



Depolar Jungheinrich ile yükseliyor

Dünyanın çeşitli bölgelerinde depo içi ekipmanları alanında satış ve servis hizmeti veren Jungheinrich AG'nin Türkiye'deki faaliyetlerini yakından inceledik. Arsa fiyatlarının yükselmesine paralel, yatay olarak büyüyemeyen depolar Jungheinrich ile yükselmeye başladı. Jungheinrich'in kendi icadı olan yüksek irtifa dar koridor istifleme makinesi ve en yüksek noktada kaldırma kapasitesi rakiplerine göre en yüksek olan reach trucklara olan talep artıyor. "Jungheinrich, Türkiye'de depo içi ekipmanları ve depo sistemleri konusunda beraber hizmet veren tek firma. Bu hizmet müşterilerin projelerinde büyük bir avantaj sağlıyor" diyen Jungheinrich Satış Müdürü/ Genel Müdür Vekili Soner Eşigül ile firmanın son dönemdeki projelerini konuştuk



Soner Eşigül



gibi ülkemizde de durağan bir vaziyette devam ettiğini hepimiz biliyoruz. Tabii ki, depo içi ekipmanları olarak Jungheinrich'in bilinirliği ve ürünlerimizin kalitesinin yüksek olması tercih edilmemizi sağladı. 2009 yılı içerisinde makine ve raf ile ilgili büyük projelerin yaklaşık yüzde 90'ını biz tedarik etmiş bulunmaktayız. Aldığımız bu projelerin yüzde 60'ı müşteriye direkt satış, yüzde 40'ı ise orta ve uzun vadede kiralama olarak gerçekleştirildi. Sektör içerisinde bu projeler zaten biliniyor. Şu an itibarı ile aldığımız projelerin yüzde 60'ının teslimatı gerçekleştirildi. Alınan projelerin yüzde 19'u denge ağırlıklı elektrikli forkliftler, yüzde 27'si reach trucklar, yüzde 13'ü sistem makineleri, yüzde 21'i istif makineleri, yüzde 20'sini akülü transpaletler olarak ayırabiliriz.

Sene içinde en çok tercih edilen modeliniz hangisi oldu? Bu ürünün özellikle tercih edilmesini neye bağlıyorsunuz?

Ülkemizde depo alanlarında yüksekliklerde fiziksel büyüme 2005 yılına kadar yatay olarak gerçekleşti. Depo veya raf yükseklikleri 7-8 metrelerde iken, son yıllarda arsa fiyatlarının artması nedeniyle konum itibarı ile firmanın genişleyememesi, uygun fiziksel koşulların oluşmaması veya maliyetlerin artması sonucu büyüme dikeye döndü ve yükseklikler 10-14 metrelere ulaştı. Bu durumda da tercih edilen makine ekipmanları değişiklik arz etti, burada da devreye Jungheinrich olarak biz giriyoruz. Jungheinrich'in kendi icadı olan yüksek irtifa dar koridor istifleme makinesi (sistem makinesi) ve yine Jungheinrich icadı olan ve en yüksek noktada kaldırma kapasitesi rakiplerine göre en yüksek olan reach truckların (dar koridor istifleme makinesi) taleplerinin arttığını söyleyebilirim.

Son aylarda depo içi ekipmanları konusunda gerçekleştirdiğiniz ürün teslimatlarınızdan bahsedebilir misiniz?
2009 yılı satışlarının tüm dünyada olduğu



Yine de "Şu ürünüme talep daha fazladır, diğerine daha azdır" diyemem. Jungheinrich olarak ilkemiz; elimizdeki ürünü vermek değil müşterimizin ihtiyacını belirleyip, işleri için en uygun makineyi vermek. Jungheinrich'in hizmet şekli bu. Dolayısıyla denge ağırlıklı elektrikli forkliftler, "Junior" diye tabir ettiğimiz akülü transpaletler ve istif makineleri de çok satılan ürünlerimiz arasında. Ürünlerimizin tercih edilme sebebi olarak tamamen müşteri odaklı çalışmamız ve ürünlerimizin yüksek kalitede olmasını gösterebiliriz.

Ayrı bir hizmet alanınız olan depolama sistemleri krizden nasıl etkilendi?

Depo işletiminde raflandırma ve makine beraber hareket etmelidir; aksi takdirde herhangi birinde oluşan yanlışlık işletim sistemini çalıştırmaz. Jungheinrich, Türkiye'de depo içi ekipmanları ve depo sistemleri konusunda beraber hizmet veren tek firma. Bu hizmet müşterilerin projelerinde büyük bir avantaj sağlıyor. Çünkü her iki kolda da beraber hareket ederek oluşabilecek eksiklik veya aksaklıklar minimize edilir. Bu durum müşterilerimize en doğru ve profesyonel olarak komple çözümler sunmamızı sağlar. Ayrıca; depo sistemlerinde ürünlerimizin yurt dışında üretilmesi, yurt içinde üretilen sistemlerden daha verimli olmasını sağlıyor. Ayrıntılı bir örnekle açıklayayım; taşıyıcı ayaklarda St 52 standardı kullanılıyor. (Diğer markalarda St 37 standardı kullanılmaktadır), ayrıca kullanılan boyalı ekipmanlarımız -28 derecedeki depolarda dahi verimli olarak kullanılabilir.

Bu alanda biten veya projelendirilen depolarınız var mı?

2009 yılı içerisinde anlaşma sağlanan büyük projelerin tamamına yakını depo sistemleri-

"Jungheinrich olarak ilkemiz; elimizdeki ürünü vermek değil, müşterimizin ihtiyacını belirleyip, işleri için en uygun makineyi vermek. Jungheinrich'in hizmet şekli bu"

ni de içeriyor. Bu projelerin neredeyse tamamına yakınının tamamlamış durumdayız. Tamamlamış olduğumuz projelerin yüzde 80'ini back to back, yüzde 20'lik kısmını drive-in sistem ve diğer sistemleri içeriyor. 2009 yılı içerisinde tamamlamış olduğumuz projeleri, sektörel anlamda kimya, gıda, ilaç, ve tekstil olarak ayırabiliriz. 2010 yılı içerisinde projelendirme aşamasında olan projelerimiz mevcut.

Bu projelerle ilgili çalışmalarımız devam ediyor. 2010 yılının, 2009 yılına göre raf sektörü olarak daha verimli geçeceğini ümit ediyoruz.

En fazla hangi sektörden depo ve depo içi ekipmanları anlamında talep görüyorsunuz?

2009 yılını baz alırsak, ilk 6 aylık süreçte krize rağmen ilaç, gıda ve bu sektörlerde hizmet veren lojistik firmalarının taleplerini karşıladık. İkinci 6 aylık süreçte ise belirli bir sektörden değil çeşitli sektörlerin taleplerini karşıladık.

Depolama sistemlerinde teknolojinin gelişmesine ve farklılaşan müşteri taleplerine göre uygulama metodları ve ürünlerdeki teknoloji donanımları da gelişti. Bu anlamda sizin Ar-Ge alanında ne gibi yatırımlarınız var? Yeni geliştirilen ürünleriniz var mı?

Dünya genelinde ve Türkiye'de artık işletmeler için işletim maliyeti konusu önem kazandı. Dolayısıyla alınan ekipmanların uzun vadede kullanımı, yakıt veya enerji sarfiyatlarındaki azalış önem kazandı. Belirtmem gerekir ki; bu noktada gelişmiş olan ülkelerde satın alınan veya kiralanılan denge ağırlıklı forkliftlerde oran yüzde 70 elektrikli, yüzde 30 dizel veya LPG'lidir. Ancak bu durum Türkiye'de tam tersi. Şu an dünya genelinde elektrikli ekipmanlarda teknolojik olarak büyük bir atılım ve talep olmasına rağmen, bu durum Türkiye için tam anlamıyla geçerli değil.

Yakıt ve elektrik sarfiyatları arasında yapılan teknolojik çalışmalar göstermektedir ki; elektrikli forklift kullanımındaki maliyetler

de neredeyse yarı yarıya bir fark ve avantaj olarak görülmektedir.

Junheinrich AG olarak, elbette ki, Ar-Ge çalışmalarımız bütün hızıyla devam ediyor. Şu an zarfı içerisinde standart üretimimiz 600 çeşidin üzerinde ve bu geniş ürün yelpazesi ile genelde taleplerin tamamına yakını karşılanıyor, ayrıca müşterimizin işine göre de sadece o işe özel üretimlerimiz de mevcut. Bugün itibarıyla neredeyse bütün sektörlerde ayrı ayrı kullanılmak üzere 200 çeşidin üzerinde özel üretim ekipmanlarımız mevcut. Dolayısıyla Türkiye piyasasında özel ürün konusunda bizden daha iyi hizmet veren bir firma yok.

Ayrıca 2008 yılında müşterilerimizin beğenisine sunulan EFG 2- 3 seri yeni jenerasyon elektrikli forkliftlerimiz şu an için rakiplerimizden teknolojik anlamda en az 2 jenerasyon önde gidiyor. Bu ürünümüz 2009 yılı itibarı ile Türkiye'de de satışa sunuldu.

Depo içi ekipmanı ve depolama sistemlerinde önümüzdeki senelerde yaygın talepler ve gelişmeler ne yönde olacak? Bu konudaki öngörüleriniz nelerdir?

2008 yılı 3. çeyreğinden itibaren başlayan dalgalanmanın, 2010 yılı 4. çeyreğinde pozitif yönde ivme kazanacağını düşünüyoruz. Bu zaman süreci içerisinde piyasanın

"Depo içi ekipmanlarında pazar payımız makine tiplerine göre yüzde 29 ile yüzde 38 arasında değişiklik gösteriyor. Yani; satılan her 3 adet elektrikli ekipmanın bir tanesinin Jungheinrich olduğunu söyleyebilirim"

inişli çıkışlı bir grafik izleyeceği bekleniyor.

2008 yılında gösterdiğimiz performans 2009 yılı ilk 11 ayında da gösterdiği-



mize inanıyoruz. Depo içi ekipmanlarında pazar payımız makine tiplerine göre yüzde 29 ile yüzde 38 arasında değişiklik gösteriyor. Yani; satılan her 3 adet elektrikli ekipmanın bir tanesinin Jungheinrich olduğunu söyleyebilirim.

Ürünlerimiz fiyat anlamında üst segmente hitap ediyor gibi görünse de; görülen bu pazar paylarındaki sayısal değerlere göre müşterilerin taleplerinde ucuz ürün değil, profesyonel anlamda hizmet veren, satış esnasında kaliteli ürün sunan ve satış sonrasında da kaliteli ve hızlı hizmet veren firmaları tercih ettiği görülüyor. Bundan sonrada müşterilerimizin istek ve talepleri bu doğrultuda olacaktır.

Bizim bir atasözümüz vardır "Ucuz mal kullanacak kadar zengin değilim" diye. Bu söz doğrucasına zaman ilerledikçe depo içi ekipmanları ve depolama sistemleri ihtiyacı olan firmalar taleplerinin karşılanması konusunda eskisi gibi ihtiyacını karşılayacak en minimum fiyatlı ürünlere değil, kendisine komple çözüm sunan, uzun vadede en verimli çalışmayı sağlayacak, kalitesine göre fiyatı olan ürünlere yöneliyorlar.

Türkiye'de ikinci eli tam anlamıyla oluşmuş forklift markasıyız. Bu durumu oluşturan sebeplerin başında ürünlerimizin kaliteli ve uzun ömürlü olması, ayrıca satış sonrası hizmetlerin tek elden gerçekleşip en doğru çözümün, en kısa zamanda sunulması geliyor.

