

DenizGündem

Denizcilik Dünyası Haber Merkezi

**ÖZEL SAYI:
GEMİ YAN SANAYİ**

YAF Group:

Kurucu Yusuf KANICI'dan sektöre net mesaj:
"Sürdürülebilir denizcilik için yerli üretim şart."

Hürmüz Boğazı:

Av. Bekiralp AKDEMİR,
"Hürmüz'de hukuk değil
risk belirleyici hâle gelmiştir."

MARIDEC MARINE:

Kapt. Taylan KIZILTAŞ,
denizciliği ayakta tutan asıl gücün
gemi yan sanayi olduğunu söylüyor.

Ocean Voyager:

Genel Müdür Recep ŞENYİĞİT,
deniz elektroniğinde yerli
gücün yükselişini anlatıyor.

Excellence, Served to Perfection.



The Way Forward Is Harmony

YAF GROUP

📍 Evliya Çelebi Mah. Rauf Orbay Cad. No: 39-2 Yaf Group İş Merkezi Tuzla | ISTANBUL / TÜRKİYE

☎ 0216 494 49 02 - 0533 151 60 27 ✉ info@yafgroup.com.tr - www.yafgroup.com.tr



NORDEN
SHIPDESIGNHOUSE

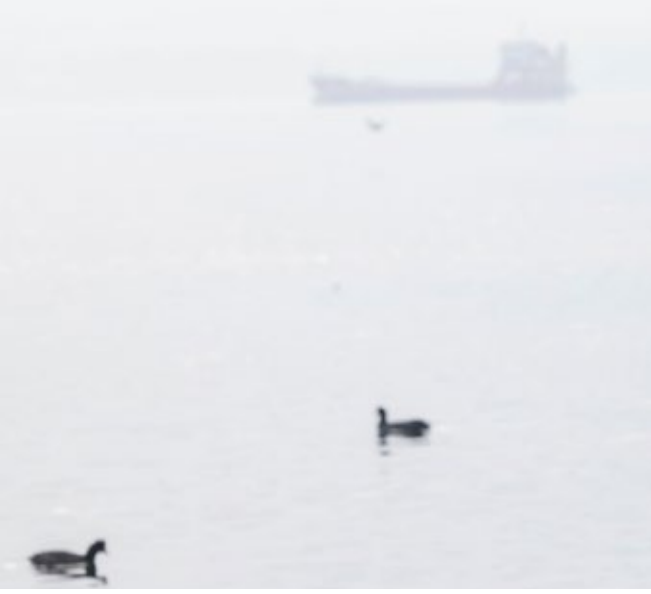
Cami Mah. Arıkan Çıkmaızı Sk. No:12
Tuzla, İstanbul | TÜRKİYE
+(90) 216 999 90 95
info@nordenshipdesign.com
www.nordenshipdesign.com



WHERE INNOVATION MEETS THE OCEAN.

We combine advanced engineering, smart technology, and deep maritime expertise to deliver future-ready solutions for the global shipbuilding industry.

Editörümüzden



Gemi Yan Sanayi: Denizciliğin Görünmeyen Gücü

Denizcilik sektörü çoğu zaman gemiler, limanlar ve büyük tonajlı operasyonlar üzerinden değerlendirilir. Ancak bu dev yapının sürdürülebilirliği, arka planda çalışan güçlü bir ekosisteme, yani gemi yan sanayine dayanır. Bugün bir geminin güvenli, verimli ve kesintisiz şekilde operasyon yapabilmesi, yalnızca ana sistemlerine değil, onu destekleyen yüzlerce alt bileşene bağlıdır.

Gemi yan sanayi; makine ekipmanlarından elektrik sistemlerine, yedek parçalardan otomasyon çözümlerine, boya ve kaplama teknolojilerinden güvenlik sistemlerine kadar geniş bir alanı kapsar. Bu alan, yalnızca üretimin değil, aynı zamanda bakım, onarım ve modernizasyon süreçlerinin de merkezinde yer alır. Özellikle artan rekabet, sıkışan çevre regülasyonları ve dijitalleşme süreci, yan sanayinin rolünü her zamankinden daha kritik hâle getirmiştir.

Bugün armatörler ve işletmeciler için en önemli konulardan biri operasyonel sürekliliktir. Bu noktada doğru ekipman seçimi, hızlı yedek parça temini ve güvenilir teknik destek, maliyet yönetimi kadar risk yönetimi açısından da belirleyicidir. İşte tam bu noktada gemi yan sanayi firmaları, yalnızca birer tedarikçi değil, çözüm ortağı kimliğiyle öne çıkar.



Haydar ÖZDEN

Türk gemi yan sanayi son yıllarda ciddi bir dönüşüm ve büyüme içerisinde. Yerli üretim kapasitesinin artması, mühendislik kabiliyetlerinin gelişmesi ve ihracat odaklı yaklaşım, Türkiye'yi bu alanda bölgesel bir merkez hâline getirme yolunda ilerletmektedir. Özellikle Tuzla ve Yalova gibi üretim kümeleri, yalnızca Türkiye'ye değil, dünya denizciliğine hizmet veren önemli üretim üsleri hâline gelmiştir.

Önümüzdeki dönemde yeşil dönüşüm, alternatif yakıt sistemleri ve dijital gemi teknolojileri, yan sanayinin ana gündem maddeleri olacaktır. Enerji verimliliği, karbon emisyonlarının azaltılması ve akıllı sistem entegrasyonları, bu alanda faaliyet gösteren firmalar için yeni fırsatlar kadar yeni sorumluluklar da doğurmaktadır.

Denizcilik sektörünün geleceğini konuşurken, gemi yan sanayini yalnızca destekleyici bir alan olarak değil, sektörün itici gücü olarak değerlendirmek gerekir. Çünkü güçlü bir yan sanayi olmadan sürdürülebilir bir denizcilik ekosisteminden söz etmek mümkün değildir.

Bu sayımızda dosya konumuz olarak "Gemi Yan Sanayi" temasını ele alırken, sektörün değerli temsilcilerinin görüşlerine yer veriyor; üretimden inovasyona, tedarikten küresel rekabete kadar geniş bir perspektif sunuyoruz. Bu kapsamda, bilgi ve deneyimleriyle dergimize katkı sağlayan YAF Diesel Kurucusu **Yusuf Kanıcı'ya** ayrıca teşekkür ederiz.

Haydar Özden

HİDROGO HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLERİ

HİDROLİK

PNÖMATİK

ELEKTRONİK

HG

HİDROGO HİDROLİK

About Us

At HigoGo hydraulic systems, we offer excellent solutions for industrial needs with our expertise in the field. With years of experience and an innovative approach, we meet the power and control requirements of our customers in various sectors. We offer a wide range of products, from quality hydraulic components to customized system solutions, and prioritize customer satisfaction above all else.

Hakkımızda

HigoGo hidrolik sistemleri olarak alanındaki uzmanlığımızla endüstriyel ihtiyaçlara mükemmel çözümler sunuyoruz. Yılların getirdiği deneyim ve yenilikçi yaklaşımımızla, müşterilerimizin çeşitli sektörlerdeki güç ve kontrol gereksinimlerini karşılıyoruz. Kalite hidrolik bileşenlerden, özelleştirilmiş sistem çözümlerine kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyor, müşteri memnuniyetini her şeyin önünde tutuyoruz.

- Crane Hydraulic System Service ●
- Hydraulic Product Sales ●
- Hydraulic Project ●
- Pneumatic Product Sales ●
- Hydraulic Cylinder Manufacturing ●
- Hydraulic Block Manufacturing ●

- Crane Hidrolik Sistem Servis ●
- Hidrolik Ürün Satışı ●
- Hidrolik Proje ●
- Pnömatik Ürün Satışı ●
- Hidrolik Silindir İmalatı ●
- Hidrolik Blok İmalatı ●

HİDROGO HİDROLİK PNÖMATİK MAKİNA ELEMANLARI
ELEKTRİK MALZEMELERİ DANIŞMANLIK HIR. VE TİC. LTD.

📍 Evliya Çelebi Mh. Hızır Reis Cad.
No: 25/A Tuzla/İSTANBUL
☎ +90 533 761 79 91
🌐 /hidrogohidrolik

📍 Çerkeşli OSB Mah. İMES 18 Cad.
B-4 Gebze/İSTANBUL
✉ hidrolik@hidrogo.net
🌐 www.hidrogo.net

YAYIN

Dijital Aylık

İMTİYAZ SAHİBİ

Gülşen ÖZDEN

YAZI İŞLERİ SORUMLUSU

Haydar ÖZDEN

AVRUPA TEMSİLCİSİ

Özgür ÖZMEN

EDİTÖR

Nesibe BAT

MUHABİR

Erensoy ARICAN

TASARIM VE YAPIM

Yunus Emre TORUN

Reindeer Medya

YAYIN KURULU

Av. Bekiralp Akdemir
Dr. Kürşat Bal
Kapt. Yusuf Özcan Demir
Şahan Demircan
Yusuf Kanıcı
Kapt. Taylan Kızıldaş
Prof. Dr. Adnan Parlak
Seyfullah Sarı
Gökçe Şengezer
Canatay Yılmaz

İLETİŞİM BİLGİLERİ

info@denizgundem.com
reklam@denizgundem.com
+90 (530) 306 49 46
www.denizgundem.com
Adres: Yavuzsultan Selim Mah. Osmangazi Cad.
2. Etap Kent Konut A8C Daire: 26 Körfezkent
Körfez/KOCAELİ

YAYIN SORUMLULUK BEYANI

Bu dergide yayımlanan yazı, makale, analiz, röportaj ve demeçlerden doğabilecek her türlü hukuki, cezai, idari ve mali sorumluluk, ilgili içeriği hazırlayan, kaleme alan veya beyanı veren kişi ya da kuruma aittir.

Dergi Yayın Kurulu, söz konusu içeriklerden doğabilecek hukuki ihtilaflar bakımından hiçbir şekilde sorumluluk kabul etmez ve bu konuda sorumlu değildir.

Genel haber içeriklerinde ise, yürürlükteki mevzuat uyarınca hukuki sorumluluk Yazı İşleri Sorumlusuna aittir.

Kapak Görseli: Dijital / AI Üretimi

08
31



Haberin Gündemi

Türkiye'den, Dünyadan, Etkinlikler...

11
13



Röportaj: Av. Bekiralp AKDEMİR

Av. BEKİRALP, hukuken açık; sahada ise gerilim, sigorta krizi ve ticari riskler nedeniyle her an aksayabilecek kırılgan bir deniz koridoru konumundaki Hürmüz'ü anlatıyor.

33
77



Dosya: Gemi Yan Sanayi

Bu sayımızda; yerli kapasite, teknik güven ve tedarik dayanıklılığı açısından denizcilik dünyasının en kritik başlıklarından biri olan gemi yan sanayini mercek altına alıyoruz.

34
37



Röportaj: Yusuf KANICI

"Bir ürün veya hizmet pahalı olabilir; fiyatı vardır ve bir şekilde çözüm üretirsiniz. Ama yoksa, yani erişim mümkün değilse, olmayan şeyin fiyatı da olmaz — asıl risk budur."

39
43



Röportaj: Recep ŞENYİĞİT

Ocean Voyager Genel Müdürü Recep Şenyiğit, deniz elektroniğinde yerli üretimin yükselen gücünü sahadan örneklerle anlatıyor.

45
46



MARIDEC MARINE:

Kapt. Taylan KIZILTAŞ, gemi yan sanayinin denizcilik operasyonlarındaki kritik rolünü yorumluyor.



ALESTA DALGIÇLIK



SALVOR



ALESTA DALGIÇLIK 2



KAYZEN

HİZMETLERİMİZ OUR SERVICES

- **Sualtı Survey Hizmetleri**
Underwater Survey Services
- **Kilistin Temizliği ve Pervane parlatma**
Sea Chest Cleaning and Propeller Polishing
- **Gemi Dolum Boşaltım sistemleri**
Ship Loading and Unloading Systems
- **Petrol Boru hatlarının bakım onarım hizmetleri**
With Oil Pipeline Maintenance – Repair Services
- **Çapa çıkarma**
Anchor Extraction Process
- **Fiber optik Kablo döşeme**
Fiber Optic Cable Installation

- **Hasarlı gemi Kaynak kesimi bakım onarım hizmetleri**
Damaged Ship Supply, Repair and Maintenance Services Sector
- **Gemi kurtarma ve batık çıkarma**
Ship Salvage and Wreck Removal
- **Şamandıra alt yapı bakım onarım hizmetleri**
Infrastructure Maintenance and Renewal of Buoy System Services
- **Boru hattı döşeme**
Pipeline Laying





DTO'dan Hammadde Uyarısı

İMEAK Deniz Ticaret Odası Kocaeli Şubesi'nin mart ayı meclis toplantısında, Orta Doğu'daki gerilimin tedarik zinciri, lojistik ve sanayi üretimi üzerindeki etkileri ele alındı. Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Doğusel, bölge sanayisinin hammadde tedarikinde sorun yaşayabileceği uyarısında bulundu.

İMEAK Deniz Ticaret Odası Kocaeli Şubesi'nin mart ayı olağan meclis toplantısında, Orta Doğu'da artan gerilimin lojistik, üretim ve tedarik zinciri üzerindeki olası etkileri değerlendirildi. Toplantıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Doğusel, küresel krizlerin Kocaeli sanayisinde hammadde teminini zorlaştırabileceğini söyledi.

Meclis Başkanı Vefa İbrahim Aracı yönetiminde yapılan toplantıya sektör temsilcileri ile davetliler katıldı. Toplantıda, özellikle ABD/İsrail-İran geriliminin bölgesel ticaret ve taşımacılık üzerindeki yansımaları gündeme geldi.

Vedat Doğusel, konuşmasında pandemi sonrası dönemde küresel ekonomide yaşanan kırılmaların Rusya-Ukrayna savaşı ve Orta Doğu'daki çatışmalarla daha da derinleştiğini belirtti. Kocaeli sanayisinin büyük ölçüde ithalat ve ihracata dayalı yapısına dikkat çeken Doğusel, yaşanan gelişmelerin bölgeyi hammadde sorunlarıyla karşı karşıya bırakabileceğini ifade etti.



Doğusel, Hürmüz Boğazı'nda artan güvenlik risklerinin deniz ticaretini doğrudan etkilediğini belirterek, bazı işletmelerin seferlerini ertelediğini ya da rotalarını değiştirdiğini söyledi. Bu durumun transit sürelerini uzattığını, taşıma maliyetlerini artırdığını ve savaş riski kapsamındaki sigorta primlerini yükselttiğini kaydetti.

Ayrıca Hürmüz Boğazı'nın Asya petrokimya sektörü açısından kritik bir geçiş noktası olduğunu vurgulayan Doğusel, nafta ve LPG ihracatında yaşanabilecek arz sorunlarının birçok sektörü etkileyebileceğini dile getirdi. Plastik, petrokimya, gübre, enerji, tarım ve konteyner taşımacılığı alanlarının bu süreçten doğrudan etkilenebileceğini söyledi.

Doğusel, tüm risklere rağmen Türkiye'nin güçlü liman altyapısı ve gelişen denizcilik kapasitesiyle bölgesel lojistikte yeni fırsatlar yakalayabileceğini de ifade etti. Türkiye'nin enerji taşımacılığı ve deniz ticaretinde stratejik önemini artırabileceğini belirtti.

Toplantıda Kocaeli limanlarına ilişkin güncel veriler de paylaşıldı. Buna göre 2026 yılının ilk iki ayında Kocaeli'ye toplam 1.270 gemi uğradı. Türkiye'ye gelen gemilerin yüzde 16,3'ünün Kocaeli limanlarını kullandığı açıklandı.



Aynı dönemde Kocaeli'nin ihracatı 6 milyar 125 milyon dolar, ithalatı ise 11 milyar 947 milyon dolar olarak kaydedildi. Şubat ayında 1 milyar 409 milyon dolarlık ihracatla Derince Gümrük Kapısı ilk sırada yer aldı. İzmit ise onu takip etti. Kocaeli'nin toplam 379 bin 310 TEU konteyner elleçleme ile Türkiye genelinde ikinci sıraya yerleştiği bildirildi.

Toplantıya katılan protokol üyeleri de denizcilik sektörünün önemine dikkat çekti. Körfez Belediye Başkanı Şener Söğüt, Türkiye'nin güvenli liman konumunda kalmasında denizcilik sektörünün büyük rol oynadığını ifade etti. Körfez Kaymakamı Uğur Kalkar ise Kocaeli'nin stratejik denizcilik gücüne vurgu yaptı.

AK Parti Kocaeli Milletvekili Prof. Dr. Sadettin Hülagü de denizcilik sektörünün daha güçlü bir yapıya kavuşması için "Denizcilik Bakanlığı" kurulması gerektiğini söyledi. Hülagü, Dilovası'nda planlanan Lojistik Köy projesinin de hızla hayata geçirildiğini açıkladı. Toplantı, navlun piyasaları ve çevre kirliliğine ilişkin yapılan bilgilendirme sunumlarının ardından sona erdi.



MARIDEC MARINE

WORLDWIDE SPARE PARTS SUPPLIER

YOUR ONE-STOP SHOP FOR:

- SEPARATOR SPARES
- AIR COMPRESSOR SPARES
- REFRIGERATOR COMPRESSOR SPARES
- PUMP SPARES
- SEWAGE VACUUM SYSTEM SPARES
- FWG & HEAT EXCHANGER SPARES
- ALL MARINE FILTERS
- MOATTI & BOLL&KIRCH SPARES
- BWTS SPARES
- BOILER SPARES
- COOLER SPARES



SEPARATION & FILTRATION EXPERT

micfil INTERNATIONAL
QUALITY PRODUCTS MADE IN GERMANY
it's time to go green

MICFIL 0,5 μ
DIESEL & OIL ULTRAFINE FILTER



IOW Group

IOW 1 μ OIL CLEANING
CLARIFIER SEPARATOR



+90 (216) 423 06 06 sales@maridec.com

Evliya Çelebi Mh. Rauf Orbay Cd. Nazan Sk. No.2 Lagoon Plaza K:2 D.3
34944 Tuzla/Istanbul/TURKIYE



Hukuken Açık, Fiilen Kırılgan Deniz Koridoru

Hürmüz Boğazı

Hürmüz Boğazı, uluslararası hukukta açık bir geçiş koridoru olarak tanımlansa da sahadaki askerî gerilim, sigorta krizi ve ticari riskler, yaşamsal önemdeki bu deniz yolunu her an fiilen tıkanabilir hâle getiriyor.



Av. Bekiralp AKDEMİR

Dünya haritasında ilk bakışta ince bir çizgi gibi görünen bazı yerler vardır; ancak o dar çizginin ardında milyonlarca insanın günlük yaşamını, küresel ticaretin ritmini ve devletlerin güvenlik politikalarını etkileyen büyük bir gerçeklik saklıdır. Hürmüz Boğazı da tam olarak böyle bir yerdir. Harita üzerinde küçük, fakat etkisi açısından devasa bir geçittir. Basra Körfezi'ni Umman Denizi'ne ve oradan açık denizlere bağlayan bu dar su yolu, yalnızca gemilerin geçtiği bir deniz hattı değil; enerji arzının, deniz ticaretinin, sigorta piyasalarının ve uluslararası hukukun tam kesişim noktasında duran hayati bir koridordur.

Üstelik Hürmüz'ü önemli kılan yalnızca taşıdığı petrol ve LNG miktarı da değildir. Onu asıl kritik hâle getiren husus, Basra Körfezi'nin dünyaya açılan fiilî tek deniz kapısı olmasıdır. Bu nedenle burada yaşanan her gerilim, yalnızca bölgesel bir askerî veya siyasî mesele olarak kalmaz; çok kısa süre içinde limanları, sefer planlarını, navlun piyasasını, sigorta maliyetlerini ve hatta günlük ticari akışları etkileyen çok katmanlı bir denizcilik krizine dönüşür. Bir başka ifadeyle, Hürmüz'de yaşanan bir aksama, uzak coğrafyalardaki tüketiciye kadar uzanan bir zinciri sarsabilecek güçtedir.

Hürmüz Boğazı'nın Uluslararası Hukuktaki Yeri

Uluslararası hukuk açısından bakıldığında Hürmüz Boğazı, sıradan bir kıyı suyu olarak değerlendirilemez. Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin sistemi içinde, açık deniz veya münhasır ekonomik bölge alanlarını birbirine bağlayan ve uluslararası seyrüseferde kullanılan boğazlarda temel rejim transit geçiştir. Bu rejim, gemilere ve uçaklara boğazdan sürekli, kesintisiz ve süratli biçimde geçme hakkı tanıırken, kıyı devletlerinden de bu geçişi engellemelerini ve askıya almamalarını bekler.

Burada dikkat çekici olan nokta, Hürmüz'deki tartışmanın basitçe "geçiş var mı, yok mu?" sorusuna indirgenmemesidir. Asıl mesele, bu geçişin hangi hukukî rejim altında değerlendirileceğidir. Çünkü transit geçiş, klasik masum geçiş rejimine göre çok daha geniş bir serbesti sağlar. Masum geçişte kıyı devletinin güvenlik ve kamu düzeni bakımından daha fazla düzenleme ve müdahale alanı bulunurken, transit geçişte kıyı devletinin bu alanı daha sınırlıdır. Bu nedenle Hürmüz'ün hukukî statüsü, aslında yalnızca deniz hukukunun teknik bir konusu değil; aynı zamanda geçişin fiilen nasıl işleyeceğini belirleyen temel meselelerden biridir.

İran'ın Hukukî Pozisyonu

İran'ın yaklaşımı ise uluslararası toplumdaki baskın yorumla tam olarak örtüşmemektedir. İran, 1982 tarihli Deniz Hukuku Sözleşmesi'ni imzalamış, ancak sözleşmeye taraf devlet hâline gelmemiştir. Bunun da ötesinde, imza sırasındaki beyanında sözleşmeden doğan bazı haklardan yalnızca taraf devletlerin yararlanabileceğini özellikle vurgulamış ve bu kapsamda transit geçiş hakkına da işaret etmiştir. Aynı yaklaşım çerçevesinde, kıyı devletinin güvenlik gerekçeleriyle masum geçişe ilişkin daha sıkı düzenlemeler yapabileceği ve bazı gemiler açısından önceden izin veya bildirim aranabileceği düşüncesi de İran'ın hukukî pozisyonunun bir parçası olmuştur.

Bu nedenle İran, Hürmüz'de bütün devletler açısından aynı şekilde işleyen, otomatik ve sınırsız bir transit geçiş anlayışını benimseyen bir çizgide değildir. Tahran'ın yaklaşımı daha çok kıyı devleti güvenliğini önceleyen ve geçiş serbestisini bu güvenlik bakışı içinde yorumlayan bir çerçeveye dayanmaktadır. Zaman zaman sahada görülen uygulamalar da bu yaklaşımın yalnızca teorik bir tez olarak kalmadığını, pratikte de etkisini gösterdiğini düşündürmektedir.

Özellikle güvenlik tehdidinin yükseldiği dönemlerde İran'ın boğazdaki denetimini artırmaya çalıştığı, geçişi daha kontrollü bir zemine çekme eğilimi gösterdiği anlaşılmaktadır.

Transit Geçişin Örf ve Adet Hukuku Boyutu

Bununla birlikte, uluslararası hukuk çevrelerinin ve denizcilik pratiğinin önemli bir bölümü bu yaklaşımı ikna edici bulmamaktadır. Pek çok hukukçuya ve kullanıcı devlete göre, Hürmüz gibi uluslararası seyrüsefer bakımından yaşamsal öneme sahip boğazlarda transit geçiş rejimi artık yalnızca bir sözleşme hükmü olmanın ötesine geçmiş, güçlü ölçüde yerleşmiş bir uygulamaya dönüşmüştür. Bu görüşün dayandığı mantık oldukça basittir: Eğer böylesine kritik boğazlarda geçiş, kıyı devletinin tek taraflı takdirine bırakılacak olursa, küresel deniz ticareti her an bölgesel siyasi gerilimlerin ve güvenlik krizlerinin insafına terk edilmiş olur.

Uluslararası deniz hukukunun tarihsel gelişimi ise tam tersine, bu boğazların küresel ticaretin açık, güvenli ve öngörülebilir damarları olarak korunması yönünde ilerlemiştir. İşte bu yüzden Hürmüz açısından baskın görüş, boğazın hukuken kapatılmasının veya transit geçişin tek taraflı olarak askıya alınmasının savunulmasının oldukça güç olduğu yönündedir. Başka bir deyişle, İran'ın güvenlik merkezli yaklaşımı ile uluslararası deniz hukukunun genel yönelimi arasında dikkat çekici bir gerilim bulunmaktadır. Bu gerilim de Hürmüz'ü yalnızca bir coğrafi geçit değil, aynı zamanda canlı bir hukuk laboratuvarı hâline getirmektedir.

Hukukî Teori ile Fiilî Durum Arasındaki Fark

Ne var ki Hürmüz meselesini yalnızca hukuk metinleri üzerinden okumak yeterli değildir. Çünkü son dönemde yaşanan gelişmeler, hukuk ile fiilî güç arasındaki farkı son derece çarpıcı biçimde ortaya koymuştur. Bölgede artan askerî gerilim, saldırı tehditleri, mayınlama endişeleri, karşılıklı güvenlik önlemleri ve silahlı çatışma riski, boğazdan geçişlerin ciddi biçimde yavaşlamasına ve birçok geminin beklemeye geçmesine yol açmıştır. Çok sayıda geminin körfez içinde veya çıkış hattında fiilen geciktiği, denizcilerin risk altında kaldığı ve güvenli deniz koridorları oluşturulmasına yönelik uluslararası arayışların gündeme geldiği görülmüştür.

Bu tablo bize çok önemli bir gerçeği hatırlatmaktadır: Bir boğazın hukuken açık olması, her zaman fiilen güvenli ve kullanılabilir olduğu anlamına gelmez. Hukukî statü yerli yerinde dururken, sahadaki risk seviyesi o kadar yükselir ki geçiş serbestisi pratikte ciddi biçimde aşınır. Aslında Hürmüz krizinin en dikkat çekici yönü de tam burada ortaya çıkmaktadır. Bir boğazın "resmen kapatılması" ile "fiilen kullanılamaz hâle gelmesi" aynı şey değildir; ancak deniz ticareti bakımından sonuç çoğu zaman birbirine çok yaklaşır.

Gemi sahibi, donatan, charterer, sigortacı ya da yük ilgilisi açısından asıl soru, teoride geçiş hakkının bulunup bulunmadığı değildir. Asıl soru, geminin o rotadan güvenli, sigortalı ve ticari olarak makul şartlar altında geçip geçemeyeceğidir. Son gelişmeler de göstermiştir ki, hukuk kitaplarında yerini koruyan bir hak, sahadaki sert güç dengeleri ve güvenlik riskleri nedeniyle fiilen aşındırılabilir. Bu nedenle Hürmüz, uluslararası deniz hukukunun yalnızca normatif bir alan olmadığını; aynı zamanda askerî kapasite, caydırıcılık, sigorta piyasası ve ticari risk yönetimi ile iç içe işlediğini gösteren son derece çarpıcı bir örnektir.



Hürmüz krizinin en çarpıcı yanı, boğazın resmen kapatılmadan da fiilen kullanılamaz hâle gelebilmesidir. Çünkü deniz ticareti açısından belirleyici olan yalnızca hukukî haklar değil, güvenlik, sigorta ve öngörülebilirliktir.

Deniz Ticareti Açısından Sonuçlar

Hürmüz'deki kırılmanın deniz ticareti üzerindeki etkisi çok katmanlıdır. Öncelikle navlun piyasası bundan doğrudan etkilenmektedir. Risk seviyesi yükseldikçe armatör daha yüksek getiri talep etmekte, bazı gemiler bölgeden tamamen çekilmekte, bazı charter emirleri ise reddedilmektedir. Bunun sonucu olarak tonaj fiilen daralmakta ve navlunlar hızla yükselmektedir. Özellikle enerji taşımacılığı, kimyasal yük, dökme yük ve zaman baskısı altındaki seferlerde bu etkinin daha sert hissedildiği görülmektedir. Navlundaki artış yalnızca taşıyanı değil; ithalatçıdan nihai tüketiciye kadar uzanan geniş bir ekonomik halkayı doğrudan etkilemektedir.

İkinci büyük etki sigorta alanında ortaya çıkmaktadır. Bölgedeki çatışma riski arttıkça savaş rizikosunu teminatlarının daraltılması, primlerin yükseltilmesi ya da bazı poliçelerin kapsam dışı bırakılması gündeme gelmektedir. Pratikte bunun anlamı açıktır: Teoride geçiş hakkı bulursa dahi, o sefer için makul maliyetle sigorta temini mümkün değilse, seyrüsefer ciddi biçimde aksar. Bu durum, deniz hukukuna ilişkin teorik tartışmanın nasıl çok kısa sürede ticari uygulanabilirlik sorununa dönüştüğünü göstermektedir. Gemi bazen hukuken gidebilir; fakat sigortalanamadığı için ticari olarak gidemez. Hürmüz krizinin denizcilik piyasasına verdiği en keskin mesajlardan biri de budur.

ABD'nin Sigorta Desteği ve Piyasa Yansımaları

Tam da bu noktada Amerika Birleşik Devletleri tarafından gündeme getirilen sigorta desteği ayrıca dikkat çekmektedir. Açıklanan çerçeveye göre, Körfez bölgesindeki deniz taşımacılığı zararları için büyük ölçekli bir reasürans veya teminat desteği planlanmıştır. Bu desteğin kamu destekli bir çerçevede yürütülmesi, meselenin artık sıradan bir piyasa riski olmaktan çıktığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle, özel sigorta piyasasının tek başına fiyatlamakta ve taşımakta zorlandığı bir risk alanına, devlet destekli bir güvence mekanizması eklenmeye çalışılmaktadır.

Bu gelişme önemlidir. Çünkü devlet destekli reasürans ya da teminat mekanizması, piyasaya aslında çok net bir mesaj verir: Bu risk artık sadece ticari fiyatlamaya konusu değildir; aynı zamanda sistemik bir deniz ticareti ve enerji güvenliği sorunudur. Dolayısıyla ABD'nin bu alandaki yaklaşımı, yalnızca finansal bir tedbir olarak değil, aynı zamanda jeopolitik istikrarı desteklemeye yönelik bir araç olarak değerlendirilmelidir. Hürmüz krizinin ulaştığı boyutu anlamak açısından bu gelişme başlı başına öğreticidir.

Alternatif Rotalar ve Taşıma Modlarının Sınırları

Alternatif rotalar meselesi de bu çerçevede sıkça gündeme gelmektedir. Ancak burada oldukça gerçekçi olmak gerekir.

Hürmüz işlevsizleştğinde "başka bir deniz rotası"ndan söz etmek kulağa rahatlatıcı gelebilir; ne var ki pratikte bu çoğu zaman çözüm üretmez. Çünkü Basra Körfezi'ne deniz yoluyla giriş ve çıkışın ana kapısı Hürmüz'dür. Bunun yerini tutabilecek ikinci bir doğal deniz geçidi bulunmamaktadır. Bu nedenle Hürmüz'de yaşanan bir aksama, klasik anlamda rota değiştirme meselesi değil, bizzat deniz erişiminin sekteye uğraması anlamına gelir.

Bazı yüklerin boğaz dışındaki limanlara yönlendirilmesi ve oradan kara yoluyla nihai varış noktalarına taşınması elbette mümkündür. Nitekim uygulamada buna benzer çözümlerin gündeme geldiği ve bazı yüklerin alternatif limanlar üzerinden sevk edilmeye çalışıldığı görülmüştür. Fakat bu yöntem, deniz taşımacılığının gerçek anlamda bir alternatifi değildir. Daha çok, krizi bir ölçüde hafifletmeye çalışan geçici bir lojistik uyarlamadır. Üstelik bu tür çözümler de liman sıkışıklığı, gümrük gecikmeleri, ek depolama ihtiyacı, iç nakliye masrafı ve teslim süresinin uzaması gibi yeni sorunları beraberinde getirir.

Dahası, hava veya kara taşımacılığı çoğu deniz yükü için gerçekçi bir ikame oluşturmaz. Petrol, LNG, dökme yük, büyük hacimli konteyner akışı, ağır makine ve proje kargoları bakımından deniz taşımacılığı hâlâ vazgeçilmezdir. Bu nedenle Hürmüz'deki aksama yalnızca enerji sevkiyatını değil, çok daha geniş bir ticari hareketliliği baskı altına almaktadır. Kısacası mesele, bir boğazın kapalı olup olmamasından ibaret değildir; mesele, deniz taşımacılığının omurgasını oluşturan fiziksel ve ekonomik yapının ne kadar hassas ve kırılabilir olduğunun fark edilmesidir.

Hürmüz Boğazı'nda Kâğıt Üzerindeki Hak ile Sahadaki Gerçeklik

Sonuç olarak Hürmüz Boğazı'na ilişkin en gerçekçi tespit şudur: Boğazın uluslararası hukuk açısından açık kalması gerekir; ancak bu normatif gerçek, fiili güç kullanımının ve güvenlik riskinin yarattığı baskıyı her zaman ortadan kaldırmaya yetmez. İran'ın hukukî yaklaşımı transit geçiş rejiminin kapsamını daraltmaya çalışsa da, uluslararası deniz hukukunun genel yönelimi Hürmüz gibi bir boğazın tek taraflı olarak engellenemeyeceği yönündedir. Buna rağmen son dönemde yaşanan gelişmeler, hukuken askıya alınamayan bir geçiş rejiminin fiilen ağır şekilde zedelenebildiğini açıkça göstermiştir.

Bu nedenle Hürmüz meselesi artık yalnızca bir egemenlik tartışması değildir. Bugün bu mesele; hukuk, ticaret, sigorta, güvenlik ve denizcilik pratiğinin iç içe geçtiği çok katmanlı bir sınav alanına dönüşmüştür. Ve belki de bu kriz bize en çok şunu hatırlatmaktadır: Deniz hukukunda bazen en önemli soru, bir hakkın kâğıt üzerinde var olup olmadığı değildir. Asıl önemli olan, o hakkın fırtınanın ortasında gerçekten kullanılabilir durumda kalıp kalmadığıdır. ■

ARTI DENİZCİLİK

Doğru projeler, doğru ekipmanla
ARTI değer kazanır...

AW Adria Winch

AA
Alfons Haar

AM
AM DEFENCE & MARINE

AQUAMETRO

BAGGERØD

BAGLIETTO

Bawat

Bencros

BRUUSGAARD

SIEMENS

Dasic
group

DNK
DONG NAM KOREA

DVZ
GROUP SERVICES

wieland
eucaro

fiberSol

TEAK AND YACHT PANELS

Francis
SEARCHLIGHTS

BMEC s.r.l.

HTS

HELIGRID
HELICOPTER LANDING GRID

HELITECNICA
aluminum heliports

HOPPE
MARINE

HUTCHINSON

ICM
Lift Marine

ILS

IMI Critical
Engineering

KONE

Mare
SAFETY AS

Markleen

MATRE

NORWATER

OPTONAVAL

orcan
The Efficiency Company

OXYMAT

PLANY

pocadel

PMH
NORWAY

PureteQ

RAFT
SUPPRESSION

BR

Sauer Compressors

SAVAL

SORMEC

TOIMIL MARINE

ULMATEC
PYRO

VACDRAIN

VESTDAVIT

winteb

Mil-tek



Hürmüz'de Gerilim, Petrol Arzında Risk, Fiyatlarda Yeni Sıçrama Beklentisi

ABD'nin İran'a yönelik saldırısının ardından, küresel petrol ve doğal gaz sevkiyatı açısından kritik öneme sahip Hürmüz Boğazı'nda tansiyon yükseldi. Dünya petrol arzının yaklaşık yüzde 20'sinin geçtiği bu hatta deniz trafiği azalırken, sivil gemilere yönelik saldırılar enerji piyasalarında yeni bir şok dalgası yarattı.

ABD Başkanı Donald Trump'ın kararı, yalnızca İran'ın üretimini değil, Körfez'den yapılan petrol sevkiyatının tamamını etkileyebilecek bir kriz doğurdu. Günlük 3 milyondan fazla varil üretimle OPEC'in en büyük dördüncü üreticisi olan İran, stratejik gücünü büyük ölçüde Hürmüz Boğazı'ndan alıyor. Bölgedeki saldırılar sonrası deniz trafiğinde sert düşüş yaşanırken, en büyük endişe boğazın tamamen kapanması oldu.

Bazı gemiler, İran donanmasından geldiği öne sürülen geçiş yasağı anonsları aldıklarını bildirdi. Tahran'dan resmi açıklama gelmezken, gemi geçişlerindeki düşüş dikkat çekti. Katar'ın 28 Şubat 2026 hafta sonunda armatörlerden navigasyonu durdurmalarını talep ettiği bilgisi de gündeme geldi.

Alternatif hatlar gündeme gelirken, Suudi Arabistan günlük 5 milyon varil kapasiteli Doğu-Batı Boru Hattı'nı, BAE ise günde 1,5 milyon varillik Habshan-Fujairah hattını kullanabiliyor. Ancak Kuveyt, Katar ve Bahreyn'in etkili bir alternatifi bulunmuyor. Uzmanlara göre boğazın kapanması, küresel arzda büyük kayıp ve fiyatlarda sert artışa yol açabilir.

1 Mart 2026 Pazar günü çatışmanın genişlediği, Tel Aviv'de binaların vurulduğu ve BAE, Katar ile Bahreyn'e yönelen füzelerin engellendiği aktarıldı. Aynı gün Umman açıklarında Skylight adlı petrol tankeri vuruldu; 20 kişilik mürettebat tahliye edildi, 4 kişi yaralandı.

İran'ın Kharg Adası da gelişmelerin merkezinde yer aldı. Günlük 3,3 milyon varil üretime ulaşan İran'ın ihracatının yaklaşık yüzde 90'ını Çin'e yaptığı belirtilirken, 28 Şubat 2026'da adada bir patlama olduğu bildirildi. Günlük 2 milyon varili aşan kapasiteye sahip terminale olası bir saldırının İran ekonomisi için ağır sonuçlar doğurabileceği değerlendirildi.

Petrol fiyatları da yükseldi. 2025'te yüzde 18 düşen fiyatlar, 2026'da yüzde 19 artarken, IG Group Ltd. verilerine göre Batı Teksas ham petrolü yüzde 12 yükselerek 75,33 dolara çıktı. Analistler, Brent petrolün kısa sürede 80 doların üzerine çıkabileceğini öngörüyor.



“Güvenilir Çözüm Ortağınız” “Reliable Solution Partner”



DANIŞMANLIK
Consulting



MALZEME TEMİNİ
Material Supply



GEMİ ONARIM ve TEKNİK HİZMETLERİ
Ship Repair and Technical Services



SUALTI ONARIMLARI ve HİZMETLERİ
Underwater Repairs & Services



High Pressure
Valves



Vacuum Jacketed
Valves



NAVY SUPPLIER DENİZCİLİK TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Adres HQ: Aydıntepe Mah. Sahilyolu Bulvarı Alize İş Merkezi No: 191/42 Tuzla / İSTANBUL
BRANCH : Nispetiye Cad. Çamlık Yolu Sk. Ortaklar Ap. No: 2 Daire: 9 Etiler / İSTANBUL

info@navy-supplier.com www.navy-supplier.com +90 532 549 49 94



IMO, Hürmüz Boğazı İçin Acil Güvenli Geçiş Koridoru Planını Gündeme Aldı

Birleşmiş Milletler'e bağlı Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO), Hürmüz Boğazı'nda artan güvenlik riskleri nedeniyle bölgede bekleyen ticari gemiler ve denizciler için askeri olmayan bir güvenli geçiş koridoru oluşturulmasını gündemine aldı.

18-19 Mart tarihlerinde Londra'da gerçekleştirilen olağanüstü IMO Konseyi toplantısında ele alınan teklif, geçici ve acil bir önlem olarak üye ülkelere sunuldu. Planın, Körfez'de artan saldırılar nedeniyle operasyonları aksayan gemilerin bölgeden daha güvenli şekilde geçişini sağlamayı amaçladığı belirtildi. Bahreyn'in öncülük ettiği girişimin, yeni saldırı risklerini azaltacak koordineli bir geçiş mekanizması oluşturmayı hedeflediği bildirildi. IMO verilerine göre bölgede yaklaşık 3 bin 200 gemi ile 20 bin denizci, güvenlik tehditleri, operasyonel aksaklıklar ve artan yorgunluk nedeniyle zorlu koşullarla karşı karşıya bulunuyor.

Öte yandan, 19 Mart tarihinde İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda ve Japonya liderleri tarafından yayımlanan ortak açıklamada, ticari gemiler ile enerji altyapısına yönelik saldırılar kınandı. Açıklamada, Hürmüz Boğazı hattındaki fiili kapanmadan İran sorumlu tutulurken, Tahran yönetimine mayın döşeme faaliyetleri ile insansız hava aracı saldırılarını durdurma çağrısı yapıldı. Bölgede geniş kapsamlı bir askeri deniz eskortu sağlanmasına yönelik uluslararası desteğin ise sınırlı kaldığı ifade ediliyor. Almanya, İspanya ve İtalya gibi bazı ülkelerin ticari gemilere askeri eskort verilmesine sıcak bakmadığı belirtiliyor.

Bu tablo, IMO'nun askeri müdahale yerine çok taraflı koordinasyona dayalı güvenli koridor yaklaşımını öne çıkarıyor.

Kurumun, daha önce savaş döneminde Ukrayna'dan tahıl sevkiyatı için kurulan Karadeniz Tahıl Girişimi'ne benzer bir modeli Hürmüz Boğazı için değerlendirdiği aktarılıyor. IMO'nun üzerinde çalıştığı planın, aktif risk ortamında nasıl uygulanacağı ve sahada ne ölçüde karşılık bulacağı ise önümüzdeki süreçte netlik kazanacak.



İran'dan Hürmüz Boğazı açıklaması: "Kuralları ihlal eden gemilere sert karşılık verilecek"

İran Devrim Muhafızları Ordusu, Hürmüz Boğazı'ndaki geçişlerle ilgili dikkat çeken bir açıklama yaptı. 27 Mart tarihinde yapılan açıklamada, ABD Başkanı Donald Trump'ın boğazın açık olduğu yönündeki ifadeleri yalanlanırken, bölgede uygulanan denetim ve askeri kontrolün sürdüğü belirtildi. İran tarafı, ilan edilen kuralları ihlal ederek geçiş yapmaya çalışan gemilere sert askeri karşılık verileceğini duyurdu.

ABD ile İran arasında yaşanan gerilimin deniz ticaretine etkileri büyürken, Hürmüz Boğazı'na ilişkin yapılan son açıklama uluslararası kamuoyunda yeni bir tartışma başlattı. Devrim Muhafızları, boğazdaki güvenlik önlemlerinin en üst seviyede devam ettiğini ve bazı gemilerin belirlenen koridora yönelmeye çalıştığını öne sürdü.

Açıklamada, "Bu sabah ABD Başkanı'nın Hürmüz Boğazı'nın açık olduğuna dair açıklamalarının ardından farklı ülkelere ait 3 konteyner gemisi belirlenen geçiş koridoruna ilerlemeye çalıştı. Ancak Devrim Muhafızları Donanması tarafından uyarıldıktan sonra geri döndüler" ifadelerine yer verildi. İran makamları, boğazın fiilen sıkı denetim altında olduğunu savunurken, yapılan uyarılara rağmen geçiş girişiminde bulunan gemilerin hedef alınabileceği mesajını verdi. Açıklamada ayrıca, ABD ve İsrail bağlantılı olduğu öne sürülen unsurlara yönelik daha sert bir tutum benimsendiği vurgulandı.

Öte yandan İran, tüm ülkelere tamamen kapıyı kapatmadı. New York'taki Birleşmiş Milletler Daimi Temsilciliği üzerinden yapılan önceki açıklamaya atıfta bulunularak, ABD ve İsrail dışındaki ülkelere ait gemilerin belirli koşulları yerine getirmeleri halinde geçiş yapabileceği belirtildi.

Buna göre, İran'a yönelik herhangi bir saldırgan eyleme katılmayan, bu tür girişimlere destek vermeyen ve ilan edilen yeni güvenlik kurallarına eksiksiz uyan ülkelerin gemileri, İranlı yetkililerle koordinasyon sağlanması şartıyla Hürmüz Boğazı'nı kullanabilecek. Yaşanan gelişmeler, dünyanın en önemli enerji ve ticaret güzergâhlarından biri olan Hürmüz Boğazı'nda tansiyonun daha da yükselebileceğine işaret ediyor.



MSC'den Körfez Sevkiyatlarına "Sefer Sonu": Konteyner Başına 800 Dolar Ek Ücret

Dünyanın en büyük konteyner taşımacılığı şirketi MSC, Orta Doğu'da tırmanan gerilim nedeniyle Körfez limanlarına yönelik tüm sevkiyatlar için "Sefer Sonu" ilan etti. Şirket, bölgeye giden yüklerin en yakın güvenli limanda tahliye edileceğini, etkilenen her konteyner için ise 800 dolar ek ücret uygulanacağını duyurdu.

MSC'nin yayımladığı müşteri bilgilendirme notuna göre karar, yalnızca taşınmakta olan yükleri değil, Körfez'e ihraç edilmek üzere serbest bırakılan boş konteynerleri de kapsıyor. Şirket, rota değişiklikleri ve operasyonel sapmalardan kaynaklanan maliyetlerin bu sürüş ile karşılanacağını bildirdi. Kararın arkasında, ABD ve İsrail'in İran'a yönelik saldırılarının ardından Orta Doğu'da derinleşen çatışma ortamı bulunuyor. Bölgede artan güvenlik riski, deniz taşımacılığını zorlarken küresel tedarik zincirinde yeni kırılma ihtimalini de güçlendiriyor.

Vespucci Maritime CEO'su Lars Jensen, tahliye limanından sonraki süreçte konteyner sorumluluğunun müşteriye geçtiğini belirtti. Buna göre göndericiler, yüklerin nihai varış noktasına ulaştırılması için alternatif taşıma organizasyonu yapmak ve yerel liman masraflarını üstlenmek zorunda kalacak. Öte yandan Hürmüz Boğazı'nda artan gemi yoğunluğu da sektördeki endişeleri büyüttü. Drewry verilerine göre 1 Mart 2026 Pazar günü itibarıyla bölgede 158 konteyner gemisi bulunuyordu. Bu sayı, dünya aktif konteyner gemisi filosunun yaklaşık yüzde 2,1'ine karşılık geliyor.

Daha önce MSC ile birlikte ONE da Orta Doğu'daki riskli bölgelere yönelik yük kabulünü durdurmuştu. Sektör uzmanları, gemi ve konteynerlerin yeniden yönlendirilmesi nedeniyle önümüzdeki haftalarda zincirleme gecikmelerin ve ek maliyetlerin kaçınılmaz hâle gelebileceği uyarısında bulunuyor. Drewry yöneticisi Simon Heaney ise konteyner taşımacılığının denizcilik sektörünün diğer alanlarına kıyasla daha sınırlı risk taşıdığını, ancak artan maliyetler ve operasyonel aksamalardan yine de etkilenmesinin beklendiğini ifade ediyor.



Garanti BBVA ve TURMEPA'dan deniz çayırıları için yeni adım: Göcek'te 14 bin fideye ulaşıldı

1 Mart Dünya Deniz Çayırıları Günü kapsamında, deniz ekosisteminin korunmasına yönelik dikkat çeken bir gelişme paylaşıldı. Garanti BBVA ve TURMEPA işbirliğiyle yürütülen Mavi Nefes Projesi kapsamında, Fethiye-Göcek bölgesinde bugüne kadar 14 bin deniz çayırı fidesi deniz tabanıyla buluşturuldu. Projede kısa vadeli yeni hedefin ise 20 bin fideye ulaşmak olduğu açıklandı.

Deniz ekosisteminin korunmasında önemli rol oynayan deniz çayırıları, karbon tutma kapasitesi ve oksijen üretimine katkısıyla öne çıkıyor. Proje kapsamında ekim yapılan alanlarda canlılık oranının yüzde 70'in üzerine çıktığı bildirildi. Yetkililer, bu bölgelerin "oksijen üretim noktası" olarak tanımlandığını ve özel şamandıralarla koruma altına alındığını belirtti. Mavi Nefes Projesi ile denizlerde karbon yutak alanlarının artırılması ve biyolojik çeşitliliğin desteklenmesi amaçlanıyor. Fethiye-Göcek hattında sürdürülen çalışmaların, deniz yaşamının güçlenmesine katkı sağladığı ifade edildi.

Öte yandan Marmara Denizi'nde de çevresel iyileştirme çalışmaları devam ediyor. Prens Adaları çevresinde, müsilajın etkilerine karşı hava basıncıyla çalışan Venturi sistemli yeni bir temizleme cihazının test edildiği aktarıldı. Sistem sayesinde mercanlar ve diğer hassas deniz canlılarına zarar vermeden temizlik yapılmasının hedeflendiği kaydedildi.

Uzmanlar hem deniz çayırıların yaygınlaştırılmasının hem de Marmara'daki yeni uygulamaların, deniz ekosisteminin dayanıklılığını artırma açısından önem taşıdığına dikkat çekiyor.



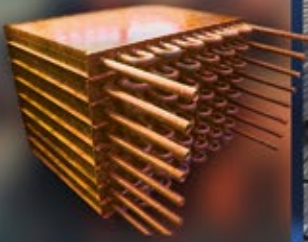
Expert Technical Service Reliable Spare Parts

We are a trusted solution partner in the **marine industry**, recognized for our expertise in technical service and spare parts supply.

HEATING SYSTEMS
& PRODUCTS



CLEANING
SYSTEMS



AUTOMATION &
CONTROL SYSTEMS



SPARE PARTS &
SUPPORT SERVICES



IGG
SYSTEM



We are a company that has proven itself in service and spare parts supply, continuously renewing and improving ourselves on the path to becoming a **global company** by collaborating with strong brands such as;



GESAB

-weishaupt-

RIELLO

Danfoss



ARMATUREN

JUMO

SAACKE

spirax

sarco

MiURA

AYVAZ



HERMO-TECH
MARINE BOILER SERVICE



POSTANE DIST. RAUF ORBAY
ST. ISTANBUL - TURKIYE
+90 (216) 446 07 68
+90 (530) 782 54 01



WWW.THERMO-TECH.COM.TR
SERVICE@THERMO-TECH.COM.TR

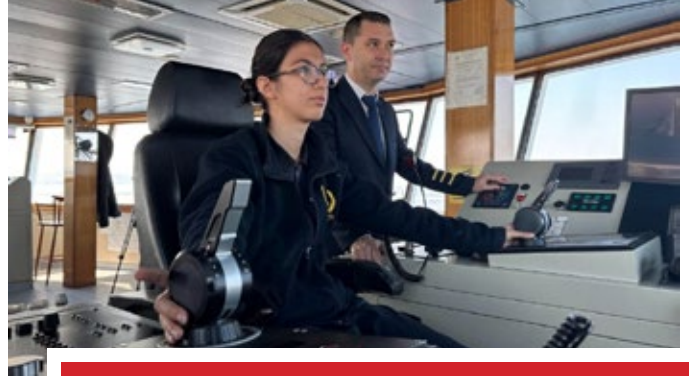


Rönesans Holding, DAPEK Projesi İçin SJ Group ile Stratejik Ortaklık Kurdu

Rönesans Holding, Adana Ceyhan'da hayata geçirilen DAPEK Projesi kapsamında Singapur merkezli SJ Group ile stratejik ortaklık anlaşması imzaladı. Doğu Akdeniz Petrokimya Endüstri Bölgesi ve Limanı'nı kapsayan proje, liman temelli sanayi ve lojistik altyapısının geliştirilmesini hedefliyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde yürütülen DAPEK Projesi, petrokimya, yeni nesil malzemeler ve enerji dönüşümü odaklı sektörler için entegre bir üretim ve lojistik merkezi olarak planlanıyor. Proje alanı, 2 bin 750 hektarlık büyüklüğü ve yaklaşık 2 kilometrelik kıyı şeridiyle dikkat çekiyor. Bölgenin kara, deniz ve demir yolu bağlantılarıyla entegre biçimde tasarlandığı belirtilirken; sıvı yük, gaz, konteyner ve kuru yük taşımacılığına yönelik altyapı çözümlerinin de projede yer aldığı ifade edildi. Ayrıca güneş enerjisi santrali ve yeşil hidrojen üretim tesisi gibi bileşenlerle, projenin yeşil liman ve sürdürülebilir sanayi hedeflerine katkı sunması amaçlanıyor.

Rönesans Holding Onursal Başkanı Erman Ilıcak, projedeki ilk yatırımlar arasında Ceyhan Polipropilen Tesisi ile sıvı dökme yük terminalinin bulunduğunu açıkladı. Ilıcak, söz konusu yatırımlar için toplam 2 milyar dolarlık kaynak ayrıldığını belirtti. Ilıcak, açıklamasında, "Rönesans olarak bölgedeki ilk yatırımcı konumundayız. Buradaki polipropilen tesisi ve sıvı dökme yük terminalinin geliştirilmesi için toplam 2 milyar dolarlık yatırım gerçekleştiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Projeye 2025 yılında başlandığı, ilk fazın ise 2027 sonunda tamamlanmasının planlandığı bildirildi. Rönesans Holding, yatırımın Türkiye'nin cari dengesine yıllık yaklaşık 300 milyon dolar katkı sağlamasını bekliyor. SJ Group'un, Singapur'daki Jurong Adası'nın geliştirilmesinde de görev aldığı belirtilirken, şirketin 2025 yılından bu yana DAPEK Projesi'ne danışmanlık desteği sunduğu, yeni anlaşmayla birlikte stratejik ortak konumuna geçtiği kaydedildi. SJ Enerji Kıdemli İcra Direktörü Tan Wooi Leong da işbirliğine ilişkin değerlendirmesinde, liman temelli büyük ölçekli sanayi bölgelerinin enerji dönüşümü ve net sıfır hedefleri açısından önem taşıdığını vurguladı. Leong, bu ortaklığın Türkiye'nin uzun vadeli altyapı hedeflerine katkı sunmasını amaçladıklarını ifade etti.



Gestaş Feribotlarında Staj Yapan Kadın Öğrenciler Kaptanlığa Hazırlanıyor

Çanakkale Boğazı ve Adalar hattında deniz ulaşım hizmeti veren Gestaş Deniz Ulaşım A.Ş., feribotlarda staj yapan kadın öğrencileri denizcilik sektörüne kazandırıyor. Güverte ve köprüüstü görevlerinde aktif rol alan kadın kaptan adayları, mesleki deneyim kazanarak kaptanlığa uzanan kariyer yolunda ilerliyor. Gelibolu Armatör Yakup Aksoy Denizcilik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi son sınıf öğrencileri Nisa Gücük, Ceren Erdem, Irmak Yıldırım ve Nisa Olgun, Gestaş feribotlarında bir yıl süren staj programı kapsamında görev yapıyor. Öğrenciler, araç istifi, gemi bakımı, dümen tutma, gözcülük ve köprüüstü uygulamaları gibi alanlarda eğitim alıyor.

Staj sürecinin ardından öğrenciler, denizcilik kariyerlerine vardiya zabiti olarak başlayabiliyor. Mesleki yeterliliklerini geliştiren adaylar, ilerleyen süreçte birinci zabıtlık ve gemi kaptanlığına kadar yükselme imkânı elde ediyor.

Lapseki-Gelibolu hattında sefer yapan Mesudiye Gemisi'nin kaptanı İsmail Kula, kadın öğrencilerin denizcilik sektöründeki varlığının giderek güçlendiğini söyledi. Kula, gemide görev yapan kadın stajyerlerin disiplinli ve düzenli çalışma anlayışlarıyla sektöre önemli katkı sunduğunu belirtti.

Kadın öğrenciler de denizcilik mesleğini tercih etme nedenlerini ve hedeflerini anlattı. Stajyerlerden Nisa Olgun, denize olan ilgisi nedeniyle bu alanı seçtiğini ve gelecekte uzak yol kaptanı olmayı hedeflediğini ifade etti. Irmak Yıldırım ise çocukluk yıllarından bu yana gemilere ilgi duyduğunu belirterek, denizciliğin kendisine özgürlük ve sorumluluk duygusu verdiğini söyledi. Kadınlara fırsat tanındığında her alanda başarılı olabileceklerini vurguladı.

Ceren Erdem de denize olan sevgisinin ve dünyayı görme isteğinin kendisini bu mesleğe yönlendirdiğini dile getirdi. Üniversite eğitiminin ardından denizcilik alanında kariyerini sürdürmeyi planladığını kaydetti. Kadınların denizcilik sektöründe artan temsili, meslekte fırsat eşitliği ve genç kadınların kaptanlık hedefine yönelmesi açısından dikkat çekici bir gelişme olarak değerlendiriliyor.



Your Premier Partner in Maritime Health Services

- Hospital admissions and referrals coordination
- 24/7 diagnosis and treatment capabilities
- Continuous alarm center operations
- Secure payment and insurance support
- Cost-effective strategies / Cost containment
- Ground and air ambulance provisions
- Medical / non-medical escort accompaniment
- Translation services
- Funeral arrangements
- Ticketing and hotel booking
- Drug and Alcohol Testing
- Seafarers' medical fitness certification



+90 850 241 72 85
+90 533 489 79 42



info@angeassistance.com
www.angeassistance.com



Istanbul (Head Office)
Ataturk Mh. Atasehir Blv. Gardenya
Residence Blok No 7/1 Kat 8 Daire 53
Atasehir - Istanbul - Turkey



Kuşadası (Branch Office)
Hacıfeyzullah Mah. Buyral Sok. No:9
İç Kapı No:1 Kat:5
Kuşadası - Aydın - Turkey



Türk Şirketine Ait Ham Petrol Tankeri Karadeniz'de Saldırıya Uğradı

Türk şirketi Pergamon Denizcilik İşletmeleri A.Ş. mülkiyetindeki Altura isimli ham petrol tankerinin, Karadeniz açıklarında saldırıya uğradığı bildirildi. Rusya'nın Novorossiysk Limanı'ndan İstanbul'a gitmek üzere yola çıkan ve 140 bin ton ham petrol taşıdığı belirtilen gemide hasar meydana geldiği, ardından acil müdahale sürecinin başlatıldığı açıklandı.

Sierra Leone bayraklı tanker, ilk bilgilere göre 26 Mart 2026 günü gece saatlerinde Karadeniz'de seyir halindeyken hedef alındı. Olay sonrası geminin üst güvertesi ile makine dairesinde hasar olduğu, yapısal zarar nedeniyle su almaya başladığı öne sürüldü.

Gemiden yapılan acil yardım çağrısının ardından bölgede kurtarma çalışması başlatıldı. Altura tankerinin yardım talebine ilk olarak bölgede bulunan "Erdek" adlı ticari geminin yanıt verdiği bildirildi. Daha sonra Türk deniz emniyeti birimleri de süreçte dahil oldu.

Sahil Güvenlik Komutanlığı ve Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü koordinasyonunda Kurtarma 11 ve Kurtarma 12 römorkörleri ile KE-5 hızlı tahliye botunun olay bölgesine sevk edildiği aktarıldı. Ekiplerin gemi çevresinde güvenlik önlemi aldığı ve olası çevresel riskleri önlemeye yönelik çalışma yürüttüğü belirtildi.

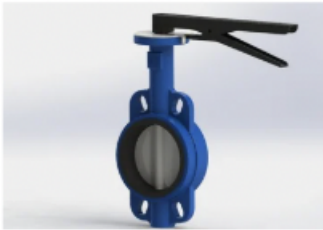
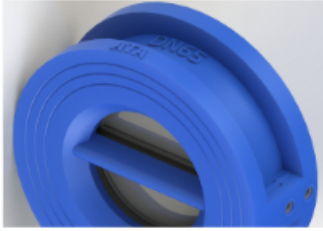
Olayda mürettebatın durumuna ilişkin farklı bilgiler gündeme geldi. İlk telsiz çağrılarında gemidekilerin yardım talebinde bulunduğu duyulurken, can kaybı veya yaralanmaya ilişkin resmi makamlardan doğrulanmış bir açıklama yapılmadı.



**ATA VALF VE
GEMİ
MALZEMELERİ**
ÜSTÜN HİZMET KALİTESİ VE
GÜVENİLİR ÜRÜNLERİYLE...



ATAVALVE



Tel: +90 216 629 1240

info@atavalve.com.tr

Evliya Çelebi Mah. Doğukan Sok. No: 13/A Tuzla/İstanbul



Tutuklu Denizciler Davası Tartışılıyor

Türkiye’de uyuşturucu bulunan bir yük gemisinin mürettebatına yönelik yürütülen dava, uluslararası denizcilik sektöründe geniş yankı uyandırdı. Panama bayraklı Phoenician-M adlı dökme yük gemisinde ele geçirilen uyuşturucu nedeniyle başlatılan soruşturma kapsamında gemi personeli hakkında yargı süreci başlatıldı.

Uluslararası denizcilik basınında yer alan bilgilere göre, gemi Kolombiya’dan yük aldıktan sonra Türkiye’nin Karadeniz kıyısındaki Ereğli Limanı’na doğru seyrettiği sırada yapılan kontrollerde yaklaşık 137 kilogram kokain bulundu. Uyuşturucunun geminin teknik bölümlerinden birinde saklandığı öne sürüldü.

Soruşturma kapsamında geminin kaptanı ve baş zabiti hakkında Türkiye’de dava açıldı. Yerel mahkemede görülen davada iki denizciye hapis cezası verildiği bilgisi uluslararası basına yansıdı. Kararın ardından bazı denizcilik kuruluşları süreci yakından izlediklerini duyurdu.

Uluslararası Taşımacılık İşçileri Federasyonu (ITF), benzer olaylarda denizcilerin farklı ülkelerde ciddi hukuki süreçlerle karşı karşıya kalabildiğine dikkat çekti. Kuruluş, bu tür davaların zaman zaman uluslararası denizcilik sektöründe tartışma konusu olduğunu belirtti.

Dava sürecinin ilerleyen aşamalarına ilişkin uluslararası basında yer alan bilgilere göre, geminin kaptanı daha sonra serbest bırakıldı. Baş zabitin ise cezaevinde kalmaya devam ettiği bildirildi.

Finlandiya vatandaşı olduğu belirtilen baş zabıt Ali Albokhari’nin ailesi ve avukatlarının süreci yakından takip ettiği ifade edildi. Ayrıca Finlandiya Dışişleri Bakanlığı’nın da konuyla ilgili olarak Türk makamlarıyla temas halinde olduğu aktarıldı.

Denizcilik alanında faaliyet gösteren bazı kuruluşlar, son yıllarda benzer olayların farklı ülkelerde de görüldüğünü ve bu davaların denizcilerin hukuki sorumlulukları ile uluslararası taşımacılıkta çalışan personelin görev şartları açısından yeniden tartışılmasına neden olduğunu belirtiyor.



KOSDER’in Geleneksel İftarında Denizcilik Sektörünün Gündemi Ele Alındı

Koster Armatörleri ve İşletmecileri Derneği (KOSDER) tarafından düzenlenen 9. Geleneksel İftar Programı, 3 Mart 2026 Salı günü İstanbul Ataşehir’deki Sheraton Grand Ataşehir Otel’de gerçekleştirildi. Denizcilik sektöründen çok sayıda temsilcinin katıldığı organizasyonda, iftar öncesinde yapılan istişare toplantısında sektörün güncel başlıkları değerlendirildi. Toplantı, KOSDER Yönetim Kurulu Başkanı Neslihan Torlak’ın açılış konuşmasıyla başladı. Programda söz alan Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan, koster filosunun mevcut durumu, armatörlerin karşı karşıya bulunduğu sorunlar ve denizcilik politikalarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Baylan, liman devleti uygulamaları ile hurda teşviki konularında yürütülen çalışmalar hakkında da bilgi verdi.

İftar programında, KOSDER üyelerinin yanı sıra denizcilik idaresi temsilcileri, İMEAK Deniz Ticaret Odası yöneticileri, akademisyenler, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ve sponsor firmalar yer aldı. Etkinlik, sektör paydaşlarını bir araya getiren önemli bir buluşma olarak öne çıktı. İftarın ardından program, Cumhurbaşkanlığı Klasik Türk Müziği Korusu Ney Sanatçısı Can Gülbal’ın ney dinletisiyle devam etti. Dinleti, Ramazan ayının manevi atmosferine uygun bir bölüm olarak programa eşlik etti.

Konuşmasında Ramazan ayının paylaşma ve dayanışma ruhuna dikkat çeken KOSDER Başkanı Neslihan Torlak, derneğin yeni dönem mottosunun “Birleşerek Güçlenelim” olduğunu söyledi. Torlak ayrıca, SHIPROUTE 2026 etkinliğinin 8 Ekim 2026 tarihinde Almanya’nın misafir ülke katılımıyla düzenleneceğini açıkladı. Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan ise iftar öncesindeki istişare toplantısında armatörlerin taleplerinin dinlendiğini belirterek, koster filosunun güçlendirilmesine yönelik çalışmaların sürdüğünü ifade etti. Baylan, konuşmasında bölgesel gelişmelere de değinerek, İran’a yönelik saldırılar sonrası Körfez bölgesindeki Türk sahipli gemilerin yakından takip edildiğini kaydetti. Bölgede yaklaşık 16 Türk sahipli gemi ve 130’a yakın gemi insanının bulunduğunu belirten Baylan, şirketlerle temasın sürdüğünü söyledi.

Sohbet ve hatıra fotoğraflarıyla devam eden program, denizcilik sektöründe dayanışma ve iletişimi güçlendiren bir organizasyon olarak tamamlandı.

ANT DENİZCİLİK

MARINE

interior design

Activities

Marine Furnitures

Marine Aluminum Furnitures

Isolation

Decorative Panel

Air Conditioning

Decorative Sheet Coating

Floor Coating

CR-NI and Corridor Handrails

Intervention Covers

3D-2D Project and Design



“Your solution partner in the infinity of design”

+90 216 494 28 01

Anadolu, Mahallesi Adak Sok. No:7 Tuzla - İSTANBUL / TURKEY

ant@antdenizcilik.com

www.antdenizcilik.com



Tuzla Kuzey Star Tersanesi'nde Kuru Yük Gemisinde Korkutan Yangın

İstanbul'un gemi inşa ve bakım merkezi Tuzla Tersaneler Bölgesi'nden Cumartesi günü yaşanan yangın bölgeyi alarma geçirdi. Kuzey Star Tersanesi'nde demirli durumda bulunan bir kuru yük gemisinde henüz belirlenemeyen bir nedenle alevler yükseldi.

Geminin bir bölümünde başlayan alevler, kısa sürede büyüyerek yayıldı. Tersane çalışanlarının durumu hızla acil çağrı merkezine bildirmesi üzerine olay yerine çok sayıda itfaiye, sağlık ve polis ekibi yönlendirildi.

Bölgeye ulaşan itfaiye ekipleri, alevleri kontrol altına alabilmek ve yangının tersanedeki diğer gemilere veya tesislere sıçramasını önlemek için yoğun bir müdahale başlattı. Bu esnada polis ekipleri de tersane çevresinde güvenlik şeridi oluşturarak çevresel tedbirleri artırdı.

Ekiplerin gemideki söndürme ve soğutma çalışmaları tamamlanırken yangının kesin çıkış nedenini belirlemek ve hasar tespitini yapmak üzere olayla ilgili geniş çaplı inceleme başlatıldığı bildirildi.





CAPRAMAR

SHIP MANAGEMENT

WELCOME ON BOARD !

SAILING BEYOND EXPECTATIONS

Driven by integrity and trust, Capramar Ship Management provides transparent, safe and efficient services worldwide.

With dedicated teams on board and ashore, we ensure operational excellence, environmental responsibility and reliable performance-every voyage, every time.



SERVICES

Providing everything you need !



TECHNICAL MANAGEMENT



CREW MANAGEMENT



MARITIME CONSULTANCY



DRYDOCKING & REPAIR
MANAGEMENT



MARINE SAFETY SECURITY
MANAGEMENT & AGENCY



INSURANCE PLACEMENT &
CLAIMS MANAGEMENT



INSPECTIONS & AUDITS



S&P MANAGEMENT



INVESTMENT



SOGANLIK YENI MAHALLE ALIAGA SOKAK NO:8
BUMERANG KARTAL REZIDANS K:23 D:121
KARTAL / ISTANBUL



Çeşme'de Kruvaziyer Turizmi Toplantısı: 2026 Hedefi 35 Bin Yolcu

İzmir'in Çeşme ilçesinde kruvaziyer turizminin güvenli ve sürdürülebilir şekilde yürütülmesi amacıyla geniş katılımlı bir değerlendirme toplantısı düzenlendi. Yetkililer, 2025 yılında yaklaşık 25 bin olan yolcu sayısının, 2026 sezonunda 35 binin üzerine çıkarılmasının öngörüldüğünü açıkladı.

İzmir'in önemli turizm merkezlerinden Çeşme'de, yaklaşan yaz sezonu öncesi deniz turizminin durumunu ve geleceğini planlamak üzere bir toplantı gerçekleştirildi. Görüşmelerde, Çeşme kruvaziyer trafiğinin güvenli, düzenli ve sürdürülebilir bir yapıda yürütülmesi için atılacak adımlar masaya yatırıldı.

Ulusoy Limanı Toplantı Salonu'nda düzenlenen oturuma liman işletme yetkilileri, acente temsilcileri, gemi kaptanları ve ilgili kamu kurumu temsilcileri katılım sağladı. Toplantının ana gündem maddesini, operasyonel süreçlerin iyileştirilmesi ve alınacak ek güvenlik tedbirleri oluşturdu.

Görüşmelerde, liman operasyonlarının verimliliğini yükseltmeye ve kruvaziyer yolcularının memnuniyetini artırmaya yönelik yeni stratejiler değerlendirildi. Yaz sezonu planlaması kapsamında, Çeşme ilçesinin deniz turizmindeki marka değerinin korunması ve gemi trafiğinin yerel esnafa, bölge ekonomisine sağladığı katkının büyütülmesi hedefleniyor.

Sektör paydaşlarının bir araya geldiği toplantıda, bölgenin turizm istatistiklerine dair güncel öngörüler de paylaşıldı. Yetkililer tarafından yapılan sunumlarda, 2025 yılında yaklaşık 25 bin olarak gerçekleşen kruvaziyer yolcu sayısının, planlanan yeni stratejilerle birlikte 2026 yılında 35 binin üzerine çıkmasının öngörüldüğü belirtildi.



Asya Navlun Fiyatları Fırladı, 'Türkiye Limanlarında Yoğunluk Artışı Göreceğiz'

Gemi yakıt (bunker) fiyatlarındaki artışın tedarik zincirine etkisi, Asya içi taşımacılıkta kendini sert bir şekilde göstermeye başladı. Hürmüz Boğazı'nın fiilen kapanmasıyla birlikte yaşanan aksaklıklar ve artan maliyetler, bölgedeki ortalama taşıma bedellerini son iki haftada yüzde 10 yukarı çekti.

Gemi yakıt (bunker) maliyetlerinin taşımacılık sektörü üzerindeki artan baskısı sonunda Asya içi pazarına da sıçradı ve Asya navlun fiyatları son iki haftada ortalama yüzde 10 oranında artış gösterdi. Drewry'nin Asya İçi Konteyner Endeksi verilerine göre, terminal elleçleme ücretleri hariç olmak üzere ortalama fiyatlar cuma günü itibarıyla FEU başına 675 dolara ulaştı.

Navlun Fiyatları Bölgede Yükseldi
Bölgedeki en keskin fiyat artışı, 13 Mart'tan bu yana yüzde 18'lik bir sıçramayla FEU başına 746 dolara çıkan Şanghay-Singapur rotasında kaydedildi. Bu kritik hattı, yüzde 13 artışla 53 dolara yükselen Busan-Şanghay rotası izledi.

Asya'daki gemi yakıtı fiyatları, bölgenin Orta Doğu'dan gelen fuel oil ithalatına bağımlı olması nedeniyle Avrupa ve ABD'ye kıyasla geleneksel olarak daha yüksek seyrediyor.

28 Şubat'ta ABD, İsrail ve İran arasında patlak veren çatışmaların ardından Hürmüz Boğazı'nın kapanması; küresel petrol arzının yüzde 20'sinin akışını doğrudan sekteye uğratmış durumda.

Asya pazarı, en yaygın kullanılan denizcilik yakıtı olan çok düşük kükürtlü fuel oil (VLSFO) tedariki için Orta Doğu rafinerilerine büyük ölçüde bağımlı. Özellikle Hindistan ve Doğu Asya'daki rafineriler, üretimin ana hammaddesi olan ağır ekşi ham petrol sıkıntısı çekiyor.

Sektör kaynaklarından edinilen bilgilere göre, bazı yakıt tedarikçileri ve büyük petrol şirketleri sabit fiyatlı satış sözleşmelerinde "mücbir sebep" ilan ederek gemi operatörlerini daha yüksek spot fiyatlar ödemeye zorluyor. Denizcilik şirketleri de artan bu yakıt maliyetlerini doğrudan navlun fiyatlarına yansıtıyor.



ekspoship

GEMİ ACENTELİĞİ

· SHIPPING AGENCY COMPANY ·



WE ARE THE BEST IN OUR BUSINESS

· CASH TO MASTER SERVICE · MEDICAL ASSISTANCE FOR CREW · CREW CHANGE · CARGO TRANSSHIPMENT ·
· SHIP TRACKING · FRESH WATER · PROVISIONS & STORES · STEVEDORING · DRIVER SERVICES ·

EKSPOSHIP GEMİ ACENTECİLİĞİ LTD. ŞTİ.

Kemalpaşa Mah. Şahabettin Bilgisu Cad. Çağlayan İş Merkezi K/2 D/12 | İzmit KOCAELİ
+90 (262) 321 42 02 | agency@ekspoship.com

www.ekspoship.com



Denizlerde 8 Bin Can Kurtarıldı, AAKKM 2025 Raporu Açıklandı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Denizcilik Genel Müdürlüğü bünyesinde 7/24 esasıyla görev yapan Ana Arama Kurtarma Koordinasyon Merkezi'nin (AAKKM) 2025 yılı faaliyet raporunu kamuoyuyla paylaştı. Veriler, Türkiye'nin denizlerdeki acil müdahale kapasitesinin ulaştığı noktayı gözler önüne seriyor. Merkez 2025 yılı içinde yüzlerce deniz arama kurtarma operasyonu gerçekleştirdi.

Tam 634 Deniz Arama Kurtarma Operasyonu

Bakan Uraloğlu'nun verdiği bilgilere göre 2025 yılı boyunca AAKKM koordinasyonunda tam 634 deniz arama kurtarma operasyonuna imza atıldı. Hızlı ve etkin müdahaleler sayesinde bu operasyonlarda toplam 7 bin 861 kişi sağ olarak kurtarılırken, 101 kişiye de yaralı olarak ulaşıldı.

Modern teknik altyapısı ve uzman personeliyle öne çıkan merkezin, sadece Türkiye sularında değil, dünyanın herhangi bir noktasında tehlikeye düşen Türk bayraklı gemiler ve Türk vatandaşları için de ilgili ülkelerin arama kurtarma birimleriyle anında koordinasyon sağladığı vurgulandı.

Türkiye'nin denizlerdeki operasyonel hızını artıran en büyük gücün uydu teknolojileri olduğunu belirten Uraloğlu; Uluslararası Uydu Yardımlı Arama Kurtarma Sistemi (COSPAS-SARSAT) sayesinde tehlike sinyali gönderen deniz ve hava araçlarının konumlarının dakikalar içinde yüksek hassasiyetle tespit edildiğini ifade etti.

Türkiye, dünyada Görev Kontrol Merkezi (MCC) bulunan 36 ülke arasında stratejik bir konumda yer alıyor. Ülkemiz, kendi sorumluluk sahasına ilaveten İran, Irak, Afganistan, Gürcistan ve Ukrayna'ya da Türk MCC üzerinden ücretsiz hizmet sunuyor. Bakan Uraloğlu, yeni ülkelerin de hizmet kapsamına alınması için çalışmaların sürdüğünü kaydetti.

Türk Arama Kurtarma Sahası'nın Doğu Akdeniz'de genişletilmesiyle bölgedeki müdahale kapasitesinin stratejik olarak güçlendirildiğinin altını çizen Bakan Uraloğlu; teknolojik atılımların da hız kesmeden devam ettiğini belirtti. Yakında hayata geçecek olan yeni Arama Kurtarma Portalı ile sahadaki tüm unsurlar canlı olarak takip edilebilecek, meteorolojik veriler anlık işlenecek ve yapay zeka destekli karar süreçleriyle deniz arama kurtarma faaliyetlerinde yeni bir döneme girilecek. İnsan hayatını önceleyen bu güçlü teknik altyapının, uluslararası koordinasyon kapasitesiyle kesintisiz olarak hizmet vermeye devam edeceği vurgulandı.



ON-SITE MOBILE PROCESSING



**MOBILE
LINE BORING
MACHINES**

**LINE BORING
MACHINES**



ABOUT US

As **KGM Machinery**, we are committed to providing high-quality, durable, and innovative solutions in the industrial machinery sector.

OUR SERVICES

- Production of portable line boring machines
- Marine equipment and technical support services
- Mobile boring solutions with welding capability
- Maintenance, repair, and service services
- Project development and engineering solutions
- Industrial machinery manufacturing
- Custom-made industrial machines
- Mobile machine rental services
- Hydraulic system solutions
- End-to-end machine design and manufacturing

QUALITY

TECHNOLOGY

RELIABILITY



+0216 313 43 67

+90 532 354 19 24

INSTAGRAM : @KGMACHINE



info@kgmmakine.com
korkmazgezgin@gmail.com
www.kgmmakine.com



Meclis, Perpim Sanayi Site
Sarıgazi B Block No:31/D62,
Sancaktepe/Istanbul



DOSYA: GEMİ YAN SANAYİ

Denizcilik sektörü çoğu zaman gemi, yük, liman ve navlun başlıkları üzerinden konuşuluyor. Oysa bu büyük yapının görünmeyen ama belirleyici bir omurgası daha var: gemi yan sanayi. Ekipman tedariklerinden yedek parçaya, bakım-onarımından teknik servise, mühendislik desteğinden stok yönetimine kadar uzanan bu alan; gemilerin emniyetli, sürekli ve verimli biçimde çalışabilmesinin temel unsurlarından birini oluşturuyor. Sektörün operasyonel dayanıklılığı da çoğu zaman tam burada şekilleniyor.

Deniz Gündem olarak bu sayımızda, gemi yan sanayini yalnızca ürün ve hizmet boyutuyla değil; yerli üretim, tedarik güvenliği, teknik standartlar, maliyet yönetimi ve sürdürülebilir kapasite başlıklarıyla birlikte ele alan kapsamlı bir dosya hazırladık. Çünkü bugün denizcilikte asıl mesele, yalnızca ihtiyaç duyulan parçaya ulaşmak değil; doğru zamanda, doğru standartta ve güvenilir bir yapı içinde o ihtiyacı karşılayabilmek. Sahadaki gerçeklik de bize açık biçimde şunu gösteriyor: Bir ürünün fiyatı olabilir; ama erişilemeyen bir ürünün alternatifi her zaman aynı kolaylıkla üretilemez. Bu nedenle gemi yan sanayi, artık destekleyici bir alan olmanın ötesinde, sektörün stratejik başlıklarından biri olarak düşünölmek zorunda.

Dosyamızın danışmanlığını üstlenen **YAF Group Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf KANICI**, bu çerçevenin kurulmasında son derece kıymetli bir katkı sundu. Denizciliğin farklı alanlarına yayılan saha tecrübesi, gemi yan sanayine yalnızca ticari bir faaliyet alanı olarak değil; operasyonun sürekliliğini, maliyet dengesini ve tedarik güvenliğini doğrudan etkileyen yapısal bir unsur olarak bakmayı mümkün kılıyor. Özellikle yerli üretim, stoklu çalışma, hızlı müdahale, çok bölge organizasyon ve çözüm ortaklığı yaklaşımı konularında ortaya koyduğu değerlendirmeler, bu dosyanın omurgasını güçlendiren önemli bir perspektif sundu. Kendisine, dosyamızın içeriğinin şekillenmesine sağladığı değerli katkı için içtenlikle teşekkür ederiz. YAF Group'un tedarik, teknik servis, mühendislik ve yeni inşa gibi alanları birbirleriyle ilişkilendiren yaklaşımı da bu dosyanın çerçevesine güçlü bir zemin sağladı.

Bu çalışma kapsamında amacımız, gemi yan sanayini yalnızca ihtiyaç anında devreye giren bir tedarik başlığı olarak değil; denizcilikte güvenin, sürekliliğin ve yerli kapasitenin taşıyıcı alanlarından biri olarak görünür kılmak. Bugün yaşanan küresel kırılmalar, jeopolitik belirsizlikler ve tedarik zinciri sorunları bize bir kez daha gösteriyor ki; güçlü bir denizcilik ekosistemi, ancak güçlü bir yan sanayi ile mümkün. Yerli üretimin desteklenmesi, standartların yükseltilmesi ve sektörün ortak akılla hareket etmesi ise bu yapının geleceği açısından belirleyici önemde. *Deniz Gündem* olarak denizciliğin her alanına aynı bütüncül bakışla yaklaşmayı; sektörün görünen yüzü kadar arka plandaki yapısal dinamikleri de gündeme taşımayı sürdüreceğiz. Bilgisiyle, emeğiyle ve sahadaki birikimiyle bu alanı ayakta tutan tüm kişi ve kurumlara saygıyla...

Sahadan Bakış

Yerli Güç Şart

Yusuf KANICI, YAF Group'un sahadaki tecrübesiyle denizcilikte asıl meselenin yalnızca fiyat değil; yerli üretim, tedarik güvenliği ve sürdürülebilir kapasite olduğunu vurguluyor.

YAF GROUP



Yusuf KANICI
YAF Group

Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben Yusuf KANICI. Denizcilik sektörünün birçok alanında faaliyet gösteren YAF Group şirketlerinin kurucusuyum.

YAF Group denizcilik sektöründe hangi alanlarda faaliyet gösteriyor ve bugün özellikle hangi hizmet tarafına odaklanacaksınız?



YAF Group, armatörlük ve gemi işletmeciliğinden yeni inşa proje yönetimine, ekipman-yedek parça tedariki ve bakım-onarıma kadar denizciliğin farklı alanlarında entegre çözümler sunan bir denizcilik grubudur. Dosya konumuz "Gemi Yan Sanayi" olduğu için, bu röportajda özellikle ekipman ve yedek parça tedariki ile bakım-onarım hizmetleri alanında faaliyet gösteren, merkezi Tuzla'da bulunan YAF Diesel ve YAF Engineering üzerinden değerlendirmelerimi paylaşmak isterim. Dolayısıyla altını çiziceğimiz konular, Türkiye'de gemi yan sanayinin nereye gittiği, sahada olması gereken standartlar ve bu konuların gemilere operasyonel ve finansal etkileri olacak.

YAF'ı pazarda farklılaştıran temel değer öneriniz nedir?

YAF'ı pazarda farklılaştıran temel değer önerimiz, kendimizi sadece tedarikçi ya da servis firması olarak değil, müşterinin operasyonunu ayakta tutan bir çözüm ortağı olarak konumlamamızdır. Biz hem armatörün hem de ofis ve gemi ekibinin ihtiyaçlarını anlayıp, sorunları sadece ürün veya servis satışıyla değil, en doğru ve en ekonomik çözümlerle kapatmaya odaklanıyoruz.

Örneğin; bir müşterimiz Çin'den bizden aldığı parçalarla birlikte başka tedarikçilerden aldığı ekipmanları da aynı sevkiyatla getirmek istedi. Biz bunu kabul edip operasyonun tamamını yönetmek ile kalmadık, bütün parsiyeli Tuzla'daki antrepomuza alarak müşterinin nakliye ve ardiye maliyetlerini düşürdük.

Servis tarafında da benim ekip arkadaşlarıma talimatımdır; özellikle açıkta veya boğaz geçişinde olan gemilerde arızayı mümkünse uzaktan yönlendirme ile çözmektir. Telefonda çözdüğümüz bir arızadan doğrudan bir kazancımız olmasa bile, müşterimizin kazancını kendi kazancımız olarak görmemiz bizi farklılaştıran yönlerimizden biridir. Biz uzun vadeli güvene dayalı çalışma kültürünü benimseyen bir firmayız.



YAF Group'un bugün geldiği noktaya baktığınızda, bu yolculukta “işin yönü burada değişti” dediğiniz en kritik kırılma anı neydi?

YAF, tek bir kırılma noktasıyla bugünlere gelmedi; farklı dönemlerde birçok dönüm noktamız oldu. Ancak en kritik kırılma anı olarak, merkezimizi Tuzla'ya taşıyıp stoklu satış modeline geçmemizi söyleyebilirim. Çünkü denizcilikte çoğu zaman tedarik ettiğimiz parçaların maliyeti, geminin yalnızca bir günlük bekleme maliyetinden bile daha düşüktür. Stok olmadığı durumda ise geminin beklemesine ek olarak, aciliyetin getirdiği ekspres lojistik ve gümrük maliyetleri armatör için ciddi bir ilave maliyet oluşturuyordu. Tuzla'da stok ve antrepo altyapısını kurunca hem teslim sürelerini kısalttık hem de müşterinin toplam operasyon maliyetini düşürdük; bu da işin yönünü bizim için belirgin şekilde değiştirdi.

Gemi tedarik, teknik servis ve mühendisliği aynı yapıda toplamak sahada size nasıl bir avantaj sağlıyor —gerçek operasyonda bunu en net nerede görüyorsunuz?

Ben bunu hep sağlık örneğiyle anlatırım: Hastalığınız için cerraha giderseniz çözüm çoğu zaman ameliyattır; modern tıp doktoru önce ilaçla başlar ve süreci takip eder; geleneksel tıp yaklaşımları ise bitkisel tedaviler, akupunktur, destekleyici vitamin ve yöntemler önerir. Biz bu üç bakışı aynı çatı altında birleştirip, “hastaya maddi ve manevi en az zarar ile en hızlı sonuç verecek” yöntemi birlikte seçer ve birlikte takip ederiz.

Denizciliğe uyarlarsak; gemi tedarik, teknik servis ve mühendisliği aynı yapıda toplamanın bize sahadaki en büyük avantajı hızlı ve doğru karar vermektir.

Arıza veya ihtiyaç geldiğinde konuyu yalnızca bir parça siparişi olarak görmüyoruz; önce mühendislik bakışıyla kök nedeni anlıyor, ardından servis tecrübesiyle en doğru müdahale yöntemini seçiyoruz. Bu sayede yanlış parça gönderme, gereksiz servis çıkışı ve deneme-yanılma kaynaklı zaman ve maliyet kayıpları büyük ölçüde ortadan kalkıyor.

YAF Group bugün yalnızca Türkiye’de değil, farklı coğrafyalarda da aktif bir yapı. Bu uluslararası organizasyon nasıl çalışıyor —hangi bölgelerde daha güçlüsünüz ve sahada bunu nasıl yönetiyorsunuz?

Öncelikle YAF, Türkiye dışında Kore, Çin, Almanya ve Dubai’de varlık göstermektedir. Uluslararası operasyonlarımızı Türkiye’den merkezi koordinasyonla; operasyon, stok, kalite ve müşteri yönetimi ekseninde yürütüyoruz. Saha ve tedarik yönetimi ise ihtiyaç olan noktalarda yerinde yönetiliyor.

Böylece saat farkından doğan gecikmeleri minimize ederken aynı zamanda farklı ülkelerdeki üreticilerin lokal sorumluluklarını yerine getirmelerini sağlıyoruz.

Örneğin; bir Türk firması yabancı bir ülkedeki üretici ya da tedarikçiyle sorun yaşadığında, nereye başvuracağını ve nasıl hareket edeceğini bilemediği için ya da izlenecek yol çok maliyetli olduğu için zarara uğrayabiliyor. Fakat biz ülkelerde lokal olarak var olduğumuzdan hem üreticiler daha sorumlu davranıyor hem de sorun yaşadığımızda lokal yollar ile müşterimiz hiç zarar etmeden sorunu halledebiliyoruz.

Bence var olduğumuz her yerde çok güçlüyüz. Gücümüz, yıllardır sektörde sorumluluk sahibi ve güvenilir bir şekilde varlık göstermemizin sonucudur. Özellikle son yıllarda yeni inşa sektöründeki

atılımlarımız gücümüzü ve güvenilirliğimizi artırmıştır. Sonuç olarak müşterilerimize Türkiye’de verdiğimiz sözün, var olduğumuz diğer ülkelerde de arkasındayız. Sözümüz: Nerede olursak olalım, aynı hız, aynı şeffaflık ve aynı sorumlulukla süreci yönetmek, çözüm ortağı olmak.

Türkiye’de gemi yan sanayini sahadan biri olarak nasıl tanımlarsınız —gerçek gücü ve hâlâ aşamadığı en temel zayıflık nedir?

Gemi yan sanayisinde hem masanın her iki tarafında da yer alan hem de denizcilikte bizden çok daha başarılı ülkeleri yakinen bilen ve çalışan biri olarak artı ve eksileri ile aynı anda değerlendirmek isterim. Pratik zekâmız çok yüksek, çabuk adapte olabiliyoruz fakat planlama ve raporlamamızı geliştirmemiz gerekiyor. Çözüm odaklıyız, çalışkanız fakat iş güvenliği ve önlemlerine yeterince önem vermiyoruz. Fazla mesai yapmak, hafta sonu çalışmaktan kaçmıyoruz fakat kendimizi geliştirmeye, şirket içi mesleki eğitim ve yabancı dil konusuna yeterince vakit ayırmıyoruz.

Gelişiyoruz fakat dünyadaki değişim ve gelişimi yakalayabilmek için daha çok teknoloji, dijitalleşme ve AR-GE yatırımları yapmamız gerekiyor.

Bunların yanı sıra gemi yan sanayinin en önemli eksiği, sektörün genelindeki kritik rolünü tersanelere ve armatörlere yeterince net anlatamaması.

Oysa yan sanayi; sadece parça sağlayan ya da tamir eden bir yapı değil, geminin emniyeti, operasyon sürekliliği ve toplam maliyet yönetimi açısından önemli bir unsurdur.

Bu değeri görünür kılmak için daha iyi iletişim ve sektörün birlik içinde hareket etmesi gerekiyor.

Birlik ve beraberlik sağlandığında hem standartlar yükselir hem de yan sanayinin pazarlık gücü ve itibarı artar; bu da tüm sektöre olumlu yansır. Bu birliktelik sadece tersane ve armatörlere değil, gemi yan sanayicilerine de olumlu katkılar sağlayacaktır.

Yerli üretici ile global tedarik zinciri arasında kurulan dengede sizce Türkiye bugün nerede duruyor? Oyuncu mu, aracı mı, yoksa hâlâ aday mı?

Burada Türkiye’yi tek bir kutuya koymak ya da genelleme yapmak doğru olmaz. Bazı konularda birkaç yıl öncesine kadar oyuncu, hatta oyun kuran konumdaydık ki bu potansiyelimizi kaybetmedik; hâlâ bizde bu potansiyel var. Fakat hepimizin bildiği gibi sektörün elinde olmayan sebeplerden dolayı son birkaç yıldır tamir ve bakım konusundaki oyunculuğumuzu komşularımıza kaptırıyoruz. Katma değeri yüksek, yüksek teknoloji gerektiren büyük ölçekli seri üretim ve küresel marka/sertifikasyon gerektiren bazı segmentlerde hâlâ dışa bağımlılık ve tedarik aracılığı yapıyoruz.





Son dönemde bölgemizde yaşanan jeopolitik gerilimler ve ticaret hatlarındaki kırılmalar sahadaki iş akışınızı nasıl etkiledi? En somut değişim ne oldu?

Ticari etkilerinden ziyade savaşların başka bir kategoride değerlendirilmesi gerektiği kanaatindeyim. Öncelikle etrafımızdaki ve dünyadaki bütün savaşların bir an önce bitmesini temenni ediyorum. Ticaret zorlaşsa da, küçülse de bir şekilde devam ediyor ve etmek zorunda; fakat bütün insanlık üzerindeki etkisi güvensizlik ve huzursuzluk. Bunlar ticaretten daha önemli etkenler.

Bu tür kriz dönemlerinde gemi yan sanayinin refleksi ne oluyor —stok, fiyatlama ve erişim tarafında oyun nasıl değişiyor? Siz bu süreci nasıl yönetiyorsunuz?

Dürüst olmak gerekirse, son yıllarda dünyadaki gelişmeleri takip edip sağlıklı öngörülerde bulunmak gerçekten çok zorlaştı. Çünkü artık birçok başlıkta net bir öngöründen çok senaryolar üzerinden ihtimaller konuşabiliyoruz; öngörünün olmadığı yerde de klasik anlamda uzun vadeli hazırlık yapmak kolay olmuyor. Bunun en somut örneklerinden biri sektörümüzü her yönüyle etkileyen Rusya-Ukrayna savaşı: Başlarken birçok otorite kısa sürede biteceğini düşünüyordu, ancak yıllardır devam ediyor.

Bu da bize şunu gösterdi: Tek bir varsayıma güvenmek yerine belirsizliği yönetebilecek bir yapı kurmak gerekiyor. Biz bu yüzden "tahmin etmeye çalışmak" yerine "dayanıklılık ve esneklik" inşa etmeye odaklanıyoruz. YAF'ın dünyanın beş farklı ülkesinde aktif ticaret yapması bu anlamda önemli bir avantaj sağlıyor. Bir bölgede risk veya aksama oluştuğunda diğer bölgelerdeki operasyonlarımızla ticari faaliyetlerimizi sürdürebiliyoruz; kaynak, tedarik ve çözüm alternatiflerini devreye alabiliyoruz.

Kısacası bugün en gerçekçi refleksimiz, belirsizliğe karşı tek yöne bağımlı kalmayan, alternatifleri olan çevik bir organizasyonla hareket etmek.

Bugün yaşanan bu kırılmaların kalıcı etkisi sizce ne olacak? Gemi yan sanayi önümüzdeki birkaç yılda daha bölgesel mi, yoksa daha entegre bir yapıya mı evrilecek?

Bence bu kırılmaların en sarsıcı ve kalıcı etkisi, güven ortamının zedelenmesi ve belirsizliğin artması olacak. Güvenin olmadığı, belirsizliğin hâkim olduğu bir ortamda sermaye çekingen davranır; para ya geri çekilir ya da daha güvenli alanlara gider. Güvenin yeniden inşa edilmesi ise her zaman zaman ve ciddi emek ister.

Bunun sahadaki en basit örneklerinden birini bugün yaşıyoruz: Uzak Doğu'dan servis personeli getirmek istediğinizde insanlar çeşitli riskler nedeniyle gelmek istemeyebiliyor. İşte bu gibi dönemler yerli kapasitenin ve yerli üretimin önemini çok net gösteriyor. Çünkü bir ürün veya hizmet pahalı olabilir; fiyatı vardır ve bir şekilde çözüm üretirsiniz. Ama yoksa, yani erişim mümkün değilse, olmayan şeyin fiyatı da olmaz —asıl risk budur.

Bu nedenle önümüzdeki birkaç yılda gemi yan sanayinin tamamen entegre bir yapıya gitmesinden ziyade daha bölgesel ve yakın coğrafyalara yaslanan bir modele evrilmesi gerektiğini düşünüyorum. Entegre yapı tamamen bitmez ancak şirketler tedarik ve servis tarafında dışa bağımlılığı minimize etmeye, daha çok alternatif kaynak ve yerel kapasite oluşturmaya odaklanmalı.

Bugün geldiğiniz noktadan geriye baktığınızda, bu sektörde en az konuşulan ama aslında oyunun kaderini belirleyen gerçek sizce nedir?

Bence bu sektörde en az konuşulan demeyelim fakat önemsenmeyen ama oyunun kaderini belirleyen en temel gerçek, yerli üretimin sürdürülebilir şekilde desteklenmesi meselesi. Günlük gündem çok hızlı değişiyor: döviz pariteleri bir günde farklılaşabiliyor, jeopolitik riskler dönemsel olarak artıp azalabiliyor, küresel tedarik ve lojistikte yaşanan sıkıntılar zaman içinde normalleşebiliyor. Ancak yerli üretim tarafı güçlenmezse bu dalgalanmaların her birinde aynı kırılma tekrar tekrar yaşanır.

Oysa yerli üretim sadece fiyat rekabeti değildir; kalite standardı, izlenebilirlik, teslim süreleri ve kriz anında tedarik güvenliği demektir. Denizcilik yan sanayinde gerçek oyun kurucu olmak istiyorsak diğer sektörlerde olduğu gibi burada da yerli üretime daha fazla önem vermek, uzun vadeli teşvik etmek ve üreticiyi ölçülebilir standartlarla güçlendirmek zorundayız. Benim için oyunun kaderini belirleyen gerçek budur. Yerli üretim güçlenmeden tedarik zinciri güvenliği kalıcı hâle gelmez; dolayısıyla sürdürülebilir denizcilik için yerli üretim şarttır. ■

GÜVENE BİLECEĞİNİZ **TURBOCHARGER** UZMANLIĞIMIZ İLE **SİZİ YARI YOLDA BIRAKMAYIZ.**

Yıldız Turbo, 2020 yılında kurulmuş olup **gemi turbochargerlarının bakım ve onarımında uzmanlaşmıştır**. Yüksek kalite ve müşteri memnuniyetine odaklanarak, ekipmanlarınızın verimli çalışmasını ve daha uzun ömürlü olmasını sağlamaktayız.



BİZE ULAŞIN:
+90 533 425 44 79



YILDIZ TURBO

BAKIM ve ONARIM SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.

Denizcilik turbocharger servislerinde; güvenilirlik, hız ve mühendislik kalitesiyle uluslararası ölçekte tercih edilen lider çözüm ortağı olmak hedefimizdir.

HİZMETLERİMİZ

- ✓ Müşteri odaklı, hızlı ve güvenilir çözümler
- ✓ Uzman bakım ve üstün kalitede tamir hizmetleri
- ✓ Operasyonel arıza sürelerini minimize etme
- ✓ Orijinal ve OEM yedek parça temini ve satışı



☎ **0533 425 44 79 (Sinan Yıldız)**

🌐 www.yildizturbocharging.com

✉ info@yildizturbocharging.com

📍 Evliya Çelebi Mah. Fersah Sk. No: B Blok
No:3 Kapı No:6 Tuzla / İstanbul

Deniz elektroniğinde yerli üretimin yükselişi

Denizcilikte Yerli Güç

Ocean Voyager, sivil denizcilikte ithalata bağımlı yapıya yerli mühendislik, küresel servis ağı ve yüksek güvenilirlik odaklı sistemlerle alternatif üretiyor.



Recep ŞENYİÇİT
Genel Müdür

Ocean Voyager'ı kısaca tanıtabilir misiniz? Şirketiniz hangi ihtiyaçtan doğdu ve bugün gemi yan sanayinde kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

Ocean Voyager, aslında uzun yıllardır deniz sektöründe faaliyet gösteren, deniz alanını ve gemileri çok iyi bilen firma sahibi ve uzman kadronun, millî ve yerli sistemler üretmek amacıyla 2020 yılında kurduğu bir firmadır. Ülkemizde her ne kadar savunma sanayi alanında Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetlerinde bulunan çok sayıda firma olsa da sivil denizcilik alanı büyük ölçüde boş bırakılmış, gemilerin köprüüstünde bulunan elektronik cihazların neredeyse tamamı ithal edilmiştir. Ocean Voyager olarak bu boşluğu gördük ve beşerî sermayeyi millî kazanıma dönüştürmek istedik. Kuruluşumuzdan günümüze kadar geçen süre içinde deniz elektroniği üretimi kapsamında öncü olduğumuzu söyleyebiliriz. Halihazırda Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği (GYHİB) tarafından organize edilen ihracat sıralamasında, Gemi Yan Sanayi alanında 2024 ve 2025 yıllarında ilk üçe girerek ihracat ödülleriyle layık görülmemiz, alanımızda istikrarlı bir şekilde ilerlediğimizin en güzel göstergesi olmuştur.

Küresel bir marka olabilmek için sağlam bir altyapı

ve lokal partnerler, büyümenin en önemli sacayakları olduğundan, süreç içerisinde dünyanın hemen her bölgesinde yüze yakın bayilik ağı oluşturarak sağlam ve kesintisiz bir hizmet altyapısı inşa ettik. Bu sayede dünyanın herhangi bir noktasında her an "biz de varız" diyebiliyoruz. Sistemleri üretirken ihtiyaç duyulan ve yüksek mühendislik çalışması gerektiren bazı test yöntemlerini de geliştirerek hem kendi sistemlerimize hem de piyasada bu testlere ihtiyaç duyan diğer firmalara destek sağlıyoruz. Bu testler; Compass Safe Distance Testi, Shipborne Display Testleri ve Speech Transmission Index Testleridir. Halihazırda yaklaşık 2000 metrekarelik kapalı alana sahip Ar-Ge ve üretim merkezimizde üretim ve test hatlarımız, Ar-Ge ve laboratuvar alanlarımız ile PCB dizgi hatlarımızın her biri ayrı bölgelerde, birbirinden bağımsız şekilde nitelikli personel ile donatılmış durumdadır.

Faaliyet alanınızı gemi yan sanayi perspektifinden nasıl tarif edersiniz? Özellikle VDR, S-VDR ve Speed log gibi ürünleriniz, gemi inşa ve donatım süreçlerinde hangi ihtiyaca cevap veriyor?

Son çeyrek asır, dünya denizciliği için altın çağ olmuştur. Artan nüfusa ve beraberinde getirdiği taleplere istinaden deniz lojistiği durmaksızın devam etmekte olup, 7/24 yaşayan bir organizmayı meydana getirmektedir. Denizcilikten beklenen bu hızlı ve süreklilik arz eden yaklaşım, beraberinde yoğun bir deniz trafiği ve yorgunluğa bağlı olarak artan personel hatalarını da ortaya çıkarmıştır; bu durum analiz ve raporlarda da belirtilmektedir. Olumsuzluk teşkil eden bu zaafiyetleri önlemek için birçok farklı yöntem değerlendirilmektedir. Bir geminin güvenli bir şekilde seyir icra etmesinin en önemli bileşenlerinin başında, köprüüstü seyir yardımcı sistemlerinin ve haberleşme cihazlarının sağlam ve güvenilir olması gelmektedir. Bunun sağlanması için öncelikle ürünü meydana getiren bileşenlerin kaliteli olması ve değişen regülasyonlara zamanında cevap vermesi gerekmektedir.

Ocean Voyager olarak misyonumuz; kaliteli sistemler, kullanıcı dostu yazılımlar, regülasyon değişikliklerini en hızlı şekilde uygulamak ve kesintisiz destek sunmaktır. VDR, S-VDR ve non-SOLAS yapıda olan L-VDR sistemlerimiz, kesintisiz kayıt özelliğiyle başta eğitimsel faktörler olmak üzere kaza, çarpışma gibi durumlarda en sık kullanılan cihazlar olarak denizcilik sektöründe öne çıkmaktadır. Kuruluş amacımız, gemilerde kullanılan tüm elektronik cihaz ve sistemleri geliştirmek ve üretmek olduğu için hem sıfır inşalarda hem de retrofit kapsamında monte edilebilecek durumlara göre tasarım yapıyoruz. Ayrıca birçok kurumun talebine göre özel isterli sistemler de geliştirip müşteriye teslim ediyoruz.



Türkiye'de denizcilik elektroniği tarafında yerli üretim yapmak size nasıl bir avantaj ve sorumluluk yüklüyor? Yerli mühendislik ve üretimin sektöre katkısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Öncelikli olarak şunu belirtmek gerekir ki VDR gibi zor bir sistemi tamamen yerli imkânlarla tasarlayıp meydana getirmek ve ardından dünyanın her noktasına ihracat yapmak oldukça zorlu bir süreçtir. Bir yandan yüz yıllık markaların sahip olduğu know-how ve kalite ile yarışırken, diğer yandan Uzak Doğu markalarının rekabetçi fiyatlarıyla mücadele etmek üretim sürecini daha karmaşık ve zor bir duruma sokmaktadır. Biz markamızla faaliyetlerimize başlarken düşük kâr ile kaliteli ürün politikası izleyerek ilk yıllarımızda markanın tanınırlığı ve güvenilirliği üzerinde durduk. Öncelikli olarak markamızı küresel arenada tanınan ve güvenilen bir sembol hâline getirmeye çalıştık. Bunu da başardığımızı söylersek mübalağa etmiş olmayız. Bu kapsamda alanımızda öncü olduğumuz söylenebilir.

Türkiye'de yıllardır ithal ürünler temin edilerek gemi sektörünün ihtiyaçları giderilmiştir. İthalatçılık, aslında para kazanma yolları arasında en kolay olup ulusal bilgi birikimine katkısı olmayan bir seçenektir. Ocean Voyager olarak Ar-Ge ve üretim tarafında yer alarak, bünyemizde daha yoğun mühendis ve teknisyen istihdamı sağlıyor; üretim hevesinde olan her birey için kapılarımızı açıyoruz. Bir nevi beyin göçünü durdurmak için nitelikli işgücünü bünyemize katıyoruz. Yerli üretim yapmanın bize sağladığı en önemli katkının "üretimde özgürlük" olduğunu söylemek daha doğru bir tanım olacaktır. Bu husus ise sektörün bizden beklentisinin artmasına neden olmuş ve üreteceğimiz her cihazın alıcı kitlesini şimdiden oluşturmuştur. VDR sistemlerini üreten firmaların menşesine bakıldığında toplamda 5-6 ülkede yer aldıklarını görmekteyiz. Bu durum, küresel markaların piyasayı domine etmelerine ve fiyat politikaları konusunda hegemonya kurmalarına neden olmuştur. Ocean Voyager olarak mevcut cihazlarımızla bu hegemonyayı yaktığımızı inanıyoruz.

Bir gemi üzerindeki veri kayıt ve seyir destek sistemlerinde armatörler ve tersaneler bugün en çok hangi kriterlere bakıyor? Fiyat, güvenilirlik, servis, sertifikasyon ve teslim süresi gibi başlıklarda sizce öncelikler nasıl şekilleniyor?

Armatörler ve tersaneler gibi alıcı kitlelerin üzerinde ilk durduğu konu fiyat ve kalitedir. Bazı alıcı kitleler ürünlerin yerliliğine destek olmak amacıyla tercih yaparken, bazıları da öncelikli olarak sorunsuz bir sisteme sahip olmak istemektedir. Yerli bir firmayı desteklemek amacıyla da olsa hiç kimse denizin ortasında çaresiz kalmak istemez. Diğer bir beklenti ise regülasyonlara uygunluktur. Değişen şartlara bağlı olarak cihaz ve sistemlerde hem donanımsal hem de yazılımsal değişiklikler gerekmektedir. Gemilerdeki teknoloji seviyesi arttıkça sistemler entegre bir yapıya doğru evrilmekte, bu da ilgili regülasyonlarda revizyonları beraberinde getirmektedir. Daha eski yıllarda alıcı kitle, markanın bilinirliğine göre istenilen fiyatları ödemekte tereddüt etmezken; bugün fiyat-performans ürünü olan, dünyanın her yerinde servis desteği sunabilen güvenilir markalar da hızlı bir şekilde sahada yerini almaktadır.





Ocean Voyager'ın ürün geliştirme yaklaşımında hangi başlıklar öne çıkıyor? Dayanıklılık, kullanım kolaylığı, bakım ihtiyacı, entegrasyon kabiliyeti ve satış sonrası destek gibi konularda nasıl bir politika izliyorsunuz?

Bir sistem üretme kararı verilirken öncelikle sahada karşılığının olup olmadığı analiz edilmelidir. Yoğun emek harcanıp ortaya çıkarılan rastgele bir ürün, hedef kitlenin ihtiyacını karşılamıyorsa ve ilgili ürüne pazarda talep az ya da hiç yoksa öncelik yanlış verilmiş demektir. Her ne kadar bir geminin köprü üstünde bulunan tüm sistemleri üretme planımız olsa da bunu önceliklendirmemiz gerekmektedir. Ocean Voyager olarak hem bu analizi çok iyi yapmaya çalışıyor hem de hedef ülke pazarlarını bölgelere fiilen giderek yerinde değerlendiriyoruz.

Deniz elektroniği alanında uzun yıllardır elde ettiğimiz bilgi birikimini geliştirdiğimiz sistemlere doğrudan yansıtıyoruz. Bizim ilk prensibimiz dayanıklılıktır. Tercih ettiğimiz ara bileşenler ve elektronik kart komponentlerinin tamamı, dünya çapında bilinirliği ve test raporları olan ürünlerdir. Amiyane tabirle "merdiven altı" hiçbir bileşeni ürünlerimizde kullanmıyoruz. Bu durum her ne kadar üretim maliyetlerimizi artırsa da küresel bir marka olmamızı sağlayan en önemli faktörlerin başında gelmektedir.



Yaklaşık 5 yıldır hem iç piyasaya hem de ihracat kapsamında yurtdışına gönderdiğimiz sistemler 7/24 çalışmaktadır ve şimdiye kadar donanımsal hiçbir sorunla karşılaşmadık. Bu durum da aldığımız kararın ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Nihayetinde, "bir ürünün reklamını en iyi yine kendisi yapar" felsefesini savunuyoruz. Sahada kazandığımız bu bilgi ve know-how ile kullanıcı dostu donanım ve yazılım geliştirdiğimizi düşünüyoruz. Sistemlerimize gösterdiğimiz titizlik sayesinde yıllık bakım ihtiyacı yeterli olmaktadır. Sistemlerimizi sürekli olarak son regülasyonlara göre revize ettiğimiz için mevcut yapılara entegrasyonu da kolaylıkla sağlanmaktadır. Hatta güncellik açısından dünyanın köklü markalarının birçoğundan daha önde olduğumuzu söylemek yanlış olmayacaktır. Mühendis ve teknisyenlerden oluşan güçlü teknik ekibimizle 7/24 destek sağlayarak müşterilerimizin anlık ihtiyaçlarını yanıtızsız bırakmıyoruz.

Tersaneler, donatım firmaları ve armatörlerle çalışma pratiğinizde en sık karşılaştığınız beklenti veya sorunlar neler oluyor? Siz bu taleplere nasıl çözüm üretiyorsunuz?

Bizden beklenen ve en sık karşılaşılan durumlar arasında, kaza geçiren ya da batan bir gemideki sistemimizden verilerin tarafımızca kontrollü bir şekilde elde edilmesi ve ilgili makamlara sunulması için hazırlık yapılması yer almaktadır. Esasında bu süreç için yöntemler belli olsa da yine de veri kaybı olabilir hissiyatıyla bize ulaşılmaktadır. Biz de bu taleplere destek veriyoruz. Diğer bir husus ise alıcı kitlenin regülasyonları tam olarak bilmemesinden kaynaklanan bilgi kirliliğidir. Biz üretici olarak regülasyonlara ait dokümanları ve standartları sürekli takip ederek cihazlarımızı da buna göre geliştiriyoruz. Sertifika süreçlerimiz MED kapsamında yürütüldüğü için regülasyonlara tamamen bağlı kalıyoruz. Bu hususta çok sayıda bilgilendirme e-postası göndermek durumunda kalıyoruz. Şunu da biliyoruz ki rekabetin yoğun olduğu denizcilik sektöründe hızlı ve bilgili bir biçimde geri dönüş yapamazsak, küresel bir marka olma yolunda tökezlemek zorunda kalabiliriz.



Gemi yan sanayinde dijitalleşme, veri takibi ve emniyet odaklı çözümler giderek daha fazla konuşuluyor. Sizce önümüzdeki dönemde deniz elektroniği tarafında hangi eğilimler belirleyici olacak?

Gemilerin çok eski yıllarda takip edilmesi zordu. Teknolojik yetersizlik, uydu haberleşmelerinin çok pahalı oluşu ve karasal istasyonların teknolojik gelişmelerinin yavaşlığı nedeniyle canlı veri akışı neredeyse yoktu ve takip sistemi çok sınırlıydı. Denizciliğe olan taleple birlikte teknolojik gelişmeler büyük bir ivme kazanmış, çok sayıda üretici firmanın bu sektöre ilgisi artmış, daha hızlı çözümler geliştirilmiş ve geliştirilmeye devam edilmektedir. Sadece denizcilik sektöründe değil, diğer tüm sektörlerde de yoğun bir dijital dönüşüm yaşanmakta; özellikle veri takibi, veri kayıt ve depolama, uzaktan erişim modelleri, siber güvenlik ve yapay zekâ destekli yönetim biçimleri armatörler tarafından tercih edilmeye başlanmaktadır.

Yoğun deniz trafiği ve artan seyir şartlarından kaynaklanabilecek olumsuz durumların gemi ve personel üzerinde oluşturabileceği zafiyetleri ortadan kaldırmak ya da minimize etmek için emniyete yönelik cihaz ve sistem geliştirilmesi hayati önem arz etmektedir. Bu değişime ayak uyduramayan ve sehven de olsa bunu görmezden gelen her firma sektörden yavaş yavaş çekilmek zorunda kalacaktır. IMO regülasyonları dahi bu hıza ayak uydurmakta zorlanmaktadır.

Denizlerdeki gemi sayısının artmasıyla taşımacılık anlamında yoğun bir rekabet başlamış ve buna bağlı olarak fiyat politikalarında aşağı yönlü kırılımlar yaşanmıştır. Nitekim "bir zincir, en zayıf halkası kadar güçlüdür" felsefesinden yola çıkılarak herkesin kendine pay çıkarması gerekmektedir. Deniz lojistik alanının sürdürülebilir olması için biz firmalara da önemli görevler düşmektedir. Bu çatıyı oluşturan tersaneler, armatörler, yan sanayi üreticileri, hizmet sağlayıcıları ve sektöre hizmet eden diğer tüm oluşumlar birbiriyle müşterek ve ahenkli bir biçimde hareket etmelidir.



Parçalardan biri kalitesini, güvenilirliğini ve fiyat politikasını olumsuz biçimde bozarsa bu yapıda yıpranmalar meydana gelecektir. Bu eğilimlere sadık kalan ve istikrarını kaybetmeyen firmalarla çalışmayı sürdürmek en rasyonel karar olacaktır.



Önümüzdeki döneme ilişkin hedefleriniz neler? Yeni ürün geliştirme, ihracat, tersanelerle işbirlikleri ve Türk gemi yan sanayindeki yerinizi büyütme konusunda nasıl bir yol haritanız var?

Halihazırda VDR DR-100, S-VDR DR-100S, L-VDR DR-100L (non-SOLAS), Bearing Repeater Compass HDG-100, Digital Bearing Compass Repeater HDG-360 (non-SOLAS) ve Speed and Distance Repeater SPD-40 (non-SOLAS) satılmakta olan ürünlerimiz arasında yer almaktadır. Fabrika testleri devam eden Speed and Distance Measuring Equipment OVM-300, GNSS Navigator OVM-400, NAVTEX Receiver NTX-565 ve ECDIS ED-2026 da çok yakın bir zamanda piyasaya sunulacaktır. Devam eden Ar-Ge çalışmalarımız AIS, BNWAS, anemometer, echo sounder, EPIRB ve SART cihazlarıdır.

Şu anda dünyada yüze yakın bayimiz mevcut olup sahada bizi en iyi şekilde temsil etmektedir. Geliştirdiğimiz ürünler için müşteri portföyümüz de bu sayede genişlemektedir. Yakın zamandaki planlarımız arasında birçok ülkede şubeleşmek yer almaktadır. Bizim için kritik görülen Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Singapur, Hollanda, Güney Afrika, İtalya, Brezilya ve Kanada, şubeleşmeyi tercih ettiğimiz ilk lokasyonlar olacaktır. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığı ile görüşmelerimiz devam etmektedir.

Bazı kritik bölgelerde ise üretim tesisi kurarak denizaşırı bölgelerde tam anlamıyla güçlü olmak ve çevre ülkeleri oradan desteklemek istiyoruz. Üretim tesisi kurulması kapsamında hem ABD hem de Hindistan'daki eyalet temsilcileri ve resmî makamlarla görüşmelerimiz devam etmektedir. Ülkemizde ise tanıtım filmleri, toplantılar, fuarlar ve lansmanlarla tersanelere ve armatör firmalara güncel durumlarla ilgili sunumlar yapıyor, ulusal farkındalığı artırmayı hedefleyen organizasyonlar gerçekleştiriyoruz. Türk malının gücünü kalitesi ve güvenilirliğiyle ortaya koyarak firmamızı büyütme arzusu ediyoruz.

Sivil denizcilikteki hedeflerimize adım adım ilerlerken diğer yandan da yüzümüzü savunma sanayine dönerek kurumsal bilgimizi ulusal kazanımlara çevirmeye çalışıyoruz. Savunma ve havacılık fuarlarına katılarak işbirliği yaptığımız firmalar ve kurumlarla stratejik anlaşmalar gerçekleştiriyoruz. Halihazırda STM, Roketsan, MSB ve TUSAŞ için savunma odaklı projelerimiz devam etmektedir. Savunma sanayi alanındaki bazı projelerimiz hayata geçirilmiş olup Türk Donanması'na teslimleri de yapılmıştır. Kıyı Emniyeti ve TPAO gibi ülkemizin resmî kurumlarının ihtiyaçlarına istinaden çok sayıda cihaz ve sistem de geliştirilerek ilgili kurumlara zaman içerisinde teslim edilmiştir.

Ürünlerimiz Yerli Malı belgelerine sahip olduğu için piyasadaki tamamlayıcı ek bileşen tercih ederken öncelikli olarak ürüne ait yerlilik oranını sorgulamaktayız. Bu sayede yerlilik ve millilik oranımızı mümkün olduğunca yükseltmeye çalışıyoruz. Buradaki asıl amacımız, yerli donanım üreten üreticilerimizi desteklemek ve teşvik etmektir. Bu sayede ülkemize katma değer sağlanacağını da bilincindeyiz. ■



Kritik bölgelerde üretim tesisleri kurarak denizaşırı pazarlarda daha güçlü olmayı hedefliyoruz. Sivil denizcilikteki büyümemizi savunma sanayine taşıyor, yerli ve millî üretim anlayışımızla ulusal katma değer oluşturuyoruz.



Hydraulic Actuator Now

STOCKED IN ROTTERDAM



Perfect Precision

90 degree smooth and precise rotation

Submersible Design

Marine-grade protective paint for submerged and aggressive environments.

Perfect Sealing

Equipped with premium seals for zero leakage. Any oil leak? Check your hydraulic lines — not the actuator.

Superior Bearing System

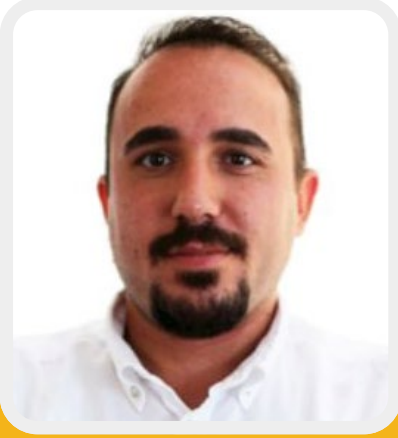
High-quality bearings. Zero play. Zero excuses.

***Engineered for Massive Torque
Designed for the Smallest Space***

Denizcilikte Denge Gizli Omurga

Gemi yan sanayi, denizcilik operasyonlarının arka plandaki en kritik destek gücünü oluşturuyor.

**MARIDEC
MARINE**



Kapt. Taylan KIZILTAŞ
Kurucu Ortak / Uzun Yol Kaptanı

Denizcilik sektörü, dışarıdan bakıldığında çoğu zaman yalnızca gemilerin deniz üzerinde yük veya insan taşıdığı bir nakliye alanı olarak görülür. Sektörün içinde ise tablo, çoğu zaman armatör, işletmeci ve yük sahibi ekseninde okunur. Oysa denizciliğin gerçek yapısı bundan çok daha geniştir. Bir geminin emniyetli, verimli ve kesintisiz şekilde işletilebilmesi, yalnızca gemi sahibi, işletmeci veya yük organizasyonu ile açıklanamaz. Bu yapının arka planında, her an devreye girmeye hazır, güçlü ve güvenilir bir gemi yan sanayi organizasyonu bulunmak zorundadır.

Denizciliğin Değişen Yapısı

Bugün denizcilik sektörü geçmişe göre çok daha hızlı, çok daha denetimli ve çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Gemilerdeki ekipman çeşitliliği artmakta, teknik beklentiler yükselmekte, uluslararası kurallar daha sıkı şekilde uygulanmakta ve bakım-onarım süreçleri giderek daha fazla uzmanlık gerektirmektedir. Bir dönem gemi personeli tarafından çözülebilen birçok konu, artık doğrudan uzman servis, doğru yedek parça, uygun lojistik ve hızlı teknik destek ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır.

Bu nedenle gemi yan sanayi artık denizciliğin tamamlayıcı bir unsuru değil, gemilerin operasyonel sürekliliğini doğrudan etkileyen temel yapılardan biridir.

7/24 Ayakta Kalması Gereken Bir Sistem

Gemi yan sanayi; gemi üzerindeki servis hizmetlerinden teknik malzeme tedarikine, kontrol ve sörvey işlemlerinden lojistik organizasyonuna kadar uzanan geniş bir alanı kapsar. Denizcilik, 7 gün 24 saat çalışan bir sektördür. Bu nedenle gece-gündüz, çalışma saati ya da tatil ayrımı olmaksızın sefer hâlinde olan gemilerin planlı veya acil ihtiyaçlarını hızlı ve doğru şekilde karşılayabilecek bir gemi yan sanayi yapısı vazgeçilmezdir. Bu yapının yalnızca hızlı değil, aynı zamanda süreklilik anlayışıyla hareket eden bir çalışma disiplini-ne sahip olması gerekir.

Armatör, İşletmeci ve Yan Sanayi: Ayrılmaz Bütün

Tüm bu konuları değerlendirdiğimizde, gemi yan sanayi, armatör ve gemi işletmecileri birbirinden ayrı düşünülmemeyecek, karşılıklı sorumlulukları yüksek bir bütünün parçalarıdır. Bu nedenle bu iki yapı birbirini iyi tanımalı, güçlü bir iletişim içinde olmalı ve uzun vadeli işbirliği bilinciyle hareket etmelidir. Günümüzde bu iki yapının ilişkisi, birçok sektör insanı tarafından yalnızca bir ticari faaliyet olarak görülmekte ve değerlendirilmektedir. Ancak bu ilişki yalnızca ticari bir faaliyet olarak görüldüğünde, iki taraf açısından da sürdürülebilir bir işbirliği zemini oluşmaz. Bu durumda taraflar, birbirini uzun vadeli değer üreten paydaşlar yerine yalnızca anlık fayda sağlayan unsurlar olarak görmeye başlar.

Denizcilik sektörü yalnızca gemilerden ibaret değil; arka planda güçlü bir yan sanayi desteğiyle ayakta duran kompleks bir sistemdir. Gemi operasyonlarının sürekliliği, teknik hizmetten lojistiğe kadar uzanan bu görünmeyen yapının etkinliğine bağlıdır. "Gemi yan sanayi, denizcilik operasyonlarının arka plandaki en kritik destek gücünü oluşturuyor."

Süreklilik İçinde İletişim Şart

Bu noktada armatör ve işletmeci firmaların, çalıştıkları firmaları ve yetkilileri yalnızca ihtiyaç anında değil, süreklilik içinde değerlendirmesi ve iletişimi canlı tutması önemlidir. Sürekli iletişim, ihtiyaç anında çalışılacak firmanın kendisini geliştirip geliştirmediğini, güncel koşullara uyum sağlayıp sağlayamadığını ve talep edilen hizmeti karşılayacak kapasiteye sahip olup olmadığını önceden değerlendirebilmek açısından büyük önem taşır. Bunun yanında, sürekli aktif hâlde olan denizcilik sektörüne hizmet veren gemi yan sanayi firmaları da kendilerini güncel tutmalı; hem firma altyapılarını hem de çalışanlarını, taahhüt ettikleri hizmetin kalitesine uygun şekilde geliştirmelidir. Bu ikili ilişkinin, her iki taraf için de karşılıklı fayda üreten bir yapıda ilerlemesi gerekir. Hiçbir taraf, veremeyeceği bir hizmeti vaat ederek ya da alamayacağı bir hizmet beklentisi oluşturarak diğer tarafı yanıltmamalıdır.

Artan Riskler, Daha Kritik Bir Rol

Günümüzde denizcilik faaliyetlerinin karşı karşıya olduğu riskler yalnızca teknik arızalarla sınırlı değildir. Artan bölgesel gerilimler, güvenlik sorunları, jeopolitik gelişmeler nedeniyle yaşanan lojistik aksaklıklar ve değişken operasyon şartları, gemi yönetimini her geçen gün daha zor hâle getirmektedir. Bu şartlar altında gemi yan sanayinin rolü daha da kritik hâle gelmektedir. Bu nedenle birbirinden ayrı düşünülmemek bu iki yapı, karşılıklı fayda ve süreklilik bilinciyle hareket etmelidir.

Ticari Sürdürülebilirlik de Ortak Sorumluluktur

Yani işin özünde, birbirine kökten bağlı olan bu iki yapı yalnızca hizmet kalitesi açısından değil, ticari sürdürülebilirlik açısından da birbirinin devamlılığını gözetmek durumundadır. Gemi yan sanayi, taahhüt ettiği hizmeti talep edildiği şekilde, zamanında ve eksiksiz yerine getirmeli; armatör ve işletmeci firmalar da alınan hizmetin karşılığını, baştan mutabık kalınan süre ve şartlar içinde yerine getirmelidir. Hizmet sağlayıcı taraf, ihtiyaç anlarını fırsata çevirerek adil fiyatlandırma ilkesinden uzaklaşmamalı; hizmet alan taraf da kaliteli bir mal veya hizmeti gerçek dışı derecede düşük maliyetlerle temin etmeye çalışmamalıdır. Bu ilişki ancak her iki tarafın da birbirini zayıflatmak yerine güçlendirdiği, güveni ve sürdürülebilirliği esas aldığı bir anlayışla sağlıklı biçimde yürüyebilir.

Sonuç

Sonuç olarak gemi yan sanayi, denizcilik sektörünün görünmeyen ama vazgeçilmez omurgalarından biridir. Gemilerin emniyetli, verimli ve kesintisiz şekilde işletilebilmesi; yalnızca gemi üzerindeki ekipman gücüne değil, o ekipmanların arkasında duran teknik bilgiye, hizmet kalitesine, lojistik güce ve güvenilir işbirliği kültürüne bağlıdır. Bu yüzden gemi yan sanayinin değeri yalnızca ihtiyaç anında değil, sektörün bütününe ayakta tutan sürekli bir destek yapısı olarak değerlendirilmelidir. ■

İllüstrasyon: Dijital / AI üretimi





BIRLIKSAN
GEMİ BAKIM ONARIM İNŞAAT
İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

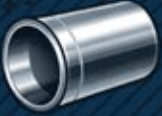
WE ARE BEHIND EVERY ROTATING FORCE AT SEA



BIRLIKSAN, HAS BEEN OPERATING IN THE MARITIME INDUSTRY SINCE 1998

Providing qualified maintenance, repair, and manufacturing solutions, the company delivers high-quality services for critical marine components such as shafts, propellers, rudder systems, and chrome liners.

With its strong presence in Tuzla and expert team, Birluksan delivers reliable, high-performance solutions.



CHROME LINER

Chrome Plating Overhaul
Chrome Plating
Manufacturing



PROPELLER

Propeller Services
Balancing / Repair
Optimization




SHAFT

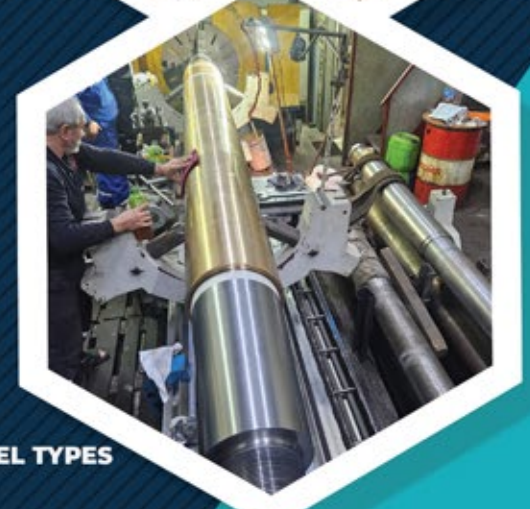
Shaft Manufacturing
Shaft Overhaul
Steering Systems

SHAFT SYSTEMS FOR TANKERS, CARGO & PASSENGER VESSELS
PROPELLER SOLUTIONS FOR COMMERCIAL & SPECIAL PURPOSE SHIPS
CHROME LINER APPLICATIONS FOR MARINE ENGINES ACROSS ALL VESSEL TYPES

 Tersaneler Bolgesi, Evliya Celebi Dist. Tuzla Gemi Yan Sanayi Site, Fersah St. Block A No:10-11

 birluksangemi@gmail.com / www.birluksangemi.com.tr

 0216 447 24 55 / 0532 287 03 59 / 0543 217 54 10



Projelere “Artı” Değer Katan Bir Oyuncu

ARTI Denizcilik

Türk gemi inşa sanayisi son yıllarda yüksek katma değerli, teknolojik ve çevre odaklı projelere yönelirken, bu dönüşümün kritik paydaşlarından biri de sadece tedarik değil, çözüm sunan şirketler oluyor. Bu noktada, ARTI Denizcilik hem temsil ettiği uluslararası markalar hem de sektöre sağladığı teknik katkılarla projelere “artı değer” kazandıran önemli bir oyuncu olarak öne çıkıyor.



Taner ÇAKIR
Satış Müdürü

Geniş Hizmet Ağı ve Stratejik Faaliyet Alanları

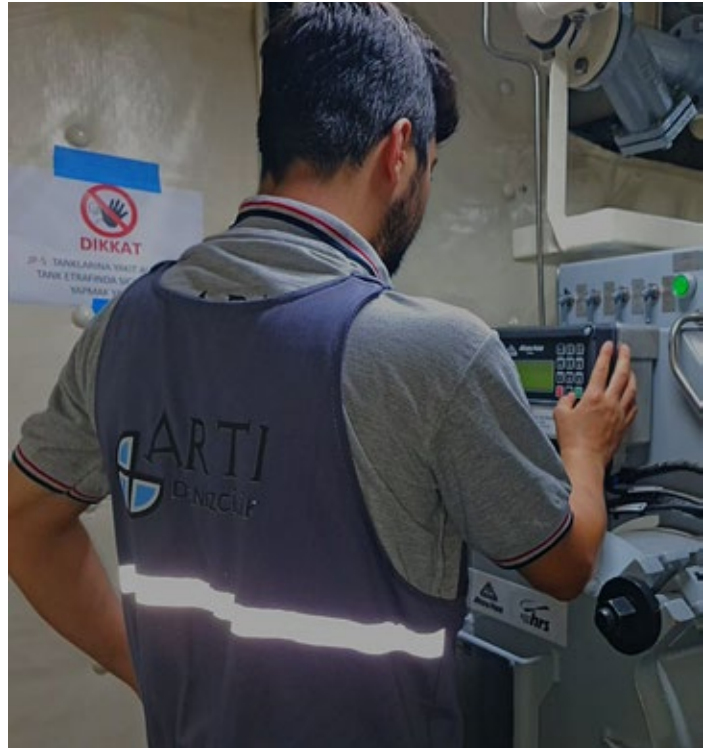
ARTI Denizcilik, bugün Türkiye’de yaklaşık 40 Avrupalı şirketin temsilciliğini yürüten önemli bir paydaş olarak konumlanıyor, denizcilik sektörüne geniş kapsamlı bir tedarik ağı sunuyor. Şirket; makine dairesi ve güverte ekipmanlarından askeri sistemlere, ölçüm cihazlarından donatım malzemelerine kadar uzanan geniş bir ürün portföyüyle hizmet veriyor. Sektördeki gelişmeleri yakından takip etmeyi stratejik bir öncelik haline getiren firma, uluslararası fuar, etkinlik ve eğitimlere aktif katılım sağlayarak bilgi birikimini sürekli güncelliyor. Bu birikim, doğrudan dahil oldukları projelere aktarılıyor ve böylece müşterilere yalnızca ürün değil, aynı zamanda know-how’ı da sunuluyor.

Özellikle son yıllarda Türk gemi inşa sektörünün niş ve çevre dostu projelere yönelmesi, şirketin ürün yelpazesinde de belirgin bir dönüşüm yaratmış durumda. ARTI Denizcilik bugün;

- » İleri teknoloji balıkçı gemileri
- » Açık deniz destek gemileri
- » Feribot projeleri

gibi alanlarda aktif rol alıyor. Bunun yanı sıra römorkörler ile megayat ve süperyat inşa eden tersanelere sağladığı ekipmanlarla da sektörde geniş bir etki alanına sahip.

Türkiye’nin askeri gemi ihracatında ulaştığı seviye de şirketin faaliyet alanını genişleten önemli bir unsur. ARTI Denizcilik, uzun yıllara dayanan tecrübesiyle bu projelerde de çözüm ortağı olarak yer alıyor. Ayrıca yerli üreticileri uluslararası firmalarla buluşturma vizyonu sayesinde, Türkiye’nin ihracat kapasitesine katkı sağlamayı hedefliyor.



Sertifikasyon, Kalite ve “Yeşil Gemi” Vizyonu

ARTI Denizcilik, gemi inşa malzemeleri tedarikinde kaliteyi kurumsal bir standart haline getirmiş durumda. Şirket, ISO 9001 kalite yönetim sistemi sertifikasına sahip olup, temsil ettiği firmalar aracılığıyla proje bazlı tüm klas sertifikasyon gereksinimlerini karşılayabiliyor.

Günümüzde denizcilik sektöründe belirleyici bir kavram haline gelen “Yeşil Gemi” yaklaşımı, şirketin ürün stratejisinde de merkezi bir rol oynuyor. Bu kapsamda sunulan çözümler arasında;



- » Atık ısı geri kazanım sistemleri,
 - » Enerji verimliliği uygulamaları,
 - » Alternatif yakıt teknolojileri,
 - » Dijitalleşme odaklı sistemler
- öne çıkıyor. Özellikle atık ısıdan enerji üretimi, Avrupalı armatörlerin projelerinde giderek daha fazla talep gören bir çözüm olarak dikkat çekiyor ve ARTI Denizcilik bu alanda aktif projeler yürütüyor.

Uluslararası İşbirlikleriyle Güçlenen Portföy

Şirket, değişen sektör ihtiyaçlarına hızlı uyum sağlamak amacıyla uluslararası itibarı yüksek firmalarla işbirliklerini sürekli genişletiyor. Son dönemde portföyüne eklenen yeni çözüm ortakları, ARTI Denizcilik'in teknik kabiliyetlerini daha da ileri taşıyor:

- » İspanyol HTS (Hawke): Kablo geçiş çözümleri
- » Belçikalı ILS: Kargo güvenliği ve lashing sistemleri
- » İngiliz Dasic Marine: Tank yıkama ve havalandırma çözümleri
- » Norveçli Bruusgaard: Gaz algılama ve güvenlik sistemleri
- » Amerikalı Samson Rope: Yüksek performanslı sentetik halat çözümleri

Bu işbirlikleri, şirketin yalnızca ürün çeşitliliğini değil, aynı zamanda mühendislik derinliğini de artırıyor.

Sürdürülebilir Büyüme ve Sektörel Sorumluluk

ARTI Denizcilik 'in orta ve uzun vadeli vizyonu, Türk gemi inşa sanayisinin gelişimiyle paralel ilerliyor. Şirket, tüm iş ortaklarıyla güven ve şeffaflık temelinde ilişkiler kurarken, sektördeki yenilikleri yakından takip ederek kendini sürekli güncelliyor.

Temel hedef ise net: Dahil olunan her projeye ölçülebilir bir "artı değer" katmak ve Türk denizcilik sektörüne sürdürülebilir katkı sağlamaya devam etmek.

Teknik altyapı ile ticari vizyonu birleştiren bu yaklaşım, şirketin müşterilerine sunduğu çözüm odaklı hizmet modelinin de temelini oluşturuyor.

Genel çerçevede ARTI Denizcilik, değişen denizcilik dinamiklerine hızlı uyum sağlayan, teknoloji ve sürdürülebilirliği odağına alan ve güçlü işbirlikleriyle büyüyen bir yapı sergiliyor.

Bu yönüyle yalnızca bir tedarikçi değil, aynı zamanda projelere değer katan stratejik bir çözüm ortağı konumunda bulunuyor. ■





- Electrical Actuators
- Rubber Expansion Joints
- Compressed Air Systems
- Fuel/Chemical Transfer Hoses
- Tank Level and Pressure Transmitters
- Breakaway and Dry Disconnect Couplings
- Yacht Hoses and Exhaust Hoses
- Plastic Pipes and Fittings

Key Parts

marine

key parts all you need.



Bir Sistem, İki Uzmanlık: VencoAir & Vencotek

Gemilerde bazı sistemler vardır; gözle görülmezler, çoğu zaman fark edilmezler, ancak yoklukları anında hissedilir.

İklimlendirme ve havalandırma, bu görünmeyen ama bir geminin tüm dengesini belirleyen sistemlerin başında gelir.

Bir geminin güvenliği, yaşam konforu ve operasyonel sürekliliği; hatta çoğu zaman enerji verimliliği, doğrudan bu sistemlerin ne kadar doğru tasarlandığıyla ilgilidir.

Ancak uzun yıllar boyunca bu alan, yalnızca bir ekipman başlığı olarak değerlendirilmiş; gerçek mühendislik değeri çoğu zaman geri planda kalmıştır.

Oysa iklimlendirme ve havalandırma, tek başına bir ürün değil; hesaplamanın, mühendisliğin, saha tecrübesinin ve disiplinli uygulamanın kesişim noktasında duran kompleks bir sistem bütünüdür.

Yanlış kurgulanmış bir hava akışı, eksik hesaplanmış bir basınç dengesi ya da göz ardı edilmiş bir detay; en güçlü projelerin dahi performansını zayıflatabilir.

Bu sayımızda, bu disiplinin iki farklı ama birbirini tamamlayan yönünü ele alıyoruz.

VencoAir ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide, iklimlendirme ve havalandırma ekipmanlarının geliştirilmesini, üretim esnekliğini ve projelere hızlı çözüm sunma yaklaşımını inceliyoruz.

Vencotek ile yaptığımız röportajda ise işin daha derin katmanlarına iniyor; mühendislik perspektifini, sistem kurgusunu ve projelerin nasıl yönetildiğini ele alıyoruz.

Bu iki yaklaşım birlikte değerlendirildiğinde ortaya çıkan tablo açıktır:

İklimlendirme ve havalandırma, bir ekipman meselesinden çok daha fazlasıdır.

Bu alan, mühendislik aklının, saha deneyiminin ve doğru koordinasyonun bir araya geldiği stratejik bir disiplindir.

Ve bu disiplin, doğru ellerde yalnızca çalışmaz —fark yaratır.

Denizcilik Sanayi

Geminin Görünmeyen Gücü

Havalandırma sistemleri çoğu zaman fark edilmez; oysa geminin güvenliğinden verimliliğine kadar pek çok kritik unsur bu görünmeyen mühendisliğe dayanır. VencoAir, tam da bu sessiz ama belirleyici alanda nasıl konumlandığını anlatıyor.



Bulut Ali ÖZCAN

Vencoair Havalandırma Ekipmanları
Genel Müdür Yardımcısı / Owner

Gemi projelerinde havalandırma sistemleri genellikle kimsenin konuşmadığı ama herkesin ihtiyaç duyduğu bir alan. VencoAir'in hikâyesi, bu "görünmeyen alanı" merkeze alarak nasıl başladı?

Gemi projelerinde havalandırma gerçekten çoğu zaman görünmeyen ama hayati bir alandır. Biz VencoAir olarak tam da bu noktadan çıktık. Çünkü sahada gördüğümüz şey şuydu: İnsanlar HVAC sistemlerini sadece bir ekipman olarak görüyor, ama aslında bu iş bir mühendislik disiplini. Biz de bu "arka planda kalan ama sistemi ayakta tutan" alanı merkeze alarak yola çıktık.

Türkiye'de tersaneler son yıllarda hem teknoloji hem de ölçek açısından ciddi bir atılım yaptı. Bu büyüme, ekipman üreticileri için gerçekten yeni bir alan mı açtı, yoksa rekabeti daha da mı sertleştirdi?

Türkiye'de tersanelerin büyümesi kesinlikle yeni fırsatlar yarattı, ama aynı zamanda rekabeti de ciddi anlamda artırdı. Artık sadece üretmek yetmiyor; hızlı olmak, doğru mühendislik sunmak ve güven vermek gerekiyor. Biz bu noktada kendimizi sadece üretici değil, aynı zamanda çözüm ortağı olarak konumlandırıyoruz.

Gemi projelerinde HVAC sistemleri çoğu zaman ancak bir sorun çıktığında gündeme gelir. Sizce sektörde bu alanın değeri hâlâ yeterince anlaşılmış değil mi?

Evet, HVAC sistemleri hâlâ çoğu zaman ancak bir sorun çıktığında hatırlanan bir alan. Ancak bu algı yavaş yavaş değişiyor. Çünkü artık herkes şunu fark ediyor: Doğru tasarlanmamış bir havalandırma sistemi, geminin genel performansını doğrudan etkiler.



Bir tersane için doğru ekipman tedarikçisiyle çalışmak çoğu zaman teknik bir tercihten çok, bir güven meselesidir. VencoAir bu güveni nasıl inşa ediyor?

Bu sektörde güven lafla değil, sahada kurulur. Zamanında teslimat, doğru ürün ve gerektiğinde sorumluluk almak... VencoAir olarak biz bu üç temel üzerine ilerliyoruz. Müşteri bizimle çalıştığında, arkasında duran bir ekip olduğunu bilmek ister.

Son yıllarda klas kuralları, enerji verimliliği ve güvenlik standartları giderek daha sıkı hâle geliyor. Bu durum havalandırma ekipmanlarının tasarımını nasıl değiştirdi?

Klas kuralları ve güvenlik standartlarının sıkışması, bizi daha mühendislik odaklı düşünmeye zorladı. Artık sadece çalışan bir ürün değil, aynı zamanda optimize edilmiş, güvenli ve sürdürülebilir sistemler tasarlıyoruz. Bu da işi daha teknik ama aynı zamanda daha değerli hâle getiriyor.



Türkiye’de denizcilik ekipman üreticileri uzun süre “yerel tedarikçi” olarak görülürdü. Sizce bugün artık uluslararası rekabetin gerçek oyuncularına hâline geldiler mi?

Evet. Geçmişte Türkiye’de üreticiler daha çok yerel tedarikçi olarak görülüyordu. Ama bugün geldiğimiz noktada birçok firma, uluslararası projelerde ciddi roller üstleniyor. Biz de VencoAir olarak bu dönüşümün bir parçasıyız ve global pazarda aktif olmayı hedefliyoruz.

Her şirketin gelişiminde bir ya da iki kritik proje vardır. VencoAir için, “İşte bu işten sonra artık başka bir lige çıktık,” dediğiniz bir proje oldu mu?

Her firmanın bir kırılma noktası vardır. Bizim için de birkaç proje oldu; sonrasında bakış açımız değişti. O noktadan sonra sadece iş yapmaya değil, marka oluşturmaya da odaklandık.

Bugünden geleceğe baktığınızda, gemi projelerinde havalandırma ve HVAC sistemlerinin nasıl bir evrim geçireceğini düşünüyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde HVAC sistemleri daha akıllı, daha verimli ve daha entegre hâle gelecek. Artık sadece hava taşımak değil, enerji yönetimi ve performans optimizasyonu da işin bir parçası olacak.

Denizcilik sektöründe bazen en büyük inovasyonlar en görünmeyen alanlarda ortaya çıkar. Sizce havalandırma sistemleri önümüzdeki yıllarda gemi tasarımında daha merkezi bir rol oynayacak mı?

Kesinlikle. Havalandırma sistemleri gelecekte gemi tasarımının daha merkezi bir parçası olacak. Çünkü konfor, güvenlik ve verimlilik doğrudan bu sistemlerle bağlantılı.

Son olarak, VencoAir’ın önümüzdeki dönemde kendini nerede konumlandığını sormak isterim. Daha çok yeni pazarlara mı odaklanacaksınız, yoksa teknolojik derinliği artırmaya mı?

VencoAir olarak önümüzdeki dönemde iki alana odaklanıyoruz: Birincisi yeni pazarlara açılmak, ikincisi ise mühendislik derinliğimizi artırmak. Hedefimiz sadece büyümek değil, doğru şekilde büyümek. ■

Mühendislik

Asıl Mesele Ekipman Değil, Kurgunun Kendisi

Büyük projelerde başarı yalnızca kullanılan ekipmanla açıklanamaz. Tasarım, koordinasyon ve mühendislik yaklaşımı doğru kurulmadığında en güçlü sistemler bile zayıf kalabilir. Vencotek, tam da bu kritik eşiğe odaklanıyor.

Vencotek

Vencotek design and manufacture Heating, Ventilation and Air Conditioning Equipment



Sezai ÖZCAN
Vencotek İklimlendirme
Genel Müdür/ Owner

Vencotek'i bir mühendislik ve proje şirketi olarak konumlandırdığımızda, faaliyet alanınızı ve sektördeki yerinizi nasıl tanımlarsınız? Çalışmalarınız daha çok hangi tür projelere ve sektörlerle hitap ediyor?

Vencotek'i yalnızca bir üretim firması olarak değil, bir mühendislik ve proje yönetim şirketi olarak konumlandırıyoruz. 1995 yılından bu yana edindiğimiz saha tecrübesiyle, özellikle denizcilik, offshore ve endüstriyel projelerde uçtan uca çözümler sunuyoruz. Bizim farkımız, sadece ürün sağlamak değil, projenin tamamını okuyup yönlendirebilmek.

Endüstriyel havalandırma ve HVAC sistemleri çoğu zaman ancak bir sorun çıktığında fark edilen alanlardır. Oysa doğru tasarım ve mühendislik, bir tesisin güvenliği ve verimliliği açısından belirleyici olabilir. Siz bu disiplinin önemini nasıl anlatırsınız?

HVAC sistemleri genellikle arka planda kalır ama aslında bir tesisin güvenliği ve verimliliği doğrudan bu sistemlere bağlıdır. Yanlış tasarlanmış bir sistem, tüm projenin performansını etkileyebilir. Bu yüzden biz bu işi bir ekipman meselesi değil, bir mühendislik disiplini olarak ele alıyoruz.

Bir havalandırma sisteminin başarısı çoğu zaman ekipmanın kendisinden çok, sistemin nasıl kurgulandığıyla ilgilidir. Vencotek'in projelerinde öne çıkan mühendislik yaklaşımı nedir?

Bir sistemin başarısı, parçaların kalitesinden önce sistemin nasıl kurgulandığıyla ilgilidir. Vencotek olarak projeye her zaman bütünsel yaklaşırız; hava debisi, basınç, ses, enerji tüketimi ve güvenlik kriterlerini birlikte değerlendiririz. Bu yaklaşım bizi geleneksel üretici yaklaşımından ayırır.

A-60 Med Certified Fire Damper



Türkiye'de sanayi tesisleri ve büyük ölçekli yapılar giderek daha karmaşık mühendislik çözümleri gerektiriyor. Bu dönüşüm Vencotek'in proje yaklaşımını nasıl etkiledi?

Projeler büyüdükçe ve daha karmaşık hâle geldikçe, standart çözümler yeterli olmamaya başladı. Biz de bu doğrultuda daha proje bazlı, mühendislik ağırlıklı ve esnek çözümler üretmeye yöneldik. Bugün geldiğimiz noktada, her projeyi kendi dinamikleri içinde değerlendiriyoruz.

Geriye dönüp baktığınızda, şirketinizin gelişiminde belirleyici olan projeler veya dönüm noktaları hangileri oldu?

Geride bıraktığımız yıllarda birçok önemli projede yer aldık. Özellikle offshore ve büyük ölçekli gemi projeleri bizim için önemli dönüm noktaları oldu. Fatih Gemi'si'nde yürüttüğümüz HVAC revizyon süreci de bu projeler arasında önemli bir yer tutar. Bu tür projeler hem teknik kapasitemizi hem de saha organizasyon gücümüzü geliştirdi.



Havalandırma sistemlerinde enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve güvenlik standartları giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu eğilimler tasarım ve mühendislik süreçlerinizi nasıl değiştiriyor?

Enerji verimliliği ve güvenlik artık opsiyon değil, zorunluluk. Bu durum, tasarım süreçlerimizi daha detaylı analiz ve optimizasyon odaklı hâle getirdi. Bugün sadece çalışan değil, aynı zamanda verimli ve sürdürülebilir sistemler tasarlıyoruz.

Büyük projelerde ekipman üreticileri, mühendislik firmaları ve uygulayıcı ekipler arasında güçlü bir koordinasyon gerekir. Vencotek bu işbirliğini nasıl yönetiyor?

Büyük projelerde en kritik konu koordinasyondur. Biz bu süreci aktif şekilde yönetiriz; üretici, uygulayıcı ve müşteri arasında köprü görevi görürüz. Bu da projelerin daha sağlıklı ilerlemesini sağlar.

Vencotek, Venco ve VencoAir isimleri sektörde sık sık birlikte anılıyor. Bu yapı içinde Vencotek'in rolünü ve diğer şirketlerle olan işbölümünü nasıl tanımlarsınız?

Vencotek, grup içinde mühendislik ve proje yönetim tarafını temsil eder. Venco ve VencoAir ise daha çok üretim ve hızlı çözüm tarafında konumlanır. Bu yapı sayesinde müşterilerimize hem güçlü bir mühendislik hem de hızlı üretim avantajı sunabiliyoruz.

Endüstriyel havalandırma projelerinde en zorlayıcı taraf sizce tasarım mı, uygulama mı, yoksa proje koordinasyonu mu?

En zorlayıcı taraf aslında proje koordinasyonudur. Çünkü tasarım doğru olsa bile, uygulama ve koordinasyon hataları tüm sistemi etkileyebilir. Biz bu süreci yönetebildiğimiz için fark yaratıyoruz.

Önümüzdeki yıllarda endüstriyel havalandırma ve HVAC mühendisliğinde hangi teknolojik gelişmelerin öne çıkacağını düşünüyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde HVAC sistemleri daha akıllı, daha verimli ve daha entegre hâle gelecek. Dijitalleşme ve enerji yönetimi bu işin önemli bir parçası olacak.

Son olarak, Vencotek'in önümüzdeki döneme ilişkin hedefleri nelerdir? Yeni sektörler, yeni projeler veya farklı pazarlara açılma planları gündeminizde mi?

Vencotek olarak hedefimiz, mevcut gücümüzü koruyarak daha büyük ve uluslararası projelerde yer almak. Aynı zamanda mühendislik derinliğimizi artırarak sektörde referans gösterilen markalardan biri olmayı sürdüreceğiz. ■

Fire Resistant Ship Doors

As the Tufan Gemi Ship Door family, we manufacture A60, A15 and B15 class fire-resistant ship doors for the maritime industry.

With our expert team, we provide maintenance, repair and reliable solutions for ship doors.

Your Ship's Safety Sheild



Tufan
Gemi Donatım
LTD.ŞTİ

Yangına Dayanıklı Gemi Kapıları

Tufan Gemi Ship Door ailesi olarak, denizcilik sektörüne yönelik A60, A15 ve B15 sınıfı yangına dayanıklı gemi kapıları üretmekteyiz.

Uzman ekibimizle gemi kapılarında bakım, onarım ve güvenli çözümler sunuyoruz.

Geminizin Güven Kalkanı



A60 Door

A15 Door

B15 Door

Maintenance

Sheet Cladding

Lock Replacement

Repair



A60 Kapı

A15 Kapı

B15 Kapı

Bakım&Onarım

Saç Kaplama

Kilit Değişimi

Fire Doors/Yangın Kapıları



Phone/Telefon
+90 541 252 05 34



Address/Adres
Aydintepe Dist, 100. Yıl Ave.
Tevhid St. No:7, Tuzla / İstanbul
Aydintepe Mah. 100. Yıl Cad.
Tevhid Sok. No: 7 Tuzla / İstanbul



Email/Mail Adresi
info@tufangemi.com

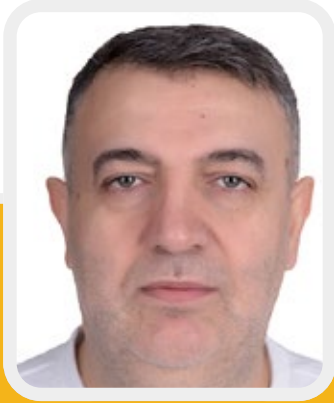
www.tufangemi.com



Çözümün Gücü

Sahada, üretimde, projede

KGM Makine, müşteri ihtiyacına özel geliştirdiği çözümlerle üretimde kaliteyi, sahada ise hızı ve güveni bir araya getiriyor.



Korkmaz GEZGİN
Kurucu

Sanayi sektöründe güçlü bir oyuncu olma hedefiyle yola çıktınız. Bu yolculuğun başlangıcındaki vizyonunuzu bizimle paylaşır mısınız?

KGM Makine olarak yola çıkarken temel vizyonumuz; sanayi sektöründe güvenilir, yenilikçi ve çözüm odaklı bir marka olmaktı. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde analiz ederek, standart çözümlerin ötesine geçen özel üretimler sunmayı hedefledik. Kaliteyi, sürdürülebilirliği ve mühendislik gücünü merkezimize alarak sektörde kalıcı bir değer yaratmayı amaçladık.

Bugün KGM Makine hangi alanlarda uzmanlaşıyor? Üretim kabiliyetinizi nasıl tanımlarsınız?

Bugün KGM Makine; proje bazlı özel makine imalatı, kaynak ve torna çözümleri, mobil işleme sistemleri ve çelik konstrüksiyon uygulamaları gibi alanlarda uzmanlaşmıştır.

Üretim kabiliyetimizi; müşteri ihtiyacına özel, sahada uygulanabilir, yüksek dayanıklılığa sahip çözümler geliştirme üzerine kurduk. Özellikle yerinde işleme çözümlerimiz, bizi sektörde öne çıkaran önemli bir avantajdır.

Sizi sektörde ayırtıran başlıkları nasıl özetlersiniz?

Bizi farklı kılan en önemli unsurlar:

- » Güçlü mühendislik altyapısı
- » Sahaya özel hızlı çözüm üretme kabiliyeti
- » Yüksek kalite standartları
- » Esnek ve müşteri odaklı yaklaşım

Ayrıca projelerde yalnızca üretici değil, aynı zamanda çözüm ortağı olarak konumlanıyoruz.

Ulusal ve uluslararası standartlara uyum konusunda nasıl bir sistem izliyorsunuz?

Üretim süreçlerimizde kaliteyi garanti altına almak için ulusal ve uluslararası standartlara uygun şekilde çalışıyoruz. Tüm imalat aşamalarında kalite kontrol süreçleri titizlikle uygulanıyor; kullanılan malzemeden son ürüne kadar her aşama denetleniyor.

Sertifikasyon ve kalite güvence süreçlerimiz, müşteri memnuniyetini ve ürünlerin uzun ömürlü kullanımını destekleyecek şekilde yapılandırılmıştır.





İhracat veya yurtdışı projeler gündeminizde mi? Global stratejiniz nedir?

Evet, KGM Makine olarak yurtdışı projeler ve ihracat, önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında büyümeyi hedefliyoruz.

Mobil ve yerinde işleme çözümlerimizin global pazarda ciddi bir karşılığı olduğuna inanıyoruz. Bu alanda markamızı uluslararası ölçekte konumlandırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığı konusunda yaklaşımınız nedir?

Sürdürülebilirlik, üretim anlayışımızın önemli bir parçasıdır.

- » Enerji verimliliğini artıran üretim yöntemleri
- » Atık minimizasyonu
- » Uzun ömürlü ve dayanıklı ürün tasarımı

gibi konulara öncelik veriyoruz. Amacımız hem çevreye duyarlı hem de ekonomik açıdan verimli çözümler üretmektir.

Önümüzdeki 5 yıl için hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki süreçte hedeflerimiz:

- » Üretim kapasitemizi artırmak
- » Teknolojik altyapımızı daha da güçlendirmek
- » Yeni nesil mobil işleme çözümleri geliştirmek
- » Uluslararası pazarda daha güçlü bir marka haline gelmek

Ayrıca farklı sektörlerle yönelik özel makine çözümleri geliştirerek ürün yelpazemizi genişletmeyi planlıyoruz. ■

KGM Makine, kaliteyi üretimin son aşamasında değil, tüm sürecin merkezinde konumlandırıyor. Malzemeden nihai ürüne kadar her aşamada uygulanan denetim ve güvence sistemi, uzun ömürlü kullanım hedefini destekliyor.

YOROZ MARITIME SHIPPING AGENCY

İSTANBUL-ÇANAKKALE BOĞAZ ACENTELİĞİ

TUZLA-YALOVA TERSANE ACENTELİĞİ TRANSFER HİZMETİ

HAVALİMANI VİZELİ-VİZESİZ PERSONEL ACENTELİĞİ

ACENTE BOTU HİZMETİ KUMANYA-TATLI SU-YAĞ İKMAL HİZMETİ



0216 395 30 06



yorozdenizcilik



www.yorozshipping.com



yoroz@yorozshipping.com

Gemi Bakım Onarım

Şafttan Dümen'e Uzanan Bir Uzmanlık Hikâyesi

Birliksan, geminin en kritik mekanik bileşenlerinde sunduğu bakım, onarım ve üretim kabiliyetiyle yalnızca servis vermiyor; operasyonel sürekliliği doğrudan etkileyen çözümler üretiyor.



BİRLİKSAN
Gemi Bakım Onarım İnşaat
İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti.



Fuat ÜLKER
Teknik Müdür

Birliksan Gemi Bakım Onarım'ın kuruluş hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz? 1998'de başlayan bu yolculuk hangi ihtiyaçtan doğdu?

Birliksan'ın doğuşu, denizcilik sektöründeki nitelikli bakım-onarım ihtiyacından ve Türkiye'de bu alandaki önemli boşluktan hareketle gerçekleşmiştir.

Firmanızın ilk yıllarındaki faaliyet alanı ile bugün geldiği nokta arasında nasıl bir dönüşüm yaşandı?

Birliksan Gemi Bakım Onarım'ın faaliyet alanındaki dönüşümü özetlemek gerekirse; şirket ilk yıllarında ağırlıklı olarak gemilerin bakım ve onarım hizmetlerine odaklanmıştır. Bu dönemde faaliyetler daha çok rutin bakım, küçük ölçekli onarımlar ve standart gemi servisleriyle sınırlıydı. Firma, sektörde güvenilir bir iş ortağı olarak küçük ve orta ölçekli denizcilik işletmelerine hizmet vermeyi hedefliyordu. Zaman içinde Birliksan Gemi Bakım Onarım, teknolojik altyapısını ve uzman kadrosunu geliştirerek daha kapsamlı hizmet alanlarına yönelmiştir. Bugün şirket; komple gemi bakım-onarım projeleri, modern denizcilik ekipmanlarının entegrasyonu, gemi modernizasyonu ve özelleştirilmiş mühendislik çözümleri gibi ileri düzey hizmetler sunmaktadır. Ayrıca uluslararası standartlara uygun, sertifikalı hizmetler vererek sektörde daha geniş bir müşteri ağına ulaşmış durumdadır.

Gemi bakım-onarım ve yan sanayi alanında uzmanlaşma sürecinizde hangi kırılma anları şirketinizin yönünü belirledi?

Şirketin yönünü belirleyen önemli kırılma anlarından biri, uluslararası standartlar ve sertifikasyon süreçlerine geçiş olmuştur. ISO belgeleri ile Lloyd's Register ve DNV gibi klas kuruluşlarıyla çalışmaya başlanması, firma adına önemli bir dönüm noktasıdır.

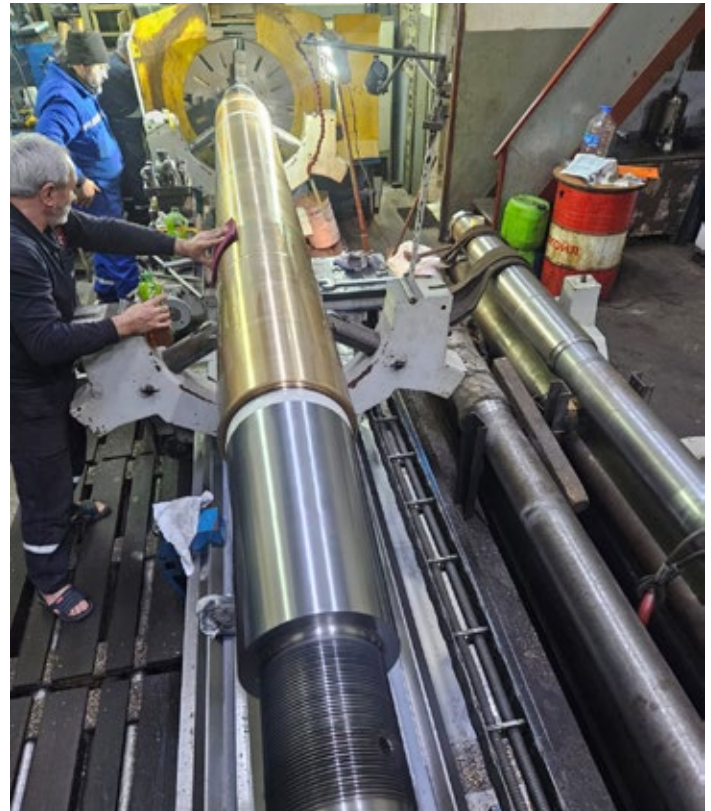
Bu süreçle birlikte:

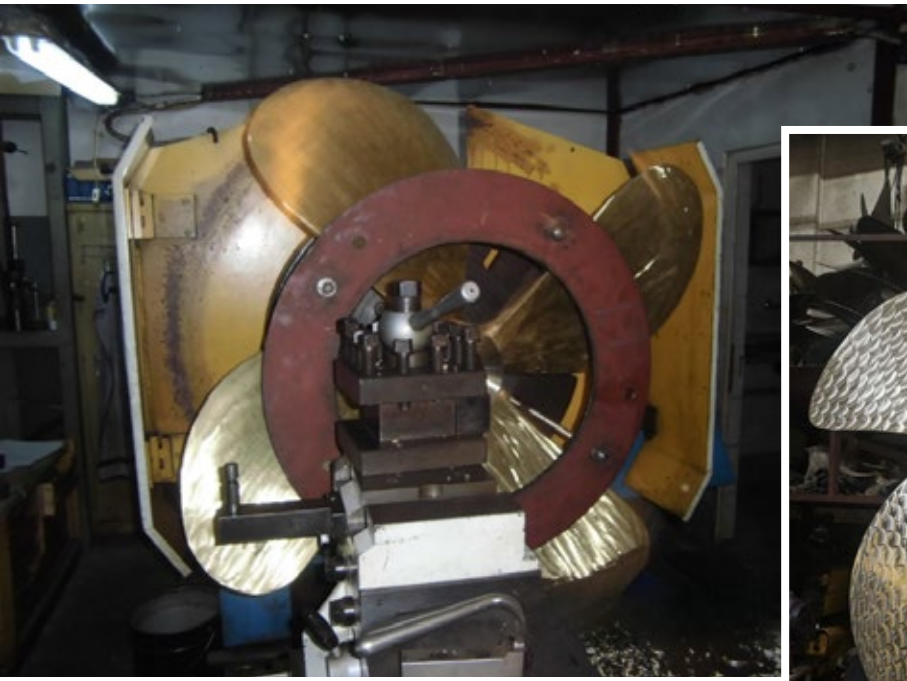
- » İş süreçleri daha sistematik ve kurumsal hâle gelmiş,
- » Dokümantasyon ve kalite kontrol altyapısı güçlenmiş,
- » Uluslararası pazarlara açılmanın önü açılmıştır.

Bugün Birliksan'ı sektörde öne çıkaran başlıca ürün ve hizmet kalemleri nelerdir?

Şirket, özellikle gemilerin kritik mekanik parçalarına odaklanmaktadır:

- » **Gemi şaftları (shaft):** Farklı gemi tiplerine uygun, dayanıklı ve yüksek performanslı şaft üretimi
- » **Gemi pervaneleri (propeller):** Yakıt verimliliği ve performans odaklı tasarım ve üretim
- » **Dümen sistemleri (rudder):** Hem üretim hem de yenileme-onarım çözümleri
- » **Krom liner (chromium liner):** Aşınma ve korozyona karşı koruma sağlayan kaplama ve liner ürünleri





Şaft, pervane, dümen bakım-onarımı ve krom liner imalatı gibi teknik alanlarda müşterilerin sizden en çok hangi çözümleri talep ettiğini gözlemliyorsunuz?

1. Şaft (Propeller Shaft) talepleri

- » Lokal hasar onarımı (kaynak, taşlama ve doğrultma)
- » Müşteriler, komple şaft değişimi yerine daha ekonomik çözümleri tercih etmektedir.
- » Şaft doğrultma (straightening)
- » Özellikle titreşim ve balans problemleri sonrasında da sıkça talep edilmektedir.
- » Yüzey sertleştirme ve kaplama uygulamaları (krom, metal spray vb.)
- » Aşınma ve korozyona karşı ömrü uzatmaya yönelik çözümler öne çıkmaktadır.

2. Pervane (Propeller) hizmetleri

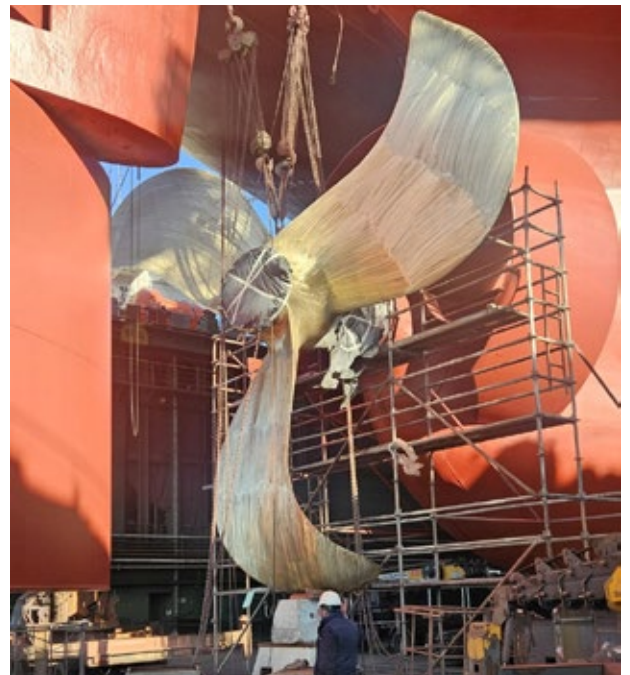
- » Balans alma (statik ve dinamik balans)
- » Yakıt verimliliği ve titreşimin azaltılması açısından en kritik hizmetlerden biridir.
- » Kanat tamiri ve profil düzeltme
- » Kavite ve darbe sonrası oluşan deformasyonlarda talep edilmektedir.
- » Pitch (adım) optimizasyonu
- » Performans iyileştirme amacıyla yoğun talep görmektedir.
- » Polishing (parlatma)
- » Sürtünmeyi azaltarak yakıt tasarrufu sağlamaktadır.
- » Çatlak kontrolü (UT, MPI)
- » Kritik teknik talepler arasında yer almaktadır.

3. Dümen (Rudder) sistemleri

- » Rudder stock onarımı ve yatak revizyonu
- » Bushing ve bearing değişimi
- » Sızdırmazlık sistemlerinin yenilenmesi (seal replacement)
- » Alignment (hizalama) problemlerinin giderilmesi
- » Özellikle drydock süreçlerinde yoğun şekilde talep edilmektedir.

4. Krom liner imalatı ve revizyonu

- » Özel ölçülere göre liner üretimi
- » Standart dışı ölçülerle sıkça karşılaşılmaktadır.
- » Krom kaplama yenileme (re-chroming)
- » Aşınmış yüzeylerin yeniden kullanılabilmesi için tercih edilmektedir.
- » Honing ve yüzey finisajı
- » Hassas tolerans ve yüksek yüzey kalitesi beklentisi nedeniyle önem taşımaktadır.
- » Malzeme geliştirme (yüksek alaşımlı çelikler)
- » Daha uzun servis ömrü sağlamak amacıyla öne çıkmaktadır.



Tuzla gibi Türkiye gemi sanayisinin kalbinde yer almak, firmanıza üretim kabiliyeti, müşteri ilişkileri ve operasyonel hız açısından ne tür avantajlar sağlıyor?

Tuzla'da konumlanmak, firmaya yüksek üretim kapasitesi, güçlü müşteri ilişkileri ve hızlı operasyonel döngü gibi üçlü bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Bu durum hem maliyet etkinliğini artırmakta hem de pazarda fark yaratmayı mümkün kılmaktadır.

Kalite, güvenilirlik ve zamanında teslimat gemi yan sanayinde belirleyici başlıklar arasında yer alıyor. Birliksan bu alanlarda nasıl bir çalışma anlayışı benimsiyor?

Birliksan'ın çalışma anlayışının temelinde şu başlıklar yer almaktadır:

- » Kalite odaklı üretim
- » Güvenilir ve şeffaf iletişim
- » Zamanında teslimat
- » Sürekli iyileştirme

Bugün geldiğiniz noktada müşteri profiliniz, hizmet verdiğiniz gemi türleri ve pazar yapınız hakkında neler söylemek istersiniz?

Birliksan, farklı segmentlerdeki gemilere hizmet verebilen geniş bir müşteri profiline sahiptir. Hizmet verdiği başlıca gemi türleri şunlardır:

- » Tankerler (kimyasal, petrol ve LNG)
- » Yük gemileri (dökme yük ve konteyner)
- » Yolcu ve feribot gemileri
- » Özel amaçlı gemiler (römorkörler, rıhtım destek gemileri)

Sunulan hizmetler arasında periyodik bakım, acil onarım ve kritik ekipmanlara yönelik özel çözümler yer almaktadır.



Gemi yan sanayi sektörünün mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz; sizce önümüzdeki dönemde sektörü en çok etkileyecek başlıklar neler olacak?

Gemi yan sanayi sektöründe hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar ve lojistik sorunlar, maliyetleri doğrudan etkilemektedir. Önümüzdeki dönemde yerli üretim kapasitesinin artırılması, sektör açısından stratejik bir öncelik olmaya devam edecektir.

Birliksan'ın yakın ve orta vadeli yol haritasında hangi hedefler öne çıkıyor; yatırım, kapasite artışı, yeni ürünler ya da ihracat tarafında nasıl bir vizyonunuz var?

Yakın ve orta vadede; kurumsal kalite standartlarının (örneğin ISO 9001 ve uluslararası uygunluk belgeleri) sürdürülmesi ve kapsamının genişletilmesi öncelikli hedefler arasında yer almaktadır. Bununla birlikte, üretim süreçlerinde verimlilik ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışma anlayışının devam ettirilmesi hedeflenmektedir.

Ayrıca mevcut şaft, pervane, dümen ve krom liner gibi kritik gemi parçalarının bakım-onarım ve üretimine yönelik kapasitenin artırılması; buna paralel olarak hizmet portföyünün daha da güçlendirilmesi planlanmaktadır. ■





KUMLAMA BOYAHANE TESİSLERİ

ÜRÜNLERİMİZ

KUMLAMA KABİNİ
KABİN İÇİ KUMLAMA
KUMLAMA KAZANLARI
BOYAMA KABİNİ
KURUTMA FIRINLARI
AIRLESS BOYA MAKİNELERİ
ENDÜSTRİYEL FANLI ISITICI
NEM ALMA MAKİNESİ
GRANÜL TOPLAMA ÜNİTESİ
YEDEK PARÇALAR



0216 766 39 88 / +90 532 695 44 72



www.akgmakine.com



info@akgmakine.com



Postane Mah, Erman Aydiner Sk.
No 2E, Tuzla/İstanbul

Denizcilik Operasyonları

Sahanın Hafızası

2007'den bu yana sahaya dayalı bir modelle ilerleyen Yoroz Shipping, liman ve boğaz operasyonlarında deneyim, hız ve ekip refleksini aynı çizgide buluşturuyor.

YOROZ MARITIME SHIPPING AGENCY



Kerem PERİŞANOĞLU
Kurucu Ortak - Genel Müdür

Yoroz Shipping'in kuruluşundan bu yana sahaya dayalı bir iş modeli benimsediğini görüyoruz. 2007'de sizi bu yola iten ihtiyaç neydi ve bugün hâlâ aynı reflekslerle mi hareket ediyorsunuz?

2007'de sektörde sahada hızlı ve çözüm odaklı hizmet sunan güçlü bir acentelik ihtiyacı vardı, biz de bu boşluğu görerek operasyonu sahadan yöneten bir modelle yola çıktık .

Bugün hâlâ aynı reflekslerle hareket ediyoruz ancak bu yaklaşımı daha sistemli teknolojik ve profesyonel bir yapı ile güçlendirmiş durumdayız.

Gemi acenteliği çoğu zaman masa başı bir hizmet gibi algılanıyor. Siz ise bot operasyonlarıyla doğrudan sahadasınız. Bu iki yapıyı birlikte yürütmek size nasıl bir operasyonel avantaj sağlıyor?

Sadece bot operasyonlarıyla sahadada değil; gemi acenteliği hizmet kolumuzda da sahadada aktif çalışan personellerimiz ile birlikte İstanbul Tuzla ve Yalova limanlarında Çanakkale ve İstanbul boğazlarında gerekli resmi birimlerde (Liman Başkanlığı, Gümrük Müdürlüğü, Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü, Deniz Polisi) acenteliğini yaptığımız gemilerin her türlü ikmal personel liman giriş çıkış kontrollerini de sağlıyoruz.

Bu şekilde hizmet vermemizin operasyonel açıdan bize avantajı, çalıştığımız limanlarda ilk akla gelen acentelerden biri olmak.

Bugün Yoroz Shipping'in hizmet yapısını; acentelik, bot operasyonları ve gemi üzeri destek hizmetleri ekseninde sahadaki karşılıyla nasıl tanımlarsınız?

Yoroz Shipping gemi acentelik (özellikle tali acente) ve deniz hizmetleri alanında faaliyet gösteren, armatör ve acentelere operasyonel destek sağlayan bir denizcilik firmasıdır. Şirketin temel odağı; gemi operasyonlarının sahadada hızlı, güvenli ve kesintisiz yürütülmesini sağlamaktır.

Sahada aktif çalışan bir firma olarak gemi yan sanayi ile doğrudan temas halindesiniz. Sizce bir ürünün ya da ekipmanın "kâğıt üzerindeki performansı" ile sahadaki gerçek karşılığı arasında nasıl farklar oluşuyor?

Sahada aktif çalıştığınızda, "kâğıt üzerindeki performans" ile gerçek operasyonel performans arasındaki farkların oldukça sistematik nedenlerden kaynaklandığını görürsünüz. Teknik dokümanlar (datasheet, sertifikasyon, test raporları) genellikle ideal ve kontrollü koşulları referans alır; oysa sahadada değişiklik esastır.



Kenan PERİŞANOĞLU (Solda)
Kerem PERİŞANOĞLU (Sağda)



Bot operasyonları, hız ve koordinasyon kadar doğru ekipman ve doğru tedarikle de ilgili. Sahada kullandığınız ekipman ve malzemelerde en çok hangi kriterler belirleyici oluyor?

Bot operasyonlarında ekipman seçimi, hız ve koordinasyon kadar doğru tedarik ve saha performansına da bağlıdır. Bu doğrultuda; dayanıklılık, güvenilirlik, hızlı kurulum, bakım kolaylığı ve yedek parça erişimi en kritik kriterler olarak öne çıkmaktadır.

Çağa ayak uydurmak adına filomuzda; yüksek kapasiteli vinçler, hızlı tekneler ve forklift gibi modern ekipmanlara yer vererek, operasyonlarımızda hem hız hem de verimlilik sağlamayı hedefliyoruz.

Son dönemde yaşanan bölgesel gelişmeler ve tedarik zinciri kırılmaları, sizin gibi sahada çalışan firmaları nasıl etkiledi? Özellikle ikmal ve operasyon süreçlerinde ne gibi değişimler gözlemlediniz?

Bölgesel gelişmeler ve tedarik zinciri kırılmaları operasyonlarda hız ve planlamayı daha kritik hâle getirdi ve biz bu süreçte daha esnek hızlı ve alternatif çözümler üreten bir yapıya geçtik, özellikle ikmal ve operasyon tarafında anlık koordinasyon ve doğru zamanlama çok daha ön plana çıktı.



Bir gemi limana geldiğinde, kaptan ve armatör için en kritik beklenti “sorunsuz ve hızlı operasyon” oluyor. Sizin sahadaki deneyiminize göre bu süreci en çok zorlayan unsurlar neler?

Bilgi aktarımlarının yanlış lanse edilmesi. Bu sektörde öncelikle yapılması gereken, her şeyi detaylı şekilde konuşmak, planlı ve programlı çalışmak.

Yoroz Shipping'i benzer hizmet veren firmalardan ayıran temel unsur sizce nedir? Sahada çözüm üretme kabiliyeti mi, hız mı, yoksa ekip tecrübesi mi?

Yoroz Shipping'i benzer hizmet veren firmalardan ayıran tek bir başlık değil; sahada çözüm üretme kabiliyeti, hız ve ekip tecrübesinin birlikte ve dengeli şekilde çalışmasıdır. Ancak sahadan bakıldığında en belirleyici unsur genellikle anlık çözüm üretme kabiliyeti oluyor. Operasyon sırasında ortaya çıkan beklenmedik durumlara hızlı ve doğru müdahale edebilmek, işi sadece planlamak değil sahada gerçekten yönetebilmek anlamına geliyor. Bu noktada:

- » Ekip tecrübesi, doğru kararların alınmasını sağlar,
- » Hız, bu kararların zaman kaybetmeden uygulanmasına imkân verir,
- » Sahada çözüm üretme kabiliyeti ise tüm sürecin sorunsuz ilerlemesini mümkün kılar.

Kısacası Yoroz Shipping'i farklı kılan şey, bu üç unsurdan birinin öne çıkması değil; üçünün aynı anda ve etkin şekilde sahaya yansıtılabilmesidir.



Denizcilikte artık operasyonel hız kadar çevre ve güvenlik standartları da belirleyici. Bot operasyonları ve saha hizmetlerinde bu başlıkları nasıl konumlandırıyorsunuz?

Çevre ve güvenliği operasyonlarımızın merkezine konumlandırıyor, bot operasyonları ve saha hizmetlerinde tüm süreçleri uluslararası standartlara uygun şekilde riskleri minimize ederek ve çevreye duyarlı bir anlayışla yürütüyoruz; hızlıyız ama asla güvenlikten ve standartlardan ödün vermiyoruz

Önümüzdeki döneme baktığınızda, liman operasyonları ve saha hizmetleri tarafında nasıl bir dönüşüm öngörüyorsunuz? Yoroz Shipping bu değişime nasıl hazırlanıyor?

Önümüzdeki dönemde:

- » Dijitalleşme ve veri odaklı operasyon yönetimi
- » Otomasyon ve uzaktan izleme sistemleri
- » Daha sıkı çevre regülasyonları öne çıkacak.

Yoroz Shipping olarak bu dönüşüme:

- » Operasyonel süreçleri dijitalleştirerek
- » Ekipman ve altyapıyı güncelleyerek
- » İnsan kaynağını sürekli geliştirerek hazırlanıyoruz.

Hedefimiz, sahadaki gücümüzü teknoloji ile destekleyerek daha hızlı, güvenli ve verimli operasyonlar sunmak. ■

BALDEN

Building Boats Saves Lives

- * Freefall Lifeboats
- * Enclosed Lifeboats
- * Rescue Boats
- * Service Boats
- * Release Hooks
- * Repair and Maintenance
- * Spare Parts



MED CERTIFIED

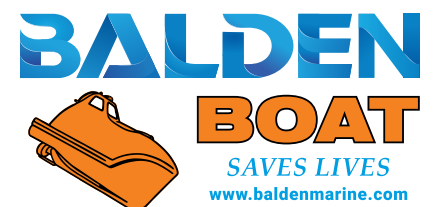
BALDEN GEMİ VE YAT SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Head Office: Evliya Çelebi Mh. Genç Osman Cd. No: 44A/1 Tuzla/İstanbul-Türkiye

Factory: Nazmi Balcı Cd. No: 15 Şekerpınar/Çayırova/Kocaeli-Türkiye

E-mail: [alden@aldenboat.com.tr](mailto:balden@aldenboat.com.tr) Web: www.baldenmarine.com

Phone: +90 216 444 74 03 Gsm: +90 543 903 37 62



Kazandan IGG'ye uzman çözüm

Hız, Güven, Uzmanlık

Thermo-Tech Marine Heating System, gemilerde operasyon sürekliliğini etkileyen kritik sistemlerde hız, güvenilirlik ve uzmanlığı birlikte sunuyor.



Yavuz ZIVALI
Genel Müdür

Thermo-Tech Marine Heating System görece genç bir girişim olmasına rağmen denizcilikte oldukça spesifik bir alana odaklanıyor. Şirketin kuruluş hikâyesini ve sizi özellikle gemi ısıtma ve kazan sistemleri alanına yönelten motivasyonu anlatır mısınız?

Şirketimizin geçmişi 20 yıla dayanıyor ve ilk günden bu yana sadece kazan, incinerator ve IGG sistemleri üzerine çalışıyoruz.

Bir gemide kazan, brülör ve ısı sistemleri çoğu zaman görünmeyen ama operasyonun sürekliliği açısından kritik bir rol oynuyor. Bu sistemlerin gemi işletmesi açısından önemini ve doğru mühendisliğin burada nasıl fark yarattığı konusunu biraz açar mısınız?

Planlı bakım ve tersane süreçlerinde sistem ekipmanlarının ve health check süreçlerinin yapılması sistemin verimini artırıyor. Yapılan yanma ayarları da (analyzer ile) yakıt tasarrufu sağlıyor ve sistemin sağlıklı çalışmasına katkıda bulunuyor.

Thermo-Tech'in faaliyet alanlarına baktığımızda marine boiler, brülör sistemleri, IGG ekipmanları ve teknik servis hizmetlerinin öne çıktığını görüyoruz. Bugün müşterilerinize sunduğunuz hizmet yelpazesini ve projelerinizi hangi kapsamda yürüttüğünüzü anlatır mısınız?

Servis ve yedek parça satışı ile faaliyetlerimize devam ediyoruz. Tabii ki çalışma arkadaşlarımızı güncel bilgi ve gelişmelerle donanımlı tutmak adına yurt dışındaki üreticilerin eğitim programlarına katılıyoruz. Bu arada, 2025'te sektörde daralma yaşanırken mekanik atölyemizi aktif hâle getirerek kazan borusu, sac değişimi, IGG cone ve chamber imalatına başladığımızı da eklemek isterim.

Denizcilikte teknik servis tarafında hız ve güvenilirlik çoğu zaman en az teknik bilgi kadar belirleyici oluyor. Thermo-Tech saha operasyonlarında bu dengeyi nasıl kuruyor?

Müşterilerimizin memnuniyeti bizler için çok değerli. Dolayısıyla servis operasyon sürecini doğru yönetip mağduriyetlerin önüne geçmeye çalışıyoruz. Yoğunlukla 1 haftalık program yapıp bu doğrultuda hareket ediyoruz.





Gemi üzerindeki ısı ve yanma sistemlerinde düzenli bakımın ihmal edilmesi ciddi maliyetler doğurabiliyor. Sektörde önleyici bakım kültürünün gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bu durum sadece maliyet yaratmıyor; en önemlisi geminin seyir emniyetini ve operasyonlarını sekteye uğrattıyor. Zaman ve para kaybını artırırken riskleri de maksimum seviyeye çıkarıyor. Bu nedenle kesinlikle öncelik verilmesi gereken konuların başında geliyor.

Bu alanda çalışan ekipler için teorik mühendislik bilgisi kadar sahadaki deneyim de büyük önem taşıyor. Thermo-Tech'in teknik ekibini ve çalışma yaklaşımını nasıl tanımlarsınız?

Önceliğimiz iş emniyeti. Personelimizin ve gemi personelinin hayatını tehlikeye atacak tüm riskleri minimize ederek çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Son olarak, Thermo-Tech'in önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini sorsak. Yeni hizmet alanları, işbirlikleri ya da büyüme planları açısından şirketi nasıl bir gelecek bekliyor?

2026 yılı içinde Uzak Doğu ve Avrupa'da atölye kurmayı planlıyoruz. Hizmet alanı olarak zaten termik enerji santrallerine ve kara tesislerine hizmet veriyoruz. İşbirlikleri konusunda ise sektörün dünya çapındaki öncü firmalarıyla çalışıyoruz. Büyüme konusunda önceki yıllarda olduğu gibi temkinli ilerleyecek ve sürdürülebilirlik açısından en doğru adımları atacağız. ■

www.oceanvoyagermarine.com

sales@oceanvoyagermarine.com



NAVIGATING, ELEVATING, POWERING.

Our state-of-the-art Voyage Data Recorders and Speed Logs are meticulously designed to ensure safety and precision at sea. Explore our cutting-edge technology, trusted by maritime professionals worldwide. Discover the future of maritime data recording with Ocean Voyager.

OCEAN VOYAGER

FUTURE OF MARINE ELECTRONICS - ALL PRODUCTS

Ocean Voyager Marine develops advanced marine electronic systems designed for safe and efficient vessel operations. As the first company in Türkiye producing these solutions, we combine innovative engineering with reliable technology to meet modern maritime standards. Below you can explore our product range.



SAHA
2026



Posidonlar & Trosadonia
The International Shipping Exhibition
1-5 June 2025



Görünmeyen Güç

Üretimin Kalbi Hidrolik ve Pnömatik

Çoğu kez “arka planda” olduğu varsayılan sistemler, üretimde sürekliliğin gerçek belirleyicisidir. Küçük bir basınç sapması dahi tüm operasyonu durdurabilir...



Göktuğ YAŞAR
Genel Müdür

Hidrolik ve pnömatik sistemler çoğu zaman dışarıdan bakıldığında “teknik bir detay” gibi görülür. Oysa üretimin kalbi çoğu zaman bu sistemler. Sizce bir işletme için doğru hidrolik ya da pnömatik altyapı neden kritik?

Dışarıdan bakıldığında hidrolik ya da pnömatik sistemler ‘arka planda çalışan ekipman’ gibi görünür. Ama sahaya indiğinizde şunu çok net görürsünüz: Aslında onlar arka planda kalan unsurlar değil, sistemin ta kendisidir.

Bir gemide ya da endüstriyel bir hatta üretimi durduran şey genelde büyük bir arıza değil, küçük görülen bir hidrolik problem olur. Basınçta küçük bir sapma, sızdıran bir valf ya da doğru seçilmemiş bir ekipman... Bunlar zincirleme şekilde tüm operasyonu kilitleyebilir.

Doğru altyapı demek sadece ‘çalışıyor olması’ değildir. Verimli çalışması, öngörülebilir olması ve sizi yarı yolda bırakmaması demektir. Biz bu işe parça değil, sistem gözüyle bakıyoruz. Çünkü hidrolik doğru kurulmazsa, en güçlü makine dahi zayıf kalır.

HidroGo’nun verdiği hizmet ürün satışından çok, bir mühendislik çözümü olarak mı tanımlanmalı? Bir müşterinin ihtiyacını anlamaktan devreye alma aşamasına kadar süreç sizde nasıl ilerliyor?

Biz sadece ürün satmıyoruz; müşterimizin sorunu neyse onun mühendislik çözümünü sunuyoruz. Önce ihtiyacı sahada dinliyor, ardından tasarlıyor, uyguluyor ve devreye alıyoruz. Hidrolik, doğru planlanmazsa sadece ekipman olur; biz onu işleyen bir sisteme dönüştürüyoruz.

Türkiye sanayisinde hidrolik ve pnömatik sistemlerde en sık karşılaştığınız hata ya da verimsizlik alanları neler? Sahada en çok “aslında sorun makinenin kendisinde değil, sistem kurgusunda” dediğiniz noktalar hangileri?

En sık gördüğümüz hata, sistemin makineye göre değil de ‘uyarıyor ama durduruyor’ mantığıyla kurgulanması. Sızdıran valf, yanlış basınç, eksik hidrolik hattı... Bunlar küçük sorunlar gibi gözükür ama üretimi kilitler. Makineyi suçlamak kolaydır, ancak asıl sorun çoğu zaman sistemin tasarımında ve kurgusunda yatar.

Hidrolik ve pnömatik çözümlerde dayanıklılık, enerji verimliliği ve bakım kolaylığı arasında nasıl bir denge kuruyorsunuz? Bir sistemi uzun ömürlü yapan temel mühendislik yaklaşımı sizce nedir?

Dayanıklılık, enerji verimliliği ve bakım kolaylığı birbiriyiyle yarışmaz; doğru tasarım hepsini aynı potada eritmek demektir. Biz her sistemi önce uzun ömürlü olacak şekilde kurguluyoruz: doğru malzeme, doğru basınç, doğru devre. Sonra enerji ve bakım devreye giriyor –çünkü sağlam bir sistem, verimli ve kolay bakımlıdır.





Farklı sektörlerin ihtiyaçları birbirinden ciddi biçimde ayrışıyor. HidroGo bugün hangi sektörlerde daha yoğun çalışıyor ve her sektör için çözüm üretirken yaklaşımınızı nasıl değiştiriyorsunuz?

Gemi, endüstri ve enerji sektörlerinde yoğun çalışıyoruz. Her sektörün önceliği farklı; gemide güvenlik ve süreklilik, sanayide verim ve hız, enerjide dayanıklılık ön planda. Biz de çözümü sektörün diline göre tasarlıyor, tek formül yerine ihtiyaca özel mühendislik sunuyoruz.

Sanayide artık sadece çalışan sistem değil; izlenebilir, hızlı müdahale edilebilir ve mümkünse arıza çıkarmadan önce uyarı veren sistemler öne çıkıyor. Sizce hidrolik ve pnömatik alanında geleceği belirleyecek dönüşüm başlıkları neler?

Gelecek, 'görünmez ama sürekli izlenen' sistemlerde. Hidrolik ve pnömatik alanında sensörler, IoT ve veri analitiğiyle arızayı beklemeden öngören çözümler öne çıkacak. Bizim işimiz artık sadece sistemi çalıştırmak değil; sistemi akıllı ve öngörülebilir hâle getirmek.

Bugün bir sanayi kuruluşu sizi ilk kez tanıyorsa, HidroGo'nun farkını en net hangi üç başlıkta anlatırsınız? Teknik kapasite, saha deneyimi ve çözüm hızı arasında markanızı öne çıkaran ana unsur nedir?

Bizim farkımız üç başlıkta özetlenebilir: Önce sahayı biliriz –teknik kapasitemizi sahadaki gerçek durumla test ederiz; sonra çözüm hızımız devreye girer –makine durmaz, üretim beklemez; ve en önemlisi, sistemi parçaların toplamı olarak değil, işleyen bir organizma gibi kurgularız. Teknik kapasite, saha deneyimi ve hız tek başına işe yaramaz; farkımız, hepsini bir araya getirip üretimi sorunsuz çalıştırmamızda. ■



ENGINEERING EXCELLENCE SINCE 1995

At Vencotek, we combine decades of field experience with strong engineering capabilities to deliver reliable and sustainable HVAC solutions for the marine and industrial sectors.

Vencotek has positioned itself as a reliable solution partner in the marine and industrial HVAC sector by leveraging its extensive field experience since 1995 and its strong engineering background.



RELIABLE. EXPERIENCED. SUSTAINABLE.

TARGET MARKET



Shipyards



Offshore Projects



Energy Projects



Shipbuilding Companies



Maintenance Companies



SERVICES

- MED-Certified A-60 And A-30 Fire Damper Manufacturing
- Marine HVAC System Solutions
- Explosion-Proof (Ex-Proof) Fans And Ventilation Systems
- Louver And Damper Systems
- Silencer Solutions
- HVAC System Design And Engineering
- Refitting, Maintenance And Commissioning Services



MED CERTIFICATE

SEZAI ÖZCAN / GENERAL MANAGER



+90 216 313 4367

vencotek@vencotek.com / www.vencotek.com
Icmeler Dist. Ankara St. No:68 Tuzla/Istanbul

NEXT GENERATION HVAC SOLUTIONS

At Vencoair, our mission is to deliver high-performance HVAC and ventilation solutions for industrial and marine sectors, providing our clients with fast, reliable and engineering-driven systems.

Vencoair positions itself as a reliable solution partner in the HVAC industry by combining fast production capabilities with strong engineering expertise, delivering tailored solutions for each project.



MAKE A CALL:

+90 532 657 2966



ENGINEERED FOR PERFORMANCE
BUILT FOR RELIABILITY.

TARGET MARKET



MARINE SECTOR

Shipyards, Offshore Projects



INDUSTRIAL FACILITIES



ENERGY PLANTS



PRODUCTION PLANTS



MECHANICAL CONTRACTING COMPANIES

SERVICES

- ✓ Axial Fan Manufacturing
- ✓ Explosion-Proof (Ex-Proof) Fan Systems
- ✓ Industrial Ventilation Solutions
- ✓ Louver And A-60 & A-30 Fire Damper Systems
- ✓ Silencer Solutions
- ✓ HVAC System Design And Engineering
- ✓ Custom Manufacturing And Project-Based Solutions

BULUT ALİ ÖZCAN

DEPUTY GENERAL
MANAGER / OWNER



Sepetlipinar Dist. Sanayi St.No:69,
Basiskele/Kocaeli-Turkiye



+90 532 657 29 66
vencoair@vencoair.com

www.vencoair.com

Endüstri ve Mühendislik

Yüzde Yüz Yerli, Yüksek Basınca Dayanıklı Bir Başarı Hikâyesi

Türkiye'nin ilk yerli pnömatik aktüatör geçmişinden beslenen Erdun Makina, şimdi hidrolik aktüatörde de yerli üretim sınırlarını genişletiyor. İstanbul'daki üretim gücü, sahada kanıtlanan dayanıklılık ve sistem üreticisi olma vizyonu, bu röportajı sektör profesyonelleri için özellikle değerli kılıyor.



Yavuz ERDUN
İmalat Müdürü

Türkiye'de hidrolik aktüatör üretimine girme kararınız stratejik bir hamle miydi, yoksa sahadan gelen bir zorunluluk mu? Bu ürün grubunda sizi "ithal edelim" noktasından "kendimiz üretelim" noktasına taşıyan kırılma anı neydi?

Aslında vana ve otomasyon sektöründe oldukça eski ve köklüyüz. Firma sahibimiz (babam) Yaşar Erdun, Türkiye'nin ilk ve tek yerli pnömatik aktüatörünü 1985 yılında üretmiştir. Bunun yanı sıra, henüz ülkemizde üretimi yapılmamış 16 farklı makineyi de Türkiye'de ilk kez yerli ve millî olarak üreten isimdir (solenoid valfler, patlaç valfler ve pistonlu vanalar gibi). Diğer işyeri olan PVD'de (Proses Vana ve Donanımları) hâlen mevcut çalışmalarını sürdürmektedir. Bildiğim kadarıyla hidrolik aktüatör onun 18. ürünüdür; benim ise ilk göz ağrım.

Aktüatörü üretmemizin ardında aslında tek bir neden yatmıyor. Birinci ve bizim için en önemli neden, az önce söz ettiğim gibi, bu ürünün daha önce Türkiye'de üretilmiyor olması ve onu yerli ve millî olarak üretme konusundaki iştahımızdı. Bir diğer motivasyonumuz ise Türkiye'nin gemi üretimi ve onarımında dünya devletleriyle aynı masada oturuyor olması. Örneğin, mega yat pazarında dünyada 2. sırada olmamız gibi gurur verici bir durum var. Bu da gemi ve yat yan sanayisinin ülkemizdeki önemli potansiyelini gösteriyor.

Sizin için "yerli ve millî" üretimin teknik karşılığı nedir? Malzeme seçimi, tolerans değerleri, test protokolleri ve kalite standartları açısından ithal ürünlerle nasıl rekabet ediyorsunuz?

Öncelikle şu gerçeğin altını çizmekte yarar var sanırım: Biz gerçekten yüzde yüz yerliyiz ve bunu belgeleyen yüzde yüz yerli imalat sertifikamız da mevcut. Dökümümüzü ve talaşlı imalatımızı İstanbul'da yapıyor, tüm keçelerimizi Kastaş'tan alıyoruz. Hidrolik aktüatörün ömür testlerinde de ithal ürünlerin tümünden daha uzun ömürlü sonuçlar elde ediyoruz. Doğal olarak biz bunu, kendi bünyemizde yaptığımız testlerden, piyasaya sunum öncesinde zaten biliyoruz; ancak gün geçtikçe müşterilerimiz de bu gerçeğin bilincine varıyor.



Hidrolik sistemlerde güvenilirlik yaşam- sal önemde. Ürettiğiniz bir aktüatörün sahada sorunsuz çalıştığından emin ol- mak için uyguladığınız test süreçlerini ve kalite kontrol metodolojinizi biraz teknik detayla anlatır mısınız?

Ürettiğimiz aktüatörlerin %75'i, gemilerin balast tank-
larında kullanılmak üzere müşterilerimiz tarafından
tercih ediliyor. Balast tankları, deniz suyu ile dolu, son
derece agresif ve korozif ortamlardır. Bu nedenle işi-
miz, standart bir gemi makinesi üretiminden biraz
daha zordur aslında. Tuzlu deniz suyuyla dolu bir tan-
kın içinde, tankın beş metre derinlikteki tabanında
sürekli çalışacak, asla içine deniz suyu almayacak ve
dışarıya da kesinlikle yağ kaçırmayacak bir makine
üretmek ve test etmek, tahmin edilebileceği üzere ko-
lay bir iş değil. Bunun arkasında 7 yıllık bir Ar-Ge süreci
var ve 10 yıllık müşteri geri bildirimleri sayesinde artık
mükemmele yaklaştığımızın fazlasıyla bilincindeyiz.

Aktüatörlerin imalatı ve test aşamaları konusuna ge-
lince; her ikisi de apayrı süreçler aslında. Üretimlerini
büyük bir hassasiyetle gerçekleştirdiğimiz aktüatörle-
re, test sırasında hiç acımıyoruz. Yüksek basınç testi,
olası yağ kaçağının önlenmesi konusunda bu işin ol-
mazsa olmazdır. Aşırı basınç sızdırmazlığı test eder-
ken, aktüatörün çok düşük basınçta çalışması da ne
kadar pürüzsüz bir imalat ve montaj süreciyle üretildi-
ğini görmemize olanak tanıyor.

Bu saydığım aşamaların yanı sıra, aktüatörlerimizi be-
lirli aralıklarla ömür testi, aşırı yük testi ve sıcaklık testi
gibi birçok farklı testten de geçiriyoruz.

Tabii, savunma sanayine ürettiğimiz aktüatörlerde
bazı spesifik testlerden geçtiğimiz de altını çizmek-
te yarar var. FNSS, YOLBAK gibi savunma sanayine
askerî araç üreten firmalar, aktüatörlerimizi akıl almaz
testlere tabi tuttuktan sonra alım işlemini onayladılar.
Ne yazık ki yapılan gizlilik anlaşması nedeniyle ayrıntı-
ları burada paylaşmam mümkün değil. Aynı şekilde,
denizaltıların torpido şarjör mekanizmasında kullanı-
lan aktüatörlerimizin geçtiği zorlayıcı testleri de anlat-
mam yasal olarak mümkün değil.

Vurgulamak istediğim bir diğer nokta ise şu: İthal ra-
kip ürünleri kendi test bençlerimize bağladığımız sa-
yısız örnekte, sonuçlar sanıldığı kadar aksine ithal ürün-
lerin yerli üretimden daha uzun ömürlü olmadığını
ortaya koydu. Üstelik yalnızca Uzak Doğu imalatları-
ndan söz etmiyorum. Avrupa menşeli ürünler de kendi
imalatımız kadar dayanıklı değiller.

*“Yerli ve millî” üretim bizim için bir söylem değil;
tasarımdan teste uzanan, sahada dayanıklılıkla
kanıtlanan somut bir mühendislik iddiası.
Yedi yıllık Ar-Ge ve yıllara yayılan saha geri
bildirimleriyle geliştirdiğimiz hidrolik aktüatörler,
ithal muadillerine karşı güçlü bir alternatif sunuyor.*



Türkiye’de makine imalat sanayisinin en büyük açığı sizce nerede? Tasarım mı, malzeme bilimi mi, sertifikasyon mu, yoksa nitelikli insan kaynağı mı? Erdun Makina bu açığı kapatmak için nasıl bir pozisyon alıyor?

Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında yer alı-
yor. Türkiye'nin gelişmeye devam etmesi, yeni ta-
sarımlar üretmesinden geçiyor. Metal ve makine
imalatı, yeterince genç girişimcinin hedefinde yer
almıyor. Makine imalatı, yeni neslin biraz daha te-
dirgin yaklaştığı bir alan. Biz ise elimizden geldi-
ğince yeni ürünler geliştirme ve üretme eğilimin-
deyiz. Yakında tek etkili hidrolik aktüatörlerimizin
imalatına başlayacağız. Bunun yanında, hidrolik
solenoid kabin (hydraulic solenoid cabinets) ima-
latı da bir sonraki proje konumuz. Anlayacağınız,
gemilerdeki tüm hidrolik aktüatör ve kontrol sis-
temini tek bir marka altında üretip kurulumunu
yapmaya uzanan bir vizyonumuz var.





Denizcilik, savunma ya da ağır sanayi gibi yüksek güvenlik gerektiren sektörlerde çalışıyorsunuz. Bu sektörlerin teknik talepleri sizi standart üretim yapan bir firmadan nasıl ayırıyor?

Üretimini yaptığımız standart vana tipi aktüatörlerin yanında birçok özel imalatımız da oluyor. Standart ürünlerimiz hâlihazırda çok agresif ortamlarda çalıştığı için, savunma sanayinden gelen özel taleplere yanıt vermekte zorlanmıyoruz. Standart ürünlerimizi olabildiğince dayanıklı yapmaya çalışırken edindiğimiz know-how sayesinde, birçok farklı talebi de hızlıca imalata geçirebiliyoruz. Türkiye’de helis dişli prensibiyle çalışan rotary hidrolik aktüatörü ilk ve tek üreten firma olmanın verdiği gururla, yerli ve millî askerî projelere destek vermeye devam ediyoruz. Farkındayım, ürünün adı biraz uzun. Ama kendisi de minimum hacimde maksimum güce sahip...

Beş yıl sonra Erdun Makina’yı nerede görmek istiyorsunuz? Sadece kapasite artışı mı hedefliyorsunuz, yoksa patentli ürünler, ihracat pazarları ve teknoloji ihracı gibi daha iddialı hedefleriniz mi var?

Beş yıl sonrasındansa ben size 2,5 yıl öncesini ve önümüzdeki 2,5 yıl içinde olacakları anlatmak isterim. Yani, sözünü ettiğimiz toplam 5 yılın tam ortasındaki süreci... Yaklaşık 2 yıl önce Erdun B.V. Rotterdam / Hollanda şubemizi açtık; son bir yıldır Rotterdam’daki depomuzda stok tutuyoruz. Önümüzdeki aylarda, 4.000 metrekare arazi üzerine kurulu 2.550 metrekarelik İMES Dilovası Sanayi Sitesi’ndeki fabrikamıza taşınacağız. Yaptığımız üretimi dünyada sadece 8-9 firma gerçekleştiriyor. Biz, Orta Doğu ve Balkanlar’da tek olmanın avantajını kullanarak büyümeyi; yalnızca bir aktüatör komponenti üretmektense tüm sistemi üreten bir marka olmayı hedefliyoruz. Hayalimizi de adımlarımızı da buna göre şekillendiriyoruz. ■





AVRUPA INDEPENDENT INSPECTION SERVICES CO. LTD.

**RELIABILITY, QUALITY, EXPERIENCE AND INDEPENDENCY...,
THIS IS WHO WE ARE...**

A-SERVICES

- Loading/Discharge supervision
- Production Control/preshipment Inspection
- Sampling/Urine Collection/Quality Inspection
- Quantity Inspection (By Draft,By W/B,By Tally)
- P&I Surveys (Damage,Salvage,Incident surveys)
- On/Off Hire Condition/ Bunker Surveys
- Containers Condition,cleanliness and stuffing/de-stuffing surveys

B-CARGOES

- Steel Scrap/products
- Crude oil-Products/Chemicals
- Fertilizer,Salt
- Agricultural products
- Industrial Project Cargo/commodity



ADDRESS: Cumhuriyet Mah. Esatpasa Cad. Ayik sok. No:3A D.35 Uskudar/ISTANBUL/TURKEY
Phone number/Fax: +90 216 481 38 47 / **Mobile:** +90 533 256 64 61(Ertugrul ÖZBEY)
E-mail : avrupa@avrupainspection.com.tr / eozbey@avrupainspection.com.tr

www.avrupainspection.com.tr

DenizGündem

Denizcilik Dünyası Haber Merkezi

Denizcilik Dünyasında Yeriniz Olsun!

Siz de şirketinizin başarılarını ve projelerini hazırladığımız *Deniz Gündem*'de duyurmak ister misiniz?

Röportajlar, özel dosyalar ve yüksek kaliteli görsellerle hazırladığımız içerikler, firmanızı sektöre en güçlü şekilde tanıtmaya olanak tanır.

Reklam ve işbirliği için bizimle info@denizgundem.com üzerinden iletişime geçebilirsiniz.

İletişim Bilgileri

E-Posta

info@denizgundem.com
editor@denizgundem.com
reklam@denizgundem.com

Adres

Yavuzsultan Selim Mah. Osmangazi Cad. 2. Etap Kent Konut
A8C Daire: 26 Körfezkent Körfez / KOCAELİ