Denizyolu Taşımacılığında Küresel Riskleri Yönetmek Önem Kazanıyor

Lima Logistics Denizyolu Departman Müdürü Özcan Özdemir, küresel ticarette artan belirsizliklerin denizyolu taşımacılığına etkilerini, sektörde rekabet avantajı sağlayan unsurları ve büyüme hedeflerini değerlendirdi. Özdemir, kalıcı başarının rekabetçi navlun fiyatlarının yanı sıra risk yönetimi, alternatif çözümler ve müşteri güveniyle mümkün olduğunu vurgularken, Amerika pazarındaki büyümenin Lima Logistics için öncelikli alanlardan biri olduğunu belirtti.



Küresel Belirsizlikler Esnek Planlamayı Öne Çıkarıyor

Jeopolitik gelişmelerin ve özellikle Kızıldeniz ile Süveyş Kanalı çevresindeki güvenlik risklerinin denizyolu taşımacılığında rota değişikliklerine, transit sürelerinin uzamasına ve maliyet dalgalanmalarına neden olduğunu belirten Özdemir, bu süreçte esnek planlama ve etkin risk yönetiminin önem kazandığını ifade etti.

Türkiye'nin değişen ticaret rotaları karşısında güvenli liman ve alternatif transit merkez olarak öne çıktığına dikkat çeken Özdemir, bu konumun kalıcı bir rekabet avantajına dönüşmesi için lojistik altyapının bütüncül biçimde geliştirilmesi gerektiğini vurguladı. Planlı kapasite artışı, güçlü hinterland bağlantıları, öngörülebilir yatırım ortamı ve liman-demiryolu entegrasyonunun yanı sıra yeşil enerji ve dijitalleşme yatırımlarının da bu dönüşümün önemli parçaları olduğunu belirtti.

Lima Logistics olarak müşterilerine yalnızca rekabetçi navlun fiyatları sunmaya odaklanmadıklarını dile getiren Özdemir, süreçleri yakından takip ederek müşterilerini zamanında bilgilendirdiklerini ve olası aksaklıklara karşı hızlı aksiyon aldıklarını söyledi.

"Amacımız, müşterilerimizin tedarik zincirlerini daha öngörülebilir ve kontrollü bir yapıda yönetmelerine katkı sağlamak" dedi.

Navlun Piyasasında Maliyet Baskısı Rekabeti Arttırıyor

Navlun fiyatlarındaki dalgalanmaların müşterileri maliyet avantajı arayışına yönelttiğini belirten Özdemir, en düşük fiyatın her zaman en ekonomik seçenek olmadığının altını çizdi. Gecikmeler, aktarma riskleri ve teslimat sürelerindeki belirsizliklerin toplam lojistik maliyetini doğrudan etkilediğini ifade eden Özdemir, karar süreçlerinde fiyatın yanı sıra operasyonel güvenilirliğin ve hizmet kalitesinin de dikkate alınması gerektiğini vurguladı.

Lima Logistics'in müşteri odaklı hizmet anlayışını değerlendiren Özdemir, her müşterinin ticaret yaptığı pazarın ve operasyonel önceliklerinin farklı olduğuna dikkat çekti. "Bizim için kalıcı başarı; verilen sözleri tutmak, müşteriyi doğru bilgilendirmek ve ihtiyaç duyulduğunda çözüm üretebilmektir. Bu nedenle standart çözümler yerine, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun ve esnek bir hizmet anlayışıyla hareket ediyoruz."

FCL, LCL, kapıdan kapıya ve cross trade operasyonlarında doğru bilgi akışı ile proaktif iletişimin belirleyici olduğunu kaydeden Özdemir, şeffaf iletişim ve etkin operasyon yönetimiyle uzun vadeli iş ortaklıkları kurmayı hedeflediklerini belirtti.

Amerika Pazarı Büyüme Hedeflerinde Öncelikli

Önümüzdeki dönemde Asya-Avrupa ticaret hattının önemini koruyacağını öngören Özdemir, Hindistan, Güneydoğu Asya ve Orta Doğu bağlantılı ticaret akışlarının da yeni fırsatlar yaratacağını ifade etti. Değişen ticaret dinamikleriyle birlikte alternatif limanların, aktarmalı taşımacılık çözümlerinin ve denizyolunu kara veya demiryoluyla birleştiren multimodal modellerin öneminin artmasını beklediklerini söyledi. Lima Logistics'in uluslararası iş birliklerini güçlendirerek müşterilerine daha fazla alternatif sunmayı hedeflediğini belirten Özdemir, Amerika pazarındaki gelişimin şirketin büyüme stratejisinde önemli bir yer tuttuğunu vurguladı.

"2026 yılı itibarıyla Amerika pazarında çok daha güçlü bir yapıya kavuştuk ve bu alanda önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Amerika'daki varlığımızı geliştirmek ve büyümemizi sürdürmek, öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor."

advertorial