

Sektör taşı yerinde kırdı:

MB Crusher'ın verimliliği ve performansı Diyarbakır'da sergilendi



hesaplanır. Saatlik kapasitenin 40 ila 70 ton mertebelerinde olduğu çalışmalarda müşteri, atık malzemesini veya taşları direkt olarak kırarak anında paraya çeviriyor. Yıkıntı atığı, geri dönüşüm alanları, inşaat malzemelerinin çok olduğu üstyapı çalışmaları, su kanallı projeleri gibi uygulama ve çalışma alanlarında rahatlıkla kullanılabilir. Ayrıca çeneli kırıcılar, darbeli kırıcılara nazaran aşındırıcı taşlarda daha dayanıklı ve verimli ürünlerdir. Dolayısıyla taşın özellikle aşındırıcı ve sert olduğu noktalarda MB Crusher'ın kırıcılarda oldukça etkili. Agregayla uğraşan, dolgu işi yapan veya malzeme kıran, kısacası hedef kitlesi geniş bir ürün diyebiliriz.

Demolarla müşterinin neyi görmesi amaçlandı?

Kırıcı kovaların ürün seçiminde hedeflenen kapasite en önemli parametrelerden birisidir. Biz de demolarla ürünün tasarımından ziyade kırma performansını ve üretim verimliliğini göstermek istiyoruz. Caterpillar ekskavatörleri ile birlikte nasıl bir üretim verimliliğinde olduğunu, hangi uygulamalarla, hangi taş tiplerini ne kadar saatte kırarak üretim yaptığını gösteriyoruz. Müşterilerimiz bu demolar neticesinde daha net bir bilgiye sahip oluyorlar. Diyarbakır'ı ilk demo lokasyonu olarak seçmemizdeki neden ise oldukça taşlık bir alan olmasıydı. Bazalt çeşitleri, dere taşı, kalker gibi

MB Crusher'ı ise mobil konkasörlerle tamamlıyor bir ürün olarak, alanında lider oluşuyla uzun süredir takip ediyorduk. İtalyan menşelli ve kendisini ispatlamış bir ürün. Yıllık 5-6 bin civarı kova konkasör üretimleri bulunuyor. Avrupa'da bu markanın yaygın bir kullanımı alanı var ve Avrupa ülkelerinde yılda ortalama 100-150 adetlerde satılıyor. Biz de geçtiğimiz yıl MB Crusher'ın temsilciliğini üstlendik. Başında olduğum bu iki marka için, satış ve satış sonrası kadr olarmızla birlikte iyi bir takımı oluşturduk. Sahada hem çözüm konusunda hem de satış sonrası hizmetler konusunda müşterilerimizle her daim iletişimdeyiz. Metso'daki başarımızı MB Crusher'da da çeşitli demolarla yakalayacağımızı düşünüyorum. Ekibimizle birlikte müşterilerimize ürün satmaktan ziyade çözüm sunma yolundayız. Müşterilerimizin işlerinin kapasite ihtiyacı ve uygulamasına göre Metso ya da MB Crusher'ı öneriyoruz.

MB Crusher nerelerde kullanılıyor?

Özellikle konkasörün giremeyeceği veya izin gerektirdiği alanlarda, şehrin göbeğinde, ulaşılması daha zor noktalarda oldukça avantajlı olan ve birim maliyetleri çok daha düşürebilecek bir ürün. Kırma eleme dediğimiz zaman büyük taş ocakları aklı gelir ve ton başına fiyatlar

yakını mobil konkasör ürününden haberdar değildi. Bir algı yaratarak Metso ile yatırımlarımızın meyesini aldık. Geldiğimiz noktada gerek Borusan CAT gerekse de rakip firmalar bir pazar yaratmış oldu. Dolayısıyla bugüne kadar oluşmuş bir müşteri portföyümüz ve bilinirliğimiz var.

Geçmişten günümüze kırma-eleme sektöründeki yolculuğunuzu anlatır mısınız?

Borusan CAT olarak kırma-eleme sektöründeki tecrübemiz oldukça eskiye dayanıyor. 2007 yılında aldığımız Metso temsilciliğinde 11. yılı deviriyoruz. Faaliyete ilk başladığımızda piyasanın %70'ine

kullanarak ürünlerin özelliklerini ziyaretçilere sergilerken, MB Crusher Temsilcilikler Müdürü Sefa Yıldız, Borusan CAT MB Crusher/ Metso Ürün Yöneticisi Barış Döker ve Borusan CAT Diyarbakır Şube Müdürü Avni Abdoğlu müşterilere bilgilendirmelerde bulundular. Biz de Borusan CAT MB Crusher ve Metso Ürün Yöneticisi Barış Döker ile Diyarbakır'da başlattıkları demo çalışmaları ile hedeflenenleri ve müşterilerin MB Crusher ile elde edeceği avantajları konuştuk:

Kırma-eleme pazarını değerlendirdiğinizde ortaya çıkan tablo nedir?

Türkiye'nin yıllık ortalama resmi kayıtlı agrega üretimi 550 milyon ton civarında. Bu rakam Almanya ile benzerlik gösteriyor. Fakat kırma-eleme sektöründe Türkiye'den yaklaşık 5 kata kadar daha büyük bir pazara sahipler. Bununla birlikte ülkemizdeki mobil kırma ve eleme makinalarına olan talep de gelişime açık bir noktada. Belli yasalardan oturmaıyla bu gelişim hızlanacaktır.



Kırma ve elemelerde maliyet avantajı sunan MB Crusher ürünleri, düzenlenen demo etkinliği çerçevesinde Diyarbakır'da sektör paydaşlarına tanıtıldı.

Geçtiğimiz yıl itibarıyla Borusan CAT tarafından distribütörlüğü üstlenilen MB Crusher'a yönelik ilk demo faaliyeti Diyarbakır'da gerçekleşti. Müşteriler ile bölgede iş yapan çok sayıda müteahhitin katıldığı organizasyonda, MB Crusher kırıcı kovaları ve eleme kovası farklı malzemelerde gösterilen performansla tanıtıldı. MB Crusher şirket ortaklarından Fausto Azzolin bizzat ekskavatörü



MB Crusher Şirket Ortakçı Fausto Azzalin ve Bölge Müdürü Sefa Yıldız:

"Kendimizi Borusan CAT ile temsil etmeyi doğru ve uygun gördük"

"MB Crusher 2000'li yılların başında kurulan bir firma. Ana faaliyet alanımız kırıcı kova, elene kova ve hidrolik kavrıya ürünleri. Bir aile şirketi ve kurulduğumuzdan bu yana hep iki kanallı büyümeler gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla her yıl kalitemizi ve inancımızı ortaya koyuyor ve kazanmak için çalışıyoruz. Al-Ge'ye yatırım yapan bir firmayız. Ürettiğimiz her ürünün dünyada en iyisi ve en kaliteli olmasına özen gösteririz. Bu yüzden de farkınız. Günümüzde ürünlerimizin döndürdü jenerasyonunu pazara sunduk. Bu kadar geniş olmanızın rağmen 16 yılda 154 ülkeye ihracat yapmayı başardık. Üretimini tamamı İtalya'da ve dünyanın 8 farklı yerinde lokasyonumuz yer alıyor.

Borusan CAT doğru tercih

Kazanım odaklı agresif bir firmayız ve partnerlik yaptığımız şirketlerin de kazanımlardan olmasını istiyoruz. Dünyanın birçok yerinde alanımızda uzman distribütörlerle çalışıyor ve demolar gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de ise kendimizi Borusan CAT ile temsil etmeyi doğru ve uygun gördük. Seçiminiz bugün doğru bir yerde olduğumuzu gösteriyor. Birlikte pek çok işlere imza atacağız.

"Müşterilerimize var olduğunu bilmedikleri bir problemin çözümünü sunuyoruz"

Türkiye'de çok fazla inşaat ve büyük bir potansiyele var. Bununla birlikte ürünümüzün bilinirliği istenilen düzeyde değil. Biz müşterilerimize var olduğunu bilmedikleri bir problemin çözümünü sunuyoruz. O yüzden de kendilerine bu alışkanlığı edindirmeye çalışıyoruz. Kırıcı kovalarımız, mermer ocaklarından tutun büyük şantiyelere kadar pek çok alanda kullanılabiliyor. Elektromizin ise halihazırda TAMAP projesinde çok sayıda kullanıldığını belirtmek istiyoruz. Demoların en büyük amacı müşterilerin korkularını yenmek ve bundan da öte ürünlerimizi en iyi şekilde tanıtmaktır. Daha farklı lokasyonlarda demo etkinliklerini görmeye devam edeceğiz."

birbirinden farklı taşların olduğu bir coğrafya. Taşlar çevre bölgelere taşındıkça mobil çalışmalar daha da değer kazanıyor.

Demoda kullandığımız ürün ile birlikte MB Crusher tiplerinden bahsedermisiniz?

Müşterilerimize tanıttığımız BF 90.3 S4 kırıcı, en yüksek oranda satmayı hedeflediğimiz 20-35 tonluk makinelerle hitap ediyor. Fakat demomuzda 37 tonluk CAT ekskavatörle birlikte kullandık. Kırıcımız bazalt ya da

tabıyla örtüşen noktada verilmiş metreküp hesabı, bize kapasiteyi de vermiş oluyor. Ayrıca markanın her tür iş makinesine uygun bir atışman var. Ekskavator ile birlikte kazıcı-yükleyici, telehandler ve yükleyicilere uygulanabiliyor.

Uygulama, hidrolik çıkış hattıyla makineye bir braket yapılarak kolaylıkla sağlanıyor. Kazıcı yükleyiciden mini ekskavatöre, 3 ton ekskavatörden 90 ton ekskavatöre kadar kırıcı ve elektrikli mevout. Biz de ürün gamımıza tüm bu kırıcı ve elektrikli alarak.

MB Crusher elektrikli, ön elektrik olarak da düşünülebilir. Mermer, kömür, demir ya da nikel ocak ve madenlerinde ön eleme yapmak için oldukça elverişli. 30 ya da 50 mm. standardı olan elektrikli astarları değiştirerek 10 mm'ye kadar kısılabiliyor.

Markanın tamurlu kesicileri ise kanal açma ve şev düzeltme-kesmede bire bir uyuyor. Bu yüzden de almayı oturtmak ve pazar yaratmak için portföyümüzde olan her müşteriye anlatarak pazar yaratıyor olacağız.



Ürünlerin bakımları nasıl gerçekleştiriliyor?

MB Crusher öncelikle sağlamlığıyla bilinen bir ürün. Avrupa'da 13-14 yaşında halen çalışan örneklerine rastlayabiliyoruz. Normal bir iş makinesi veya konkrasöre göre birim, bakım ve sarf malzemesi çok daha verimli. Günlük yağlamalar önemlidir. İçerisindeki HARDOX 400'den mamul iki aşımna plakası ise çeneli ve sert taşlara karşı dayanıklı olduğu için sıklıkla değişen parçalar değil. Dolayısıyla bakım ve sarf malzemesi açısından bir iş makinesine göre neredeyse yok denecek kadar maliyet ile cırtı olan bir atışman. Ortalama ömrüne baktığımız zaman da, ülkemizde performanslı bir şekilde kullanıldığı sürece 8 ila 10 yıl boyunca rahatça kullanılabilir.

Son olarak hedefleriniz neler?

Bu yıl bizim demo ve tanıtım yılımız olduğu için bir satış hedefi belirlemedik. Bununla birlikte stokumuzda ilk etapta taleplere cevap verecek kadar ürünümüz bulunuyor. Kalıtı ki stokumuz tüketirse de teslim süreleri bir iş makinesi gibi uzun sürmüyor ve 1-1.5 ay arasında teslim edilebiliyor. Demo faaliyetlerimizi de yıl içerisinde Akdeniz, Ege ve İstanbul bölgelerinde sürdürmeyi planlıyoruz.

Borusan CAT Diyarbakır Şube Müdürü Avni Abdioğlu:

"MB Crusher, bölgemiz taşlarında iyi performans sergiliyor"

"Diyarbakır ve çevresi bazalt ağırlıklıken Mardin ve etrafında ise kalker yoğunluğu bulunuyor. Müşterilerimizin çoğunun çalışma alanı da bu taşlarla ilgili. Taş çok olunca, orak da çok oluyor ve haliyle rekabet hat safhada gerçekleşiyor.

Sabit tesiste de CED raporu, ruhsat ve maddiye gibi ekstra maliyetler mevcuttur. Dolayısıyla geleneksel yoldan yavaş yavaş kalınıyor ve kırılma araması için böylece ürün tiplerine ciddi bir ihtiyaç var. MB Crusher'a baktığımızda da bölge taşlarına yönelik iyi bir performans sağlıyor. Malzemenin yerinden çıkarak taşarılma sağlanması, bölge müşterilerimiz için çok önemli.

Örneğin kanal kazıyoruz, çıkardığımız malzemeni alıp bir dökmüş sahasına atıyoruz. Başka bir ocakta taş kırılıyor ve o taş tekrar sizin kanalınıza malzeme olarak geliyor. Oradaki taş kırıldıkça, doğanın dengesi daha çok bozuluyor. Halbuki bir kanal içinde çıkan malzemenin değeri düşüyor. Ayrıca MB Crusher tekellemeyi de önüyor. Dökmüş ki bir müteahhit olarak bölgede iş aldınız. O bölgede bir tane ocak var ve o ocak işi 10 liraya da mal etse size 20 liraya gelebilir. Fakat MB Crusher ile siz kendi çözümünüzü üretilip maliyetlerinizi düşürebiliyorsunuz. İşte biz bu avantajların müşterilerimiz tarafından bilinmesini istiyoruz."

