemi uygulamamız ile iletiler güvenle gönderilebilmekte, ileti adreslerinin takibi kolaylıkla yapılabilmektedir. Tam entegre yapısı sayesinde diğer SOFT uygulamalarıyla birlikte uçtan uca yönetim sağlanmaktadır.

''Tedarik Zinciri, Lojistik ve Taşımacılık Yönetiminde''

Stratejik İş Ortağınız

+90 212 212 79 20 pazarlama@soft.com.tr web.soft.com.tr

Borusan Lojistik YYS Sertifikasıyla Türk İhracatçısına Avantaj Sağlayacak

BORUSAN Grup şirketlerinden Borusan Lojistik, uluslararası geçerliliği olan "AEO-Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü" sertifikası aldı.

Müşterilerine daha etkin, hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet sunabilmek amacıyla çalışmalarına ara vermeden devam eden Borusan Grup şirketlerinden Borusan Lojistik, aldığı uluslararası geçerlilikteki sertifikayla hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşıyor.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) sertifikası, Ticaret Bakanlığı tarafından gerekli emniyet ve güvenlik koşullarını sağlayan kurumlara veriliyor. Bu şartları sağlayan Borusan Lojistik de aldığı sertifikayla ve izinli gönderici yetkisi ile birlikte yeni dönemde ihracat eşyasını, Gümrük İdaresi'ne sunmadan kendi tesislerinden sevk edebilme izni ve sınır kapılarından öncelikli geçiş yapabilme hakkına sahip oldu.

YYS sertifikası ile "İzinli Gönderici" yetkisini de almaya hak kazanan Borusan Lojistik, bu belge ile finansal ve operasyonel iş süreçleri için tesislerinin güvenirliğini kanıtlıyor.



YYS ile birlikte alınan "İzinli Gönderici" yetkisi pek çok faydayı da beraberinde getiriyor. Yük sahipleri açısından bakıldığında; operasyonel maliyetlerde azalmanın yanı sıra belirli sınır kapılarında geçiş üstünlüğü de sağlandığı için zamandan tasarruf edilebiliyor. Özellikle hafta sonu gibi sınırların yoğun olduğu zamanlarda bu geçiş üstünlüğü sefer hızlarında ve aylık sefer sayılarında artış, sürücü maliyetlerinde ise düşüş imkânı sunuyor. Operasyonların verimli hale gelmesi, Borusan Lojistik müşterilerinin iş yapma süreçlerine katkıda bulunurken onlara uluslararası rekabette de avantaj sağlıyor.

Borusan Lojistik ile yük taşıyanlar ciddi bir avantaj kazanıyor

Konuyla ilgili konuşan Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürü Serdar Erçal, aldıkları YYS sertifikası ve ilave olarak yaptıkları yatırımlara istinaden aldıkları "İzinli Gönderici" yetkisi ile müşterilerine büyük avantajlar sağladıklarını ifade ederek; "YYS sertifikası müşterilerimize yüklerini sevk ederken, pratiklik ve kolaylık sağlıyor. Bu da onların iş hayatlarında rakiplerinden daha önde olmalarına olanak veriyor. Borusan Lojistik olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını her zaman gözetiyor ve bu yönde aksiyon alıyoruz. Bu bağlamda sertifikamız sunduğumuz hizmetin kalitesini de artırır bir nitelik taşıyor" dedi.

Martaş Otomotiv'den Antalya'ya Yeni Lojistik Merkezi

MARTAŞ Otomotiv, ülke genelindeki dağıtım ağını güçlendirmek üzere yaptığı yatırımlara devam ediyor. Geçtiğimiz sene pandemiye rağmen yatırımlarına ara vermeyerek İstanbul Avrupa Yakası ve Samsun'da iki yeni dağıtım merkezi açan Martaş Otomotiv, son olarak Antalya'da yeni bir dağıtım merkezi daha hizmete açtı. Martaş Otomotiv, bu sayede Adana ile birlikte Akdeniz Bölgesi'ndeki dağıtım merkezi ağını daha da güçlendirmiş oldu. 2.500 metrekaresi açık alan olmak üzere toplamda 5 bin metrekare alan üzerine kurulan Martaş Otomotiv Antalya Dağıtım Merkezi, teknolojik ekipmanlarıyla tam donanımlı büyük bir lojistik merkezi olarak, başta Antalya olmak üzere çevre illerdeki taleplere hızla yanıt vermeye başladı. Martaş Otomotiv, yaptığı son yatırımla birlikte Türkiye genelinde dağıtım merkezi sayısını ise 7'ye çıkardı.

Konuyla ilgili bilgiler veren Martaş Otomotiv Genel Müdürü Erdem Çarıkcı, "Geçtiğimiz yıl Samsun ve İstanbul Avrupa Yakası'nda iki yeni dağıtım merkezi açmıştık. Bu sene Antalya'daki merkezimizin açılışını gerçekleştirdik. Gerek yeni ürün gruplarına yönelik çalışmalarımız gerekse yeni dağıtım merkezlerimizle Türkiye genelinde çok daha kapsayıcıyız. Türkiye yedek parça pazarına sunulabilecek maksimum parçada ürünü sunarken, aynı zamanda ülkenin yüzde 80'ini kapsayan bir alan içerisinde bu parçaları aynı günde teslim edebiliyoruz. Böylece



müşterilerimizin stok tutma alışkanlıklarını tamamen değiştirdik. Hedefimiz, daha fazla parçayı bünyemizde bulundurmak ve tek alışveriş noktası haline gelmek. Kısa bir süre içerisinde ise Türkiye'nin tamamına bir günde yedek parça tedariki sağlamak istiyoruz" dedi.

Globelink Ünimar Altyapısını Siber Yazılım İle Güçlendirdi

DİJİTAL altyapısını Siber Yazılım'ın programları ve entegrasyonları ile güçlendiren Globelink Ünimar, müşteri, tedarikçi ve kurum içi işleyişini tek ekran üzerinden yönetecek. Siber Yazılım CEO'su Kenan Çelik, anlaşmaya ilişkin yaptığı değerlendirmede, pandemi döneminde lojistiğin öneminin çok daha iyi anlaşıldığını belirtirken, süreçleri dijitalleştirerek lojistiği daha hızlı işler hale getirmeye odaklandıklarını ifade etti.

Çelik, "Globelink Ünimar ile iş birliğimiz de bu kapsamda gelişti. Dijitalleşmeye ve çözüme önem veren, global ortaklı bir lojistik şirketinin bizi seçmesi, bizim başarımız kadar yerli lojistik yazılımların gücünü de ortaya koyar nitelikte" dedi.

Pandemi sürecinde başlayan iş birliği sürecine de değinen Çelik, "Uzaktan çalışmanın gereklilik haline geldiği bu dönemde, 300'den fazla kullanıcıya online olarak programlarımızın kullanımı konusunda eğitimler verdik ve sorunsuz şekilde kullanıma geçilmesini sağladık. Yazılımlarımızın etkinliği sayesinde, uzaktan çalışma daha kolay ve sistemli hale geldi."

Globelink Ünimar Kurucu Ortağı Cihan Yusufi, Türkiye'de bulunan on ofisleri ve geniş acente ağı ile yerel ve global lojistik taleplerine cevap verdiklerini ve hızlı, esnek ve güvenilir hizmet anlayışıyla sektörde çeyrek asrı geride bıraktıklarını belirtirken, dijitalleşmeye ve teknolojik dönüşüme ciddi yatırımlar yaptıklarını belirtti.

Yusufi, "Siber Yazılım ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğine çok önem veriyoruz. Tedarik zincirinin ve yönetiminin kusursuz işlemesi adına dijital



Globelink Ünimar Kurucu Ortağı Cihan Yusufi

gelişmelerden en üst seviyede faydalanmaya devam ediyoruz. Lojistik operasyonlarımızı sürdürülebilir, kesintisiz ve verimli şekilde her yerden yönetebilmek bizi rekabette bir adım daha öne geçirecektir. Paydaşlarımıza tüm dünyada entegre lojistik çözümleri sunan bir şirket olarak dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarımızı bundan sonra da sürdüreceğiz" görüşünü paylaştı.

Lojistik Maliyetlerde Tasarruf Sunan Teknoloji

2020 yılı Eylül ayından bu yana kullanımda olan platform, lojistik şirketleri ve taşımacılık ihtiyacı bulunan kurumları uçtan uca hizmet anlayışıyla bir araya getiriyor. Bir yılı geride bırakan koronavirüs pandemisi tedarik zincirinde fiyatlandırma çıtasını yukarı çekti. Konteyner başına şirketlere yüklenen maliyetler geçen yıldan bu yana 4 kata kadar artarken, geniş tedarik ağı zinciri önem kazandı. Taşımacılıkta artan maliyetlere çözüm olarak geliştirilen lojistik teknolojisi platformu Asnak, nakliye operasyonlarında yüzde 15'e kadar tasarruf sunmaya başladı.

2020'nin ilk ayında kurulan ve dokuz aylık ürün geliştirme çalışmalarının ardından eylülde faaliyete alınan Asnak, lojistik sektöründeki firmaları dijital platformda bir araya getirdi. Bu sayede nakliye ihtiyacı duyan şirketlerin karşılaştırma yaparak en iyi fiyata ulaşmaları sağlanırken, zaman ve iş yükünden de tasarruf imkânı sunuluyor. Ayrıca lojistik operasyonlar uygulama üzerinden anlık takip edilerek, işlemler en güvenli biçimde tamamlanıyor.

Deniz, kara ve hava taşımacılık hizmetlerinin bulunduğu uygulamada, sektörde bir yenilik olarak "Tersine Lojistik" opsiyonu da yer alıyor. Böylelikle boş kasayla yapılan sürüşler en aza indirilerek lojistik şirketlerinin taşıma kapasitelerinden daha fazla faydalanabilmelerinin önü açılıyor. Ücretsiz kullanılan Asnak sayesinde lojistik şirketleri daha çok müşteriye, nakliye gereksinimi bulunan kurumlarsa düşük maliyetli ve verimli seçeneklere kolayca ulaşabiliyor.

Asnak Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fırat Çivi, Asnak'ın uçtan uca dijital hizmet anlayışıyla sektöre yeni bir yaklaşım getirdiğini belirtti. Pandemi sürecinde lojistik operasyon güvenliği ve verimliliğin önem kazandığını hatırlatan Çivi; "Endüstri 4.0 konseptiyle geliştirdiğimiz yenilikçi ve öncü uygulama Asnak, lojistikte artan maliyetlere etkili bir çözüm sunuyor. Asnak ile sunduğumuz uçtan uca hizmet sayesinde nakliyeye ihtiyaç duyan kuruluşlar, lojistik şirketlerine en hızlı ve kolay yöntemle erişip, kendileri için sunulan tekliflerin hepsini sadece birkaç tuşa basarak görebiliyor. Operasyon süreci de uygulama içinde online olarak takip edilebiliyor. Asnak'a kayıtlı 40 adet lojistik şirketi bulunuyor ve önümüzdeki süreçte sektördeki oyuncuların yüzde 90'ını sisteme dahil etmeyi hedefliyoruz. Asnak'ta teklif vermek veya en iyi teklife ulaşıp lojistik hizmeti almak



Asnak Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fırat Çivi

için hiçbir ek ücret ödenmiyor. Uygulamamız aracılığıyla şimdiden rekabetçi ve şeffaf bir ortam yaratıp uygun fiyat, düşük maliyet ve minimum iş yüküne sahip güvenli bir tedarik zinciri oluşturduk" dedi.

Crafter Servis

Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım

Crafter Servis'in içine bindiğiniz anda sunduğu konforu hissedecek, yenilenen iç tasarımı ve donanımıyla gittiğiniz her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Servis'le, çalışanlar mutlu, yolculuklar güvenli. Onunla tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 15+1, 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri
- Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları
- 8 ileri tam otomatik şanzıman seçeneği
- 2,0 litre 140 PS 320 Nm ve 177 PS 410 Nm motor seçenekleri
- Artırılmış sürücü destek ve güvenlik sistemleri

Ticari Araç

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

Fotoğraftaki aracın görünümü satışa sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi Castrol

www.vw.com.tr

Birinci sayfadaki haberin devamı

Demiryolunda Yatırımlar Salgına Rağmen Hız Kesmedi

TCDD'nin 2021 Yılı Yatırım Programı'nda yer alan 12 milyar 556 milyon liralık ödeneğin, 3 milyar 329 milyon lirası yüksek hızlı ve hızlı tren projelerine ayrıldı.



DEMİRYOLU ulaşımına bu yıl toplam 17,8 milyar liralık yatırım yapılması öngörülüyor. Bu kapsamda, TCDD'ye 12 milyar 556 milyon lira, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından gerçekleştirilecek diğer demir yolu projelerine 4,3 milyar lira, TCDD Taşımacılık AŞ'ye 950 milyon lira kaynak ayrıldı.

TCDD'nin yatırım bütçesinde yer alan Ankara-İstanbul Hızlı Tren projesi için bu yıl 1 milyar 279 milyon 63 bin lira kaynak tahsis edildi. Türkiye'nin devam eden en önemli hızlı tren projelerinden Ankara-Sivas YHT hattına da bu yıl 2 milyar 50 milyon lira yatırım yapılması öngörülüyor. Bu yıl hizmete açılması planlanan Ankara-Sivas YHT hattıyla iki il arasındaki seyahat süresi 12'den 2 saate düşecek.

Bu yıl ayrıca 17 hızlı tren seti alımı için 1 milyar 62 milyon 154 bin lira ödenek ayrıldı. TCDD bütçesinin kalan kısmı ise yüksek standartlı demir yolu, iltisak hattı, hemzemin geçit iyileştirmeleri gibi çalışmalar için kullanılacak. Öte yandan, lojistik ve yük merkezlerinin kurulması amacıyla da 121 milyon lira harcama yapılacak.

Demiryolu taşımacılığına yapılan yatırımlarda ve iyileştirme projelerinin odağında yolcu taşımacılığının olduğu görülüyor. Hızlı tren hatlarına verilen önem ve hızlı tren yatırımları yatırımların odağında yolcu taşımacılığının olduğunu destekler nitelikte. Yıllar içerisinde karayolu ile taşıması yapılan yükler demiryoluna kaydırılamazken hem ithalat hem de ihracatta demiryolu yük taşımacılığı en az payı almayı sürdürmekte ve demiryolunun yük taşımacılığından hem ağırlık hem de değer bazında aldığı payda önemli artış sağlanamamakta. Bu sebeplerin başında demiryolu ağının gelişmişlik düzeyinin karayolu ağının gelişmişlik düzeyi ile kıyaslanamayacak oranda yetersiz kalması ve demiryolu navlunlarının karayoluna alternatif olmaktan uzak olması ile birlikte liman ve lojistik merkez yapılandırmalarında demiryolu yük taşımacılığında kombine taşımacılığı destekler fiziki altyapı eksikliklerinin bulunması yer almakta.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD'ın Lojistik Sektörü Raporu 2020 yılı demiryolu taşımacılığı verilerine göre, Türkiye demiryollarında hizmet veren yük vagonlarının sayısı 2003 yılında 16 bin 70 iken 2016 yılında en yüksek sayıya ulaşarak 19 bin 750'ye yükseldi; 2020 yılının Ağustos ayında yük vagonu sayısı 16 bin 956 oldu. 2003 yılında 624 bin 405 ton olan kapasite, vagon sayısının en fazla olduğu 2016 yılında 882 bin 928 ton oldu. 2003 yılından 2020 yılına kadar olan süreçte vagon sayısındaki artış oranı yaklaşık yüzde 5,5 iken aynı süre zarfında ton bazında kapasite artışı yaklaşık yüzde 41 oldu.

BTK Hattı'nın çift hatlı, elektrifikasyonlu, sinyalizasyonlu ve telekomünikasyonlu olarak tam kapasite ile işletmeye alındığında 1 milyon yolcu ve 6,5 milyon ton yük, 2034 yılı sonunda ise 3 milyon yolcu ve 17 milyon ton yük taşıma kapasitesine sahip olması bekleniyor. BTK Hattı ile kuzey hat olarak bilinen Çin-Rusya (Sibirya'dan Avrupa'ya) güzergâhında gerçekleşen yıllık 5 bin blok tren kapasitesinin yüzde 30'unun Türkiye üzerinden gerçekleştirilerek, Orta Koridor ve BTK güzergâhından yılda bin 500 blok tren işletilmesi ile Çin-Türkiye arasındaki toplam 12 günlük seyir süresinin 10 güne düşürülmesi hedefleniyor.

Taşınan yük miktarı 142 bin tonu buldu

2020 yılı Marmaray Tüp Geçidi'nin yük trenleri için daha yoğun kullanıldığı bir yıl oldu; hem yurt içi hem de uluslararası yük trenleri Marmaray'ı kullandı. 8 Mayıs'ta Gaziantep'ten Çorlu'ya plastik hammadde taşıması yapan 400 metre uzunluğunda ve bin 200 ton ağırlığındaki yük treni Marmaray'dan geçerek 9 Mayıs'ta Çorlu'ya ulaştı. 2020 yılının onuncu ayı sonuna kadar olan süre zarfında yurt içi ve uluslararası olmak üzere giden ve gelen toplam yük treni sayısı 328, bu trenlerle taşınan yük miktarı ise 142 bin tonu buldu.

Demiryolu yük taşımacılığı, koronavirüs pandemisi sebebiyle deniz limanları, karayolu sınır kapıları ve uçakların hareketlerine yönelik alınan kısıtlayıcı önlem ve tedbirlerden görece muaf oldu. Özellikle karayolunda sınır kapılarının tamamen kapatılması veya kontrollü geçişler sebebiyle kilometrelere varan araç kuyrukları dış ticaret faaliyetlerini alternatif arayışlara itti. Vagonların Türkiye sınırından komşu ülke sınırından içeri itilmesi ve komşu ülke tarafından vagonların çekilmesi sayesinde "temassız ticaret"i mümkün kılması ile Türkiye'nin özellikle doğu ülkelerine yaptığı ihracatta demiryolunun tercih edildiği gibi Bakanlıklar tarafından da bu tercihin desteklendiği görüldü.

İran'a yapılan taşımalar 5, BTK hattındaki taşımalar ise 3 kat artış gösterdi. Demiryolu vagonları arzının talebi karşılamakta yetersiz kaldığı da gündeme gelirken yolcu taşımacılığına yönelik getirilen kısıtlamalar mevcut ray ağının yük taşımaları için kullanılabilmesine olanak sağladı.

Demiryolu taşımacılığına yapılan yatırımlarda ve iyileştirme projelerinin odağında yolcu taşımacılığının olduğu görülüyor. Hızlı tren hatlarına verilen önem ve hızlı tren yatırımları, yatırımların odağında yolcu taşımacılığının olduğunu destekler nitelikte. Yıllar içerisinde karayolu ile taşıması yapılan yükler demiryoluna kaydırılamazken hem ithalat hem de ihracatta demiryolu yük taşımacılığı en az payı almayı sürdürmekte ve demiryolunun yük taşımacılığından hem ağırlık hem de değer bazında aldığı payda önemli artış sağlanamamakta. Bu sebeplerin başında demiryolu ağının gelişmişlik düzeyinin karayolu ağının gelişmişlik düzeyi ile kıyaslanamayacak oranda yetersiz kalması ve demiryolu navlunlarının karayoluna alternatif olmaktan uzak olması ile birlikte liman ve lojistik merkez yapılandırmalarında demiryolu yük taşımacılığında kombine taşımacılığı destekler fiziki altyapı eksikliklerinin bulunması yer almakta.

Demiryolu Ulaştırma Koridorları ve Türkiye

Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı, Marmaray Tüp Geçidi, Yavuz Sultan Selim Köprüsü demiryolu geçişi gibi yatırım ve projelerin işlerlik kazanması ile Türkiye'nin uluslararası demiryolu koridorlarındaki yük payı artış gösterebilecek ve doğu-batı eksenli demiryolu taşımacılığının yanı sıra intermodal taşımacılığın geliştirilmesi ile liman ve karayolları bağlantıları uluslararası demiryolu yük hareketleri için Türkiye'nin konumunu güçlendirebilecek.



Yıllar	Mevcut-Adet	Kapasite-Ton
2003	16.070	624.405
2004	16.004	625.697
2005	16.102	642.349
2006	16.320	664.328
2007	17.041	691.634
2008	17.079	682.800
2009	17.607	696.990
2010	17.773	698.836
2011	18.200	761.832
2012	18.167	752.181
2013	18.607	808.215
2014	18.967	837.016
2015	18.841	832.499
2016	19.570	882.928
2017	15.979	810.400
2018	16.902	872.014
2019	17.025	879.798
2020/8	16.956	877.605

Kaynak: T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaşan ve Erişen Türkiye 2020. S. 232.

Körfez Ulaştırmadan Yeni Vagon Yatırımı



TÜPRAŞ iştiraki Körfez Ulaştırma AŞ, akaryakıt taşımacılığının yanında diğer ürünlerin taşınmasında da atağa kalktı. Yatırımını yaptığı RGNS vagonlarıyla emniyetli şekilde tehlikeli madde taşımacılığı yapmanın yanı sıra Tüpraş rafinerileri arasında yedek parça gibi yükleri de taşımaya hazırlanan Körfez Ulaştırma, petrokok konteyner taşımacılığıyla da ürün taşıma gamını çeşitlendiriyor.

Tüpraş'ın demiryolu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren iştiraki Körfez Ulaştırma AŞ, ilk defa tank vagon dışında bir vagon tipine yatırım yaparak, taşımacılık faaliyetlerine çeşitlilik kazandırdı. 35 adet RGNS vagon yatırımıyla akaryakıt taşımacılığıyla birlikte yeni tip taşımacılıkta da hızla ilerlemeyi hedefleyen Körfez Ulaştırma, emniyetli tehlikeli madde taşımacılığının yanı sıra; Tüpraş rafinerileri arasında yedek parça gibi yeni yükler de taşıyarak ürün gamını zenginleştirecek.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yayımlanan "Tehlikeli Maddelerin Demiryolu ile Taşınması Hakkında" yönetmeliğinin 6.maddesi gereği; lokomotif ile akaryakıt dolu vagon dizisi arasında tehlikeli madde taşımayan ilave vagon (emniyet vagonu) olması şartı aranıyor. Çok amaçlı kullanılması planlanan yeni RGNS vagonlarında her tip yük taşıması rahatlıkla gerçekleştirilebilecek. Bu şekilde, yeni vagonlar emniyet vagonu olarak kullanılırken uygun parkurlarda tehlikeli madde sınıfında olmayan yükler de taşınabilecek.

Günümüze kadar TCDD'den kiralanan vagonlarla bu işlemleri gerçekleştiren Körfez Ulaştırma, 35 yeni RGNS vagon yatırımı sayesinde; farklı büyüklükte konteynerlerin taşımasını rahatlıkla yapabilecek.

Körfez Ulaştırma AŞ, işletmecilik ve operasyon emniyeti açısından, Türkiye'de Demiryolu Tren İşletmecisi olarak Emniyet Yönetim Sistemini ilk kuran ve ilk "Emniyet Sertifikası" sahibi işletmeci olma özelliği taşıyor.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Demiryolu Taşımaları İlk Çeyrekte Yüzde 30 Arttı

Avrupa ve Asya arasında demiryolu yük taşımacılığı Kovid-19 salgınında arttı. Bakü-Tiflis-Kars hattıyla yılın ilk çeyreğinde taşınan yük 78 bin tondan 155 bin tona dayandı. Avrupa'da yüzde 25 artış kaydedildi.



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu

TÜRKİYE ile İran arasındaki yük taşımacılığında 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzde 60 artış sağlandığını açıklayan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, kapasiteyi ve hızı artıran Van Gölü feribotları ile İran'a bu yıl yük taşımasının 1 milyon tona çıkarılması ve İran üzerinden Pakistan, Afganistan ve Çin'e yük taşınabilmesi için çalışmaların sürdüğünü bildirdi.

Bakü-Tiflis-Kars (BTK) Demir Yolu Hattı ve Orta Koridor üzerinden geçen yıl yük taşımasının yüzde 104 arttığına işaret eden Karaismailoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "2020'nin ilk çeyreğinde yaklaşık 78 bin ton olan BTK yük taşıması, bu yılın ilk çeyreğinde toplamda 2 bin 468 vagonla 154 bin 836 tona ulaştı. Dünya demir yolu taşımacılığına yeni bir yön veren BTK Demiryolu Hattı'nda ve Orta Koridor'da salgın sebebiyle büyük bir yük talebi bulunuyor. Orta Koridor, ülkemizin liman bağlantıları sayesinde Asya'daki yük trafiğinin Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Akdeniz Bölgesi'ne ulaşması için önemli fırsatlar sunuyor. Yıllık 710 milyar dolar tutarında olan Avrupa-Çin ticaret trafiğinden Orta Koridor'un geçtiği ülkeler önemli miktarda ekonomik kazanç sağlayacaktır."

Çin'le düzenli tren seferi

BTK Hattı ve Orta Koridor üzerinden taşımaların daha da artacağını vurgulayan Karaismailoğlu, şunları kaydetti: "Çin-Türkiye-Avrupa parkurunda bugüne kadar 15 yük treni Marmaray'dan geçerek toplam 11 bin 483 kilometrelik parkurunu 18 günde tamamladı. Çin ile Türkiye ve Avrupa hattında başarıyla toplam 19 blok tren işletilirken, Türkiye'den Çin'e 4 adet blok konteyner treninin yanı sıra son olarak Kütahya'dan (Değirmenözü) 2 adet boraks yüklü tren bu ülkeye sevk edildi. Ülkemiz ile Çin arasında gerçekleştirilen boraks trenleri düzenli seferler şeklinde işletilecek."

Türkiye üzerinden Avrupa'ya bin 500 tren

Bakan Karaismailoğlu, Çin'in gelecek yıllarda "Kuzey Hat" olarak belirtilen ve Çin-Rusya (Sibirya) üzerinden Avrupa'ya gerçekleşen yıllık 5 bin blok trenin yüzde 30'unun geçişini Türkiye üzerinden yapmayı planladığına işaret ederek, bunun yılda bin 500 trenin transit olarak Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaşması anlamına geldiğini bildirdi.

BTK Hattı üzerinden başlatılan Türkiye-Rusya (Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan-Rusya) demir yolu taşımacılığı ile yeni bir Kuzey-Güney Koridoru oluşturularak, farklı destinasyonlar ve ürün gruplarının taşınmasına imkan sağlandığını belirten Karaismailoğlu, bu hattan 8 günde yapılabilen taşımaların giderek artacağını anlattı. Karaismailoğlu, demir yolu sektörüne önem vermeyi sürdüreceklerini belirterek, "Türkiye'yi lojistik üs yapma hedefi ile demir yolu sektörüne yapılan yatırımlarımızda ivme sürekli yukarı doğru olup, demir yollarının 2023'te ulaştırma yatırımlarındaki payı yüzde 60'lara ulaşacaktır" dedi.



Birinci sayfadaki haberin devamı

DFDS Nürnberg-Trieste Demiryolu Bağlantı Hattını Güçlendiriyor

DFDS, Nürnberg-Trieste demiryolu bağlantı hattını yeni haftalık gidiş-dönüş seferlerle güçlendiriyor.

DFDS Akdeniz İş Birimi, intermodal alt yapısını geniş-letmeye devam ederken, geç-tiğimiz sonbahar döneminde Çobantur Boltas iş birliği ile hizmete giren Nürnberg-Trieste demiryolu bağlantısı-nı haftalık programına ekle-diği 2. gidiş - dönüş seferiyle güçlendiriyor.

Sürdürülebilir tedarik zin-ciri hizmetlerine güç katan DFDS, tren bağlantılarına eklenen seferlere 11 Nisan 2021 tarihinde start verdi. DFDS'in, primeRail Gmbh ile ortak girişimi olan inter-modal yetkinlik merkezinin ilk çözümü olan yeni hat, seferlerini de artıyor. Yeni se-ferler sayesinde Türkiye'den yüklenen treyler ve römork-lar, lojistik hizmetinin daha da önem kazandığı pandemi



döneminde Avrupa'daki alıcı-larına çevreye dost ve en hızlı şekilde ulaşıyor.

DFDS Akdeniz İş Biri-mi Başkanı Lars Hoffmann Nürnberg-Trieste bağlantısı-na eklenen yeni seferlerle ilgili olarak şunları söyledi: "DFDS Akdeniz İş Birimi, hali ha-zırda güçlü olan intermodal alt yapısını güç katmayı sür-dürmektedir. "Yeni hattımız primeRail Gmbh ile ortak girişimimiz olan intermodal yetkinlik merkezimizin ilk çözümüdür. Sağladığımız hiz-metleri yeni seferlerle güçlen-dirdiğimiz için mutluyuz."

Mersin Limanı'na 375 Milyon Dolarlık Yatırım

Özelleştirildiği 2007 yılından bu yana 1.2 milyar doların üzerinde yatırım yapılan Mersin Uluslararası Limanı'nın büyüme projesine 375 milyon dolar harcanacak.

MERSİN Limanı'na, özel-leştirildiği 2007 yılından bu yana yapılan 1.2 milyar dolarlık yatırımın ardından genişleme projesi için de 375 milyon dolar yatırım yapıla-cağı bildirildi.

Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği'den (MIP) yapı-lan açıklamaya göre, genişle-me projesinin tamamlanması ile 500 kişiye doğrudan, 5 bin kişiye dolaylı ek istihdam imkanı sağlanacak. 20 ayda tamamlanması planlanan bü-yüme projesi ile limanın ka-pasitesi 2.6 milyon TEU'dan 3.6 milyon TEU'ya çıkarıla-cak, böylece liman kullanıcı-larına kesintisiz ve üst düzey hizmet verilecek. Yatırımlar imtiyaz sözleşmesi sonun-da TCDD'ye devredilecek ve büyüyen liman Mersin'in kalıcı değeri olacak. Yatırı-ma paralel olarak gerçekleş-tirilecek kapılar projesiyle, liman içi ve dışında tır/araç bekleme süreleri de azalacak, böylece şehir trafiğinin liman kaynaklı sıkışık kısmı çözü-me kavuşacak.

2008 yılından bu yana yüzde 130 oranında artan iş hacmine paralel olarak yüzde 127 oranında artan ve rekor düzeyde olan vergi geliri, yıllar bazında daha da artacak ve Mersin'in kalkın-masına ve ekonomik gücüne güç katacak.

MIP, iş makinelerinin elektrikle çalışır olmasına, fo-sil yakıt kullanmamaya önem veriyor ve yatırımlarını bu doğrultuda yapıyor. 2020 yı-lında toplam 2 bin 900 tonun üzerinde karbon tasarrufu sağlayan MIP, 2030 yılına ka-dar karbon salınımını yüzde 50 azaltma hedefiyle iklim sürdürülebilirliği alanında da öncülük edecek. Güçlü çev-re politikalarına sahip MIP, operasyonlarında güneş ener-jisinden ürettiği elektriği kul-lanıyor ve yılda 200 bin KW saate yakın elektrik tasarruf sağlıyor. Farklı şehirlerde doğaya kazandırdığı 'umut ormanı' çalışmalarıyla da sür-dürülebilir yaşama önemli katkılar sunuyor.



Çalışmanın tamamlan-ması ile Mersin'in Doğu Akdeniz'e açılan stratejik kapı konumunun daha da güçleneceğini belirten MIP Genel Müdürü Johan Van Daele, "MIP olarak, yüksek ihracat ve ithalat iş hacmi ile en yoğun zamanlarda maksi-mum terminal kapasitesine yakın çalışmaktayız. Sadece ticaretin sürekliliği için de-ğil, aynı zamanda Mersin'in kilit rolünü korumak için de limanı verimli bir kapasiteye ulaştırmak zorundayız. Hin-terlant ekosisteminin ihtiyacı olan hizmeti sunmak, bölge-ye güçlü ve sürdürülebilir iş ortamı sağlamak için yoğun bir şekilde çalışmaya devam etmekteyiz. Sorumluluğu-muzun bilinciyle bu alanda-ki faaliyetlerimizi artırmaya, daha çok insana yeni istih-dam olanağı oluşturmaya ka-rarlıyız" dedi.

Aliağa Limanlarında Elleçlenen Konteyner ve Yük Miktarı Arttı

KORONAVİRÜSÜ sal-gını nedeniyle dünyada ve Türkiye'de dış ticaret dara-lırken denizyolu taşımacılı-ğının önemi artmaya devam ediyor. İMEAK Deniz Tica-ret Odası Aliağa Şubesi'nin Nisan Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda, Aliağa ve Türkiye genelindeki liman-larda kaydedilen yılın ilk 3 ayındaki konteyner ve yük istatistiklerine değinildi.

İMEAK Deniz Ticaret Odası Aliağa Şubesi Yöne-tim Kurulu Başkanı Adem Şimşek, "2021 yılının ilk 3 ayında Aliağa limanlarında elleçlenen konteyner mikta-rı, bir önceki yılın aynı dö-nemine oranla azda olsa artış göstererek 328 bin TEU ola-rak gerçekleşti. Bu dönemde Aliağa limanlarında elleçle-nen yük miktarı 25,5 milyon groston olurken, netton ola-rak ise 15,5 milyon ton ola-rak gerçekleşmiştir. Türkiye toplamında ise 123 milyon netton olarak gerçekleşmiş, Aliağa yüzde 12,5 pay ile BOTAŞ'tan sonra çok az bir farkla 3'üncü sırada yer al-mıştır" dedi.



Şimşek, "Aliağa limanları-na gelen gemi adedi sayısına baktığımızda bu yılın ocak, şubat ve Mart dönemiyle ge-çen yılın aynı dönemine göre artış göstererek bin 339 olarak gerçekleşti. Türkiye genelinde elleçlenen konteyner miktarı TEU bazlı olarak değerlen-dirdiğimizde ise 2021'in ilk üç ayının geçen yılın aynı dö-nemine oranla çok az bir artışla 3 milyon TEU olarak gerçekleş-miştir. Elleçlenen konteyner miktarında yüzde 10 pay ile Aliağa, Türkiye sıralamasında 5'inci sırada yer almıştır. Bu sonuçlara bakarak pandemi sürecinde olmamıza rağmen sektör olarak ekonomide iv-meyi yukarı taşımaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı. Şimşek, denizcilerin aşılanma-sı gerektiğini de belirtti.

OYAK'ın Otomotiv Odaklı RO-RO Limanına İlk Sefer Gerçekleşti

TÜRKİYE'NİN en önem-li ihtiyaçlarından birisi olan "Otomotiv Odaklı RO-RO Limanı"na ilk uluslararası de-neme seferi gerçekleştirildi. Köstence'den (Romanya) baş-layan ve Körfez Bölgesi'nde bulunan Oyak NYK RO-Ro Limanı'na başarıyla tamam-lanan ilk seferde ithal araçlar limanda tahliye edildi. 2019 yılından bu yana inşası devam eden RO-RO limanı, önü-müzdeki günlerde gerçekleş-tirilecek resmi açılışı sonrası uluslararası otomobil marka-larının ihracat ve ithalat kapısı konumuna gelecek.

NYK işbirliği ile hayata geçirilen liman, Türkiye ihra-catının lokomotifi otomotiv sektörünün yarattığı yeni ih-tiyaçları ve talepleri karşılaya-cak olup ülke ekonomisine de önemli katkılar sağlayacak. Yıllık 780 bin araç elleçleme kapasitesi ve toplam 265 bin metrekare kapalı otoparkı ile sadece otomotiv sektörüne



hizmet verecek olan liman, "Türkiye'de ilk kez yabancı ortakla kurulan ve otomotiv sektörüne hizmet verecek olan RO-RO limanı, kendi alanında en büyük liman ol-ma özelliğini de taşıyor."

Yapılan ilk deneme sefe-rinin başarıyla tamamlanma-sının uluslararası otomotiv sektörü için tarihi bir an oldu-ğunu kaydeden OYAK Genel Müdürü Süleyman Savaş Er-dem, "Dünyanın en köklü ve en büyük denizcilik şirketle-rinden NYK Line ile 2018 yı-lında başladığımız yolculukta çok önemli bir basamağı ba-şarıyla geride bıraktık. İlk se-ferin tüm süreçlerinin OYAK Grup Şirketleri iş birliği ile yürütülmesi de bizleri ayrıca gururlandırdı. Türkiye'nin çok önemli bir ihtiyacına da-ha çözüm olacak bu yatırımı-mız, otomotiv sektörüne olan güvenimizin de bir göstergesi. Kısa bir zaman içerisinde u-luslararası otomotiv lojistiği-nin rotasını değiştirerek mer-kez konumuna gelecek olan limanımızın ülkemize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Toplam taşımacılıktaki payı yüzde 90 olan deniz yo-lu taşımacılığı, maliyeti en düşük taşımacılık yöntemi olarak tüm dünyada giderek daha çok talep görüyor. RO-RO limanları ile de şirketle-rin multimodal taşımaları da-ha çok tercih ettiği görülüyor.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Birinci sayfadaki haberin devamı

Limanlarda Mart'ta Elleçlenen Konteyner ve Yük Miktarı Arttı



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü tarafından bu yılın Mart ayına ilişkin konteyner ve yük istatistikleri yayımlandı. Buna göre, Mart'ta limanlarda elleçlenen konteyner miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,7 artarak 1 milyon 49 bin 483 TEU olarak gerçekleşti. Bu yılın Ocak-Mart döneminde ise limanlarda elleçlenen konteyner miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,2 artarak 3 milyon 2 bin 662 TEU olarak kayıtlara geçti.

Mart'ta limanlarda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,8 artarak 804 bin 338 TEU oldu. İhracat amaçlı konteyner yüklemeleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5 artarak 404 bin 21 TEU, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,6 artarak 400 bin 317 TEU oldu.

En fazla konteyner elleçlemesi Yunanistan ile yapılan taşımalarda

En fazla konteyner elleçlemesi, Mart'ta 102 bin 273 TEU ile Yunanistan ile yapılan taşımalarda gerçekleşti. Yunanistan'ı sırasıyla 97 bin 783 TEU ile Mısır ile yapılan taşımalar ve 91 bin 184 TEU ile İsrail ile yapılan taşımalar izledi.

Bu yılın Mart ayında limanlarda deniz yoluyla yapılan en fazla ihracat amaçlı konteyner yüklemesi 43 bin 61 TEU ile İspanya'ya giden konteynerler oluşturdu. Bu yüklerin yüzde 99,4'ü (42 bin 787 TEU) yabancı bayraklı gemilerle taşındı. İspanya'yı sırasıyla 41 bin 859 TEU ile Mısır'a ve 38 bin 860 TEU ile Yunanistan'a yapılan konteyner yüklemeleri takip etti.

Mart'ta limanlarda deniz yoluyla yapılan en fazla ithalat amaçlı konteyner boşaltmasını 54 bin 962 TEU ile Yunanistan'dan gelen konteynerler oluşturdu. Bu yüklerin yüzde 95,3'ü (52 bin 381 TEU) yabancı bayraklı gemilerle taşındı. Yunanistan'ı 53 bin 196 TEU ile İsrail'den ve 43 bin 396 TEU ile Mısır'dan gelen konteyner taşımaları izledi.

Mart ayında limanlarda elleçlenen dış ticarete konu 804 bin 338 TEU konteynerin yüzde 8,7'si Türk bayraklı gemilerle taşındı.

Limanlarda elleçlenen yük miktarı

Limanlarda elleçlenen yük miktarı ise Mart'ta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,8 artarak 43 milyon 647 bin 604 ton olarak gerçekleşti. Ocak-Mart döneminde ise limanlarda elleçlenen yük miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,4 azalarak 123 milyon 618 bin 263 ton oldu.

Mart ayında limanlarda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,9 artarak 13 milyon 168 bin 44 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,7 azalarak 19 milyon 526 bin 496 ton olarak kayıtlara geçti.

Bu yılın Ocak-Mart döneminde dış ticaret amaçlı deniz yolu taşımacılığında elleçlenen toplam yük miktarı ise geçen yıla göre yüzde 3,7 azalışla 91 milyon 76 bin 282 tona geriledi.

Mart'ta limanlarda ham petrol yük cinsinde 7 milyon 414 bin 133 ton elleçleme oldu. Ham petrol, 1 milyon 503 bin 528 tonluk artışla bir önceki aya göre elleçleme miktarlarında yüzde 25,4 ile en fazla artış gösteren yük cinsi oldu. Sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ise 382 bin 233 tonluk düşüşle bir önceki aya göre elleçleme miktarı en fazla azalan yük cinsi olarak kayıtlara geçti.



Birinci sayfadaki haberin devamı

Turkish Cargo UNICEF'in Kovid-19 Aşılarını Taşıyor

TURKISH Cargo, UNICEF'in (Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu) Kovid-19 aşılarını ve sağlık ekipmanlarını dünyanın dört bir yanına taşıyarak, pandemiyle mücadele kapsamında önemli bir misyon üstleniyor.

Başarılı marka, küresel nakliye şirketi Kuehne+Nagel iş birliğiyle UNICEF'in Hindistan'dan tedarik ettiği 1.7 milyon doz Kovid-19 aşısını Mumbai'den Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nin başkenti olan Kinşasa'ya başarılı şekilde ulaştırarak yetkililere teslim etti.

Özel kargo taşımalarında 30 yıllık deneyime sahip olan Turkish Cargo, geçtiğimiz günlerde de UNICEF'e ait olan yüz binlerce Kovid-19 şırıngasını Barcelona'dan Tunus'a ve Kovid-19 aşılarını Amsterdam'dan Kiev, Tiflis ve Amman'a başarılı şekilde ulaştırdı.

Turkish Cargo, Kovid-19 aşılarının tüm dünyaya ulaştırılması noktasında önemli bir sorumluluk alıyor, küresel pandemiyle mücadele kapsamında ulusal ve uluslararası otoritelerle iş birliğini sürdürüyor.

Geçtiğimiz aylarda Çin'in Sinovac aşılarını dünyanın farklı destinasyonlarına ulaştıran başarılı marka, birçok farklı aşı tipini taşımaya ve dünyanın dört bir yanına sağlık ulaştırmaya devam ediyor. Özel kargo taşımalarında azami hassasiyet gösteren ve global standartlarda tasarladığı 'TK Pharma' ürünü ile en ideal şartlarda soğuk zinciri koruyan başarılı marka, IATA CEIV (Bağımsız Denetleyiciler için Mükemmellik Merkezi) pharma sertifikasına sahip olarak gerçekleştirdiği operasyonlarıyla birlikte, dünyanın dört bir yanına ilaç ve aşı taşıyor.





Dünyada 400'den fazla destinasyon arasında küresel ilaç koridoru oluşturan Turkish Cargo, 96'sı direkt kargo olan 300'den fazla destinasyona ulaşıyor ve 365 uçaktan oluşan filosuyla birlikte, global hizmet ağında yer alan müşterilerine 7/24 hizmet sağlamaya devam ediyor.

Hava Kargo Talebi Kovid Öncesi Seviyelere Dönüyor

IATA küresel hava kargo pazarları için Şubat 2021 verilerini yayınladı. Hava kargoda hacimler ABD-Çin ticaret savaşından önce görülen 2018 seviyelerine geri döndü.

Kargo ton-kilometre (CTK) cinsinden ölçülen küresel talep, Şubat 2019'a göre yüzde 9, Ocak 2021'e göre ise + yüzde 1,5 arttı. Latin Amerika dışındaki tüm bölgeler, Kovid öncesi seviyelere kıyasla hava kargo talebinde bir iyileşme gördü. Kuzey Amerika ve Afrika hava kargo talebinde en güçlü performans gösteren bölgeler oldu.

Avrupa'da kargo talebi yüzde 4.7 arttı

THY'nin de içinde yer aldığı Avrupa bölgesinde Şubat ayında 2019'un aynı ayına göre talepte yüzde 4,7 artış bildirildi. Kargo talebi, Avrupa'daki yeni Korona kısıtlamalarından büyük ölçüde etkilenmedi ve çalışma koşulları, hava kargosu için destekleyici olmaya devam ediyor.

Mevcut kargo ton-kilometrelerinde (ACTK'ler) ölçülen küresel kapasitedeki iyileşme, hükümetler Kovid -19 vakalarındaki son artış nedeniyle seyahat kısıtlamalarını sıkılaştırdıkları için yolcu tarafında yeni kapasite kesintileri nedeniyle durdu. Kapasite, Şubat 2019'a göre yüzde 14,9 küçüldü.

Üretim sektöründe olumlu hava kargo talebini destekliyor

IATA'ya göre operasyon koşulları hava kargosu için destekleyici olmaya devam ediyor: IATA'nın değerlendirmesi başlıklar ile şöyle sıralanıyor:

Üretim sektöründeki koşullar, Kovid-19 salgınlarındaki son ani artışa rağmen sağlam bir tablo sunuyor. Küresel İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) Şubat ayında 53,9 oldu. 50'nin üzerindeki sonuçlar, önceki aya göre üretim artışını gösteriyor. Hava kargo talebinin önemli bir göstergesi olan imalat PMI'nın yeni ihracat siparişleri bileşeni Ocak ayına göre toparlandı. Tedarik zincirindeki kesintiler ve bunun sonucunda ortaya çıkan teslimat gecikmeleri, uzun tedarikçi teslimat sürelerine yol açtı. Bu, imalat PMI tarihindeki ikinci en uzun süre oldu. Bu, genellikle üreticilerin, üretim sürecinde kaybedilen zamanı kurtarmak için daha hızlı olan hava taşımacılığını kullandığı anlamına geliyor. Stokların seviyesi, satış hacimleriyle karşılaştırıldığında nispeten düşük kalıyor. Tarihsel olarak bu, işletmelerin hava kargosu için de kullandıkları stoklarını hızla doldurmaları gerektiği anlamına geliyor.

En büyük sorun kapasite

IATA nın yeni Başkanı Willie Walsh "Hava kargo talebi sadece Kovid-19 krizinden kurtulmakla kalmıyor, büyümeye de devam ediyor. Kriz öncesi seviyelerin yüzde 9 üzerinde olan talep artışı iyi bir gelişme, ancak hava kargosu için ana zorluklardan biri yeterli kapasite bulmaktır. Ayrıca, sektörün güvenli bir şekilde yeniden başlatılması için hükümet planlarına ilişkin netlik ihtiyacı da vurgulanması gereken bir başka nokta. Yolcu talebinin nasıl toparlanabileceğini anlarken, bu aynı zamanda hava kargosu için ne kadar göbek kapasitesinin mevcut olacağını da gösterecektir. Hava kargo operasyonlarını verimli bir şekilde planlayabilmekte kapasite konusu, genel iyileşme için kilit bir unsur olacak" dedi.



Airbus ve THY'den İş Birliği

Airbus ve THY Teknik A.Ş., THY'nin A350 uçak filosu için uzun vadeli bir komponent onarım ve yedek desteği anlaşmasına imza attı.

AIRBUS ve Türk Hava Yolları Teknik A.Ş., Türk Hava Yolları'nın A350 uçak filosuna Uçuş Saati Bazlı Komponent Hizmeti sağlamak üzere A350 Komponent Onarım ve Yedek Desteği Programında iş birliği yaptı.

Anlaşma kapsamında Airbus, A350 uçak komponentleri için onarım ve garantili yedek desteği sağlayacak, Türk Hava Yolları Teknik A.Ş.'nin İstanbul'daki merkez üssünde acil ihtiyaçlar için komponentler bulunduracak.

Airbus, bu sözleşme kapsamında ve Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde (EMEA) gelecekteki Uçuş Saati Bazlı Komponent Bakım Hizmetleri için Avrupa'daki mevcut komponent yedek varlığını A350 uçak komponentlerini kapsayacak şekilde genişletiyor.



Türk Hava Yolları, Mart 2021'den itibaren Airbus'ın A350 uçağının orijinal ekipman üreticisi (OEM) bilgi ve uzmanlığından yararlanacak. Bu anlaşma, iki şirket arasındaki teknik hizmetler alanında daha fazla iş birliği olanakları sağlayacak.

Bu yeni sözleşme, Airbus'ın Uçuş Saati Bazlı Bakım Hizmetlerinin dünya çapında 850'den fazla uçakla devam eden başarısına işaret ediyor.

Boeing Türk Havacılık Sanayii İle Buluştu

BOEING, Türk havacılık sanayiinin rekabetçiliğini ve küresel tedarik zincirine entegrasyonunu desteklemek amacıyla, aralarında TUSAŞ, THY Teknik, Aselsan ve Havelsan gibi şirketlerin de bulunduğu 36 Türk şirketi ile SAHA, OSSA ve HUKD kümelenmelerinden temsilcilerin katılımıyla bir tedarikçi forumu düzenledi.

Dijital platform üzerinden düzenlenen forumda katılımcılara havacılık sektörünün mevcut piyasa görünümü ve pandemi sonrası döneme yönelik sektörün toparlanma süreçleri hakkında bilgi aktarıldı. Ayrıca, Türk sanayicilerin Boeing tedarik zincirine katılım süreçlerine ilişkin bilgi verildi.

Boeing Türkiye Genel Müdürü ve Ülke Temsilcisi Ayşem Sargın, gerçekleştirilen foruma ilişkin, "Boeing olarak, havacılık sanayiinde önemli büyüme potansiyeline sahip olan Türkiye'yi güvenilir bir ortak olarak görüyoruz. Türkiye ile stratejik ortaklığımızın temelini oluşturan Boeing Türkiye Milli Havacılık Planı kapsamında bugüne kadar yaptığımız faaliyetlerle her zaman Türkiye'de Türk sanayii ile birlikte büyümeye odaklandık. Bugün, üretimleriyle farklı programlarımıza katkıda bulunan tedarikçilerimiz ve bu sektörde yer almayı planlayan şirketlerle bir araya gelerek sektörümüzün pandemi sebebiyle içinden geçtiği bu zor dönemi nasıl aşacağını, iyileşme süreçlerini ve yeni büyüme döneminin imkanlarını birlikte değerlendirdik." açıklamasında bulundu.

Kasım 2017'de açıklanan Boeing Türkiye Milli Havacılık Planı'nın en önemli bileşenlerinden biri olan Havacılık Sanayii Geliştirme Programı kapsamında bu zamana kadar toplam üç tedarikçi eğitimi programı ve Ticaret Bakanlığı işbirliği ile "Havacılıkta Tedarik Zinciri Geliştirme ve İhracat Konferansı" düzenlendi.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

DHMİ Mart Rakamlarını Açıkladı

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü, 2021 yılının Mart ayına ait hava yolu uçak, yolcu ve yük istatistiklerini açıkladı.

KORONAVİRÜS salgını için gereken tedbirlerin alındığı çevre ve yolcu dostu havalimanlarında yolcular hava yolunun konforuyla buluştu.

Havalimanlarımızda iniş-kalkış yapan uçak sayısının iç hatlarda 51 bin 076, dış hatlarda 22 bin 537'ye ulaştığı Mart ayında üst geçişler ile birlikte toplam 89 bin 680 uçak trafiği gerçekleşti.

Mart ayında, Türkiye genelinde hizmet veren havalimanlarında iç hat yolcu trafiği 4 milyon 561 bin 895, dış hat yolcu trafiği 2 milyon 489 bin 609 oldu. Böylece söz konusu ayda direkt transit yolcular ile birlikte toplam 7 milyon 57 bin 896 yolcuya hizmet verildi.

Havalimanları yük (kargo, posta ve bagaj) trafiği; Mart ayında iç hatlarda 43 bin 848 ton, dış hatlarda 183 bin 384 ton, toplamda ise 227 bin 232 ton olarak gerçekleşti.

İstanbul havalimanı 2 milyon 212 bin 670 yolcuya hizmet verdi

İstanbul Havalimanı'nda Mart ayında iniş-kalkış yapan uçak trafiği iç hatlarda 4 bin 741, dış hatlarda 12 bin 721 olmak üzere toplamda 17 bin 462'ye ulaştı. Havalimanında Mart ayında iç hatlarda 561 bin 980, dış hatlarda 1 milyon 650 bin 690 olmak üzere toplamda 2 milyon 212 bin 670 yolcuya hizmet verildi.

Genel havacılık faaliyetleri ve kargo taşımacılığının devam ettiği İstanbul Atatürk Havalimanı'nda Mart ayında 3 bin 402 uçak trafiği oldu. Böylece bu iki havalimanında toplam 20 bin 864 uçak trafiği gerçekleşti.

Üç ayda yaklaşık 18 milyon yolcuya hizmet verildi

Üç aylık (Ocak-Şubat-Mart) gerçekleşmelere göre ise; havalimanlarına iniş-kalkış yapan uçak trafiği, iç hatlarda 136 bin 825, dış hatlarda 59 bin 236 oldu. Böylece üst geçişler ile birlikte toplam 238 bin 448 uçak trafiği gerçekleşti.

Türkiye geneli havalimanları iç hat yolcu trafiğinin 11 milyon 650 bin 240, dış hat yolcu trafiğinin 6 milyon 16 bin 365 olduğu bu dönemde direkt transit yolcular ile birlikte toplam 17 milyon 677 bin 767 yolcuya hizmet verildi.

Söz konusu dönemde havalimanları yük (kargo, posta ve bagaj) trafiği; iç hatlarda 118 bin 865 ton, dış hatlarda 481 bin 568 ton olmak üzere toplamda 600 bin 433 tona ulaştı.

İstanbul Havalimanı'nda üç aylık sürede 46 bin 427 uçak ve 5 milyon 542 bin 158 yolcu trafiği gerçekleşti. İstanbul Atatürk Havalimanı'nda ise aynı dönemde 9 bin 80 uçak trafiği oldu. Böylece bu iki havalimanında aynı dönemde toplam 55 bin 507 uçak trafiği gerçekleşti.

İSG 2021'in ilk çeyreğinde 4.2 milyon yolcu ağırladı

Sabiha Gökçe Havalimanı, 2021 Ocak ve Şubat aylarında 1.3'er milyon yolcu ağırlarken Mart ayında ise 1.6 milyon yolcuya ev sahipliği yaptı.



Sabiha Gökçen'de yolcu sayısı, uçuşların yeniden başladığı 2020 Haziran ayından bu yana ilk kez bir önceki yılın üstünde gerçekleşti.

Bu yıl Mart ayında 1.6 milyon yolcuya ev sahipliği yapan Sabiha Gökçen'de böylece sadece Mart ayında geçen yıla göre yüzde 7 oranında bir artış yaşandı. Yılın 3 ayına bakıldığında ise yolcu sayısı geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 40 oranında geriledi.

İlk 3 ayda iç hat yolcu sayısı 3 milyon, dış hat yolcu sayısı ise 1.2 milyon olarak gerçekleşti. Mart ayındaki toparlanma uçuş sayılarına da yansıdı. 2021 yılı Ocak-Mart arası dönemde Sabiha Gökçen'den toplam 30 bin 740 uçuş gerçekleşti.

UECC, ÜÇ LNG BATARYALI HİBRİT PCTC'DEN İLKİNİ YÜZDÜRÜYOR



Sürdürülebilir taşımacılığa ulaşma yolunda büyük bir adım olarak, United European Car Carriers (UECC) tarafından görevlendirilen üç LNG Bataryalı Hibrit PCTC'den ilki, 12 Nisan Pazartesi günü Şangay'daki Jiangnan Tersanesinde resmi bir törenle suya indirildi. Kalan iki geminin 2022'de teslim edilmesi planlanıyor.

UECC CEO'su Glenn Edvardsen, "İlk LNG Bataryalı Hibrit PCTC'mizin piyasaya sürülmesiyle, UECC olarak Avrupa'da kısa deniz taşımacılığı için yeni bir çağ başlatıyoruz," diyor UECC CEO'su Glenn Edvardsen. "Bu gemiler, mevcut teknolojiler kullanılarak endüstrinin dekarbonizasyonunun mümkün olduğunu kanıtlıyor."

Yeni UECC PCTC'ler, Baltık ve Kuzey Denizi için Tier 3 IMO NOx emisyon sınırlamalarını karşılayan en son enerji verimliliği kriterlerine göre inşa edilmiştir. Üçü de, UECC'nin IMO'nun 2030'a kadar karbon yoğunluğunu yüzde 40 azaltma hedefini çok aşmasını sağlayacak batarya hibrit çözümleriyle donatılmaktadır.

Edvardsen, "Bataryaların piyasaya sürülmesi, gelecek nesil sürdürülebilirliğe olan bağlılığımızın derinleşmesinin mükemmel bir göstergesidir" diyor. Yeni gemilerdeki batarya gücü, kısmi konaklama yükünü ele almaya ve yardımcı ekipmanı çalıştırmaya ek olarak, operasyonel verimliliği artıracak ve en yüksek seviyede emisyonları daha da azaltacaktır. "Batarya gücü ayrıca limandayken emisyonları azaltmak için bir seçenek sunuyor ve bu, giderek daha fazla şehrin talep ettiği bir özellik," diye belirtiyor.

Gemiler ayrıca ana tahrik ve yardımcılar için çift yakıtlı LNG motorlarla donatılmıştır. Gelecekte daha fazla biyoyakıt ticari olarak kullanılabilir hale geldikçe, UECC gelecekteki yakıt karışımlarında karbon nötr ve sentetik yakıtların oranını artırmayı planlıyor. Edvardsen, "Deniz taşımacılığında sürdürülebilirliğe geçişin önünde olmayı hedefliyoruz" diyor. "Bu yeni gemiler için çift yakıtlı çözümlere yatırım yapma kararımızın arkasındaki motivasyon budur."

169 metre toplam uzunluğu, 28 metre genişliği ve 10 kargo güvertesinde 3.600 adet araba taşıma kapasitesi ile yeni gemiler farklı yük taşıması kapasitesi bakımından oldukça esnektir ve araba ve kamyonlara ek olarak çok çeşitli yüksek, ağır ve dökme yükleri barındırmalarına olanak tanır.

Edvardsen, "UECC'nin ana şirketleri NYK ve Wallenius Lines, DNA'larında sürdürülebilirliğe sahip" diyor. "UECC'yi onların desteğiyle bir sonraki sürdürülebilir nakliye seviyesine taşıyabilmekten gurur duyuyoruz.

Daha fazla bilgi için Bjorn O. Gran Svenningsen, Satış ve Pazarlama Direktörü, UECC bsv@uecc.com adresinden ulaşabilirsiniz.





Birinci sayfadaki haberin devamı

Iveco Daily Yılın Hafif Ticari Aracı Seçildi

YILLIK olarak düzenlenen "Fleet World" Büyük İngiliz Filo Ödüllerinin bir parçası olan etkinlikte, filo sektöründe mükemmeliyeti taçlandıran bu ödüller için araçlar derginin uzman jürisi tarafından değerlendiriliyor. Bu, Iveco Daily'nin 2019'dan sonra bu kategorideki ikinci zaferi.

Van Fleet World editörü, John Kendall konu ile ilgili olarak şu açıklamayı yaptı: "3 bin 500 KG - 7 bin 500 KG ağırlık arasındaki araçlar rekabetin eksik olmadığı, küçük, ancak öne çıkan bir sektör. Daily, bu sektördeki en geniş ağırlık seçeneklerini, dizel ya da doğal gaz, manuel ya da otomatik vites seçeneklerini ve de farklı gövde boyutlarıyla üst yapı seçeneklerini sunarak sınıfının en esnek aracı olarak öne çıkmakta. Araç, 2019'dan beri yeni sürücü destek sistemleri ve geniş bağlantı seçeneklerine sahip."

Iveco Marka Başkanı Thomas Hilseise, "Daily'mizin bu

3.5-7.5 ton segmentindeki Iveco Daily, başarılarına bir yenisini daha ekleyerek "Van Fleet World" 2021 Yılın Hafif Ticari Aracı" unvanını kazandı.

ödülü ikinci kez almasından dolayı oldukça gururluyuz. Eşsiz çok yönlülüğe sahip, üstün sürüş deneyimi sunan bir araç. Gelişmiş bağlantı seçenekleri, son derece kişiselleştirilmiş hizmetleriyle filo sahiplerine ve yöneticilerine işlerini verimli, sürdürülebilir ve kârlı yapmanın kapısını açıyor. Gerçek anlamda her şey dâhil bir taşımacılık çözümü; her filo sahibinin spesifik ihtiyaçlarına yanıt verebilecek bir araç" dedi.

Iveco Daily, 3.5 tondan 7.2 tona kadar seçeneklerle pazardaki en kapsamlı ürün yelpazesini sunuyor. Araç, panelvan, yarı camlı panelvan, şasi kabin, yolcu bölümlü şasi kabin seçenekleriyle ve birçok zorlu offroad göreviyle başa çıkabilecek 4x4 seçeneğiyle her türlü göreve uyum sağlayabiliyor. Çeşitli dingil mesafelerinin yanı sıra panelvanın kapasitesi 7.3 m3'ten sınıfında lider 19.6 m3'e kadar ulaşıyor.



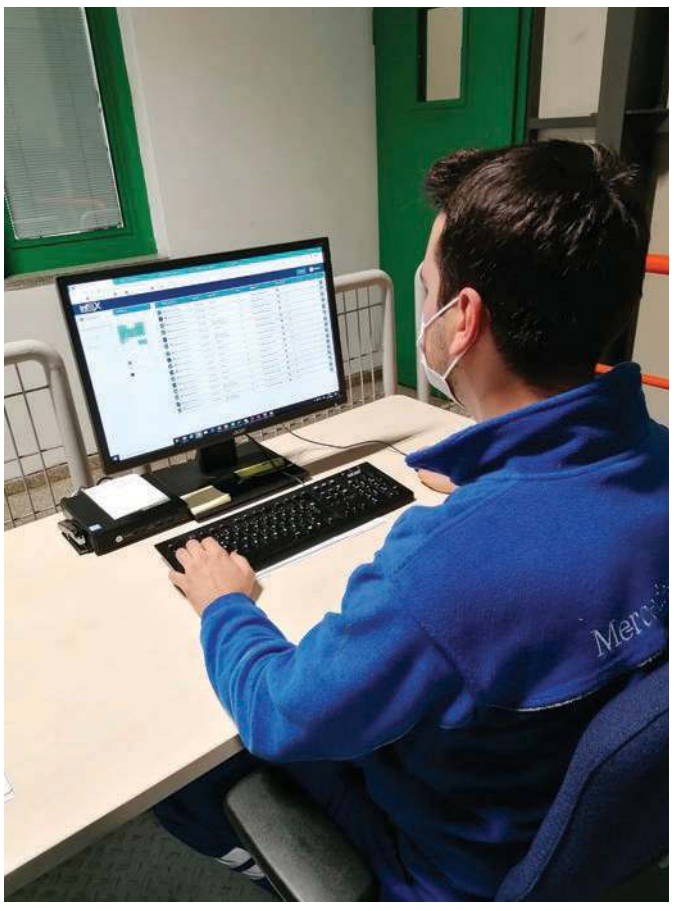
Sağlam C kesitli şasi üzerine inşa edilen Daily, 4.9 tona kadar yükleme kapasitesi ve birçok farklı gövde seçeneği sunarken otomobil kullanırcasına maksimum görüş sağlayan sürüş pozisyonunu koruyor. 6 ileri manuel ve 8 ileri Hi-Matic otomatik vites ile Daily çeşitli PTO seçenekleriyle donatılabilerek verimli motor gücü sağlıyor. 2.3 litrelik dizel F1A, 136 veya 156 beygir sunarken 3 litrelik F1C, 180 veya 210 beygir güç sunmakta. Sıkıştırılmış doğal gazlı (CNG) dizele rakip çıkan kentsel görevlere uygun motor ise güçten ödün vermeden 136 beygir sağlamakta.

2019'da yenilenen Daily, yepyeni petek desenli ızgarası, 3 parçalı tamponu ve opsiyonel LED farlarıyla yenilenmiş bir ön ve arka görüntüye sahip. İç mekânda ise daha küçük direksiyon ve yüksek kaliteli ön panel, hareket tekrarlamanın önüne geçen elektromekanik el freni ve yeni 7 inç Hi-Connect bilgi - eğlence sistemi var. Ek olarak Dab radyo, Bluetooth, Apple CarPlay / Android Auto ve aracın boyutu ve ağırlığına göre rota planlayabilen, canlı trafik güncellemeleri sunarak zaman kazandıran yerleşik navigasyon uygulaması TomTom Live da mevcut.

Her türlü göreve hazır her şey dahil bir taşımacılık çözümü: Iveco Daily, 40 yıldır fonksiyonelliğin sınırlarını zorluyor. Iveco'nun ticari araç kültürü ürün yelpazesi boyunca akıyor; Daily de aynı hızlı yanıt veren 7/24 durmaksızın yol hizmeti ve ağır kamyonların sahip olduğu ticarî bayi ağına sahip. Daily aynı zamanda kapsamlı akıllı onarım ve bakım paketleriyle Iveco kontrol merkezi bağlantısının avantajını yaşayabiliyor. Arka planda; aracın performansı sürücülere sürüş tarzlarında değişiklikler önermek için izleniyor, yaklaşan servis gereksinimleri hakkında önceden uyarı veriliyor ve hatta aracın çalışma süresini arttırmak, toplam sahip olma maliyetini düşürmek için yazılım güncellemeleri sağlanıyor.

Mercedes-Benz IT Ekibi İle Üretim Süreçlerinde Fark Yaratıyor

MERCEDES-BENZ Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, şirketin IT mühendislerinin geliştirdiği otobüs üretim süreçlerini kolaylaştıran yazılımlar ve projelerle fark yaratmaya devam ediyor. Güvenli, hatasız ve verimli süreçlerin yeni boyutuna ulaşmak için dijitalleşmeyi dünya çapında ve sistematik olarak kullanan Mercedes-Benz, InfoX ile bu vizyonu montaj hattına ak-



tarmayı hedefliyor. InfoX, araç bilgilerini yarı otomatik olarak oluşturan ve bu bilgileri üretim çalışanları için dijital olarak kullanıma sunan bir uygulama.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası imalat ekibinin desteğiyle IT departmanı tarafından programlanan bir web uygulaması olan InfoX, montaj alanında yer alan tabletlerde kullanıma

Mercedes-Benz Türk, otobüs üretiminin yanı sıra otobüs üretim süreçlerini kolaylaştıran dijital çözümler sunmaya devam ediyor.

sunuluyor. 2020 yılının Ocak ayından bu yana Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda kullanılan InfoX, Almanya'daki Neu-Ulm Otobüs Fabrikası'nda da planlandığı şekilde kullanılmaya başlandı.

İmalat hattındaki araçların bilgileri daha önce tamamen SAP'den manuel olarak okunup, işlenir ve farklı programlara aktarılarak (Excel, Word vb.) montaj çalışanları için hazır hale getirilirdi. Bu noktada, bilgiyi çalışan düzeyinde de hazırlamak mümkün değildi. InfoX uygulaması sayesinde çalışanların, imalat sürecinde hangi parçanın hangi istasyonda takılacağı bilgisini günlük olarak tabletlerinde görmesi mümkün oluyor.

InfoX konseptiyle bilginin işlenmesi için harcanan çabanın yanı sıra işlem güvenilirliği de arttırıldı. Bu dijitalleşmenin bir diğer artısı ise Neu-Ulm ve Hoşdere üretim tesislerinde toplamda1,4 milyon yaprak kağıdın kullanımının önüne geçilmesi. Türk mühendisler ayrıca InfoX'i daha da genişleterek tümEvoBus fabrikalarında kullanabilir hale getirmeyi de hedefliyorlar.

KiYSiS (Kapak İmalat Yönetim Sistemi) Projesi ürün kalitesini ve üretim verimliliğini artırıyor

Mercedes-Benz Türk tarafından geliştirilen bir diğer önemli bir proje ise bir üretim yönetim sistemi olan KiYSiS (Kapak İmalat Yönetim Sistemi) Projesi.

Otobüs dış yüzeyinin büyük bir kısmını oluşturan bagaj ve bakım kapaklarının yüksek çeşitlilik ve adette üretildiği birimde devreye alınan sistem; üretim sipariş yönetimi, dijital parça takibi ve proses veri analizi olmak üzere üç modül ile hizmet veriyor. Bu uygulamalar sayesinde,üretim siparişleri tamamen otomatik bir şekilde ilgili istasyona ulaşıp burada işlem gören kapakların karekodlar ile yönetilmesi sayesinde gerek parçaların fiziksel takibi gerekse üretimi esnasında ilgili üretim makinelerinde oluşan proses verileri canlı olarak kayıt altına alınıyor ve on yıl boyunca geriye dönük takipleri sağlanıyor. Bunun yanında,çalışanlar için temin edilen tabletler sayesinde hem kâğıt kullanımının önüne geçildi hem de sahadan gelen geri bildirimlerinin sisteme canlı olarak akmasını sağlandı.



Proje sayesinde; yüksek üretim hacmine sahip Kapak Üretim Merkezi'nde talaşlı imalat, soğuk şekil verme, kaynak, yüzey kaplama ve yapıştırma gibi kritik üretim süreçlerinden geçen bir kapakta yaklaşık 250 adet farklı proses verisi kaydedilerek gerek ürünlerin kalitesinde gerekse üretim verimliliğinde sürekli iyileştirme kültürü dijital bir şekilde devam ettiriliyor.

Eylül 2020'de sipariş modülü ve Nisan 2021'de dijital parça ve proses veri analiz modüllerinin devreye alınması ile beraber KiYSiS projesinin yatırımını bir yıl gibi bir sürede amorti ederek her yıl önemli tasarruflar getirmesini hedefleniyor.

Parça Numarası Dağıtım Yazılımı ile olası hataların önüne geçildi

Ulm, Mannheim ve Hoşdere Otobüs Fabrikaları'nda yer alan Ar-Ge ekipleri tarafından gelen otobüs parça numara talepleri Daimler India tarafından manuel iş gücüyle belirleniyordu. Bu talepler, Mercedes-Benz Türk mühendislerinin geliştirdiği robot tarafından yapılmaya ve ilgili iş birimlerine raporlanmaya başladı. Bu sayede manuel sistemin oluşturabileceği hataların önüne geçildiği gibi;gün boyu yüksek sayıda parça numarası üretilmesi mümkün oldu.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Ticari Araç Üretim ve İhracatında Artış Sürüyor

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2021 yılının ilk çeyrek verilerini açıkladı. Ocak-Mart döneminde toplam üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1 artarak 345 bin 619 adet oldu.

OTOMOTİV Sanayii Derneği (OSD), 2021 yılı Ocak-Mart dönemine ait üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Bu kapsamdailk çeyrekte toplam taşıt araçları üretimi, bir önceki yılın aynıdönemine göre yüzde 1 artarak 345 bin 691 adet, otomobil üretimi ise yüzde 10 azalarak 211 bin 877 adet oldu. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 360 bin 766 adet olarak gerçekleşti. Ocak-Mart döneminde otomotiv sanayisinin toplam kapasite kullanım oranı yüzde 70 oldu. Araç grubu bazında ise; hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 70, ağır ticari araçlarda yüzde 56, traktörde yüzde 80 seviyesinde kapasite kullanımı gerçekleşti. Aylık bazda verilere bakıldığında, otomotiv sanayisinin Mart ayı üretimi geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 19,4 artarak 123 bin 457 adet olurken, aynı dönemde otomobil üretimi yüzde 4 artarak 74 bin 995 adede çıktı.

Ticari araç üretimindeki artış dikkat çekti

Toplam üretimin bir önceki yıla göre artış gösterdiği ilk 3 aylık süreçte, ticari araç grubunun önemli pozitif katkısının olduğu görüldü. 2021 yılı Ocak-Mart döneminde ticari araç üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26 seviyesinde arttı. Bu artış, ağır ticari araç grubunda yüzde 46, hafif ticari araç grubunda yüzde 25 olarak kayıtlara geçti. Ticari faaliyetlerdeki hareketliliğin lojistik ihtiyacını artırması ile birlikte özellikle yük taşımacılığına yönelik araçlar içerisinde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 105 oranında üretimi artan kamyon segmenti dikkat çekti. Bu dönemde, toplam ticari araç pazarı ise yüzde 73, hafif ticari araç pazarı yüzde 70 ve ağır ticari araç pazarı da yüzde 88 arttı.

Toplam pazar 206 bin 597 adede çıktı

Türkiye otomotiv pazarı, 2021 yılının ilk çeyreğinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 61 artış kaydetti ve pazar 206 bin 597 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı ise yüzde 57 arttı ve 156 bin 464 adet seviyesine ulaştı. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında, Ocak-Mart döneminde toplam pazar yüzde 35, hafif ticari araç pazarı yüzde 14, ağır ticari araç pazarı yüzde 3, otomobil pazarı ise yüzde 44 oranlarında artış gösterdi. İç pazarda ithal araç paylarına bakıldığında; 2021 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yılın aynı dönemine göre otomobil pazarında ithal araç payı yüzde 62 olarak gerçekleşirken, hafif ticari araç pazarında ithal araç payı yüzde 45 oldu. Sadece Mart ayındaki toplam pazar ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 94'lük artışla 99 bin 964 olarak gerçekleşti.

2021 yılının ilk çeyreğinde, toplam taşıt araçları ihracatıbir önceki yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 6azalarak, 261 bin 109 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil ihracatı yüzde 19 oranında azalarak 155 bin 457 adet olurken,ticari araç ihracatı ise yüzde 25 oranında arttı. Traktör ihracatı ise, 2020 yılının aynı dönemine göre kabaca paralel seviyede 3 bin 626 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2021 yılı Ocak-Mart döneminde toplam Türkiye ihracatından aldığı yüzde 17 pay ile ihracat sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu.

İlk çeyrekte 7,8 milyar dolarlık ihracat

2021 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 10, avro bazında ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,4 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 7,8 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 8 azalarak 2,7 milyar dolar oldu. Avro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 16 azaldı ve 2,2 milyar avro seviyesinde gerçekleşti.

OSD
OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ



Ford Trucks Ağır Ticari Pazarda Global Büyümeye Odaklandı

FORD Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan düzenlenen online toplantıda 2021 yılının ilk çeyreğini değerlendirdi. Türkiye ağır ticari pazarı ekseninde, Ford Trucks'ın ilk 3 aydaki performansını ve global büyüme planlarını paylaşan Turfan, pandemi ile birlikte ağır ticari endüstrisinde inişlerin çıkışların yaşandığı zorlu ancak başarılı bir dönemi geride bıraktıklarını kaydederek, şunları söyledi: "Pandemiyle beraber fiziksel yapılan birçok alışveriş e-ticarete kayarken, bu da doğal olarak lojistik ve nakliye ihtiyacını artırdı. Pandeminin bu etkisine paralel olarak, özellikle kamyon, çekici talebinde artış devam ediyor. Ağır ticari endüstrisi, 2021'e büyüme ivmesiyle başladı, önümüzdeki dönem bu büyümenin devam edeceğini öngörmekteyiz. 2021 yılı ilk çeyrekte 6 bin 100 adet satışa ulaşan ağır ticari pazarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 150 büyüme gösterdi. Çekici segmenti yüzde 66'lık pay ile bu büyümede önemli rol oynadı. Ford Trucks olarak biz de 2021 yılına hızlı bir başlangıç yaparak ilk 3 ay sonunda yüzde 30'un üzerinde Pazar payı elde ettik."

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Ford Trucks olarak 2021 yılına hızlı bir başlangıç yaparak ilk 3 ay sonunda yüzde 30'un üzerinde pazar payı elde ettik" dedi.



Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan



Ford Trucks yüzde 32 pazar payı aldı

Ford Trucks olarak ilk çeyrek kapanışında pazardan yüzde 32 pay aldıklarının çekici segmentindeki paylarının yüzde 25 olduğu bilgisini veren Serhan Turfan, bin 850 adetlik satış yaptıklarını söyledi. Turfan, yurtdışı pazarlarında da ilk çeyrekte büyük bir artış yaşandığını ve Ford Trucks'ın geçtiğimiz yılın ilk 3 ayında 365 adet ihracat satışı gerçekleştirirken bu yılın aynı döneminde 836 adet ihracata imza attıklarını kaydetti.

Ford Trucks'ın uluslararası pazarlarda satış rakamlarının güçlendiğini belirten Turfan, "Uluslararası pazarlarda satış adetlerimizi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 137 artırarak en yüksek ihracat adetlerine ulaştık" dedi.

Global büyüme planlarını ise hız kesmeden sürdürdüklerini kaydeden Turfan sözlerini şöyle sürdürdü; "Orta ve Doğu Avrupa'daki genişlememizi 2018'de tamamlamıştık. Batı Avrupa'daki yapılanmamıza ise 2019'da İspanya, Portekiz ve İtalya'daki distribütörlerimizi atayarak başladık. Mart ayında Belçika'daki ilk distribütörümüzü atayarak pazara girdik. Sırada Almanya, Fransa, Hollanda ve Lüksemburg var. Özellikle, Almanya bizim için en önemli pazarlardan biri ve buradaki görüşmelerimizde son faza geçtik."

Çok yakında Almanya pazarına gireceklerini de açıklayan Turfan, "Burada 60 binin üzerinde ağır vasıta satılıyor. Çok stratejik nokta. Sadece satış değil servis açısından da nakliyecilerin bizden beklediği nokta. Burada birçok noktada servis açacağız" dedi. Turfan, Batı Avrupa pazarlarındaki hedeflerinin pazardan yüzde 5 pay olmak olduğunu söyledi. 5 yıldır bulundukları Doğu Avrupa ülkelerinde oldukça başarılı satışlar gerçekleştirdiklerinin altını çizen Turfan, Romanya ve Ukrayna'da yüzde 10'un üzerinde pazar payına ulaştıklarını aktardı.

Ford F-MAX Donmuş Gölü Üstünde Hız Rekoru Kırdı

ESKİŞEHİR'DE üretilen F-MAX, Rusya'da Baykal Gölü üzerinde düzenlenen "Hız Günleri" (Days of Speed on the ice of Lake Baikal) etkinliğine katılan ilk kamyon oldu ve kendi segmentinde donmuş gölde hız rekoru kırdı.



Ağır ticari sektöründe gerek mühendislik tecrübesi gerekse de 60 yıllık mirası ile öne çıkan Ford Trucks, Ford Otosan mühendislerinin sıfırdan geliştirerek ürettiği "2019 Uluslararası Yılın Kamyonu" (ITOY) ödüllü F-MAX ile Rusya'da bir ilke daha imza attı.

Rusya'da 2011 yılından bu yana Dünya'nın en derin gölü olan Baykal Gölü'nde FIA (Uluslararası Otomobil Federasyonu) ve RAF (Rusya Otomobil Federasyonu) tarafından düzenlenen "Hız Günleri" (Days of Speed on the ice of Lake Baikal) etkinliğinde yer alan Ford Trucks, Rus kadın Ralli Şampiyonu Ilona Nakutis'in sürdüğü Ford Trucks F-MAX ile hız rekoru kırdı. Ağır ticari araç segmentinde donmuş Baykal Gölü üzerinde 134 km/h hıza ulaşarak bir ilke imza atan F-MAX, ayrıca fren testi de gerçekleştirdi. 80 km/h hızla gerçekleştirilen fren testinde, F-MAX buz üzerinde 169,45 metrelik fren mesafesine ulaşmayı başardı.

Etkinliğin organizatörü ve 18 kez Rus motor sporları şampiyonu olan Andrey Leontyev, "Ford Trucks F-MAX sadece yeni bir hız rekoru denemekle kalmadı, aynı zamanda beklentilerimizi ciddi ölçüde aşan sonuçlar da gösterdi. Bu eşsiz deneyimin Ford Trucks için faydalı olmasını umarak, iş birliğimizi sürdürmek istiyoruz" dedi.

DAF Connect Filo Yönetim Platformuna Yeni İşlevler Ekliyor

DAF Connect aboneliklerinin sadece tek bir tıklamayla yönetilmesini sağlıyor ve açık platform artık 3'üncü taraf filo yönetimi yazılımının kolay entegrasyonunu sağlıyor.

DAF'ın üretim hattından çıkan kamyonların çoğunda DAF Connect çevrimiçi filo yönetim platformu bulunur. DAF'ın kullanımı kolay çevrimiçi filo yönetim sistemi; kamyonların, sürücülerin ve lojistik süreçlerinin performansı hakkında istediğiniz zaman ve istediğiniz yerde bilgi verir. Veriler aracın çalışma süresini artırmaya, işletme maliyetlerini azaltmaya ve optimum kamyon verimliliği elde etmeye yardımcı olur.

AF Connect Portal'daki web mağazası, taşıma operatörlerinin DAF Connect aboneliklerini yalnızca tek bir tıklamayla yönetmelerine yardımcı olan yeni özelliktir. Sonuç olarak sözleşmeler, kullanıcı dostu özelliklerine ve verimliliğe katkıda bulunan ek çevrimiçi hizmetlerle genişletilebilir.

DAF Connect Pazarlama Müdürü Jorg Wijnands yaptığı açıklamada, "Web mağazası, abonelikleri yönetmeyi çok kolaylaştırıyor. Çevrimiçi pano, hangi uygulamaların satın alınabileceği veya uzatılabileceği konusunu tek bir bakışta gösterir" dedi.

Wijnands, "DAF Connect Açık Platformu, profesyonel taşımacılık çözümlerinin donanım entegrasyonu için en esnek çözümdür" sözlerine ekledi.



Bir diğer yenilik ise DAF Connect'in diğer filo yönetim sistemlerine göre büyük avantajlarını gösteren DAF Connect Açık Platformunda yapılan iyileştirmedir. Seçili taraflar arasındaki güvenilir iş ortaklıklarına dayanan DAF Connect, artık mevcut Filo Yönetim Sistemleri (FMS) ve Taşıma Yönetim Sistemleri (TMS) ile kolay entegrasyon sağlıyor.

Geliştirilmiş 3'üncü taraf yazılım entegrasyonu

DAF Connect Açık Platformu ayrıca güvenilir 3'üncü taraf filo yönetimi tedarikçilerinin verileri doğrudan Connect'ten almasını sağlıyor. Bu, araçtaki maliyetli donanım modüllerinin sayısını azaltır ve müşterilerimiz için toplam sahip olma maliyetini azaltan tak çalıştır entegrasyonunu mümkün kılıyor.

Toyota Garanti Sistemi'ni 5 Yıl/150 Bin Kilometreye Çıkardı



TOYOTA, tüm modellerindeki "Toyota Garanti Sistemi'ni" 5 yıl/150 bin kilometreye çıkardı. Sektöründe pozitif ayrışan bu uygulama ile Toyota, sürekli gelişim felsefesi çerçevesinde yenilikçi yaklaşımını sürdürüyor. Geçtiğimiz ay hafif ticari araç segmentine sunulan Toyota Proace City ile başlayan uzatılmış "Toyota Garanti Sistemi" 24 Mart tarihinden itibaren satışı gerçekleşen tüm modelleri kapsıyor.

Toyota bunun yanında ayrıca "Garanti Spesiyal" ile de garanti uygulamalarında farkını ortaya koyuyor. Bu sisteme göre Toyota kullanıcıları, 5 yıl/150 bin kilometrelik Toyota Garanti Sistemi'nin süresi dolmadan önce araçlarının motor, şanzıman ve diferansiyel komponenetleri için garanti süresini 2 yıl ve sınırsız kilometre olarak uzatabilecekler. 1600 cc'ye kadar olan modeller ve tüm hibritler için 960 TL, 1600 cc üzeri binek otomobiller, Hilux ve Proace City için bin 110 TL ve SUV modeller için bin 320 TL ödeyerek "Garanti Spesiyal" sistemine dahil olanlar bu süre ve sınırsız kilometre kapsamında araçlarının motor, diferansiyel ve şanzımanlarını garanti altına almış olacaklar.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

TAYSAD'da Bayrak Değişimi

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 42'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. 5 yıldır TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olarak otomotiv tedarik sanayisi adına önemli çalışmalarda bulunan Alper Kanca görevini Albert Saydam'a devretti.



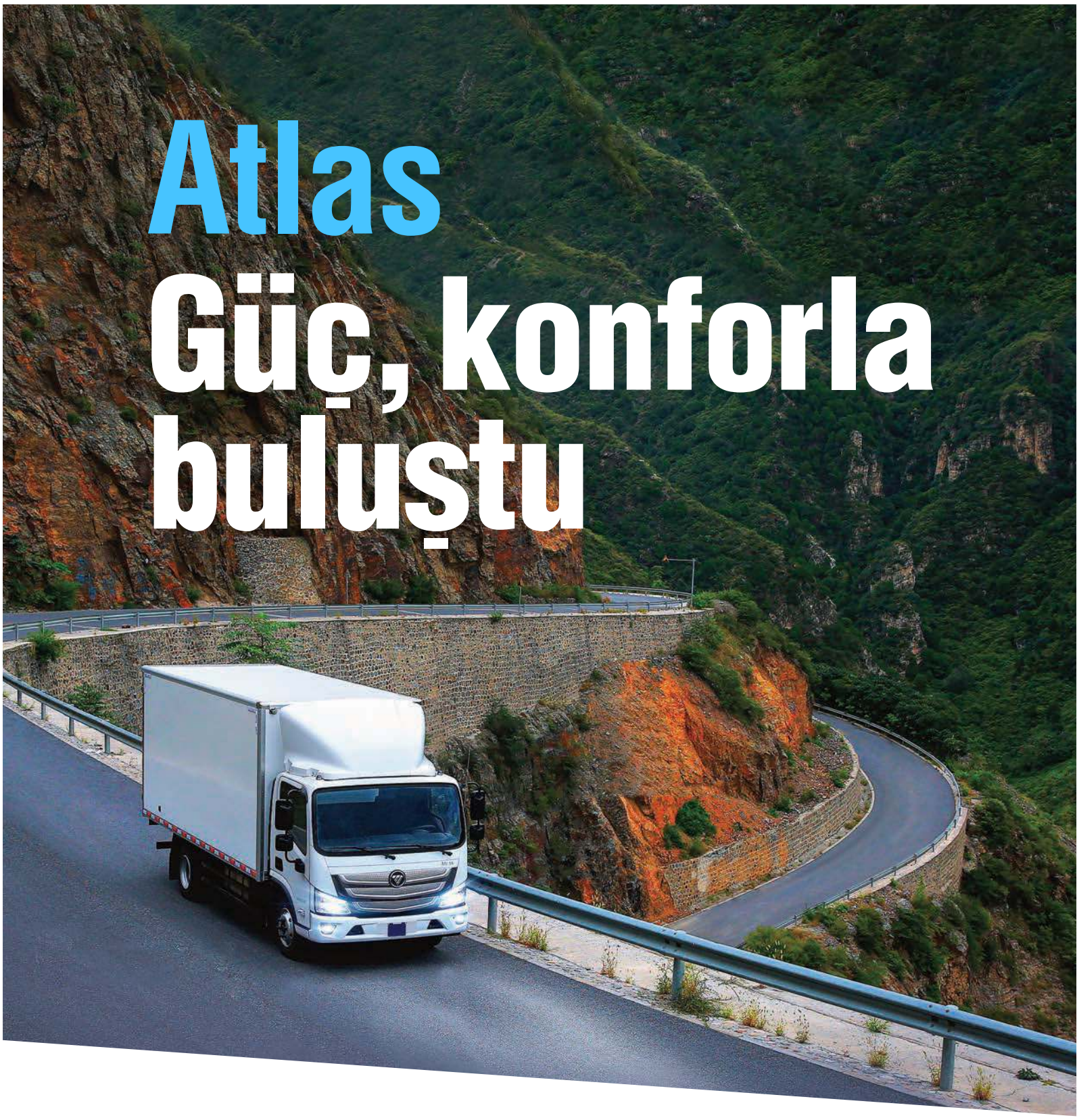
Alper Kanca (sağda) görevini Albert Saydam'a devretti.

OTOMOTİV tedarik sanayisinin çatı kuruluşu Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), geçtiğimiz yıl Kovid-19 salgını nedeniyle ertelenen 42'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı bu sene gerçekleştirdi. Pandemi önlemleri nedeniyle sınırlı sayıda üyenin katılımıyla düzenlenen olağan genel kurul sonucunda, 5 yıldır TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı olarak otomotiv tedarik sanayisi adına önemli çalışmalarda bulunan Alper Kanca görevini Albert Saydam'a devretti. TAYSAD'ın yeni dönem yönetim kurulunda Şekib Avdagiç (Avitaş Kompozit A.Ş.), Berke Ercan (Cavo Otomotiv A.Ş.), Osman Zeki Sever (Ditaş Doğan A.Ş.), Doğukan Dudaroğlu (Eku Fren A.Ş.), Atacan Güner (Assan Hanil A.Ş.), M. Fatih Uysal (Norm Cıvata A.Ş.), Lokman Yamantürk (Parsan Makine A.Ş.), Yakup Birinci (Birinci Otomotiv A.Ş.), Hakan Konak (Toyota Boshoku A.Ş.) ve Tülay Hacıoğlu Şengül (Maysan Mando A.Ş.) yer aldı.

Genel kurulda açıklamalarda bulunan TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, "Türkiye, ortaya koyduğu kalite, nitelikli iş gücü ve uzmanlığıyla dünyanın önde gelen otomotiv üreticilerinden. Otomotiv tedarik sanayisi ise bu başarıyı oluşturan saç ayaklarından bir tanesi. Bu farkındalıkla, göreve geldiği andan itibaren Türk tedarik sanayisinin Avrupa başta olmak üzere dünyada bilinirliğini artırmak, yeni iş birliği köprüleri kurarak ihracat hacmimizi genişletmek ve tedarik sanayisinin sorunlarını çözüme kavuşturmak adına çok değerli çalışmalar yapan Alper Kanca'ya teşekkürü bir borç bilirim. Sayın Alper Kanca'nın görevde kaldığı 5 yıl boyunca ortaya koyduğu emek ve gösterdiği vizyon sadece sektörümüz için değil ülkemiz için de çok önemliydi" dedi.

Yeni yönetimde her ürün grubunu ve farklı bölgeleri temsil eden 28 üyenin yer aldığını dile getiren Saydam, "TAYSAD'da her bakımdan bir bayrak değişimi yaşanıyor. Bu değişim, esasında bir önceki başkanın yükselttiği çıtayı daha da yukarı taşımak için bir yarış. TAYSAD, Türkiye'nin gururudur. Sizlerin bize bırakmış olduğu bu emaneti, büyük bir sorumlulukla üstleneceğiz" diye konuştu.

Otomotiv sektörünün yaşadığı değişim ve dönüşümün pandemi süreci ile birlikte daha da hızlandığının altını çizen Saydam, "Değişimdeki ana faktör teknolojideki, müşteri taleplerindeki hızlı değişim. Sadece akıllı mobil aletler veya kullandığımız teknolojiden bahsetmiyoruz. Dijital teknikler, yeşil teknolojiler... Dolayısıyla işletmelerin tek başına takip edemeyeceği ama diğer taraftan takip etmek ve bunlardan çıkarımlar yapıp, uygulamak zorunda olduğu geniş ve karmaşık bir dünyadan bahsediyoruz. Ürünlerimiz, işletmelerimiz daha akıllı olmak zorunda. Ana sanayide üretim mimarisi ve tedarikçi ilişkisi yeniden yapılandırılıyor. Tabiri caizse işletme yöneticileri olarak bizler de akıllı olmak zorundayız" diye konuştu.



Keskin hatları ve güçlü çizgileri ile göz kamaştıran 8,5 tonluk Atlas, tamamen yenilenen iç kabini, dijital gösterge paneli, kliması ve ergonomik koltukları ile daha konforlu seyahatler vadediyor.

AEBS, LDWS, EBS, EBP ve yeni aydınlatma sistemi ile daha güvenli Atlas, bilinen gücü ve ekonomikliğiyle Otokar bayilerinde sizi bekliyor.

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar

Koç FOTON Otokar Doğru karar

Renault Trucks 2023'ten İtibaren Tamamen Elektriklenecek

PARİS Anlaşması kapsamında, küresel ısınmayı sanayi öncesi seviyelere kıyasla 1,5 Santigrat derecenin altındaki seviyelerle sınırlandırma hedefini desteklemek için Renault Trucks, filosunu 30 yıl içinde karbon salınımsız hale getirmek üzere kademeli olarak elektrikli hale dönüştürme konusunda kararlı. Kamyonların kullanım ömrü en az on yıl olduğundan, 2040 itibariyle üretilen tüm kamyonların fosil yakıtsız çalışıyor olması ön görülüyor. Karbon salınımsız taşımaya yönelik bu büyük dönüşümü tamamlamak için elektrikli akü ve yakıt hücreli elektrikli araçlar, kritik öneme sahip olacak.



Mart 2020'de Renault Trucks, Blainville-sur-Orne tesisinde ikinci nesil elektrikli araçlarının seri üretimine başladı. Renault Trucks, pazarda ağırlıkları 3.1 tondan 26 tona kadar değişen araçlarla kapsamlı bir "tam elektrikli" ürün gamına sahip. Renault Trucks D Z.E., D Wide Z.E. ve Renault Trucks Master Z.E.'den oluşan ürün gamı, şehir içi taşıma, teslimat, dağıtım ve atık toplama ile ilgili her tür gereksinimi karşılıyor.

Ancak Renault Trucks, araç elektrifikasyonunu tüm kullanım alanlarını kapsayacak şekilde genişletmeyi hedefliyor. 2023'ten itibaren bölgesel ve bölgeler arası taşıma ihtiyaçlarını karşılayacak bir Z.E. çekicinin pazarlaması için gerekli hazırlıklar sürüyor. Bu tarih itibariyle, şehir içi şantiye için tasarlanmış tamamen elektrikli bir model de kullanıma sunulmuş olacak.

Bulunduğumuz on yılın ikinci yarısında Renault Trucks, özellikle ağır ve zorlu uzun yol operasyonlarına yönelik hidrojen yakıt hücreli elektrikli bir kamyon ürün gamı sunacak.

İddialı hedeflerini destekleyen, elektrikli mobiliteye özel bir Ar-Ge organizasyonu

Renault Trucks Başkanı Bruno Blin, açıklamasında: "Elektrikli mobilite, stratejimizin en önemli ayaklarından biri ve bu alanda lider olmayı hedefliyoruz. 2030 itibariyle satışlarımızın yüzde 35'inin elektrikli araçlardan oluşmasını hedefliyoruz. 2040 itibariyle araç gamımızın tamamı, yüzde 100 fosil yakıtsız olacak" diye belirtiyor.

Bu hedeflere ulaşmak amacıyla Renault Trucks, gerek araştırma ve geliştirme, gerekse satış ve satış sonrası organizasyonlar için özel ekiplerden destek alıyor.

Renault Trucks,Ar-Ge tarafında stratejik ortaklıkların yanı sıra parçası olduğu Volvo Group ile yakalanan sinerji sayesinde hacimleri artırmayı, maliyetleri azaltmayı ve bu devrimin getirdiği temel teknolojik güçlüklerin üstesinden gelmeyi hedefliyor.

Nakliyecilere en iyi elektrikli mobilite çözümlerini sunmak üzere Renault Trucks, kamyon elektro mobilitesine aşamalı bir geçiş için önemli bir segment olan Volvo Group'un orta tonajlı araçlara özel yeni geliştirdiği çalışmasından faydalanacak. Renault Trucks ek olarak, Volvo Group akü tedariki, yeniden kullanımı ve geri dönüşümünün yanı sıra şarj çözümlerinde profesyonel yeni kuruluşu Volvo Energy tarafından geliştirilen ortaklıktan da yararlanacak. Ağır yük kamyonu uygulamalarına özel akü paketlerinin gelişimi için ise Volvo Group ve Samsung SDI tarafından oluşturulan stratejik ortaklıktan faydalanılacak.

Sürdürülebilir geçişi kolaylaştırmak için Renault Trucks, 33 milyon Avro yatırımla 2023 yılının başında kurulacak olan Lyon'daki yeni Ar-Ge merkezinin (X-Tech Arena) desteğinden de yararlanıyor olacak.

Z.E. Ürün gamının pazarlanması ve müşteri desteğine gelince Renault Trucks,operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla elektrikli mobilite projelerinden sorumlu yeni bir yapılanmayı faaliyete geçirdi. Üst seviye uzmanlık bilgisine sahip bu ekip, nakliyecilere artı değer katan akıllı ve rekabetçi bir ürün gamı sunmak için tüm paydaşlarla (nakliyeciler, distribütörler, kamu yetkilileri, enerji tedarikçileri, vb.) ortaklıklar geliştirmek için çalışıyor.

Tırsan Patent ve İhracat Ödüllerinin Sahibi Oldu

TIRSAN, TAYSAD (Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği) 42'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı çerçevesinde gerçekleştirilen Başarı Ödülleri Töreni'nde iki ödülün birden sahibi oldu. TAYSAD 2020 Yılında En Çok Patent Tescili Alan Üyeler kategorisinde 2'nci firma olan Tırsan, 2020 Yılında En Çok İhracat Yapan Üyeler kategorisinde ise 3'üncü sırada yerini aldı.

TAYSAD'ın Patent Ödülleri, firmaların ilgili yıl içerisinde tescil edilen patent sayılarına göre veriliyor. Bu doğrultuda her yıl onaylanan patent sayısını artıran treyler sektörünün lideri Tırsan, 2019 yılında 29 olan tescili patent sayısını, 2020 yılında 57 adede çıkarak, TAYSAD Başarı Ödülleri'nde patent 2'ncisi ödülünü aldı.

Müşterilerinin rekabet gücünü arttırmak ve sektörün geleceğine yön vermek için Ar-Ge çalışmalarını aralıksız sürdüren Tırsan, 2019 yılında ilk kez yayınlanan "Türkiye'nin Patent Haritası" raporunda otomotiv teknolojileri alanında 3'üncü sırada yerini alarak, treyler sektöründen listeye giren tek firmadır oldu.

2021 Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde 4 ödül alan Tırsan, bu prestijli ödülün 7 dalında tüm ödülleri yalnızca 3 senede alan ilk ve tek şirket olarak Ar-Ge başarılarını Avrupa'ya bir kez daha taşıdı.

Tırsan, güvenilir ürün ve hizmetlerinin sonucu olarak dünyanın 55'ten fazla ülkesine ihracat yapmaktadır. 2019 yılında TİM İlk Bin İhracatçı Listesinde tüm otomotiv sektörünün en büyük 16'ncı ihracatçısı olan Tırsan, 2020 TAYSAD Başarı Ödülleri'nde ise listedeki tek treyler üreticisi olarak, TAYSAD 2020 Yılında En Çok İhracat Yapan Üyeler içerisinde 3'üncü sırada yerini aldı.



BEST
ULUSLARARASI NAKLİYAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
İNGİLTERE-TÜRKİYE-İNGİLTERE
EN UYGUN FİYATLAR
PARSİYEL-KOMPLE
EKSPRES SERVİS
İkitelli Org. San. Bölg. Deparko Sit. No:785-13
Hürriyet Bulv. Başakşehir - İSTANBUL / TURKEY
Tel: 0212 671 15 15 (10 Hat) Fax: 0212 671 15 25
www.bestnakliyat.com.tr • info@bestnakliyat.com.tr

BATI AMBALAJ San.Tic.A.Ş.
OLUKLU MUKAVVA KUTU
Tel: 0262 658 11 83
www.batiambalaj.com.tr

TAŞIMACILIKTA RİSK ÇOK
0850 305 0 313 sigorta@vebcan.com
VebCan Sigorta A.Ş.
"Zor Zamanda Yanınızda"

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Prometeon Ağır Ticari Vasıtalara Çok Yönlü Lastik Tasarladı



PROMETEON teknolojisi ile geliştirilen Pirelli FR:01 Triathlon™ ve TR:01 Triathlon™ operasyonel maliyetlerini optimize etmek isteyen filoların ihtiyacı olan yüksek kilometre performansı, dayanıklılık ve düşük yakıt tüketimi özelliklerini bir arada sunuyor.

Tüm dünyada endüstriyel lastik odaklı tek şirket olan, Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, Pharos ve Pirelli lisansıyla endüstriyel ve ticari lastikleri üreten Prometeon Lastik Grubu, ağır ticari vasıtalar için Pirelli Triathlon™ serisini geliştirdi. Pirelli Triathlon™serisi yüksek kilometre performansı, düzenli aşınma, uzun ömür, yakıt verimliliği ve yüksek kaplanabilirlik özelliklerini bir arada sunuyor.

'Prometeon engineered' damgalı ilk lastik olma özelliğine de sahip olan Triathlon™, kilometre ve yakıt tasarrufunu dengeli bir şekilde artırmak için özel olarak formüle edildi ve geliştirildi. Uzun Ar-Ge çalışmaları ve testler sonrasında tercih edilen kaliteli hammadde içeriği, kullanıcıların toplam sahip olma maliyetini minimuma indirirken, Prometeon'a özel tasarlanan süreç yönetimi lastiği rakiplerinden farklı kılıyor. Triathlon™ için geliştirilen özel hamur karışım reçetesi, kullanıcıların hem yüksek kilometre performansı hem de yakıt tüketiminde beklentilerini üst düzeyde karşılıyor.

Pirelli FR:01 Triathlon™, 4 kanallı zik-zak desen ve güçlü boylamasına kanallar sayesinde kısaltılmış fren mesafesi, artırılmış yol tutuşu ve emniyetli sürüş sağlıyor. Fonksiyonel kanallar ve taş iticiler karda da üstün kavrama imkanı sunarken, yol tutuşu artırıyor ve taş sıkışmalarının önüne geçiyor.

Prometeon teknolojisi ile geliştirilen Triathlon™'un yenilikçi sırt tasarımı, yol temas alanında ortaya çıkan basıncı her noktaya eşit dağıtarak düşük dönme direncini garanti ediyor. Bu sayede daha iyi yol tutuş, düzenli aşınma ve yüksek kilometre performansı sunuyor.

Pirelli TR:01 Triathlon™ orta ve omuz sırt bloğundaki Pirelli patentli yeni 3 boyutlu (3D) kılcal kanal çözümü, gelişmiş ıslak zeminde tutunma, karda üstün çekiş ve akustik konforu bir arada sunuyor. Ayrıca hem kuru hem de ıslak koşullarda en mükemmel performansı sağlıyor.

Goodyear ve TNO Akıllı Fren İçin İşbirliğine Gidiyor

GOODYEAR ve TNO, araçların kilitlenme önleyici fren sistemi (ABS) ile iletişim kurabilen lastik kullanımının sağlayacağı avantajları test etmek için işbirliği yapacak.

Araştırma kapsamında, lastik kullanımı ve yol koşulları göz önünde bulundurularak fren mesafesini optimize etmek amaçlanıyor. Sonuçların, 2022 yılının başında duyurulması hedefleniyor.

Goodyear Kıdemli İnovasyon ve Teknoloji Müdürü Chris Queen, konu hakkında şunları söyledi: "Ağa bağlı bir ortamda lastiğin araca iletebileceği bilgi göz önünde bulundurulduğunda, karşımızda büyük bir fırsat var. Daha iyi bir gelecek yaratma konusunda TNO bizimle benzer düşüncelere sahip ve araç performansını iyileştirmeyi nasıl sürdürebileceğimizi görmekten heyecan duyuyoruz."

TNO Trafik ve Ulaşım Departmanı Yönetim Müdürü Ellen Lastdrager ise "TNO, trafik ve ulaşım alanında güvenlik, verimlilik ve sürdürülebilirliği artırmaya yoğunlaşıyor. Bu iş birliği, fren mesafesinde mümkün olan her santimetreden tasarruf etmek için geliştirildi" diye konuştu.



Isuzu'nun Yeni Modeli Grand Toro Allison Konforu İle Yollarda

Anadolu Isuzu'nun yeni nesil aracı Grand Toro, Allison tam otomatik şanzıman opsiyonu ile yola çıkıyor.

ANADOLU Isuzu'nun Türkiye ve Avrupa pazarındaki personel ve turizm taşımacılığı uygulamalarının ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Grand Toro modeli, 8.5 metre midibus segmentine yeni bir soluk getiriyor. Grand Toro, dahili retarderlı Allison T3270R xFETM tam otomatik şanzıman donanım opsiyonu ile sunuluyor.

Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Meltem Darakcı, yaptığı açıklamada; "Anadolu Isuzu ile geçmişi uzun yıllara dayanan iş birliğimiz, yeni 8.5m turizm tipi midibus Grand Toro modeli ile gelişerek devam ediyor. Şehir içinde otobüslerin zorlukla ilerleyebildiği dar sokaklarda, yokuşlarda ve tarihi bölgelerde yüksek manevra kabiliyeti ve aynı şekilde uzun yolda da üstün yolcu konforu sağlamaları ile midibus sınıfı araçlar, her amaca yönelik kullanılabiliyorlar. Grand Toro'nun gelişmiş özellikleri doğrultusunda Allison'un midibus pazarındaki kanıtlanmış başarısı ile dahili retarderlı Allison T3270R xFE tam otomatik şanzıman opsiyonunun hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarda talep göreceğine inanıyoruz" diye belirtiyor.

8.5 metrelik uzunluğa, 35 kişilik yolcu kapasitesine, 210 bg güç ve 850 Nm/Tork üretebilen Cummins ISB Euro 6 motora sahip Grand Toro, altı ileri vitesli, dahili retarderlı Allison T3270R xFE tam otomatik şanzıman donanımı ile sunuluyor.

Allison tam otomatik şanzımanlar, hidrolik tork konvertörü sayesinde hem sarsıntısız vites geçişleri ile sürücü ve yolcu konforunun mümkün olan en üst seviyeye çıkarılmasına, hem de turizm ve personel taşımacılığının en önemli gider kalemlerinden biri olan bakım maliyetlerinin azaltılmasına katkıda bulunuyor. Mekanik debriyaj sistemi yerine tork konvertörü kullanımı ile maliyetli ve zaman alan debriyaj tamir ve değişimleri ortadan kaldırılıyor. Allison tam otomatik şanzıman bakımlarında sadece periyodik yağ ve filtre değişimi yeterli oluyor. Böylece bakım ve onarım maliyetlerinden tasarruf sağlanırken aracın serviste kalma gerekliliği de azalıyor. Dahili hidrolik retarder sistemi, tam ihtiyaç duyulduğu anda aracı güvenle yavaşlatabilirken, dik yokuşların ve inişlerin bulunduğu güzergahlarda büyük bir maliyet kalemi olan fren balatası ve disk ömrü de uzatılıyor.





Ayrıca Allison T3270R xFE, sarsıntısız vites geçişleri sayesinde şehir içi trafiğinde sık dur kalk yapılan güzergahlarda yolculuk konforunu iyileştiriyor. Dahili retarder sistemi ile araç hakimiyeti ve sürüş güvenliği arttırılıyor. Ayrıca sürücü, vites değiştirmeyle dikkatini dağıtmadan yola odaklanabiliyor.

Allison xFE şanzımanlar, yakıt tasarrufu teknolojisindeki en son gelişmeleri sunuyor. FuelSense® Max paketi ile birlikte en verimli vites oranlarını bir araya getiren xFE şanzımanlar, daha fazla yakıt tasarrufu için uzun mesafelerde düşük motor hızlarında çalışma ve çok daha fazla lock-up operasyonu yapmak üzere tasarlanıyor. xFE teknolojisi sayesinde vites geçişlerini en verimli devir aralığında, sarsıntısız bir şekilde tamamlayarak yakıt verimliliğini arttırıyor. xFE teknolojisi, araç durduğunda vitesi otomatik olarak boşa alarak yakıt ekonomisini iyileştiriliyor.

Allison'ın tork konvertörü ise sarsıntısız bir şekilde motor torkunu çoğaltıyor ve böylece tekerleklere daha fazla güç aktarılıyor. Allison'ın patentli Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sorunsuz ve sarsıntısız tam güç geçişleri ile üstün hızlanma, ivmelenme ve yüksek manevra kabiliyeti sunuyor.

Anadolu Isuzu'nun yeni midibus modeli Grand Toro, lansman etkinlikleri çerçevesinde Avrupa turuna da başladı. Grand Toro modelinin, birçok Avrupa ülkesinde filo sahipleri ve sürücüler ile buluşması planlanıyor. Haziran 2021'e kadar devam etmesi ön görülen tur programında yerel lansmanlar ve test sürüşleri organize ediliyor.

Brisa Startup Pitch Perfect Programını Tamamladı

Kasım 2020'de başlayıp, Şubat 2021'de sona eren program boyunca 11 Brisalı, mentorluk yaptıkları 11 girişimciye müşteri görüşmeleri ve iletişim stratejileri konusunda bilgi ve deneyimlerini aktardı.

BRİSA, girişimcilere yönelik programlarına bir yenisini ekledi. Brisa'nın Start Up Pitch Perfect adını verdiği ve Viveka İnkübasyon Merkezi ile Brisa Akademi işbirliğiyle hayata geçirdiği bu gelişim ve mentorluk programı kapsamında 11 Brisalı mentor 11 Girişimci ile buluştu.

Müşteri görüşmeleri ve iletişim stratejileri konusunda kendini geliştirmek isteyen startuplara yönelik tasarlanan Startup Pitch Perfect programı kapsamında girişimcilere 50 saatin üstünde mentorluk seansı ile Brisa Akademi desteğiyle; Hikaye Anlatıcılığı, Müşteri Memnuniyeti, İkna ve Pazarlık Becerileri üzerine online eğitimler verdi. Kasım 2020'de başlayıp Şubat 2021'de sona eren program boyunca girişimciler daha önce başarıya ulaşmış girişimcilerin deneyimlerini dinleme ve "Startup iş birliklerinde karşılıklı hukuki koruma" konusundaki webinara katılma fırsatı da buldular.

Programın final gününde, girişimciler Brisa çalışanlarına sunum yaptı. Sunumları bir girişimci gözüyle dinleyen Brisalılar, yatırıma değer gördükleri projelere oy verdi. En çok sanal yatırımı alan proje Patika Robotics olurken, izleyicilerin kalbini kazanan girişim ise Xena Vision oldu.



Brisa CIO'su Tekin Gülşen, Brisa'nın startuplara bakışı ve Startup Pitch Perfect Programı ile ilgili şunları söyledi: "Brisa olarak startup dostu bir firmayız. Startup iş birlikleri ile hem yeni girişimcilere fırsat vererek Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminin gelişmesine katkıda bulunuyoruz hem de bunu bize farklı bakış açıları ve yetkinlikler getiren bir fırsat olarak görüyoruz. Startup taramaları ve Yolculuğun Öncüleri açık çağrı platformumuzla gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla her sene 150 yeni girişimciyi iş birimlerimizle tanıştırıyoruz. Startup Pitch Perfect Programı da bu anlayışın bir sonucu olarak ortaya çıktı. Viveka İnkübasyon Merkezi ile başlattığımız program ile Brisa Akademi eğitim yetkinliğimizi ve İnovasyon ekiplerimizin startup'larla yaptıkları iş birliklerinden edindikleri deneyimi ekosistemdeki girişimcilere aktarmayı hedefledik. İç yetkinliklerimizi girişimcilere aktararak aslında sektörde mevcut bilgi birikiminin devridaimini de sağlıyoruz. Bu programı ayrıca Brisa ekiplerimizin mentorluk ve iş birliği yetkinliklerini geliştirdiği için de önemli buluyoruz. Girişimcilerle iş birliklerimiz devam edecek."



Brisa CIO'su Tekin Gülşen

İnci Akü Yeni Nesil Ürünlerini Tanıttı

İNCİ Akü, binek ve hafif ticari araç segmentinde pazara getirdiği teknolojik yeniliklerin ardından şimdi de ağır vasıta segmentine yön vermeye hazırlanıyor. İnci Holding ve GS Yuasa iştiraki İnci GS Yuasa'nın öncü markası İnci Akü, ağır vasıta araçlar için A sınıfı teknolojiyle tasarladığı, A kalite yeni ürünleri EFB Pantera, Maxim A Gorilla ve yenilenen Formul A Taurus'u, 8 Nisan günü gerçekleştirdiği dijital lansman toplantısı ile ana bayi temsilcilerine tanıttı.



Lansmanda yaptığı konuşmada sektördeki gelişmeleri ve İnci Akü'nün teknoloji alanındaki çalışmalarını katılımcılara aktaran İnci GS Yuasa İcra Kurulu Direktörü Cihan Elbirlik, "En güvenilen enerji depolama şirketi olma vizyonuyla çıktığımız bu yolda yenilikçi bakış açımız, daha iyisi için bitmeyen enerjimiz ve paydaşlarımızla olan sinerjimizi daima ileriye taşımaya gayret ediyoruz. Ar-Ge merkezimizde gerçekleştirdiğimiz çalışmaların sonucunda 2019 yılında, pazara ve binek araç tüketicisine İnci Akü'nün konvansiyonel üst segmentteki yeni ürün serisi Maxim A Gorilla'yı sunduk. Geçen yıl start-stop segmentine yön veren yeni ürünümüz EFB Max Tigris ile çıtayı yükselttik ve binek aküde yılı pazar lideri olarak tamamladık" ifadelerini kullandı.

İnci GS Yuasa Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü Gökçe Yılancıoğlu Tellici, "Binek, hafif ticari ve ağır vasıta segmentlerinin toplamından oluşan akü pazarı, 2020 yılında 4 milyon civarındaydı. Pazarın yaklaşık üçte ikisini oluşturan binek & hafif ticari segmentinde, son 4 senede artarak yüzde 35'lere ulaşan, çok güçlü bir pazar payımız bulunuyor. Bugün tanıtımını gerçekleştirdiğimiz EVR teknolojisine sahip yeni nesil ürünlerimizi içine alan ağır vasıta segmentinde de hem otomotiv üreticilerinin hem de araç kullanıcılarının beklentilerine en doğru çözümleri sunarak mevcut pazar payımızı iki katına yükseltmeyi hedefliyoruz" dedi.

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Castrol'den Elektrikli Araçlara Geçişe Işık Tutan Araştırma



ELEKTRİKLİ araçlar mobilitenin yakın gelecekteki dönüşümünde ve ulaşımdan kaynaklı karbon salımının azaltılmasında anahtar rol oynayacak. Madeni yağ devi Castrol, geleceğin mobilitesinde önemli payı olacak elektrifikasyona dair çalışmalarını;ulusal ve uluslararası araştırmalara dayandırarak yürütüyor. Bu kapsamda Castrol geçen yıl sekiz ülkede3 yapılan global araştırmasına Türkiye'yi de ekleyerek Türkiye'de elektrikli araçların yaygınlaşmasına etki eden kritik faktörleri araştırdı. Hem tüketicilere hem de filo yöneticileri ve sektör profesyonellerine, elektrikli araçların yaygınlaşmasında hangi faktörlerin önemli olduğu soruldu. Çalışma bu anlamda, Türkiye'de bu ölçüde yapılmış ilk araştırmalardan biri olma özelliği taşıyor.

Castrol, araştırmanın diğer önemli bir kısmı olan filo ve otomotiv sektörü profesyonellerinin görüşleri için de Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER), Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) ve Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) ile iş birliği yaptı.

Castrol, bu araştırmayı paylaşarak, sektöre ve elektrifikasyon sürecinde sektör paydaşlarının yol haritalarına da yardımcı olmayı amaçlıyor.

Türkiye'deki tüketiciler 2025 diyor

Araştırmaya göre,Türkiye'deki tüketiciler ortalamada;benzinli bir araca kıyasla elektrikli bir araca ortalama yüzde19 daha fazla ödeyebileceklerini söylüyor. Aynı zamanda ortalama şarj süresi beklentilerini 28 dakika ve ortalama menzil beklentilerinin 406 kilometre olduğunu ifade ediyorlar. Sekiz ülkede 3yapılan araştırmada ise, tüketiciler için şarj süresi beklentisi 31 dakika ve 469 kilometre menzil olarak ifade edilmişti.

Castrol'ün global araştırmasın da önemli teknolojik gelişmelere rağmen, tüketiciler; elektrikli araçların pahalı olduğuna, şarj edilmesinin uzun sürdüğüne ve kısa menzile sahip olduğuna inanıyor. Buna rağmen Türkiye'de tüketicilerin yüzde 58'i ortalamada 2025 yılında elektrikli araç almaya olumlu bakıyor2. Bu tüketicilerin yüzde 68'i ise elektrikli araçları önümüzdeki 5 yıl içinde alabileceklerini düşünüyor.

Aracın fiyatı, tüketicilerin elektrikli araca geçişinde ilk sıradaki kritik faktör. Tüketicilerde araç fiyatı kritik faktör sıralamasında yüzde 31, filo yöneticilerinde yüzde 48 ile ilk sırada ve otomotiv sektörü profesyonellerinde yüzde 27 oranıyla ikinci sırada yer alıyor. Araç fiyatı global araştırmada da tüketiciler için yüzde 38 ile ilk sırada yer alıyor.

Sektör profesyonelleri için ilk kritik faktör yüzde 31 oranıyla menzil.Ortalama menzil beklentisi sektör profesyonellerinde, tüketici beklentisinin üzerinde 508 km olarak ifade ediliyor.

Marka ve model önemli

Türkiye'deki tüketiciler, elektrikli araç sahipliğinde yüzde 21 ile en önemli ikinci faktörün aracın marka ve modeli olduğunu düşünüyor. Oysa global tüketiciler için bu oran yalnızca yüzde 4.

Türkiye'de tüketicilerin yüzde 68'i, AVM'ler, benzin istasyonları, bakım ve onarım servisleri gibi alanlarda sürüş alışkanlıklarını destekleyen uygun şarj altyapısından emin olması durumunda elektrikli araç satın almayı düşünebileceklerini belirtiyor. Türkiye'deki sektör profesyonelleri ve filo yöneticileri de şarj altyapısının elektrikli araçların yaygınlaşmasını etkileyen ilk üç sıradaki faktörlerden olduğunu ifade ediyor. Sektör profesyonelleri ayrıca, elektrikli araçların yaygınlaşmasında hibe ve teşviklerle beraber; araç üreticilerinin yeterli bütçeler ayırmasının önemli faktörlerden biri olarak ön sıraya koyuyor. Filo yöneticilerinin yarısı, yüzde 30 civarında teşvik veya vergi muafiyeti olması halinde filosuna elektrikli araçlar katabileceğini söylüyor.





Continental'den Filolara Conti360° Çözümleri

CONTINENTAL, filo sektörüne yönelik hizmetlerini Conti360° Çözümleri altında birleştirerek gelecek odaklı dijitalleşmeyi ve sürdürülebilirliği daha da ön plana çıkarıyor. Şirket bu yeniden yapılandırma sayesinde artan dijitalleşme, veriye dayalı yönetim ve maliyet baskısı ile şekillenen pazarda değişen müşteri ihtiyaçlarına yanıt verecek. Hizmetlerin stratejik olarak birleştirilmesi, taşımacılık sanayinin lojistik sektöründe artan sürdürülebilirlik ihtiyacını başarıyla karşılamasına da yardımcı olacak. Vision 2030 stratejik programı kapsamında Lojistik 4.0'ın temel öğelerinden biri olan 'önleyici bakıma' odaklanan Continental, giderek daha fazla veri odaklı hizmetler kullanıyor.

Bir paket olarak sunulacak olan Conti360° Çözümleri; Conti Connect ve Conti Pressure Check gibi dijital çözümlerin yanı sıra Conti Tread kaplama ürünleri ve karkas yönetimini içeren Conti Life Cycle hizmetlerinden oluşuyor.

Continental Filo Faaliyetleri EMEA Bölgesi (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Müdürü Ralf Benack, "Conti360° Çözümlerimizde Conti Life Cycle konseptine daha güçlü bir şekilde odaklanarak, filo faaliyetlerinde daha fazla sürdürülebilirliği öne çıkarmayı hedefliyoruz. Conti360° Çözümleri, filo sektöründe sürdürülebilirlik konusunda bizi güvenilir iş ortağı yapıyor" dedi.

Continental, filo sektörüne yönelik hizmetlerini Conti360° Çözümleri altında birleştirdi.

2050 Misyonu yüzde 100 sürdürülebilir üretilen malzemeler

Continental, halen çok sayıda filo müşterisine Conti360° Çözümleri başlığı altında kilometre bazlı teklifler ve geniş bir lastik hizmetleri yelpazesi sunuyor. Ayrıca, şirketin sensörler ve yazılımlar aracılığıyla durumlarını sürekli olarak izlediği akıllı lastikleri var. Continental, seçkin filo müşterilerine lastik, sensör, telemetri verileri, algoritma ve bulut bağlantıları ile katma değer yaratmaya devam ediyor. Benack, "Bu sayede gelecekte tam zamanında lastik bakımı ve değişimi yapılmasını sağlamaya yardımcı akıllı, dijital çözümler ortaya çıktı. Bu, müşterilerin filolarının güvenlik seviyesini ve verimliliğini önemli ölçüde artırırken maliyetleri düşürmelerine olanak tanıyor.

Continental, yeni teknolojilerin, alternatif malzemelerin ve çevreyle uyumlu üretim süreçlerinin araştırılması ve geliştirilmesine dönük sistematik bir yatırım programı yürütüyor. Amacımız, müşterilerimize üretim, kullanım döngüsü ve sırt kaplaması esnasında daha enerji verimli ve çevreye karşı daha duyarlı geleceğin lastiğini sunmak. 2050 yılına kadar lastik üretiminde kademeli olarak yüzde 100 sürdürülebilir üretilen malzemelere geçmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu.

ABB ve Amazon'dan Dijital Çözüm Ortaklığı

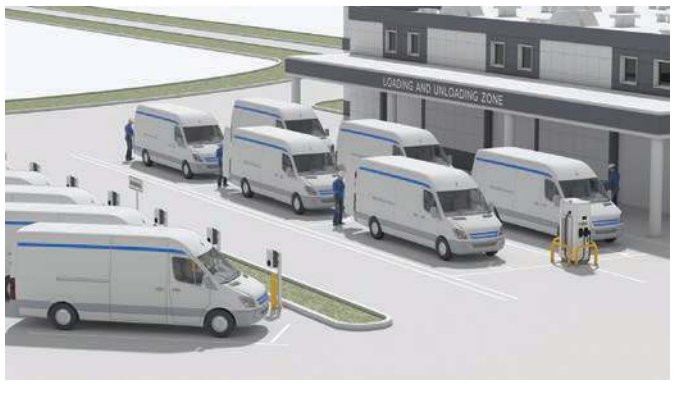
ABB'NİN enerji yönetimi, şarj teknolojisi ve e-mobilite çözümlerine ilişkin kapsamlı deneyimini AWS'nin benzersiz bulut teknolojileri ve yazılım uzmanlığı portföyüyle birleştirecek. 2021'in ikinci yarısında piyasaya sürülmesi planlanan yeni platform, tek görüntülü bir platformda kişiye özel kullanıcı deneyimi sunacak. Ev şarj noktasından filo veri panosuna kadar, Ev filo yönetimini daha verimli hale getirecek ve güvenilirliği en üst düzeye çıkaracaktır.

ABB'nin eMobility Bölümü Başkanı Frank Muehlon "ABB ve AWS, eMobility'nin toplumu dönüştürme potansiyeli konusunda benzer bir vizyonu paylaşıyor. Projede birlikte olan tarafların uzmanlığı, Ev filo yönetimini daha basit ve daha erişilebilir hale getirme ortak hedefini destekliyor. Bu yeni çözüm, kesintisiz kullanıcı deneyimi sağlamak için Ev donanımını ve yazılımını tek bir ekosisteme entegre ederek elektrikli mobilite dünyasında dEvrim yaratacak. Birlikte çalışarak, bu geçiş sürecinde operatörlere güven veren elektrikli filo araçlarının kullanımını artırabileceğimizden eminiz. "

ABB ve Amazon Web Hizmetleri (AWS), arasında gerçekleşen işbirliği, nakliye filolarının elektrifikasyonunu hızlandırarak, dünya çapındaki operatörlerin tamamen elektrikleşme sürecinde yüzde 100 iş sürekliliğini korumalarına yardımcı olacak.

Günümüzde çoğu filo operatörü üçüncü taraf şarj yönetimi yazılımını tercih ediyor. Bu, sınırlı işlEvsellik ve Ev modelleri yelpazesine ve geniş şarj altyapısına göre özelleştirme yeteneği sunuyor. Şarj teknolojisinin gelişmeye dEvam ettiği hız artıyor ve bunun sonucunda ihtiyaç duyulan uyarlamalar maliyetli olabiliyor ve çok fazla kaynak gerektirebiliyor. Bu nedenle, filo operatörleri, tak ve çalıştır yapmalarını sağlayan, yönetimi kolay şarj donanımı ile birlikte ölçeklenebilir, güvenli ve kolayca uyarlanmış gelişmiş yazılım çözümleri arıyor.

ABB Berlin'de elektrikli araç filolarının atışını desteklemek ve sağlamak üzere, tüm araç OEM'leri tarafından kullanılabilecek filo operatörleri için özel, ölçeklenebilir ve uygun maliyetli teknolojiler geliştirecek yapıyı yarattı. AWS ile birlikte çalışan bu yeni girişim, tüm araç türleri ve şarj altyapısı ile çalışacak şekilde birlikte çalışabilir filo yönetimi çözümünü tasarlayacak. Makine öğrenimi ve analitiği kullanarak, şarj planlama ve gerçek zamanlı izleme dahil olmak üzere, araç sağlığı ve servisine yönelik içgörüler ve eylemlerin yanı sıra günün saatine, hava durumuna ve kullanım modellerine göre Ev rota optimizasyonu dahil olmak üzere ilgi çekici bir dizi özellik içerecek.



Hager Group Elektrikli Araç Şarj İstasyonları İle Enerji Tasarrufuna Yön Verecek

KARBON salınımını minimum düzeye indiren elektrikli araçlar, çevresel sürdürülebilirlik için önemli rol oynuyor. Elektrikli araçlara gösterilen ilgi, temiz çevre endişesi ve doğaya saygı nedeniyle gün geçtikçe artıyor. Dünya genelindeki 24 üretim tesisi ile 136 ülkede ticari faaliyet gösteren Hager Group, elektrikli araç şarj istasyonları ve mikro şebeke yatırımları ile enerji verimliliği için harekete geçti.

Hager'in elektrikli şarj istasyonları ile gerek bireysel kullanım, gerek ise ticari kullanım için araç sarj sistemleri hizmeti sunduğunu belirten Hager Group Türkiye Genel Müdürü İlker İşgör, yatırımlar hakkında şu bilgileri verdi: "Elektrikli araçlar artık hayatımızda varlığını iyiden iyiye hissettirmeye başlıyor. Hager Group olarak, bu artan talep ve ihtiyacı oldukça yakından gözlemledik. Globalde elektrikli araçlara artan ilgi ile birlikte şebekelere normalden fazla yük bineceğinden, elektrik sistemlerini, enerji depolama çözümleri ile elektrik şebekelerini yormadan ve hatta yenilenebilir enerji ile elde edilen elektrik enerjisinin kullanımını sağlayan bir çözüm geliştirdik" dedi.



Enerji verimliliği konusunda Hager'in çok ciddi yatırımlarının olduğuna dikkat çeken İşgör, "Yakın gelecekte yükselen trend, e-mobilite yani elektrikli araçlar konusunda olacak. Hager olarak, şarj istasyonları yatırımlarının yanında, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen enerjinin sürekliliğini sağlamak adına enerji depolama alanında çözümler geliştiriyoruz. Böylece insanları sadece şebekeden gelen enerji ile yetinmesinin önüne geçip yenilenebilir enerjinin depolanmasını, araçların verimli şarj olmasını ve yüksek enerji masraflarından kurtulmasına teşvik ediyoruz. Aynı zamanda şebekedeki bütün tüketicilerin anlık ya da geçmiş verilerini enerji izleme yazılımları ile kullanıcıya sunarak konutların ve işletmelerin enerji verimliliği durumunu öğrenmesini, bununla ilgili nasıl bir tasarruf yapabileceğine dair öneriler sağlıyoruz."

Türkiye'de özellikle elektrikli araçlar ve e-mobilite konusunda gidilecek önemli bir yolun olduğunu söyleyen İşgör, "Ancak ülkemizdeki birçok bölgede mevcut enerji altyapısı elektrikli araçların enerji ihtiyacını karşılayacak durumda değil. Avrupa'da elektrikli araçlara çok ciddi bir ilgi var. Bugün bir Fransız ya da Alman TV kanalını açtığınızda 10 reklamdan 5'inin elektrikli araçlar üzerine olduğunu görüyoruz. AB'de birçok belediye ile elektrikli şarj altyapısı alanında çalışmalar yapıldı. Toplu otoparkların yüzde 15-20'si elektrikli araçlara ayrılmış durumda. Önümüzdeki süreçte Türkiye de bu konuda ilerleyecek. Son açıklanan ekonomi reform paketinde Elektrik Enerjisi Depolama Tesisleri ve Elektrikli araç şarj altyapısı maddelerini eylem planı olarak görmek hepimiz için sevindirici bir gelişme oldu. Elektrikli araçlar yollara çıktıklarında mevcut altyapının oluşacak talebi karşılayamadığını söyleyebiliriz. Hager olarak biz bu ihtiyacı uzun zamandır görmekteyiz. Bu sebeple mikro şebekelere odaklandık" diye konuştu.

EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

Messe München

BEYOND EXPECTATIONS



10-12 Kasım 2021
İstanbul

» www.logitrans.istanbul

logitrans TURKEY

international transport logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

KOSGEB

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

Iveco Teslimatlarına Aralıksız Devam Ediyor

IVECO İzmir yetkilici satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından Eknak Uluslararası Nakliyat'a 6 adet S-WAY AS440S48 T/P çekici teslim ederken, Aktrans Taşımacılık'a satışı gerçekleştirilen 10 adet X WAY'in son 5 adeti teslim edildi.

Eknak Uluslararası Nakliyat filosunu 6 adet S-WAY AS440S48 T/P çekici ile güçlendirdi. Eknak 2020 yılı içerisinde başladığı çekici yatırımlarını 2021 yılında da sürdürerek toplamda 2 adedi geçen sene olmak üzere 8 adet Iveco S-WAY 480 beygir çekiciyi filosuna kattı.

Eknak garajında gerçekleşen törene Eknak yönetim kurulu üyesi Özgün Kapçı, Iveco bölge satış müdürü Cenk Demir, Meyeks satış müdürü Osman Bayram ve Meyeks satış yöneticisi Başar Yılmaz katıldı.



Teslimat töreninde söz alan Eknak yönetim kurulu üyesi Özgün Kapçı şunları söyledi; " Iveco ile uzun yıllar öncesinde çalışmaya başlamamıza rağmen son dönemlerdeki yatırımlarımızda çalışma şansımız olmamıştı. Yeni S-WAY model çekiciler ile birlikte aracı bizden önce satın alan kullanıcılarından aldığımız referanslar, markaya olan yakınlığımız ve İzmir'deki yeni yapılanma nedeniyle 8 adetlik yatırımımızda tercihimiz Iveco'dan yana oldu. İlk 2 adet aracımızı 2020 yılı içerisinde filomuza kattık. Araçları bir süre kullandıktan sonra 6 adetlik yeni yatırımımızda da tercihimizi Iveco olarak verdik. Hem şirketimize hem de iş ortağımız Iveco'ya yatırımlarımızın hayırlı olmasını dileriz" dedi.

Meyeks Satış Müdürü Osman Bayram ise, " Eknak Uluslararası Nakliyat İzmir bölgesinin en güzide firmalarından biri olup bizim için çok değerlidir. Kendileriyle çalışmaktan çok memnunuz. Umarım uzun yıllar da çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Iveco İzmir yetkilici satıcısı ve servisi Meyeks Otomotiv tarafından Aktrans Taşımacılık'a satışı gerçekleştirilen 10 adet X WAY'in son 5 adetinin teslimatı gerçekleştirildi.

Törene Aktrans Taşımacılık firma sahibi Bektaş Akbörü, Meyeks genel müdürü Orhan Genel ve Meyeks satış müdürü Osman Bayram katıldı.

Aktrans Taşımacılık firma sahibi Bektaş Akbörü şunları söyledi: "Iveco X-Way çekiciler zorlu şartlarda çalışmak üzere dizayn edildiğinden dolayı tercih sebebimiz oldu. Araçları kullandıkça gerek üstün performans gerekse işimize göre uygun yakıt tüketimi ile ne kadar doğru karar verdiğimizi bir defa daha anladık. Umarım bu işbirliğimiz uzun yıllar sürecektir" dedi.

Orhan Genel ise, X WAY'lerde 7.7 mm kalınlıkta şasi, çelik tampon seçeneği ve alışılagelmiş off road araçlara göre daha az bakım maliyetlerine sahip olduğunu söyledi.



Volvo FH460 ile Filolara Güç Kattı

VOLVO Trucks, Öz Bilal Lojistik'e 6 adet Volvo FH460 çekici satışı gerçekleştirirken, Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık'a 4 adet Volvo FH460 ve 1 adet Volvo FH540 olmak üzere 5 adet Volvo Trucks çekici teslim etti.

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü yürüttüğü Volvo Trucks, Türkiye'den AB ülkelerine frigorifik taşımacılık yapan Öz Bilal Lojistik'e 6 adet Volvo FH460 çekici satışı gerçekleştirdi. Dayanıklılık, güvenlik ve yakıt verimliliği ile öne çıkan Volvo FH460'lar ile Öz Bilal Lojistik'in filosundaki Volvo Trucks markalı araç sayısı 20 oldu.

AB ülkelerine ilaç, sebze, çiçek ve dondurulmuş gıda taşımacılığı yapan Öz Bilal Lojistik, filosunu 6 adet Volvo FH460 kamyon ile genişletti. Teslimatı yapılan 6 adet Volvo FH460 kamyonlar ile Öz Bilal Lojistik'in 25 araçlık filosundaki Volvo Trucks markalı araç sayısı 20'ye ulaştı.



Öz Bilal Lojistik şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Şemsettin Bulun, Volvo Trucks ile olan uzun soluklu iş birliklerine vurgu yaparak şunları söyledi: "Her zaman bir aile olarak gördüğümüz Volvo Trucks markası ve Temsa İş Makinaları ile ilerlemek gücümüze güç katıyor. Volvo Trucks araçlarının kalitesini ve performansını zaten biliyoruz. Buna ek olarak markanın, finansmandan araç bakımına her ihtiyacımızda yanımızda olması bizim için çok değerli" dedi.

Öz Bilal Lojistik, Volvo FH460'ı çevre dostu olduğu kadar yakıt verimliliğini de sağlayan Euro6 Step-D yönetmeliğine ve emisyon standartlarına uygun olması sebebiyle tercih ettiklerinin de altını çizdi.

Volvo FH460 araçlarda bulunan I-Shift şanzıman ve yakıt odaklı uzun yol taşımacılığına uygun yazılım, uyarlanabilir hız sabitleyicisi, acil frenleme sistemi, önden çarpışma önleyici ikaz sistemi, şerit takip ve değiştirme desteği gibi artırılmış güvenlik donanımları da güvenlik, konfor ve kazanç beklentisi olan her firma gibi Öz Bilal Lojistik'in de kararında etkili oldu. Öz Bilal Lojistik, 6 adet Volvo FH460 çekicilerinin satın alımlarını Volvo Finansal Hizmetler'in (VFS Finansman A.Ş) finansman desteğiyle gerçekleştirdi.

Volvo Trucks, Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık'a 4 adet Volvo FH460 ve 1 adet Volvo FH540 olmak üzere 5 adet Volvo Trucks çekici teslimatı gerçekleştirdi.

Avrupa, Balkan Ülkeleri, Irak, İran, Türkiye Cumhuriyeti Ülkeleri, Gürcistan ve Azerbaycan gibi bir çok ülkeye frigorifik taşımacılık hizmeti veren, kurulduğu günden itibaren müşteri taleplerine en hızlı ve güvenilir şekilde cevap veren bir lojistik şirketi olarak faaliyetlerini yürüten Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık, taşıdığı ürünlerin önemi ve hassasiyeti nedeniyle filosunu gerekli donanıma sahip çekiciler ile genişletiyor. Volvo Finansal Hizmetler'in (VFS Finansman A.Ş) finansman desteğiyle 4 adet Volvo FH460 ve 1 adet Volvo FH540 olmak üzere 5 adet Volvo Trucks çekici satın alan Güleç Transport'un, bu teslimatla birlikte filosunda toplamda 10 adet Volvo Trucks çekicisi bulunuyor.

Volvo Trucks çekicileri özellikle yakıt verimliliği, performansı ve dayanıklılığı sebebiyle tercih ettiklerini belirten Güleç Transport Uluslararası Taşımacılık şirketinin firma ortağı Ahmet Can Volvo Trucks kalitesine vurgu yaparak: "Markanın Avrupa hattındaki satış sonrası hizmetlerinin kalitesi, araçların yakıt tüketiminin düşük olması ve özel olarak sunulan finansman çözümleri alım konusunda karar vermemizi sağladı" şeklinde konuştu.



KargoHaber taşımacılık-lojistik

ABONE FORMU

abone formu

Aylık olarak yayınlanan, taşımacılık ve lojistik dergisi KargoHaber, sektördeki gelişmeleri aboneleriyle sıcağı sıcağına paylaşıyor. KargoHaber'in yeni abonesi olarak siz de bu ayrıcalığı hakettiniz. KargoHaber, bundan böyle abone formunda belirttiğiniz adrese düzenli olarak ulaşacak...

ABONELİK BİLGİLERİ Tarih:...../...../.....

Firma Adı: .....
İlgili Kişinin Adı-Soyadı: ..... Ünvanı: .....
Adres: .....
..... Tel: ..... Faks: .....
Vergi Dairesi ve Numarası: ..... İmza: .....

ÖDEME ŞEKLİ Abonelik Bedeli 150 TL'dir.

☐ Nakit Olarak, Aysberg Basın Yayın Ltd. Şti.'ne
☐ Akbank Mecidiyeköy Şubesi, 30993 No.lu hesaba

Ödemeyi yaptığınız banka dekontunu, bu formu da eksiksiz doldurarak fakslamak suretiyle bize ulaştırdığınız andan itibaren aboneliğiniz başlayacak.



KargoHaber'e abone olanlar şimdi daha şanslı!

Abone olan herkese Aysberg tarafından hazırlanan Taşımacılık Rehberi

Tel: +90.212 217 49 59 Faks: +90.212 211 62 77 Web: www.aysberg.com • www.kargohaber.com E-mail: abone@aysberg.com

KargoHaber taşımacılık-lojistik

Filolar Tırsan İle Genişlemeye Devam Ediyor

Ars-Pet Lojistik, yeni yatırımı ile filosunu 110 Adet Tırsan araç ile büyüttü. Ceran Nakliyat ise 40 adetlik Multi Ride teslimatı ile filosunu genişletirken, Ebam Uluslararası Nakliyat 40 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride Treyler ile filosunu güçlendirdi.



EGE firmalarından Ars-Pet Lojistik, 110 Adetlik yeni yatırımı ile Tırsan araçlarından oluşan filosunu 440 araca yükseltti.

Tırsan'ın, uzun dönemli iş ortağı Ars-Pet Lojistik firmasının İzmir'de bulunan merkez ofisinde gerçekleştirdiği teslimat törenine; firma sahipleri Aslan Savaşan, Cem Savaşan, Ars-Pet Lojistik Genel Koordinatörü Can Erbak ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan firma sahiplerinden Aslan Savaşan; "Tırsan ile yıllardır devam ettirdiğimiz güçlü iş birliğinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Tırsan araçları ile hem yurt içi hem yurt dışı müşterilerimize en iyi hizmetleri sunarak, sektörümüzü ileriye taşımaktan dolayı gururluyuz. Tırsan, operasyonlarımızın esnekliğini destekler şekilde tasarlanmış, en kaliteli ve sağlam şekilde üretilen araçları ile vazgeçilmez tek iş ortağımız. Filomuzda şu anda bulunan 330 adet Tırsan aracımızın performansından çok memnunuz, yeni yatırımımızla filomuzu 440 araca büyüttük. Tırsan araçlarının, sağlamlığının yanı sıra düşük işletme maliyeti ve yüksek ikinci el değeri de firmamız için büyük avantaj. Ayrıca Tırsan, sahip olduğu en geniş servis ağı ile firmamızın tüm operasyonlarını her zaman tam desteklıyor" dedi.



Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, "Ars-Pet Lojistik ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı gururluyuz. Uzun yıllardır karşılıklı güvene dayanan nakliye sektörünü ileriye taşıyacak çalışmaları beraber yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye'nin güvenilir lideri Tırsan olarak, ödüllü Ar-Ge merkezimizde müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda son teknoloji ürünler geliştiriyoruz. Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracımız da en ince ayrıntısına kadar müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için dizayn edilmiş ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahip, bu sayede müşterimiz operasyonlarını daha kolay ve hızlı şekilde gerçekleştirerek zamandan da tasarruf edebilecektir" açıklamalarında bulundu.

Tırsan, iş ortağı Ceran Nakliyat'a yaptığı 40 adet Multi Ride teslimatı ile firmanın filosunu 140 adete yükseltti.

Tırsan, Ceran Nakliyat'ın İzmir'de bulunan genel merkez binasında gerçekleşen teslimat törenine; Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran; "Tırsan'ın sektörümüz ve ülkemiz adına en gurur verici başarılarındandır. Ayrıca Tırsan, gerek ileri teknoloji ile donatılmış ürünleri, gerekse sahip olduğu yurt içi ve yurt dışındaki geniş servis ağının yanı sıra düşük işletme maliyeti ve yüksek ikinci el değeri de firmamız için büyük avantaj. Ayrıca Tırsan, sahip olduğu en geniş servis ağı ile firmamızın tüm operasyonlarını her zaman tam desteklıyor" dedi.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, "Ars-Pet Lojistik ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı gururluyuz. Uzun yıllardır karşılıklı güvene dayanan nakliye sektörünü ileriye taşıyacak çalışmaları beraber yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye'nin güvenilir lideri Tırsan olarak, ödüllü Ar-Ge merkezimizde müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda son teknoloji ürünler geliştiriyoruz. Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracımız da en ince ayrıntısına kadar müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için dizayn edilmiş ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahip, bu sayede müşterimiz operasyonlarını daha kolay ve hızlı şekilde gerçekleştirerek zamandan da tasarruf edebilecektir" açıklamalarında bulundu.

Tırsan, iş ortağı Ceran Nakliyat'a yaptığı 40 adet Multi Ride teslimatı ile firmanın filosunu 140 adete yükseltti.

Tırsan, Ceran Nakliyat'ın İzmir'de bulunan genel merkez binasında gerçekleşen teslimat törenine; Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Ceran Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Ceran; "Tırsan'ın sektörümüz ve ülkemiz adına en gurur verici başarılarındandır. Ayrıca Tırsan, gerek ileri teknoloji ile donatılmış ürünleri, gerekse sahip olduğu yurt içi ve yurt dışındaki geniş servis ağının yanı sıra düşük işletme maliyetleri ve yüksek ikinci el değeri de firmamız için büyük avantaj. Ayrıca Tırsan, sahip olduğu en geniş servis ağı ile firmamızın tüm operasyonlarını her zaman tam desteklıyor" dedi.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, "Ars-Pet Lojistik ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı gururluyuz. Uzun yıllardır karşılıklı güvene dayanan nakliye sektörünü ileriye taşıyacak çalışmaları beraber yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye'nin güvenilir lideri Tırsan olarak, ödüllü Ar-Ge merkezimizde müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda son teknoloji ürünler geliştiriyoruz. Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracımız da en ince ayrıntısına kadar müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için dizayn edilmiş ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahip, bu sayede müşterimiz operasyonlarını daha kolay ve hızlı şekilde gerçekleştirerek zamandan da tasarruf edebilecektir" açıklamalarında bulundu.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç da teslimat töreninde bir konuşma yaparak, "Uzun yıllardır Ceran Nakliyat ile çalışmaktan çok memnunuz, ürünlerimizle ve vermiş olduğumuz hizmetlerimizle iş ortağımızın her durumda ve koşulda yanındayız. Ceran Nakliyat'a teslimatını gerçekleştirmiş olduğumuz Tırsan Perdeli Multi Ride araçları, 1.000 - 1.070 mm arasındaki 5. teker yüksekliğine sahip farklı çekicilerde de kullanılabilmektedir. Ceran Nakliyat ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizi daha uzun yıllar devam ettireceğimize inancımız tam" dedi.

Tırsan, uluslararası nakliye firmalarından Ebam Uluslararası Nakliyat'a 40 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride Treyler teslim etti.

Tırsan, Ebam Uluslararası Nakliyat firmasının İzmir'de bulunan merkez ofisinde gerçekleştirdiği teslimat törenine; Ebam Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Mutlubaş, Operasyon Müdürü Hakkı Çalmaz, İdari İşler Müdürü Alican Mutlubaş ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Ebam Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Mutlubaş, "Uzun yıllardır, gerek tecrübemiz gerekse deneyimimizle firmamızın ihtiyaç duyduğu her şeyi Tırsan ile eksiksiz tamamlamanın memnuniyetini yaşıyoruz. Tırsan araçları, kataforez kaplı şasisi, kullanıcı dostu tasarımı ve yüksek kaliteden üretilen malzemeleri ile filomuza pratik ve uzun ömürlü kullanım avantajı sağlıyor. Filomuzu yine Tırsan araçlarıyla güçlendirmekten ve 300 adede yükseltmekten memnunuz" dedi.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında; 'Teslimatını yaptığımız Tırsan Multi Ride araçlarımız çekici ayırt etmeden bütün çekici tipleri ile kullanılabilmektedir. Aracın sahip olduğu bu özellik ile müşterimiz operasyonlarında esneklik sağlayabilecektir. Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracının sahip olduğu bu özellik, iş ortağımıza tüm operasyonlarında çok daha kolay, hızlı ve verimli şekilde çalışma imkanı sunacaktır" dedi.

Mercedes-Benz'den Batman Belediyesi'ne 7 Adet Actros

BATMAN Belediyesi, Devlet Malzeme Ofisi üzerinden satın aldığı 7 adet Mercedes-Benz Actros 1832L temizlik hizmetleri kamyonunu Batman Belediyesi Makine İkmal Müdürlüğü sahasında yapılan teslim töreniyle hizmete aldı.



Batman Belediyesi Makine İkmal Müdürlüğü sahasında yapılan teslim törenine Batman Valisi Hulusi Şahin, Batman Belediyesi Başkan Yardımcıları ve Belediye Birim Müdürleri katıldı.

Batman Valisi Hulusi Şahin törende yaptığı konuşmada;"Araçları belediyemizin mali yapısını güçlendirmek ve hizmet kalitesini arttırmaya yönelik yoğun faaliyetler kapsamında satın aldık. Daha önce ağırlıkla kiralama yoluyla sağladığımız temizlik hizmetlerini yeni satın aldığımız yüksek teknoloji araçlarla daha etkin ve düşük maliyetlerle gerçekleştireceğiz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Bülent Tarhan, konu hakkında şunları belirtti: "Batman Belediyesi'nin filosuna eklediği Actros 1832L araçlarımız kamu hizmetleri ve temizlik sektörü için özel olarak tasarlandı. Alçak kabin tasarımı, şoförün geniş görüş açısı ve yüksek yük taşıma kapasitesiyle Actros 1832L'yi temizlik sektörünün en modern ve güvenli araçlarından biri olarak tanımlayabiliriz. Başta Batman Valisi Hulusi Şahin olmak üzere, bu alımın gerçekleşmesinde emeği olan tüm belediye yönetimi ve çalışanlarına, satış operasyonunda görev alan arkadaşlarımıza, Mercedes-Benz onaylı üst yapıcılarımız Karba ve Erdemli'nin değerli yöneticilerine teşekkür ediyor, belediyemizin hizmetlerinde fark yaratacak araçları hayırlı günlerde kullanmalarını diliyorum" dedi.

Filolar Otokar Sultan İle Büyüyor

YILIN ilk üç ayında turizm, öğrenci, personel taşımacılığı için önemli sayıda teslimat gerçekleştiren Otokar, İzmir Bölgesi'nin de tercihi oldu. Bölgede turizm ve personel taşımacılığı yapan 5 şirket, filosunu Otokar Sultan ile genişletti.

Otokar, yüksek yolcu kapasitesi, motor gücü, zengin aksesuarları ve üstün güvenlik özellikleriyle göz dolduran Sultan otobüsleri ile turizm ve servis taşımacılığında ilk tercih olmayı sürdürüyor. Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında büyük ilgi gören Sultan, İzmir Bölgesi'ndeki varlığını artırdı.

Personel ve servis taşımacılığında modern çizgisi, dinamik tasarımı ve ferah iç yapısıyla hem sürücüsüne hem de yolcusuna üst düzey konfor vadeden Sultan, Özikizler Turizm, Uşaklıoğlu Turizm, Aktaş Taşımacılık, Adnan Kahveci Taşımacılık, Erdal Tur'un da tercihi oldu. Her türlü yol koşulunda üstün performans sağlayan ve Euro 6 çevreci motorunun yanı sıra düşük işletme giderleriyle her zaman kazanç vadeden 7 aracın teslimatı, Otokar İzmir Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.





Araçların teslimat törenleri Özikizler Turizm sahibi Hüseyin Bür, Uşaklıoğlu Turizm sahibi Murat Uşaklıoğlu, Aktaş Taşımacılık yetkilisi Şevki Aktaş, Adnan Kahveci Taşımacılık sahibi Adnan Kahveci ve Erdal Tur sahibi Erdal Cerşit'in katılımıyla gerçekleşti.

UND Tüm Sınır Kapılarında Temsilcilik Açacak



ULUSLARARASI Nakliyeciler Derneği (UND), Kapıkule, Gürbulak ve Habur'da bulunan sınır gümrük temsilcilerine ek olarak İpsala, Hamzabeyli, Sarp, Dilucu ve Aktaş'ta da temsilcilik açacak.

UND Yönetim Kurulundan yapılan açıklamada, pandemi şartlarında çıkan anlık problemlerde her an sektörün yanında olabilmek için bugüne kadar UND Kapıkule Temsilciliğinden destek verilen diğer Trakya Bölge Gümrükleri olan İpsala ve Hamzabeyli Sınır Gümrükleri ile UND Trabzon'dan destek verilen Sarp sınır kapısına yeni temsilcilikler açılacağı belirtildi.

Aynı şekilde Sarp kapısına alternatif olan Aktaş ve Gürbulak kapılarına alternatif olan Dilucu kapısında artmakta olan geçiş sayıları doğrultusunda yeni temsilcilikler açılacak.

Ayrıca, ülkemiz sanayi ve lojistik sektörünün yoğunlaştığı Ankara, Bolu, İzmir, Mersin, Trabzon'da yer alan UND Temsilciliklerine ilaveten Bursa, Gaziantep, Kayseri ve Konya'da yeni UND Temsilciliklerini açılacak.

UND Yönetim Kurulundan yapılan açıklamada; "Sektörümüz incelendiğinde İzmir Bölgesi ile Mardin Bölgesinin, Trabzon Bölgesi ile Bolu Bölgesindeki nakliyecilerin ihtiyaçları çok farklı olduğu görülecektir. Üyelerimizin yerel ihtiyaçları için hızlı ve yerel çözümler bulmak çok büyük önem taşıyor. Bu amaçla sektöre yakın olmak ihtiyaçlarını anlık tespit ve analiz ederek hızlı çözümler sunmak için taşımacılarımızın yoğun olduğu şehirlerde artık çok daha hızlı ulaşılabilir olunacaktır" dedi.

UND KDV İadesi İptali İçin Avusturya'ya Dava Açıyor

UND; Avusturya'nın Türk araçlarına akaryakıt alımlarında KDV iadesi uygulamasını kaldırmış olmasının ayrımcı bir uygulama olarak Gümrük Birliği Anlaşmasının Temel İlkelerine ve 19 Ekim 2017 tarihli Avrupa Adalet Divanı (ABAD) kararına aykırı olduğunu dile getirerek, dava açacağını duyurdu.

Ülkemizden Avrupa'ya taşımacılık yapan araçlarımız güzergâh üzerinde uygun bir ülke olması sebebiyle Avusturya'dan yakıt ihtiyaçlarını karşılamakta ve doğal olarak da ödedikleri KDV'yi daha sonra iade olarak almaktaydılar. Ancak Avusturya Hükümeti 14 Ocak 2021 tarihi itibariyle yabancı araçlara KDV iadesi ödenmesi uygulamasını sonlandırdı. Bu karar, Türk araçları için sefer başına 200 Avro ilave maliyet demek oluyor.

Avrupa Adalet Divanı, UND'nin "Macaristan'ın Türk araçlarından almakta olduğu 400 Avro ücretin Gümrük Birliği Anlaşmasına aykırı olduğuna ilişkin" açtığı davada UND'yi haklı bulmuş ve kararında "Türkiye ile AB arasında Gümrük vergisi veya Gümrük vergisi ile eş etkili vergilerin yasaklandığını" belirterek, TIR'ların geçişinden satılan malın maliyetine yansıyabilecek 1 Avro bile ilave ücret alınamayacağını hükme bağlamıştı.



