



BEING CARREFOUR OF MARITIME INDUSTRY... DENİZCİLİĞİN “CARREFOUR”U OLMAK...



Tuna Denizcilik ve Tuna Gemi İkmal, aynı çatı altında farklı kollarda faaliyetlerini sürdüren iki firma. 1998 yılında kurulmuş olan Tuna Denizcilik'in ana iş kolu gemi işletmeciliği iken Tuna Gemi İkmal genel olarak bir geminin ihtiyacı olabilecek tüm malzemeleri sağlıyor.

Tuna Shipping and Tuna Ship Supply are the two companies established under the same roof and but active in two different branches of business. Tuna Shipping was established in 1998 and its main business line is the ship management while Tuna Ship Supply supplies generally all materials required for vessels.



Şirketlerin sahipleri Erol Ceylan, Özkan Karabıyık ve Pazarlama Müdürü Murat Topkaya ile şirket faaliyetleri ve planları üzerine görüştük.

Tuna Denizcilik ve Tuna Gemi İkmal olarak faaliyet alanlarınızdan bahsedebilir misiniz? Farklı alanlara yönelme planlarınız var mı?

Erol Ceylan: Şu anda Tuna Denizcilik olarak işletmemiz altında 4 tane gemi var. Bu gemilerin uluslararası standartlar seviyesinde ticari hizmet verebilmesi için gerekli olan tüm işletmecilik faaliyetlerini biz yürütüyoruz. Bünyemizde ISM, kiralama, teknik ve personel departmanlarımız var. Böylece gemisini bize işletmeye veren bir yatırımcı herhangi ikinci bir ofis ya da kişiye ihtiyaç duymuyor. Periyodik raporlarımız sayesinde bir yandan kendi iş koluna yoğunlaşırken, diğer yandan da gemisini her açıdan gözlemleyebiliyor. Özellikle denizciliğe yatırım yapmayı arzulayan, ancak sektör hakkında hiçbir bilgisi olmayan yatırımcılar için bütçeye göre gemi alımı fizibilitesinden başlayarak geminin ticari ömrü ve 2. el satışı ile hurdaya verilmesine kadar tüm süreci kapsayan çalışmalarımız sayesinde sektöre yatırımı kolaylaştırıyoruz.

Murat Topkaya: Tuzla'daki şirket merkezinin üst katında Tuna Denizcilik olarak gemi işletmeciliği faaliyetleri sürdürülürken, alt katında ise Tuna Gemi İkmal olarak gemi malzeme ikmal hizmetleri veriliyor. Harita, notik yayınlar, köprü üstü ekipmanları, gemi güvenlik ekipmanları, yangınla mücadele ekipmanları, pyroteknik malzemeler başta olmak üzere gemi ihtiyacı olan tüm malzemeleri tedarik edebiliyoruz. Satışını yaptığımız birçok malın direkt ithalatçısı olmakla beraber, IMO ve İTÜ'nün direkt, UKHO'nun ise sub-distribütörüyüz.

Armatör, 7 gün 24 saat boyunca elektronik posta yoluyla çok hızlı bir biçimde bizimle iletişim kurabiliyor. Bizim ofisimizde aynı anda birçok farklı işe çözüm üretilebiliyor. Özellikle yabancı armatörlerin tercih ettiği bir yanımız bu. Yabancı armatör, Türkiye'de tek bir kontak noktası üzerinden kumanyasını alıyor, jeneratörünün elektrik arızasını gideriyor, köprü üstü ekipmanını temin ediyor, kaynak işlerini yaptırıyor vs. Aynı zamanda gemi işletmecisi olduğumuz için armatörü daha kolay anladığımızı düşünüyoruz. Normal bir gemi ikmalciden en büyük farkımız bu. Diğer taraftan da piyasada, kendi gemilerimiz, işletmesini yaptığımız gemiler ve ikmalci olmamızdan kaynaklanan bir gücümüz var. Bu da armatöre çok uygun fiyat ve maliyetler sunmamızı sağlıyor. Şirket olarak bir armatörün gemisine sözcülemi İtalya'da, Suriye'de ya da İspanya'da yani bir koster filosunun çalıştığı herhangi bir ülkede, gemi ile ilgili herhangi bir konuda servis sağlayabileceğimiz güce ve bilgiye sahibiz.

Daha çok temsil ettiğiniz gemilere mi ikmalde bulunuyorsunuz? Gemi ikmalinde ne gibi ürünler ve servisler sağlıyorsunuz?

M.T.: Bizim kemikleşmiş yerli ve yabancı armatör portföyümüz var. Köprü üstü yayınları ve teknik malzemeler konusunda çok iyi bir kadromuz var. Harita ve yayın takip sistemimiz sayesinde müşterilerimizin gemi kütüphanelerini önce kayıt altına alıyoruz. Daha sonra tüm güncellemelerden armatör ofisini haberdar ediyoruz. Gemiye, uğradığı ilk limanda güncel yayın ve haritaları teslim edi-

We had an interview with the company owners Erol Ceylan, Ozkan Karabıyık and the company's Marketing Manager Murat Topkaya regarding the company's activities and their plans for the future.

Could you please tell us about the lines of activity of Tuna Shipping and Tuna Ship Supply? Do you have any plans to turn towards other fields as well?

Erol Ceylan: Currently, we, as Tuna Shipping, have 4 vessels under our management. We perform all required management activities in order to enable these vessels to perform commercial activities meeting international standards. Under our structure, we have ISM, Chartering, Technical and Personnel departments. This way, the investor, who gives his vessel under our management, would not need a secondary office or persons. By means of our periodic reports, they are able to concentrate on their own business and on the other hand, they are capable of watching over their vessel from all points of view. We facilitate the investments in the sector thanks to our operations starting from vessel purchase feasibility studies to ensure a suitable budget for the investors, who specially would like to make investment in the maritime industry but do not have adequate knowledge, up to the coverage of all the processes of the vessel's commercial life cycle, second hand sale, and to the moment she is given for scrap.

Murat Topkaya: We continue our vessel management activities as Tuna Shipping on the upper floor of the Company's headquarters in Tuzla, while we provide ship supply services on the ground floor of the same location as Tuna Ship Supply. We are capable of supplying all types of materials that can be needed by vessels and among these materials are maps, nautical publications, bridge equipment, vessel safety equipment, fire fighting equipment, pyrotechnical equipment. As a direct importer of most of the products we sell, we are the direct distributors of the IMO and ITU and also the sub-distributor of UKHO.

Shipowners are able establish direct communication with us conveniently and rapidly thanks to our 7/24-hour service. We are capable of generating solutions for several different works simultaneously in our office. This is one of the aspects that make us preferred by foreign shipowners. Foreign shipowners get the required supplies from one contact point in Turkey, they are able to solve their generator malfunction and to purchase the required bridge equipment and to solve their welding needs, etc. At the same time, as a ship management company, we believe that we have a better chance to understand the shipowners. This is our main difference from a normal ship chandler. On the other hand, we also have a power in the market arising from our own vessels, the vessels we manage and our activities as a supplier. When all these factors are put together, the situation gives us the possibility to offer shipowners very competitive prices and very reasonable costs. As the company, we have the power and the knowledge to provide services related to any matters concerning vessels. For example, we have the power and knowledge to provide services in Italy, Syria, Spain or elsewhere, in other words, in any country where coaster fleets operate.

Do you mainly provide supplies to the vessels you represent? What types of products and services do you provide in the sense of 'Ship Supply'?



Erol Ceylan

Özkan Karabiyik

Murat Topkaya

yoruz. Yurt dışında ana partner olarak çalıştığımız iki tane şirket var. Birinin merkezi Yunanistan-Pire'de diğeri ise İtalya-Cenova'da. Bunun dışında Karadeniz ve Akdeniz'e kıyısı olan tüm ülkelerde bizim yapımızdaki şirketlerle karşılıklı ikili anlaşmalarımız var. Armatör ofisi Türkiye dışındaki ihtiyaçlarında bizimle irtibat kurarak çok hızlı çözümlere kavuşuyor. Özellikle harita ve köprü üstü yayınlarda birçok ülkede Türkiye fiyatı ve vadesini uyguluyoruz. Böylelikle armatör yurt dışında malzemeyi bulma, fiyat konusunda anlaşma, ödemeyi ayarlama gibi birçok konuyu pas geçip, sadece isteklerini bize bildirerek bizim ona uyguladığımız vadede her zaman alışageldiği fiyatlar üzerinden sorununu çözüyor.

Ürünlerimize gelince; harita, köprü üstü yayın ve ekipmanları, gemi yangın ekipmanları ve gemi güvenlik malzemeleri başta olmak üzere gemi ihtiyacı olan tüm ürün ve servisleri sağlıyoruz. İkili şirket yapısının bir arada olması bizi normal gemi ikmalcilerinden ayırıyor. Ofis içerisinde şu anda 6 uzakyol kaptanı 1 uzakyol baş makini, 1 elektrik zabiti ve 1 de deniz işletmecisi var. Aslında ikmal ofisinde olması gereken bir yapı değil, ama bu şekilde, farklı sorunlara gerektiği gibi eğilebiliyoruz. Yaptığımız işin dilinden anlayan birilerinin ihtiyacı her zaman hissediliyor ve biz işletmeci olarak gemilerimizin uğradığı limanlarda bunun eksikliğini fazlasıyla yaşıyoruz. Acente çok iyi İngilizce bilebilir. Ama hiç gemi hayatı olmadığı veya gemi işletmediği için sorun ve isteklerinizi pratik açıdan anlamayamaz, sizin beklediğiniz çözümleri sunamaz. Biz olaylara ikili bir perspektiften bakıyoruz. 'Ben armatör olarak bu durumda olsam nasıl bir çözüm beklerim? Bu fiyatı alsam nasıl tepki veririm?' şeklinde düşünerek müşterilerimize hizmet ve fiyat teklif ediyoruz.

İşletmeniz altında kendinize ait gemileriniz bulunuyor mu? Filonuzu arttırmak gibi bir hedefiniz var mı?

M.T.: Kendimize ait M/V Faithful isimli bir gemimiz var. 2,470 dwt, Japon yapımı, yabancı bayraklı bir kuruyük gemisi. Kendimize ait gemi sayısını arttırmaya da piyasa koşulları el verdiğince sıcak bakıyoruz. Geçen seneye göre şu an fiyatlar yüksek. Alım-satım ve navlun piyasalarının seyrine göre ikinci gemiyi almak istiyoruz.

Kısa ve uzun vadeli planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

E.C.: Faaliyetlerimizi 3 sac ayağı üzerine oturttuk. Birincisi gemi işletmeciliği, ikincisi gemi ikmal, üçüncüsü ise gemi tamir ve onarım. Biz bu işe gemi işletmeciliği ile başladık. Daha sonra bünyemize ikmal departmanını kattık. Son yıllarda ise gemi işletmecili-

M.T.: Of course we do not provide supplies mainly to vessels we represent. We have a steady portfolio of domestic and foreign shipowners. We have very competent staff for bridge publications and technical equipment. By means of our system design to follow the latest editions of charts and publications, we first prepare a record of the libraries of customers' vessels. Then, we inform the shipowner's office of all of the necessary updates. We supply them the up-to-date publications and the charts at the first port they call. We have two foreign companies with whom we cooperate as the main partners. The headquarters of one of these companies is in Piraeus, Greece and the other is in Genoa, Italy. In addition to this, we also have bilateral agreements in all countries, which have coasts to the Black Sea and the Mediterranean. Shipowner's office receives very fast solutions for requirements outside Turkey by contacting us. In many countries, we apply prices and payment terms applied in Turkey, particularly for charts and bridge publications. Thus, shipowners by-pass the matters like finding the necessary supplies, negotiating on the price, arrangement of the payment, and consequently they are able to solve their problems by only informing us of their requirements and paying the usual prices with the payment terms we apply for them.

As for our products: We supply particularly charts, bridge publications and equipment, and fire and safety equipment, as well as all kinds of products and services that may be needed by vessels. Having two companies under one roof distinguishes us from normal ship chandlers. Currently, there are 6 ocean-going masters, 1 ocean-going chief engineer, 1 electric officer and 1 maritime administrator in our office. Actually, this is not a structure supposed to be for a supply office, but this way we are able to handle different problems as required. The need for someone who understands the language of the business carried out is always felt and as an operator, we feel this deficiency more than normal at the ports we call at. Agents may know English very well, but because they do not have any experience on life on board ships and on managing a vessel, they can not fully understand the needs from a practical standpoint and they can not provide the expected solutions. We consider the events in two perspectives. We provide services to our customers and offer our prices by considering the questions like: "What kind of a solution would I expect if I were a shipowner? What would my reaction be if I am offered these prices?"

Do you have your own vessels under your management? Do you have an aim to expand your fleet?

M.T.: We have our own vessel named M/V Faithful. She is a foreign-flagged 2,470-dwt dry cargo vessel built in Japan. As long as the market conditions allow, we have plans to increase the number of our vessels. The prices are rather high when compared to those of last year. We want to purchase our second vessel according to the conditions of the relevant markets.

Could you please tell us about your short- and long-term plans?

E.C.: We have placed our activities on a "trivet". The first one is the Ship Management, the second is the Ship Supply and the third one is the Ship Repair and Maintenance. We started this business with ship management. After that, we added the supply department into our structure. During recent years, we presented our experiences on ship repair and maintenance and overhauling to the

ğinden gelen tamir ve bakım-onarım tecrübemizi, sektörün hizmetine sunduk. Özellikle yabancı armatörlerin tamir-bakım ile ilgili her türlü işinin planlama ve organizasyonunu üstlenerek Türkiye'den memnun ayrılmalarını sağlıyoruz. Gemi yan sanayi bakımından Tuzla Bölgesi'nin kalite ve fiyat avantajlarını yabancı armatörlere en etkin biçimde sunarak ekonomimize büyük katkı sağladığımızı düşünüyorum.

M.T.: Tuna Gemi İkmal olarak kısa vadeli planlarımızın başında internetten satış geliyor. Amacımız müşterilerimizin dünyanın herhangi bir yerinden, herhangi bir gün ve herhangi bir saatte bizim sağlayabildiğimiz ürün ve hizmetlere ulaşabilmesi. Uzun vadeli planlarımızın başında ise İstanbul'da bir geminin ihtiyaç duyabileceği her türlü malzemenin bulunabileceği daha büyük bir merkez açmak geliyor. Kısacası denizciliğin Carrefour'unu oluşturmak istiyoruz. Yabancı ülkelerde şube açmak da uzun vadeli planlarımız arasında.

Tuna Denizcilik olarak öncelikle filomuzdaki gemi sayısını arttırmayı ve büyümeyi planlı bir biçimde, zamana yayarak yapmayı planlıyoruz. Gemi işletmeciliği henüz Türkiye'de tam anlamıyla oluşmuş bir sektör değil. Yurt dışında bu işi yıllardır yapan şirketlerden gözlemlediğimiz; işletme altındaki gemi sayısı arttıkça gemiye olan ilginin azaldığı, denetçi başına ilgilenebileceğinden çok daha fazla sayıda gemi ve bunun neticesinde de işletme kalitesinin düştüğü yönünde. Bizim izlediğimiz yol ise; bir gemi başına gereğinden fazla denetçi düşecek şekilde organizasyonun oluşmasının ardından, işletmeye yeni bir gemi alınmasının sağlanması. ■

service of the industry. Specially by providing all types of planning and organization services to meet foreign shipowners' repair and maintenance requirements, we make them to leave Turkey with satisfactory results. I believe that we provide great contributions to the economy of our country by effectively offering the quality and price advantages of the Tuzla region in terms of the ship supplier industry to foreign shipowners.

M.T.: *One of the primary short-term plans of Tuna Ship Supply is to handle sales over the Internet. Our purpose is to enable our customers to obtain any types of products or services from any part of the world at any time and day. As the long-term plan of our company, we have the objective to open a big center in Istanbul for all types of supplies a vessel may need. Shortly to say, we want to establish the "Carrefour" of the maritime industry. Opening branches in foreign countries is also among our plans.*

As for Tuna Shipping, increasing the number of vessels in our fleet takes place at the top of our list of plans. Our priority is to achieve growth in a planned manner and by extending it through the time. Ship management is not a well developed industry in Turkey. What we observed in foreign companies that have carried out this business for years is that the interest in vessels decreases as the number of vessels under management increases and the quality drops because of the increased number of vessels for each supervisor. What we plan to do is to purchase a new vessel after achieving an organization that reaches a point where there is more than enough number of supervisors for each vessel. ■

When you think of steering,

think **data**



Good reasons for choosing Data Steering Systems

- Worldwide in use on ships and tugs
- Maintenance free
- Simple installation
- High performance



Küçüklü Mevkiî Çınar Caddesi No:14/C Yenibosna 34570 İstanbul-TURKEY
Phone: +90 212 552 13 30 - 552 40 50 Fax: +90 212 552 13 29
E-mail: data@datahidrolik.com • Web: www.datahidrolik.com