

“2023’TE YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYECEĞİZ”

25.yıl
GALATA
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.



Galata Taşımacılık, karayolu, havayolu, denizyolu ve intermodal taşımacılıkta önemli bir yük taşımacılığı şirketi. Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, 2023'te yeni yatırımlarla büyümeyi hedeflediklerini söylüyor.

Galata Taşımacılık, 1945'te kurulan İtalya'nın en köklü freight forwarding ve lojistik şirketlerinden Albini & Pitigliani Spa (Alpi World) yüzde 50 iştirakiyle 1997'de İstanbul'da kuruldu. Başlangıçta 13 kişiyle sadece İtalya karayolu taşıması yapan bir şirket iken bugün 250'nin üzerinde bir ekip ve İstanbul merkez ofis dışında, Çatalca, Bursa, Ankara, İzmir lojistik depoları, İstanbul Havalimanı, Bursa, İzmir ve Mersin şubeleri ile karayolu, havayolu, denizyolu ve intermodal taşımacılıkta bir yük taşımacılığı şirketi haline geldi. Katma değerli lojistik hizmetler ve yurtiçi dağıtımda da gün geçtikçe büyüyen bir hacmi yönetirken yılda 100 binin üzerinde yük elleçleyen bir firma konumunda. Üst üste 3 yıl Türkiye'nin en iyi işverenleri listesinde yerini alan şirket, Kadınlar ve Millenials (Y kuşağı) için de Türkiye'nin en iyi işverenleri listesinde yerini alıyor. 2021'de Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçıları listesinde ilk 10'da yer aldı. Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia ile şirketi ve hedeflerini konuştuk.

Bu yıl nasıl geçiyor, yılı ne kadarlık bir büyümeyle kapatmayı planlıyorsunuz? İzmir, Bursa, Antalya ve Ankara'dan sonra şimdi Mersin'de ofisimizi kurarak 2022'de de yatırımlarımıza devam ediyoruz. Müşterilerine her zaman çözüm üreten

bir yapıya sahibiz. Şu anda karayolunda ikisi Kuzey Afrika olmak üzere toplamda 17 ülkeye düzenli parsiyel taşımacılık hizmeti veriyoruz ve bu sene de yeni eklenecek destinasyonlarla hizmet verdiğimiz ülke sayısı 20'ye çıkaracağız. Hava ve denizyolunda ise global acente ağıımız sayesinde ciddi bir kapsama alanımız var, bu iki taşıma moduna ciddi yatırım yapıyoruz. Covid-19 süresince yatırımını yaptığımız depolama altyapımız ve intermodal taşımacılık departmanı ile beraberinde gelen 45" PW HC konteynerlerimize ek yeni siparişler verdik ve bu taşıma modunda iddiamızı artırmayı hedefliyoruz.

2023 yılı büyüme ve yatırım hedeflerinizden bahsedebilir misiniz? Öncelikle, kurulduğumuz günden bu yana

olduğu gibi, bizim için öncelikli hedef, şirketimizi her daim sağlam adımlarla ileriye götürmek. Bunun temelinde de gerçekçi hedefler ile minimum risk almak yatıyor. 2023 hedefimiz, 45" PW Intermodal konteyner yatırımımızı devam ettirerek ekipman sayımızı artırmak, İstanbul, Bursa, Ankara ve İzmir'den sonra Mersin'de de lojistik depomuzu hayata geçirmek. SwapBody olarak adlandırılan yeni bir araç yatırımına da girdik. Hedefimiz bu ekipman parkurunu da kısa zamanda büyütme. 13 kişi olarak çıktığımız yola bugüne 300 kişiye yakın bir ekiple devam ediyoruz ve sektörde insan sirkülasyonu en az olan şirket olarak biliniyoruz. En önemli değerimiz her zaman çalışanlarımızdır ve bu asla değişmeyecek. 2023'te de yeni atılımlarla büyüyerek şirketimizde istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

2023'TE ÖNE ÇIKACAK TRENDLER

“İntermodal taşımacılık sistemi; çevre duyarlılığı ve AB'nin Yeşil Mutabakat anlaşması göz önüne alındığında öne çıkacak başlıca taşıma şekli olacak. Bununla beraber maliyet açısından karayoluna göre daha ekonomik bir taşıma modeli olması da beraberindeki avantaj. Bu noktada ekipman parkurumuzu artırarak bu hizmeti sistemden daha fazla pay alması yönünde çalışıyoruz. Demiryolu taşımacılığı ise, bilhassa Çin'den bu tarafa gün geçtikçe artacak bir taşıma modeli. Tabii ki altyapı eksikliklerinin hızlıca tamamlanması gerekiyor keza şu anda tercih edilen güzergah Türkiye üzerinden geçen değil ancak Rusya-Ukrayna savaşı bu noktada ülkemizi lojistik açıdan tercih edilen yol olarak öne çıkaracak.”



Yurtdışında açılma planınız var mı?

İlk yurtdışı açılışımızı Tunus'ta çalıştığımız acentemizin yüzde 50'sini satın alarak gerçekleştirmiştik. Yurtdışı açılma planımızı ve Afrika kıtasındaki yapılanmamızı önümüzdeki dönemde benzer ortaklık yapıları ile büyütmeyi hedefliyoruz.

Güncel teknolojileri stratejilerinizde nasıl kullanıyorsunuz?

Lojistik sektörü pandemide bir defa daha 7/24, her şartta sürdürülebilirliği ve hayatımızdaki yerinin ne derece önemli olduğunun sınavını verdi. Nitekim Mart 2020 itibarıyla devreye alınan bir çok önlemin uygulanabilmesi lojistik sektörünün bir saniye dahi durmadan hizmet vermeye devam etmesiyle mümkün oldu. Bu dönemde sektörümüz adına öne çıkan en

çarpıcı gerçek teknolojinin ne derece önemli olduğudur. Galata Taşımacılık olarak bir kaç sene önce başlattığımız teknolojik dönüşüm ve dijitalleşme pandemi dönemini sürdürülebilir bir şekilde yönetebilmiş olmamızda kilit bir rol oynamıştır. Sektörümüz adına kalıcı olarak hayatımızda her seviyede yer alacak teknolojiyi her adımda kullanacağımız gerçeğine adapte olmayan veya direnen şirketlerin bu dönemi çok daha zor atlatacağına inanıyoruz. Son 10 yılda hayatımıza giren teknolojinin üç katı fazlasının bir kaç yıl içinde deneyimleyeceğimiz gerçeği her şirketin bu konuya hat safhada ihtimam göstermesini gerektiriyor. Bizler sürdürülebilir bir şekilde devam ettirerek, başlattığımız dijitalleşmeyi hizmetlerimizi

ve operasyonel süreçlerimizi en üst seviyede yönetecek şekilde geliştirmeye devam edeceğiz

Ürün ve hizmetlerinizi sunarken farklı neler yapıyorsunuz?

Galata Taşımacılık'ın en büyük gücü bir çok farklı sektörde uzman takım arkadaşlarımızın olması ve yurtdışı global acente ağı. Sektörel bilgi, gelen taşıma taleplerini en iyi şekilde cevaplandırılmasında önem arz ederken köklü acente ağı ise katma değerli hizmetler sunmada büyük fark yaratıyor. 360 derece hizmet anlayışımız ve müşteri odaklı vizyonumuz bizleri rakiplerden ayıran bir özelliğimiz.

Yenilikçi çözümlerinizi ve sürdürülebilirlik çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Biz 25 sene boyunca asla taviz vermeyeceğimiz kriterleri en başından belirlemiştik; çalışanların mutlu olacağı bir şirket olmak, itibarı ve güvenilirliği başta çalışanları olmak üzere tedarikçi, iş ortakları ve müşterileri nazarında da tam olmak. Bunu büyük ölçüde başardık, nitekim üç kez üst üste Türkiye'nin en iyi işverenleri listesine girmiş olmak, Türkiye'de kadınlar ve Y kuşağı için harika işyerleri listesinde yer edinmiş olmak buna bir işaret ancak bunu başarmak da çok uzun yıllar aldı. Tedarikçilerimiz, iş ortaklarımız ve müşterilerimiz nazarında da bunu büyük ölçüde başardık diyebilirim çünkü günümüz zorlu rekabet ortamında halen çok ama çok uzun yıllardır süren işbirliklerimiz azımsanmayacak kadar az. Bunda da en önemli etken vizyoner bir şirket olmayı tüm şirkete yaymış olmamız. Türkiye'de ilk CRM departmanını, eğitim departmanını kuran şirketiz. Şirket içerisinde çok seslilik bizi başarıya taşıyan önemli bir faktör oldu. Örneğin kurumsal sosyal sorumluluk noktasında da bu böyle, biz 12 yıldır istisnasız KAÇUV - Kanseri Çocuklara Umut Vakfı ile çalışıyoruz ve sürdürülebilirliğin en güzel örneğini gerçekleştiriyoruz. Bir diğer önemli etken ise dijital dönüşüm. Biz buna çok emek veriyoruz. Kısacası biz global ölçekte sektörü takip ediyor ve uyarlanabilecek yenilikleri adapte etmeye çalışıyoruz. ■