İŞTE SİF

İŞİN ASLI İŞTE SİF'TE **SAYI 18-2012**

Mehmet Ali Neyzi: " STFA'nın öncü şirket vasfını her yıl tekrar tescil etmemiz gerekli."

GND İnşaat: "JCB ürün gamının, gelişecek olan ihtiyaçlarımıza cevap verecek boyutta olduğunu düşünüyoruz. "

"JCB İz" ile makinanız hep sizinle birlikte

sif-jcb.com.tr

FAİZ YOK, FIRSAT VAR

DÜNYANIN EN ÇOK TERCİH EDİLEN VE DAHA DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ* SAĞLAYAN KAZICI-YÜKLEYİCİ MARKASI. SIKINTI YOK, JCB VAR.

PEŞİNAT	24 AY BOYUNCA HER AY
13.600 €	1.996 €

*Sakarya Üniversitesi tarafından yapılan testlerde yeni nesil JCB Kazıcı-Yükleyicilerin %17'ye varan yakıt tasarrufu sağladığı tespit edilmiştir. Bu değer makina kullanım şartlarına bağlı olarak değişebilmektedir.

SİF JCB BU KAMPANYAYI DİLEDİĞİ ZAMAN SONLANDIRMA VEYA UZATMA YA DA FİYATLARI DEĞİŞTİRME YETKİSİNİ SAKLI TUTAR. KAMPANYA 3CX SM MODELİMİZİN STANDART FABRİKA ÇIKIŞI DONANIMI İLE SINIRLIDIR. RESİMDEKİ MAKİNA GÖRSELİ KAMPANYADA TESLİM EDİLEN MAKİNA İLE FARKLILIK GÖSTEREBİLİR. SİF JCB KAMPANYA SÜRESİ BOYUNCA ÜRETİCİNİN YAPACAĞI DEĞİŞİKLİKLER VE DİĞER GEREKÇELERLE MAKİNANIN TEKNİK ÖZELLİKLERİNDE VE DONANIMINDA DEĞİŞİKLİK YAPMA HAKKINI SAKLI TUTAR. BU KAMPANYA; TÜRKİYE SINIRLARI İÇİNDE, 19 MART – 20 NİSAN 2012 TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİDİR, YUKARIDAKİ FİYATLARA CARİ KDV EKLENECEKTİR.

Yukarıdaki örnek ödeme tablosu JCB 3CX SM modeli içindir. Diğer modeller için lütfen danışma hattımızı arayınız.

KAMPANYA DANIŞMA HATTI: 0212 337 1 522

İş'te EDİTÖR

Cüneyt Divriş

Merhaba,

Yurdumuzun her köşesinde tam anlamı ile hüküm süren kara kışın sona erip güneşin sıcak yüzünü göstermesini hasretle beklediğimiz bugünlerde, yılın ilk sayısında, bir kez daha birlikteyiz. Dergimizi gene farklı konular ve dopdolu bir içerikle sizlere ulaştırıyoruz.

"Teknoloji" bölümümüzde, SİF İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler Departmanımızın, makina sahiplerinin hizmetine sunduğu son teknoloji ürünü bir sistemi tanıyacaksınız.

"Bilgi" sayfalarımızda araç içi ses ve görüntü sistemlerinin dünden bugüne gelişimini anlatan bir yazı bulacaksınız.

"Söyleşi" konuğumuz STFA Yatırım Holding İcra Başkanı Sayın Mehmet Ali Neyzi ile STFA, SİF İş Makinaları, iş ve özel hayat üzerine keyifli ve sıcak bir sohbet gerçekleştirdik, ilgi ile okuyacağınıza inanıyoruz.

"Satış Sonrası Hizmetler" yazımızda, tekerlekleri üzerinde hareket eden küçük bir atölye olarak tanımladığımız "Usta Mobil" hakkında bilgileri bulacaksınız.

"Siftah Edenler" sayfamızda, yeni makinaları ile çalışmaya başlayan müşterilerimize "hayırlı olsun" diyoruz.

"İş'te Kamu"da Bucak Belediye Başkanı Sayın Ramazan Ayaz ile yaptığımz söyleşiyi okuyabilirsiniz.

"Servis" sayfamızda Tokat, Amasya ve Yozgat'taki müşterilerimize hizmet veren Tokat Yetkili Servisimiz HR Makina'yı tanıyacaksınız.

"Müşteri Ziyareti"mizde faaliyetlerini Trabzon'da sürdüren GND İnşaat'ın firma sahibi Sayın Oktay Gündoğdu'nun konuğu olacağız.

"Tüm Türkiye"deyiz bölümümüzde sert kış şartlarının hüküm sürdüğü Dadaş Diyarı Erzurum'a uzanıyor ve Paldet İnşaat firma sahibi Sayın Erdal Turan ile bir söyleşi yapıyoruz.

Zaman bizi, biz zamanı çok hızlı tüketiyoruz. Her anınızda zamanı en keyifli şekilde yaşayacağınız günlerde yeniden buluşmak dileği ile...

Hayat kolay sahiden memnuniyetten

Aracını Hedef Filo'dan kiralayanlar beklemez, yarı yolda kalmaz,
işleri tıkır tıkır yürür, aksamaz.

13 reklam ve iletişim

www.hedeffilo.com 0212 368 32 00

Hedef
Filo Hizmetleri

İş'te BU SAYIDA

Sayı :18 2012-1

06
TEKNOLOJİ
JCB İz

08
BİLGİ
Araç İçi Ses ve Görüntü Sistemleri

10
SÖYLEŞİ
Mehmet Ali Neyzi

13
SATIŞ SONRASI HİZMETLER
JCB Usta Mobil

14
YAZI DİZİSİ
Ömrümüzün Kilometre Taşları

18
BİZDEN HABERLER
SİF ve JCB Dünyasından Haberler

24
SİFTAH
Siftah Edenler

25
KAZI-YORUM
JCB, çünkü...

26
İŞ'TE KAMU
Bucak Belediyesi

28
SATIŞ/SERVİS NOKTALARI
Tokat HR Makina

30
MÜŞTERİ ZİYARETİ
GND İnşaat

32
TÜM TÜRKİYE'DEYİZ
Erzurum / Paldet İnşaat

34
İKİNCİ EL
İş Makinalarında İkinci El Üzerine

35
İLETİŞİM

SİF İŞ MAKİNALARI PAZARLAMA LTD. ŞTİ. Adına Sahibi: Cüneyt Divriş

GENEL YAYIN YÖNETMENİ (Sorumlu): Esra Temel

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ: Gizem Sezer Altınok

KATKIDA BULUNANLAR: Bahadır Yıldırım, Burak Yılmaz, Fatih Irwin, Halil Batur, Levent Şendurgut, Şükrü Çetinkaya

GÖRSEL YÖNETMEN TASARIM ve UYGULAMA: Kenan Acar, Birdost Tanıtım Ltd. Tel: (0216) 410 33 47 www.birdost.com.tr

YÖNETİM: SİF İş Makinaları Pazarlama Ltd. Şti. Genel Müdürlük - İstanbul Anadolu Yakası / Doğu Marmara E-5 Maltepe Kavşağı Atatürk Caddesi Sakarya Sokak No: 38 34844 Maltepe / İSTANBUL Tel : (0216) 352 00 00 Faks: (0216) 352 10 04 www.sif-jcb.com.tr jcb@sif.com.tr

OFSET HAZIRLIK ve BASKI: Mega Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş. Cihangir Mah. Güvercin Cad. No:3/1 Baha İş Merkezi A Blok 34310 Haramidere / İstanbul Tel : (0212) 412 1700 Faks : (0212) 422 1151

İş'te SİF Dergisi'nde yayınlanan yazı ve fotoğraflardan, kaynak gösterilmek kaydıyla alıntı yapılabilir. Yazıların yasal sorumlulukları yazı sahiplerine aittir.

JCB İZ

Yazan: Fatih Irwin

SİF İş Makinaları, yeni bir ürün ile müşterilerine vermiş olduğu satış sonrası hizmetlerini çeşitlendirmeye devam ediyor...

Yeni ürünümüz olan JCB İZ, JCB marka iş makinalarının konumunu, hızını ve alarm durumlarını hem müşterilerimize, hem de SİF İş Makinaları'nın Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'na uydu bağlantısı üzerinden aktaran bir cihaz ve yazılım hizmetidir.

JCB İz sayesinde, JCB sahiplerinin belirlediği bilgi ve uyarılar, SMS ve e-posta aracılığıyla ilgili kişilere ulaştırılıyor. Ayrıca, internet üzerinden de tüm bu verilere, SİF JCB güvencesiyle, istenilen yerde ve zamanda güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşmak mümkün olabiliyor.

Kısacası, JCB İz'in amacı, makinasının yanında olamayan JCB sahiplerine, sanki makinada kendisi çalışıyormuş gibi, makinaya ait tüm bilgileri ulaştırabilmek.

Bu hizmet ile JCB sahipleri, sisteme girecekleri ve kendi belirleyecekleri mesai saatleri dışında makinalarının çalışıp çalışmadığını öğrenebilecekler. Ayrıca, makinalarının, yine kendileri tarafından belirlenecek coğrafi sınırlardan ayrılması durumunda, uyarı alacaklar. Bu bölge cadde ve sokak olarak belirlenebileceği gibi, şematik olarak belirlenebilecek bir alan da olabilir.

JCB İz sayesinde JCB sahipleri, makinalarına ait bakım zamanları, kasko süresinin bitiş tarihi gibi bilgilere de kolaylıkla sistem üzerinden erişebilecekler. Ürün, hizmet ve farklı uygulamaları ile, iş makinaları sektörünün her zaman öncü kuruluşu olan SİF İş Makinaları, JCB İz ile bu konumunu daha da güçlendirmiş oluyor. Çünkü JCB İz, makina teslim edildikten sonra da makina üzerine monte edilebilme özelliğiyle öne çıkıyor. Bu da, JCB sahiplerine, eski makinaları için de bu teknolojiden faydalanma ya da makinasını satın aldıktan sonra da bu sisteme geçme kararı alabilmesine olanak sağlıyor.

Tüm çalışanlarınıza ayda sadece +5 TL'ye BlackBerry

Vodafone İş Ortağım tarifelerine geçenlere, 3G'li BlackBerry® Curve™ 9300 ayda **+5 TL**.

Üstelik şimdi BlackBerry Paketi ilk 3 ay ücretsiz!

- E-posta
- İnternet
- BlackBerry Messenger

İŞ ORTAĞIM

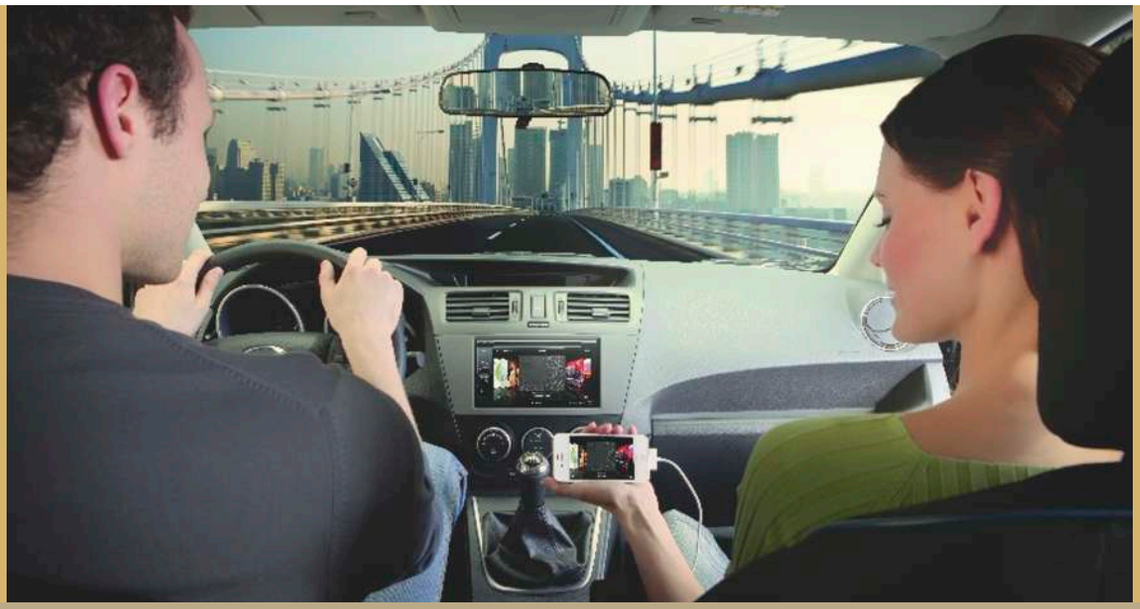
Alpaslan Selçuk

Haan.gar Mağazaları | Yönetim Kurulu Başkanı

Vodafone İş Ortağım tarifeleri kapsamında numarasını taşıyan ya da yeni hat alan müşterilerimiz 24 ay taahhüt vererek kampanyadan yararlanabilir.

+5 TL'ye BlackBerry 9300 Cihaz Kampanyası'ndan; 1 Ocak 2012 sonrasında Vodafone'a numaralarını taşıyan veya yeni hat alan aboneler, BlackBerry 9300 modeli için İş Ortağım Mini, Mini Plus, Midi veya Maxi tarifelerinden birini aylık ek 20 TL cihaz ödemesiyle beraber, İş Ortağım Süper veya Süper Plus tarifelerinden birini aylık ek 15 TL cihaz ödemesiyle beraber, İş Ortağım Mega veya Mega Plus tarifelerinden birini aylık ek 5 TL cihaz ödemesiyle beraber 24 ay boyunca kullanmayı taahhüt etmeleri durumunda; mevcut Vodafone aboneleri ise 30 ay boyunca yukarıdaki ek ödemeler ile beraber kullanmayı taahhüt etmeleri durumunda faydalanacaklardır. Kampanya seçeneğine ait ek ödeme haricinde, ayrıca kampanyaya tabi hattın mevcut tarifesi de ücretlendirilecektir. Kampanyaya katılım için çeşitli kriterler belirlenmiştir. Numara taşınabilirliği ile Vodafone'a geçiş yapan aboneler, önceki operatörlerine ait en son faturalarının tüm vergiler dahil 40 TL veya üzeri olduğunu ibraz etmeleri durumunda, mevcut Vodafone aboneleri içinse son 8 aylık fatura tutarlarının toplamı en az 350 TL olduğu durumda taahhüt ettikleri tutarları aylık faturaları üzerinden ödeyerek kampanyaya dahil olabileceklerdir. Belirtilen kritere uymayan aboneler, BlackBerry 9300 modeli için 40 TL değerindeki aylık avans taksit tutarını, kampanya kapsamında yer alan banka kredi kartları ile 12 ay boyunca ödeyerek dahil olabilirler. Kampanya kapsamında tercihe bağlı ücretsiz BIS veya BES opsiyonu kullanımı ilk 3 ay geçerli olup, kullanılmaması durumunda sonraki aylara devri söz konusu değildir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. **Kampanya ile ilgili ayrıntılar için lütfen www.vodafoneisortagim.com'u ziyaret ediniz.**

Yazan: Şükrü Çetinkaya / Sony Eurasia Pazarlama A.Ş.



ARAÇ İÇİ SES VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ, GELECEĞİ

"Araç içinde ses" dediğimiz zaman ilk akla gelen ve olmazsa olmaz dediğimiz ürün, müzik kaynağını çalmak için gerekli olan oto teyp, radyo teyp ya da kafa ünitesi adı verilen cihazlardır. Bu cihazlar da kendi içerisinde farklılık gösterir. Alman Norm Enstitüsü'nün standardize ettiği DIN formatına göre, 1DIN ve 2DIN olarak ikiye ayrılırlar. 1DIN olanlar bildiğimiz oto teyplerdir. 2DIN olanlarsa genelde dokunmatik ekrana sahip olan ve görüntü özelliğini de içeren biraz daha gelişmiş ürünlerdir. Araç içindeki gösteri paneli tasarımının bir etkisi olarak bazı otomobil firmaları bu standart ölçüleri kullanmayı bırakmış olup kendi tasarım çizgilerine uygun olarak özel ürünler ile araçlarını piyasaya sürmüşlerdir.

Radyo, CD veya USB gibi farklı ses kaynaklarını çalan oto teypleri tamamlayıcı olarak hoparlörler gelmektedir. Hoparlörler, otomobillerde kapılara, iş makinelerinde ise genellikle kabin içerisinde tavana monte edilmektedirler. Sahip oldukları özelliklere göre ses, bas ve tiz üçlüsünden sırasıyla birincisini veya ilk ikisini veya tamamını iletme fonksiyonuna sahiptirler. Ne kadar çok özelliğe sahipse, çalınan müzikteki seslerin tamamını iletme ihtimali o kadar artmaktadır.

Amplifikatörler, yani yükselteçler, daha üst seviyede ses alınmak istendiğinde kullanılan cihazlardır. Hoparlör ve derin bas hoparlörü olarak tanımlayabileceğimiz subwooferın kapasitesi, teybin ses çıkış kapasitesinden yüksekse, uygun amplifikatör seçimiyle bu kapasitenin tamamı kullanılabilir.

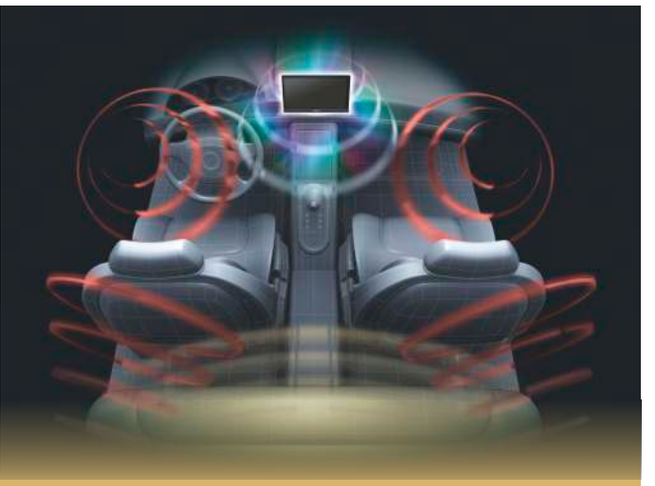
Subwoofer, derin ses yaratılmasını sağlayarak ses sisteminden alınacak keyfi artırmaktadır. Amplifikatör ve bas genellikle daha profesyonel araç içi ses sistemi setlerinde kullanılmaktadır.

Araç içi radyodan akıllı oto teyplere…

Oto teyplerin geçmişine baktığımızda, araç içinde müzik neredeyse her zaman vardı diye belirtebiliriz. 1930'lu yıllardan beri otomobillerin içinde radyo bulunuyor. 1960'lı yıllarda kasetçalarlı olanları 1980'li yıllarda CD çalarlı olan modeller izledi. Farklı markalar, farklı müzik kaynaklarını araç içerisinde çalmaya imkan veren ürünler geliştirseler de, bu cihazlar çok uzun vadeli olmadılar. Örneğin plakçalarlı ya da MD'li olan oto teypler vardı. Yaklaşık 30 yıldır oto teyplerin CD çalma özelliği bulunuyor, ancak internet ile birlikte CD popüleritesini yavaş yavaş yitirmeye başladı.

Günümüzde, AUX ve USB girişi neredeyse tüm oto teyplerde standart. Walkman/iPhone/iPod uyumlu olan oto teypleri sayesinde bu cihazların içindeki şarkılar, doğrudan oto teyp üzerinden çalınabilmektedir. Avrupa'da satılan oto teyplerin neredeyse yarısında Bluetooth özelliği olsa bile, Türkiye'de bu oran beklenenin çok daha altındadır.

Gelecekte, araç içi multimedya sistemlerinin yolculukları ve iletişimi daha kolay ve keyifli hale getireceklerini söyleyebiliriz. Örneğin, akıllı cep telefonu bağlantı özelliği ve yazılım güncellenmesi sayesinde, ses ve görüntü sisteminiz de kendi kendisini güncelleyecek ve geliştirecek. Çok daha ileride, diğer elektronik ürünlerdeki teknolojiyle paralel olarak, araç içi multimedya sistemleri de bizi şaşırtacak ve hayatımızı kolaylaştıracak fonksiyonlara sahip olacaklar.



FARKLI BAĞLANABİLİRLİK ÖZELLİKLERİ İLE FARKLI KULLANIM KOLAYLIKLARI

Araç firmalarının fabrika montaj piyasaya sürdüğü ürünlerin birbirlerinden çok farklı özellikleri vardır. Onları bu sınıflandırmanın dışında tutarak, oto teypleri bağlanabilirliklerine göre 4 farklı türe ayırabiliriz. Radyo ve CD çaların her oto teypte standart olan özellikler olduğunu varsayarsak;

1. AUX Girişi

Cep telefonunuzun ya da mp3 çalarınızın içindeki herhangi bir şarkıyı, kulaklık çıkışı ile oto teybinizin AUX girişini birbirine bağlayan AUX kablosu yardımıyla, aracınızın hoparlörlerinden çalmanızı sağlar.

2. USB Girişi

USB girişi üzerinden taşınabilir bellekteki şarkılar kolayca dinlenebileceği gibi, USB uyumlu diğer aygıtlar da bağlanabilir. Şu anda popüleritesi her geçen gün artan bir bağlantı yöntemidir. iPod/iPhone/Walkman gibi cihazların USB üzerinden doğrudan kontrolünü sağlayan, daha gelişmiş versiyonları da bulunmaktadır. Bu cihazların içindeki şarkılar, oto teyp üzerinden kontrol edilebildiği gibi, bağlandıkları esnada cihazlar şarj da edilebilmektedir.

3. Bluetooth

Bluetooth, kablosuz bağlanma ve iletişim kurma imkanı verir. Farklı protokolleri vardır. İlk bilinen özelliği "eller serbest" konuşma protokolüdür. Yani, telefonunuzun Bluetooth özelliği varsa, oto teybiniz üzerinden çağrıyı cevaplayabilir ve ellerinizi direksiyondan ayırmadan konuşmanızı yapabilirsiniz. Bu esnada sizin sesiniz ototeyp üzerindeki veya ayrı monte edilen mikrofon üzerinden iletilmekte, karşı tarafın sesi de, araç hoparlörleri aracılığıyla, size iletilmektedir. Bluetooth'un diğer bir fonksiyonu ise, kablosuz müzik akışıdır. Bu özellik sayesinde, bluetooth özelliği olan telefonunuz veya müzik çalarınız içindeki şarkıyı kablosuz bir şekilde oto teybinizde çalabilirsiniz.

4. Akıllı Cep Telefonları

Şu anda çok yeni olan bu teknoloji oto teyplerin geleceğini oluşturmaktadır. Cep telefonlarının hemen hemen her cihaza bağlandığı ve çok hızlı bir şekilde geliştiği günümüzde, akıllı cep telefonu uyumlu modeller piyasaya sürülmeyi beklemektedir. Bu bağlanma yönteminde sadece oto teybinizin özelliklerine bağlı kalmayacak olup, akıllı cep telefonunuz içindeki her uygulamayı oto teybiniz üzerinden kumanda edebileceksiniz. Yani, oto teybiniz de akıllı hale gelecek.

İş'te
SÖYLEŞİ

MEHMET ALİ NEYZİ

Söyleşi: Gizem Sezer Altınok Fotoğraflar: Kenan Acar

Geçtiğimiz yıl kasım ayında STFA Yatırım Holding İcra Başkanı görevini üstlenen Sayın Mehmet Ali Neyzi ile, STFA Grubu'nun yeni dönem stratejileri, SİF ve iş makinaları sektörü, iş ve özel hayatı üzerine ilgi ile okuyacağınıza inandığımız bir söyleşi gerçekleştirdik.

"STFA'nın öncü şirket vasfını her yıl tekrar tescil etmemiz gerekli"

STFA 73 yılı aşkın geçmişi olan bir grup ve sizin de STFA'ya gelmeden önce grup hakkında mutlaka görüşünüz vardı. Dışarıdan görülen STFA ile içinde olduğunuz STFA'yı karşılaştırdığınızda gözlemleriniz nelerdir?

1989 yılında 'Ömrümüzün Kilometre Taşları' kitabını satın almış ve çok etkilenmiştim. Zaten işe başladığım 80'li yıllarda STFA özel sektörde öncü bir şirket olarak tanınıyordu. Ancak STFA'da bir iş imkanı önerildiğinde heyecanlı geldi, çünkü ihracatçı bir kişi olarak, STFA'nın yakın pazarları açmaktaki öncü rolünü biliyordum. Ayrıca, enerji konusunda da yatırım yapmak istedikleri ortaya çıkınca uyumumuz daha da arttı.

1 Kasım 2011'de gruba katıldıktan sonra beni özellikle etkileyen konu, çalışanlara verilen değer. Kuruculardan gelen bir gelenek sanırım, ama birçok şirkette bu ölçüde görmedim. Bu aynı zamanda çalışanların bağlılığı olarak da ortaya çıkıyor. Yılbaşında grup şirketlerinde yapılan kıdem ödül törenleri de bu gözlemimi pekiştirdi. Piyasada ise, STFA hala çok sevilen ve sayılan bir marka. Orta Doğu ülkelerinde gerek kamu yönetiminde, gerek özel sektörde çok iyi tanınıyor. Mühendislik, deniz inşaat gibi özellikleri ile rakiplerinden ayrışıyor.

Sanırım bundan sonra yapmamız gereken, son 5-6 yıl içinde STFA Grubu'nun yakaladığı başarılı çizginin sürdürülebilir bir hale getirilmesi. Bu amaçla stratejik planları katılımcı bir şekilde devreye alarak öncü bir şirket vasfını her yıl tekrar tescil etmemiz gerekli.

STFA, inşaat sektöründe Türkiye'de öncü bir dünya markası. Sizinle birlikte başlayan yeni dönemde, bu öncü misyonu sürdürecek yeni atılımlar planlıyor musunuz? İş yapılan ülkeler anlamında özellikle hedeflediğiniz yeni ülkeler var mı?

Yeni tamamladığımız STFA İnşaat Grubu strateji çalışmasında yedi ülkeyi öncelikli olarak belirledik. Suudi Arabistan, Katar ve Oman zaten son yıllarda milyarlarca dolarlık projeleri tamamladığımız pazarlar. Buralarda yerel gücümüzü arttıracağız. Libya, Irak ve Hindistan ise, yeni atılım planladığımız pazarlar. Son olarak da, ülkemizde büyük çaplı altyapı projelerinde yer almayı hedefliyoruz.

Uzun yıllar enerji sektöründe çalışmalarınız oldu. STFA'nın da enerji konusunda, varolan yatırımlar yanında, örneğin rüzgar enerjisi gibi yeni hedefleri olduğunu biliyoruz. Hedeflenen yeni alanlar/yatırımlar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Son 10 yıldır ülkemizde enerji alanında özel sektörün ağırlığı giderek artmakta. STFA da, Energaz şirketini dokuz yıl önce kurarak doğalgaz dağıtımında öncü bir pozisyon almıştır. Bugün Energaz, 11 ildeki gaz dağıtımı ile Türkiye'nin ikinci büyük özel sektör dağıtım şirketi konumundadır. Ilk amacımız, doğalgazda gücümüzü arttırmak olacaktır. Bu hem yeni dağıtım alanlarına girmek, hem de gaz ithalatı, gazdan elektrik üretimi, gaz depolama gibi projeleri değerlendirmek şeklinde olacaktır. Yenilenebilir enerji de dünyada hızla gelişmektedir. Danimarka'da Aralık ayında birkaç saat boyunca ülkenin tüm elektrik ihtiyacı rüzgar santrallerinden sağlanmıştır. İspanya'da kurulu rüzgar gücü 20.000 MW seviyesini aşmışken, ülkemizde henüz 2.000 MW'a ulaşamadık. Oysa potansiyelimiz İspanya'nın çok üzerindedir. Güneş enerjisi de hızla daha ekonomik hale gelmekte ve Suudi Arabistan başta olmak üzere tüm Orta Doğu bu konuda büyük yatırımlara hazırlanmaktadır. STFA olarak yıllardır devam eden iş ortaklarımızla da biraraya gelerek yenilenebilir enerjide de yatırım yapmayı hedefliyoruz.

Son dönemde STFA, AVM, eğlence parkı vb konularda da yatırımlar yapmaya başladı. İnşaat ve enerji sektörlerinin yanında ilgi alanınızdaki yeni sektörler hangileri?

Basında farklı bir yansıma oldu ama STFA, bina, AVM inşaatlarını yapmayı planlamıyor. Bu projelerdeki rolümüz, gayrimenkul yatırımcısı şeklinde olacaktır. Gayrimenkul ve yap-işlet yatırımları (özellikle limanlar), holding olarak girmeyi düşündüğümüz alanlardır. Bu alanlar, mevcut bilgi birikimlerimizi kullanabileceğimiz, düzenli gelir getirici finansal yatırımlar olacaktır.

Farklı sektörlerde tecrübeleri olan bir yöneticisiniz. Sizce başarının altın kuralları nelerdir?

Ekip çalışmasını anahtar bir başarı faktörü olarak görüyorum. Müşteri ve çalışan memnuniyeti ciddiye alınmalıdır. Müşterisinden uzaklaşan şirketler başarısızlığa mahkumdur.

STFA İnşaat belki bir dönem müşterilerin kendisine gelmesini beklemiştir ancak bugünkü rekabet koşullarında bu yaklaşım mümkün değildir. Zaten

Mehmet Ali Neyzi Kimdir?

Mehmet Ali Neyzi 1959 yılında dünyaya geldi. Alman Lisesi ve Robert Kolej'den mezun olduktan sonra, 1980 yılında Princeton Üniversitesi Elektrik Mühendisliği ve Bilgisayar Bölümü'nü bitirdi.

Neyzi, 1983-1998 yılları arasında Arçelik'te, önce satınalmadan daha sonra ise pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerinde bulundu. 1997 yılında Harvard Business School'da Stratejik Pazarlama Programını tamamlayan Mehmet Ali Neyzi, 1998 yılında Ram Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü oldu. 2002-2004 yılları arasında Tanı Pazarlama ve İletişim Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürlüğü görevinde bulunan Neyzi, 2004-2008 yılları arasında ise Aygaz A.Ş. Genel Müdürlüğü görevini yürüttü. Nisan 2008'de Başkan Yardımcısı olarak Zorlu Enerji Grubu'na katılan Mehmet Ali Neyzi, Temmuz 2009'da Vestas'da Türkiye/Ortadoğu Başkan Yardımcısı oldu. Kasım 2011'den itibaren STFA Yatırım Holding İcra Başkanı görevini üstlenen Mehmet Ali Neyzi, evli ve üç çocuk babası.

anladığım kadarı ile son yıllardaki başarı, alınan işlerde müşteri memnuniyeti sağlanarak ek işler alınması ile olmuştur.

Diğer bir önemli unsur, hız. Birçok büyük şirket hızlı karar verme ve uygulama becerisini kaybetmektedir. Bu ise, iş kaybına ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açmaktadır. Dolayısıyla, teknolojinin imkanlarını kullanarak (e-mail, skype, conferencing) hızlı karar vermek zorundayız.

Çalışan memnuniyetinde ise, bence kritik başarı faktörü iyi bir performans yönetimidir. Hedeflerin hem uzun vadeli, hem her yıl başında tüm çalışanlarla paylaşılması ve mutabakat sağlanması şarttır. Bu durumda, yıl sonunda uzlaşmak kolay olduğu gibi, çalışan da hedeflere ulaşmak için katkıda bulunmak mecburiyetinde kalmaktadır. Kaldı ki, şirkette herkesin işini severek yapmasını sağlamak esastır. Unutmayalım, hayatımızın büyük bölümü işimizde geçmektedir.

Şirket yatırımlarınız ve iştirakleri içinde iş makinası sektörünün yeri nedir? STFA için SİF İş Makinaları'nın yeri ve önemi nedir?

Doğrusunu söylemek gerekirse, STFA'ya gelmeden bu konuda bilgim yoktu. Ancak JCB ile neredeyse 40 yıla yaklaşan bir işbirliğinin çok değerli olduğuna inanıyorum. Sonuçta her iki şirket de aile şirketleri olup karşılıklı büyük güven tesis etmişlerdir. SİF, Türkiye'de lider marka özelliğini hakkıyla kazanmış ve sürdürmektedir. SİF şirketinde müşteri memnuniyeti konusunda uzun dönemdir çalışmalar yapıldığını memnuniyetle gördüm. SİF, zor dönemlerinde STFA'ya destek vermiş ve son yıllarda yurt dışına açılmak için ilk adımları atmıştır. Artan rekabet nedeniyle, hem JCB hem SİF mutlaka önlemlerini alarak liderliği sürdürecektir.

İş makinaları sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektör içinde SİF İş Makinaları sizce nasıl bir oyuncu?

İş makinaları sektörü her zaman var olacaktır. Elbette teknolojik iyileşmeler, servis kolaylığı, finansman ve kiralama modelleri gibi yenilikler sektörü etkileyecektir. Ancak en önemli konu, küreselleşmenin getirdiği rekabettir. JCB'nin Uzak Doğu'da önemli atılımlar yapması gereklidir. Diğer taraftan ülkemizde giderek desteklenen yerli üretim konusunun da tekrar değerlendirilmesi yararlı olacaktır. SİF, çevre pazarlarda hacim yaratarak JCB içindeki konumunu güçlendirmelidir.

Hep "iş' konularında sorular sorduk. Bize "iş" dışındaki Mehmet Ali Neyzi'yi de biraz anlatabilir misiniz? Sizi heyecanlandıran, mutlu kılan, güldüren konular nelerdir? Ailenize sizden bekledikleri kadar zamanı ayırma fırsatı bulabiliyor musunuz? Hobilerinizi canlı tutabiliyor musunuz?

Aile benim için çok önemli bir konu. Çocuklara da çok düşkünüm, nitekim üç çocuğum oldu. Aile olarak birbirimize çok bağlıyız, ancak çocuklarım artık pek çocuk sayılmaz (yaşları 30, 27 ve 19). Dolayısıyla kendi hayatlarını kurma yolundalar.

Benim en önemli merakım tarih. Özellikle Osmanlı tarihi ve daha da özellikle 19. yüzyıl ve Abdülhamit dönemi. Kitap okumak, iş dışında en çok zaman ayırdığım konu. Her gece mutlaka okurum, televizyon hiç izlemem. Ayrıca yürüyüş, yüzme ve tenise mümkün olduğunca çok zaman ayırmaya çalışıyorum.

Sayın Neyzi'ye teşekkür ediyoruz.

"SİF, Türkiye'de lider marka özelliğini hakkıyla kazanmış ve sürdürmektedir."

Yazan: Levent Şendurgut

JCB Usta Mobil

İş makinaları, üretim yapan küçük bir işletme gibidir. İşletmenin verimli olabilmesi de üretimi aksatan veya durduran herhangi bir probleme hemen müdahale edilip çözümlenmesiyle mümkündür. Zira çözümün uzaması, üretimin aksamasına, işletme sahibinin - ki bu durumda makina sahibinin - gelir kaybı yaşamasına sebep olur. Dolaylı olarak da bu problem makina imalatçısı ya da distribütörüne müşteri memnuniyetsizliği olarak geri döner.

Satış Sonrası Hizmetler Departmanının müşteri memnuniyetini sağlamak için çeşitli görevleri vardır: Yetkili servis sayısını arttırmak, servis teknisyenlerine eğitim vermek, makina kullanımı ve bakımı konusunda müşteri ve operatörleri bilgilendirmek gibi. Tüm bunlar, arızaların önlenmesi veya sorunların hızlı bir şekilde çözümlenmesi için önemlidir ancak her zaman yeterli olmayabilir. Bazı durumlarda firmanın arızaya kendi elemanlarıyla müdahale etmesi gerekebilir.

İşte bu nedenle SİF İş Makinaları, tam donanımlı servis aracı ve tecrübeli teknisyenleri ile, JCB ve Rubble Master marka iş makinalarına verdiği servis hizmetinin kalitesini yükseltmeyi hedeflemektedir.

> Usta Mobil makinanın yanına gittiği zaman, arıza çözülmeden ve müşteri memnuniyeti sağlanmadan geri gelmeyecek.

Bu amaçla müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz servis aracımıza "Usta Mobil" dedik. Usta Mobil, tekerlekleri üzerinde hareket eden küçük bir atölye gibidir. Makinaların atölyeye gelemeyeceği durumlarda atölyenin makinanın ayağına götürülmesi amacıyla tasarlanmıştır. Bakım yapmak veya arıza bulmak için gereken son teknoloji arıza teşhis ekipmanları ve özel takımlarla donatılmıştır.

SİF İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler Departmanı olarak biliyoruz ki, Usta Mobil makinanın yanına gittiği zaman, arıza çözülmeden ve müşteri memnuniyeti sağlanmadan geri gelmeyecek.

İş'te
YAZI DİZİSİ
ÖMRÜMÜZÜN KİLOMETRE TAŞLARI

Feyzi Akkaya'nın "Ömrümüzün Kilometre Taşları" adlı kitabından alınmıştır.

"Ömrümüzün Kilometre Taşları", 1926'dan 1932'ye okul hayatı; 1932'den bugüne kadar iş hayatı olarak, Sezai Türkeş ve Feyzi Akkaya adında iki Türk mühendisinin birlikte geçirdikleri bir ömrün, kendine has lisanıyla, hikâyesidir. İki arkadaşın bu süre zarfında birlikte giriştikleri ve her defasında zamanında ve eksiksiz tamamladıkları işlerin sonucu, bugün STFA Topluluğu olarak ortadadır. Topluluğun iki kurucu ortağından Feyzi Akkaya'nın elinizdeki eseri, bütün dünyaya adını duyurmuş bir Türk mühendislik kuruluşunun hayat hikâyesidir aynı zamanda. Ayrıca, Sezai ve Feyzi Beylerin arkadaşlığıyla hemen hemen yaşıt olan Cumhuriyet'imizin bayındırlık tarihinin de önemli bir sayfasıdır. Her ne kadar kitabın yazarı başlangıçta "biz mühendislerin hayatı siyah-beyazdır" diyorsa da, kitabı baştan sona okuyanların göreceği gibi, o "siyah-beyaz"ın içinde gökkuşağının tüm renkleriyle ülkemizin kadını ve erkeği sunulmaktadır; işçisinden müteahhitine, köylüsünden cumhurbaşkanına kadar...

İlk Devlet Hizmeti

"Kalan En Fazla 300 Mühendis..."

Eylül 1932'de diplomalarımızı aldık ve iş hayatına çivileme değil, balıklama daldık. O zaman Türkiye nüfusu 15 milyona varmamıştı. Yanıp yıkılmış, harap bir memleket. Ne bir karış yol, ne bir liman, ne bir baraj. Yalnız demiryolları yapılıyor. Memlekette mühendis nüfusu da yok. Benim diploma numaram 554, Sezai'nin 563... 1883'den beri bunların en az 300'ü dünya değiştirmişlerse, Avrupa tahsillilerle beraber, kalanı en fazla 300 mühendis... Devlet dairesi kadrolarında Macar mühendisler çoğunlukta. (Vondra, Sames, Balaj...) Rum ve Ermeni sanatkarlar yerine de memlekette Bulgar ustalar çalışıyor. (Ganco, Kuru, Dimitro, Kolo...) Müteahhit firmalarsa tamamen yabancı. (Julius Berger, Fox, Weiss und Freitag, Philips Holzmann... vs) Ankara, yeni başşehir.

Beni Ankara, Yollar Umum Müdürlüğü, Köprüler Dairesi'ne tayin ettiler. Sezai Diyarbakır'a yollandı. Oradan Siirt'e Paşur köprüsü inşaatına, kontrol mühendisi olarak gitti. Böylece ilk adımda kapı yoldaşı olduk.

Ankara yaşamımıza geçmeden evvel, özellikle genç okuyuculara, biraz daha açıklama yapmayı gerekli buluyorum. Bugün karayolları haritasını açarsanız, güzel bir şebekeye sahip olduğumuzu görürsünüz. Gaza basarsanız Edirne'den Van'a iki günde, rahat rahat varırsınız; fakat bu şebekenin inşaatına 1950'lerden sonra başlanıldı. Biz ise daha 1932'deyiz... Arada 18 sene var! O zamanlar ben motosikletle, İstanbul'dan İzmit'e, ham yollardan, dereleri sallarla geçmek şartiyle, Şile-Ağva-Kandıra üzerinden ancak 12 saatte varabilmiştim. Başka yol da yoktu!...

Yol ve demiryollarının beraber yürütülememesi "fakir memleketin mukadderatı"dır. Mamafih o zamanlar motorlu vasıtaların tahta çıkacağı hayal bile edilemiyor, hacımlı ve ağır yüklerin taşınmasında demiryolları, rakipsiz tek vasıta olarak kabul ediliyordu. Devlet, yaz kış işleyebilen demiryolu gibi emin bir vasıtayla, memleketin ücra köşelerine bir an evvel ulaşabilmek, oralara memurunu, jandarmasını yollayabilmek, memlekete sahip çıkabilmek çabasındaydı. Bu sebeple karayolundan evvel demiryolunu tercih etmişti.

Ankara, henüz Ankara Kalesi'nin etekleinden fazla uzaklaşmamıştı. Nafia Vekaleti, Karaoğlan'da Koçzade Apartmanı'nın üst katlarına yerleşmişti. Kapısı, zemin kattaki iki hırdavat mağazasının arasında bulunuyordu. Apartman, meydanpalas değildi ama, şosa ve köprüler, demiryolları, imtiyazlı şirketler birer daireye sığmıştı. Bizzat vekil bile oralarda bir aralığa sıkışmıştı. Vekil, Hilmi Uran'dı. Bizim şosa Köprüler Reisi, Ömer Fehmi Bey (baba adam); köprüler şefi, Kemal Hayırlıoğlu'ydu. Kapı yoldaşlarım; iki Macar olan Vondra ve Balaj Beyler'le, kapıdan hemen hemen aynı anda girdiğimiz, Amerika'dan Mitat Kasım'la Almanya'dan Seyfi Tonga idiler.

İlk İş...

İşle ilk çarpışmam çok sarsıntılı olmuştu. Mektepte fazla kulak asmadığımız klasik bilgilerin kifayetsizliğini gören şefin dudak büküşü, yüreğime oturmuştu. Açığı kapamam iki üç ay kadar sürdü. Balaj'ın çok yardımını gördüm. Bu arada sürüyle Almanca kitap sahibi de olmuştum. Bu üç ayın sonlarında, bana verdiği işlerin kalitesinden, artık şefin güvenini tekrar kazandığım anlaşılıyordu. Adana'daki 72 metrelik Körkün Kemer Köprüsü'yle Sezai'nin 50 metrelik Paşur Köprüsü

Antalya'da ilk defa 12 mühendis bir arada.
Soldan ayaktakiler:
Zühtü, ben Feyzi, Siyami, Necmi, Besim, Mitat.
Oturanlar:
Nihat, Bodos Kemal, Halil Bey, Mr. Demayo,
Sadık Diri, Rıza Bey.

projeleri bana verilmişti. Bunlar o zaman için büyük köprülerdi. Tam bu aralık, Siirt'deki Sezai'den Paşur köprüsü'yle ilgili mektuplar arka arkaya sökün etmeye başladı... İşi o mevsim bitirmeye azmettiği belli oluyordu. Daireye gelen resmi mektuplar formalite icabı, bana gelenlerse acelesini perçinlemek için özel olarak kaleme alınmış olanlardı. İskele, kemer, tabliye... O istedi, ben yolladım.

İlk Anadolu seyahatine beni şef çıkardı. Bunun bir alıştırma seyahati olduğunu tahmin ediyorum. Güzergahımız; Kalecik, Çankırı, Kastamonu, Boyabad, Kargı, Tosya gibi çok merak ettiğim yerlerdi. Bir şafak vakti, kiralık bir taksiyle Ankara'dan yola çıktık. Gün batımından üç saat sonra, Kastamonu'ya girebildik. O gece önümüze, çifte çifte harlı mangallar sürdüler. "Ilgaz'ı aştınız!" diyerek, çift yorganlı yataklar serdiler.

Ilgaz'ı, gün batımında kıpkırmızı boyayan yalçın tepesini seyrederek geçmiştik. Asker postallı ilkmektep hocamın bağırışları kulağımda çınlıyordu: "Yalnız Kastamonu ormanları, Fransa'nın bütün ormanlarına muadildir..." Arkasından sırasıyla gelen hayal kırıklıklarını hatırlıyordum: Ortamektep sonlarında, " Türkiye'nin %18'i ormandır..." Diploma alırken "Türkiye'nin %11'i yeşildir!..."

Ertesi gün Taşköprü'yü geçip Gökırmak Vadisi'ne girdik. Bütün bu geçtiğimiz yerler düşman çizmesi altında kalmamıştı; fakat, dost eli de değmemişti. Vaktiyle yapılmış olduğunu tahmin ettiğim yerler bile, yolluktan çoktan çıkmıştı... Bu iki gün zarfında hiçbir motorlu vasıtayla karşılaşmadık. Yalnızca gacırdayan ve gacırdamayan kağnılar gördük. (Cahilliğe lüzum yok... Boş kağnı gacırdamaz.) Boyabat'a 20 km. kala şef, beni İspiroğlu Köprüsü inşaatına bıraktı. Verdiği talimat pek hoşuma gitmişti. "Gördüklerin doğrudur. Düzelttir, kemer betonlarını bitirt, öyle ayrıl!"

Şantiye şefi, briç meraklısı bir Alman, bizzat İspiroğulları'ndan Ali Çavuş, köprüde işbaşındaydı. İnşaatta bir ay kaldım. Her gece briç oynadık. Her gün av eti yedik. Dönüş yolunu İstanbul üzerinden geçirttiğimi söylemeye hacet yok... Boyabat, Sinop

İlk Devlet Hizmeti

arasında "Dranas" taki Kurtlu Han'ı başka güzel. Fakat yollar, köyler, insanlar, kağnılar hep aynı... Daha mamur tahmin ettiğim bu yerlerin üzerimde bıraktığı tesir çok derin oldu. "Bunlar böyleyse acaba memleketin doğusu, Sezai'nin bulunduğu yerler nasıldır?" diye düşündüğümü hatırlıyorum. Sonradan görüştüğümüzde, o meşhur üç kelimelik gevezeliğiyle anlattıklarından anladım ki, Diyarbakır, Siirt arasındaki yolun birçok yeri, kağnı trafiğine müsait olmadığından, çimento torbaları katır katarlarıyla, diğer malzemeyse deve sırtında Paşur Köprüsü'nün şantiyesine taşınabilmiş; fakat, develerin yapısı betoniyer yüklemeye müsait olmadığından, betoniyer nakledilememiş. Şartnamenin kesin maddelerine rağmen beton elle karıştırılıp dökülebilmiş... Anlattıklarına göre işçiye iş öğretmek de güçmüş:

-Av tünne, tokmak heyye... Av heyye, tokmak tünne!

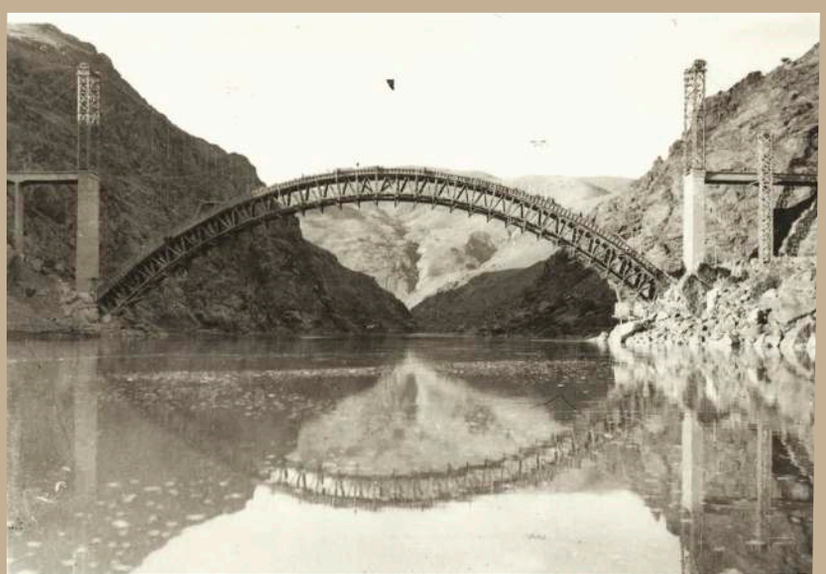
*

Ankara'ya dönüşümde, şef beni fazla oturtmadı. Projesini bana emanet etmiş olduğu Körkün Köprüsü'nün temellerine bir göz atmam için Adana'ya yolladı. Trenle gittim. İlk defa heybetli Toroslar'ı geçiyordum. Şaşkın halimi tasavvur edebilirsiniz.

Adana'da kaldığım 15 gün içinde, sonradan uzun seneler patronum olacak olan Halit Köprücü'yle tanıştım. İlerki senelerde, boyuna karşıma çıkacak olan "Çukurova'nın yapısı" hakkında ilk fikirleri de o zaman edindim. Son olarak da köprünün temel betonlarını döktürdüm. (Hata!..) Ankara'ya dönüşümde şef, beni iyice fırçaladı. "Temel döktürme"nin başka, "temele göz atma"nın başka olduğunu ben fark edememiştim. Meğer o tarihe kadar açılmış bir temel için, ortalama bir buçuk aylık bir tetkik süresi harcanmadan karar verildiği, vaki değilmiş!..

Şef haklıydı. O tarihlerde ne Terzaghy'nin adı duyulmuştu, ne de "Zemin Mekaniği" nin... Kararlar, temellere demirler çakılıp altı yoklanarak, acabalar içinde, yarı tecrübe, yarı içgüdüyle veriliyormuş. Benim gibi bir tecrübesizin hatalı rekorunun sebebi, Halit Köprücü'nün tecrübesiyle kendi içgüdümün karmasını kullanmamdan doğmuştu.

Bu hikayeyi burada kesiyorum. Gerisinin, birkaç sene sonra "Bahtiyar Han"ın bir odasında başlayıp, uzun seneler devam ettiğini göreceksiniz.



Kömürhan Köprüsü'nün inşa sırasındaki resmi.
1932'de bizler diploma aldığımız sene, Malatya-Elazığ yolunda, Fırat üzerindeki bu köprü yapılmış, bitmişti. Memleketimizin o zaman en büyük köprüsüydü. İsveç grubu tarafından inşa edilmiş ve "İsmet Paşa" köprüsü adı verilmişti.
(Bugün bu köprü Karakaya Barajı gölü altında kalmıştır. Bunun yerine göl üzerine kurulmuş olan köprüyü yapmak bizim grubumuza nasib olmuştur.)

(*) Turuk-u muabir: Yollar ve köprüler.

STFA'NIN HİKAYESİ

Kurtalan-Siirt Yolunda Poşur Köprüsü
50 metre açıklığındaki bu köprüde Sezai, hem kontrolluk, hem şantiye şefliği yapmıştır. Projeleri Ankara'da ben yapıyordum. Resmin sağ üst köşesinde görülen iki baraka, şantiye ofisi ve lojmandır. Kerpiçten inşa edilmişlerdir.

devamınca, bütün yolcular eşeklerini dereye vurarak sudan geçmek zorunda kaldılar.

Bir sabah, Seyfi Bey'in Boyabat pazarına giden bir köylüyle kavgaya tutuştuğunu duyarak Ali Çavuş'la seyirttik. Köylünün yükü muşmulaymış. Seyfi Bey, 10 kuruşluk muşmula istemiş, köylü reddetmiş. Seyfi Bey sinirlenmiş bağırıyor:

-Gavur memleketinde miyiz? Ayıp mıdır istemek? Az mı on kuruş?

Ali Çavuş, köylüyle üç kelime fısıldaştı, kavga bitti...

-Bey!.. Eşek sahibi, küfenin tekini boşaltırsam, eşeğin dengesi bozulur, gidemem. Bir on kuruş daha versin, iki küfeyi de indireyim diyor!..

devam edecek...

Kemal Bey, bundan sonra uzun zaman beni bir yere yollamadı. Kış başlarında, inşaatı bitmiş olan İspiroğlu Köprüsü kabul işine Seyfi Bey'le beni yolladı; fakat, Seyfi Bey'i başkan tayin ederek... Ben bunu görünce Seyfi Bey'in daha yaşlı olmasından ziyade benim cezalı bulunduğuma hükmettim; çünkü köprünün emektarı bendim.

Eski dostum Gökırmak'a kavuştuğumuz zaman, köprü başında Sinop Nafia Müdürü'nü hazır bulduk. Siyahlar giymiş, melon şapkalı; fakat, ancak el sıkışacak kadar kudreti kalmış bir ihtiyar. Seyfi Bey, çok aksilik etti. Biz, heyetin melon şapkalı tarafı olarak her ne kadar itiraz ettikse de yükleme denemesi yapmakta inat etti. İspiroğlu Ali Çavuş'un kağnıları inleyerek tonlarca taş çektiler ve kemerin üstüne yığdılar. Üç gün köprü kapandı. Bu üç gün

Köprünün şantiye barakasında beyaz gömleği ve beresiyle Sezai...
Yanındaki, ilerde patronumuz olacak olan Sadık Diri.

Yetkili Servisler Toplantısı

Antalya'da Gerçekleştirildi

SİF İş Makinaları Yetkili Servisler Toplantısı, 18-22 Ocak 2012 tarihleri arasında Antalya Vogue Hotel'de 47 kişinin katılımı ile gerçekleşti. Toplantının ilk iki gününde Servis ve Eğitim Danışmanlık firmasından eğitmen Çetin Cinemre tarafından "Servis performansının yönetimi" konulu bir eğitim verildi.

SİF İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler Departmanı müdürleri, yetkili servislerle 2012 hedeflerini ve 2011 yılı servis, yedek parça ve müşteri memnuniyeti sonuçlarını paylaşırken, akşam düzenlenen gala yemeğinde 10, 15 ve 20 yıllık yetkili servislere SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş tarafından plaketler verildi.

Katılımcılar, toplantının devam eden günlerinde Shell temsilcisi Güven Yücel'den yağlarla ilgili bilgi alırken, Lassa'dan katılan Berk Demirkoz, Uğur Köksalan, Nusret Efe ve Engin Şengüden de lastik seçimi ve kullanımı ile ilgili sunum gerçekleştirdiler.

Toplantının ilk akşamı Karaoke yarışması ile eğlenen servis yetkilileri, son gün düzenlenen carting ve bowling turnuvasında da kıyasıya yarıştılar.

SİF İş Makinaları Genel Müdürü **Cüneyt Divriş** yeniden **İMDER Başkanı** seçildi!

İMDER'in 27 Şubat 2012 tarihinde gerçekleşen 6. Olağan Genel Kurul Toplantısında SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş yeniden başkan seçildi.

Görevine 2 yıl daha devam edecek olan Cüneyt Divriş yaptığı konuşmada, önceki dönemde olduğu gibi önümüzdeki dönemde de sektörün ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çalışmalar yapmaya devam edeceklerini, ağırlıklı olarak eğitim ve kalifiye eleman yetiştirme konusunda çalışacaklarını belirtti.

SİF JCB, Türkiye'de Satılan 10.000'nci JCB Marka Kazıcı-Yükleyiciyi Teslim Etti

Dünyanın en çok tercih edilen kazıcı-yükleyici markası olan JCB, Türkiye'nin 10.000'inci JCB marka kazıcı-yükleyicisini SİF İş Makinaları aracılığı ile teslim etti. Türkiye'nin 10.000'inci JCB marka kazıcı-yükleyicisi, SİF İş Makinaları Akdeniz Bölge Bayi Müdürü Halil Batur tarafından Bucak Belediyesi'ne teslim edildi.

SİF İş Makinaları'nın Genel Müdürü Cüneyt Divriş, SİF İş Makinaları olarak 2011'de gerçekleştirilen 1.000'in üzerinde kazıcı-yükleyici satışı ile bu ürün grubunda yüzde 3.5'lik bir artış elde ederek yüzde 33 pazar payına ulaştıklarını, tüm ürün grupları bazında da sektörde yüzde 14'ün üzerinde pazar payı elde ettiklerini söyledi. Divriş, SİF İş Makinaları'nın inşaat, tarım ve geri dönüşüm gibi farklı sektörlere yönelik çeşitli makina ve ataşmanları içeren geniş ürün yelpazesini tek bir adresten müşterilerine sunduklarına da dikkat çekti.

Adana İnşaat Fuarı'ndaydık

SİF İş Makinaları, Adana Tüyap'ta 16-19 Şubat 2012 tarihleri arasında gerçekleşen Adana İnşaat Fuarı'na Güney Bayi Libra Makine ile katıldı. İnşaat sektörüne yönelik olarak 3CX Kazıcı-Yükleyici, 456 Lastik Tekerlekli Yükleyici, JS290 Paletli Ekskavatör ve 515-40 Teleskobik Yükleyici sergilenen 210 metrekarelik açık stand alanını 200'e yakın kişi ziyaret etti.

Denizli Tarım Fuarı'na Katıldık

EGS Park'ta 22-26 Şubat 2012 tarihleri arasında gerçekleşen Denizli Tarım Fuarı'na katılan SİF İş Makinaları'nın, tarım sektörüne yönelik olarak 1CX Kazıcı-Yükleyici, Teletruk Teleskobik Forklift, 8018 Mini Ekskavatör ve 531-70 Teleskobik Yükleyici sergilediği standını 300'ü aşkın müşteri ziyaret etti.

Standı ziyaret edenler arasında Denizli Vali Vekili Halil İbrahim Ertekin, Denizli Vali yardımcısı Nevzat Sinan, Belediye Başkan Vekili Sezai Günalp, Gıda, Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Yusuf Gülsever, Denizli Ziraat Odası Başkanı Hamdi Gemici de yer aldı.

JCB

SiF

JCB USTA MOBİL GEZİCİ SERVİS HİZMETİ

SORUN YOK, USTA VAR

SİF JCB'NİN HİZMETE SUNDUĞU DONANIMLI GEZİCİ SERVİS ARACI İLE
USTA AYAĞINIZA GELİYOR. USTA MOBİL, JCB'NİZ İÇİN YERİNDE BAKIM HİZMETİ VERİYOR,
KARŞILAŞACAĞINIZ SORUNLARA HIZLA MÜDAHALE EDEREK EN ÇABUK ÇÖZÜMÜ ÜRETİYOR.
ARIZALARI YERİNDE GİDEREREK PARA VE VAKİT KAYBINI ÖNLEYEN
USTA MOBİL'LE SIKINTI YOK, JCB VAR.

sif-jcb.com.tr | 4444 743

JCB USTA MOBİL

Servis Birimi'nden Yetkili Servislere Ürün Eğitimleri

Satış Sonrası Hizmetler bölümümüzden Erdoğan Özgürbüz ve Halil Yakar tarafından, 21-24 Şubat 2012 tarihleri arasında Yetkili Servislerimizden 10 kişilik teknik ekibin katılımı ile Lastik Tekerlekli Yükleyici eğitimi verildi.

Hidrolik devrelerin çalışma prensipleri ve test prosedürleri, elektrik şemaları, şanzıman çalışma prensipleri ve test prosedürlerini içeren teorik ve makine üzerinde uygulamalı bu eğitim ile birlikte 350 adam/saatlik bir servis eğitimi gerçekleştirildi.

23 Ocak-2 Şubat tarihleri arasında yetkili servislerimizden katılan 20 kişilik teknik ekibe JS200 Paletli Ekskavatör (4 gün) ve Mini Ekskavatör (5 gün) eğitimleri verildi. İki eğitimin sonucunda servislerimizin teknik ekibine ve SİF ekibine 980 adam/saat eğitim verilmiş oldu.

Mini Ekskavatör eğitiminin ilk 4 gününde JCB İngiltere'den Darren Ratcliffe, son gününde ise Yedek Parça Satış Birimi'nden Bülent Güvenç ve Servis Birimi'nden Ozan Özer eğitimci olarak yer aldılar. JS200 Paletli Ekskavatör eğitimini Servis Birimi'nden Levent Şendurgut, Erdoğan Özgürbüz, Ozan Özer, Yedek Parça Satış Birimi'nden de Yaşar Emin Solmaz verdiler.

Her 2 eğitimde de makinelerin, elektriksel-hidroliksel olarak çalışma prensipleri, basınç testleri, arıza teşhisi, yedek parça tespiti gibi konular teorik ve uygulamalı olarak işlendi.

Servis Birimi'nden Operatörlere Eğitim...

İzmir Bölgesi müşterilerinden Atasancak Acıpayam Tarım İşletmeleri firmasının 38 operatörüne 28 Şubat 2012 tarihinde "operatör eğitimi" verildi.

Servis Birimi'nden Halil Yakar tarafından 3 saat olarak gerçekleştirilen eğitimde operatörlere Lastik Tekerlekli Yükleyici, Loadall ve Robot ürünlerinin bakımları ve çalışma esnasında dikkat edilecek hususlar konusunda bilgi verildi.

JCB TELESKOBİK YÜKLEYİCİ

BEKLENTİLERİNİZİ YÜKSELTİN

17 metreye kadar yükselebilme özelliğiyle rakiplerinizi aşağıda bırakmak,
birçok makinanın işini tek makinayla yaparak havanızı atmak,
4x4x4 özelliğiyle yağmurda çamurda ayakta kalmak istiyorsanız,
dünyanın en çok satan teleskobik yükleyicileri
SİF JCB satış noktalarında sizi bekliyor.

- SIDESHIFT ÇATALLAR
- DENGE AYAĞI
- VİNÇ KANCASI
- VİNÇ ATAŞMANI
- 6 İŞLEVLİ KOVA
- SÜPÜRGE
- GENEL AMAÇLI KOVA
- PERSONEL PLATFORMU

SİF

sif-jcb.com.tr | facebook.com.tr/sifjcbismakinalari

JCB

İş'te SİFTAH

SİFTAH EDENLER

JCB

Engin Çelik | Bursa

Ömer Faruk Korkmaz-Talip Topuz | Bursa

Albayrak Petrol | İstanbul

Denizli İl Özel İdaresi | Denizli

Hayırlı Olsun...

"FAİZ YOK, FIRSAT VAR"

KAMPANYASI İLE JCB SAHİBİ OLMAK ARTIK ÇOK KOLAY

SİF İş Makinaları, 19 Mart-20 Nisan tarihleri arasında "Kazıcı-Yükleyici" sahibi olmak isteyenlere vade farksız 24 ay ödemeli kampanya fırsatı sunuyor.

Dünyanın ve Türkiye'nin en çok tercih edilen kazıcı-yükleyici markası JCB'nin Türkiye distribütörü SİF İş Makinaları, "Kazıcı-Yükleyici" sahibi olmak isteyenlere özel düzenlediği "FAİZ YOK, FIRSAT VAR" kampanyasını başlattı. Vade farkı ödemeksizin 24 ay taksitle JCB "Kazıcı-Yükleyici" sahibi olma fırsatı sunan kampanya, 19 Mart-20 Nisan tarihleri arasında geçerli olacak.

JCB'nin 65 yılın üzerindeki tasarım tecrübesi - teknolojisi ile üretilen ve daha az yakıt tüketimi sağlayan JCB "Kazıcı-Yükleyici"lere özel düzenlenen "Faiz Yok, Fırsat Var" kampanyasından yararlanmak isteyenler; 0212 337 1 522 numaralı Kampanya Danışma Hattı'nı arayarak ve SİF İş Makinaları'nın Türkiye çapındaki satış noktalarına başvurarak ödeme planı ve diğer konularla ilgili ayrıntılı bilgi alabiliyorlar.

JCB, ÇÜNKÜ...

SİF İş Makinaları, satmış olduğu ürünleri müşterilerine, kaliteli ve eksiksiz hizmet anlayışıyla sunmayı amaç edinmiştir. Distribütörlüğünü yapmış olduğu JCB marka iş makinaları da, ilk günden bu yana kalitesinden ödün vermeden ve sürekli olarak geliştirilerek sektördeki yerini almış ve günümüzde kazıcı-yükleyici kategorisine isim veren bir marka haline gelmiştir.

Bu düzeyde bir bilinirlik, markaya olan güveni arttırmakta ve giderek sağlamlaştırmaktadır. Ürünlerin her geçen yıl yeni özellikler eklenerek geliştirilmesi ve SİF'in hizmet kalitesi, bu durumu sağlayan etkenlerin en önemlilerindendir.

Son yıllarda geliştirilmiş olan en önemli özelliklerin başında, yeni "JCB Dieselmax" motor gelmektedir. Bu motorun geliştirilmesi için önemli yatırımlar yapan JCB, ürünlerinin yarısından çoğunda kullanılan bu motor sayesinde, diğer markalarla karşılaştırıldığında zaten düşük olan yakıt sarfiyatı üzerinden, daha da tasarruf imkanı sunmaktadır.

Krizde bile AR-GE çalışmalarından vazgeçmeyen JCB, bu dönemde dünya genelinde pazar payını arttırmayı başarmıştır.

Yanlıca JCB değil, SİF de hizmet kalitesi arttırmaya yönelik çalışmalara son derece önem vermekte ve müşteri memnuniyetinin öneminin bilinci ile hareket etmektedir. SİF'in sahadaki temsilcileri ve en önemli yüzleri olan satış ekibi, piyasadaki etik duruşları ve üstün çabaları ile firmaya olan güveni ve saygınlığı arttırmakta en başta gelen faktörlerden biridir.

SİF, satış sonrası hizmetler konusunda da ürünlerindeki gelişmelere ve genişlemeye paralel olarak, müşterilerinin taleplerini en iyi biçimde karşılamak için ürün ve hizmetler geliştirmektedir. JCB Garage ve JCB Garage Extra bunlardan ikisidir. Bu hizmetler genel olarak periyodik bakım paketi (Garage) ve uzatılmış garanti paketlerini (Garage Extra) kapsamaktadır. Yetkili servislerce ve orijinal JCB yedek parçaları ile eksiksiz ve zamanında yapılan bakımlar, makinanın performansını korumakta, ömrünü uzatmakta ve dolayısıyla makinanın kalitesi sebebiyle de zaten piyasada kabul görmüş olan yüksek ikinci el değerini daha da artırmaktadır.

Ayrıca, piyasadaki makina adedinin fazla olması, yedek parça konusunda sıkıntı yaşanmasına da engel olmaktadır.

Tüm bu yenilikler, üstün özellikler ve hizmetler ile birlikte, işletme maliyetleri ve ikinci el değeri de hesaba katıldığında ortaya çıkan sonuçlar, JCB'nin hem kaliteli, hem de ekonomik olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Alımda JCB'ye göre 'ucuz' görünen farklı markalar, aslında tüm bu faktörler göz önüne alındığında 'pahalı' hale gelmektedir.

Günümüz ekonomik koşullarında aşikar olan bir gerçek vardır ki, o da ucuz olanı alacak kadar zengin olmadığımızdır.

BUCAK BELEDİYESİ

Söyleşi: Halil Batur

"Üç yılda toplam üç adet JCB alınması, memnuniyetimizin bir göstergesidir"

Geçtiğimiz aylarda SİF İş Makinaları, Türkiye'deki 10.000. JCB Kazıcı-Yükleyici'yi Antalya Bucak Belediyesi'ne teslim etti. Bucak Belediye Başkanı Sayın Ramazan Ayaz'la bu vesile ile görüşerek, SİF ve JCB hakkındaki görüşlerini sorduk.

Bize Bucak Belediyesi'nden, başkanlık dönemizden ve planladığınız yatırımlardan bahsedebilir misiniz?

Belediyemiz 1926 yılında kurulmuştur. Biz hizmetimize 2009 yılı Mart ayı sonu itibariyle başladık. Amacımız, Bucak'a ve Bucak halkına en iyi ve en güzel hizmeti verebilmektir. Bu doğrultuda önceliklerimizi belirleyerek adımlar atmaya başladık. Bizim için en önemli önceliklerden biri, teknolojiyi takip edebilmek ve makina parkımızı yenileyerek hizmetimizin kalitesini ve hızını arttırabilmekti. Bunu da makina parkımıza katmış olduğumuz makina, araç ve ekipmanlarla başardığımızı düşünüyoruz.

Bu alımlarımıza önümüzdeki dönem içerisinde de devam etmeyi planlıyoruz. Yapmış olduğumuz araç ve ekipman yatırımlarının dışında, yol, kaldırım, içme suyu ve kanalizasyon gibi yatırımlarımız da devam etmektedir. Hizmet süremizin dolmasına yaklaşık iki yıl gibi bir süre kaldı. Amacımız, bu süre içerisinde bahsettiğimiz tüm yatırımlarımızı arttırarak devam ettirmek.

JCB ile tanışmanız nasıl oldu?

Göreve geldiğimiz ilk günden itibaren gördük ki, mevcut makina parkımızla Bucak halkına kaliteli bir hizmet veremeyeceğiz. Bu çerçevede, ilk etapta nasıl bir makinaya

Bucak Belediye Başkanı Ramazan Ayaz arkadaşımız Halil Batur ile birlikte.

ihtiyacımız olduğunu tespit ettik ve markalarla görüşmelere başladık. Bu görüşmeler neticesinde ve yapmış olduğumuz piyasa araştırmasından aldığımız olumlu referanslar sonucunda, JCB markasında karar kıldık. İlk JCB'mizi 2009 yılında aldık. 2010 ve 2011 yılında da birer adet olmak üzere üç yılda toplam üç adet JCB 3CX kazıcı-yükleyici almış olduk.

SİF'in hizmetleri ve JCB'nin kalitesinden memnun musunuz?

Marka olarak JCB'den ve makina performansından son derece memnunuz. Ayrıca, SİF İş Makinaları'nın satış ve satış sonrası hizmetlerini ilk günden itibaren arkamızda hissediyoruz. Bu da bizi daha da mutlu ediyor.

Yatırımlarınızda ve devam eden mevcut projelerinizde JCB'nin rolü nedir?

İlçemizin coğrafi yapısı ve imar planımızın geniş bir alana yayılmasından dolayı, işlerin uç noktalarda daha hızlı ve daha çabuk yapılabilmesi adına, JCB'nin avantajlı olduğunu gördük. İşlerimizi daha çabuk ve verimli hale getirdik. Bu makinalarla istediğimiz hizmet kalitesine ulaştık. JCB'ler kazı, yükleme, dolgu ve kırıcıdaki performanslarıyla joker gibi kullandığımız makinalar oldu. Ayrıca, her işe hitap eden de bir makina olduğunu gördük.

JCB'yi diğer kurum ve kuruluşlara önerir misiniz?

Her yıl birer adet olmak üzere üç yılda toplam üç adet JCB alınması, memnuniyetimizin bir göstergesidir diye düşünüyoruz. Kazıcı-yükleyici alımı düşünen tüm kurum ve kuruluşlara tavsiye ediyoruz. Çevremizde bazı kurumlar bizim makinalarımıza bakarak ve deneyerek JCB almışlardır.

Bucak Belediye Başkanı Sayın Ramazan Ayaz'a bu keyifli sohbet için teşekkür ederiz.

Bucak Oğuzhan Anıtı
(bucak.bel.tr)

Yazan: Levent Şendurgut

TOKAT YETKİLİ SERVİSİMİZ HR MAKİNA

SİF İş Makinaları Yetkili Servis organizasyonun son üyesi HR Makina, Kasım 2011 tarihinden itibaren Tokat, Amasya ve Yozgat illerinde servis ve yedek parça hizmeti vermeye başlamıştır. Genç ve tecrübeli kadrosuyla bölgesindeki müşterilerimizin kaliteli ve hızlı hizmet beklentilerini karşılamaya başlayan yeni servisimizin kısa süre içerisinde müşteri memnuniyetini arttıracağına inanıyoruz.

Aynı zamanda Atlas Copco'nun Karadeniz Bölgesi yetkili servisliğini yürüten HR Makina, Yeniyurt Mahallesi'ndeki Sanayi Sitesi'nde yer alan 250 m²'lik atölye ve 150 m²'lik idari binasında 7 servis çalışanı ve 2 servis aracıyla faaliyet göstermektedir.

HR Makina'nın kurucusu Harun Reşit Al, aynı zamanda organizasyondaki en genç servis yetkilisi. Henüz 28 yaşında. Okul dönemi süresince hep sektörün içinde bulunmuş, servis teknisyeni ve servis mühendisi olarak değişik firmalarda görev almış.

HR Makina personeli, müşteri memnuniyetini artırmaları için gerekli olan tüm teknik eğitimleri SİF ve JCB yetkililerinden kısa süre içerisinde almışlardır. Ayrıca, JCB ve Rubblemaster için gerekli olan özel takım ve arıza teşhis cihazlarıyla da bölgede ihtiyaç duyulan hızlı ve kaliteli servis hizmetini vermeye hazır hale gelmişlerdir.

HR Makina'nın hedefi, orijinal yedek parça ve kaliteli servis hizmeti ile bölgesinde iş makinası sahipleri tarafından tercih edilen bir servis olmaktır. HR Makina'nın hizmetlerinin bölgedeki makina adedini de artıracağına inanıyoruz.

Yeni yetkili servisimiz HR Makina'ya başarılar diliyor ve 'SİF JCB Ailesi'ne hoş geldin' diyoruz.

HER MEVSİMİN İŞÇİSİ.

Tarım amaçlı JCB'ler, kar-kış, yağmur-çamur, güneş-sıcak dinlemeden,
her an, her yerde sizinle birlikte.

SiF

sif-jcb.com.tr | facebook.com/sifjcbismakinalari

JCB

İş'te

MÜŞTERİ ZİYARETİ

GND İNŞAAT

Söyleşi: Burak Yılmaz

Oktay Gündoğdu

GND İnşaat firma sahibi Oktay Gündoğdu:

"JCB ürün gamının, gelişecek olan ihtiyaçlarımıza cevap verecek boyutta olduğunu düşünüyoruz."

Firmanız GND İnşaat hakkında bilgi verir misiniz?

Gunesh Construction, Haziran 2005'de Kazakistan'da kuruldu. Kazakistan'da daha çok üst yapı, konut, alışveriş ve iş merkezleri, otel ve hastane inşaatları yaptık. Türkiye'de faaliyete başlamamız ise 2008 yılında olmuştur. Türkiye'de daha çok alt yapı işlerine yoğunlaştık. 2011 yılının sonlarında başlamış olduğumuz Trabzon köy yollarının iyileştirme ve asfalt kaplama işleri için kırma eleme tesisi ve asfalt plenti tesisimizi faaliyete geçirdik; son dönemde yoğunluğumuz bu bölgeye kaydırmış durumdayız.

JCB ürünleri ile ne zaman tanıştınız?

Kazakistan'da JCB, marka olarak yaygın olmadığı ve servis hizmeti vermediği için, oradaki projelerimizde makinelerinizi kullanamadık. Fakat 1997 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra çalıştığım firmalarda ve kendi projelerimizde JCB marka ürünleri kullandık. Trabzon'da başlamış olduğumuz iş ile birlikte yatırım yapmamız gereken 2 adet yükleyici ve 1 adet ekskavatörü JCB marka tercih ettik ve SİF JCB Ailesi'ne katılmış olduk.

Neden JCB'yi tercih ettiğinizden bahseder misiniz?

Çalışmış olduğumuz bölge olan Trabzon'daki servisin gücü ve daha önce işlerimizde kullanmış olduğumuz JCB marka kazıcı-yükleyicilerin çalışma performansı ve kalitesinden memnun olduğumuz için JCB marka ürünleri tercih ettik.

JCB ürünlerini değerlendirir misiniz?

Almış olduğumuz 2 adet JCB 456 Lastik Tekerlekli Yükleyici ve 1 adet JCB JS 360 Paletli Ekskavatör'ün genel olarak performansından memnunuz.

Makine parkınız hakkında bilgi verir misiniz?

Şu aşamada almış olduğumuz JCB ürünlerinin dışında makine parkımızda başka araç yok. Diğer yandan JCB ürün gamının, gelişecek olan ihtiyaçlarımıza cevap verecek boyutta olduğunu düşünüyoruz.

SİF JCB'den beklentiniz nelerdir?

Özellikle makine performanslarını görebileceğimiz ve deneyebileceğimiz müşteri toplantılarının düzenlenmesini umuyoruz. Bu organizasyonların alım sürecinde biz müşterilere yol gösterici olacağına inanmaktayım. İlerleyen süreçlerde gelişen ihtiyaçlarımız konusunda hem satış temsilcisi arkadaşlarımızın, hem de SİF İş Makinaları'nın bir danışman olarak yanımızda olması bizleri mutlu edecektir.

Sayın Oktay Gündoğdu'ya teşekkür ediyoruz.

Söyleşi: Bahadır Yıldırım

Sert iklim ve arazi şartlarında yapılan çalışmalarda, JCB'nin gücünü ve kalitesini bir kez daha sergilediği

Dadaş Diyarı

ERZURUM

Erzurum İlinin topraklarının yaklaşık % 30'luk bölümü Doğu Karadeniz, geriye kalan % 70 gibi önemli bir pay ise Doğu Anadolu Bölgesi dahilinde yer alır. Yaklaşık yüzölçümü 25.066 km² olan il, arazi büyüklüğü bakımından, Türkiye' nin 4. büyük ili konumundadır. Erzurum'un güncel nüfusu 2009 yılı sonu itibariyle 774.207'dir.

Sert karasal ve yarı kurak bir iklimin hüküm sürdüğü bölgenin su ve enerji ihtiyacını karşılamak üzere, Erzurum'un akarsularının potansiyelinden faydalanmak amacı ile Hidro Elektrik Santrallerinin yapımı devam etmektedir.

Özellikle kırsal kesimde halk geçimini tarım ve hayvancılıkla sağlamaktadır. Bunun yanısıra memur ve işçi istihdamı, üniversite öğrencileri ve askeri birliklerin bulunması, ekonominin hareketliliği bakımından önemli bir etki sağlamakla birlikte sosyo-kültürel yönden de olumlu sonuçlar doğurmaktadır.

Erzurum Türkiye'nin en yüksek ve soğuk illerinden biridir. İlin güneyinde yer alan Palandöken Dağları 3185 m. zirveye sahiptir. Palandöken Kayak Merkezi, günde toplam 32 bin kişinin kayak yapabileceği, uluslararası yarışmalar ve kış olimpiyatlarının düzenlenebileceği bir kapasiteye sahiptir. Burada yer alan kayak pistleri, dünyanın en uzun ve dik kayak pistleri arasında gösterilmektedir.

Erzurum, 2011 yılında 25. Dünya Üniversiteler Kış Oyunları'na ev sahipliği yaparak adını bir kez daha duyurmuş, bu kapsamda yapılan çalışmalarla dünya çapında kayak tesislerine kavuşmuştur.

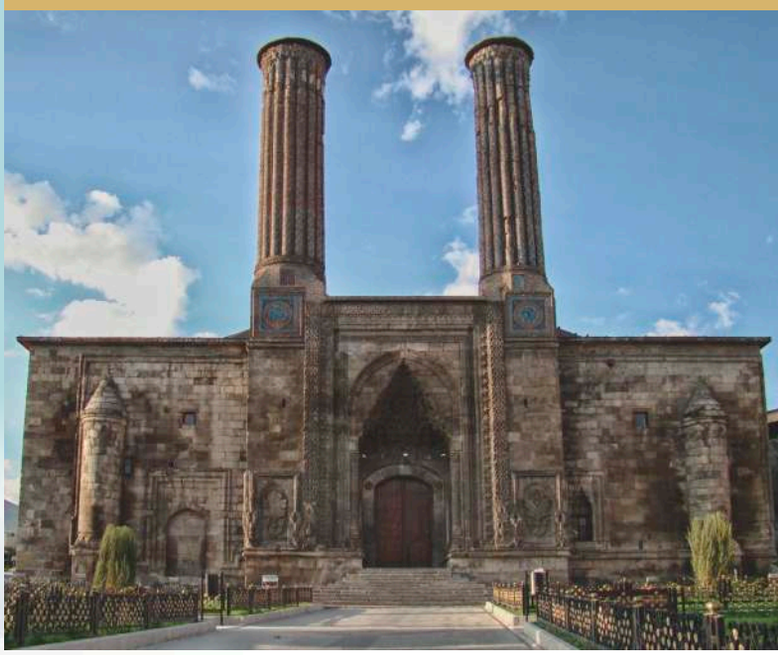
söyleşi

Bize Paldet İnşaat'tan bahseder misiniz? Kaç yıldır müteahhitlik yapıyorsunuz?

Aslında ben ziraat mühendisiyim. Ama aynı zamanda yüksek okul inşaat bölümünü de bitirdim. Okul bittikten sonra üç arkadaş bu işe soyunduk, yani üç ortak başladık. Sonra bir arkadaşımız ayrıldı; şimdi yeni iki arkadaşımla yola devam ediyoruz. Yaklaşık 15 yıldır yurt içinde birçok alt yapı ve üst yapı projelerinde yer alıyoruz.

Şu an yaptığınız HES projesinde birçok zorluk yaşadınız. Bunlardan bahseder misiniz?

Projenin yapıldığı bölgede bulunan iki belde de, nüfus açısından kalabalık. Buralarda yaşayanlar, işi engelleme açısından yapılan eylemlerde her seferinde en az 1000-1500 kişilik gruplarla şantiyenin çalışmasına engel teşkil etmekteydiler. Bu eylemler artık öyle bir safhaya geldi ki, bir makinemiz orada yaşayan halktan bazıları tarafından yakıldı ve bir makinemiz de parçalanarak kullanılmaz hale getirildi. Bunun yanı sıra, provokatörlük yapan bazı insanlar, çalışanlarımıza yönelik saldırılarda bulundu ve çalışmalar esnasında makinelerimizi taşladı.



Kaynak : erzurum.gov.tr / palandoken.bel.tr / erzurumtb.org.tr / dsi.gov.tr/bolge/dsi8/

Bu sayımızdaki ziyaretimizi Paldet İnşaat'a gerçekleştirdik ve sorularımızı firma sahibi Erdal Turan'a yönelttik.

PALDET İNŞAAT

Bu projeyi daha önce birkaç firma daha almıştı, fakat halkın tepkisiyle baş edemeyince işi bırakmak zorunda kaldılar. Siz yöre insanını nasıl ikna ettiniz?

Biz orada yaşayan insanlara, birebir görüşmelerde olsun, toplu görüşmelerde olsun, her fırsatta çalışmaların, bölge coğrafyasında herhangi bir tahribat yapmayacağını, bahçelerinde kullandıkları suların kesilmeyeceğini ve bu projenin bölgesel kalkınmada gerek coğrafyaya, gerek halka getirilerini anlatmaya çalıştık. Tabi bizim de Erzurumlu olmamızın ve açıklamaları onların anlayacağı şekilde yapmamızın da hiç şüphesiz etkisi vardı.

Yaklaşık beş ay boyunca yöre halkı yüzünden çalışamadınız. Sizin de belirttiğiniz gibi, bir makineniz yakıldı, biri parçalandı. Pes etmeyi düşündünüz mü?

Pes etmeyi asla aklımızdan geçirmedik. Yaptığımız işin resmi olduğunu ve bu projenin üstesinden geldiğimizde ticari hayatımıza katacaklarını düşünerek hep daha fazlasını yapabilmek için mücadele verdik.

Bu zorlukları aşmaya çalışırken kimlerin desteğini aldınız?

Ana firma, bu projede hep arkamızda durdu ve bize güvenini asla bırakmadı. Onların desteği asla inkâr edilemez. Bunun yanı sıra, bu projenin doğruluğuna inanan sivil toplum kuruluşları da desteklerini sağlamaya çalıştılar. Bölgedeki güvenlik güçlerinin de yardım ve desteği söz konusuydu.

Böylesine büyük bir projede makine parkınızın tamamını JCB seçmenizin sebebi nedir? Sizce JCB bu proje için doğru seçim miydi?

JCB, elbette ki tüm dünyanın kabul ettiği iyi bir marka. Kalite anlamında markadan hiçbir şüphemiz yoktu. Tabi bu yatırımda ekonomi de göz önünde bulundurulduk ve doğru tercihin JCB olacağı kanaatine varıldı. Aklımızda birkaç marka olmasına rağmen, bu projede bizi yarı yolda bırakmayacak, zorlu durumların üstesinden gelebilecek markada karar kıldık. Bugün dönüp arkamıza baktığımızda, JCB yönünde yaptığımız tercihin haklı gururunu yaşıyoruz.

JCB'yi bu projede artıları ve eksileriyle değerlendirir misiniz?

Çalışma sürecimiz içerisinde makinelerimizden hiçbir memnuniyetsizlik yaşamadık. Performans anlamında beklentilerimizin fazlasını sağladı. Çalıştığımız bölge, kayalığı fazla olan, sert bir zemine sahip ve iklimsel olarak da zor bir yer. Buna rağmen JCB ekskavatörler, dayanımları yüksek olan, kolay parça kırmayan güçlü makineler ve aynı zamanda yakıt anlamında oldukça cimriler. Sanırım, yaptığımız bu işte başka marka tercihi bize maddi dönüş olarak bu kadar kazandırmayacaktı.

JCB'nin distribütörü olarak SİF İş Makinaları ile ilgili değerlendirmeniz nedir?

SİF İş Makinaları, müşteri odaklı çalışan ve bireysel memnuniyeti optimum düzeye çekmeye çalışan, yaşanan her sıkıntıda hızlı çözüm bulup bunu müşterisine sunan, aynı zamanda da servis desteğini ön planda tutan Türkiye'nin yükselmekte olan firmalarından. İleri dönemde yapacağımız projelerde de yine öncelikli tercihimiz JCB olacaktır ve böylesine zorlu projeler yapan müteahhit arkadaşlarıma da önerim yine JCB olacaktır.

Sayın Erdal Turan'a söyleşi için teşekkür ederiz.

İş'te
İKİNCİ EL
İKİNCİ EL İŞ MAKİNALARI

Neden İkinci El?

Düşük çalışma saatli, yetkili servis bakımlı ikinci el makinalar, yeni işe başlayanlar veya makina ekipman için sınırlı kaynak kullanmak isteyen şahıs ya da firmalar için uygun bir seçenektir. İkinci el makina alındığında maliyetin düşük olmasının yanında, ilk yıllarda yeni makinada yaşanan yüksek değer kaybına oranla ikinci elde daha makul kayıplar yaşanır, hatta işin sonunda bazen karlı satışlar yapmak bile mümkün olabilir.

Günlük, aylık ya da yıllık hedeflenen çalışma saati de, yeni ile ikinci el makina alma konusunda bir seçim kriteridir. Yeni makina alındığında makina işte kalma süresinin %95'lerde olması ve yılın yarısında en az günde 8 saatlik bir çalışma hedeflenmektedir. Günlük 4 saatin ve yıllık 1.000 saatin altındaki çalışma şartlarında ikinci el makina almak daha uygun olabilir.

ikinciel@sif.com.tr

İkinci El İş Makinası Alırken Nelere Dikkat Edilmelidir?

İkinci el iş makinası alırken yapılacak ilk iş gözle muayenedir. Makinanın dış görünüşü büyük ölçüde içini de yansıtır. Yine de işi şansa bırakmadan kısa bir araştırma yapmak, yetkili servisler üzerinden ya da satıcı firma kanalı ile makinanın servis geçmişini incelemek tercih edilmelidir. Bu yöntemle satın alınan makinaların beklenmedik arızalara karşı riski daha az olacaktır.

Ayrıca makinanın ruhsatının satıcı üzerine olması, üzerinde herhangi bir rehin bulunmaması, çalıntı olma riskini de azaltacaktır.

Makinayı almadan önce; tercihen bir yetkili servisten, çalışma saati göz önüne alınarak; motor, şanzuman, hidrolik pompa, yürüyüş takımı, bom ve arm gibi tamiri yüksek maliyetli ana komponentlerin mutlaka ekspertizinin yapılması istenmelidir. Burada verilecek cüzi bir ücret, yanılma halinde cebinizden çıkacak daha büyük masrafların önünü kesecektir.

SİF JCB İkinci El Departmanı

SİF JCB İş Makinaları, 2011 yılından itibaren aktif olarak ikinci el hizmeti vermekte ve yukarıda bahsedilen hizmetleri müşterilerine sağlamaktadır. Sınıfında en çok tercih edilen JCB markasının, her gün yüzlerce ziyaretçi alan ikinci el sitesinde yer almak sizlere makinanızı daha hızlı satma, güncel ve doğru ikinci el fiyatlarını takip etme imkanı sağlayacaktır. İkinci el almak ya da satmak için İkinci El Departmanımızla görüşebilir, makinanızın SİF JCB internet sitesi üzerindeki ikinci el sayfasında ücretsiz yer almasını ve alıcılarla daha çabuk buluşmasını sağlayabilirsiniz.

İkinci el ile ilgili her türlü talebinizi ikinciel@sif.com.tr adresine gönderebilirsiniz.

İş'te İLETİŞİM

SATIŞ NOKTALARI ve SERVİSLER

SATIŞ NOKTALARI

İSTANBUL GENEL MÜDÜRLÜK - ANADOLU YAKASI / DOĞU MARMARA
E-5 Maltepe Kavşağı Atatürk Cad. Sakarya Sok.
No: 40 Maltepe / İstanbul
Tel : (0216) 352 00 00
Faks : (0216) 352 10 04
E-mail: sif@sif.com.tr

İSTANBUL - AVRUPA YAKASI / TRAKYA
Kıraç Çakmaklı Mah. Ufuk Plaza No: 21 K: 3
D: 13 / A Büyükçekmece / İstanbul
Tel : (0212) 886 44 34
Faks : (0212) 886 73 13
E-mail: sif@sif.com.tr

BURSA / GÜNEY MARMARA
Barış Mah. İzmir Yolu Cad. Arıkanlar İş Mrk.
No: 160 K:3 Nilüfer / Bursa
Tel : (0224) 451 37 43
Faks : (0224) 451 37 60
E-mail: sif@sif.com.tr

ANKARA / İÇ ANADOLU
Çetin Emeç Bulvarı 76 Sok. No: 3 D: 4-5
Öveçler / Ankara
Tel : (0312) 472 20 70
Faks : (0312) 472 20 76
E-mail: sif@sif.com.tr

İZMİR / EGE
6172 Sok. Karacaoğlan Mah. No: 28
Bornova-Işıkkent / İzmir
Tel : (0232) 472 15 00
Faks : (0232) 472 15 53
E-mail: sif@sif.com.tr

ADANA / GÜNEY
Ceyhan Yolu 8. km Yüreğir / Adana
Tel : (0322) 346 45 45(pbx)
Faks : (0322) 346 03 70
E-mail: info@libramakina.com

ANTALYA / AKDENİZ
Akdeniz Sanayi Sitesi 5045 Sokak No:26
07090 Antalya
Tel : (0242) 221 52 96
Faks : (0242) 221 52 99
E-mail: antmak@sif.com.tr

DİYARBAKIR / GÜNEYDOĞU ANADOLU
Elazığ Karayolu 4. Km. / Diyarbakır
Tel : (0412) 339 00 22
Faks : (0412) 339 00 23
E-mail: yonmakina@sif.com.tr

TRABZON / DOĞU KARADENİZ
Pelitli Beldesi Adnan Kahveci Bulvarı
Anavatan Cad. No: 176/A Trabzon
Tel : (0462) 334 37 43
Faks : (0462) 334 37 21
E-mail: yigiterservis@sif.com.tr

SERVİSLER

ADANA - ADA
Ceyhan Yolu 8. km Yüreğir
İncirlik / Adana
Tel : (0322) 346 33 30 (pbx)
Faks : (0322) 346 33 21
E-mail: adamakina@sif.com.tr

AFYONKARAHİSAR - EGE İŞ
2. Küçük Sanayi Sitesi
4. Ada 1. Blok No:5
Afyonkarahisar
Tel : (0272) 223 13 50
Faks : (0272) 223 13 51
E-mail: egeis@sif.com.tr

ANKARA - SESA
Arı Küçük Sanayi Sitesi
2. Etap 691. Sokak
No: 50-52 Ostim / Ankara
Tel : (0312) 395 24 72 - 73
(0312) 395 22 88 - 99
Faks : (0312) 395 20 15
E-mail: sesaservis@sif.com.tr

ANTALYA - ANTMAK
Akdeniz Sanayi Sitesi 5045 Sokak
No:26 / Antalya
Tel : (0242) 221 52 97
Faks : (0242) 221 52 99
E-mail: antmak@sif.com.tr

BURSA - ERALP
Beşevler Küçük Sanayi Sitesi 2 Blok
No: 41-42-43 Nilüfer / Bursa
Tel : (0224) 441 79 80
Faks : (0224) 441 79 82
E-mail: eralpservis@sif.com.tr

ÇORUM - EMRE
Küçük Sanayi Sitesi
21. Cadde No:63 Çorum
Tel : (0364) 234 52 04
Faks : (0364) 234 52 04
E-mail: emre@sif.com.tr

DENİZLİ - DİBA İŞ
Sümer Mah. 25 Cad. No: 193 Denizli
Tel : (258) 268 28 29
Faks : (258) 268 28 42
E-mail: diba@sif.com.tr

DİYARBAKIR - YÖN
Elazığ Karayolu 4. Km. Diyarbakır
Tel : (0412) 339 00 22
Faks : (0412) 339 00 23
E-mail: yonmakina@sif.com.tr

EDREMİT - GEZER-İŞ
Kuruçay Mevkii Oto Sanatkarlar
Sitesi 2. Ada B Blok No:41
Edremit / Balıkesir
Tel : (0266) 392 14 90
Faks : (0266) 392 14 91
E-mail: gezeris@sif.com.tr

ELAZIĞ - ÇOŞKUN KARDEŞLER
Yeni Küçük San. Sit. K Blok
No: 1-2-3-4-5 Elazığ
Tel : (0424) 255 57 50
Faks : (0424) 255 57 71
E-mail: coskunkardesler@sif.com.tr

ERZİNCAN - POLATLAR
Yeni Sanayi Sitesi 11. Sok A/1 Blok
Erzincan
Tel : (0446) 226 01 43
Faks : (0446) 226 01 14
E-mail: polatlar@sif.com.tr

ERZURUM - AKAR
Sanayi Sitesi Karşısı Şükrü Paşa Mah.
No: 59 Erzurum
Tel : (0442) 242 66 90
Faks : (0442) 242 66 90
E-mail: akar@sif.com.tr

GAZİANTEP - GAP İŞ
Küsget Halıcılar Sitesi 140 Nolu Cad.
No: 4 Şehitkamil / Gaziantep
Tel : (0342) 239 08 20
Faks : (0342) 239 08 24
E-mail: gapservis@sif.com.tr

GEBZE - ATEŞSAN
E-5 Yanyol Üzeri İstanbul Cad. No:13
Gebze / Kocaeli
Tel : (0262) 644 58 66
Faks : (0262) 644 58 67
E-mail: atessan@sif.com.tr

IĞDIR - GÜNEŞ
Çevre Yolu Üzeri Sanayi Binası Karşısı
No: 167 Iğdır
Tel : (0476) 210 16 63
Faks : (0476) 210 16 63
E-mail: gunes@sif.com.tr

İSTANBUL - İNTER
Ferhatpaşa Mah. Gazipaşa Caddesi
No: 79 Ferhatpaşa Ataşehir / İstanbul
Tel : 444 68 37
Faks : (0216) 471 30 00
E-mail: interservis@sif.com.tr

İSTANBUL - GENPAR
Kemalpaşa Mah. 24/4 Sok. No: 15-17
Bağcılar / İstanbul
Tel : (0212) 430 73 00 (pbx)
Faks : (0212) 432 39 39
E-mail: genparservis@sif.com.tr

İSTANBUL - MERT MAKİNA
İkitelli Org. San Bölgesi Atatürk
San. Sit. 15. Cad. No: 425-426
Başakşehir / İstanbul
Tel :(0212) 407 03 58
Faks : (0212) 407 03 59
E-mail :

İZMİR - ALPERİN
6172 Sok. Karacaoğlan Mah. No: 28
Bornova-Işıkkent / İzmir
Tel : (0232) 472 13 60-61-62
Faks : (0232) 472 13 71
E-mail: alperinservis@sif.com.tr

İZMİT - ÇÖZÜM
Sefa Sirmen Bulvarı Körfez Mah.
Sanayi Sitesi Güney Kapısı Girişi yanı
Kocaeli
Tel : (0262) 335 23 53 - 335 45 34
Faks : (0262) 335 27 75
E-mail: cozummakina@ttnet.net.tr

KARABÜK - GENÇ
Büyük Sanayi Sitesi K Blok No: 2
Kemaloyman Mevkii / Karabük
Tel : (0370) 452 02 56
Faks : (0370) 452 02 58
E-mail: gencmakina@sif.com.tr

KAYSERİ - YOL
Yeni Sanayi Sitesi Şeker Kısmı
19. Sok. No:19 Kayseri
Tel : (0352) 331 41 11
Faks : (0352) 331 51 81
E-mail: yolmakina@sif.com.tr

KIRKLARELİ - AK İŞ
Yeni Sanayi Sitesi G1 Blok No: 7
Lüleburgaz / Kırklareli
Tel : (0288) 412 88 70
Faks : (0288) 412 88 05
E-mail: akmakina@sif.com.tr

KONYA - ELCE
Karatay San. Sitesi Beykent Sok.
No:9-11 / Konya
Tel : (0332) 233 24 04
Faks : (0332) 233 24 03
E-mail: makina@elce.com.tr

MALATYA - ANKARA
Özsan Sanayi Sitesi 34 Blok No: 70
Malatya
Tel : (0422) 238 27 14
Faks : (0422) 238 27 99
E-mail: ankara@sif.com.tr

MUĞLA - AVCILAR
Labranda Yolu No: 20 Milas / Muğla
Tel : (0252) 513 51 45
Faks : (0252) 513 58 97
E-mail: avcılar@sif.com.tr

SAMSUN - EMİN İŞ
19 Mayıs Sanayi Sitesi 70. Sok. No:34
Kutlukent / Samsun
Tel : (0362) 266 53 86
Faks : (0362) 266 53 91
E-mail: eminis@sif.com.tr

SİİRT - DEM-MAK
Kurtalan Yolu Küçük Sanayi Sit.
No:49 Siirt
Tel : (0484) 224 34 38
Faks : (0484) 224 34 36
E-mail: dem-mak@sif.com.tr

SİVAS - ÖZKAN
4 Eylül Küçük Sanayi Sitesi 23/A Blok
No:13 Merkez / Sivas
Tel : (0346) 226 25 20
Faks : (0346) 226 37 99
E-mail: ozkan@sif.com.tr

ŞANLIURFA - IŞIKYILDIZ
Evren Sanayi Sitesi 2. Cad.
15. Sok. No: 27 Şanlıurfa
Tel : (0414) 357 52 67
Faks : (0414) 357 50 27
E-mail: isikyildiz@sif.com.tr

TOKAT - HR MAKİNA
Yeniyurt Mah. Ayyıldız Caddesi Sanayi
Sitesi 4. Sok. No: 22 60100
Merkez / Tokat
Tel : (0356) 212 98 64
Faks : (0356) 212 98 65
E-mail: hrmakina@sif.com.tr

TRABZON - YİĞİTER
Pelitli Beldesi Adnan Kahveci Bulvarı
Anavatan Cad. No: 176/A Trabzon
Tel : (0462) 334 37 43
Faks : (0462) 334 37 21
E-mail: yigiterservis@sif.com.tr

VAN - GÜVEN-İŞ
Yeni San. Sitesi T Blok No:15 Van
Tel : (0432) 223 27 49
Faks : (032) 223 28 66
E-mail: guvenis@sif.com.tr

JCB

SİF

HANGİ MAKİNA, NE ZAMAN, NEREDE, NE KADAR ÇALIŞMIŞ...

İZLE, İZLE

SİZ DÜNYANIN BİR UCUNDA, JCB MARKA İŞ MAKİNANIZ DÜNYANIN DİĞER UCUNDA DA OLSA, İSTER EKSKAVATÖR, İSTER KAZICI-YÜKLEYİCİ OLSUN, İSTER SMS İSTER MAİL YOLUYLA İSTERSENİZ İNTERNET ÜZERİNDEN İŞ MAKİNANIZIN DURUMU HAKKINDA DETAYLI RAPOR ALABİLİR, BİLGİ SAHİBİ OLABİLİRSİNİZ. ÜSTELİK SADECE SIFIR MAKİNALARDA DEĞİL, KULLANMAKTA OLDUĞUNUZ İŞ MAKİNANIZ İÇİN DE ARAÇ TAKİP SİSTEMİ'NDEN YARARLANABİLİRSİNİZ. HEMEN BİZİ ARAYIN, İZİ SORUN VE DETAYLI BİLGİ ALIN. MERAKTA KALMAYIN. ARAÇ TAKİP SİSTEMİ İZ'LE, SIKINTI YOK, JCB VAR.

iZ

sif-jcb.com.tr | 4444 743