

Konya-Akşehir-Afyon Karayolu Projesi

Yapımına 2012 yılında Doğuş İnşaat tarafından başlanan Konya - Akşehir - Afyon Karayolu'nun çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Doğuş İnşaat Makina İkmal ve Satınalma'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selahattin Kolaşinli ile görüşerek; asfalt üretiminin Benninghoven marka 240 ton/saatlik bir plant ile yapıldığı projeyi ve firmanın makine politikasını konuştuk...

Yazar Taylan Özgür Ete



Mega proje yaklaşımı ve hem Türkiye'de hem de uluslararası piyasada üstlendiği üstyapı ve altyapı projeleriyle kendi sektörünün önemli firmalarından olan Doğuş İnşaat, 1950 yılından bu güne kadar hepsi de birbirinden önemli çok sayıda projeyi tamamladı. Yapmış olduğu işler arasında, ana hatlarıyla, baraj ve hidroelektrik santraller, otoyollar, bina yapımı, altyapı

işleri, köprü, viyadük ve geçit yapımı, tünel ve derivasyon tünelleri, limanlar, marinalar, sulama projeleri, kanalizasyon sistemleri, ofis binaları, alışveriş ve yaşam merkezleri, konut ve endüstriyel binalar sayılabilir. Doğuş İnşaat Makina İkmal ve Satınalma'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selahattin Kolaşinli, projeleri ve iş makinesi politikalarına ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Doğuş İnşaat'ın projeleri hakkında kısa bilgi verir misiniz?

Doğuş İnşaat olarak yurtdışında Fas, Bulgaristan, Libya, Ukrayna, Irak, Kazakistan, Yemen gibi ülkelerde işler yaptık. Bu ülkelerde hem alt yapı hem de üst yapı projelerinde çalıştık. Şu an yurt dışında devam eden tek projemiz Kazakistan'daki yol projesi. Orada Gülsan firması ile yüzde 50 ortak çalışmalarına



Selahattin Kolaşinli / Doğu İnşaat Makina İkmal ve Alımdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

devam ediyoruz. Onun dışında yurtdışında devam eden birçok projemiz bulunuyor. Bütün bu projelerin günümüz teknolojisi ile çok kısa sürede bitirilmesi gerekiyor. Eskiden bir proje 10-15 sene sürerken, şu anda maksimum 3-3,5 yılda projelerin bitirilmesi gerekiyor.

Makine parkınız hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim şu anda irili ufaklı, yani bedeli bin Euro'dan 5 milyon Euro'ya kadar değişebilen 2 bin 418 tane makinemiz var. Bunlar 16 1 milyon dolara satın alınmış ve ampirik formüllerle yaptığımız hesaplamalara göre şu anki makine parkımızın değerinin 98 milyon dolar civarında olduğunu varsayıyoruz. Bu parkın değerlendirilmesi konusunda birkaç yıldır profesyonel destek de alıyoruz. Her yıl bu profesyonel firmalarla makine parkımızı gözden geçirerek değerlendirme çalışmaları yapıyoruz ve bilgileri güncelliyoruz. Şu an bizim makine parkımızda, 137 tane marka var. Sayısal olarak baktığınızda iş makinelerinde Komatsu, kamyon gruplarında ise Mercedes ve Scania ağırlıkta. Parasal değer olarak baktığımızda Herrenknecht TBM makineleri ile Potain vinçleri öne çıkıyor.

Makineleri satın alma yoluna mı gidiyorsunuz yoksa kiralama da yapıyor musunuz?

Doğu İnşaat olarak projelerimizi art arda sıraladığımız için kiralama yoluna gitmeyi tercih etmiyoruz. Aldığımız makineler bir projeden diğerine aktarılıyor. Hiç kiralama yapmıyoruz da diyemem ama oran vermem gerekirse yüzde 99 satın alma yüzde 1'i kiralama yapıyoruz. Bu durum yurtdışında yürüttüğümüz projeler için de geçerli. O projeler için de çoğunlukla satın almayı tercih ediyoruz. Çok spesifik yani bizim yabancı olduğumuz makinelerle yapılacak işlerde doğal olarak taşere etme ya da alt yüklenici kullanma yoluna gidiyoruz.

Doğu İnşaat'ta makine alım süreci nasıl işliyor?

Makine alım sürecinin başlaması için elbette her şeyden önce bir makine ihtiyacı ortaya çıkmalı. İnşaat grubu ve makine grubu ortak çalışıyor. Yeni başlanılan veya devam etmekte olan bir proje için makine ihtiyacı oluştuğunda bu bize talep olarak yansır. Bu talep doğrultusunda burada alınması planlanan makinenin teknik özellikleri tanımlanır. Sonra fiyat çalışması yapılır. Ancak fiyat tek parametre değildir. Diğer parametrelerle birlikte değerlendirilir ve karar verilerek üst yönetimin onayına sunulur. Yönetimin onayı ile realize olur ve alım gerçekleşir.

Makine seçiminde olmazsa olmazlarınız nelerdir?

Biz bu süreçte yaklaşık 6 parametreyi dikkate alıyoruz. Birincisi, makinenin teknik özellikleri, yani satın alınacak makinenin bizim ihtiyaçlarımızı karşılaması lazım. Bu nedenle önce ihtiyacın doğru tanımlanması gerekiyor, daha sonra satın almayı düşündüğümüz makinelerin tüm teknik özelliklerinin yan yana getirilip, bunların karşılıklı kıyaslanarak en doğru teknik özelliklere sahip makinenin seçilmesi lazım. Daha sonra bizim

Plentin temel teknik özellikleri

Plent Tipi: ECO 3000 / 240 Konteyner Asfalt Plenti

Tasarım Sıcaklığı: 400 °C (Mastik Asfalt Üretebilir)

Doğalgaz Tüketimi: 3,6 m³/1 ton asfalt (2012 yılı ortalaması)

Kapasite: Yüzde 3 agrega iç nem oranında 240 ton/saat (Maks. 265 ton/saat)

Soğuk Besleme Sistemi: 5x20 m³, akış denetimli

Kurutucu Tambur: 9000 x 2200 mm, girişte çift yönlü besleme bantlı

Kurutuma Brülörü: 14.310.000 kCal/saat (16.600 kW)

Filtre Birimi: 52.000 Nm³ (72.900 Bm³)

Elek Birimi: 5 kat, 29 m²

Sıcak Agrega Siloları: 28 ton, 6 bölüm

Kantarlar: Agrega - 3000 kg, Filler-400 kg, Bitüm-300 kg

Karıştırıcı/Mikser: 3000 kg (Maks. 3300 kg)

Hazır Mamül Silosu: 60 ton

Bitüm Sistemi: 4x53 m³ Bitüm Tankı, 2x53 m³ Modifiye Bitüm Tankı,

1 adet ve 1.000.000 kCal/saat Kızgıny yağ Isıtıcısı

Üzerindeki Hazırlıklar: Asfalt Geri Dönüşüm ve Taş Mastik Asfalt

değerlendirme kriterlerimize göre satış sonrası hizmetler, fiyat, teslim süresi, ikinci el satış fiyatı, ve işletme maliyeti gelir. İkinci el satış fiyatı ile işletme maliyeti duruma göre yer değiştirebilir. Bu 6 parametre incelendikten sonra karar aşamasına geçebiliyoruz. Tabii bazen proje koşullarına göre de karar vermek gerekebiliyor. Bazen ortaya çıkan ihtiyacın çok kısa bir sürede yerine getirilmesi gerekebiliyor. Bu tip durumlarda teslim süresi kriteri önem kazanıyor. Makine alırken ikinci el değerini araştırmamız. Çünkü biz aldığımız makineyi sonuna kadar, yani bizden sonra başka hiçbir işte çalışmayacak hale gelene kadar kullanırız. Bilgi birikimimizle, makine bakımlarına gösterdiğimiz özen ile ve yedek parça stoğu ile makineyi uzun ömürlü ve verimli olarak kullanırız. Bu anlamda çok iyi makine kullanıcısı olduğumuzu söyleyebiliriz. Şu anda şantiyelerimizde 1981 model kamyonlar, 1986 model yükleyiciler, 1985 model vinçleri kullanıyor olmamız da bu söylediklerimizin kanıtıdır.

Yurt dışında makine satın alımı yapıyor musunuz?

Yurt dışında da makine satın alıyoruz. Ama genelde bu çalışmalar bizim denetimimizde



ve bizim katkılarımızla oluşuyor. Makine kullanım maliyeti tercihimizi belirliyor, biz buna işletme maliyeti diyoruz. Makineyi Doğu İnşaat olarak çok uzun süreli kullandığımızı inanıyoruz, bu konuda da Türkiye'nin önde gelen firmalarından biriyiz

Satış sonrası hizmetlerin kararlarınızdaki etkisini açıklar mısınız?

Satış sonrası hizmetler, çok önemli bir parametre ve giderek de önem kazanıyor. Eskiden iş gücü olarak daha güçlü kadrolarla çalışabiliirken, şimdi bunların çoğunu taşere etmek durumumuz oluyor. Çünkü şantiye sayısı çok arttı, her tarafta aynı kadroları kuramıyorsunuz. O zaman dışarda profesyonel satış sonrası hizmetler desteği almak zorundasınız. Öyle olunca da bu hizmetin kalitesi ve maliyeti makine satın alımında önemli bir parametre. İstedığınız her yere istediğiniz anda servis hizmeti verebilen bir distribütör ile çalışmak mutlaka daha mantıklı oluyor. Yurt dışında da makineyi satın alırken mutlaka satış sözleşmelerimizde, yurt dışında ihtiyacımız olacağına inandığımız satış sonrası hizmetleri veya servis hizmetini tasarlayıp bunu maddeler halinde sözleşmelerimize yazıyoruz. Yani 3 ayda bir şantiyemizi ziyaret etmeniz ve bizim oradaki sıkıntılarımızı çözmemizde yardımcı olunacak, diye bir madde ekleyebiliriz satın alım öncesinde.

Yurt dışındaki makine sektörü ile Türkiye'deki makine sektörünü karşılaştırdığınızda nasıl bir tablo ortaya çıkıyor?

Yurt dışındaki makine sektörü ile ülkemizdeki iş makinesi sektörünü kıyaslandığımızda gerçekten kıvanç duyacağımız bir farklılığımız olduğunu görüyoruz. Gerek biz inşaat firmaları, gerekse bu inşaat firmalarına makineleri temin

eden distribütörler ve bunların servis hizmeti Türkiye'de son derece kaliteli. Üstelik bu kaliteli hizmet, çok daha uygun ekonomik koşullarla veriliyor. Yurt dışında bu rakamlara makine veya servis hizmeti almak mümkün olmadığı gibi, bu kalitede hizmet alabilmek de gerçekten imkansız.

Distribütör firmanın kim olduğu makine seçiminizde etkili oluyor mu?

Elbette olabiliyor. ancak burada biz distribütör firmanın büyüklüğü ile ilgilenmiyoruz. Biz buradaki distribütör firmayı; satış sözleşmesindeki kurallara ve koyduğumuz maddelere uymasıyla değerlendiriyor. Bazen yıllık cirosu 5 milyon dolar olan bir firmadan, yıllık cirosu 150 milyon dolar olan bir firmadan çok daha kaliteli satış sonrası hizmetler aldığımızı söyleyebilirim. Burada makineleri satan firmaların ciddiyeti, işlerine nasıl sarıldıkları ve sözleşme koşullarına ne kadar bağlı oldukları çok önemli.

Şu an Türkiye'de devam eden projelerinizden biri de Akşehir-Afyon yol yapım projesi. Bu proje hakkında bilgi verir misiniz?

Bu bölge, benim meslek hayatıma başladığım 1977'de ilk görev yaptığım yerdir. Akşehir Karayolları, Akşehir Şube Şefliği görevlerim dolayısıyla o yöreyi çok iyi bilirim. Bizim üstlendiğimiz bu proje ile İç Anadolu İstanbul'a, Eskişehir'e, Afyon'a bağlanıyor. İki yıl içinde bu projeyi bitirmeyi düşünüyoruz. Bu projede sadece bazı sanat yapılarının tamir edilmesi ve üst yapı işleri söz konusu. Yapmakta olduğumuz yol, 2x2 şeritli ve toplamda 47 km. Yaklaşık 1 milyon ton soğuk karışım plent mix malzeme, yaklaşık 300 bin ton sıcak karışım temel tabakası, 185 bin ton

Proje hakkında

Uzunluk	: 46,7 km (2 x 2 Şerit)
Kazı	: 593.000 m ³
Dolgu	: 170.000 m ³
Plent Miks Alt Temel	: 476.022 ton
Plent-Miks Temel	: 529.641 ton
BSK Temel Tabakası	: 1.130.140 m ²
Binder Tabakası	: 1.130.140 m ²
Aşınma Tabakası	: 31.020 ton
Taş Mastik Asfalt	: 1.130.140 m ²
Beton	: 20.300 m ³
Reglaj	: 35,2 km

binder tabakası ve 90 bin ton da aşınma tabakası olmak üzere 600 bin ton civarında bir imalat söz konusu.

Asfalt üretimini kendiniz mi yapacaksınız?

Burada asfalt üretimini kendimiz yapmayı kararlaştırdık. Bunun için de 2012 yılında Tekno'dan Benninghoven marka 240 ton/saat'lik bir plent satın aldık. 240 ton/saat olarak tanımlanan kapasiteye gerçekten ulaştık. Benninghoven'ı seçerken Tekno ile olan yakın ilişkilerimiz bizi bu plentler konusunda aydınlatmaları çok belirleyici oldu. Çünkü biz 1995 yılından beri emanet sıcak karışım, yani emanet asfalt yapmayı bırakmıştık. Bunları değişik firmalara taşere ediyorduk. Daha sonra gerek yurt dışı işlerimizdeki gereklilikler gerekse yurt içinde projelerin üst yapıyla donanmış olmaları bu konuda tekrar emanet çalışma ihtiyacını doğurdu ve bu anlamda da ilk plentimizi aldık. Benninghoven'ın seçiminde hem Benninghoven'ın ismi hem de Tekno'nun bu plenti pazarlayan distribütör olması önemli oldu. Kullandığımız plentten memnunuz. Satış sonrası hizmetlerde de hiçbir sıkıntımız yok. Yaklaşık 2 yıldır çalışan bu plent, henüz bize bir sorun yaratmadı. Çok küçük, çok minör arızalar dışında verimli bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz.

Bu yol projesinin öneminden söz eder misiniz?

Konya-Akşehir-Afyon yolu adından da anlaşılabilir gibi, Akşehir üzerinden Konya'yı Afyon'a bağlıyor. Son derece yoğun trafiğin yaşandığı bir bölge, özellikle son 3-4 yıldır yolun kalitesinin düşüklüğü nedeniyle ciddi trafik kazalarının olduğu bir yer. 2011 yılının başında başlayıp ve 2014 yılının yaz sonuna doğru bitirmeyi hedeflediğimiz, 50 milyon dolarlık, çok büyük olmayan; ancak bizim için oldukça prestijli bir yapı. Çünkü o bölgede 2 yıl içerisinde proje bitirmiş hiçbir inşaat firması yok. Doğu İnşaat olarak bunu ilk biz başarmış olacağız. ●