



Çözüm Makina'da öncelik “hizmet kalitesi”

Bünyesine eklediği markalarla her geçen gün ürün gamını ve müşteri portföyünü genişleten Çözüm Makina, son olarak Moba Mobile Automation, Mann Filter ve Baumaschinen Fink GmbH firmaları ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Ayrıca dünyanın en büyük aktarma organları üreticisi olan ZF'nin satış sonrası hizmetler servis partnerliğini de üstlenen Çözüm Makina, yeni anlaşmalarla müşterilerinin ihtiyaçlarına anında cevap vererek, hizmet kalitesini artırmayı hedefliyor

Kurulduğu günden bu yana sektörün her alanında hizmet kalitesini ve müşteri beklentisini ön planda tutarak çalışmalarını sürdüren Çözüm Makina, dünya çapında bilinirliğe sahip markaların distribütörlüğünü üstlenerek sektördeki yükselişini sürdürüyor. Kısa bir süre önce ileri

mühendislik hizmetleri sunan Amerikan Banner firması ile distribütörlük anlaşması imzalayan firma, son olarak İş-İnşaat, Yol Yapım, Maden, Liman ve Tarım alanında çalışan makineler için Seviyelendirme Sistemleri; 2D-3D Elektronik Kontrol Sistemleri ve Mobil Tartım Sistemleri üreten MOBA; hava, yağ ve yakıt filtreleri üre-

ten Mann Filter ve özellikle asfalt finişeri ve silindirler gibi yol yapım makineleri için aşınma parçaları ve mekanik aksamlar üreten Baumaschinen Fink firması ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Çözüm Makina ayrıca, dünyanın en büyük aktarma organları üreticisi olan ZF firması ile iş makineleri, tarım makineleri, liman ve

madencilik uygulamaları konusunda satış sonrası hizmetler servis partnerliği konusunda anlaşta.

Hizmet kalitesi

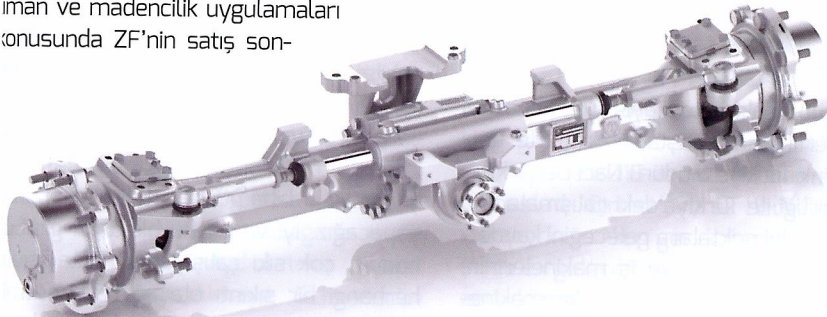
Çözüm Makina olarak iş makineleri, tarım makineleri, istifleme makineleri, yol yapım makineleri, hafif inşaat makineleri, endüstriyel güç ürünleri ve iş/inşaat makineleri güvenlik sistemleri alanında satış ve satış sonrası hizmetleri verdiklerini belirten İş Geliştirme Müdürü Cemile İpar Polat, son dönemlerde yaptıkları ataklarla beraber yeni bir şirket vizyonu belirlediklerini aktardı. Polat, "Yeni vizyonumuzla, siyasi ve ekonomik kriz ortamında işlerin geriye gidebileceği ihtimalini göze önünde bulundurarak, yakaladığımız büyüme trendini kaybetmemek ve sürekli ileriye adım atabilmek adına ürün gamımızı ve müşteri portföyümüzü daha da genişleterek, totalde bir yükseliş hedefledik ve bu bağlamda da yeni çalışmalarımızı başlattık" dedi. Yaptıkları yeni çalışmalarla ilgili açıklamalarda bulunan İş Geliştirme Müdürü Cemile İpar Polat, ZF, Moba, Mann Filter ve Fink ile anlaşma sağladıklarını ifade ederek şunları kaydetti: "İş makineleri, tarım makineleri, iman ve madencilik uygulamaları konusunda ZF'nin satış son-



Cemile İpar Polat
Çözüm Makina İş Geliştirme Müdürü

verilmesi ancak ve ancak sektörel olarak, konusunda uzman firmalar ile çalışarak mümkündür. Biz ZF'nin iş-inşaat, yol yapım, maden ve tarım sektöründeki hizmet kalitesini arttırma hedefi ile yola çıkmış durumdayız. Bu amaca ulaşmak da iyi bir stok seviyesi ile mümkün olacağından biz

her zaman yakınında durduğu bir alandı, bundan sonrada portföyümüze eklenen Moba ve Fink markalarıyla beraber sektöre hizmet seviyemiz daha yüksek olacak. Hizmet kalitesini arttırabilmek adına gerekli tespitleri yapıp, bu konuda yatırımlar yaparak, müşterimize yüksek kalitede hizmet sunacağız. Tabi bünyemize birçok marka eklenirken markaları yönetecek, satışını gerçekleştirecek ve takibini yapacak bir ekip de lazım. Bu bağlamda ekibimizi de genişletiyoruz." Yol sektörü için önemli olan Moba ve Fink markaları ile ilgili değerlendirmelerde bulunan İş Geliştirme Müdürü Cemile İpar Polat, "Moba, özellikle asfalt finişerlerinin duyurga sistemlerini üreten bir Alman markası. Moba'nın Türkiye'de önceden bir geçmişi vardı ama bizim yeni partnerliğimizle beraber makine, marka ve kullanıcı ayrımı yapmaksızın Moba'nın bütün potansiyel müşterilerine kaliteli hizmet vermeyi sağlamak istiyoruz. Her zaman söylediğimiz gibi makinenin saatinin para ettiği sektörlerde makineyi bekletme şansımız kesinlikle yok. O yüzden gerekli yatırımı yaparak, etkili stoğu oluşturup müşterimize anında hizmet vermek temel hedefimiz. Moba konusunda gerekli stok çalışmamızı yaptık. Şu anda ürünlerimiz Çözüm Makina stoğuna ulaştı. Hatta Moba'nın satış ve servisinden sorumlu olacak bayi ve servis ağı kurma yolundayız. Yani her noktadaki müşteriye daha yakın olabilmek adına belirli noktalarda bayi ve servisler belirliyoruz. Bu konuda ilk anlaşmamızı Ankara'da Ares Makina ile yaptık. Ares Makina, doğru müşteriye

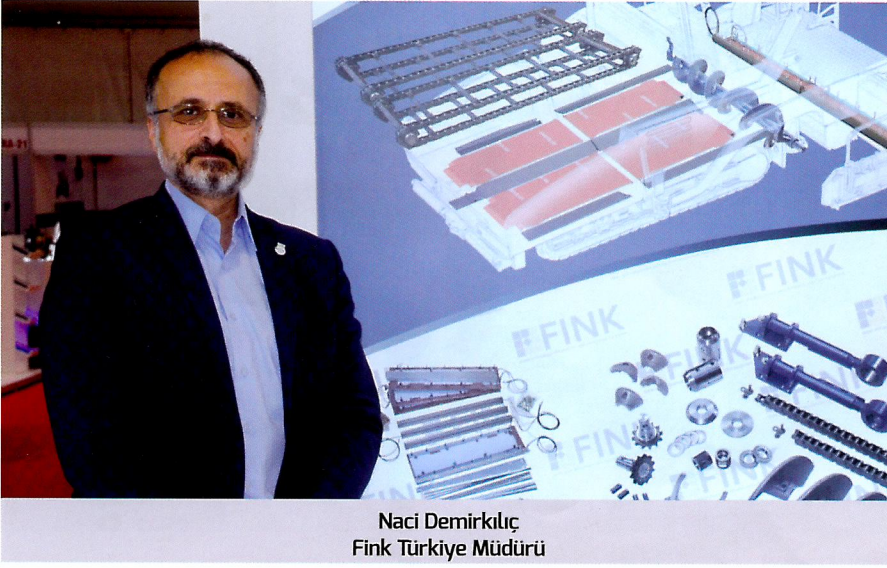


çalışmamıza buradan başlamış durumdayız. Önümüzdeki günlerde müşterilerimiz artık Çözüm Makina partnerliğinin ZF'ye olan katma değerini görmeye başlayacaklar."

Moba, Mann Filter ve Fink

ZF'nin dışında Alman filtre üreticisi Mann Filter ile ana bayilik anlaşması imzaladıklarını hatırlatan Cemile İpar Polat, iş, tarım ve liman makineleri konusunda Mann Filter'in sorumlu partneri olduklarını söyleyerek şunları ekledi: "Mann Filter ile bir anlaşma imzaladık ve bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunun dışında yol sektörünü kapsayan ürün gamımıza Moba ve Fink markalarını ekledik. Yol sektörü, Çözüm Makina'nın

rası hizmetler servis partneri olduk. Bu konuda iddialı bir şekilde alışmalarımızı sürdürüyoruz. Her zaman olduğu gibi, temsilciliğini üstlendiğimiz marka ile birlikte bir fark oluşturarak hizmet kalitesini arttırmayı planlıyoruz. Partner olduğumuz firmaların ürün kalitesi anlamında hiç bir tereddüdümüz yok. Zaten hepsi pazar tarafından kabul edilmiş markalar. Bizim burada oluşturmak istediğimiz farklılık 'hizmet kalitesini' arttırmaktır. Bunun için de doğru stoğu, doğru müşteri ile buluşturmayı hedefliyoruz. ZF'nin çok geniş olan ürün gamı düşünüldüğünde bu ürünlerin tamamına tenilen kalitedeki satış sonrası hizmetin



Naci Demirkılıç
Fink Türkiye Müdürü



bir amacımız yok. Bunun için her iki firmada üzerine düşen görevi yapacak. Bizim burada Çözüm Makina olarak üzerimize düşen görev müşterinin talebine çok hızlı geri dönüşler sağlamak, her zaman etkili bir stok bulundurmakdır.”

“Ortak çalışma ile bilinirlik artacak”

Çözüm Makina ile Mayıs ayının başında partnerliklerinin başladıklarını dile getiren Fink Türkiye Müdürü Naci Demirkılıç, bu işbirliği ile Türkiye’deki çalışmalarının çok daha iyi noktalara geleceğini kaydetti. Fink olarak yol ve iş makinelerinin, özellikle yol grubuna hitap eden makine-lerin yedek parça üretimini yaptıklarını aktaran Naci Demirkılıç, “Ürünlerimizi Almanya’da üretip dünya çapındaki ihtiyaçları tespit ederek çözüm ortaklarımızla birlikte farklı ülkelere sunuyoruz. Ürün ağımız ile satış sonrası hizmetler bölümünü kapsıyoruz. Yol gurubununda çalışan makinelerin aşınan parçalar ve mekanik aksamları ürün gamımızda yer alıyor” diye konuştu. Ürünlerinin muadillerinden farkı olarak, öncelikle Almanya menşeli ve kaliteli olması açısından oldukça önemli olduğunu altını çizen Naci Demirkılıç, “Biz sadece ve sa-

dece ürünlerimizde satış odaklı değiliz, satış sonrası konusunda da müşterilerimizden geri dönüşlerini bekliyoruz. Kendimizi geliştirmek adına bunlar çok önemli şeyler. Neticede imalatçı olunca son kullanıcının, özellikle sahadakilere geri dönüşü bizim için çok önemli. Satış sonrası tarafındaki çalışmalarımız ise müşteriyle ilgilenmek, teklif talebinin gelmesi ile birlikte teklifin hazırlanması ve en kısa sürede müşteriye ürünün sunulmasıdır. Çünkü yol grubunda çalışan hiç bir şirkette makine beklemez. Sıcak asfaltı döken makinede örneğin bir zincir koptuğu zaman bunun hemen halledilmesi gerekir. Bu da bir takım parçaların stokta bulundurulmasını gerektiriyor. Fink olarak stoku çalışıyoruz. Çözüm Makina ile stoğumuzu daha da geniş tutacağız. Stoğumuzu da bugüne kadar piyasada edindiğimiz tecrübelerimize, sahadaki kullanıcının geri bildirimine göre belirleyeceğiz” dedi. Türkiye pazarında yaklaşık 10 yıldır çalışmalarını sürdürdüklerini aktaran Fink Türkiye Müdürü Naci Demirkılıç, Çözüm Makina ile daha kapsamlı çalışmalar yürüteceklerini duyurdu. Naci Demirkılıç, “Türkiye’de direkt olarak çalıştığımız çeşitli ölçekte firmalar var. Çözüm Makina ile de biraz daha kapsamlı, bugüne kadar yaptığımız tecrübeleri daha çok yansıtarak ve onların piyasadaki bilinirliği ile bizim bilinirliğimizi müşteriye yansıtarak daha güzel ortak bir çalışma yapacağız. İyi ve doğru bir ürün grubundayız, çok sıkı çalışıyoruz. Dolayısıyla herhangi bir sıkıntı olacağını zannetmiyorum. Kalitemiz konusunda iddialıyız. Bu konuda şimdiye kadar hiç bir sorun yaşamadık. Bilakis fiyattan ziyade hep kalitemiz tercih edildi. Sanıyorum bu partnerlikle birlikte bunu çok daha iyi noktalara getireceğiz” diye konuştu. ■

ulaşmada bize ideal bir kanal olacak. İç Anadolu Bölgesi’nde çalışmalarımızı tamamladık. Marmara ve Güney tarafında çalışmalarımız devam ediyor” dedi. Moba ile bağlantılı olarak yol grubunda özellikle asfalt finişeri konusunda hizmet vermeye başladıktan sonra gelecek müşteri taleplerini ön görerek Alman Fink markası ile de bir anlaşma sağladıklarına değinen İş Geliştirme Müdürü Cemile İpar Polat, konuşmasına şu şekilde devam etti: “Fink’in doğru bir partner olabileceğini düşündük. Mayıs ayının başında anlaşmamızı sağladık. Anlaşma sonrasında müşterilerimizden aldığımız geri dönüşler çok olumlu oldu. Bu partnerlik ile de diğer markalarda olduğu gibi yine hizmet kalitesini artırmayı planlıyoruz. Başka hiç

