

Layher Türkiye, 2023 yılında kaldığı yerden devam ediyor

Layher Türkiye Genel Müdürü Tefvik Ceran, "2022 yılı, gerçekleştirmek istediğimiz hedefler ve bu doğrultudaki yapmış olduğumuz aksiyon planlarımız açısından oldukça olumlu geçti. 2023'te ise endüstri, inşaat ve sahne işlerinde kaldığımız yerden devam ediyoruz" dedi.

Sistem iskele tanımının Türkiye'de ilk kez duyulmasını sağlayarak iskele endüstrisinin de birçok paydaşına öncülük etmiş bir felsefenin bayrak taşıyıcısı konumunda olan Layher Türkiye, daha çok genç olan sistem iskele pazarında, daima yenilikleri ile takip edilen, kalitesi ile öncü olan, sistem iskele denilince akla ilk gelen marka olma bilinciyle iskele pazarının geleceğine ve kendi geleceğine yatırım yapıyor. Global ölçekte dünyanın en büyük sistem iskele üreticisi olmanın verdiği özgüvenle, Almanya'da 31 ve tüm dünyada 140'tan fazla lokasyonda 2 bin 300 çalışanının emeğini ve tecrübesini, yerelde Türk kullanıcısına ve kendi iş ortaklarına aktarabilmenin uğraşını veren Layher'in Türkiye Genel Müdürü Tefvik Ceran ile 2022 yılı değerlendirmesi ve 2023 yılı hedefleri üzerine konuştuk.

"DENEYİMLİ PARTNERLERİMİZ İLE BİRCOK YENİ PROJİYİ HAYATA GEÇİRDİK"

2022 yılını sektör ve şirketiniz açısından değerlendir misiniz? 2023 yılı için öngörüleriniz nelerdir? 2023 için ne tür yatırımlar planlıyorsunuz?

Layher Türkiye olarak geride bıraktığımız 2022 yılı, gerçekleştirmek istediğimiz hedefler ve bu doğrultudaki yapmış olduğumuz aksiyon planlarımız açısından oldukça



Layher Türkiye Genel Müdürü Tefvik Ceran

"2022 yılında gerçekleşen planlı duruş işlerinin neredeyse tamamında yer alarak, gerek malzeme kapasitesi gerekse de hizmet kalitemizle, zamanın paraya eşit olduğu bu işletmelerde katma değer sağladık".

olumlu geçti. Sektörel anlamda odaklanarak, sahne ve etkinlik gibi sektörlerde beklediğimiz iş hacminde büyük artış yakaladık. Diğer taraftan, Türkiye'deki büyük endüstriyel işletmelerde bakım tarafında, yüksek stok kapasitemiz ile başarılı işlere imza atmaya devam ettik. 2022 yılında gerçekleşen planlı duruş işlerinin neredeyse tamamında yer alarak, gerek malzeme kapasitesi gerekse de hizmet kalitemizle, zamanın paraya eşit olduğu bu işletmelerde katma değer sağladık. İnşaat sektöründe prestijli şirketle-



rin prestijli işlerinde yeni alanlar kazanmanın mutluluğunu yaşadık. Hâlen, yaşadığımız büyük deprem felaketinin ardından, bölge halkına toplanan yardımların, dağıtım ve lojistik alanı olarak kullanılmakta olan Hatay Antakya Arsuz Expo Fuar alanı; Hatay'da düzenlenen Uluslararası BOTANİKEXPO'21 kapsamında, kapalı alan etkinlikleri için Layher olarak bugüne kadar Türkiye'de uyguladığımız en büyük çatı projesi idi. Keder XL malzememiz ile 3 bin m² kapalı alan yaratarak uyguladığımız projemiz, bugün yerine getirdiği hizmet ile de bölge halkına hizmet ederek, bizim için bir nebze su serpiyor. Deneyimli partnerlerimiz aracılığı ile irili ufaklı birçok yeni projeyi hayata geçirdik ve bizim için en önemlisi, yeni iş alınan bu tesisleri Layher kalitesi ile tanıştırmak imkânı yakaladık. Bu vesile ile bizimle çalışarak, bizimle büyüyen tüm partner firmalarımıza bu güzel yıl için büyük bir teşekkür borcumuzu burada ödemek isterim. Layher olarak, 2023 yılında endüstri, inşaat ve sahne işlerinde kaldığımız yerden devam ediyoruz. Çimento fabrikaları planlı duruşları, rafineri ve petrokimya tesisleri bakım işleri, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri, partner hizmetlerinin geliştirilmesi ve kira stoklarının artırılması gibi önceliklerimiz olacak.

"BU YIL ALUMİNYUM TWIXBEAM'İ MÜŞTERİLERİMİZE SUNACAĞIZ"

2023 yılı için sunacağınız yeni iskele-kalıp sistemleri var mı? Hangi tür yapılarda ve üretim tesisi projelerinde ne tür iskele-kalıp sistemlerinizi öne çıkaracaksınız?

Layher olarak, kalıcı ürün yenilikleri ve mevcut parçaların geliştirilmesi sayesinde, yeni iş alanları açmak, entegre bir sistemle yüksek kârlılık ve yatırım değerinin korunmasını ve müşterilerin daima son çıkan teknik ve ticari gelişmelerden haberdar olmalarını sağlamak amacıyla için eğitim faaliyetlerimize devam edece-

ğiz. Kurumsal felsefemizde yer alan bu anlayışla, her zaman müşterilerimiz için yeni fırsatlar yaratan iş alanlarının arayışı içerisindeyiz. Müşterilerimizi hem mühendislik hem de ticari açıdan mevcut ve gelecekteki zorluklarla başa çıkabilecek şekilde donatıyoruz. Bu doğrultuda, 2023 yılında özellikle inşaat endüstrisinde kullanıma sunduğumuz, düşük ağırlık, kolay sökme ve yüksek mukavemet özellikleri ile geniş bir kullanım alanı sunan Alüminyum TwixBeam'i müşterilerimize sunacağız. Bu alüminyum kiriş sayesinde dar menhollerden malzeme geçiş problemini ortadan kaldırmak, asma Allround modüler merdiven kulelerine mes-





net oluşturmak, huni biçimli yapılar-
da iskelenin yapıya zarar vermeden
güçlü bir şekilde ayakta durmasını
sağlamak gibi eşsiz avantajlar sağ-
layacağını söyleyebiliriz.

“SAHNE VE ETKİNLİK SEKTÖRÜNDEKİ ÇÖZÜMLERİMİZE YOĞUN İLGİ VAR”

**2023’de yurtiçi ve yurtdışı hangi
projelere ağırlık vereceksiniz?
Bu projelere ürünleriniz ne tür
katma değerler sunacak?**

Türkiye’de 2023 yılında, özellikle
sahne ve etkinlik sektöründe yine
önemli gelişmeler ve büyümeler
beklemekteyiz ve hazırlıklarımızı da

bu yönde yapıyoruz. Sahne ve et-
kinlik sektöründe sunmuş olduğumuz
çözümlere yoğun ilgi var ve bu
ilginin devam edeceğini bekliyoruz.
2022 yılında her ne kadar büyük
bakım işlerini geride bırakacak ol-
sak da, rafineri ve petro kimya tes-
sislerinin bakım işlerinde çalışmaya
devam ediyor olacağız. Türkiye’de iş
yapmayı hedeflediğimiz büyük en-
düstriyel tesisler var ve bu konuda
sabırla çalışmaya devam ediyoruz.
2022 yılında oldukça yoğun mesai
harcadığımız ve önemli işler yaptığımız
Akkuyu Nükleer Santrali inşaa-
tında da çalışmalarımızı sürdürmeyi
planlıyoruz. Kaba inşaat işlerinin

sürdüğü tesiste, elektromekanik iş-
lerin başlaması ile ağırlığımızın da
artmasını bekliyoruz. Yurtdışında
büyük müteahhitlik firmalarımızın
aldığı işlerde rol almaya başladık ve
bu konuda Layher’in global gücü-
nü ve ulaşılabilirliğini kullanıyoruz.
Renovasyon işleri ile ilgili büyüyen
trendimizi daha da yaygınlaştırmaya
ve geliştirmeye çalışacağız. Partner
ağımızı geliştirmek, mevcutları güç-
lendirmek her sene olduğu gibi, bu
yıl da hedeflerimizden biri olacak.

“EVENT PARTNERLERİMİZ, YURTDIŞINDA OLDUKÇA BAŞARILI İŞLERE İMZA ATIYOR” Yurtdışı projelerde öne çıkan talepler neler oluyor? Devam eden bir projenizi paylaşır mısınız?

Yurtdışı işlerde ulaşılabilirlik, zaman-
lama ve bütünüleyici çözümler müte-
ahhitlik firmaları tarafından talep
edilen özellikler oluyor. Sadece pro-
jelendirme ve fiyatlandırma değil, o
malzemenin bir sonraki adımda ne
olacağı, nasıl değerlendirilebileceği,
çözümün bir parçası olmak zorunda.
Bir süredir, kurduğumuz özel takım
ile, büyük müteahhitlerin yurtdışı iş-
lerinde iskele işlerini projelendiriyor,
tekliflendiriyor ve takip ediyoruz.
Bu çalışmaların ilk meyvelerinden
birini, bu yıl içerisinde, Türkiye’nin
çok büyük müteahhitlik firmalarının
birinin İtalya’da ki konsolosluk inşaa-
tında iskele tedarikçisi olarak al-
dık. Aynı zamanda, Moğolistan’da
gerçekleştirilecek olan maden tes-
sisinde konsantratör dönüştürücü
inşaatı işinin de iskele tedarikçisi ol-
duk. Event partnerlerimiz, yurtdışın-
da yaptıkları işlerle gerek malzeme
yatırımlarını büyütüyor; gerekse de
sektörde Türk uygulamacıların Av-
rupalı rakipleri ile rekabet gücünü
kanıtlıyor. Bu işlerden birinin son
örneğini, Libya’da kurulan sahne
projesi ile gösterdik. □

