

Jungheinrich Türkiye, 2008 yılının ilk 9 ayını sene başında belirlenen hedeflerin adetsel anlamda yüzde 15 oranında altında tamamladı ancak sektördeki yüzde 10'luk daralmaya rağmen pazar paylarını yüzde 4.2 oranında artırdı. Jungheinrich Türkiye Satış Müdürü Soner Eşigül, ekonomideki iç karartıcı durumun önümüzdeki dönemden itibaren yukarıya doğru bir ivme kazanacağına inandıklarını belirtti



Jungheinrich, pazar payını yüzde 4.2 oranında artırdı

Türkiye forklift pazarında genel anlamda hareketli bir sezon geçmediğini belirten Jungheinrich Türkiye Satış Müdürü Soner Eşigül, bu hareketsizlik nedeniyle Türkiye forklift pazarında her yıl yaşanan yüzde 15-20 oranında artış yerine pazarın yüzde 10 oranında daraldığını ifade etti. 2008'in başından itibaren oluşan ekonomik durgunluğun Jungheinrich Türkiye olarak öngörülerini içinde olmadığını ifade eden Eşigül, bu durumun müşterilerin yatırım faaliyetlerinde bir yavaşlama olmasına sebep olduğunu belirtti. Müşterilerin, yaptığı yatırımlarda; alınacak olan hizmet

veya ürününün kalitesini, ürünlerin uzun ömürlü olması, kullanım sürecinde oluşan minimum maliyetleri göz önünde bulundurarak karar aldığını kaydeden Eşigül, "Maliyet oluşturacak nitelikte ürün veya hizmet almaya gayret göstermeleri, Jungheinrich Türkiye olarak bu ekonomik durgunlukta daha az etkilenmemizi sağlamıştır. Ucuz hizmet ve ürün veren firmaların avantajlı duruma geçeceği düşünülse de kullanım sürecindeki maliyetler bu avantajı dezavantaja dönüştürmektedir" dedi. Eşigül sözlerini şöyle sürdürdü: "2007 yılı ciro tutarımız beklentilerimizin üzerinde gerçekleşmiştir. 2008 yılı ilk çeyreğinde Türkiye pazarındaki dengesiz dalgalanmaların müşteriler üzerinde yarattığı gerginlik ve belirsizlik havası yüzünden yatırımlarını durdurma yönünde karar almaları sebebiyle satışlarımızda memnuniyet verici bir sonuç elde etmemizi engellemiştir ancak 2. çeyrek ve 3. çeyrekte hareketlilik gözlenmiş ve bu hareketlilikle hedeflerimiz doğrultusunda sağlam adımlar ile ilerlemeye başladığımızı merkezden gelen değerlendirmeler de göstermiştir. Bu

durum uzun vadede beklentilerimiz negatif yönde etkilememiş aksine belirlediğimiz hedeflere ulaşmadaki inancımızı da güçlendirmiştir" şeklinde konuştu. Türkiye'de de artık depolaşmanın yayılarak değil, var olan depolarının yükseltilmesinin gündeme geldiğini ifade eden Eşigül, böylelikle geçmiş dönemlerde düşük asansörlü istifleme makineleri ve dizel veya tüplü ekipmanlarına olan ilgiden ziyade yüksek irtifalı asansörlerin tercih edilmeye başladığını, bu durum neticesinde Jungheinrich icad olan reach truck (dar koridor istifleme aracı) ve yüksek irtifa istifleme (sistem) makinelerinin gündeme oturduğunu belirtti. Bunların ETV 1, 2, 3, C ve Q serileri / EFX ve EKX Sistem makineleri olduğunu söyleyen Eşigül, "Lojistik sektöründe rekabetin artmasıyla hız faktörün ön plana çıkmasıyla kullanılacak olan ekipmanların seçimi de ona göre yapılmaktadır. Bu doğrultuda rağbet gören makinelerimizi kullanım alanlarına göre ayırdığımız da; akülü transpaletlerde EJE 1 serisi, akülü istif makinesinde EJC 2 serisi, reach trucklarda ETV 2 serisi, elektrikli forkliftlerde EFG 2 serisi, sistem makinelerinde EKX 513-515 (man-up) sipariş toplayıcılarda da yatay sipariş toplayıcı ECE 225 ürünlerimizin ön plana çıktığını söyleyebilirim" dedi.

