İKİ ÖNEMLİ MAKALE... BOLAT VE URALOĞLU EKOVİTRİN İÇİN KALEME ALDI



TİCARET BAKANI BOLAT:

TÜRKİYE'NİN KÜRESEL LOJİSTİK KONUMU



ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI URALOĞLU:

GÜVEN ADASI TÜRKİYE


# Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

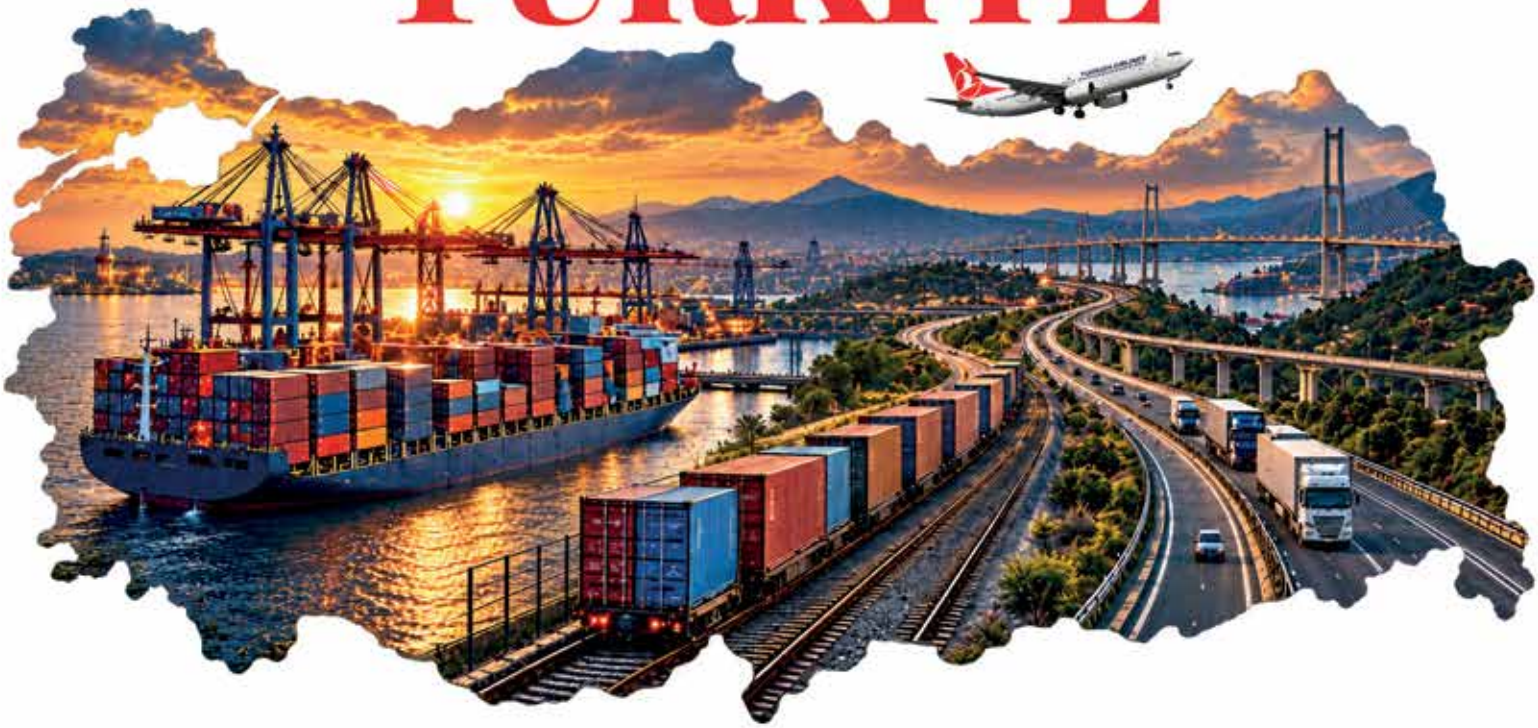
26 YAŞINDA

Fiyatı: 200 TL

ISSN 1302-4710-5

www.ekovitrin.com KASIM 2026 SAYI 323


# KÜRESEL LOJİSTİKTE CAZİBE MERKEZİ TÜRKİYE



COP31

ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAKANI MURAT KURUM

DÜNYANIN GÖZÜ ANTALYA'DA



TDT

13. ZİRVESİ

"DİLDE, FİKİRDE, İŞTE BİRLİK"



# Türkiye'nin lojistik Gücü:

## Coğrafi avantajdan küresel rekabetçiliğe



ANALİZ: **HARUN REŞİT TIĞLI**

Tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği, maliyet baskılarının arttığı ve hızın rekabette belirleyici olduğu yeni dönemde Türkiye'nin lojistik potansiyeli; altyapı, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve çok modlu taşımacılıkla güç kazanıyor.



Küresel ticarette rekabet artık yalnızca üretim kapasitesi, ürün kalitesi veya fiyat üzerinden şekillenmiyor. Bir ürünün hangi sürede, hangi maliyetle ve ne kadar güvenilir biçimde teslim edildiği de şirketlerin uluslararası pazarlardaki konumunu belirliyor. Bu dönüşüm, lojistiği destekleyici bir hizmet olmaktan çıkararak ülkelerin ekonomik rekabet gücünün temel unsurlarından biri hâline getiriyor. Avrupa, Asya ve Orta Doğu arasındaki ticaret yollarının kesişiminde bulunan Türkiye, coğrafi konumu sayesinde önemli bir lojistik avantaja sahip. Ancak bu avantajın kalıcı ekonomik değere dönüşmesi; ulaşım altyapısının etkin kullanılmasına, gümrük süreçlerinin hızlandırılmasına, lojistik hizmetlerin niteliğinin yükseltilmesine ve uluslararası taşımacılık ağlarıyla daha güçlü bütünleşmeye bağlı.

## COĞRAFİ KONUM TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL

Türkiye'nin Avrupa pazarlarına yakınlığı, Asya ile bağlantıları, limanları, karayolu taşımacılık ağı ve gelişen demiryolu bağlantıları, ülkeyi bölgesel bir lojistik merkez olma hedefi açısından öne çıkarıyor. Özellikle tedarik zincirlerini çeşitlendirmek isteyen şirketler için Türkiye, farklı pazarlara erişim sağlayabilecek alternatif bir operasyon üssü niteliği taşıyor. Bununla birlikte, transit geçiş noktası olmakla yüksek katma değerli lojistik merkezine dönüşmek arasında önemli bir fark bulunuyor. Kalıcı rekabet avantajı için yüklerin yalnızca Türkiye üzerinden geçmesi değil; depolanması, ayrıştırılması, işlenmesi, yeniden dağıtılması ve katma değerli hizmetlerle desteklenmesi gerekiyor. Gümrük işlemlerinin öngörülebilirliği, sınır kapılarındaki bekleme süreleri, taşıma maliyetleri ve farklı ulaşım türleri arasındaki entegrasyon da bu dönüşümün belirleyici unsurları arasında yer alıyor. Lojistik performansında gelişim alanları Dünya Bankası'nın 2023 Lojistik Performans Endeksi'nde Türkiye, 139 ülke arasında 38'inci sırada bulunuyor. Endeks; gümrük işlemlerinin etkinliği, ulaştırma altyapısı, uluslararası sevkiyat organizasyonu, lojistik hizmetlerin kalitesi, gönderilerin izlenebilirliği ve zamanında teslimat gibi ölçütleri değerlendiriyor. Bu sıralama, Türkiye'nin uluslararası lojistik sisteminde önemli bir konuma sahip olduğunu gösterirken daha üst sıralara çıkmak için geliştirilmesi gereken alanlara da işaret ediyor. Özellikle lojistik maliyetlerinin azaltılması, taşıma sürelerinin daha öngörülebilir hâle getirilmesi ve operasyonel verimliliğin artırılması, sektörün rekabet gücü açısından kritik önem taşıyor. Şirketlerin kendi performanslarını yalnızca taşıma fiyatıyla değil; teslimat güvenilirliği, hasar oranları, kapasite kullanımı ve müşteri memnuniyeti gibi göstergelerle de ölçmesi gerekiyor.



**PARSİYEL TAŞIMACILIK FARKLI MÜŞTERİLERE AİT YÜKLERİN AYNI ARAÇ İÇERİSİNDE BİRLEŞTİRİLEREK TAŞINMASI ESASINA DAYANIR. ÖZELLİKLE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER İÇİN MALİYET AVANTAJI SAĞLAYAN BU SİSTEM, LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE ÖNEMLİ BİR VERİMLİLİK YARATMAKTADIR.**

## ÇOK MODLU TAŞIMACILIK STRATEJİK ÖNEM KAZANIYOR

Karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolunun birbirini tamamlayacak şekilde kullanıldığı çok modlu taşımacılık, lojistik sektörünün dönüşümünde öne çıkan başlıklardan biri. Taşımaların uygun güzergâhlarda farklı ulaşım türleriyle birleştirilmesi, maliyet ve zaman yönetimine katkı sağlayabilir. Bunun için limanların, demiryolu terminallerinin, depoların ve

**TAŞIMALARIN UYGUN GÜZERGÂHLARDA FARKLI ULAŞIM TÜRLERİYLE BİRLEŞTİRİLMESİ, MALİYET VE ZAMAN YÖNETİMİNE KATKI SAĞLAYABİLİR. BUNUN İÇİN LİMANLARIN, DEMİRYOLU TERMİNALLERİNİN, DEPOLARIN VE LOJİSTİK MERKEZLERİN ETKİN BAĞLANTILARLA ÇALIŞMASI GEREKİYOR.**

lojistik merkezlerin etkin bağlantılarla çalışması gerekiyor. Orta Koridor gibi uluslararası güzergâhlar da Türkiye'nin Avrasya ticaretindeki rolünü güçlendirme potansiyeli taşıyor. Ancak bu potansiyelin gerçekleşmesi; sınır geçişlerinin kolaylaştırılması, ülkeler arasında mevzuat uyumunun geliştirilmesi, kapasite sürekliliğinin sağlanması ve taşımacılık süreçlerinin koordinasyonuyla mümkün olabilir.

### DİJİTALLEŞME ARTIK TERCİH DEĞİL, REKABET KOŞULU

Lojistikte dijital dönüşüm, yalnızca araçların konumunu takip etmekten ibaret değil. Gerçek zamanlı veri paylaşımı, yapay zekâ destekli rota planlaması, depo otomasyonu, elektronik belge yönetimi ve talep tahmin sistemleri, operasyonların bütününü etkiliyor. Dijital sistemlerini etkin kullanan işletmeler; araç ve depo kapasitesini daha verimli planlayabiliyor, gecikme risklerini daha erken belirleyebiliyor ve müşterilerine daha şeffaf hizmet sunabiliyor. Özellikle KOBİ ölçeğindeki lojistik işletmelerinin dijital teknolojilere erişiminin kolaylaştırılması, sektör genelinde verimlilik artışı açısından önem taşıyor. Bunun yanında veri güvenliği, sistemler arası entegrasyon ve nitelikli insan kaynağı ihtiyacı da göz ardı edilmemeli.

Sürdürülebilirlik ve maliyet dengesi

Karbon emisyonlarının azaltılması, enerji verimliliği ve çevresel performans, uluslararası lojistikte giderek daha fazla önem kazanıyor. Elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlar, enerji verimli depolar, yüklerin birleştirilmesi ve demiryolu taşımacılığının uygun alanlarda yaygınlaştırılması bu dönüşümün araçları arasında bulunuyor. Ancak sürdürülebilirlik yatırımlarının başarısı, çevresel hedeflerle ekonomik uygulanabilirliğin birlikte değerlendirilmesine bağlı. Finansmana erişim, altyapı yatırımları ve teknolojik dönüşüm maliyetleri, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından dikkatle yönetilmesi gereken başlıklar.

### LOGİTRANS: SEKTÖRÜN ORTAK GÜNDEMİ İÇİN BULUŞMA NOKTASI

11-13 Kasım 2026 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek 19. Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı, sektör temsilcilerinin yeni iş bağlantıları kurması, hizmetlerini tanıtması ve değişen lojistik ihtiyaçlarını değerlendirmesi açısından önemli bir buluşma zemini sunuyor. Fuarın önemi yalnızca ticari görüşmelerle sınırlı değil. Taşımacılık şirketlerinden liman işletmelerine, depolama hizmeti sağlayıcılarından teknoloji firmalarına kadar farklı paydaşların bir araya gelmesi, sektörün ortak sorunlarının ve çözüm olanaklarının tartışılmasına da katkı sağlayabilir. Sonuç olarak Türkiye'nin lojistikte küresel bir merkez olma hedefi, coğrafi avantajın ötesinde bir dönüşümü gerektiriyor. Güçlü altyapı, öngörülebilir süreçler, dijital yetkinlik, nitelikli insan kaynağı ve sürdürülebilir taşımacılık politikaları birlikte ilerlediğinde Türkiye, yalnızca malların geçtiği bir güzergâh değil, uluslararası ticarete katma değer üreten bir lojistik merkez olma iddiasını da güçlendirebilir.

Kaynaklar: T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Lojistik Performans Endeksi verileri; Dünya Bankası, Logistics Performance Index 2023; Logitrans 2026 resmî fuar bilgileri.



# "LOJİSTİKTE HEDEFİMİZ SADECE BUGÜNÜ DEĞİL YARINI DA İNŞA ETMEK"

LOJİDER BAŞKANI VE KEYLİNE LOJİSTİK KURUCUSU DR. KAYIHAN ÖZDEMİR TURAN, "LOJİDER OLARAK TEMEL HEDEFLERİMİZDEN BİRİ, DERNEĞİMİZİN ULUSLARARASI PROJELERDEN VE ETKİNLİKLERDEN HABERDAR OLMASI. LOJİSTİKTE HEDEFİMİZ SADECE BUGÜNÜ DEĞİL YARINI DA İNŞA ETMEK" DEDİ.

LojiDer YK Başkanı ve KeyLine Lojistik Hizmetler Ltd. Şti. kurucusu Dr. Kayıhan Özdemir Turan, lojistik sektörünün geleceğine ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Turan; LojiDer'in üç yıllık yapılanma sürecini, ulusal ve uluslararası iş birliklerini, TAPA ile yürütülen çalışmaları, üniversitelerle gerçekleştirilen projeleri ve sektörün çözüm bekleyen temel sorunlarını anlattı.
Turan, "LojiDer'in üyeleri, lojistik sektörünün farklı hizmet alanlarında faaliyet gösteren Kurumsal firmalardan oluşuyor. Yetki belgesine sahip olarak hizmet sağlayan firmalar başta taşımacılık olmak üzere, gümrüklü ve serbest depolama hizmeti, katma değerli hizmetler (paketleme, etiketleme, barkolama vb.), terminal hizmetleri (muayene, ekspertiz, gözetim, emniyete alma, baglama, fumigasyon), sipariş ve stok yönetimi, sigorta ve gümrükleme alanlarında faaliyet gösteriyor. Ülkemizin yedi bölgesi 33 ilinde üyemiz bulunuyor" dedi.

## "BİZ BİRBİRİMİZİN RAKİBİ DEĞİLİZ"

Turan; "Sivil toplum kuruluşları arasında iş birliğinin önemine de vurgu yapıyorsunuz. Bu konuda nasıl bir yaklaşımınız var?" sorusuna, "Biz birbirimizin rakibi değiliz. Ortak çıkarlarımız doğrultusunda hareket etmemiz gerekiyor. Ayrıştırıcı değil, birleştirici olmaya çalışıyoruz. LojiDer olarak üyelerimizi bir araya getiren organizasyonlara önem veriyoruz. Diğer derneklerle de ilişkilerimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzde faaliyet gösteren derneklerimizin YK Başkanlarını ve YK üyelerini misafir ettiğimiz bir etkinliğe ev sahipliği yaptık. Bunu takip eden sürede diğer STK yönetimlerimiz benzer etkinlikler gerçekleştirdi. Eminim ki bundan sonra başka kuruluşlarımız da aynı anlayışla iş birliklerimizi geliştirmeye yönelik adımlar atacaktır. Bence bu çok değerli. Çünkü sektörün gelişmesi, ancak meslektaşlarımızın bir araya gelmesi ve sektör problemlerimizin çözümü için ortak akıl oluşturmasıyla mümkün" cevabını verdi.



**DR. KAYIHAN ÖZDEMİR TURAN,** "AYRIŞTIRICI DEĞİL, BİRLEŞTİRİCİ OLMAYA ÇALIŞIYORUZ. LOJİDER OLARAK YÖNETİM KURULU ÜYELERİMİZİ BİR ARAYA GETİREN ORGANİZASYONLARA ÖNEM VERİYORUZ" DEDİ.

## "AMACIMIZ ÜLKEMİZİ ULUSLARARASI ALANDA DAHA GÜÇLÜ TEMSİL ETMEK"

LojiDer'in uluslararası çalışmalarından da söz eden Turan, "LojiDer olarak temel hedeflerimizden biri, derneğimizin uluslararası projelerden ve etkinliklerde yer alması; yurt dışındaki organizasyonlarda ülkemizin tanıtımına katkı sağlaması ve üyelerimizin karşılaştıkları problemlerin çözümüne elimizden geldiğince destek olmasıdır. Bu kapsamda uluslararası kuruluşlarla ilişkilerimizi geliştiriyoruz. Türk Devletleri Teşkilatı ile ilişkilerimiz devam ediyor. Avrupa Ekonomik Komisyonu bünyesindeki çalışma gruplarında aktif olarak yer alıyoruz. Global ilişkilerimiz kapsamında farklı ülkelerde gerçekleştirilen etkinliklerde yer alıyoruz" açıklamasını yaptı.

## TAPA İŞ BİRLİĞİ LOJİSTİK SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ BİR KATMA DEĞER

TAPA ile yürütülen çalışmaları değerlendiren Turan, "değerli malların taşınmasına yönelik uluslararası standartlar ve kriterler paralelinde sertifikasyon süreçleri bulunuyor. Türkiye'de bu sertifikalara sahip firmalarımız çok az sayıda. Söz konusu belgelerin sertifikasyon süreçleri yurt dışındaki kuruluşlar üzerinden yüksek maliyetlerle gerçekleştirebiliyor. LojiDer'in TAPA üyeliğinin ardından üyelerimizden çok önemli geri dönüşler almaya başladık. TAPA sertifikasına sahip firmalar arasında, belirli güzergâhlarda güvenilir tedarikçi arayan kuruluşların bize ulaşması, üyelerimiz açısından önemli bir katma değer oluşturuyor. Bizim hedefimiz, bu tür uluslararası standartların Türkiye'de daha ulaşılabilir hale gelmesine katkı sağlamak. Bu konuda bazı girişimlerimizi belirli bir noktaya kadar getirdik. Önümüzdeki dönemde sonuçlandırarak üyelerimiz ve sektörümüz ile paylaşacağız.

## "SEKTÖRÜMÜZÜN İNSAN KAYNAĞI ÇOK ÖNEMLİ"

Eğitim konusunun LojiDer'in öncelikli hedefleri arasında yer aldığına vurgu yapan Turan "ülkemizde bugün itibarı ile 20 üniversitemiz ile iş birliği yapan ilk ve tek STK olan LojiDer'in markalı ders uygulamaları bu sene itibarı ile başladı. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile yapılan iş birliği kapsamında Tematik Lise projemiz çok yakın bir sürede hayata geçirilecek" dedi.

# Türkiye lojistikte yeni bir rekabet dönemine giriyor



**Bilgehan ENGİN**
Utikad Başkanı

Dünya ticaretinde dengelerin yeniden şekillendiği bir dönemden geçiyoruz. Ülkeler artık yalnızca üretim kapasiteleriyle değil, ürünlerini uluslararası pazarlara ne kadar hızlı, güvenilir ve sürdürülebilir şekilde ulaştırabildikleriyle de rekabet ediyor. Bu değişim, lojistik sektörünün ekonomik büyümedeki rolünü daha da güçlendirirken Türkiye için önemli fırsatları beraberinde getiriyor.

UTİKAD olarak yayımladığımız Lojistik Sektörü Raporu 2025, sektörümüzün mevcut durumunu rakamlarla ortaya koyarken geleceğe yönelik önceliklerimizi belirlememize de katkı sağlıyor. Raporumuzdaki veriler, Türkiye'nin lojistikte güçlü bir altyapıya sahip olduğunu ancak bu gücü daha yüksek katma değere dönüştürmek için atılması gereken adımlar bulunduğunu gösteriyor.

2025 yılında dünya mal ve ticari hizmet ticareti yüzde 8 artışla 34,89 trilyon dolara ulaşırken Türkiye'nin dış ticaret hacmi 638,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde taşımacılık hizmetleri ihracatımızın yüzde 3,5 artarak 42,6 milyar dolara ulaşması, sektörümüzün ülkemize sağladığı döviz girdisinin ve ekonomik katkının önemli bir göstergesi oldu.

Taşıma türlerinin dış ticaretimizdeki dağılımı da üzerinde durmamız gereken bir tablo sunuyor. 2025 yılında dış ticaretimizin değer bazında yüzde 58,92'si denizyolu, yüzde 26,4'ü karayolu, yüzde 13,79'u havayolu ve yalnızca yüzde 0,89'u demiryolu üzerinden gerçekleştirildi. Özellikle demiryolunun düşük payı, önümüzdeki yıllarda geliştirmemiz gereken alanlardan birine işaret ediyor.

Denizyolu taşımacılığında limanlarımızda elleçlenen yük miktarının 553,3 milyon tona, konteyner hacminin yaklaşık 14 milyon TEU'ya ulaşması önemli bir gelişme. Havayolu kargo trafiğinin 2,2 milyon tonu aşması da Türkiye'nin uluslararası taşımacılıktaki kapasitesini ortaya koyuyor. Ancak bizim için asıl mesele, bu kapasitenin farklı taşıma türleri arasında kesintisiz çalışan bir sisteme dönüşmesi.

Bugün Orta Koridor, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı ve Kalkınma Yolu gibi projeleri bu bakış açısıyla değerlendirmeliyiz. Türkiye'nin coğrafi avantajını kalıcı bir rekabet üstünlüğüne dönüştürmek istiyorsak sınır geçişlerini hızlandırmalı, liman ve demiryolu bağlantılarını geliştirmeli, transit taşımacılıkta öngörülebilirliği artırmalıyız. Çünkü uluslararası ticarette yük sahipleri açısından maliyet kadar teslimat süresinin güvenilirliği de belirleyici hale geldi.

Diğer taraftan dijitalleşme ve sürdürülebilirlik artık geleceğe bırakılabilecek konular değil. Avrupa Birliği'nin çevresel düzenlemeleri, emisyon azaltım hedefleri ve dijital veri paylaşımına yönelik gelişmeler, lojistik firmalarımızın iş yapış biçimlerini doğrudan etkiliyor. Özellikle KOBİ ölçeğindeki işletmelerimizin bu dönüşüme uyum sağlamasını kolaylaştıracak destek mekanizmalarını önemsiyoruz.

Sektörümüzün gündemindeki sürücü vizeleri, sınır kapılarındaki beklemeler ve nitelikli iş gücü ihtiyacı da çözüm bekleyen yapısal konular arasında bulunuyor. Bu sorunların giderilmesi, mevcut altyapı yatırımlarından elde edeceğimiz verimi artıracaktır.

UTİKAD olarak 40. yılımızda da önceliğimiz, sektörümüzün uluslararası rekabet gücünü artıracak somut çözümler üretmek. Türkiye'nin lojistikteki geleceğinin yalnızca daha fazla yük taşımaktan değil, daha verimli, bağlantılı ve yüksek katma değerli hizmetler sunmaktan geçtiğine inanıyoruz.

> ***“Sektörümüzün gündemindeki sürücü vizeleri, sınır kapılarındaki beklemeler ve nitelikli iş gücü ihtiyacı çözüm bekleyen yapısal konular arasında bulunuyor.***

# Türkiye Lojistik Sektörü



**Prof.Dr.Mehmet TANYAŞ**
Maltepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölüm Başkanı
Lojistik Derneği (LODER) Başkanı

Türkiye lojistik sektörü, yalnızca malların bir noktadan diğerine taşınmasını sağlayan bir hizmet alanı değil; sanayinin rekabet gücünü, ihracatın sürdürülebilirliğini ve ülkenin uluslararası ticaretteki konumunu belirleyen stratejik bir sektördür. Avrupa ile Asya arasında, Karadeniz ve Akdeniz havzalarının kavşak noktasında bulunan Türkiye, dört ana taşıma modunu kullanabilen coğrafi konumuyla önemli bir lojistik merkez olma potansiyeline sahiptir. Ancak bu potansiyelin ekonomik değere dönüşmesi için pazar büyüklüğünün yanı sıra verimlilik, kârlılık ve uluslararası rekabet gücüne de odaklanılması gerekmektedir. Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye lojistik ve taşımacılık sektörünün pazar büyüklüğü 2024 yılında yaklaşık 100 milyar dolar olarak değerlendirilmiş, sektörün küresel lojistik hizmet ihracatından aldığı pay yaklaşık %2,5 olarak açıklanmıştır. Türkiye, lojistik ve taşımacılık hizmetleri ihracatında dünyada 11. sırada yer almıştır. Bu göstergeler, sektörün ülke ekonomisi açısından taşıdığı önemi ortaya koymaktadır. [1]
2025 yılı gerçekleşmeleri de büyümenin devam ettiğini göstermektedir. Türkiye ekonomisi yıllık bazda %3,7 büyürken lojistik ve taşımacılık hizmetleri ihracatı 42,6 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin toplam uluslararası hizmet ihracatı aynı dönemde %6,5 artarak 124,9 milyar dolara yükselmiştir. Türkiye limanlarında elleçlenen yük miktarı %4 artışla 553,3 milyon tona, konteyner trafiği ise %3,5 artışla yaklaşık 14 milyon TEU'ya yükselmiştir [2][3]. Aliağa, Kocaeli ve İskenderun bölge liman başkanlıklarının idari sınırlarındaki tesislerde gerçekleşmiştir.

Konteyner bazında ise zirveyi Ambarlı Bölge Liman Başkanlığı çekmiştir. Sıvı Dökme Yük: 169,7 milyon ton (%4,6 artış) ile en büyük paya sahiptir. Katı Dökme Yük: 160,9 milyon ton (%5,7 artış), Konteynerli Yük: 144,3 milyon ton (%0,7 artış), Genel Kargo: 65,8 milyon ton (%6 artış), Ro-Ro (Tekerlekli Araç): Hacimsel olarak 12 milyon ton ağırlığa ulaşırken, yıl boyunca hatlarda 2,97 milyon araç taşınmıştır.
Bu veriler, sektörün ihracat gelirlerinde artış yaşandığını göstermektedir. Bununla birlikte dolar bazındaki artış, tek başına reel büyüme veya kârlılık artışı olarak yorumlanmamalıdır. Ayrıca 2026 yılı henüz tamamlanmadığından, bu yıl için kesin yıllık ciro ve büyüme oranı vermek mümkün değildir. Türkiye'nin uluslararası konumu yalnızca pazar büyüklüğüyle değil, küresel tedarik zincirlerine sağladığı bağlantıyla da değerlendirilmelidir. Ticaret Bakanlığının açıkladığı yaklaşık 100 milyar dolarlık pazar büyüklüğü ve dünya lojistik hizmet ihracatında 11'incilik sıralaması, Türkiye'nin güçlü bir oyuncu olduğunu göstermektedir. [1]
Bununla birlikte, dünya genelinde kullanılan lojistik pazar büyüklüğü hesaplamaları aynı kapsamı içermemektedir. Taşımacılık, depolama, kargo, gümrükleme, tedarik zinciri yönetimi ve lojistik teknolojilerinin kapsama dâhil edilmesine göre sonuçlar değişebilmektedir. Bu nedenle Türkiye'nin küresel sıralaması, karşılaştırılan göstergenin tanımı belirtilerek kullanılmalıdır.
Dünya Bankasının 2025 Lojistik Performans Göstergeleri 2.0 yaklaşımı da önemli bir değişime işaret etmektedir. Ülkelerin performansı, yalnızca algı ve anketlerle değil; sevkiyatların bağlantılılığı, hızı ve güvenilirliği gibi operasyonel verilerle değerlendirilmektedir. Türkiye açısından bundan çıkarılacak sonuç açıktır: Coğrafi konum tek başına yeterli değildir; sınır geçişleri, liman bağlantıları, demiryolu altyapısı ve teslimat güvenilirliği birlikte geliştirilmelidir. [4]
TürkiLojistik sektörü, mal ihracatını mümkün kılmasının yanında doğrudan döviz kazandıran bir hizmet ihracatçısıdır. Türkiye'nin lojistik ve taşımacılık hizmetleri ihracatı 2024 yılında 41,1 milyar dolar, 2025 yılında ise 42,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2025 değeri, Türkiye'nin 124,9 milyar dolarlık toplam hizmet ihracatının yaklaşık %34,1'ine karşılık gelmektedir. [2]

Türkiye lojistik sektörünün seçilmiş göstergeleri

| Gösterge | 2025 |
|---|---|
| Lojistik ve taşımacılık hizmet ihracatı | **42,6 milyar $** |
| Türkiye ekonomisinin büyümesi | **%3,7** |
| Limanlarda elleçlenen yük | **553,3 milyon ton** |
| Limanlarda konteyner elleçleme | **14 milyon TEU** |
| Toplam mal ihracatı | **273,4 milyar $** |
| Toplam dış ticaret hacmi | **638,9 milyar $** |

Türkiye Lojistik Performans İndeksi-2025 (LPI 2.0) Temel Göstergeler

| No. | Taşıma modu | Temel gösterge | TC veri (2024) | Açıklama |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Deniz** | Deniz taşımacılığında bağlantılı olunan ülke sayısı | **64** | Doğrudan hat taşımacılığı hizmetleriyle erişilebilen ülke sayısı |
| 2 | **Deniz** | İthalat konteyneri limanda bekleme süresi | **6,9 gün** | Konteynerin gemiden boşaltılmasından limandan ayrılmasına kadar geçen süre (gün) |
| 3 | **Hava** | Hava kargo bağlantısı bulunan ülke sayısı | **126** | Doğrudan hava kargo bağlantılarıyla erişilebilen ülke sayısı |
| 4 | **Hava** | Hava kargosu ithalat bekleme süresi | **3,1 gün** | Yükün teslim alınmaya hazır olduğu andan gümrük işlemlerinin tamamlanıp havalimanından çıkışına kadar geçen süre (gün) |
| 5 | **Posta** | B2B posta bağlantısı bulunan ülke sayısı | **114** | İşletmeler arası doğrudan uluslararası posta bağlantısı bulunan ülke sayısı |
| 6 | **Posta** | B2B posta teslimat süresi | **9,7 gün** | Uluslararası posta gönderisinin ülkeye girişinden ilk teslimat girişimine veya nihai teslimata kadar geçen süre (gün) |

Bu gelirler; uluslararası karayolu taşımacılığı, denizyolu ve havayolu taşımacılığı, transit taşımalar, depolama ve diğer lojistik hizmetlerden elde edilmektedir. Ayrıca etkin lojistik hizmetleri, sanayi ürünlerinin teslimat süresini ve maliyetini düşürerek mal ihracatına dolaylı katkı sağlamaktadır.

Türkiye'nin dış ticaretinde denizyolu değer bazında %58,92 payla ilk sırada yer alırken karayolunun payı %26,4, havayolunun payı %13,79 ve demiryolunun payı %0,89 olmuştur. Bu dağılım, demiryolu ve çok modlu taşımacılıkta gelişme alanının büyüklüğünü de ortaya koymaktadır. [3] Sektörün öncelikli sorunları arasında artan işletme maliyetleri, finansmana erişim, sürücü ve nitelikli çalışan ihtiyacı, sınır kapılarındaki beklemeler, uluslararası geçiş belgesi kısıtları ve taşıma modları arasındaki entegrasyon eksiklikleri bulunmaktadır. Jeopolitik gerilimler ve değişen ticaret rotaları da taşıma sürelerini ve maliyetlerini öngörmeyi güçleştirmektedir.

Gelecek dönemde Türkiye'nin önünde dört temel fırsat bulunmaktadır: 1) Orta Koridor ve transit lojistik: Türkiye'nin Avrupa-Asya bağlantısındaki rolünün güçlendirilmesi ve uluslararası yüklerden daha fazla gelir elde edilmesi. 2) Demiryolu ve çok modlu taşımacılık: Limanların demiryolu bağlantılarının artırılması, karayoluna bağımlılığın azaltılması ve karbon emisyonlarının düşürülmesi. 3) Dijitalleşme ve yapay zekâ: Boş araç ve depo kapasitesinin eşleştirilmesi, yük birleştirme, rota optimizasyonu ve tedarik zinciri risklerinin erken tespiti. 4) Katma değerli lojistik: Soğuk zincir, e-ticaret, otomatik depolama, gümrüklü depolar ve bölgesel dağıtım merkezlerine yatırım yapılması.

Ticaret Bakanlığının 2025 yılı için 48 milyar dolar, 2028 yılı için 78 milyar dolar olarak açıkladığı hizmet ihracatı hedefleri, lojistik sektörünün büyüme beklentisini ortaya koymaktadır. Ancak bu hedeflere ulaşmak, yalnızca taşıma kapasitesini artırmakla değil; verimliliği, dijital yetkinliği, hizmet kalitesini ve uluslararası ağları geliştirmekle mümkün olacaktır. [1]

Türkiye lojistik sektörü, milyarlarca dolarlık hizmet ihracatı, büyüyen liman trafiği ve stratejik coğrafi konumuyla dünya lojistik sisteminde önemli bir yere sahiptir. Bundan sonraki aşamada temel hedef, yalnızca daha fazla yük taşımak değil, taşınan her birim yükten daha yüksek katma değer ve daha fazla döviz kazanmaktır. Bunun için kamu ve özel sektörün birlikte hareket etmesi; demiryolu ve liman bağlantılarını güçlendirmesi, sınır geçişlerini hızlandırması, dijitalleşmeyi yaygınlaştırması ve lojistik işletmelerinin finansal dayanıklılığını artırması gerekmektedir.

Türkiye'nin lojistik merkezi olma hedefi, coğrafi bir avantajdan çok daha fazlasını gerektirmektedir. Bu hedef; altyapı, teknoloji, insan kaynağı ve sürdürülebilir iş modellerinin birlikte geliştirilmesiyle gerçeğe dönüşecektir.

**Kaynaklar**

[1] T.C. Ticaret Bakanlığı, Lojistik ve Taşımacılık Sektöründe Hizmet İhracatı Hedefleri, 19 Şubat 2025.
[2] T.C. Ticaret Bakanlığı, Hizmet Ticareti İstatistikleri, 2025 verileri.
[3] UTİKAD, Lojistik Sektörü Raporu 2025, Eylül 2026.
[4] Dünya Bankası, Connecting to Compete 2025: The New Logistics Performance Indicators 2.0, 2026.

> ***“Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye lojistik ve taşımacılık sektörünün pazar büyüklüğü 2024 yılında yaklaşık 100 milyar dolar olarak değerlendirilmiş, sektörün küresel lojistik hizmet ihracatından aldığı pay yaklaşık yüzde 2,5 olarak açıklandı.***

# "DOĞRU BİLGİYE SAHİP OLMAK KADAR O BİLGİYİ DOĞRU ZAMANDA KULLANMAK DA ÖNEMLİ!"

MURHAK ULUSLARARASI NAKLİYAT'IN OPERASYON DİREKTÖRÜ ALPEREN GECE, "BİZİM İÇİN ÖNEMLİ OLAN, SAHADA ÜRETİLEN VERİNİN OPERASYONEL KARAR KALİTESİNE NE ÖLÇÜDE KATKI SAĞLADIĞIDIR. ÇÜNKÜ LOJİSTİKTE DOĞRU BİLGİYE SAHİP OLMAK KADAR, O BİLGİYİ DOĞRU ZAMANDA KULLANABİLMEK DE REKABET AVANTAJI YARATIYOR" DEDİ.

Murhak Uluslararası Nakliyat'ın Operasyon Direktörü Alperen Gece, Ekovitrin'e konuştu. Gece, "Lojistikte aynı mesafeye yapılan iki taşımanın aynı operasyon olduğu düşüncesine katılmıyoruz. Taşınan ürünün niteliği, yükleme ve boşaltma koşulları, teslimat hassasiyeti, ekipman ihtiyacı ve müşterinin üretim veya dağıtım planı, operasyonun maliyetini ve yönetim şeklini doğrudan değiştiriyor" dedi.




**ALPEREN GECE,** "BUGÜN AYLIK BİN 300'ÜN ÜZERİNDE FTL OPERASYONU YÖNETİYOR VE ORTALAMA 105 KİRALIK ARACI SÜREKLİ OLARAK OPERASYON SİSTEMİMİZ İÇERİSİNDE ÇALIŞTIRIYORUZ" DEDİ.

◆ **Lojistikte "taşımak" yeterli değil; veriyi okumak, öngörmek ve doğru kararı zamanında almak gerekiyor. Murhak'ın bugün operasyonlarında yapay zekâ, veri analitiği, rota optimizasyonu ve gerçek zamanlı takip teknolojileri hangi noktada?**

Lojistik sektöründe dijitalleşmenin değerini yalnızca kullanılan yazılımların veya teknolojik sistemlerin sayısıyla ölçmüyoruz. Bizim için asıl önemli olan, sahada üretilen verinin operasyonel karar kalitesine ne ölçüde katkı sağladığıdır. Çünkü lojistikte doğru bilgiye sahip olmak kadar, o bilgiyi doğru zamanda kullanabilmek de rekabet avantajı yaratıyor. Murhak'ın Alp Özler Lojistik Grup Şirketleri bünyesine katılmasının ardından öncelikli çalışmalarımızdan biri, grup bünyesinde kendi geliştirdiğimiz ERP altyapısının Murhak operasyonlarına entegre edilmesi oldu. Bugün araç ve sefer takibinden operasyonel maliyetlere, performans göstergelerinden finansal raporlamaya kadar birçok süreci ortak veri altyapımız üzerinden yönetebiliyoruz. Böylece operasyonun yalnızca fiziksel hareketini değil, ekonomik performansını da bütüncül şekilde değerlendirme imkânına sahibiz. Önümüzdeki dönemde Alp Özler Akademi ile birlikte geliştirmeyi planladığımız Control Tower projesini de bu yaklaşımın devamı olarak görüyoruz. Hedefimiz, yurt içi ve uluslararası operasyonlarımızdan elde edilen verileri merkezi bir yapıda değerlendirerek ekipman kullanımını, operasyonel verimliliği ve sahadaki riskleri daha etkin yönetebilmek.

◆ **Birbirinden çok farklı sektörlere hizmet veriyorsunuz. Her sektörün taşıma, teslimat, güvenlik ve zamanlama kriterleri birbirinden farklı. Murhak, "tek tip lojistik hizmet" anlayışından nasıl ayrışıyor?**

Lojistikte aynı mesafeye yapılan iki taşımanın aynı operasyon olduğu düşüncesine katılmıyoruz. Taşınan ürünün niteliği, yükleme ve boşaltma koşulları, teslimat hassasiyeti, ekipman ihtiyacı ve müşterinin üretim veya dağıtım planı, operasyonun maliyetini ve yönetim şeklini doğrudan değiştiriyor. Dolayısıyla bizim yaklaşımımız müşteriye hazır bir taşıma modeli sunmaktan ziyade, müşterinin iş modelini anlayarak buna uygun bir operasyon yapısı oluşturmak üzerine kurulu. Murhak olarak uluslararası tarafta özellikle üretici ve sanayi kuruluşlarına yönelik, Almanya, Belçika ve Hollanda ağırlıklı Batı Avrupa taşımacılığında güçlü bir operasyonel tecrübeye sahibiz. Ro-Ro, komple ve parsiyel taşımacılık modellerimizle farklı yük gruplarının ihtiyaçlarına çözümler üretiyoruz. Ekim 2025 itibarıyla başlattığımız yurt içi taşımacılık ope-




EKİM 2025 İTİBARIYLA MURHAK'TA YAPILAN YURT İÇİ TAŞIMACILIK OPERASYONLARIYLA BİRLİKTE HİZMET ALANI DAHA DA GENİŞLEDİ.

**LOJİSTİKTE GÜÇLÜ KAPASİTEYE ERİŞİMİN YALNIZCA FİNANSAL KAYNAKLA DEĞİL, BİRLİKTE ÇALIŞTIĞINIZ TAŞIYICILARIN GÜVENİNİ KAZANMAKLA MÜMKÜN OLDUĞUNU BELİRTEN ALPEREN GECE, "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE HEDEFİMİZ BU ENTEGRASYONU DEPOLAMA, PARSİYEL TAŞIMACILIK VE FARKLI UZMANLIK ALANLARIYLA DAHA DA DERİNLEŞTİRMEK" DİYE KONUŞTU.**

rasyonlarımızla birlikte hizmet alanımızı daha da genişlettik. Bugün FMCG, bitmiş gıda, ADR kapsamındaki yükler ve kargo taşımacılığı gibi farklı operasyonel gerekliliklere sahip alanlarda faaliyet gösteriyoruz. Bu çeşitlilik doğal olarak performans değerlendirme yaklaşımımıza da yansıyor.

**◆ Alp Özler Grup bünyesine katılım, Murhak açısından farklı şirketlerin bilgi ve kabiliyetlerinin aynı yapı içerisinde buluşması anlamına geliyor. Bu grup sinerjisinin müşteriye yansıyan en somut sonucu ne oldu?**

Murhak'ın Alp Özler Lojistik Grup Şirketleri bünyesine katılmasını yalnızca bir şirket satın alması veya filo büyümesi olarak değerlendirmiyoruz. Bu yatırımın temelinde, birbirini tamamlayan iki ayrı operasyonel yetkinliği aynı yapı içerisinde bir araya getirme stratejisi bulunuyordu. Alp Özler Lojistik olarak yaklaşık çeyrek asırdır Balkanlar ekseninde güçlü bir uluslararası taşımacılık tecrübesine sahiptik. Murhak ise 40 yılı aşan geçmişiyle Almanya, Belçika ve Hollanda başta olmak üzere Batı Avrupa pazarında önemli bir operasyonel birikim ve müşteri portföyü oluşturmuş köklü bir markaydı.

Satın alma sonrasında önceliğimiz Murhak'ın mevcut kurumsal ve operasyonel hafızasını koruyarak, bu yapıyı grubumuzun finansal gücü, teknoloji altyapısı ve operasyonel kabiliyetleriyle desteklemek oldu. Bu süreçte Murhak'ın araç parkına ve teknoloji altyapısına önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Grup ölçeğimizin sağladığı satın alma avantajlarını akaryakıt, bakım, sigorta ve diğer temel maliyet kalemlerine yansıttık. Ortak ERP altyapımız sayesinde operasyonel ve finansal süreçleri daha bütüncül yönetmeye başladık. Bununla birlikte, müşteriye yansıyan en somut kazanımın hizmet çeşitliliği olduğunu düşünüyorum. Murhak'ın mevcut Batı Avrupa taşımacılık kabiliyetine, Ekim 2025 itibarıyla yurt içi taşımacılık operasyonlarımızı da ekledik. Bugün aylık bin 300'ün üzerinde FTL operasyonu yönetiyor ve ortalama 105 kiralık aracı sürekli olarak operasyon sistemimiz içerisinde çalıştırıyoruz. Bu yapılanmayla birlikte daha önce yalnızca uluslararası taşımalarında hizmet verdiğimiz müşterilerimizin yurt içi nakliye ihtiyaçlarını da karşılayabilir duruma geldik. Aynı şekilde Alp Özler müşterilerinin Batı Avrupa operasyonlarını Murhak üzerinden, Murhak müşterilerinin Balkan taşımalarını ise grup bünyesindeki diğer operasyonel kabiliyetlerimizle destekleyebiliyoruz. Bir diğer önemli kazanımımız da tedarikçi ekosisteminde gerçekleşti. Alp Özler Lojistik bünyesinde yıllardır önemsediğimiz haftalık tedarikçi ödeme disiplinini Murhak'a da taşıdık. Çünkü lojistikte güçlü kapasiteye erişim yalnızca finansal kaynakla değil, birlikte çalıştığınız taşıyıcıların güvenini kazanmakla mümkündür. Önümüzdeki dönemde hedefimiz bu entegrasyonu depolama, parsiyel taşımacılık ve farklı uzmanlık alanlarıyla daha da derinleştirmek.

**◆ Beş yıl sonrasının Murhak'ını bugünden tarif etmenizi istesek; daha fazla araç ve hat sahibi olan bir lojistik şirketi mi; veriyi, yapay zekâyı, insan kaynağını ve farklı taşıma modlarını tek bir dijital ekosistemde yöneten yeni nesil bir lojistik teknoloji şirketi mi göreceğiz?**

Bizim büyümeye bakışımızda araç sayısı tek başına bir başarı göstergesi değil. Asıl değer, mevcut kapasiteyi ne kadar verimli kullandığınız ve müşterilerinize ne kadar kapsamlı çözümler sunduğunuzla ortaya çıkıyor. Murhak'ı, Alp Özler Lojistik Grup Şirketleri bünyesinde, yurt içi ve uluslararası operasyonları bir araya getiren, teknolojiyle desteklenen bütünleşik bir lojistik platform olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda depolama ve parsiyel taşımacılık hizmetlerimizi geliştirirken ADR kapsamındaki taşımalar, soğuk zincir lojistiği ve mikro dağıtım gibi uzmanlık gerektiren alanlarda da fizibilite ve iş geliştirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kendi ERP altyapımızı geliştirmek ve Alp Özler Akademi ile planladığımız Control Tower projesini hayata geçirmek de dijital dönüşüm hedefimizin önemli parçaları arasında yer alıyor. Elbette bu dönüşümün temelinde yalnızca teknoloji değil, nitelikli insan kaynağı da bulunuyor. Sürücü gelişimi, saha güvenliği ve operasyonel verimliliği uzun vadeli büyüme stratejimizin ayrılmaz unsurları olarak görüyoruz. Türkiye'nin uluslararası lojistikteki konumunu güçlendirmek için de ana taşıma koridorlarını üretim ve tüketim merkezlerine bağlayan güçlü ağlara ihtiyaç var. Murhak ve Alp Özler markalarının ortak gücüyle bu bağlantıları kuvvetlendirmeyi amaçlıyoruz. Beş yıl sonra Murhak'ı yalnızca daha fazla araca sahip bir şirket olarak değil; farklı coğrafyaları, taşıma modellerini, teknolojiyi ve insan kaynağını aynı sistem içinde etkin biçimde yöneten bir lojistik çözüm ortağı olarak görmek istiyoruz.

# Depolarda iş yapma şekillerimiz değişiyor



**Atilla YILDIZTEKİN**
Lojistik Yönetim Danışmanı

Tedarik zincirlerimizin en önemli halkası olan depolama operasyonlarını yapma şekillerimiz değişiyor. Özellikle e-Ticaretin getirdiği operasyon baskısı nedeniyle daha kısa teslimat süreleri istenmektedir. Elleçlenen kalem sayıları çeşitlenmiş ve artmıştır. Mevsimsellik ve kampanya dönemleri nedeniyle mevsimsel dalgalanmalar yaşanmaktadır. Verilen hizmetlerde hatasızlık önem kazanmıştır. Depo hacimleri büyümüş ve depo içinde yapılan işçi hareketleri yorucu, zaman kaybettirici, verimsiz hale gelmiştir. Sevk edilecek ürünler küçük ölçekli hale gelmiş, çıkış adetleri günde birkaç yüz bin adedin üzerine çıkmıştır. Bu operasyonların geleneksel metotlarda yapılma olanağı kalmamıştır. Çözüm dijitalleşme ve otomasyonda bulunmuştur.

Artan hareket artık ürünleri gözle tanıma imkanı bırakmamış ve barkod, RFID etiketleri ile takip edilmeye başlanmıştır. Depo süreçlerini takip etmek için hazırlanmış ve çok geliştirilmiş olan depo yönetim yazılımları başarı ile çalışmakta, el terminalleri ile sahadan anlık veri alınmakta, dar boğazlar ölçülebilmekte, kurum ERP si ile müşteri ERP si ile, taşımacı ERP si ile kolayca bağlantı kurulabilmektedir. Stok farklılıklarının, kayıp ürünlerin daha hızlı tespiti yapılabilmekte, siparişlerin durumu ve takibi müşteriler tarafından online görülebilmektedir. Raflara yerleştirme, raflardan toplama, önceliklerin belirlenmesi sitem tarafından planlanmaktadır. Çalışanların verimi, kapasite ve verimlilik, performansların ölçülmesi vardiya, hatta çalışan başına tespit edilmektedir. Böylece sürekli iyileşme ve sürdürebilirlik için gereken veri sağlanabilmektedir.

Büyüyen depolarda ürünler konveyörlerle taşınmakta, sorterlarla ayrıştırılmakta ve tanımlanabilmekte, ölçülmesi yapılabilmekte, kayıtları tutulmaktadır. Depoların içinde raflar insansız as/RS sistemleriyle, mekikler ile asansörlerle, doldurulmakta yine insansız sistemlerle raflardan alınıp paketleme masalarına getirilmektedir. Işıklı toplamalar, sesli ayrıştırmalar ile çalışanlar ürüne gitmemekte, ürünler çalışanların önüne getirilmektedir.

Saat başı elleçlenen ürün sayısı, aynı çalışan sayısı korunarak arttırılmakta, yanlış toplama ve sevkiyatlar engellenmekte, hacım başına elleçlenen ürün sayısı artmaktadır. Fazla mesai maliyeti azalmakta, daha az taşıma ve yürüme sağlanmakta, performans ölçülmektedir.

Çalışan maliyetlerinin artması ve yavaşlığı nedeni ile robot kullanımı da başlamıştır. Otonom mobile robotlar, otomatik yönlendirilmeli araçlar, paletleme ve palet açma robotları, Türkiye'de yerli üretilebilen, ürün raflarının paketlemeciye taşınması gibi sistemler kullanılmaktadır. Depolarda robotların çalışması, RF sistemleri ile yönlendirmesi ile çalışan sayısı azalmış hatta yer yer ışığın olmadığı adına karanlık depo dediğimiz bölümler ortaya çıkmaktadır.

Depolarda kullandığımız teknolojiler hızla değişmektedir. Her yıl yeni sistemler ortaya çıkmakta, maliyetler düşmekte, otomasyon uygulamacı firmalar çok yoğun bir iş talebi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu sistemlerin tanıtılması için depolarda otomasyon kullanımı konusunda zirveler düzenlenmekte, Otomasyon fuarları yapılmakta, ulusal ve bölgesel lojistik fuarlarına uygulamacı kuruluşlar stant açarak sistem ve ürün tanıtımı yapmaktadır.

Bu sene 11-13 Kasım 2026 tarihinde İstanbul Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezinde gerçekleşecek 19. Uluslararası Logitrans Transport, Lojistik Fuarı, sistemlerin ve ürünlerin tanıtımı için büyük bir fırsattır. Otomasyon sistemleri üreticileri, uygulamacılar bu fuarda yer almalı, fuarda stant açan veya ziyarete gelen lojistik firmalarına, üreticilere, ticaret yapan firmalara lojistiğin geleceğinde hepimizin kullanmak zorunda kalacağımız ürünleri ve sistemleri göstermelidir.

İş yapma şekillerimizin değişmektedir. Bu sistemleri tanıyıp, kullanacak olan firmalar gelecekte işlerini geliştirecek ve büyüyeceklerdir. İzlemeyen, uygulamayan firmalar da sektörden ayrılmak zorunda kalacaklardır.

Tren kalkıyor artık. İstasyonda kalmamak için biletinizi hemen alın.

> ***"Depolarda kullandığımız teknolojiler hızla değişmektedir. Her yıl yeni sistemler ortaya çıkmakta, maliyetler düşmekte.***

# Dış ticaretin rekabet gücünde lojistiğin rolü



**Dr.Hakan ÇINAR**
Dışyönder Başkanı

Dış ticarette rekabet denildiğinde ilk akla gelen başlıklar genellikle üretim maliyeti, döviz kuru, finansman, kalite ve fiyat oluyor. Oysa bugün küresel ticaretin geldiği noktada bunlara en az diğerleri kadar önemli bir başlık daha eklemek zorundayız, o da şüphesiz lojistik.

Çünkü artık bir ürünü kaliteli ve uygun maliyetle üretmek yetmiyor. O ürünü doğru zamanda, doğru pazara, öngörülebilir maliyetle ve mümkün olan en kısa sürede ulaştırabilmek gerekiyor.

Ben uzun yıllardır dış ticaretin içindeyim. Aynı zamanda bir gümrük müşaviri olarak dış ticaretin sadece ihracatçı ile ithalatçı arasındaki bir alışverişten ibaret olmadığını çok yakından görüyorum. Fabrikada başlayan süreç; nakliye, depolama, liman, gümrükleme, belge yönetimi, transit işlemleri ve nihayet teslimatla tamamlanıyor. Bu zincirin herhangi bir halkasındaki aksama, ihracatçının rekabet gücünü doğrudan etkiliyor.

Rekabet artık fabrikanın kapısında bitmiyor

Bir Türk ihracatçısının Avrupa'daki, Asya'daki veya Amerika'daki rakibiyle mücadelesi yalnızca ürün fiyatı üzerinden gerçekleşmiyor. Teslim süresi, navlun maliyeti, gümrük işlemlerinin hızı ve tedarik zincirinin güvenilirliği de satın alma kararının parçası haline geldi.

Özellikle son yıllarda Kızıldeniz'den Karadeniz'e, Süveyş'ten Hürmüz'e kadar yaşanan jeopolitik gelişmeler bize lojistiğin dış ticaret açısından ne kadar stratejik olduğunu bir kez daha gösterdi. Bir koridorun aksaması binlerce kilometrelik yeni rota, günlerce gecikme ve ciddi maliyet artışı anlamına gelebiliyor.

İşte tam da bu nedenle Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (Dışyönder) olarak lojistiği dış ticaret politikalarından ayrı değerlendirmiyoruz. İhracatı artırmak istiyorsak üretimi konuştuğumuz kadar lojistiği, gümrükleri, transit ticareti, limanları, demiryollarını ve antrepo altyapısını da konuşmak zorundayız. Türkiye'nin burada çok önemli bir avantajı var; o da şüphesiz ki coğrafya.

Ancak yıllardır söylediğim gibi, coğrafi avantaj tek başına ekonomik avantaj değildir. Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasındaki konumunu gerçek bir dış ticaret avantajına dönüştürebilmesi için lojistik altyapısını güçlendirmesi, transit ticareti kolaylaştırması, gümrük süreçlerini daha fazla dijitalleştirmesi ve intermodal taşımacılığı geliştirmesi gerekiyor.

## LOJİSTİK FUARLARINI BU NEDENLE ÖNEMSİYORUM

Lojistik sektörünün geleceğinin konuşulduğu fuarlar da bu dönüşümün önemli platformlarından biri. İstanbul'daki logitrans'tan Münih'teki transport logistic'e, Intermodal Europe'dan dünyanın farklı bölgelerinde düzenlenen lojistik organizasyonlarına kadar bu fuarlar artık sadece araçların, konteynerlerin veya depo teknolojilerinin sergilendiği yerler değil. Buralarda yeni ticaret koridorları, yapay zekâ, dijital tedarik zincirleri, otomasyon, yeşil lojistik ve alternatif taşıma modelleri konuşuluyor. Daha da önemlisi ihracatçı, lojistikçi, gümrük müşaviri, teknoloji şirketi ve uluslararası yatırımcı aynı masada buluşuyor.

Bu nedenle lojistik fuarlarını yalnızca lojistik sektörünün organizasyonları olarak görmemek gerekiyor. Bana göre bunlar aynı zamanda birer dış ticaret fuarıdır.

Türkiye'nin ihracatta daha iddialı hedeflere ulaşması için üretim gücünün yanında güçlü bir lojistik ekosisteme ihtiyacı var. Çünkü bugün dünya ticaretinde rekabet fabrikada başlıyor ama orada bitmiyor. Ürünü üreten kadar, onu dünyaya hızlı, güvenli ve rekabetçi maliyetlerle ulaştırabilen de kazanıyor.

> *"İhracatı artırmak istiyorsak üretimi konuştuğumuz kadar lojistiği, gümrükleri, transit ticareti, limanları, demiryollarını ve antrepo altyapısını da konuşmak zorundayız.*

# Fabrikalaşan depolar



**Oruç KAYA**

Depolar, artık "ürün (mal) saklama" tesisi olma rolünü çoktan geride bıraktı.

Tedarik Zincirinin çift yönlü, yukarı ve aşağı yönlü hareketinin (akışının) birleştiği "tek" yer olan depolar, sadece ürünü kabul et-raf koy-koru-araca yükle operasyonlarının değil üretimin yapıldığı tesisler oluyor. Depolar, fabrikalaşıyor (fabrika gibi oluyor).

Depolar, Tedarik Zincirinde ürün hareketinin birleştiği ve ilgili paydaşlara dağıtıldığı "tek" yerdir. Konvansiyonel ticarette veya e-ticarette ürünler, Tedarik Zinciri boyunca yukarı hareket ile tedarikçiden veya fabrikadan depoya gelir ve aşağı hareket ile depodan müşteriye (veya tüketiciye) gider ve bunun tersinde ise iadeler, müşteriden (veya tüketiciden) depoya gelir ve depodan tedarikçiye veya fabrikaya gider. Depolar, Tedarik Zincirinde ayrıca "veri" akışını birleştiği "tek" yerdir. Depolar, her durumda ortak nokta oluyor.

Mağaza, müşterinin (veya tüketicinin) mağazaya getirdiği iadeyi depoya gönderiyor veya e-ticaret müşterisi (veya tüketicisi), iadesini direkt depoya gönderiyor. Depo, bu iadeleri daha sonra ürün tedarikçilerine gönderiyor. Oysa Depolar, tedarikçilere göndermeden, iadelerin yeniden Tedarik Zincirine kazandırılmasını sağlayabilir. Depolar, bir çeşit "hafif üretim" sayılabilecek tamir sonrası iadeleri ikinci el olarak satılabilir hale getirebilir veya iadeleri geri dönüşüm için hazırlayabilir (sınıflandırma, stoklama). İadelerin böyle yönetilmesi, ayrıca olası israfları azaltabilir.

Konvansiyonel ticaret için pazara hızlı sunumu amacıyla ürünlerin mağazaya satışa hazır şekilde gönderilmesi veya eticarette müşterinin kendine özel ürün sipariş edilebilmesi ve abonelik modeli gibi yeni satış yöntemler için "hafif üretim" sayılabilecek kitting, co-packing, etiketleme, paketleme, hediye paketleme, doküman ekleme, birleştirme (bundling), hafif montaj vb. "özel" operasyonlar, depolarda yapılabilir. Birçoğu üretim hattı bitiminde yapılabilecek bu "özel" operasyonlar, depolarda çok kolaylıkla yapılabilir. Hafif montaj ve hatta 3D baskı teknolojisi, depolama (depo) ve üretim (fabrika) arasındaki sınırları iyice ortadan kaldırıyor. Depolar, 3D ile sipariş aşamasında yedek parça veya aksesuarları "üretebilir". Meraklısı, "Klasik üretim ve sonrasında tüketim süreci nasıldır? (2013)" ve "Lojistik için Allah Rahmet Eylesin ve Hakkınızı Helal Edin (2015)" yazılarımı okunabilir.

İadeleri tamir eden, yukarıdaki "özel" operasyonları yapan ve 3D ile yedek parça veya aksesuar üreten depolar, "fabrikalaşarak" fabrikalar gibi üretim de yapabilir. Depolar, sanki fabrikadaki üretim hattının devamı gibi hareket ediyor.

İadeler, müşterinin sipariş ettiği ürünler için özel operasyonlar ve 3D ile üretim, e-ticaret firmasının kendi deposunda veya e-ticaret firmasına "sipariş karşılama" hizmeti veren 3PL'lerin deposunda yapılabilir. Bu depolar, "fabrikalaşıyor" ve aynı zamanda şirketler için artık "maliyet" değil "gelir (hatta "kâr") merkezi oluyor. Fabrikalaşan depolar, Tedarik Zincirinin daha az karmaşık olmasını ve daha az zorlanmasını sağlayabilir.

İade yönetimi, sipariş edilen ürünler için özel operasyonlar ve 3D için uygun olan depolar veya buna uygun tasarlanan depolar, "fabrikaya" ve "gelir" merkezine dönüşebilir. Depolar, müşteriye ek değer (fayda) kadar pazarda farklılaşma yaratarak şirket için rekabetçi güç sağlayabilir. Bu dönüşüm, depolarda yüksek teknolojinin kullanılmasını zorunlu kılıyor ama daha önemlisi, depodaki bu yüksek teknolojiyi kullanacak olan çalışanların teknoloji okuryazar olmasıdır. Zira yukarıda bahsettiğim operasyonlar, artık depoda her şeyi bilen birkaç "eski" depocu, excel sayfaları, whatsapp veya eposta ile veri paylaşımı vb. yöntemlerle ve özellikle gerçek zamanlı veri akışı olmadan yapılamaz. Dönüşümü yapamayan depolar, "ürün saklanan" tesis olarak kalır, müşteriyi memnun edemez, rekabetçi gücünü kaybeder, zarar eder.

Dönüşümü yapan depolar, mensubu olduğu Tedarik Zincirinin en fazla değer yaratan paydaş olarak, Tedarik Zincirinin stratejisini ve taktiğini şekillendirir.

> ***"Depolar, tedarikçilere göndermeden, iadelerin yeniden Tedarik Zincirine kazandırılmasını sağlayabilir.***

# "LOJİSTİKTE REKABET GÜCÜMÜZÜ VE İHRACATI RİSKE ATIYORUZ"

YENİ ANTREPO YÖNETMELİĞİYLE GETİRİLEN YÜZDE 20 KAPALI ALAN ŞARTI, OTOMOTİV LOJİSTİĞİNİN GERÇEKLERİYLE UYUŞMUYOR. ANT LOJİSTİK YÖNETİM KURULU ÜYESİ CAN EKER, İHTİYAÇ DUYULMAYAN KAPALI ALAN YATIRIMLARI YÜZÜNDEN YENİ PROJELERİN DURDUĞUNU VE İŞLERİN KOMŞU ÜLKELERE KAYMA RİSKİNİN ORTAYA ÇIKTIĞINI SÖYLEDİ.

ANT Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Can Eker, Ekovitrin'e konuştu. Yeni antrepo yönetmeliğindeki kapalı alan zorunluluğu kendilerini doğrudan etkilediğini belirten Eker, "Operasyonumuzda ihtiyaç duymadığımız bir yapıyı inşa etmek, önemli yatırım maliyeti doğururken araç stoklama kapasitemizi de azaltıyor" diye konuştu. Eker, "Sorunun çözülememesi, Türkiye'nin transit araç ticaretini, bölgesel lojistik konumunu ve döviz kazandıran hizmetlerini olumsuz etkileyebilir" uyarısını yaptı.




ANT LOJİSTİK YÖNETİM KURULU ÜYESİ CAN EKER, "AMACIMIZ, TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ OTOMOTİV ALTYAPISINI YETERLİ LOJİSTİK KAPASİTEYLE BİRLEŞTİRMEK; DAHA FAZLA PROJE, İHRACAT VE DÖVİZ GELİRİ KAZANDIRARAK CARİ AÇIĞIN AZALTILMASINA KATKI SAĞLAMAKTIR" DEDİ.

**◆ ANT Lojistik olarak yurtdışındaki birçok markaya, güçlü bir gümrüklü antrepo altyapısıyla hizmet veriyorsunuz. Otomotiv lojistiğinin doğası gereği, bitmiş araç stoklama ve sevk süreçlerinde neden kapalı alanlar yerine tamamen açık alanlara ihtiyaç duyuluyor? Bu hizmetin operasyonel matematiğini kısaca özetleyebilir misiniz?**

ANT Lojistik olarak toplam 225 bin metrekare araç depolama alanımız bulunuyor. Bunun yaklaşık 70 bin metrekaresi gümrüklü antrepo, kalanı gümrüksüz sahalardan oluşuyor. Sahalarımız; beton zeminli, çevresi duvarlarla çevrili, araç depolamaya uygun standartlarda düzenlenmiş ve bilgi teknolojileriyle desteklenen büyük açık otoparklardır. Dünyadaki yaygın uygulamaya paralel olarak bitmiş araçları açık alanlarda depoluyoruz. Yoğun giriş, çıkış ve sevk hareketleriyle yürütülen operasyonlarımızda kapalı depolamaya ihtiyaç bulunmuyor. Önceliğimiz, araçları uygun koşullarda stoklamak, kapasiteyi verimli kullanmak ve müşterilerimize rekabetçi maliyetlerle hizmet sunmaktır. Enflasyon ve döviz kurlarının maliyetlerimizi baskıladığı bu dönemde, ihtiyaç duyulmayan yatırımların getirdiği ek yükler Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü zayıflatıyor

**◆ Yeni düzenlemeyle büyükşehirlerdeki antrepolar için en az yüzde 20'si kapalı 5 bin metrekare alan şartı getirildi. Sadece açık alanda stoklama yapan iş modeliniz ve sektör bu karardan operasyonel veya mali olarak nasıl etkilendi?**

Yeni antrepo yönetmeliğindeki kapalı alan zorunluluğu bizi doğrudan etkiledi. Operasyonumuzda ihtiyaç duymadığımız bir yapıyı inşa etmek, önemli yatırım maliyeti doğururken araç stoklama kapasitemizi de azaltıyor. Müşteriye ilave değer sunmayan bu yatırımın maliyetini fiyatlara yansıtmak, otomotiv sektöründeki küresel rekabet nedeniyle oldukça güç. Bu nedenle yeni antrepo yatırımlarımız durmuş durumda. Talep bulunmasına ve kapasitemizi artırmak istememize rağmen iş hacmimizi büyütemiyor, yurt

dışındaki müşterilerimizin taleplerini karşılayamıyoruz. Aynı iş modelindeki firmalar da benzer engellerle karşılaşıyor. Türkiye'ye yeni işler ve döviz kazandırabilecek yatırımların, hizmetin niteliğine uygun koşullarla desteklenmesi gerekiyor. Aksi durumda bu projeler, daha rekabetçi şartlar sunan diğer ülkelere yöneliyor.

**◆ Bu mevzuat problemi için Ticaret Bakanlığı ile yaptığınız üst düzey görüşmelerde sunduğunuz çözüm önerileri nelerdi? Ankara'dan esneklik sinyali veya net bir geri dönüş alabildiniz mi?**
İlgili bakanlıklar nezdinde gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde, açık alanda araç stoklayan ve gümrüklü saha hizmeti sunan firmaların operasyonel ihtiyaçlarını aktardık. Kullanılmayacak kapalı alanların zorunlu tutulmasının maliyetleri artırdığını, fiyat baskısı yarattığını ve yatırımları durdurduğunu anlattık. Temel talebimiz, bitmiş araç lojistiğinin kendine özgü yapısının mevzuatta dikkate alınmasıdır. Antrepolarda aranacak fiziki şartlar, depolanan ürünün niteliği ve sunulan hizmetin ihtiyaçlarıyla uyumlu olmalıdır. Görüşmelerde değerlendirmelerimizin karşılık bulduğunu gördük ve sektörün ihtiyaçlarına uygun esneklik sağlanabileceğine ilişkin olumlu sinyaller aldık. Ancak henüz kesinleşmiş bir sonuç bulunmuyor. Beklentimiz, bu yaklaşımın yatırımların önünü açacak somut bir düzenlemeye dönüşmesidir.

**◆ Mevcut antrepo mevzuatı kutulu/paletli yüklere göre tasarlanmış durumda. Bitmiş araç lojistiği yapan firmalara özel bir muafiyet gerekmez mi? Mevzuatta nasıl bir revizyon talep ediyorsunuz?**
A tipi genel antrepo faaliyetleri içerisinde bitmiş araç lojistiğinin payı nispeten sınırlı olduğundan, düzenlemelerde sektörümüzün farklı ihtiyaçları yeterince dikkate alınamayabiliyor. Kutulu, ambalajlı veya paletli ürünlerde gerekli olabilen kapalı depolama, bitmiş araçlar için aynı gerekliliği taşımıyor. Farklı ihtiyaçlara sahip faaliyetlere aynı fiziki koşulların uygulanması, gereksiz yatırımlara ve kapasite kaybına yol açıyor. Talebimiz, otomobil veya bitmiş araç depolama taahhüdü veren antrepoların kapalı alan zorunluluğundan muaf tutulmasıdır. Araç lojistiğine özgü diğer şartlar ayrıca tanımlanmalı; düzenleme, sektörün büyümesini ve Türkiye'nin rekabetçiliğini desteklemelidir.



ANT LOJİSTİK OLARAK TOPLAM 225 BİN METREKARE ARAÇ DEPOLAMA ALANIMIZ BULUNUYOR. BUNUN YAKLAŞIK 70 BİN METREKARESİ GÜMRÜKLÜ ANTREPO, KALANI GÜMRÜKSÜZ SAHALARDAN OLUŞUYOR.

**◆ Bakanlıktan somut bir adım gelmezse bu durum otomotiv ticaretinde nasıl krizlere yol açar? Limanlarda tıkanma veya tedarik zincirinde kırılma riski var mı?**
Sorunun çözülememesi, Türkiye'nin transit araç ticaretini, bölgesel lojistik konumunu ve döviz kazandıran hizmetlerini olumsuz etkileyebilir. Komşu ülkelere yönelik araçların stoklanması ve sevki yanında, dahilde işleme kapsamındaki üstyapı projelerine de bu antrepolar üzerinden destek veriyoruz. Araçların ambulans, çöp kamyonu, banka veya cezaevi aracına dönüştürülerek yeniden ihraç edilmesi, ülkemize üretim, istihdam ve döviz geliri sağlıyor. Ancak yönetmelik nedeniyle kapasitemizi artıramadığımız için bugün bazı üstyapı projelerine destek olamıyor, işleri komşu ülkelere kaptırıyoruz. Kaybedilen her proje, lojistik gelirinin yanında Türkiye'de yaratılabilecek katma değerin ve döviz girişinin de kaybıdır. Kapasite yetersizliği zamanla liman ve gümrük sahalarındaki yoğunluğu artırarak giriş ve çıkışları zorlaştıracak, sektöre ek maliyetler getirecektir. Bu maliyetler de uluslararası müşterilerin tercihlerini doğrudan etkileyerek ülkemizin bölgesel ticaretten aldığı payı ve yeni yatırım imkânlarını sınırlayabilecektir. Bu nedenle konu, firmalarımızın yatırım maliyeti olarak değerlendirilmemelidir. Yeni antrepo yönetmeliğinin sektörün gerçek ihtiyaçlarına uyarlanması, Türkiye'nin uluslararası projelerde tercih edilmesi açısından kritik önemdedir. Mevcut talebi karşılayabilen, verimli ve rekabetçi bir antrepo altyapısı, otomotiv sanayimizin üretim gücünü tamamlayarak döviz kazandırıcı faaliyetlerin ülkemizde kalmasını ve büyümesini sağlayacaktır. Bakanlığımızdan beklentimiz, sektörümüzün ihtiyaçlarını gözeten mevzuat değişikliğini hayata geçirmesidir. Amacımız, Türkiye'nin güçlü otomotiv altyapısını yeterli lojistik kapasiteyle birleştirmek; daha fazla proje, ihracat ve döviz geliri kazandırarak cari açığın azaltılmasına katkı sağlamaktır.

**MEVZUATTA ARAÇ LOJİSTİĞİNE ÖZEL ESNEKLİK VE MUAFİYET TALEP EDEN CAN EKER, "TEMEL TALEBİMİZ, BİTMİŞ ARAÇ LOJİSTİĞİNİN KENDİNE ÖZGÜ YAPISININ MEVZUATTA DİKKATE ALINMASIDIR. ANTREPOLARDA ARANACAK FİZİKİ ŞARTLAR, DEPOLANAN ÜRÜNÜN NİTELİĞİ VE SUNULAN HİZMETİN İHTİYAÇLARIYLA UYUMLU OLMALIDIR" DEDİ.**

# SPARK LOGISTICS'TE YENİ DÖNEM:
# HEDEF, DAHA GÜÇLÜ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

SPARK LOGİSTİCS TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ONUR CEYLAN, TÜRKİYE OPERASYONLARINDA YENİ DÖNEMİN BÜYÜME, OPERASYONEL VERİMLİLİK VE MÜŞTERİ ODAKLILIK EKSENİNDE ŞEKİLLENDİĞİNİ BELİRTEREK HEDEFLERİNİ; "DAHA GÜÇLÜ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME" ŞEKLİNDE AÇIKLADI.




SPARK LOGİSTİCS TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ONUR CEYLAN, "LOJİSTİKTE ARTIK YALNIZCA TAŞIMA YAPMAK YETERLİ DEĞİL. MÜŞTERİNİN YÜKÜNÜ BAŞLANGIÇ NOKTASINDAN VARIŞ NOKTASINA KADAR DOĞRU PLANLAMAK GEREKİYOR" DEDİ.

Spark Logistics Türkiye Genel Müdürü Onur Ceylan, Ekovitrin;'e konuştu. Ceylan, lojistik sektöründeki dönüşümü, şirketin Türkiye yapılanmasındaki yeni adımları ve gelecek hedeflerini değerlendirdi. 1984 İstanbul doğumlu olan Ceylan, kariyerine 2000 yılında gümrük müşavirliği sektöründe başladı; dış ticaret ve lojistik alanlarında edindiği deneyimin ardından Spark Logistics'in Türkiye operasyonlarının yönetimini üstlendi. Spark Logistics, Pire merkezli yapısıyla 2021'de İstanbul ofisini açmış, bugün kara, hava, deniz, intermodal-multimodal taşımacılık, proje kargo, depolama ve gümrükleme alanlarında hizmet veriyor.

**◆ Spark Logistics Türkiye Genel Müdürlüğü görevinde bir yılı aşkın süreyi geride bıraktınız. Bu süreç sizin açınızdan nasıl geçti? Öncelikleriniz neler oldu?**

Görevimizin merkezine sürdürülebilir büyümeyi, operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini koyduk. Geçen süre içerisinde Türkiye operasyonlarımızı daha güçlü ve daha çevik hale getirmeye odaklandık. Benim için önemli olan yalnızca büyümek değil, büyürken hizmet kalitemizi korumak ve müşterilerimizle uzun vadeli iş ortaklıkları kurabilmek. Bunun yanında ekip yapılanmamızı, operasyon süreçlerimizi ve iletişim kanallarımızı sürekli gözden geçiriyoruz. Çünkü lojistikte başarı, tek bir operasyonun iyi yönetilmesinden çok, bütün süreçlerin aynı disiplin içinde ilerlemesine bağlı.

**◆ Spark Logistics'in Türkiye ofisini Beylikdüzü'nden Selimpaşa, Silivri'ye taşıması dikkat çekici bir gelişme. Bu değişikliğin arkasındaki strateji nedir?**

Bu taşınmayı yalnızca bir adres değişikliği olarak değerlendirmiyoruz. Türkiye operasyonlarımızın gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verecek daha uygun bir yapılanma oluşturmayı hedefledik. Selimpaşa'daki yeni merkezimiz operasyonlarımızı daha etkin yönetmemize, kapasitemizi geliştirmemize ve müşterilerimize daha hızlı çözümler sunmamıza katkı sağlayacak. Bu adım, Türkiye'deki büyüme hedefimizin önemli parçalarından biri. Yeni merkezimizi aynı zamanda ekiplerimizin daha koordineli çalışabileceği ve operasyonlarımızı daha sağlıklı planlayabileceğimiz bir yapı olarak görüyoruz. Önümüzdeki dönemde kapasite ve hizmet çeşitliliğimiz geliştikçe bu yapılanmanın katkısını daha fazla hissedeceğiz.

**Spark Logistics'in Türkiye-Yunanistan hattındaki konumu ve BDT ülkelerine yönelik hizmetleri önümüzdeki dönemde nasıl gelişecek?**

Türkiye'nin bulunduğu coğrafya çok önemli bir avantaj. Biz de bu avantajı müşterilerimizin lehine kullanmak istiyoruz. Türkiye-Yunanistan hattındaki tecrübemizi korurken Avrupa bağlantılarımızı güçlendirmeyi, BDT ülkeleriyle olan operasyonlarımızı da geliştirmeyi hedefliyoruz. Burada amacımız müşterilerimize

tek bir taşıma alternatifi değil, ihtiyaçlarına göre şekillenen bütünleşik çözümler sunmak. Özellikle müşterinin farklı ülkelerdeki tedarik ve dağıtım süreçlerini tek bir bakış açısıyla yönetebilmek bizim için önemli. Bu nedenle uluslararası ağımızı geliştirirken Türkiye operasyonumuzun bölgesel bağlantılarını da güçlendirmeye devam edeceğiz.

Şirketiniz kara, hava ve deniz taşımacılığının yanı sıra intermodal, proje kargo, depolama ve gümrükleme hizmetleri de sunuyor. Bu çeşitlilik müşteriye ne kazandırıyor?

Lojistikte artık yalnızca taşıma yapmak yeterli değil. Müşterinin yükünü başlangıç noktasından varış noktasına kadar doğru planlamak gerekiyor. Farklı taşıma modlarını ve tamamlayıcı hizmetleri aynı yapı içinde sunabilmek, hem zaman hem maliyet açısından avantaj yaratıyor. Özellikle intermodal ve multimodal çözümlerin önümüzdeki dönemde daha fazla önem kazanacağını düşünüyoruz. Çünkü müşteriler artık yalnızca fiyat avantajı değil, alternatifli ve kesintisiz bir tedarik zinciri modeli arıyor. Bizim görevimiz de değişen şartlara hızlı adapte olabilen çözümleri müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmek.

**Sektör yüksek maliyetler, jeopolitik riskler ve yoğun rekabetle mücadele ediyor. Sizce Türk lojistiğinin önündeki en önemli fırsat nedir?**

Zorlukların yanında çok ciddi fırsatlar da var. Türkiye'nin üretim gücü, coğrafi konumu ve Avrupa ile Asya arasındaki bağlantısı lojistik sektörümüze önemli avantaj sağlıyor. Önümüzdeki dönemde verimlilik, dijitalleşme, nitelikli insan kaynağı ve sürdürülebilirlik konularına yatırım yapan şirketlerin öne çıkacağına inanıyorum. Biz de bu dönüşümün dışında kalmayacağız. Sektörün zorlu dönemlerinde doğru yatırımların daha da kıymetli olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle kısa vadeli sonuçların yanında uzun vadeli rekabet gücümüzü artıracak adımlara odaklanıyoruz.

**Teknoloji ve sürdürülebilirlik Spark Logistics'in geleceğinde nasıl bir rol oynuyor?**

Teknolojiyi operasyonlarımızı daha ölçülebilir, hızlı ve şeffaf hale getiren önemli bir araç olarak görüyoruz. Aynı zamanda çevresel etkilerimizi azaltacak taşıma modellerine önem veriyoruz. Özellikle intermodal ve multimodal taşımacılığın daha verimli ve çevre dostu çözümler üretme potansiyeli yüksek. Önümüzdeki dönemde bu alanlara yönelik çalışmalarımızı geliştireceğiz. Burada temel yaklaşımımız, teknolojiyi insan kaynağının alternatifi olarak değil, çalışanlarımızın karar alma ve operasyon yönetme kabiliyetini güçlendiren bir unsur olarak değerlendirmek. Daha doğru veri, daha hızlı karar ve daha iyi müşteri deneyimi hedefliyoruz.




**11-13 Kasım tarihlerinde düzenlenecek logitrans Fuarı sektör açısından sizce ne ifade ediyor? Spark Logistics'in fuardan beklentileri neler?**

logitrans, sektörün farklı paydaşlarını aynı platformda buluşturması açısından çok değerli. Biz fuarları yalnızca ticari görüşmelerin yapıldığı etkinlikler olarak görmüyoruz; yeni iş birliklerinin kurulması, mevcut ilişkilerin güçlendirilmesi ve sektörün geleceğinin konuşulması açısından da önemli buluyoruz. Spark Logistics olarak logitrans'ta hem mevcut iş ortaklarımızla bir araya gelmeyi hem de yeni bağlantılar kurmayı hedefliyoruz. Özellikle uluslararası ticaretin yön değiştirdiği, yeni koridorların önem kazandığı bir dönemde sektör buluşmalarının bilgi paylaşımı açısından da önemli olduğunu düşünüyoruz. logitrans'ın yeni fırsatları değerlendirmek ve Türkiye'nin lojistik potansiyelini birlikte konuşmak için güçlü bir zemin oluşturacağına inanıyorum.

**Son olarak, lojistik sektöründe kariyer yapmak isteyen gençlere ve Spark Logistics'in gelecek hedeflerine ilişkin mesajınız nedir?**

Lojistik çok dinamik bir sektör ve sürekli öğrenmeyi gerektiriyor. Genç arkadaşlarıma meraklarını kaybetmemelerini, teknolojiyi takip etmelerini ve sahayı öğrenmelerini tavsiye ederim. Biz Spark Logistics olarak önümüzdeki dönemde Türkiye'de daha güçlü, daha verimli ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmak istiyoruz. Hedefimiz, müşterilerimiz için güvenilir bir iş ortağı olmayı sürdürürken uluslararası alanda da daha güçlü bir oyuncu haline gelmek. Bunu yaparken sektörün insan kaynağına, etik iş yapış biçimine ve güven ilişkisine verdiği önemi korumak istiyoruz. Spark Logistics'in Türkiye'deki yolculuğunun önümüzdeki yıllarda daha güçlü, daha kurumsal ve daha geniş bir hizmet ağıyla devam edeceğine inanıyorum.

# KIZILAY LOJİSTİK, KAMU VE ÖZEL SEKTÖRE HİZMET VERİYOR

TÜRK KIZILAY'IN 150 YILI AŞKIN AFET VE İNSANİ YARDIM LOJİSTİĞİ TECRÜBESİNİ TEMEL ALARAK KURULAN KIZILAY LOJİSTİK, YURT İÇİ VE YURT DIŞI LOJİSTİK OPERASYONLARIYLA KAMU VE ÖZEL SEKTÖRE HİZMET VERİYOR.

Türkiye genelinde 145 noktada faaliyet gösteren Kızılay Lojistik, uluslararası kuruluşlarla geliştirdiği iş birlikleri ve entegre çözümleriyle hizmetlerini sürdürüyor. SAP ve Axata sistem altyapısını kullanarak ürün tedarik operasyonlarının yanı sıra sağlık lojistiği, afet ve insani yardım lojistiği ile kamu kurumlarının lojistik operasyonlarını da yürütüyor. Kızılay Yatırım Grup Başkanı Şevki Uyar, Kızılay Lojistik'in faaliyetlerini ve büyüme hedeflerini Ekovitrin'e anlattı. Uyar, Kızılay Lojistik'in kuruluş amacı ve faaliyetleri hakkında, "Kızılay Lojistik, Türk Kızılay'ın 150 yılı aşkın afet ve insani yardım lojistiği tecrübesini temel alarak 2020'de kurulmuştur. Kızılay iyilik faaliyetleri için "akar" oluşturmak ve bu faaliyetlere lojistik destek sağlamak için çalışıyoruz" açıklamasını yaptı.

## "AFAD'IN LOJİSTİK OPERASYONLARINI DA YÜRÜTÜYORUZ"

Şevki Uyar, "Afet ve insani yardım lojistiğinde nasıl bir rol üstleniyorsunuz? Uluslararası operasyonlarınız nelerdir?" sorusuna, "Kızılay'ın yanı sıra AFAD'ın lojistik operasyonlarını da yürütüyoruz. Böylece Türkiye'nin Afet ve İnsani Yardım Lojistik Operasyonlarını bünyemizde konsolide etmiş durumdayız. IFRC, WFP, ICRC gibi kuruluşlarla geliştirdiğimiz iş birlikleriyle Uluslararası Afet ve İnsani Yardım Lojistik operasyonlarını da yürütüyoruz. IFRC İstanbul Hub'ını yönetiyoruz. Ayrıca bu yıl devreye aldığımız Mersin antrepomuz da Kızılay ile birlikte WFP ve diğer kurum ve kuruluşlara hizmet veriyoruz. Kızılay Lojistik olarak olağan dönemde büyüttüğümüz ve güçlendirdiğimiz operasyon altyapımız ile afet zamanlarında daha hızlı ve etkin lojistik operasyonlar yapabilecek kapasiteye ulaşmayı hedefliyoruz" şeklinde cevap verdi.

## "TÜRKİYE GENELİNDE 145 NOKTADA FAALİYET GÖSTERİYORUZ"

Entegre lojistik çözümleri ve hizmet ağını değerlendiren Uyar, "Yurt içi ve yurt dışı lojistik operasyonlarının yanı sıra entegre çözümler doğrultusunda ürün tedarik operasyonları da yürütüyoruz. Bu kapsamda gıda kolisi, hijyen kolisi, promosyon ürünleri, hazır yemek, geçici barınma malzemeleri ve kişisel koruyucu ekipmanlar tedarik ediyor, bu faaliyetlerimizde tescilli 1868 ve İyilik Kolisi markalarını da kullanıyoruz. Türkiye genelinde 145 noktada faaliyet gösteriyor, sistem altyapısı olarak SAP ve Axata kullanıyoruz" bilgisini verdi. "Sağlık lojistiği ve ikinci el tekstil operasyonlarında hangi çalışmaları yürütüyorsunuz?" sorusunu da "22 ilde 3 bin 500 Kıyafet Bağış Kutusu ile yürüttüğümüz ikinci el tekstil operasyonları ile hem sıfır atık sürecine destek veriyor hem de Kızılay İyilik Faaliyetlerine kaynak oluşturuyoruz. Sağlık lojistiğinin en önemli alanlarından birisi olan Kan Lojistik Operasyonları da önemli faaliyetlerimizden birisi olup bu kapsamda her gün yaklaşık 1.200 hastaneye kan ürünlerinin teslimini gerçekleştiriyoruz" şeklinde cevapladı. Kızılay Yatırım Grup Başkanı Şevki Uyar, açıklamasının sonunda "Öncelikle kamuya lojistik hizmet vermek suretiyle büyüme hedefimiz kapsamında muhtelif kamu kuruluşlarının lojistik operasyonlarını verimli, etkin ve güvenilir bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Kızılay Yatırım bünyesinde bulunan Kızılay İçecek, Kızılay Kaynak Suları, Kızılay Barınma Sistemleri gibi organizasyonların lojistik operasyonlarını da yönetiyoruz. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren kurumsal özel sektör müşterilerine de hizmet veriyoruz" ifadelerini kullandı.



**KIZILAY YATIRIM GRUP BAŞKANI ŞEVKİ UYAR,** "YURT İÇİ VE YURT DIŞI LOJİSTİK OPERASYONLARININ YANI SIRA ENTEGRE ÇÖZÜMLER DOĞRULTUSUNDA ÜRÜN TEDARİK OPERASYONLARI DA YÜRÜTÜYORUZ" DEDİ.

# “ÜRETİM GÜCÜMÜZÜ, MÜŞTERİLERİMİZİN GELECEĞİNE DEĞER KATMAK İÇİN GELİŞTİRİYORUZ”

KRONE SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ ÖMÜRDEN ÖZACAR, “AR-GE MERKEZİ STATÜMÜZ VE 32 ÜLKEYE UZANAN İHRACAT DENEYİMİMİZLE ÜRETİM GÜCÜMÜZÜ GELİŞTİRİRKEN, ÖNCELİĞİMİZİ MÜŞTERİLERİMİZİN OPERASYONLARINA UZUN VADELİ DEĞER KATMAK OLARAK BELİRLİYORUZ” DEDİ.

KRONE Satış ve Pazarlama Müdürü Ömürden Özacar, Ekovitrin’e konuştu. KRONE’nin Türkiye’deki üretim üssü olan Tire fabrikasında günlük 20 treyler ürettiklerini belirten Özacar, “Bu durum talebin gelişimine göre üretimimizi planlayabilmemiz açısından önemli bir avantaj sağlıyor” ifadelerini kullandı. Özacar, “Müşterilerimize yakın olmak, ihtiyaçlarını doğru anlamak ve ürünlerimizin kullanım ömrü boyunca yanlarında bulunmak önceliğimiz olacak” diye konuştu.



KRONE SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ ÖMÜRDEN ÖZACAR, “KRONE TÜRKİYE’NİN AR-GE MERKEZİ OLARAK TESCİLLENMESİ, ÜRETİM TECRÜBEMİZİ MÜHENDİSLİK VE ÜRÜN GELİŞTİRME ÇALIŞMALARIMIZLA İLERİYE TAŞIMAMIZ AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR ADIM” DEDİ.

**◆ Treyler sektöründe son dönemdeki hareketliliği nasıl değerlendiriyorsunuz?**
Durgun geçen dönemin ardından hem bize ulaşan müşteri taleplerinde hem de sektör temsilcileriyle gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde hareketlenme gözlemliyoruz. Bu gelişmeyi olumlu karşılıyor, kalıcı bir ivmeye dönüşmesini önemsiyoruz. Taşımacıların düzenli iş hacmine ve öngörülebilir sevkiyat akışına sahip olması, filo yatırımlarını daha sağlıklı planlamalarını destekliyor. Bu nedenle pazarın seyrini değerlendirirken lojistik firmalarının operasyonlarını ve yatırım ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz. Müşterilerimizle kurduğumuz doğrudan iletişim, değişen beklentileri anlamamız ve hazırlıklarımızı buna göre şekillendirmemiz açısından belirleyici oluyor.

**◆ Tire’deki üretim gücünüz, müşteri taleplerini karşılamada nasıl bir avantaj sağlıyor?**
Tire fabrikamızda bugün günde 20 treyler üretiyoruz. Mevcut üretim kapasitemiz ise bu seviyenin üzerinde bulunuyor. Bu durum, talebin gelişimine göre üretimimizi planlayabilmemiz açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Üretim gücümüzü kalite, teslimat planlaması ve müşterinin kullanım koşullarına uygun ürün seçimiyle birlikte değerlendiriyoruz. Bizim için esas olan, fabrikamızdan çıkan her treylerin müşterimizin operasyonunda güvenilir bir yere sahip olması. Üretim ve satış ekiplerimiz arasındaki koordinasyonu da bu anlayışla ele alıyoruz

**◆ 32 ülkeye uzanan ihracat deneyiminiz size nasıl bir bakış açısı kazandırıyor?**
Farklı pazarlarda yer almak; taşıma alışkanlıklarını, operasyon koşullarını ve müşteri beklentilerini daha geniş bir perspektiften değerlendirmemizi sağlıyor. Türkiye’den 32 ülkeye ihracat gerçekleştirmiş olmamız, Tire’deki üretim ve mühendislik yetkinliğinin uluslararası karşılığını gösteriyor. Her pazarı kendi dinamikleriyle ele almayı önemsiyoruz. Bu deneyimin, müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha doğru anlamamıza ve ticari ilişkilerimizi uzun vadeli bir anlayışla geliştirmemize katkı sunduğuna inanıyoruz.

**◆ Ar-Ge Merkezi statüsü, müşterileriniz açısından ne ifade ediyor?**
KRONE Türkiye’nin Ar-Ge Merkezi olarak tescillenmesi, üretim tecrübemizi mühendislik ve ürün geliştirme çalışmalarımızla ileriye taşımamız açısından önemli bir adım. Önceliğimiz, sahadan gelen geri bildirimleri ürün geliştirme süreçlerine yansıtarak müşterilerimizin günlük operasyonlarına değer katmak. Dayanıklılık, kullanım kolaylığı ve verimlilik bu yaklaşımın temel başlıkları arasında yer alıyor. Ar-Ge çalışmalarının değerinin, geliştirilen çözümün sahadaki karşılığıyla ortaya çıktığını düşünüyoruz. Hedefimiz, mühendislik birikimimizi değişen taşıma ihtiyaçlarına yanıt verecek çözümlerle buluşturmak.

**◆ Önümüzdeki dönemde satış ve pazarlama yaklaşımınızın öncelikleri neler olacak?**
Müşterilerimize yakın olmak, ihtiyaçlarını doğru anlamak ve ürünlerimizin kullanım ömrü boyunca yanlarında bulunmak önceliğimiz olacak. Treyler yatırımını değerlendirirken satın alma bedeliyle birlikte bakım ihtiyaçlarının, operasyonel sürekliliğin ve toplam sahip olma maliyetinin de dikkate alınmasını önemsiyoruz. Satış sonrası desteği de bu bütünün ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Üretim gücümüzü, ihracat deneyimimizi ve Ar-Ge yetkinliğimizi müşterilerimizin rekabet gücünü desteklemek için geliştirmeyi hedefliyoruz. Kalıcı başarının, karşılıklı güvene dayanan ve birlikte büyümeyi mümkün kılan ilişkilerden doğduğuna inanıyoruz.

# TÜRKİYE'NİN ÖNEMLİ BİR LOJİSTİK ALTYAPISI VAR

EKO MMI FUARCILIK İCRA DİREKTÖRÜ SEREN ALTUN, "TÜRKİYE'NİN BUGÜN ÖNEMLİ BİR LOJİSTİK ALTYAPISI VE GÜÇLÜ BİR SEKTÖR DENEYİMİ VAR. BUNDAN SONRAKİ MESELE, BÜTÜN BUNLARI DAHA BÜTÜNLEŞİK KULLANABİLMEK" İFADELERİNİ KULLANDI.



EKO MMI FUARCILIK İCRA DİREKTÖRÜ SEREN ALTUN, "LOGİTRANS ÜÇ KITADA, YEDİ ÜLKEDE DÜZENLENEN ALMANYA MERKEZLİ TRANSPORT LOGİSTİC FUAR KÜMESİNİN BİR PARÇASI" DEDİ.

EKO MMI Fuarcılık şirketinin İcra Direktörü olarak görev yapan aynı zamanda Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen lojistik etkinliklerinden biri olan Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı'nın organizasyonunda üst düzey yönetici konumunda olan Seren Altun, Ekovitrin'e konuştu. Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı'nın, 11–13 Kasım 2026 tarihlerinde İstanbul Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde düzenleneceğini belirten Altun, "logitrans'ın başlangıcından bugüne baktığımda, aslında sadece bir fuarın değil, lojistiğin kendisinin nasıl değiştiğini görüyorum" dedi.

**◆ Türkiye, Avrupa ile Asya arasında yalnızca bir transit geçiş noktası değil, küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bir merkez olma iddiasında. Sizce Türkiye bu jeopolitik avantajını lojistik güce ve ekonomik değere dönüştürme konusunda bugün hangi noktada? Henüz kullanamadığımız en önemli potansiyelimiz nedir?**

Türkiye'nin jeopolitik konumunun önemli bir avantaj olduğunu hep konuşuyoruz. Ama benim gördüğüm şu: Coğrafi konum tek başına lojistik güç yaratmıyor. Bu avantajı altyapıyla, dijitalleşmeyle, gümrük süreçleriyle, nitelikli insan kaynağıyla ve farklı taşıma modlarını birbirine bağlayan güçlü bir sistemle desteklemek gerekiyor. Türkiye'nin bugün önemli bir lojistik altyapısı ve güçlü bir sektör deneyimi var. Bundan sonraki mesele, bütün bunları daha bütünleşik kullanabilmek. Bence henüz tam olarak değerlendiremediğimiz en önemli potansiyelimiz, Türkiye'nin farklı ulaşım koridorlarını ve pazarları birbirine bağlayan konumunu lojistik hizmet ihracatına dönüştürmek. Yani yükün sadece Türkiye'den geçmesi değil; burada planlanması, depolanması, dağıtılması, verisinin yönetilmesi ve katma değer yaratması. Transit olmak bir başlangıç; asıl hedef, yükün geçtiği değil, lojistiğin yönetildiği ülke olmak.

**◆ logitrans'ın başlangıcından bugüne baktığınızda, yalnızca fuarın değil, lojistik sektörünün de ciddi bir dönüşüm geçirdiğini görüyoruz. Bugünün logitransı ile ilk yıllardaki logitrans arasında sizi en çok şaşırtan veya değiştiren şey ne oldu? Fuarın sektördeki değişimin neresinde durduğunu düşünüyorsunuz?**

logitrans'ın başlangıcından bugüne baktığımda, aslında sadece bir fuarın değil, lojistiğin kendisinin nasıl değiştiğini görüyorum. İlk yıllarda fuarlarda daha çok taşıma, araçlar ve klasik lojistik hizmetleri öne çıkıyordu. Bugün ise teknoloji, dijital çözümler, depolama, otomasyon, yeşil lojistik, sürdürülebilirlik ve tedarik zinciri yönetimi gibi başlıklar çok daha fazla konuşuluyor. Beni en çok etkileyen değişim, lojistiğin kendi sınırlarının dışına çıkması oldu. Yıllar içinde şunu daha net görüldü: Lojistik artık sadece bir malı bir yerden başka bir yere taşımak değil. Veriyi yönetmek, süreçleri görünür kılmak, maliyetleri optimize etmek, müşteriye uçtan uca çözüm sunmak ve bütün bunları çevresel etkileri de düşünerek yapmak gerekiyor. Enerji verimliliği, emisyonların azaltılması ve daha sürdürülebilir taşıma modelleri artık sektörün geleceğini belirleyen




2025 YILINDA DÜZENLENEN ULUSLARARASI LOGİTRANS TRANSPORT LOJİSTİK FUARI'NDA YAKLAŞIK 20 BİN ZİYARETÇİ AĞIRLANMIŞTI.

temel başlıklardan. Ben logitrans'ın değişimini de bu dönüşümün bir yansıması olarak görüyorum. Her yıl sektörü dinliyor, dünyadaki gelişmeleri takip ediyor ve fuarı buna göre yeniden şekillendiriyoruz. O yüzden logitrans benim için sadece sektörün bugününü gösteren bir fuar değil; lojistiğin yarınını anlamaya çalıştığımız, değişimi yerinde gördüğümüz bir buluşma noktası.

**◆ Bir fuarın başarısı artık yalnızca metrekare, katılımcı veya ziyaretçi sayısıyla ölçülmüyor; asıl değer, fuar sonrasında kurulan ticari bağlantılarla ortaya çıkıyor. logitrans'a gelen bir katılımcının "Bu fuara katılmakla doğru bir yatırım yaptım" diyebilmesi için hangi çıktıları elde etmesi gerekiyor? Bugüne kadar bunun somut karşılığını nasıl gözlemlediniz?**

Bir katılımcının fuardan memnun ayrılması bizim için sadece standında ziyaretçi görmesi demek değil. Asıl önemli olan, doğru profesyonellerle karşılaşması, yeni müşteriler ve iş ortaklarıyla temas kurması, mevcut ilişkilerini geliştirmesi ve ürün veya hizmetini yeni pazarlara taşıyabilmesi. Uluslararası katılım da bizim için özellikle değerli. Çünkü lojistik, doğası gereği sınırları aşan bir sektör. Bir Türk firmasını başka bir ülkeden potansiyel bir müşteriyle, yabancı bir firmayı da Türkiye'deki doğru iş ortağıyla buluşturabiliyorsak, fuarın gerçek değerini ortaya koymuş oluyoruz. Bu yüzden logitrans'ta sadece ziyaretçi sayısına değil, ziyaretçinin niteliğine ve kurulan temasların ticari değerine bakıyoruz. Yıllar içinde fuar sonrasında devam eden görüşmeleri, kurulan iş ortaklıklarını ve yeni pazarlara açılan firmaları gördükçe, doğru bir buluşma zemini oluşturduğumuzu daha iyi anlıyoruz. Bence iyi bir fuarın gerçek başarısı, kapılar kapandıktan sonra başlıyor.

**◆ Dünya lojistiğinde artık sadece taşıma değil; dijitalleşme, yapay zekâ, yeşil dönüşüm, alternatif yakıtlar, intermodal taşımacılık ve yeni tedarik zinciri modelleri konuşuluyor. Bu dönüşümün ışığında, bu yıl logitrans'ın koridorlarında veya toplantılarında "geleceğin lojistiğine dair bugün görebileceğimiz hangi yeni trendlerin" öne çıkmasını bekliyorsunuz?**

Bu yıl özellikle dijitalleşmenin lojistik operasyonların tamamına daha fazla girdiğini göreceğimizi düşünüyorum. Yapay zekâ artık tek başına bir teknoloji başlığı değil; planlamadan rota optimizasyonuna, talep tahmininden depo yönetimine ve operasyonel kararlara kadar birçok sürecin parçası haline geliyor. Sürdürülebilirlikte de önemli bir değişim görüyorum. Bir dönem bu kavram biraz kâğıt üzerinde kalan, neyi tam olarak ifade ettiği konusunda sektörün bile zaman zaman zorlandığı bir başlık gibiydi. Bugün ise çok daha somut bir karşılığı var. Alternatif yakıtlar, elektrikli araçlar, intermodal taşımacılık ve enerji verimliliği artık maliyet, verimlilik ve rekabet gücüyle birlikte konuşuluyor. logitrans'ın önemli taraflarından biri de bu gelişmeleri sadece konuşmakla kalmayıp, sektörün gerçek aktörlerinin bunları nasıl uyguladığını görme imkânı sunması. Bu yıl da geleceğin lojistiğine dair bugün hayata geçen çözümlerin ve yeni uygulamaların öne çıkacağını düşünüyorum.

**◆ Biraz da fuarın sınırlarını aşalım: Logitrans, Türkiye'de düzenlenen bir lojistik fuarı olmanın ötesinde, Türkiye ile dünyanın lojistik aktörleri arasında bir "buluşma ve iş geliştirme platformu" olma hedefini ne ölçüde gerçekleştirebildi? Önümüzdeki dönemde hangi ülke ve pazarlarla daha güçlü uluslararası iş birlikleri kurmayı hedefliyorsunuz ve Logitrans'ın gelecekteki vizyonunda bugün henüz konuşulmayan ne var?**

logitrans üç kıtada, yedi ülkede düzenlenen Almanya merkezli transport logistic fuar kümesinin bir parçası. Bu yapı, Türkiye ile dünyanın farklı bölgelerindeki lojistik aktörleri arasında güçlü bağlantılar kurmamıza imkân veriyor. Önümüzdeki dönemde Avrupa'nın yanı sıra Orta Asya, Kafkaslar ve OrtaDoğu'daki pazarlarla, ayrıca yeni ticaret koridorları üzerinde oluşan iş fırsatlarıyla bağlantılarımızı daha da güçlendirmek istiyoruz. Buradaki hedefimiz yalnızca daha fazla ülkeyi fuara getirmek değil; doğru şirketleri, doğru profesyonelleri ve doğru iş fırsatlarını bir araya getirmek. Lojistik hareket ettikçe dünya da değişiyor, dünya değiştikçe lojistik de kendini yeniliyor. Bugün henüz konuşmadığımız şey belki de yarının lojistiğinde ortaya çıkacak yeni ihtiyaçlar. Yeni ticaret akışları, yeni iş modelleri ve bugün öngöremediğimiz yeni bağlantılar ortaya çıkacak. Bugün sorduğumuz sorular, yarının lojistik gündeminin de temelini oluşturacak. Bizim için önemli olan, bu soruları bugünden görebilmek, değişime adapte olmak ve logitrans'ı sektörle birlikte geliştirmek. Sonuçta hedefimiz yalnızca daha büyük bir fuar yapmak değil; yeni iş birliklerinin kurulduğu, geleceğin lojistiğinin yalnızca konuşulmadığı, şekillendiği küresel bir platform olma iddiamızı hep güncel tutmak.

## TEMİNEX GLOBAL DIŞ TİCARET A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ SERDAR GÜLŞEN;

# "RİSKİ ÖNCEDEN TESPİT EDEREK GEREKLİ MÜDAHALEYİ YAPIYORUZ"

TEMİNEX GLOBAL DIŞ TİCARET A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ SERDAR GÜLŞEN, "BİZİM TEMEL YAKLAŞIMIMIZ, RİSK ORTAYA ÇIKTIKTAN SONRA MÜDAHALE ETMEK YERİNE, RİSKLERİ MÜMKÜN OLDUĞUNCA ÖNCEDEN TESPİT EDEREK GEREKLİ KONTROLLERİN YAPILMASINI SAĞLAMAK" DEDİ.

Teminex Global Dış Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanvekili Serdar Gülşen, Ekovitrin'e konuştu. Teknolojiyi yalnızca operasyonu hızlandıran bir araç olarak değil, riskleri daha erken görebilmenin ve doğru karar verebilmenin önemli bir aracı olarak gördüklerini belirten Gülşen, "Online platformumuz ve sistem altyapımız sayesinde teminat süreçlerinin izlenebilirliğini artırırken, riskli ürün, gönderici ve G.T.İ.P. analizlerinden de faydalanıyoruz" ifadelerini kullandı.



TEMİNEX GLOBAL DIŞ TİCARET A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANVEKİLİ SERDAR GÜLŞEN, "TEKNOLOJİYİ YALNIZCA OPERASYONU HIZLANDIRAN BİR ARAÇ OLARAK DEĞİL, RİSKLERİ DAHA ERKEN GÖREBİLMENİN VE DOĞRU KARAR VEREBİLMENİN ÖNEMLİ BİR ARACI OLARAK GÖRÜYORUZ" DEDİ.

**◆ Lojistik sektöründe hız kadar "kontrol" de kritik hale geldi. Teminex Global olarak müşterilerinizin hangi riskini yönetiyorsunuz?**

Teminex Global olarak gümrük teminatını yalnızca finansal bir güvence olarak değil, dış ticaret ve lojistik operasyonlarının güvenli ve kesintisiz yürütülmesinin önemli bir unsuru olarak değerlendiriyoruz. Buradaki temel yaklaşımımız, risk ortaya çıktıktan sonra müdahale etmek yerine, riskleri mümkün olduğunca önceden tespit ederek gerekli kontrollerin yapılmasını sağlamak. Bu doğrultuda bünyemizde Risk Kontrol Ekibimiz bulunuyor. Sunulan beyanlar risk perspektifiyle değerlendirilirken, gümrük sahalarında görev yapan Teminex Global temsilcilerimiz de operasyonun sahadaki süreçlerini yakından takip ediyor. Ayrıca sistemimiz üzerinden riskli ürünler, riskli göndericiler ve riskli G.T.İ.P. kodları analiz edilebiliyor. Böylece gümrük işlemlerinde uygunsuzluk ve buna bağlı gümrük cezalarıyla karşılaşma riskinin mümkün olduğunca önüne geçmeyi amaçlıyoruz. Bizi klasik teminat hizmetlerinden ayıran temel nokta da burada ortaya çıkıyor. Biz yalnızca teminat sağlayan değil, teminatın arkasındaki gümrük risklerini analiz eden ve yönetmeye çalışan bir çözüm ortağıyız.

**◆ "Tek noktadan yönetim" yaklaşımınız müşterilerinize ne kazandırıyor?**

T1, T2 ve TR beyanları, NCTS süreçleri, te-

**TEMİNEX GLOBAL'İN GELECEK VİZYONUNU YALNIZCA GÜMRÜK TEMİNATI SAĞLAYAN BİR YAPI OLARAK TANIMLAMADIKLARINI BELİRTEN SERDAR GÜLŞEN, "BİZİM İÇİN GELECEK; TEMİNATI GÜVENCEYE, VERİYİ ÖNGÖRÜYE, RİSK ANALİZİNİ İSE OPERASYONEL AVANTAJA DÖNÜŞTÜRMEK" DİYE KONUŞTU.**

minat limitleri ve vadeler aslında birbirinden bağımsız süreçler değil; gümrük operasyonunun birbirini tamamlayan parçalarıdır. Teminex Global olarak bu süreçleri tek bir yapı içerisinde yöneterek müşterilerimizin operasyonel yükünü azaltmayı hedefliyoruz. Teminat limit ve vade takibinin yanı sıra beyanların risk kontrolünden geçirilmesi ve gümrük sahalarındaki temsilcilerimizin operasyonu takip etmesi, entegre bir kontrol mekanizması oluşturuyor. Özellikle riskli ürün, gönderici ve G.T.İ.P. analizleri sayesinde dikkat edilmesi gereken işlemlerin daha erken aşamada belirlenmesine çalışıyoruz. Bizim için "tek noktadan yönetim", yalnızca farklı hizmetlerin tek bir firmadan alınması değil; teminat, teknoloji, risk analizi ve saha kontrolünün aynı sistem içerisinde birbirini tamamlamasıdır.

**◆ Teminex Global ile çalışan bir lojistik firmasının günlük operasyonunda ne değişiyor?**
En önemli değişiklik, gümrük teminat süreçlerinin ve bu süreçlerle bağlantılı risklerin daha görünür ve kontrol edilebilir hale gelmesi. Müşterimizin yalnızca teminat durumunu değil, teminatın kullanıldığı operasyonun arkasındaki riskleri de değerlendirmeye çalışıyoruz. Risk Kontrol Ekibimizin beyan değerlendirmeleri, sistem üzerinden gerçekleştirilen analizler ve gümrük sahalarındaki temsilcilerimizin saha takibi bu yapının temel unsurlarını oluşturuyor. Amacımız, bir uygunsuzluk veya gümrük cezası ortaya çıktıktan sonra çözüm üretmek değil; riskli işlemi mümkün olduğunca önceden tespit ederek gerekli aksiyonların alınmasını sağlamak. Çünkü lojistikte hız önemlidir; ancak kontrollü ve güvenli hız sürdürülebilir operasyon açısından çok daha değerlidir.

**◆ Teknoloji ve online platformunuz risk yönetimine nasıl katkı sağlıyor?**
Teknolojiyi yalnızca operasyonu hızlandıran bir araç olarak değil, riskleri daha erken görebilmenin ve doğru karar verebilmenin önemli bir aracı olarak görüyoruz. Online platformumuz ve sistem altyapımız sayesinde teminat süreçlerinin izlenebilirliğini artırırken, riskli ürün, gönderici ve G.T.İ.P. analizlerinden de faydalanıyoruz. Burada teknoloji ile insan uzmanlığını birbirinin alternatifi olarak görmüyoruz. Teknolojinin sağladığı veri ve analiz kabiliyeti ile Risk Kontrol Ekibimizin uzmanlığını ve gümrük sahalarındaki temsilcilerimizin operasyonel deneyimini bir araya getiriyoruz. Önümüzdeki dönemde bu altyapıyı geliştirerek risk analizlerinin kapsamını genişletmeyi, daha fazla veriyi bir araya getirerek risklerin daha erken tespit edilmesini ve müşterilerimize daha güçlü raporlama imkânları sunmayı hedefliyoruz.

**◆ Teminex Global'in gelecek vizyonunu nasıl tanımlıyorsunuz?**
Teminex Global'in gelecek vizyonunu yalnızca gümrük teminatı sağlayan bir yapı olarak tanımlamıyoruz. Kısa vadede, mevcut gümrük teminatı hizmetlerimizi, risk kontrol mekanizmalarımızı, saha yapılanmamızı ve teknoloji altyapımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Özellikle riskli ürün, gönderici ve G.T.İ.P. analizlerinin etkinliğini artırarak müşterilerimizin gümrük süreçlerinde karşılaşabilecekleri riskleri daha erken aşamada tespit etmeye odaklanıyoruz.
Orta vadede, sahip olduğumuz operasyonel tecrübe ve veriyi daha güçlü bir teknoloji altyapısıyla bir araya getirerek, müşterilerimizin yalnızca teminat süreçlerini değil, gümrük operasyonlarındaki risklerini de daha etkin şekilde yönetmelerine yardımcı olan entegre bir yapı oluşturmayı planlıyoruz.
Uzun vadede ise Teminex Global'i; gümrük teminatını yöneten, beyanları risk açısından analiz eden, sahada kontrol sağlayan ve elde ettiği verilerle müşterilerinin operasyonel kararlarını destekleyen teknoloji ve risk yönetimi odaklı bir çözüm ortağı olarak konumlandırmak istiyoruz. Temel hedefimiz, risklere sonradan çözüm üretmek yerine, riskleri mümkün olduğunca önceden görerek gümrük cezaları ve buna bağlı operasyonel kayıpların oluşmasını engellemeye yönelik bir sistem kurmak. Kısacası bizim için gelecek; teminatı güvenceye, veriyi öngörüye, risk analizini ise operasyonel avantaja dönüştürmek.



TEMİNEX GLOBAL; GÜMRÜK TEMİNATI, KAPSAMLI TEMİNAT SİSTEMİ VE NCTS SÜREÇLERİNDE İŞLETMELERİN LİMİT/VADE TAKİBİNİ, EVRAK AKIŞINI VE OPERASYON KOORDİNASYONUNU ŞEFFAF BİÇİMDE YÖNETMESİNE YARDIMCI OLUYOR. TRANSİT BEYANLAR İÇİN T1, T2 VE TR SÜREÇLERİNİ AYRI SAYFALARDA DETAYLANDIRIYOR.

# LOJİSTİKTE ARTAN MALİYETLERE SEYİR MOBİL'DEN AKILLI ÇÖZÜMLER

SEYİR MOBİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAKUP KÜÇÜK, ARTAN MALİYETLER, NİTELİKLİ SÜRÜCÜ İHTİYACI VE ULUSLARARASI REKABETİN GETİRDİĞİ ZORLUKLARLA MÜCADELEDE, TELEMATİK TEKNOLOJİLERİNİN SAĞLADIĞI VERİMLİLİĞİN KRİTİK BİR ROL OYNADIĞINI İFADE ETTİ.

Otuz yılı aşkın lojistik tecrübesi ve yüzde 100 yerli sermaye yapısıyla bünyesindeki Ar-Ge merkezinde teknolojiler geliştiren Seyir Mobil; müşterilerine araç takip sistemleri, mevzuata uyumlu dijital takograf çözümleri, akıllı kamera sistemleri, bluetooth teknolojisiyle çeki-ci-treyler eşleşmesi ve soğuk zincir çözümleri sunuyor. Sektördeki zorluklar ve nitelikli insan kaynağı ihtiyacı, Seyir Mobil'i sektörel ihtiyaçlara yönelik inovatif adımlar atmaya yöneltiyor.

## İNOVASYONU SÜREKLİ HÂLE GETİRİYORUZ

Firmaların ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirdiklerini belirten Seyir Mobil Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Küçük, "Lojistik sektörünün kalbinden ortaya çıkan firmamız, sektörün ana faaliyet dinamiklerini ve ihtiyaçlarını görebilen bir altyapı ile kuruldu. İhtiyaç duyulan teknolojileri henüz sektörde yaygınlaşmadan geliştirerek inovasyonu sürekli hâle getiriyoruz. Başta araç takip ve dijital takograf çözümlerimiz olmak üzere tüm hizmetlerimiz, 25 binden fazla müşterimiz tarafından güvenle kullanılıyor. 300 binden fazla aktif cihazdan gelen veriler yüksek doğrulukla işleniyor. Bakanlık onaylı Ar-Ge merkezimizde akıllı kamera, verimlilik ve mevzuata yönelik çözümler, yerli mühendislerimiz tarafından entegre bir şekilde geliştiriliyor" dedi.

## EN VERİMLİ ROTAYI BELİRLİYORUZ

Artan akaryakıt maliyetleri ve nitelikli sürücü ihtiyacına yönelik çözümlerden bahseden Küçük, "Akaryakıt tüketiminin optimize edilmesi ve sürücü performansının geliştirilmesi adına gelişmiş raporlama sistemlerimizle her seferi araç ve sürücü bazında analiz ediyoruz. Rota planlama ve takip çözümümüzle binlerce müşterimiz operasyonları için en verimli rotayı belirleyip akaryakıttan ve zamandan tasarruf edebiliyor. Araçlar rota dışına çıktığında anlık bildirimlerle muhtemel kayıpların önüne geçilebiliyor" diye konuştu. 2026'nın ilk çeyreğinde Karayolları Trafik Kanunu'nda yapılan değişikliklerle takografa yönelik denetimlerinin ve ceza maliyetlerinin arttığına değinen Küçük: "Araçlarda bulunan dijital takograflar işletmenizin aynasıdır. Hatalı kullanım veya eksik veri girişi; yüksek para cezalarına, yaptırımlara ve işletme lisansının riske girmesine neden olabilir. Takograf ihlal ve ceza risklerinin analizi, uzaktan veri indirme ve otomatik arşivleme çözümlerimizle firmaları bu maliyetlerden koruyoruz." şeklinde konuştu.



SEYİR MOBİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAKUP KÜÇÜK, "AKARYAKIT TÜKETİMİNİN OPTİMİZE EDİLMESİ VE SÜRÜCÜ PERFORMANSININ GELİŞTİRİLMESİ ADINA GELİŞMİŞ RAPORLAMA SİSTEMLERİMİZLE HER SEFERİ ARAÇ VE SÜRÜCÜ BAZINDA ANALİZ EDİYORUZ" DEDİ.

## SÜRÜCÜ PERFORMANSI ANLIK DENETLENİYOR

"Araç takip ekosistemimize entegre ettiğimiz akıllı kamera sistemleri, olası kazaların önüne geçmekle kalmıyor; sürücü performansının anlık denetlenmesine de büyük katkı sağlıyor" diyen Küçük, "Bununla birlikte, sahadaki sürücülerin görevlerini, formlarını ve günlük iş akışını tek bir mobil noktadan yönetmelerine imkân tanıyacak olan Seyir Sürücü Modu ile operasyonları çok daha izlenebilir, ölçülebilir ve standart bir hâle getirmeyi hedefliyoruz. Bu uygulamanın sunacağı şeffaf ve entegre altyapı sayesinde firmalar, operasyonel güvenliklerini maksimum seviyeye çıkarmanın yanı sıra iş süreçlerindeki kayıpları önleyerek ciddi bir maliyet optimizasyonu sağlama fırsatı yakalayacak. Önümüzdeki yıllarda yapay zekâ destekli telematik sistemlerin değerinin katlanarak artacağını öngörüyoruz. Seyir Mobil olarak, verinin gücünü aksiyona dönüştüren bu dijital dönüşümün merkezinde yer almaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



# LİMA LOGISTICS, HAVAYOLU NETWORK'ÜNÜ GLOBAL İŞ BİRLİKLERİYLE GÜÇLENDİRİYOR

LİMA LOGISTICS HAVAYOLU İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ BURAK AYBARS, ON YILI AŞKIN SÜREDİR İÇİNDE YER ALDIKLARI ULUSLARARASI ACENTE AĞINI YENİ İŞ BİRLİKLERİYLE GÜÇLENDİRMEYİ HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTİYOR. LİMA ÖZELLİKLE GLOBAL PAZARDAKİ BİLİNİRLİĞİNİ VE TERCİH EDİLİRLİĞİNİ GÜÇLENDİRMEYİ AMAÇLIYOR.

Küresel lojistikte rekabet, artık yalnızca bir yükü hızlı ve güvenilir şekilde taşımakla sınırlı değil. Farklı ülkelerde güçlü iş ortaklıkları kurmak, değişen ticaret akışlarına uyum sağlamak ve müşterilere dünyanın farklı noktalarında aynı hizmet anlayışını sunabilmek, sürdürülebilir büyümenin temel unsurları arasında yer alıyor. Hava kargo taşımacılığını en güçlü uzmanlık alanlarından biri olarak konumlandıran Lima Logistics, bu doğrultuda uluslararası acente ağını geliştirmeye ve cross taşımalardaki faaliyetlerini büyütmeye odaklanıyor. Bu yıl Havayolu İş Geliştirme Müdürü görevini üstlenen Burak Aybars, hava kargo taşımacılığı ekseninde uluslararası iş birlikleri, operasyonel güvenilirlik ve yeni hedeflerini aktarıyor.




**LİMA LOGISTICS HAVAYOLU İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ BURAK AYBARS**, "BİZİM İÇİN İŞ ORTAKLARIMIZIN 7/24 HİZMET VEREBİLMESİ VE ACİL TALEPLERE HIZLI YANIT SUNABİLMESİ ÇOK ÖNEMLİ" DEDİ.

## BANGKOK'TAN YENİ İŞ BİRLİKLERİNE

Lima Logistics'in uluslararası network gelişiminde sektörel organizasyonlar ve yüz yüze iş görüşmeleri önemli bir rol oynuyor. Burak Aybars'ın yakın zamanda katıldığı Bangkok'taki WCA Specialty Logistics Conference mevcut iş ortaklarıyla ilişkileri güçlendirmek ve yeni iş fırsatlarını değerlendirmek açısından öne çıkan buluşmalardan biri oldu. On yılı aşkın süredir üyesi oldukları uluslararası acente ağının etkinliklerine düzenli katılım sağladıklarını belirten Aybars; "Uluslararası organizasyonlarda mevcut iş ortaklarımızla bir araya gelerek operasyonlarımızı nasıl geliştirebileceğimizi değerlendiriyoruz. Aynı zamanda farklı pazarlarda faaliyet gösteren potansiyel acentelerle tanışıyor, alternatif iş birlikleri için zemin hazırlıyoruz. Bangkok'taki etkinlikte de mevcut partnerlerimizle verimli görüşmeler gerçekleştirdik ve yeni iş birliklerine dönüşebilecek temaslarda bulunduk" dedi.

## NETWORK'TE BÜYÜMENİN ANAHTARI: DOĞRU İŞ ORTAĞI

Lima Logistics, uluslararası acente ağını geliştirirken yalnızca sayısal büyümeye değil, hizmet anlayışını temsil edebilecek doğru iş ortaklarıyla çalışmaya öncelik veriyor. Aybars, acente seçiminde operasyonel altyapı, gerekli yetkinlik belgeleri, hızlı karar alma ve 7/24 hizmet sunabilme kapasitesinin belirleyici olduğunu vurguluyor. Özellikle zaman hassasiyeti yüksek hava kargo operasyonlarında bu yetkinliklerin önemine dikkat çekiyor: "Bizim için iş ortaklarımızın 7/24 hizmet verebilmesi ve acil taleplere hızlı yanıt sunabilmesi çok önemli. Yükün ihtiyaçlarına göre tarifeli uçuşlardan alternatif güzergâhlara ve charter çözümlerine kadar farklı seçenekleri değerlendirebilen bir network, müşterilerimize de hız kazandırıyor."

## GLOBAL BÜYÜME HEDEFİ

Lima Logistics, önümüzdeki üç yılda hava yolu taşıma hacmini artırmayı, mevcut acente ağını daha etkin kullanmayı ve yeni global iş birlikleri geliştirmeyi hedefliyor. Bu büyümeyi hizmet kalitesinden ödün vermeden sürdürerek uluslararası pazardaki konumunu güçlendirmeyi amaçlıyor.
Aybars, önceliklerini şöyle özetliyor: "Önceliğimiz, hizmet kalitemizi koruyarak hava kargo taşımacılığındaki uluslararası operasyon hacmimizi artırmak. Güçlü acente ağımız ve yeni iş birliklerimizle farklı ülkeler arasındaki ticaret akışlarında daha etkin rol almayı, sürdürülebilir iş hacmi yaratacak stratejik ortaklıklar geliştirmeyi hedefliyoruz. Hollanda merkezli Lima Europe yapılanmamız ise Avrupa operasyonlarımızın koordinasyonunu destekleyerek uluslararası ağımızı güçlendirmemize ve müşterilerimize daha entegre çözümler sunmamıza katkı sağlıyor."

# TIRSAN 98 PATENTLE TÜRKİYE'NİN ZİRVESİNDE

AVRUPA'NIN EN YETKİN VE YÜKSEK KAPASİTELİ AR-GE MERKEZLERİ VE İLK TREYLER TEST PİSTİNDE, KENDİ TEKNOLOJİSİNİ ÜRETEREK HER TAŞIMACILIK OPERASYONUNDA MÜŞTERİLERİNİN REKABETÇİLİĞİNİ SÜREKLİ ATTIRAN TIRSAN, 2025 YILINDA TESCİL EDİLEN 98 PATENTİYLE TÜRKİYE AR-GE 500 ARAŞTIRMASI'NDA TÜRKİYE'NİN EN ÇOK PATENT ALAN 2. ŞİRKETİ OLDU.

Güvenilir lideri Tırsan, Turkish Time tarafından yayımlanan Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda "Ar-Ge Merkezinde Alınan Ulusal Patent Sayısına Göre İlk 50" listesinde tüm sektörler arasında Türkiye ikincisi oldu. Tırsan, Turkish Time patent sıralamasında 2021'den beri üst üste tüm sektörler genelinde ilk 5'te, otomotiv sektöründe ilk 3'te yer alma başarısını, 2025'te geliştirerek sürdürüyor. Tırsan Avrupa'nın en prestijli Treyler İnovasyon ödüllerinde de 11. Ödülünü bu sene alarak, 6 dönem kesintisiz başarısı ile Avrupa'nın da teknoloji liderliğini sürdürdü. Müşterilerinin rekabetçiliği arttırmak için, teknoloji gelişimine sürekli yatırım yapan Tırsan, Adapazarı ve Gebze'de bulunan, toplam 22.000 metre kare kapalı alanda ve Adapazarı Mega Kampüste geçen sene faliyete geçen Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde, 150'den fazla mühendis ile Türkiye'nin en yetkin lider ekipleriyle komple araç, komponent malzeme ve süreç geliştirme faliyetlerine devam ediyor.

## AVRUPA'NIN EN UZUN ÖMÜRLÜ KONTEYNER ŞASİSİ

Tırsan, kendi geliştirdiği pendle sistemi ve patentli progresif dümenleme ile en yüksek ve rahat dümenlemeye sahip Pendle low-loader aracı, Treyler mühendisliğinin yeni standardı 1.5 milyon km ilk güne eş değer performansı onaylanmış Tenteli Perdeli Aracı, en hafif, en güçlü, en verimli Buz frigosunda patentli hava dağıtım sistemi, silo araçların her alanda boşaltım yapmasını sağlayan modüler boşaltım vanaları, tankerlerde pönomatik mekanik ikili kilitli boşaltım sistemleri, Avrupa'nın en uzun ömürlü ve güvenli sekizgen kirişli konteyner şasisi gibi ürün ve yenilikleriyle müşterilerinin operasyonel verimliliğini ve her alanda rekabetçiliği arttırıyor. Tırsan'ın ödüllü Ar-Ge Merkezi, Avrupa Birliği projelerinde de sektörün Avrupalı kanaat önderleriyle geliştirdiği projelere devam ediyor. Tırsan, AB komisyonu destekli ZEFES projesi kapsamında elektrikli tahrikli dingilli tenteli perdeli ve konteyner şasi araçları geliştirdi. E-çekici ile uyumlu olacak şekilde e-dingil entegre edilen araçlarda, batarya haznelerinin tasarımını ve optimizasyonunu yapan Tırsan, araçları Ar-ge Merkezlerinde 285 bin km dayanım ve fonksiyon testleri ile onayladı. 2026 yılı içinde Almanya'da 10.000 km saha testini tamamlayan e-dingil sistemli konteyner şasi, e-çekicilerin menzilini yüzde 50 uzattı.




## İKİ AR-GE MERKEZİ, AVRUPA'NIN İLK VE TEK TREYLER PİSTİ

Tırsan, Ar-Ge çalışmalarını 2009 ve 2023 yıllarında faaliyete geçen, toplam 22 bin metrekare kapalı alana sahip iki Ar-Ge merkezinde sürdürüyor. Şirket ayrıca 2025 yılında Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistini faaliyete geçirdi. Tırsan; komple araç, malzeme ve komponentleri zorlu yol, yük, iklim ve çevre koşullarında test ederek geliştirdiği teknolojileri patentlerle koruma altına alıyor. Bu mühendislik çözümleri müşterilere daha yüksek yük ve yol güvenliği, dayanıklılık, operasyonel verimlilik ve rekabet gücü olarak geri dönüyor. Tırsan, haftada 2 patente ulaşan inovasyon hızıyla Türkiye'den dünyaya teknoloji ihraç etmeyi ve treyler mühendisliğine yön vermeyi sürdürüyor. Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde şasi, gövde, güvenlik, çevre, konsept, komponent ve akıllı treyler kategorilerinin tamamında en kısa sürede ödül alan Avrupa'daki ilk ve tek üretici olarak treyler inovasyon standardı olmaya devam ediyor. 2017 yılından bu yana kesintisiz şekilde ödüllendirilen teknolojileriyle inovasyon liderliğini sürdüren Tırsan, International Trailer Award 2027'de Komponent kategorisinde elde ettiği birincilikle toplam ödül sayısını 11'e yükseltti.