



LAM LYONEL A. MAKZUME VAPUR ACENTELİĞİ A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ  
TİMUR MAKZUME;

## “LAM, HİZMET AĞINA ROPAX SEFERLERİNİDE EKLEDİ”

25 Aralık 2013 tarihinde Haydarpaşa çıkışlı “Ropax” seferlerine başlayan LAM Lyonel A. Makzume Vapur Acenteliği A.Ş. Bölgesel uzmanlığı ve yılların vermiş olduğu deneyim ile her türlü taşımacılık ve lojistik hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. LAM Genel Müdürü Timur Makzume, “Ropax seferleri ile hedef Karadeniz köprüsü olmak” dedi.

“1944 yılında İskenderun’da kurulan ve yıllar içerisinde sahibi ve ortağı olduğu şirketlerle bir gemi acenteliği ve taşımacılık şirketleri grubuna dönüşen LAM Lyonel A. Makzume Vapur Acenteliği A.Ş. Bir aile şirketi olarak yıllar içerisinde kazandığı itibar sayesinde, Makzume adı gemi acenteliği ve taşımacılıkta bir marka olmuş, güvenilirliğin, profesyonelliğin ve etiğin sembolü haline gelmiştir.”

**LAM Genel Müdürü Timur Makzume, biz her zaman nakliye firmalarına, forwarder firmalarına, ihracatçı-ithalatçı firmalara ve tabii ki de tır şoförlerine servisimizin çeşitliliğini geliştirerek sunmayı hedefledik. Haydarpaşa Limanından çıkışlı Ukrayna Ropax seferli gemilerimiz hem tır hem de yolcu taşıyacak. Ropax seferleri bizim için yeni bir proje, 2014 yılı içerisinde haftada iki servis olarak gerçekleşecek. LAM Genel Müdürü Timur Makzume, “Ropax seferlerinde en önemli özellik ise, doluluk oranına göre değil, gün ve saate göre çıkış yapılmasıdır” dedi.**

### **Timur Bey, önümüzdeki günlerde gerçekleştireceğiniz “Ropax” seferli gemi projenizden bahsedebilir misiniz?**

25 Aralık 2013 tarihinde Haydarpaşa çıkışlı inceledik. “Ropax” seferli gemi aynı anda araç trafiğini ve yolcu trafiğini kaldırabilecek kapasitede. Bu gemi şu anda haftada iki kere Türkiye ile Ukrayna arasında mekik dokuyor ve dokumaya devam edecek. Bizim hedefimiz Karadeniz’de ki açılımları ve deniz oto yollarını biraz daha genişletmektir. Zaten bizim modumuz “Karadeniz’in köprüsü” olmak. Üçüncü köprüden önce biz bu görevi yapmak istiyoruz ama daha büyük bir coğrafyada üstlenmek istiyoruz. Türk nakliyecilerin ciddi bir organize hizmete ihtiyaçları var. Çünkü şu anda Karadeniz’i aşan birkaç tane servis var, hakikaten de gayretle bir şeyler yapmaya çalışıyorlar ama biraz dolmuş usulü çalışıyor. Şimdi gemim dolsun da gideyim demek armatör için geçerlidir, ama kamyon şoförü veya uluslararası nakliye şirketi için iyi değil. Çünkü o zaman kamyonunun tam olarak rotasını, zaman çizelgesini belirleyemiyor.

Bizim gemi dolu ya da boş olsun belli saatlerde kalkar belli saatlerde gelir. Şu anda her Çarşamba ve her Cumartesi günleri Haydarpaşa'dan kalkıyor ve Ukrayna'dan geri dönüyor. Amacımız "Rapox" seferlerini Karadeniz limanına yaymak. Samsun bölgesinde boşluk olduğunu düşünüyoruz, daha sonra uzun vade de başka alternatiflerle de bu sektörü geliştirmek istiyoruz.

### **Peki, Ortadoğu tarafında düşünüyor musunuz?**

Ortadoğu da öncelikle gidilebilecek liman olması gerekiyor. Şu anda Ortadoğu çok karışık durumda. Biz geçen sene Haziran ayında Suriye'de ki savaşı bypass etmek için bir Ro-Ro seferi koyduk. Kamyon şoförünü alamayacak şekilde bir seferdi, ama durumlar o kadar tehlikeli ki servisi verip ondan sonra bir gün limana giremem riskimiz olduğu için bunu kaldırdık. Çünkü bir dönüş taahhüdü veriyorsunuz, ama bir gün limanın kapasitesi size kapanıyor diye Türk şoförlerini esir bırakabilirsiniz. Biz böyle bir riske girmek istemedik. Çünkü bu insanlar bizim için çok önemliler ve bunu yaptığımız takdirde biz o insanların başına gelebilecek her şeyden sorumlu oluyorduk dolayısıyla yapmadık.

### **Ropax seferli gemi, projenizin kapasitesi ve sağladığı avantajlar nelerdir?**

Her gemimiz şu anda 125 tır ve aynı anda da 160 yolcu alma kapasitesindedir. Bizim şöyle bir avantajımız da var. Ukrayna biraz zor bir ülke, ancak bizim Ukrayna'da ki partnerlerimizin performansına ve iş bitiriciliklerine çok güveniyoruz. Onların düzgün çalışması, gümrük nezdinde ki disiplinleri ve iyi puanlarından dolayı problemsiz bir şekilde Ukrayna'yı transit geçen araçlara destek verebiliyoruz. Bugün siz Doğu Almanya'ya gitmek için altı, yedi ülkeden evrak almaktansa bizim gemiye binip Ukrayna'da inip sekiz saat sonra Polonya sınırında olabiliyorsunuz. Bu şu anda çok önemli, çünkü Türk şirketleri Avrupa içerisinde serbest hareket sağlayabilmek için elde etmek zorunda kaldıkları Dozvala evrakları almakta zorlanıyorlar. Bizim sunduğumuz bu hizmet çok büyük bir avantaj ama insanlar bazen Ukrayna'dan çekiniyor. Ama aslında çekinmemek lazım çünkü bizi orada temsil eden şirket bunun garantörü durumunda ve ayrıca limanda onlara aittir. Dolayısı ile büyük bir kolaylık sağlamış oluyoruz.

Bizim şuandaki Ukrayna projemize gerek TCDD gerek Haydarpaşa liman otoriterleri, gerek gümrük ve bu işle ilgili tüm birimler ve kurumlar Türkiye'ye fayda sağlayacağı bir proje olduğu için bize gereken desteği veriyorlar.

### **Limanlarımız sizce şu an yeterli durumda mı?**

Bence İskenderun Limanının korkunç bir potansiyeli var. Limak Holding'in İskenderun Limanına yaptığı yatırımları görüyorum. Ayrıca çok büyük gantry vinçlerini getirdiler ve Fenerbahçe renklerine boyadılar. İskenderun Limanı Mersin'in potansiyelinin yüzde ellisini çok rahat karşılar ama bence İskenderun Limanının rakibi Beyrut olacak. Limak, İskenderun Limanının rakibi Beyrut olacak. Limak, İskenderun Limanını alarak çok başarılı bir yatırım yaptı. İskenderun limanının geri kalması eskiden hep yanlış tarafa oy verilmesinden kaynaklanıyordu. Turgut Özal döneminde

ANAP'a oy vermektense hep SHP ye oy verirdi. Bana destek vermeyene bende destek vermem yaklaşımla Mersini daha ön plana alındı. Bugün Gaziantep olsun, Kahramanmaraş olsun, Hatay olsun o bölgenin motorları bu şehirler çok büyük ihracat noktası. Transit açıdan da Irak olsun, İran olsun çok daha yakın İskenderun Limanına ve Şuan Liman tıka basa dolu.

### **2014 yılı sektörünüz açısından nasıl bir yıl olacak, öngörüleriniz nelerdir?**

2014 yılı için olumlu bakıyoruz, bizce iyi bir sene olacak diye düşünüyoruz. Sadece dövizdeki kur dalgalanmaları biraz endişelendiriyor. Çünkü müşterilerimizin çoğu ithalatçı. Bu döviz çok dalgalanırsa finansal olarak zorlanabileceklerini düşünüyoruz. Öte yandan maalesef taşımacılık bir yana aynı anda finansçıyız, müşterilerimizden biz navlunları çok geç tahsil ediyoruz, bu bizi biraz korkutuyor. Tabi ki bu endişe bugünlük, doların 2.10 kadar yolu var. Bu artış Türk ihracatını iyice bir destekler ama arkadan eski yıllara dönmemiz lazım her sene yüzde beş, her sene yüzde beş oraya gitmememiz lazım. Türkiye gibi artık oturmuş sağlıklı bir ekonomi için bu doğru olmaz.

### **Önümüzdeki dönem orta ve uzun vadeli hedefleriniz nelerdir?**

Hedef açısından belli hedeflerimiz var ama bunlar rakamsal hedefler değil. LAM Lyonel A. Makzume Vapur Acenteliği A.Ş. olarak 70.yılımızı 2014 yılında kutluyoruz.

Tek çatı altında toplanmayı ve Holding olmayı düşünüyoruz. Büyüme hedeflerimiz var ama işimiz gereği ekonominin ve müşterilerimizin seyrine bağlı olduğu için, işte bu sene bu kadar büyüyeceğiz demenin yanlış olduğunu düşünüyoruz. Bazen de yerinizde durmanın daha sağlıklı olduğunu düşünebilirsiniz, çünkü çok büyürsünüz çok büyük açıklarınız olur, bir sonra ki sene gidersiz. Dolayısı ile bazen geri adım atıp önce açıklarımı kapatayım ondan sonra ilerleyeyim diye düşünülebilir. Biz uluslar arası bir alt yapı oluşturmaya çalışıyoruz. Yurtdışında Irak, Azerbaycan, Gürcistan, Rusya, Fransa ve Amerika'ya bakıyoruz. Dikkatli ve kontrollü bir büyüme içerisinde olmayı hedefliyoruz.

### **2023 Türkiye'sini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

2002 yılından sonra Türkiye endüstride, yurtdışı piyasalarında, ekonomide, finansta bir çığır atladi. Bunu görmemek hatadır. Bundan sonrası nasıl olur onu bilemiyorum. Çünkü artık şöyle bir şey de var, Türkiye bazı ülkeler içinde ciddi bir rakip olmuştur. Biz ilk on ekonomiye gireceksek o zaman yedi kişiyi ekarte etmemiz gerekiyor. İnsanlar sizi bu kadar rahat oynatmaz diye düşünüyorum. Öte yandan Türkiye güçlü bir ülke 2015 yılında Avrupa'da gemilerin kullandığı mazottaki kükürt oranı yüzde birin altına ineceği için kullanılan mazot iki üç kat daha pahalı olacağından artık pek çok armatör Avrupaya gitmektense Türkiye üzeri Doğu Avrupa'yı ve İskandinav ülkelerine servis etmeyi düşüneceklerdir. Endüstride ise Türk malı çok kötüdür imajının yerine tam tersi çok iyidir imajını değiştirdiğimiz için, bence Afrika olsun komşularımız olsun açılmaya çalıştığımız bölgeler olsun bana göre bu doğrultuda devam edersek iyi gideriz.