



Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Vittorio Zagaia:

Türkiye İtalya ilişkileri dönemsel konumlardan daha derindir

Yaşanan pandemi süreci ve beraberinde yaşanan ekonomik sıkıntılar, ülkelerin ikili ilişkilerini daha fazla geliştirmesi gerektiği sonucunu ortaya çıkarıyor. Bu çerçevede değerlendirdiğimiz Türkiye İtalya ticari ilişkileri ile ilgili sorularımızı yönelttiğimiz Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Vittorio Zagaia, önemli açıklamalarda bulundu.

Pandemi sürecinin lojistik sektörüne yansımalarını aktarır mısınız?

Lojistik sektörü hiçbir zaman durmayacak bir sektördür. Pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte ülkeler kendi sınırlarını önce kapattılar. Sınırların kademeli olarak açılmasıyla birlikte ilk etapta sağlık ürünlerine yönelik sevkiyatlar gerçekleşmeye başladı. Bu dönemde sektörümüz kısa bir duraklamadan sonra tekrar çalış-

maya başladı. Şartlar ne olursa olsun mutlaka emtia sirkülasyonu devam ediyor, öte yandan evde yaşamınızı sürdürmek istiyorsanız aynı karantina sürecinde olduğu gibi temel ihtiyaçlarına ulaşımınızı devam ettirebilmeniz lazım, işte tam da bu noktada lojistik sektörü üzerine düşen görevi yerine getirdi.

Türkiye İtalya ticari ilişkileriyle ilgili tecrübelerinizi aktarır mısınız?

Galata Taşımacılık uluslararası taşımacılık sektöründe ülkemizde yabancı sermayeli kurulan ilk şirkettir.

Şirketimizin %50 sermayesi İtalyan'dır. Şirketimizin iştiraki dünyanın 50 farklı ülkesinde Galata Taşımacılık gibi iştiraki olan Albini&Pitigliani-Alpi Group'tur. Albini & Pitigliani firması 23 yıl önce Türkiye'nin önemini anlayan ve Türkiye'ye yatırım yapan bir şirkettir. Türkiye'nin İtalya ile ilişkisine baktığımızda 500-600 yıl-

lık bir ilişkiyi görebilirsiniz. Çok köklü bir ilişkidir. İki ülkeye baktığınızda karşılıklı olarak birbirlerine sevgisi, sempatisi ve ilgisi var. Türkiye İtalya'yı sever, İtalya'da Türkiye'yi. Bu durumun ticarete yansımaları bekleme-
mek naif bir düşünce olur. Nitekim ithalat ve ihracata baktığınızda İtalya Türkiye'nin çok uzun yıllardır ilk 5 partneri içerisinde. Karşılıklı ticarete baktığınızda 10 milyar Euro'nun üzerinde bir ticaret söz konusu. Benim İtalyan basınına sürekli söylediğim bir söz vardır: Çin'den daha yakın Çin'dir Türkiye. İtalya son dönemlerde kendi üretim kapasitesini diğer ülkeler gibi yurt dışına kaydıran bir ekonomi politikası izledi fakat bu konuda çok başarılı olamadı. Şu anda Made in İtalya'yı güçlendirmek istiyorlar. İtalya'nın tedarik konusunda beklediği kaliteyi, sürdürülebilir hizmeti, bir sorun yaşadığında dil olarak çok kolay anlaşılacak ve iki saatlik uçak mesafesiyle gelip bu durumu çözebileceği ülke Türkiye'dir. Bundan 7-8 sene önce İtalyan ticaret odasının üye sayısı 200 iken şu anda binli rakamlara yaklaştı. İtalyan firmaları Türkiye'ye yatırım amaçlı gelen ülkelerin başındadır. Çünkü Türkiye'nin sadece 80 milyonluk bir ülke olmadığı, gerçekte Azerbaycan, Türkmenistan ve Kazakistan gibi ülkelere de açılan bir kapı olduğu gerçeği yadsınamaz. Bu ülkelerin hepsi Türkiye'den bir ürünü tedarik edebiliyorsa Avrupa'yı tercih etmiyorlar. Bu durumu Avrupa'da fark eden ülkelerin başında İtalya olduğu için Türkiye'de ofis, yatırım veya işbirlikler oluşturmaya başladı. İki ülkenin birbiriyle ilişkisi kesinlikle politik kavramların üstünde bir ilişkidir. Hangi hükümet gelirse gelsin, hangi sistem gelirse gelsin İtalyan iş adamı Türkiye'de iş yapmak Türkiye'deki

iş adamları da İtalya'da iş yapmak isteyecektir.

Fakat bir dönem İtalya Türkiye'ye yoğunlaşıyor bir dönem ise bu yoğunluğun azaldığını gözlemliyoruz.

İtalya ister istemez tüm dünya ile rekabet eden bir ülkedir. Örneğin İtalya'nın söz hakkı büyük olan moda sektörü en rekabetçi endüstrilerin başındadır. Hal böyle olunca maliyetler ister istemez alternatif yerlere gitmeyi gerektiriyor. Fakat dünya tek merkezli tedarik noktasına bağlı kalmanın ne kadar acı ne kadar da ağır bedelli bir gerçek olduğunu gördü. Şimdi tedarik merkezlerin çeşitliliği üzerine çalışmalar başladı. Bunlardan bir tanesi kaçınılmaz bir şekilde Türkiye'dir. Türkiye'nin bu avantajı çok iyi yönetmesi gerekiyor. Bizim çözüm bulabilme yeteneğimizi bu noktada iyi aktarmamız gerekiyor. Tabii ki bizim Çin'in üretim kapasitesiyle boy ölçüşecek değiliz. Ama bizim oradan alacağımız her sipariş ülkemiz adına birkaç milyar Dolar demektir. Ben inanıyorum ki Türkiye'ye gelecek üretimler ağırlıklı olarak katma değeri yüksek, kaliteli ürünler olacaktır. Yani Türkiye'ye de katma değer sağlayacaktır. Ucuz üretimler Çin'de kalabilir. Bizim coğrafi konumumuzu ve kaliteli üretimi ön plana alarak katma değerli üretimleri istememiz gerekiyor. Volkswagen aylarca ülke araştırması yaptıktan sonra yine Türkiye'de üretim yapma kararı aldı, çünkü aklın yolu birdir. Bizim bu noktada yapacağımız şey, yabancı yatırımcıyı ikna etmek, onlara güven aşılamamız gerekiyor. Burada her şeyi devletten beklemek gerekmiyor. STK'lar ve iş insanları aynı zamanda birer bürokrattır. İtalyan Cumhurbaşkanı bana devlet nişanı verdiğinde en büyük



neden İtalya'da Türk, Türkiye'de de İtalyan olmamdır. İtalya'dan biri geldiği zaman Türkiye'yi benden duyuyor bir İtalyan olarak, İtalya'ya gittiğimde de Türkiye'yi yine benden duyuyor bir Türk olarak. Çünkü ben Türkiye'de yaşıyorum, bu ülkede iş yapıyorum. Büyükelçiler, ticari ateşeler gelip giderler fakat biz iş insanları kalıcıyız. Bu noktada ben İtalya Türkiye ilişkilerinin hiçbir dönemde düşeceğine inanmıyorum. Bir dönem hatırlarsanız bir terör liderinin İtalya'da kaldığı talihiz bir dönem yaşadık, Türkiye İtalyan ilişkileri en çok o dönem zarar gördü ve bu sancılı dönemi iki ülke görüşerek çözdüler. Bizim ilişkilerimiz o günden bugüne katlayarak devam ediyor.

Aynı coğrafyada olmamızın da ilişkilerin derin olmasında bir etkisi var. Akdeniz'de sorunlar yaşandığı zaman İtalya, Türkiye'nin yanında yer aldı.

İtalya, tarihte Libya'ya giren ilk ülkedir. İtalya'nın Türkiye'yi takdir ettiği bazı konular var. Biz geçmişte gelişmekte olan ülkelere gittiğimizde baraj, otoyol, hastane gibi projeleri İtalyan firmaları üstlenir ve gerçekleştirirdi. İstanbul'da ikinci köprü projesi bunun örneklerinden biridir. Şimdi ise Afrika, Orta Doğu'da gittiğinizde her yerde Türk inşaat firmalarıyla karşılaşsınız. Türkiye, İtalya'nın geçmişte yaptığı gibi inşaat alanında çok iyi projeler gerçekleştiriyor. Libya özelinde bakarsanız, İtalya bölgeyi çok iyi bilen bir ülke ve Türkiye'nin bölgedeki etkinliğini tanıyan bir ülkedir. Dolayısıyla oradaki beraberlik çok doğru bir adımdır.

Son dönemde İtalya Türkiye ilişkilerinde po-

zitif gelişim olduğu belirtiliyor. Siz bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Akdeniz'de yaşananlar çerçevesinde iki ülkeyi bir araya getirmenin doğru olduğunu düşünmüyorum. Bugün Akdeniz'e baktığınızda halı saha maçı gibi bir durum var. Yunanlılar orada, Ruslar, Amerikalılar, İtalyanlar orada ne alaka ise Fransızlarda orada yer alıyor. Kısaca bir mahalle kavgası gibi görüyorum olayları. Ben Türkiye ve İtalya'nın ilişkisini bu tür anlamlık bir gelişmeye bağlamanın doğru olduğunu düşünmüyorum. Çünkü iki ülke ilişkileri dönemsel konulardan daha derindir.

İki ülke ticari ilişkilerinin geleceğiyle ilgili sizin öngörüleriniz nelerdir?

İtalya'nın ekonomisini şu anda parlak değil. Buna etken birçok sebep var; örneğin İtalya dışarıya kaydırdığı üretimini iyi yönetemedi. Yönetemediği gibi teknolojisini öğretmemesi gereken ülkelere öğretti ve kendine rakip oluşturdu. İtalya ciddi oranda turizm gelirine sahip bir ülkedir, aynı bizim gibi.

İtalya kendi dizaynını canlandırarak bunu tekrar sanayiye çevirmesi gerekiyor. Lakin sadece bu yeterli olmayacaktır. Yurtdışı yapılanmasını doğru ülkeler nezdinde yapmalıdır. Bunun sürdürülebilir olması doğru ülkelerde doğru iş ortakları ile mümkündür. Bu noktada Türkiye'nin İtalya için en doğru partner olacağına düşünüyorum. Pirelli İtalya'da üretilmiyor ama Pirelli dendiği zaman İtalyan markası aklınıza geliyor. Pirelli'nin yıllardır en büyük fabrikalarından biri Türkiye'dedir. Gelecek açısından bakacak olursak ticari ilişkilerin ben geriye git-





meyeceğini düşünüyorum fakat yükselişinde yavaş ama emin adımlarla olacağına inanıyorum.

Öte yandan Made in Turkey markasını güçlendirmemiz ve kendi markalarımız ile gerçekleştirmemiz gerekiyor.

Buradan Galata Taşımacılığa gelecek olursak lojistik sektörü açısından beklediğiniz geleceği aktarır mısınız?

Doğru müşteri, doğru tedarikçi, doğru lojistik firması gibi hayatımıza birçok doğrular girmeye başladı. Çünkü döndürülmesi gereken çarkların yağlama sistemi bozulmaya başladı. Dolayısıyla artık birbirini anlayan, aynı dili konuşan insanlar daha fazla bir araya gelmeye başladı. İlaç sanayi ile otomotiv sektörüne aynı hizmeti veremezsiniz. Belki ikisine de lojistik hizmeti verecekseniz fakat iki sektöründe beklentileri aynı değildir. Burada doğru lojistik işi yapmak istiyorsak ilaç sektörüne hizmet ettiğimizde ilaç sektörünü bilen kişileri istihdam etmemiz gerekiyor. Tekstile hizmet ediyorsak tekstil sektörünü bilen kişileri istihdam etmemiz gerekiyor ki doğru maliyetleri oluşturalım ve birbirimizi anlayalım. Sonuçta lojistik sektörü duramaz. Bu gerçeği örneğin Elazığ depreminde gördük. İzmir depreminde gördük, pandemi sürecinde gördük ki lojistik sektörü duramaz. Lojistik aynı zamanda sürdürülebilir istihdam sağlayacak bir sektördür. Şuanda her sektörde küçülmeler yaşanırken lojistik sektöründe istihdam artıyor. Sadece biz pandemi sürecinde online görüşmelerle 20den fazla kişiyi işe aldık ve insanlar evden çalışıyorlar. Burada şunu da belirtmek gerekiyor ki teknoloji her zamankinden daha önemli hale gelecek.

Son on yıla baktığınızda yaşanan teknolojik gelişim

bundan sonraki süreçte daha hızlı bir şekilde ama belki de iki yıla sığdırılmış olacak. Bu değişime adapte olmayan şirketler ayakta duramayacak.

Öyle ki belki de tedarik firmaları lojistik depolarında üretim yapıp direk ana sanayiye gidecek sistemlerle karşılaşabiliriz. Dolayısıyla gelecekte bizi bambaşka şeyler beklediğini biliyoruz.

Galata Taşımacılığın dışında, fitness ve wellness alanında dünyanın lider markası İtalyan Technogym The Wellness Company şirketinin Türkiye, Türkmenistan ve KKTC distribütörü AVV A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanım. Technogym İtalya'da borsaya açık bir firmadır. En az lojistik sektöründe olmamdan dolayı duyduğum şans Technogym özelinde de yaşıyorum. Çünkü pandemi sürecinde insanların egzersiz ve spor yapma ihtiyacı daha fazla arttı. Burada ürün tercih ederken de doğru markayı seçmek istiyor, sakatlanmak istemiyor, teknolojiyi kullanarak gelişimini, antrenmanlarını takip etmek istiyor.

Technogym bu noktada İtalyan bir firma olması vesilesi ile dizayn, estetik, kalite ve teknolojiyi harmanlayarak ve İtalya'da ekipman üreten bir firma. Birçok sektöre yönelik çalışmalarımız var; kurumsal, spor kulüpleri, askeriye, oteller, hastaneler, fitness salonları ve daha bir çoğu ancak şuanda insanlar evlerinde aktif yaşamalarını sürdürmek istiyorlar. Bu nedenle iki sektörde olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum.

Bu süreçte çok iyi dersler çıkarmamız gerekiyor, en önemlisi de çalışanlarımızın yanında durmamız, onları desteklememiz gerekiyor. Benim için her zaman en büyük yatırımdır, en büyük varlığım çalışanlarımdır. ■