

Patronların ve yöneticilerin gözünden

“Okul sayımız 500’e çıkacak”

Son 3-4 yıl içerisinde plansız ve bilinçsiz biçimde özel öğretim kurumları çoğaldı. Eğitim sektöründe olmayan isimlerin eğitim yatırımı yaptığını, sektör içerisindeki isimlerin finansal ve akademik olarak yeterli altyapıyı ve sürdürülebilirliği oluşturmadan yol kat etmeye çalıştığını gözlemledik. Bu nedenle sürdürülebilirlik bakımından birçok kurum sıkıntı yaşayabilir. Akademik altyapısı ve yeterli deneyimi olmayan, kaliteli bir marka çatısı altında toplanamamış kurumların elimine olacağını düşünüyorum. Güçlü rakiplerin olması



Nevzat KULABEROĞLU
/ Uğur Okulları Genel
Müdürü

kurumları besler. Biz 50 yıllık deneyimimizi ve gücümüzü geliştirmeye devam ediyoruz. Akademik süreçlerimizi her geçen gün kaliteli hale getirip öğrencilerimize daha iyi olanaklar sağlamaya çalışıyoruz. Bu da elbette akabinde finansal güç olarak geri dönüyor. Bizim stratejimiz gelişerek büyümeye devam etmek. 2023 yılı sonuna kadar okul sayımızı 500’e çıkarmayı amaçlıyoruz. 500 okulumuzda da ortalama olarak 300 bin öğrencimizin olacağını öngörüyoruz. Nitelikli yatırımların çoğalması öncelikli hedefimiz.

“Yatırımlarımız devam edecek”

2019’da 2018-2022 stratejik planımızın çıktılarını görmeye başlayacağız. Eğitimde Türkiye’nin küresel bir oyuncuya dönüşmesi, üniversitelere ve öğretim üyesi yetiştirme programlarına ayrılan kaynağın artırılması temel beklentilerimiz arasında. Son dört yılda yaklaşık 150 milyon TL yatırım yaptık. 2019’da öncelikle fiziki alanlarımızın geliştirilmesi ve akademik teşvik uygulamalarımız yatırımlar içinde ağırlığını koruyacak. Yatırımlarımızın önemli bir bölümü teknoloji alanında olacak. İki yıl önce başlattığımız donanım tabanlı



Dr. Bahar AKINGÜÇ
GÜNNER / İst. Kültür
Üni. Mütevelli Heyet Bşk.

yapıdan bulut hizmetlerine geçiş için yatırımlarımızı yoğunlaştırdık. 2019, Teknoloji Transfer Ofisimizin kuruluş yılı olacak. İnsana ve topluma yatırım başlığında sponsorluk faaliyetlerimizi hız kesmeden sürdüreceğiz. Eğitimde ekonominin bir enstrüman olarak kullanımı, bireysel menfaat değil ülke ve toplum yararını gözeterek olmalı. 2019 orta vadeli mali planda, Milli Eğitim Bakanlığı, yükseköğretim kurumları, ÖSYM bütçeleri toplamı 160 milyar TL civarında. Yani bütçe giderlerinin yaklaşık yüzde 17’sinin eğitime ayrıldığı söylenebilir.

LOJİSTİK

“TİO Yönetmeliği bir yıl ertelensin”

Sektörün beklentilerinin başında kamu idaresinin alacağı tedbirler ile ülkemizin dış ticaret hacminin artışı geliyor. 2019 yılının Ocak ayında yürürlüğe girecek olan TİO Yönetmeliği ile birlikte tüm taşıma modlarında faaliyet gösteren TİO firmaları 150 bin TL karşılığında yetki belgesi almaya zorunlu hale getirildi. Bu yönetmeliğin yürürlüğe giriş tarihinin bir yıl ertelenmesini istiyoruz. Sektörün 2019 yılından diğer beklentilerine bakacak olursak, hizmet ihracatçıları olarak lojistik hizmet sağlayıcılara verilen teşviklerin



Emre ELDENER/
UTİKAD Başkanı

kapsamlarının genişletilmesi ve kamu idaresinin serbest piyasa dengesini bozucu müdahalelerden kaçınmasını belirtebiliriz. Bunun yanı sıra yeni güzergahların oluşturulması, ülkemizin uluslararası ticaret yolları ile entegrasyonunun artırılmasına yönelik önlemler alınması ve bu entegrasyona bağlı olarak gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması da 2019 yılı beklentilerimiz arasında yer alıyor. Liman yatırımları, araç ve filo yatırımları gibi girişimler 2019 yılında da önemini korumaya devam edecek.

“Büyümemizin temelinde e-ticaret var”

2019 yılında katma değer üretmeye devam edeceğiz. Üreteceğimiz projeleri geliştirmekle birlikte, hedeflerimizi destekleyecek yeni projelere de odaklanacağız. İhtiyaç duyulan tüm lojistik hizmet beklentilerini entegre bir şekilde sınırsız, inovatif ve kaliteli çözümler ile “tek muhatap” yaklaşımıyla karşılamak şirketimizin temel amaçlarındandır. Hava, kara, deniz, yurtiçi, yurtdışı ve depolama gibi lojistiğin birçok alanında var olan uzmanlığımızı arz, talep ve beklentiler çerçevesinde yeniliklere adapte edip, müşterilerimize ekonomik avantajlar ve



Taner HOROZ / Horoz
Lojistik CEO’su ve İcra
Kurulu Başkanı

eksiksiz operasyonel hizmetler sunacağız. 2019 yılında büyüme stratejisinin temelini, e-ticaret (market place) oluşturmak a. 2019’dan başlayarak depolama faaliyetleri içinde mobilya, tekstil ve internet satış depolama hizmetine ve bu yeni 3 sektöre bağlı olarak ihtiyaç duyulacak taşıma hizmetini entegre çözümleri ile devreye alıp, uygun yatırımlara yoğunlaşacağız. Hayata geçirilecek ve geliştirilecek yeni projeler ile ciro içi payı yüzde 12 olan e-ticareti, 5 yıllık plana bağlı olarak 2019 yılında yüzde 35 artış ile yüzde 15’e çıkarmayı planlıyoruz.

2019

Patronların ve yöneticilerin gözünden

"2018'deki gibi yüzde 20 büyüyebiliriz"

2018'i yüzde 20 büyüyerek, 720 milyon euro ciroyla tamamladık. 2019'da hedefimiz, ciromuzun yüzde 20'sinin üzerinde bir kısmını yurtdışındaki Ecol şirketlerinden elde etmek. Yeni yatırımlarımız Lotus sayesinde büyümamız yüzde 30 civarında olacağını öngörüyoruz. Yalova Ro-Ro Terminali'ne ilk etapta 40 milyon euro yatırım yaptık. 80 bin metrekare oturma alanına sahip olan ve 500 treyler kapasiteli inşa edilen terminal, konumu itibarıyla ülkemizde gelişime açık tek Ro-Ro terminali. Yatırımlarımızın ikinci evresi için hazırlıklarımıza



Murat KAVRAR /
Ecol Türkiye
Ülke Müdürü

başladık. Terminalimize 50 bin metrekare park alanı ekleyerek aynı anda 3 gemiye hizmet verebileceğiz. Enerji maliyetleri ve çevresel etki azaltımı için sahil bağlantısı, terminal vinci gibi yatırımları yapacağız. Bu yatırımların toplamı yaklaşık 25 milyon euro olacak. Trieste'deki (İtalya) limanımız aynı anda iki farklı Ro-Ro'nun operasyonlarını yürütecek kapasitede. İlave yatırımlarla tren yükleme kapasitesi günde karşılıklı 10 sefere çıkarılacak. Hedefimiz; yıllık 140 bin Ro-Ro ve 100 bin tren/ünitesine hizmet verebilmek.

"Yurtdışında şirket satın almak istiyoruz"

Önceki yıllarda euro bazında sürekli yüzde 10 büyümeye gerçekleştirdiğimizi göz önüne alırsak, 2019 yılı için de benzer bir büyümeye hedefimiz olacağını söyleyebiliriz. İstihdamda da yüzde 10 artış planlıyoruz. Milk-Run taşımacılığı alanındaki büyümeyi sürdüreceğiz. Şu anda Türkiye'de üretilen otomobillerin yüzde 51'inin Milk-Run operasyonları Mars tarafından yapılıyor. Milk-Run dışında da yurtiçi depolama ve dağıtım projelerindeki etkinliğimizi arttırma yönünde stratejimizi oluşturduk. Uluslararası taşımacılıktaki yaklaşık 30 yıllık yenilikçi



Garip SAHİLLİOĞLU /
Mars Logistics Yönetim
Kurulu Başkanı

ve çözüm odaklı hizmet felsefemizi ulusal taşımalarda da müşterilerimize aktarmayı hedefliyoruz. Karayolu ile hizmet verdiğimiz ülkelere Kazakistan ve Çin'i de dahil ettik. Önümüzdeki yıl Avrupa ağırlıklı olmak üzere, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'ne gerçekleştirdiğimiz trafiklerimizi arttıracacağız. Şu anda 2 bin 650 özmal kapasitesi olan araç filomuza 2019 yılında en az 18 milyon euroluk bir yatırım planlıyoruz. Yurtdışında şirket satın alma planımız için fiyabite çalışmalarımız devam ediyor.

"Hedefimiz daha teknolojik aktarma merkezleri"

Aktarma merkezi yatırımlarımızda 2019 yılının 2018'in özellikle ikinci yarısına kıyasla çok daha verimli geçmesini bekliyoruz. Büyümeye hedefimizi yüzde 30 olarak belirledik. Yeni yılda, ülke ekonomisinin yapıtaşı niteliğindeki KOBİ'leri destekleyecek yeni projeler hayata geçireceğiz. Aynı zamanda, e-ticaret sektörünün önde gelen paydaşları arasındaki konumumuzu korumak ve daha da güçlendirmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. MNG Kargo olarak ülkemizde 2009 yılında ilk teknolojik aktarma merkezlerini kurarak sektörde bir ilki gerçekleştirdik.



Özgün ŞAHİN /
MNG Kargo Genel
Müdür Yardımcısı

El değmeden saatte 60 bin kargo işleme kapasitesine sahip teknolojik aktarma merkezi yatırımlarımız sürüyor. Bu yıl İstanbul'un Anadolu yakasında bulunan teknolojik aktarma merkezimizin kapasitesini artırdık. Afyon'da da yeni bir merkezi hayata geçirdik. 2019 yılında da aktarma merkezlerimizi teknolojiye uyumlu hale getirmek üzere yatırımlar yapacağız. Samsun, Trabzon, Merzifon ve Trakya bölgesi için yatırım planlarımız var. AR-GE Merkezimiz yeni ürün ve hizmetler geliştirmek üzere çalışmalarını sürdürüyor.

"2019'da en az yüzde 20 büyümeye"

2018 yılında kurlardaki belirsizlikler hammadde tedariklerimizde sorun yaşanmasına neden oldu. Yine de 2018'i yüzde 20 büyümeye kapattık. Büyümemiz Avrupa ve Amerika bölgesindeki operasyonlarımızdan geldi. Aslında yedi bölgedeki satışlarımızda da artış var. Biliyorsunuz biz zaten üretimimizin yüzde 95'ini ihraç ediyoruz. Ağır vasıta araçları için yedek parça üretiyoruz. 2019'da da aynı büyümeye oranını yakalamak istiyoruz. Dünyada global bir kriz olmazsa, Türkiye'nin iç dinamiklerinden çok fazla olumsuz



Tarık ALTUNCU /
SAMPA Otomotiv
Yönetim Kurulu Başkanı

etkilenmiyoruz. Bizim için ihracattaki riskler daha önemli. İthalatı engelleyici önlemler gelmezse ve kur riskleri de azalırsa 2019'u rahat geçiririz. Amerika, çelik ve bakır hammaddelerine ek vergiler getirdi ama bizimki bitmiş ürün olduğu için etkilenmedik. 2018'i istihdamda 1.400 kişi ile kapattık. 2019'da büyümeye ve kapasite artışına bağlı olarak 200-300 kişilik ek istihdam sağlamayı planlıyoruz. 2019'da hesabımızı yaparken Merkez Bankası'nın hedef ve öngörülerine güveniyoruz.