



ASC Türk, Good Rental operasyonu ile alışkanlıkları tersine çevirecek çözümler sunuyor, satın almak tek çözüm olmaktan çıkıyor!

Good Rental ile ASC Türk bünyesinde bulunan Volvo İş Makinaları, Sandvik Mobil Kırıcılar veya Chigago Pneumatic El Aletleri'ni kiralayabilirsiniz. Daha kısa vadede, daha az maliyetle; maksimum işte kalma süresini yakalayabilirsiniz. Üstelik ASC Türk Satış Sonrası Hizmetler garantisiyle.



Yükselmek sizin hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz.

İSTER SATIN ALIN, İSTER KİRALAYIN,
hem maliyetleri azaltın, hem zamandan kazanın

ACARLAR MAKİNE ve RENT & RISE

İşi büyütmek zor, yükseklere çıkmak daha zor. Ama artık Acarlar Makine ve Rent & Rise var. Acarlar Makine ve Rent & Rise'in geniş makine filosundan istediğinizi kolayca satın alabilir veya kiralayabilir ve işinizi en ekonomik yoldan tamamlayabilirsiniz. Projeleriniz kısa zamanda sonuçlanır, paranız cebinizde kalır.



RENT & RISE

kiralayın, yükselin!

İstanbul Merkez
Anadolu Mah.
Kuzey Yan Yol Cad. No: 30
Orhanlı Beldesi
34956 Tuzla/İstanbul
T. +90 216 581 49 49
F. +90 216 581 49 99

www.acarlarmakine.com

Ankara Şube
OSTİM Gül 86 Yapı Kooperatifi
Alinteri Bulvarı
No: 1/15 06370
Yenimahalle/Ankara
T. +90 312 999 00 00 - 01
F. +90 312 999 00 02


ACARLAR
M A K İ N E

Bursa Şube
Yeni Yalova Yolu
13 Km. 543/4
Osmangazi
Bursa
T. +90 224 267 21 25-26
F. +90 224 267 21 27



•Makaslı Platformlar •Dikey Platformlar •Çekilebilir Platformlar
•Eklemlili Platformlar •Teleskopik Platformlar •Paletli Platformlar
•Römorklu Platformlar •Hareketli Cephe İskeleleri •Cephe Asansörleri

Kiralama uzmanlaşmaya destek sağlıyor

Bilgi ve teknolojinin hâkim olduğu, globalleşme ile fiziksel sınırların kalktığı yeni dünya düzeninde uzmanlaşma artık bir zorunluluk haline geldi. Bu durum sadece bireyler değil, ülkeler için de geçerli.

Üniversitelerde artık düz işletme bölümlerinin yerine; "Uluslararası Ticaret ve Pazarlama" ve "Lojistik Yönetimi" gibi uzmanlığa yönelik bölümler tercih ediliyor. Ülkeler doğal kaynak ve bilgi birikimlerine bağlı olarak kendilerine özel sektörler seçerek büyüyorlar. Çiçek denilince akla Hollanda geliyor. Otomotivde Almanlar ve Japonlar, teknolojiye Amerika, turizmde İspanya ve Türkiye ön plana çıkıyor.

Şirketler için de durum bundan farklı değil. Ülkemizdeki holdingleri bir düşünün. Eskiden hemen her alanda bir yatırımları vardı. Şimdi onlar bile uzmanlık alanlarını seçerek faaliyet alanlarını uzmanlaşma yaratacak şekilde küçültüyorlar.

İş ve inşaat makinası kullanımının yoğunlaştığı inşaat, lojistik, endüstriyel tesisler, madencilik ve altyapı gibi alanlarda da kendi içinde gelişen bir uzmanlaşma var. Örneğin, bina inşaatı konusunda uzmanlaşan bir firmanın yol inşaatı da yaparım demesi artık pek kolay değil. Yol işini bilen personel ile birlikte gerekli yol makinalarının da alınması gerekiyor.

Hatta durum öyle bir hale geldi ki, sadece bina inşaatı yapan bir firmanın bugün yaptığı için satın aldığı 20 metrelik bir kule vinç, yarın alacağı daha büyük bir proje için yetersiz kalabiliyor. Büyüyen iş hacimlerine bağlı olarak artan sermaye ihtiyacı ve azalan kar marjları da firmaların makina ve ekipmana yaptıkları yüksek maliyetli yatırımları daha çok göze batır hale getirdi.

Kiralama işte tam da bu noktada firmaların imdadına yetişiyor. Elbette ki satın almak ile kiralamak arasındaki tercih için bir hesap yapmak gerekiyor. Ancak satın almak için geçerli olan sebepler her geçen gün azalıyor.

Kiralama yapan firmalar, makina ile ilgili kullanım ve bakım sorunlarını üzerlerinden attıkları için kendi işlerine yoğunlaşabiliyorlar. Makinanın bir arzısı için tamir takımı peşinde koşmak yerine, zamanlarını işleri ile ilgili yeni teknolojileri araştırarak değerlendirebiliyorlar. Hatta işinin uzmanı olan kiralama firmaları, müşterilerinin işlerini hızlandıracak yeni çözümler sunabiliyorlar.

Kiralama firmalara önemli bir hareket alanı da sağlıyor. Proje sonunda araçlarınızı ne yapacağınızı, nerede muhafaza edeceğinizi düşünmüyorsunuz. Veya bir makina yarın işinize uygun olmazsa, hemen uygun olanla değiştirebiliyorsunuz.

Günümüzde artık hemen her makinaı kiralamak mümkün. Siz projenizi söylüyorsunuz, profesyonel kiralama firmaları ihtiyaç duyabileceğiniz tüm makina ve ekipmanı tek elden karşılayabiliyor. Bu iş bir bina yıkımı da olabilir, bir konser de. Siz yeter ki işi uzmanına bırakın...

Saygılarımızla,
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



İmtiyaz Sahibi
Forum Makina İş ve İnşaat Makinaları
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
Forum Makina
Tel: 0 (216) 388 80 13
Faks: 0 (216) 388 80 14
GSM: 0 (539) 961 00 26
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Girne Mah. İrmak Sk.
E-5 Yanyol Küçükalyalı İş Merkezi
D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

Yazı İşleri
Didem DAMYAN

Grafik Tasarım
Cüneyt KALKAN

Baskı
Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Tel: (216) 444 44 03

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

Forum Makina Rent Dergisi
T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı
Forum Makina Rent Dergisi'ne aittir,
izinsiz kaynak gösterilerek dahi
alıntı yapılamaz.

Sayı: 2 / Mayıs 2012



Tekno'dan Kule Vinç Kiralama Mühendisliği



Tekno Kulevinç Grubu

- 1990 yılından günümüze yeni ve ikinci el kule vinç pazarında lider
- Türkiye'nin en geniş kiralık kule vinç ve dış cephe asansör parkı
- Autocad tasarım destekli proje değerlendirme ve danışmanlık hizmeti
- Türkiye, Ortadoğu ve Balkanlar'da en büyük satış sonrası hizmet ağı ve en geniş yedek parça stokları



TEKNO ŞİRKETLER GRUBU
Tekno Plaza, Şehit Şakir Elkovan Cad. No:2 A Blok
Ataşehir 34750 İstanbul
Tel: +90 216 577 63 00 pbx Faks: +90 216 577 63 10
Reşit Galip Cad. No: 74/2-3 Gaziosmanpaşa 06700 Ankara
Tel: +90 312 446 27 50 pbx Faks: +90 312 436 18 65
www.tekno.com.tr



**RÖPORTAJ 12**

İSTANBUL VİNÇ GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA BİLGİN:
"MAKİNALARI KİRALAYARAK HERKES
KENDİ İŞİNE YATIRIM YAPMALI"

FUAR 16

YAPI SEKTÖRÜNÜN KALBI
İSTANBUL'DA ATTI

RÖPORTAJ 20

TATMAK & KARYER GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
AHMET FETTAHOĞLU:
"KİRALAMA YAPAN FİRMALARLA
İŞ ORTAĞI OLMAYI HEDEFLİYORUZ"

RÖPORTAJ 26

SİNE FUARCILIK GENEL MÜDÜRÜ GÜRKAN SEKMEK:
"İTHALATI DURDURAN
BU ENDÜSTRİYE YAKIŞAN
BİR FUAR OLMA AMACIYLA YOLA
ÇIKTIK"

ÖZEL HABER 28

YIKILIN "MTKA" GELİYOR

RÖPORTAJ 32

TEKSAN GÜÇ SİSTEMLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU
BAŞKANI ALAADDİN BİRKAN YÜKSEL:
"ÜRÜN VE HİZMETLERİMİZDEKİ
KALİTE ÇITASINI SÜREKLİ
YÜKSELTİYORUZ."

RÖPORTAJ 36

İŞ MAKİNALARI PİYASASININ TECRÜBELİ KİRALAMA VE
İKİNCİ EL FİRMASI:
ED MAKİNA

İHALE 40 - 42

KİRALAMA & YAPIM İHALELERİ

BİLGİ 44

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

SEKTÖREL REHBER 46

FARKLI İHTİYAÇLARA TEK MERKEZDEN ÇÖZÜM!

The Cat Rental Store, geniş CAT ve tamamlayıcı ürün yelpazeyle, farklı kullanım alanlarına sahip inşaat makina ve ekipman ihtiyaçlarına yönelik, tek noktadan ve Borusan güvencesi ile kiralama imkanı sunar.

Detaylı bilgi için:

444 1 228
CAT

BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com



MAKİNA VE EKİPMAN KİRALAMA

MOTOR TEKNOLOJİSİ UZMANI VOLVO, İŞ MAKİNASI KULLANICILARINA YÜKSEK PERFORMANS VE YAKIT TASARRUFUNU BİR ARADA SUNUYOR

İş ve inşaat makinaları sektörünün önde gelen markalarından Volvo, geliştirdiği motor teknolojisi ile yakıt tasarruflu, yüksek performanslı ve çevreye saygılı iş makinaları üretiyor.

Yalnızca yakıt tasarrufunda değil Türkiye iş makinaları sektörüne getirdiği yeniliklerle de öncü rolünü sürdüren Volvo İş Makinaları, Tier IV egzoz emisyon standartlarını karşılayan motor teknolojisi Türkiye'ye ilk getiren firma oldu. Yeni emisyon standartları 2014 yılı itibarıyla Türkiye'de yasal zorunluluk haline gelecek. Volvo böylece, motor hacimlerinin büyümesine rağmen yakıt sarfiyatını azaltmayı başardığını açıkladığı yeni teknolojisi ile Volvo İş Makinaları kullanıcılarını uzun süre önceden tanıştırmış oluyor.

Volvo İş Makinaları'nın teknolojik özellikleriyle ilgili değerlendirmelerde bulunan ASC Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat, Türkiye pazarında satışa sunulan yerli ve yabancı tüm markalar içinde en fazla yakıt verimliliği sağlayan marka olduklarını söylüyor. Yakıt tasarrufu konusunda teknoloji olarak rakiplerinden bir adım önde olduklarını kaydeden Tolga Polat, "Bu da bizi pazarda oldukça güçlü kılıyor. Türkiye'de dünyanın en pahalı yakıtının kullanıldığı düşünülürse, iş makinaları kullanıcıları için yakıt tasarrufunun önemli bir kriter olduğu unutulmamalı. Volvo İş Makinaları'nın bu denli tercih edilmesinin altında da yakıtta cömür, performansta cömert olmaları etkili olmaktadır" diyor.

Volvo İş Makinaları kullanıcılarından da Volvo'nun yakıt verimliliği konusunda olumlu geri dönüşler aldıklarını söyleyen Tolga



Polat, özellikle yükleyici ürün grubunda bu tasarrufun çok ön plana çıktığı bilgisini veriyor. Mermer ve doğaltaş sektöründe en önemli gider kalemlerinden birinin yakıt maliyeti olduğunu ve yüksek mazot fiyatları göz önüne alındığında 3-4 yıllık yakıt tasarrufunun bir makinanın bedeline denk düştüğünü kaydeden Polat, şunları söylüyor: "Bugün müşterilerimizin arasında da çok fazla rekabet var ve kâr marjları düşük. Haliyle müşterilerimiz de kendi maliyetleri içindeki en büyük kalem olan mazot giderini düşürmeye çalışıyorlar. Kanaatimce bu da bizi seçimlerindeki en büyük etkendir. Keza yakıt verimliliği yalnızca yükleyicilerimizde değil tüm ürün gruplarımızda geçerli. Çünkü tüm ürünlerimizin motor teknolojilerini Volvo geliştiriyor."

Türkiye'ye gelen tüm Volvo İş Makinaları'nın artık Volvo motorlu olduğu bilgisini veren Polat, "Volvo motorlu Volvo iş makinası sahipleri gözleri kapalı yakıtta tasarruf edeceklerini bilmeliler. Bunun için çok büyük deneyler yapmaya da gerek yok. Makinayı sahaya sürdükleri andan itibaren bunu yaşamaya başlıyorlar" diyor.

JCB, 2011'DE TARİHİNİN EN BAŞARILI SONUÇLARINA ULAŞTIĞINI AÇIKLADI

66 yıllık tarihinin rekorunu kıran JCB, satışlarını 2010 yılına göre yüzde 37 oranında arttırarak 2,75 milyar Pound'luk ciroya ulaştı.

Beko loder ve teleskopik yükleyiciler konusundaki global liderliğini sürdüren JCB'nin 2010'da 51.600 olan ürün satış adedi, 2011'de 69.100 olarak gerçekleşti.

JCB Başkanı Sir Anthony Bamford, bu rekor finansal performansın arkasında geleneksel pazarların ve gelişmekte olan ülkelerin büyüyen ekonomik yapısının

etkili olduğunu belirterek, "Ekonomi ve politika konularında dünyanın bazı bölgelerinde devam eden belirsizlikleri de göz ardı etmeden dünya genelindeki yatırımlarımıza devam ediyoruz. 66 yeni ürün lansmanıyla tarihimizdeki en büyük yenilikleri 2011 gerçekleştirdik" dedi.

Güçlü bir büyüme ve daha iyi performans için kendilerini sürekli geliştirdiklerini söyleyen Bamford hedefleri ile ilgili olarak şunları söyledi: "Bu yılın sonlarına doğru faaliyete geçecek olan Brezilya Sao Paulo'da 32.500 metrekarelik yeni



tesisimizde bekoloder ve ekskavatör üretimi yapacağız. Daha yüksek yakıt verimliliği sağlamak ve egzoz emisyon standartlarını karşılamak üzere sürdürdüğümüz motor geliştirme programımız gibi çok çeşitli alanlardaki araştırma ve geliştirme yatırımlarımıza büyük önem veriyoruz."



sif-jcb.com.tr

SİF

JCB'DEN GÜCÜNÜZÜ 2 KATINA ÇIKARTACAK TEKLİF.

SORUN YOK, 2 KAT GARANTİ VAR.

ŞİMDİ JCB GÜCÜNDE LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLERE VE EKSKAVATÖRLERE CAZİP FİYATLARLA SAHİP OLMAK, 1 YERİNE 2 YIL GARANTİDEN YARARLANMAK VAR. SIKINTI YOK, JCB VAR.



KAMPANYA DANIŞMA HATTI: 0212 337 1 522

SİF JCB BU KAMPANYAYI DİLEDİĞİ ZAMAN SONLANDIRMA VEYA UZATMA YA DA FİYATLARI DEĞİŞTİRME YETKİSİNİ SAKLI TUTAR. RESİMDEKİ MAKİNA GÖRSELLERİ KAMPANYADA TESLİM EDİLEN MAKİNALAR İLE FARKLILIK GÖSTERİBİLİR. 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, 02 - 31 MAYIS 2012 TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİDİR.

MACCAFERRİ VE TEKNO, ÇEVRECİ MÜHENDİSLİK ÜRÜNLERİ ALANINDA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

İnşaat mühendisliği alanında kullanılan çift bükümlü tel ve geosentetik ürünlerinin dünyadaki önemli markası Maccaferri, Türkiye distribütörü Tekno ile iş ortaklığı yaptı.

16. yüzyılda işlenmiş demir ürünleri üreticisi olarak doğan marka, giderek artan ürün gamıyla ve ürünlerin mühendislik çözümleriyle son 40 yılda 100 farklı ülkede faaliyet gösteriyor ve 30 ayrı ülkede üretim tesisi bulunuyor.

Bu kadar geniş çaplı faaliyet gösterebilmelerinin sebebinin Luigi Penzo şöyle anlatıyor: “Kısaca belirtmek gerekirse, Maccaferri köklü deneyime ve geniş bir ürün yelpazesine sahip bir kuruluştur. Sektörde yarattığı en büyük fark ise Maccaferri’nin projenin başlangıç aşamasından itibaren, mühendislik değerlendirmelerinde, dizayn aşamasında, tedarik ve son uygulama aşamasına kadar müşterilerine teknik desteği sağlayarak anahtar teslim hizmetler vermesidir. Bu uygulama proje firmaları, idareler ve müteahhitler açısından riskleri azaltırken, maliyetlerini de kontrol altında tutmalarını sağlayan cazip bir çözümdür. Maccaferri’nin elinde bulunan ve mühendislerine sunmuş olduğu geniş çözüm yelpazesi sayesinde, mühendislerinin “Engineering a better solution” sloganıyla daha iyi bir çözüm mühendisi” olma olanağı sağlar.”

Dünya pazarında bu kadar söz sahibi olan Maccaferri, Türkiye’yi yalnızca ürünlerin satışına hitap eden bir pazar olmaktan ziyade, mühendislik konusunda köklü bir geçmişe sahip, bilgili ve tek-



nolojinin izinden ilerleyen çok yönlü bir pazar olarak görüyor.

Şirkete göre Türkiye’nin doğal kaynaklara, sürekli değişen bir yüze ve varlıklı bir topluma sahip olması çok çekici bir özellik... Bu nedenle firma Türkiye’nin yeni ‘BRIC’ in bir parçası olması gerektiğine inanıyor.

Marka adına söz sahibi olan Luigi Penzo Türkiye’de neler hedeflediği konusunda; yaz döneminde ürün gamlarında bulunan “çift bükümlü tel ağ ürünlerinin” tamamının üretimine başlayacaklarının bilgisini verdi ve açılan bu yeni iş kolu için “Tüm sistem içerisinde 50 personel çalıştıracağımızı söyleyebilirim. Bildiğiniz gibi bizim uzman olduğumuz konu, filmaşın

türevi olan tellerin galvaniz, galfan, polimer kaplanması suretiyle çift bükümlü olarak örerek gabion, tel ağ ve şilte gabion üretmektir” ifadelerini kullandı.

Türkiye’nin stratejik açıdan önemli coğrafi konumu sebebiyle Orta Doğu ve Eski Sovyetler Birliği Topluluğu Ülkeleri ile Akdeniz kıyısındaki diğer bölgelere erişmek için önemli bir kapı olduğunu düşünüyor. Şirket Türkiye pazarı ile birlikte bütün bu bölge ülkelerine de ihracat yapmayı gelecek planları içinde yer veriyor.

Maccaferri, Türkiye’de otoyollar, demir yolları ve endüstriyel altyapılar için gerekli istinat yapısı uygulamaları, kaya ve taş düşmesine karşı koruma uygulamaları ve erozyon kontrol projeleri ile katı ve tehlikeli atık depolama sahaları uygulamaları yapacak.

Luigi Penzo, 130 yılı aşkın bilgi ve tecrübeye sahip Maccaferri firması ile Türkiye pazarında güçlü bir konuma sahip Tekno Şirketler Grubu’nun birleşmesiyle oluşan ortaklığın; yakın gelecekte pazar da güçlü ve önemli bir yere gelebileceğini ifade ediyor ve ekliyor: “Bu da son yıllarda dünyanın sayılı ekonomileri arasına giren Türkiye’de doğrudan ve aktif olarak rol alacak olmak Maccaferri olarak bizi çok heyecanlandırmaktadır. Tekno ile kurmuş olduğumuz ortaklık sayesinde faaliyet gösterdiğimiz ve göstereceğimiz tüm sektörlerde başarılı olacağımıza inanıyoruz.”



GENİE’DEN PLATFORMLAR İÇİN YENİ OPERATÖR GÜVENLİK SİSTEMİ

Genie, çalışma platformlarında çalışanların kaza riskini en az düzeye indirmek amacıyla geliştirdiği yeni koruma sistemini tanıttı.

Eklemlili ve teleskopik bomlu yükseltme ekipmanlarına uygulanabilen bu yeni opsiyonel özelliğin, çalışma esnasında yukarıda karşılaşılabilecek her türlü engelle karşı operatörlere ikincil bir koruma sağlayacağı belirtiliyor.

Genie OPS (Operator Protector Structure) uygulaması, 1,8 ila 2,5 metre genişliğindeki yükseltme platformlarına uygulanabiliyor ve operatörün görüş açısını engellemiyor. Sistem, olası çarpma anında meydana gelen kinetik enerjinin çelik borulardan oluşan yapı içerisinde homojen bir şekilde dağıtılmasına olanak sağlıyor.

16 kg ağırlığındaki yeni Genie OPS, herhangi bir modifikasyon gerektirmeden doğrudan yükseltme platformlarına monte edilebilecek şekilde tasarlanmıştır.

Genie Ürün Müdürü Scott Krieger: “Operatörlerin yüksekte çalışırken karşı karşıya oldukları kaza riskine çok hassas yaklaşıyoruz. Bu tarz tehlikelere karşı önlem almak konusundaki en büyük görev elbette şantiye şeflerine düşüyor. Ancak biz de bu konuda ikincil bir koruma sağlamak amacıyla çeşitli iş ortaklarıyla birlikte, her türlü şantiye koşulunda yaşanabilecek riskleri en aza indirmek için çözümler üretmeye çalışıyoruz” diyerek iş güvenliğine ne kadar çok özen gösterdiklerini vurguladı.

ACARLAR MAKİNE, ALTEC ARAÇ ÜSTÜ PLATFORMLARIYLA ZİNCİRİ BÜYÜTÜYOR

Yükseltici çalışma platformlarında sahip olduğu geniş ürün ağıyla çeşitli sektörlerde hizmet veren Acarlar Makine, ürün gamına yeni eklediği Altec araç üstü platformlarla sektörde etkinliğini artırmaya devam ediyor.

2011 yılının sonlarına doğru Alman H.A.B. markalı yüksek metrajlı çalışma platformlarının distribütörlüğünü alan Acarlar Makine, ürün zincirine Altec marka araç üstü platformları da ekledi.

80 yıllık tecrübeye sahip olan ve 100’ü aşkın ülkeye ürün ve servis hizmeti veren Amerikan menşeli Altec platformları elektrik kamu hizmetleri, telekomünikasyon, ormancılık endüstrisi, inşaat sektörlerine yönelik olarak hizmet veriyor.

Markanın Türkiye distribütörlüğünü üstlenen Acarlar Makine, bu sektörlerde hizmet verecek olan çalışma yükseklikleri 28,5 m’ye kadar Merkez Eklemlili, 45,5 m’ye kadar Merkez Eklemsiz, 21,1 m’ye kadar Teleskopik ve 19,9 m’ye kadar Teleskopik Eklemlili tipte 100’e yakın araç üstü platform modelini Türkiye’de müşterilerle buluşturacak.

Altec araç üstü platformların ağırlıklı olarak elektrik dağıtım ve benzeri kamu hizmetlerine hitap ettiğinden dolayı maksimum 46 kV’a kadar yalıtıklılık özelliğine sahip olduğu belirtilirken, bu özelliği sayesinde yüksek gerilim hatlarına hattı kesmeden müdahale edebilme imkanı verdiği vurgulanıyor.

Türkiye’de yüksek gerilim hatlarına müdahale edebilmek için enerjinin kesilmesi gerektiğinden, bu durumu önlemek için yeni bir yasa çıkarılmasıyla bu ürünlere ihtiyaç duyulacağı ve Acarlar Makine’nin bu ihtiyacı Altec ile karşılayacağı belirtiliyor.

Acarlar Makine’nin önümüzdeki aylarda tanıtım amacıyla müşterilerine sunacağı ilk ürün olan Altec AT130F’nin, van tipi araçların üzerine platform düzeneğinin monte edilmesiyle üretilen bir model olduğu bildiriliyor. AT130F modelinin, çalışma yüksekliğinin 13.4 m, kaldırma kapasitesinin 272 kg olduğu, 7.9 m yatay erişime ve 360 derece kule dönüşüne sahip olduğu da verilen özellikler arasında yer alıyor.





BURÇELİK RENT DEVREDE

44 yıllık tecrübesiyle hemen her sektöre ürün ve hizmet sağlayan Burçelik, mobil kırıcı üretimi konusunda sürdürdüğü faaliyetleriyle öne çıkarken bu konuda kiralamaya da bir kapı açarak sektördeki etkinliğini daha da artırma-yı hedefliyor.

1968 yılından günümüze kadar gelen zaman içerisinde pek çok konuda ilki gerçekleştiren Burçelik, kendi markasıyla üretime başladığı paletli mobil kırıcıyla da ilk yerli üretim yapan firma olurken, ürünlerini kiraya sunarak da tüketiciye yerli üretimi deneme fırsatı sunuyor.

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Burçelik Satış Müdürü Serdar Besler, kiralama konusunun son dönemlerde çok popüler bir iş haline geldiğini ve Burçelik'in de bu konuda aktif rol alarak müşterilerinin taleplerine çözümler sunmak adına çalışmalarını tamamladığını bildiriyor.

“Bu dakika itibarıyla artık rent işinde biz de varız. Eğer müşteri bizim mobil kırıcımızı kiralamak istiyorsa, kiralama kapısı açıktır ve makinalarımızı kiralayabilir. Burçelik

Rent devrede ve stoğumuzda kiralamaya uygun makinalar mevcut” diyen Besler, 30,40 ve 50 tonluk makinaların Burçelik'in kiralama ayağında bulunacağını söylüyor.

Müşterinin kiralama yaparak işine göre nasıl bir makina satın alacağı konusunda bir yargıya ulaşabileceğini ifade eden Besler, kiralamanın müşteriye sağladığı avantajları şöyle dile getiriyor; “Bugün Türkiye’de ekskavatörü aşağı yukarı herkes biliyor ama bu makina yeni olduğu için kullanıcılar fayda noktasındaki getirisini öngöremiyor. Önceden bir mobil kırıcı kullanmıyorsa kiralama ona bilmediği bir konseptte makinala tanışma şansı sunuyor. Müşterinin muhasebesel avantajlarının yanında bu konsepti tanıması için de bir fırsat oluyor.”

Burçelik demo çalışması için yollarda
Burçelik, üretimini yaptığı 52 ton ağırlığındaki paletli mobil kırıcıyı tanıtma faaliyetleri kapsamında yaptığı demo çalışmalarında, Türkiye’nin çeşitli bölgelerinde yer alan ve değişik sektörlerde hizmet veren şantiyeleri ziyaret ederek, yerli üretimin gücünü göstermeyi hedeflediğini belirtiyor.

Demo programının 4 ayakta oluştuğunu ve bu kapsamda taş ocağı, mermer ve yol inşaatı şantiyesi ziyareti yaptıklarını belirten Besler, demonun her ayağını 3’er – 4’er günlük programlar halinde gerçekleştirdiklerini söylüyor.

Besler, demo programları kapsamında tanıtılan makinanın 450 ton/saat kapasiteye ve 1.300’e 1300 rotor çapında bir kırıcıya sahip olduğunu belirtirken, demo çalışmalarının ilk ayağının yapıldığı taş ocaklarında kalker kırıldığını ve makinanın şu özelliklerinin öne çıktığını belirtiyor; “Bulunduğumuz şantiyelerde rakiplerin makinalarıyla kıyaslama yaptığımızda rakip makinalarının bu işler için küçük kaldığını gördük. Dolayısıyla biz taş ocağında çalışacak çok doğru ebat ve büyüklükteki makinaları çalıştırdık. Kırma tonajı ve yakıt olarak yaptığımız kıyaslamalarda da yaklaşık olarak ton başına yüzde 30 civarında bir yakıt tasarrufu performansı sağladık.”

30 ve 40 ton sınıfındaki mobil paletli kırıcıların şehir içlerinde bina yıkımında ve molozların geri dönüştürülmesine uygun makinalar olduğunu ifade eden



Besler, bu makinaların taş ocağına indirilip 0.38-0.50 agregaya üretimine uygun olmadığını söylüyor.

Besler kendi makinaları için ise “Bizim makinamız 50 ton olduğu için büyük bir makina ve dolayısıyla üzerindeki kırıcı ünitesi de büyük oluyor. Büyük olduğu için gradasyon olarak söylersem yaklaşık 60-70 cm hatta 1 metreye kadar taşları içine alıp alt temel malzemesi haline getirebiliyor” diyor.

Demonun 3. ayağında Didim’de bir yol şantiyesine gittiklerini belirten Besler, burada makinaları 4 günlük bir demo programına aldıklarını ve patlatmalı bir yol çalışması yaptıklarını belirterek, makinanın bu şantiyedeki performansı ile ilgili şunları söylüyor; “Kalkerden biraz daha sert ve kırılması zor olan patar olarak büyük taşlarla karşılaştık ama hiç problem olmadı. Bu taşlara baktığımızda küçük makinalar yine kifayetsiz kalıyor. Küçük makinala çalışmak çay kaşığıyla büyük bir kazandan çorba içmeye benziyor.

Hem makinanızı hem de üretim kapasitesini zorluyorsunuz. Hem makinanın daha çok yıpranmasına hem de büyük işe sürdüğünüz için ezilmesine yol açıyorsunuz ve makinanın ekonomik ömründen kısaltıyorsunuz. Tüm bunları düşündüğünüz zaman biz müşteriye doğru makinaları önermek istiyoruz.”

Bu kırıcının yol inşaatlarında kullanılmasının nakliye maliyetlerinde de avantaj yaratacağını vurgulayan Besler, bu durumu şu sözleriyle destekliyor; “Yol inşaatında yolu serip patarları yola doldurduktan sonra artan kısmı, nakliye maliyetinden kaçmak adına bulunduğu noktada kırıp, temel ve alt temel malzemesi üretilip, malzeme-yi bulunduğu yerde serme işinin maliyetini makinalarımıza oranladık.

Eğer malzemeyi 40 km’lik bir taş ocağından alıp getirirsek gidip gelmek 80 km yapıyor. Bu patlatma, kırma ve taşıma maliyeti olarak 3 kalemde değerlendirildiği zaman 10 birime mal oluyorsa, bizim makinamızla yerinde



kırıp bulunduğu yere sermesi 1 birime mal oluyor.”

Besler, demo programının son ayağında makinaları mermer ocağında çalıştırdıklarını ve bunun da farklı bir deneyim olduğunu söylerken, mermer ocağında biriken pasaların kırılmasında bu ürünlerin çok etkin olduğunu sözlerine ekliyor.

Besler, kırıcıların mermer ocağında çalışmasının avantajlarını ise şöyle ifade ediyor; “Mermer ocağında yıllarca biriken büyük pasalar var. Bu pasaların bir ekskava-

tör ve kırıcı vasıtasıyla küçültülerek istenilen boyuta getirilmesi ekstra bir maliyet yaratıyor. Dolayısıyla büyük makina burada da ön plana çıkıyor.

Biz mermer şantiyesinde mermer bloklarını ve mermer patarlarını kırdık. Çıkan malzemeler farklı şeyler ihtiva ediyor. Kimi hazır beton içerisine agregaya olarak verirken kimi kalsit olarak verebiliyor. Hepsinden daha önemli olarak ise özellikle kışın mermer ocaklarının yolları çok çamurlu oluyor ve bu sayede mermerciler kendi yollarını rehabilite edebiliyorlar.”



İSTANBUL VİNÇ GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA BİLGİN: “MAKİNALARI KİRALAYARAK HERKES KENDİ İŞİNE YATIRIM YAPMALI”

Geniş ürün yelpazesi ve nitelikli eleman kadrosuyla kiralama alanında müşterilerinin her ihtiyacına uygun çözümler sunan İstanbul Vinç, satış ve yedek parça hizmetleriyle de uzmanlık isteyen zor projelerin altından kalkıyor.

Kiralama faaliyetlerinde araç üstü, dizel ve akülü makaslı, bomlu, örümcek platformların yanı sıra alüminyum iskele, kamyon üstü ve mobil vinç gibi geniş ürün gamıyla hizmet veren İstanbul Vinç, bünyesinde bulunan TowerRent, Big Lift ve Örümcekçi markalarıyla müşterilerine kiralama, satış ve yedek parça hizmetleri sunuyor.

İstanbul Vinç firmasına yaptığımız ziyarette Genel Müdür Mustafa Bilgin, Teknik Müdür Kemal İçer, Satış Müdürü Ali İşli ve Pazarlama ve Satış Sorumlusu Işıl Bilgin'in de aralarında bulunduğu ekiple keyifli bir söyleşi gerçekleştirirken, Mustafa Bilgin'den İstanbul Vinç'in gelişim hikâyesini ve firmanın kiralamada sağladığı avantajları dinledik.

1976 yılında ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra uzun yıllar kurumsal bir firmada

çalışma hayatını sürdüren ve yurtdışında aldığı görevlerle makina kiralama sektöründe uzmanlaşan İstanbul Vinç Genel Müdürü Mustafa Bilgin, 1999 yılında kurduğu İstanbul Vinç firmasıyla kiralama üzerine hizmet vermeye başlamış.

İlk olarak vinçli kamyonlarla kiralama hizmetine başlayan ve daha sonra yatırımlarını platform sektörüne yönelten Bilgin, mühendis olmasının, yabancı dil bilmesinin ve bu sektörde uzun yıllar süren çalışmalarının kendisini sektöre yakın hale getirdiğini belirtiyor.

Zaman içinde, her biri kendi alanında uzman markalar yaratarak bir grup şirketi haline gelen İstanbul Vinç, bünyesinde bulunan 'Örümcekçi' firmasıyla yalnızca örümcek platform ve vinçlerin kiralamasını yapıyor. Sahip olduğu diğer ürünlerin kiralamasını ise İstanbul Vinç adı altında sürdürmeye devam ediyor. Firmasında örümcek platformlarda 17 metreden 36 metreye kadar yükselebilen makinalar bulunduğunu söyleyen Bilgin, örümcek platform ve vinçler için ayrı bir firma kurmalarının sebebini ise şöyle açıklıyor; “Örümcek platform ve vinçler daha spesifik bir konu ve uzmanlık gerektiren ürünler olduğu için kiralamalarının ayrı yapılmasının daha sağlıklı olacağını düşünerek ayırdık. Bu makinalar diğer platformlara göre fiyat olarak da daha pahalı.”

Kiralamada sayısı 160'a yaklaşan ürün çeşidiyle hizmet verdiklerini belirten Bilgin, çeşitli ürünlere sahip olduklarından dolayı farklı müşteri segmentine hitap ettiklerini söylüyor. Bilgin, müşteri portföyünü şu şekilde tanımlıyor; “Elimizde çok çeşit olduğu için kendimizi hipermarket olarak tanımlıyoruz ve hemen hemen her sektöre hizmet veriyoruz. Bu iş için 12 milyon Euro'nun üzerinde yatırımımız var. Yoğun olarak outdoor reklamcılarla, alışveriş merkezleriyle, çatıcılarla ve cephecilerle çalışıyoruz. Ayrıca sinema sektörüyle de çalışıyoruz ve haftada birkaç defa film setlerine kiralama yapıyoruz.”

Bunun yanında özel projelerde de çalıştıklarını belirten Bilgin, Cumhurbaşkanlığı bisiklet turnuvaları ve Hazerfen Havaalanı'nda gerçekleşen Rock'n Coke Festivali'nde kendi makinalarının kullanıldığını belirtiyor. Bilgin, Bayrampaşa'da bulunan İstanbul Akvaryum projesinde de yoğun çeşitli konstrüksiyonlar kurarak, çeşitli aparat ve raylarla 30 cm kalınlığındaki camları belli katlardan aşağıya indirdik” diyor.

Bilgin operatörlü olarak kiralama yaptıklarını vurgularken, bünyelerinde 60'a yakın operatör bulunduğunu ve operatörleri 9 yıldır her Pazartesi günü saat 07.15'te başlayıp bir buçuk saat süren eğitimlerle kendilerinin yetiştirdiğinin altını çiziyor. Bilgin eğitim verdikleri konularla ilgili olarak, “Doğru kullanım, şirket kültürü, iş güvenliği, araç bakımları konularında eğitim veriyoruz. Eğitime verdiğimiz önem sonucunda yeni elemanlar sivrililiyor ve yüksek performans gösterenleri daha üst kademelere kaydırıyoruz. Bu sayede bizde daha çok yönetici pozisyonunda adamlar yeti-



şiyor. Bunların sayesinde de şubeleşmemiz biraz daha kolay oluyor” diyor.

İlk şubelerini 5 yıl önce Bursa'da açan ve şu an İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Çerkezköy ve Gaziantep olmak üzere 7 ilde faaliyet gösterdiklerini kaydeden Bilgin, firmanın kiralamada sağladığı avantajlar hakkında şunları söylüyor: “Bizim farkımız şu; bir defa eğitilmiş çalışanlarımız ve çok iyi bir yönetim kadromuz var. Eğitilmiş kadro, müşterinin işini daha iyi, daha sağlıklı ve daha güvenli yapıyor. Ayrıca parkımızın çeşitli ürünleri barındırması sayesinde müşterilerimizin tüm işlerini yapabiliyoruz. Avrupa'da yapılan fuarları kaçırmayıp, oradaki yenilikleri buraya taşımamız ve geniş şube ağıımız da bize önemli bir avantaj sağlıyor.”

Yeni şubeler açmaya devam edeceklerini söyleyen Bilgin, “Türkiye'de ilk şubeleşmeyi biz yaptık ve bu şubeleşme nedeniyle sektörün önünü epey açtık. Arkamızda bir ayak izi bırakıp gidiyoruz. Mesela biz Bursa'ya gittiğimiz zaman Bursa'da sepetli platform yoktu. Bizden sonra firmalar



oluşturdu, herkes orada şube açmaya ve vinç firmaları sepet almaya başladı” sözlerine yer veriyor.

Örümcekçi dışında firmanın bünyesinde yer alan diğer markalar ise Big Lift ve Tower Rent. Bilgin, 3 yıl önce kurdukları Tower Rent markası altında satış ve yedek parça hizmetlerinin yürütüldüğünü anlatırken, “Biz satış faaliyetlerine ilk olarak Instant Upright’in alüminyum iskeleleriyle başladık. Daha sonra bir İngiliz firması ve Avrupa’nın en büyük yedek parça firmalarından biri olan IPS’in distribütörlüğünü aldık. Daha sonra İtalya’dan CTE firmasını ve ardından Holland Lift’in makaslı platformlarını bünyemize kattık. Son olarak da paletli mini vinç konusunda faaliyet gösteren Jeko’yu aldık” diyor.



Big Lift markası için Ayhanlar Platform firmasıyla işbirliği yapan İstanbul Vinç, bu marka adı altında ise 45 metre ve üzeri ürünlerin kiralamasını yaparak, rüzgar gülü bakımı gibi özellikli projelere de hizmet veriyor.

Bilgin, Türkiye’deki iş güvenliği konusuna da değinerek Türkiye’de iş güvenliğine verilen önemi ise şu örnekle açıklıyor; “Gaziantep’e şube açmaya gittiğimizde 4 katlı binaya ağaç dallarının birbirine bağlanarak bir iskele oluşturulduğunu gördük. Binayı bu iskeleyle sararak, görünüşte tutuyor olduğunu göstermek için duvarlara küçük çivilerle sabitlemişler. Türkiye’de yüksekte çalışmanın ölçüsü bu olsun. Türkiye’de iş güvenliği ile ilgili şeyler yavaş yavaş oluşuyor ve kazalardan daha yeni uyanıyoruz.”



Bilgin, bu konuda çözüm olarak yerel yönetimlerin ve üst kademelerde bulunan yetkililerin yapacağı düzenlemelerle gelişme sağlanabileceğini de sözlerine ekliyor.

Türkiye’de kiralama faaliyetlerinin hak ettiği değeri bulmadığını söyleyen Bilgin, “Mesela bizim İspanya’da çalıştığımız ve makina aldığımız orta ölçekli bir firma var. Bu firmanın kiraya verdiği makina sayısı 12-13 bin. Orada yüksek oranda bir makina kullanımı varken Türkiye’de bu iş oldukça gerilerde. Bu potansiyelin ilerlemesi için belli bir bilinçlenme olması lazım” diyor.

Önümüzdeki 10 yıl içinde yapılacak kentsel dönüşüm projelerinin büyük bir iş potansiyeli yaratacağını söyleyen Bilgin, bu makinelerin işleri hızlandıran ve kolaylaştıran özelliklerinin keşfedilmesinin de bu süreçte gerçekleşeceğini ifade ediyor.

Bilgin, firmaların ne zaman kiralama yapmaları gerektiği konusundaki görüşlerini aktarırken, kiralama yaparak herkesin işine yatırım yapması gerektiğine inandığını söylüyor ancak, bazı şeylerin devamlı aynı makinayla yapıldığı ve artık onsuz yapılmadığı durumlara gelindiğinde satın almanın da avantajlı olacağını dile getiriyor.

Kiralarken firmaların nelere dikkat etmesi gerektiği konusunda verdiği tavsiyelerde öncelikle makina çeşitliliğine, tercih edilecek firmaya ve iş güvenliği ve iş tedbirlerine

verdiği öneme, kiralamadan sonra firmanın verdiği hizmetlere bakılması gerektiğini söyleyen Bilgin, sözlerini şöyle sürdürüyor; “Müşteriler daima standart bir iş yapmıyorsa makina seçiminde yanılıyorlar. Tek bir makina kullanmışlarsa başka bir işte yine aynı makina kullanmak istiyorlar hâlbuki o iş için başka özel bir makina var.”

“Kiralama yapacak firmaların bizim gibi değişik alternatifleri olan firmalarla çalışmasının faydası var. Çünkü bizdeki operatörler profesyonel ve değişik alternatifler bulabiliyor. Bir defalık basit bir iş yapılacaksa komplike bir örümcek yerine alüminyum bir iskeleyle müşterinin işi görülebilir. Bunun hem taşınması kolaydır hem de nakliye ve kirası ucuzdur, bu da müşterimize ciddi tasarruf sağlar. Biz müşterimize bir defalık çalışma gözü ile bakmıyoruz, onların yaptıkları kiralamadan zaman, para, iş gücü vb. olarak maksimum yarar sağlamaları bizim için çok önemli.” diyen Bilgin, ürün çeşitliliğinin müşteriye yarattığı avantajları vurguluyor.

Bilgin, bu sektörde hem yurtiçinde hem de yurtdışında fark yaratmanın en büyük hedefleri olduğunu dile getirerek, “Avrupa’da çalışabilecek, göz dolduran kalitede bir ekip olalım, fark yaratalım ve bir marka olalım istiyoruz. Biz çalışan ve girişken bir milletiz, bu bilgi ve beceriyle bir yerlere gelmeliyiz. Biz de kendimizi bu işe adadık ve kazandığımız parayı işimize yatırıyoruz ve İstanbul Vinç Grup’u Avrupa’nın hatırı sayılır büyük kiralama firmaları arasında görmek istiyoruz” diyor. **RENT**



YAPI SEKTÖRÜNÜN KALBI İSTANBUL'DA ATTI

Türkiye yapı sektörünü uluslararası pazarlarla buluşturan 35. Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul, 2-6 Mayıs 2012 tarihleri arasında İstanbul'daki Tüyap Fuar ve Kongre Merkezinde gerçekleştirildi. 81 bin metrekarelik alan üzerinde düzenlenen ve 100 binden fazla kişinin ziyaret ettiği fuara 1.150 firma katıldı. İnşaat sektöründeki makina kullanımının yaygınlaşmasına bağlı olarak fuara katılan iş ve inşaat makinaları firma sayısında her geçen yıl artış yaşıyor.

2004 yılından bu yana fuarda yer alan ACARLAR MAKİNE A.Ş., bu yıl da geleneği bozmayarak sergilediği Scandlimer cephe iskele sistemleriyle inşaat sektörünün profesyonelleriyle buluştu.

Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar, Yapı Fuarı'nda nihai müşteriye ulaştıklarını belirterek; "Ürün hattımız geniş olduğu için inşaat sektöründeki hemen her müşteri için çözüm geliştirebiliyoruz. Bu fuara inşaatın her koluyla ilgilenen insanlar geliyor, bu sebeple bizim için çok uygun. Kısacası inşaatın kalbi burada atıyor. Bu fuar, ziyaretçi veya katılımcı olarak herkesin gönlünde bir numaradır. Biz burada çok iyi müşteriler bulduk ve kendimizi çok iyi tanıtmaya fırsatımız oldu."

Fuarda sergiledikleri cephe iskele sistemlerinin özelliklerinden de bahseden Acar, bu ürünlerin hem iskele, hem de yük taşıma amacıyla kullanıldığını ifade ederek, iskelelerin 5 tona kadar taşıma olanağı olduğunu belirtti. Acar, ürünlerin diğer



özelliklerini ise şöyle değerlendirdi; "Modüler bir sistem olduğundan dolayı cephenin, girintilerine, çıkıntılarına uydurulabiliyor. Aynı zamanda güvenli olarak yük taşıyabiliyorsunuz ve eğer makina doğru kurulum, cepheye doğru bağlanırsa sıfır risk alıyorsunuz. Bu ürünlerin motoru var ve kendi başına yükseliyor. Bu özellikleri göz önünde bulundurduğunda, çok özel bir ürün olduğundan fiyatı diğer ürünlere göre biraz yüksek oluyor."

Yapı Fuarı'na bu yıl 2. kez katılan ARLİFT MAKİNA LTD. ŞTİ., personel yükseltici Skyjack modelleriyle birlikte araç üstü vinç ve forkliftlerini de fuarda sergiledi.



Görüşlerini aldığımız Aysel Şentürk, geniş ürün yelpazeleri olması sebebiyle fuara katılan hemen her firmanın potansiyel müşterileri olduğunu belirterek şunları söyledi; "Satışlarımız iyi ve özellikle vinçler konusunda çok daha iyi durumdayız. Palfinger araç üstü vinçlerinin Türkiye temsilcisiyiz. Biz makinaları satmakla kalmayıp, tüm plan, çizim ve montajını da gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizi memnun etmek için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz. Geçen yıl forklift satışında Türkiye'de 3. sıradaydık. İyi bir çıkış yaptık ve bu sene daha da iyi geçiyor."

Müşterilerine hem satış, hem de kiralama alanında kaliteli ve kapsamlı hizmet vermek amacıyla ürün gamını genişleten BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ A.Ş., Yapı Fuarı'na ilk kez katılarak ürünlerini ziyaretçilerle buluşturdu.

Borusan Makina İkinci El ve Kiralama Müdürü Bilhan Elmacı, fuarı yapı sektörüyle buluşmak için önemli bir fırsat olarak gördüklerini belirterek, "Biz daha önce bu fuara katılmadık ama ziyaretçi olarak inceledik ve müşteri profilinin özellikle katılımcılar anlamında bize çok uygun olduğunu gördük. Dolayısıyla buradaki her katılımcı aslında bizim bir müşterimiz. Çünkü bunlar imalat yapan insanlar... Hem onlara daha görünür olmak, hem de sezona güzel bir başlangıç yapmak için bu fuara katılmayı uygun gördük" dedi.

Elmacı, sektördeki işlerin daha çok proje bazlı yürütüldüğünü, bu sebeple makina ve ekipman kiralama hizmetine oldukça yaygın olarak başvurulduğunu söyledi ve şunları ekledi; "İnşaat alanında işler genel olarak 3 ila 6 ay aralığında tamamlanıyor. Bu kadar kısa zaman için insanlar artık makina almak istemiyor. Yeni kirama konseptimizde bir günden başlayarak istediğiniz gün sayısı



kadar kiralama hizmeti veriyoruz. İsterseniz bir gün, isterseniz 10 gün, isterseniz 1 ay, isterseniz 1 sene..."

Borusan Makina Kiralama Müdürü Özer Şahin ise kiralama alanında yaptıkları yeniliklerle ilgili olarak, bu yıl Genie ürünlerinde katılmasıyla 7 farklı marka ve ürün çeşidini kiralamaya sunduklarını belirterek şunları söyledi; "Caterpillar'ın ürün gamında olup da şu ana kadar kiralama yapmadığımız lastik tekerlekli finişerler, asfalt kazıcı makinalar, yıkım makinaları, yüksek erişimli ekskavatörler, belden kırma kamyonlar gibi ürünleri kiralama alanına ilave ettik. Yıkım makinalarında REM 50 ve REM 70 modellerin kiralamasını 1 ay ve üzerinden yapacağız, satın alma opsiyonlu çözümlerimiz de olacak."

Demir kesme ve bükme makinaları alanında Türkiye'nin önemli markası GÖÇMAKSAN MAKİNA LTD. ŞTİ., 2 yıldan bu yana hafif inşaat makinaları da üretiyor. Fuara 12 yıldan beri katıldıklarını belirten Göçmaksan Şirket Müdürü Mehmet Göçmen, Yapı Fuarı'nın Türkiye'deki en iyi fuar olduğunu ifade ediyor.

Ayda 500 adet makina ürettiklerini belirten Göçmen, "Bizim ürünlerimiz Türkiye için biraz lüks. Çünkü biz iyi ürün kullanıyoruz, iyi ürün kullandığımızdan fiyat da yükseliyor. Pahalı gibi görünüyor ama kalitesine göre daha ucuza satıyoruz aslında" diyor.



Fabrikalarının en son teknolojiyle çalıştığını ifade eden Göçmen, etkin oldukları yurtdışı pazarlarla ilgili olarak şunları söylüyor: “Afrika ülkeleriyle, Cezayir’le çok çalışıyoruz. Ortadoğu, Türki cumhuriyetler, Arap Emirlikleri ve doğu blok ülkelere de önem veriyoruz. Avrupa ülkeleri şu an bizim için çok cazip değil.”

“Araştırdığınızda herkes bu işi yapıyor ama biz profesyonel olarak yapıyoruz” diyen Göçmen, iş makinası üretimine ise sahip oldukları teknoloji sayesinde başladıklarını ve bekledikleri gibi giderse 5 yıl içerisinde Türkiye’ye başka bir marka silindir girmeyeceğinin altını çiziyor.

Bu yıl fuara ilk kez katılan firmalardan olan **IMER-L&T İŞ MAKİNALARI A.Ş.**, mini ekskavatör, mini damper ve mini yükleyicilerini fuarda sergiledi.



Firmanın İş Makinaları Grubu Satış Müdürü Erdinç Hamamcı, fuarın oldukça hareketli geçtiğini, açık alanda olmalarının da demo yapma şansı yarattığını belirterek, “Ağır bir kış geçmesinden dolayı inşaatlar daha yeni hareketlenmeye başladı. Beton mikseri konusundaki siparişlere yetişemiyoruz. Mini makinalar konusundaki hareketlilik yeni başlıyor” dedi.

3 farklı ürün grubuyla fuarda yer aldıklarını bildiren Hamamcı, özellikle rengi ve kalitesiyle platformların ilgi çektiğini söyleyerek, “Carry modeli inşaat grubunda oldukça ilgi çeken bir makina. Türkiye için modern el arabası diyebilirsiniz. Eskiden on işçinin yaptığını tek bir makina ile yapabiliyorsunuz. İstanbul’da kentsel dönüşümden dolayı yıkım hareketlenmeye başladı. Özellikle kırıcı mini ekskavatör ve mini yükleyiciler de bu amaçla eskisinden daha çok ilgi çekiyor” dedi.

Hamamcı, beton ekipmanları konusunda iyi bilinen bir marka olan IMER’in küçük inşaat grubu makinalarının yeterince tanımadığını, bu fuarlar sayesinde tanıtım imkânı bulduklarının altını çizdi.

Maatz İş Makinaları Grubunun kiralama firması olan **MRT MAKİNA LTD. ŞTİ.**, fuarda ilk kez yer alarak inşaat firmalarıyla buluştu.

Firmanın Satış Temsilcisi Mehmet Marangoz, fuarda çok sayıda aktif inşaat firmalarıyla tanışma imkânı bulduklarını dile getirdi. Projelerin eskisi kadar uzun olmadığı için firmaların



daha çok kiralamaya yöneldiklerini ifade eden Marangoz, çoğunlukla teleskopik yükleyici ve personel kaldırma platformlarından oluşan oldukça geniş bir kiralık makina parkına sahip olduklarını vurguluyor.

Marangoz, inşaat firmalarının genellikle personel kaldırma platformunda yoğunlaştıklarını söylerken, teleskopik yükleyicilerin hem inşaat, hem de tarım sektörüne yönelik hizmet verdiklerini dile getirdi.

İnşaat makinaları alanında faaliyet gösteren **WACKER NEUSON**, bir inşaat şantiyesinde ihtiyaç duyulabilecek hemen her türlü ekipmanı sunuyor.

Fuarın bölgedeki en iyi organizasyon olduğunu belirten Wacker Neuson Satış Koordinatörü Erden Mungan, 10 yıldır bu fuara katıldıklarını ifade ediyor.

Wacker Neuson’un ürün hattında sıkıştırıcı, kırıcı, beton ekipmanları, ışık kuleleri de dâhil olan hafif inşaat makinaları; mini kazıcı, yükleyici ve damperlerden oluşan kompakt iş makinaları ve pompalar ön plana çıkıyor.

Ürün hattındaki her biri üründe alanında tek olan bir inovasyona sahip olduklarını vurgulayan Mungan, stantlarında bir inşaatla kullanılacak büyük küçük bütün makinaları sergilediklerini belirterek, “Bir inşaatla yapılacak bütün işlemleri tek bir firma ile sağlayabiliyorsunuz. Hepsini bizim Almanya, Avusturya ve Amerika’daki tesislerimizde geliştirilerek üretiliyor” dedi.



FORD OTOSAN TOPLAM İHRACATINI YÜZDE 15, CARGO İHRACATINI YÜZDE 50 ARTIRDI

İhracat rakamlarıyla istikrarlı yükselişini sürdüren Ford Otosan’ın 2012’nin ilk üç ayında ihraç ettiği araç sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 58 bin 578 adede ulaştı.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, 2005 yılından bu yana, Türkiye’nin en fazla ihracat yapan ilk üç şirketi arasında yer aldıklarını belirterek şunları söyledi: “Yeni pazarlara açılma stratejimizin ardından 5 kıtada 75 ülkeye araç ve parça ihracatı yaparak, 2011 yılında 3,5 milyar dolarlık ciroyla sektörümüzün ihracat şampiyonu olduk. Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 60’ını gerçekleştirdik, Cargo ihracatını bir önceki yıla göre yüzde 50 artırdık. Türkiye’nin ABD’ye ihracatının ise yüzde 10’unu gerçekleştirdik. 2012’nin ilk çeyrek rakamları da, Ford Otosan’ın ihracat performansının olumlu yönde seyrettiğini gösteriyor. Hem ihracat yaptığımız mevcut pazarlarda payımızı artırıyor hem de yeni pazarlarda satış gerçekleştiriyoruz. Kuzey Amerika’ya ilk 3 ayda toplam 12.300 araç ihraç ettik. 2012’de Avrupa’da daralan pazarlara rağmen ihracat yapılan ülke ve model çeşitliliği sayesinde ihracatımızı 209 bin adet olarak planlıyoruz.”

Genel Müdür Yenigün, açıklamasına şöyle devam etti: “Avrupa otomotiv pazarında yaşanan daralmaya rağmen, Ford Otosan yılın ilk çeyreğinde dış pazarlarda olumlu bir performans sergiledi. Bunun üretime olumlu yansımaları sonucunda, 2011 yılının aynı döneminde yüzde 84 olan Kocaeli Fabrikası kapasite kullanım oranımız yüzde 92 seviyesine ulaştı. 2012’nin ilk çeyreğinde 73 bin 761 adetlik üretim yaptık. İç pazarda ise toplam 17 bin 957 adet araç sattık. Katma değeri yüksek ürünlerimiz ve ‘Net İhracatçı’ kimliğimizle bugün otomotiv sektörüne liderlik ederken, yatırımlarımıza da büyük bir hızla devam ediyoruz. 2011-2014 yılları arasında hayata geçecek üç yeni proje için açıkladığımız toplam 1 milyar dolarlık yatırımımızın 124 milyon TL’lik kısmını 2012 ilk çeyreğinde harcadık. Yatırım harcamalarımızı yıl boyunca artırarak devam ettireceğiz.”

2012’nin ilk çeyreğinde 2 milyar 409 milyon TL net gelir elde eden Ford Otosan’ın net karı 166 milyon TL’ye ulaştı. Şirketin ihracat geliri de 1.712 milyon TL ile geçen senenin yüzde 32 üzerinde gerçekleşti.

IMER-L&T, 4 AYDA 550. TRANSMİKSER ÜRETTİ

Nisan ayı sonu itibarı ile Aksaray’daki tesislerinde 2012’deki 550 inci transmikseri üretimini tamamlayan IMER-L&T, Ankara’nın en önemli beton firmalarından Birlik Beton’un 16 yeni transmikseri teslim etti.



Bu teslimatın kendileri açısından ayrı bir önemi olduğunu belirten IMER-L&T Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Metin Uygur yaptığı açıklamada; “1995 yılında L&T mikserlerini ithal etmeye başladığımızda ilk satışımızı Birlik Beton’a yap-

mıştık. İlk günden bu yana artan güven ve dostluk çerçevesinde yapmış olduğumuz yeni teslimat bizi çok mutlu etmiştir. Bunun yanı sıra iş ortağımızın bugün gelmiş olduğu noktada bizi gururlandırmaktadır. Dilerim başarıları artarak devam eder” dedi.

Birlik Hazır Beton Genel Müdürü İsmail Kahraman da, 1997’den bu güne beton ve hizmet kalitesinden ödün vermeden faaliyetlerine devam ettiklerini ifade ederek; müşterilerine daha iyi hizmet sunmak amacıyla araç parklarını yeni transmikselerle güçlendirdiklerini söyledi.

MAN TGS 32.360 model kamyonlara monte edilen 10 m3 kapasiteli hafifletilmiş (Super Light) transmikselerin günlük tonaj yönetmeliğine uygun olarak tasarlandığı belirtiliyor.



**TATMAK & KARYER GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
AHMET FETTAHOĞLU:**

**“KİRALAMA YAPAN
FİRMALARLA İŞ ORTAĞI
OLMAYI HEDEFLİYORUZ”**

Yol ve asfalt makinaları, yer altı maden makinaları, beton pompaları, ıslak-kuru temizlik ekipmanlarının yanına JLG yükseltme platformlarını da ekleyen Tatmak&Karyer, geniş ürün gamıyla sektörde etkinliğini artırmaya devam ediyor.

Faaliyetlerine 1953 yılında bir müteahhitlik firması olarak başlayan Tatmak & Karyer, bugün çeşitli ürünleri barındıran 3 farklı departmanı ile çalışmalarını sürdürüyor. Yol ve asfalt grubunda yaklaşık 40 yıldır Bomag'ın distribütörlüğünü yapan firmanın Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Fettahoğlu, asfalt ve toprak silindiri ürünleriyle sektörde pazar paylarının yüzde 50'lerde olduğunu söyleyerek, pazarda açık ara lider olduklarını belirtiyor.

Beton pompaları grubunda ise CIFA'nın Türkiye distribütörlüğünü yürüten firma, Türkiye'de fazlasıyla talep gören 38, 41-42 ve 51-52 metrelik pompaları İtalya'dan alıp Tuzla'da bulunan 4 bin 500 m2 alana sahip fabrikalarında kamyon üzerine montajını yapıyor. Fettahoğlu, CIFA ile ilgili olarak, “Sektörde çok ciddi çalışan 3 tane marka var ve bunlardan bir tanesi de CIFA. CIFA Türkiye’de daha önceden hak ettiği değeri ve pazar payını yakalayamadığından dolayı başlarda biraz endişemiz olsa da sektörden gelen tecrübe ve birikimlerle bu konuda pazar payımızı ileriye taşıdık. Şu an bizim bile öngörmediğimiz rakamlara ulaştık” diyor.

Firmanın diğer departmanı olan endüstriyel bölümde forklift ve ıslak-kuru tip temizlik makinaları bulunuyor. Fettahoğlu, 2007 yılında Çin menşeli Heli Advance forkliftleri denemek amacıyla Türkiye’ye getirdiklerini ve performansından çok memnun kaldıklarını belirterek şunları dile getiriyor; “Bunlar performans ve teknik anlamda gayet kaliteli ve çok düzgün makinalar. Çin menşeli ürünler ama kullandığımız komponentleri kendimiz seçiyoruz. Özellikle Japon motor seçiyoruz ve şanzıman konusunda çok hassas davranıyoruz. İddia ediyorum ki Çin’den gelen ürünler içerisinde en kaliteli makineyi getiriyoruz. Şu ana kadar yaklaşık 400 adet makine teslimatı oldu ve makinalar garanti anlamında hiçbir sıkıntı yaşanmadı.”



Heli forkliftlerin Çin’in en eski ve en kaliteli forklift markası olduğunu vurgulayan Fettahoğlu, Heli’nin forklift liginde ilk 6’ya oynadığını, bu konuda ciddi yatırımları ve tesisleri olan bir firma olduğunun altını çiziyor.

Fettahoğlu, forkliftin yanı sıra uzun zamandan beri bina iç-dış temizliği yapan ıslak-kuru makinaların ve belediyelerin kullandığı cadde tipi Comac ve Dulevo marka volumlu süpürgelerin de firmalarında mevcut olduğunu belirtiyor. Endüstriyel departmana son olarak Amerika menşeli JLG marka personel yükselticileri de ekleyerek ürün gamında genişletmeye gittiklerini açıklayan Fettahoğlu, 1 yıldan beri JLG’yle sürdürdükleri iletişim sonunda bu yılın başında sözleşme imzaladıklarını bildiriyor.

Fettahoğlu, JLG’nin çok prestijli bir marka olduğunu, diğer ürünlerden kalite ve teknik anlamda ciddi farkları bulunduğunun altını çizerek, “Net olarak söylüyorum 2 ay içerisinde düşünmediğimiz kadar makine satışı oldu. Biz bunu öngörmüyorduk. İlk yıl yatırım ve tanıtımla geçer diye düşünüyorduk. Piyasa makineyi benimsemiş durumda. Makinanın teknik anlamda üstünlükleri, kullanıcılar veya kiralamacılar tarafından çok net biliniyor” diyor.

Markanın yükseltme ekipmanları olarak dünya çapında ki pazar payında 1 numara olduğunu belirten Fettahoğlu, makinaların özelliklerini şu şekilde açıklıyor; “Özellikle arazi düzgün olmayan inşaat firmaları, dizel-eklemlili platform, dizel-teleskopik platform, bir de dizel-makaslı platformlara çok fazla revaçta bulunuyor. Çünkü bunların çoğu 4*4 ve arazi düzgün olmadığı takdirde bu şartlara en uygun modeller bunlardır ve daha yükseğe kalkan modelleri de mevcut-



tur. Dizel teleskopik platformlarda 47.72'ye kadar yükselen modelimiz var. Eklemlide ise en büyük modelimiz 47.74'e kadar çıkabiliyor. Yatayda ise maksimum erişimi 24. 15 metre. Bir de bunların akülü tipleri var. Akülü modellerde de dikey, eklemlili ve örümcek dediğimiz daha çok alışveriş merkezleri tarafından tercih edilen ürünler bulunuyor. Eklemlili ve teleskopik platformlar genelde otomotiv sektörüne hizmet veren fabrikalarda, cam sanayinde ve gemi yapımında oldukça sık kullanılıyor."

"Türkiye'de işsizlik var ama Türkiye'de kalifiye eleman bulmak da önemli bir sıkıntı. Dolayısıyla, biz işe doğru adamları yerleştirip, eğiterek JLG ile pazarda ciddi bir rakama ulaşacağımıza inanıyorum."



JLG'nin tüm ürünlerini kendi tesislerinde üreten nadir firmalardan biri olduğu için sektörde çok önemli bir isim kazandığına dikkat çekerek, "JLG'nin özellikle akülü makaslı platformları teknik anlamda rakiplerinden daha üstün ve çalışma ömrü, teknik donanım olarak da JLG'nin kullandığı motor ve kullandığı platform tabanı da rakiplerden çok farklı" diyor.

Fettahoğlu, JLG'nin bu özelliklere sahip olmasından dolayı fiyat olarak rakiplerinin biraz önünde olduğunu ancak fiyat-fayda analizi yapıldığında JLG'nin fiyat farkını çok kısa zamanda kapattığını, daha az masraflı ve daha az sorun çıkaran bir makine olduğunu sözlerine ekliyor.

Bu ürünlerin satışı için bir satış ekibi kurduklarını, bu iş için işe alım süreçlerinin ve eğitimlerinin devam ettiğini ifade eden Fettahoğlu, kalifiye eleman sıkıntısına da dikkat çekerek, "Türkiye'de çok işsizlik var ama Türkiye'de kalifiye adam bulmakta önemli bir sıkıntı. Dolayısıyla biz işe doğru adamları yerleştirip, eğiterek, JLG ile pazarda ciddi bir rakama ulaşacağımıza inanıyorum. İnanmadığımız hiçbir işi yapmayız. İnanmadığımız işte ısrarcıyız, inanmadığımız işte de çok ısrarcı davranmayız. Bizim öyle bir huyumuz var" şeklinde konuşuyor.

Fettahoğlu, daha makinalar gelmeden büyük firmalara satış yaptıklarını dile getirirken, amaçlarının JLG'yi en kısa sürede Türkiye'de hak ettiği konuma getirmek olduğunu vurguluyor.

Kiralamayı şu anda kendi bünyelerinde yapmayacaklarını belirten Fettahoğlu, nihai kullanıcılara ve kiralama yapan



firmalara satış yapmayı düşündüklerini söylüyor. Fettahoğlu, kiralamacılarla müşterek çalışmak istediklerini, iş ortaklığı hedeflediklerini söylüyor ve konuşmasına şöyle devam ediyor; "Kiralamacılarla müşterek çalışmayı düşünüyoruz. Çünkü biz de kiralama yaptığımız zaman müessil firma haklı olarak bizden uzak duruyor. Haklı olmalarının çeşitli sebepleri var. Birincisi, hem rakip olarak aynı firmaya gidip teklif veriyorsunuz hem de kiralamacıya makine satmaya çalışıyorsunuz. Burada bir çelişki var. O nedenle biz onlarla rakip değil, iş ortağı olmayı hedefliyoruz ve bunu sağlıklı bir şekilde yürütmek istiyoruz. Hatta bize gelen kiralama taleplerini yakın bölgede çalıştığımız firmalara direkt olarak biz ulaştırmayı ve o bilgiyi vermeyi hedefliyoruz."

Kiralama firmalarının makine parkı olarak çok ciddi rakamlara ulaştıklarını belirten Fettahoğlu, platformun Türkiye'de yeni bir sektör olduğunu ve kiralamanın önünde önemli mesafeler bulunduğunu açıklıyor.

Fettahoğlu, bu işte satıştan ziyade alt yapının ve satış sonrası hizmetlerin de çok kuvvetli olması gerektiğini söyleyerek, "Bunun olması için doğru insanlarla temas ha-

lindeyiz. O departmanı Türkiye'de müşterimizi mutlu edecek şekilde organize edip, o konuda da gereken adımları hızla atıyoruz. Satış sonrası hizmetler konusunda şirketin bir alt yapısı var. Ürün bazında da şirketimize bu bölümü takviye edip daha sağlıklı hizmet vermeyi hedefliyoruz" diyor.

Firmalarının endüstriyel anlamda alması gereken mesafeyi aldığını söyleyen Fettahoğlu, bundan sonra ekibin bu işin hakkını düzgün bir şekilde teslim etmesinin ve müşteriyi memnun etmesinin kendileri için en büyük kazanım olduğunu ifade ediyor.

Yeni ürünlerinin tanıtım faaliyetleri kapsamında öncelikle 'open day' yapmayı hedeflediklerini belirten Fettahoğlu, sözlerine son verirken şunları söylüyor; "Bugüne kadar yurtdışından 7-8 adet makine geldi ve stoğumuza girmeden hemen satıldı. O nedenle yeni siparişlerimiz Türkiye'ye gelmeden önce open-day dediğimiz makinaları sergileme ve tanıtım günü yapacağız. Onun haricinde yoğun bir şekilde fuarlara hazırlanıyoruz. 2013 yılında Komatek Fuarı'nda ve bunun yanı sıra birkaç tane daha sektör fuarında JLG ürünlerini sergilemeyi hedefliyoruz." 

TÜRKİYE OTOBÜS PAZARINDA ZF RÜZGÂRI



Türkiye’de üretim yapan 11 otobüs üreticisinin tamamına hizmet veren ZF; İstanbul, Ankara ve İzmir Büyükşehir Belediyeleri tarafından 2012 yılı içinde sipariş edilen çeşitli markalardan 900 yeni otobüs için altı vitesli otomatik EcoLife şanzıman, aks ve diferansiyel sistemleri sağlayacak.

Otobüs kullanımının oldukça yaygın olduğu Türkiye pazarı, son yıllarda otomotiv sektörü için önemli bir cazibe merkezi haline geldi. Mercedes-Benz, MAN, Temsa, BMC, Otokar, Gülerüz, Karsan, TCV, Teazauto, Isoto ve Isuzu gibi markalar hem iç, hem de global pazar için üretim yapıyorlar. ZF yetkilileri tarafından yapılan basın açıklamasına göre, Türkiye’de otobüsün yoğun olarak kullanılan bir taşıma aracı olduğundan dolayı trafik işletmelerinin modern taşıtlara olan taleplerinin oldukça yoğun olduğu bildiriliyor. O nedenle İstanbul’da İETT, Ankara’da EGO ve İzmir’de ESHOT işletmelerinin aldıkları araçlarda ZF teknolojisini tercih ettiği ifade ediliyor.

İstanbul’da 2 bin 700 adet filosuyla Türkiye’nin en büyük taşıt filosuna sahip İstanbul Elektrikli Tramvay ve Tünel İşletmeleri (İETT) taşıtlarının ZF teknolojisiyle çalıştığı ve 2007 yılında hızlı otobüs sistemine (Bus Rapid Transit – BRT) geçilmesinde de ZF teknolojilerinin tercih edildiği vurgulanıyor.

Günde ortalama 1 milyon yolcu taşınan 43 kilometrelik İstanbul Metrobüs hattı, hızlı yolcu sirkülasyonuna olanak sağla-

yan alçak tabanlı otobüslerle yenileniyor. İşletmenin 2012 yılı için Mercedes-Benz Türk’e 221 adet ‘Conecto’ model alçak tabanlı körüklü otobüs siparişi verdiği belirtilirken, en uygun BRT sisteminin ZF tarafından sunulduğu bildiriliyor. Yapılan açıklamaya göre; ZF süspansiyon sistemine sahip olan portal tahrik aksı AV 132 ile tahriksiz portal aks AVN 132 tabanın boydan boya düz kalmasını sağlarken araçlarda yer alan ZF Servocom kompakt direksiyon ise sistemi bütünlüyor. ZF Ecolife ekonomik şanzımanın aynı zamanda BRT işletiminde sürekli kalkış ve frenleme durumları için ideal bir çözüm olduğu belirtiliyor. Bu sayede vites geçişinin sarsıntısız gerçekleştiği ve topografiye bağlı TopoDyn Life şanzıman kontrol ünitesiyle yakıt tasarrufu sağlandığı da öne çıkan özellikler arasında gösteriliyor.

İETT’nin vermiş olduğu siparişin aynı zamanda BMC tarafından üretilen 12 metre uzunluğundaki 297 adet ‘Procity’ solo otobüsleri de kapsadığı belirtilerek, bu otobüslerin de ZF Ecolife şanzımanı, ön aks ve arka aksları ile ZF direksiyon kolonuyla donatılacağı verilen bilgiler arasında yer alıyor. Filosunu yenilemek amacıyla 150 adet BMC Procity sipariş veren İzmir ESHOT işletmelerinin de otobüslerini bu yılın ortalarında teslim alacağı belirtiliyor. Ankara EGO işletmelerinin sipariş verdiği 250 adet doğalgazla çalışan, körüklü ‘Lion’s City’ model MAN otobüslerinin de ZF EcoLife şanzıman, ZF alçak taban aksları ve ZF direksiyon sistemleriyle çalışacağı bildiriliyor.



XCMG, SCHWING’İN ÇOĞUNLUK HİSSESİNİ SATIN ALIYOR



Kısa bir süre önce Sany’nin Putzmeister’i almasının ardından, yine Çin merkezli bir firma olan XCMG, Alman beton ekipmanları üreticisi Schwing Stetter’in çoğunluk hissesini alıyor.

Fransa’daki Intermat Fuarı esnasında şekillendirilen anlaşma kapsamında ‘Schwing Stetter’ markasının korunacağı ve Schwing’in Başkanı Gerghard Schwing’in görevine devam edeceği belirtiliyor. Anlaşma ile ne kadar hissesinin devredileceği açıklanmamakla birlikte, XCMG’nin çoğunluk hissesine sahip ola-

cağı ifade ediliyor.

XCMG ve SCHWING firmaları arasında kurulan iş ortaklığı ile ilgili olarak, Schwing-Stetter ürünlerinin Türkiye distribütörü olan Alfatek Grup tarafından yapılan basın açıklamasında, ortaklık anlaşmasının Stetter ile SCHWING Group üyesi diğer şirketleri de kapsadığı belirtiliyor.

Bu anlaşma ile SCHWING’in, Avrupa ülkelerinde yaşanan ekonomik krizin etkilerinden sıyrılacağı ve önünün açıl-

acağı ifade edilirken, XCMG’nin globalleşme stratejisine de hizmet edeceği söyleniyor.

SCHWING beton pompaları ve ekipmanlarının, XCMG gibi finansal olarak kuvvetli, endüstriyel bir firma ile yapılan bu güç birliği sayesinde kullanıcılarına sunduğu teknoloji ve servisi çok daha üst düzeye taşıyacağı, pazardaki öncü ve lider konumunu perçinleyeceği vurgulanıyor.

Yapılan anlaşmanın yönetim ve organizasyon yapısını değiştirmeyeceği, Genel Müdür Gerghard Schwing’in görevine devam edeceği söylenirken, Uzak Doğu pazarında XCMG’nin tecrübesi ve birikimleri doğrultusunda vereceği katkılarla, SCHWING’in daha güçlü bir şekilde konumlanmasının mümkün olacağı ifade ediliyor.

Böylece her iki partnerin de bu anlaşmadan uzun vadede ciddi faydalar sağlayacağı, Alfatek Grup’un SCHWING kullanıcılarına sunduğu hizmetin gelişerek devam edeceği de verilen bilgiler arasında yer alıyor.

SİF İŞ MAKİNALARI, 2 KAT GARANTİ VE CAZİP FİYAT AVANTAJI SUNUYOR

SİF İş Makinaları, JCB ekskavatör ve lastik tekerlekli yükleyici sahibi olmak isteyen müşterilerine 2 kat garanti ve cazip fiyat avantajı sunuyor.

Dünyanın önde gelen iş makinaları üreticilerinden JCB’nin Türkiye distribütörü SİF İş Makinaları, JCB marka ekskavatör ve lastik tekerlekli yükleyicilere özel “Sorun Yok 2 Kat Garanti Var” adlı bir kampanya düzenledi.

Türkiye genelinde 2 - 31 Mayıs 2012 tarihleri arasında geçerli olacak olan kampanya kapsamında JCB marka ekskavatör ve lastik tekerlekli yükleyici satın alanlara; 1 yıl yerine 2 yıl garanti fırsatı ve uygun ödeme koşulları sunuluyor.

JCB’nin “Ağır İş Makinaları” ürün grubunda yer alan ekskavatörlere ve lastik tekerlekli yükleyicilere özel düzenlenen kampanyadan yararlanmak isteyenler; 0212 337 1 522 numaralı “Kampanya Bilgi Hattı”nı arayarak ve SİF İş Makinaları’nın Türkiye çapındaki satış noktalarına başvurarak bilgi alabilecekler.





SİNE FUARCILIK GENEL MÜDÜRÜ GÜRKAN SEKMEN:

“İTHALATI DURDURAN BU ENDÜSTRİYE YAKIŞAN BİR FUAR OLMA AMACIYLA YOLA ÇIKTIK”

Araçüstü ekipman üreticilerinin beklentilerine yanıt veren Arüsder'12 Fuarı için hazırlıklarını sürdüren Sine Fuarcılık, 2. kez düzenlediği fuara katılımcı yönünden yüzde 100 büyümeye başlayacak.

30 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da düzenlenecek olan 2. Araçüstü Ekipman Fuarı, Marmara Belediyeler Birliği ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER)'nin desteğini alarak yoluna devam ediyor.

140 firmanın 300'ün üzerinde markayla katılacağı fuarla ilgili görüşlerini aldığımız Sine Fuarcılık Genel Müdürü Gürkan Sekmen, önümüzdeki yıllarda bu fuarı 3 kat büyütürken sektörün tüm bileşenlerinin bir araya geldiği bir platform oluşturma amacıyla olduklarının altını çiziyor.

Geçen yıl ilk kez düzenlenen bu fuarın amacı nedir? Böyle bir fuar yapılması ihtiyacı nasıl doğdu?

Araçüstü Ekipman Fuarı, dış ticaret fazlası veren sektörün büyüme hedeflerine paralel olarak geliştirildi. Sine Fuarı-

lık olarak, iç ve dış pazara üretim yapan endüstrinin dünya klasmanındaki yerini yükseltecek bir projenin gerekliliğine inandığımızdan Araçüstü Ekipman Fuarı'nı Arüsder (Araç ve Araçüstü Ekipman ve İş Makineleri Üreticileri Birliği Derneği) desteğinde hayata geçirdik. Araçüstü ekipman üretiminde sektörün hedefi Avrupa'nın üretim üssü olmak. Birebir görüşmelerin yapıldığı, sergilenen ürünlerin tamamının alıcı bulduğu fuarın, bu amacın gerçekleştirilmesinde lokomotif bir görev üstlendiğini düşünüyoruz.

Geçtiğimiz yıldan bu yana fuar nasıl bir gelişim gösterdi? Fuara olan talep nasıl?

Fuar geçtiğimiz yıl ilk kez düzenlendi ve büyük başarı ile tamamlandı. 250 markanın yer aldığı Arüsder'de sergilenen ürünler belediyelerin büyük ilgisini çekti ve nihayetinde de hizmet filolarına eklendi.

Geçen yıla göre katılım taleplerinde müthiş bir artış gözledik. Bu yıl fuarı iki kat büyüme ile açıyoruz.

2012 Araç Üstü Ekipmanları Fuarı'nda bizi neler bekliyor? Göreceğimiz yenilikler ne olacak?

Bu yıl Marmara Belediyeler Birliği'nin desteğinde 16 büyükşehir belediye başkanı, nüfusu 10 bini aşan ilçe belediyelerinden 300 belediye başkanı ve 25 il özel idare yetkilisi fuarı ziyaret edecek. Bu büyük bir gelişme...

Ayrıca yalnızca araçüstü ekipmanlarını üreten firmalar değil araç üreticisi büyük firmalar da fuardaki yerlerini aldılar. Mercedes ve Ford-Otosan bu firmalar arasında bulunuyor. Geçen yıldan farklı olarak bu yıl ziyaretçi çalışmalarımız kapsamında hedef ülkeler olan Irak, İtalya, Azerbaycan, İran, Rusya, Hollanda, Almanya, Suriye, ABD ve İngiltere'den de ziyaretçi getiriyoruz.

Bu yıl kaç tane firmanın bu fuara katılması bekleniyor?

Fuar katılımcısı geçen yıla göre yüzde 100 arttı. 140 firma 300'ün üzerinde markayla katılıyor. Allison (ABD), Yalçın Dorse, Hidro-Mak, Faymonville (Lüksemburg), Erdemli Makine, Karba, Uğurel, Zimag, Anson Hidrolik, Hasfirigo, Çeksan, Paktaş Platform, Tisan, Netmak ve Katmerciler'in Araçüstü Ekipman Fuarı'nda yer alan önemli markalar arasında bulunduğunu belirtmek istiyorum.

Fuarda sergilenecek olan ürün grupları neler?

Araçüstü Ekipman Fuarı, zengin ürün çeşitliliğine sahip bir fuar olarak öne çıkıyor. Üst yapılar (kamyon, midibüs ithalat ve ihracatçıları), polis ve askeri amaçlı araçlar, belediye araçları (itfaiye, vidanjör, cankurtaran, cenaze nakil, temizleme araçları), römorklar, damperler, tankerler, şase üstü, yardımcı ekipman ve aksesuarlar, iş makineleri, araçüstü vinç, hidrolik sistemler, yangınla mücadele sistemleri ve yan sanayisi, istif makineleri(akü, forklift, platform, elektrikli vinçler, depo- raf, jeneratör, kompresör, intralojistik sistemler, bonveyör, lastik), yol süpürme



araçları, geri dönüşüm ve ayrıştırma tesis ekipmanları, fuarda alıcılar tarafından görülebilecek ürünlerden bazıları.

Marmara Belediyeler Birliği ve İSDER bu fuarın destekleyenleri arasında. Bu, fuara ne gibi bir katkı sağlayacak?

Sektörün birlik ve derneklerinin desteği, fuarın geleceği açısından çok önemli. Marmara Belediyeler Birliği'nin sağladığı katkı, Arüsder katılımcılarının doğrudan müşterisi konumunda olan belediye başkanlarının fuarı ziyaretinde baş rolü üstleniyor olması. İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin desteği ile fuarın mevcut ürün gamı zenginleşti ve bu da katılımcı bazında büyümedeki ana unsurlardan biri oldu.

Hedefiniz nedir? Fuar önümüzdeki yıllarda nasıl bir gelişim gösterecek?

İthalatı durduran bu endüstriye yakışan bir fuar olma amacıyla yola çıktık. Araçüstü ekipman üreticilerini, en büyük hedef kitleleri arasında yer alan belediyelerle buluşturarak ikili görüşmelerin gerçekleşmesine zemin hazırlıyoruz. Hedefimiz önümüzdeki dönemlerde Araçüstü Ekipman Fuarı'nı 3 kat büyütürken sektörün tüm bileşenlerinin bir araya geldiği bir platform oluşturmaktır. **RENT**



YIKILIN "MTKA" GELİYOR

“Yıkım işinin kitabını biz yazdık” iddiasıyla yapıları yıktı geçti; MTKA

2006 yılında 4 ortağın bir araya gelerek kurduğu yıkım şirkettir, MTKA. Dört ortağın isimlerinin baş harflerinin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan markadır. Mühendisli yapıyla yola ilk çıktıklarında sektördeki amatörlik nedeniyle çok çile çekmiş olan grup; Türkiye’nin profesyonel olan inşaat yıkım ve enkaz kaldırma hizmetleri şirkettir. Ayrıca literatürlere “acil yıkım ekibi” kavramını kazandırmış ilkleri olan bir firmadır.

“Biz Amerika’yı yeniden keşfetmedik ama Türkiye’de bu işin kitabını biz yazdık” diyerek iddialı olan MTKA Yıkım ve Enkaz Kaldırma Hizmetleri Şirketi’nden Genel Müdür Mehmet Ali Bulut ve Çevre Mühendisi Kaan Kılıçkiran’ın konuğu olduk.

Sektörde onları zora sokan olaylardan, sektörün geleceğinden, tercih ettikleri iş makinelerinden, çok hassas oldukları

iş güvenliğinden tutunda “yıkarak keyif alınmaz ama...” deyip yıkımı eğlenceli hale getirdikleri işlerinden bahsettik.

MTKA; amatör yapıların arasında kendisine “kaliteyi” vizyon edindiğini söyleyen, yıkım işini eli balyoz tutan herkesin yapamayacağını anlatmaya çalışan ve yaptıkları işin “alt sektör” olarak tanınmasına büyük katkısı olmuş bir şirkettir. MTKA; yıkım ihalelerine girdiklerinde, piyasada ilk kez kendi şartnamelerini oluşturabilen grup olabilmiş ve mühendisli yapıyla kendi imzalarını taşıyan yıkım metotları geliştirebilmiştir.

“Nasıl yıkılırsa yıkılsın değil, nasıl yapılsa öyle yıkılsın!” sözüyle iş başı yapıyorlar.

Sektörde ilkleri yapabilmenin kıvancını taşıyan grup, başlarına gelen en önemli sorunun “kalite”yi müşterisine anlatabilmek olduğunu söylüyor. MTKA’ya göre; kalite beraberinde “iş güvenliği, sağlam ekipman, yıkım yapılacak binada çeşitli

ölçümler ve metotlar” gerektiriyordu. Bu gerekliliklerin her biri ise müşteriye yansıyacak “fatura” demektir. Rekabet piyasasında, müşteriler MTKA’nın verdiği hizmet karşılığında istediği rakamları beğenmiyor “eli balyoz tutana” iş emnet ediyorlardı.

Kaan Kılıçkiran bu sorunları nasıl aştıklarını şu cümlelerle özetliyor: “Maalesef; yaşanan iş kazaları ile kendimizi daha iyi anlatabilir duruma geldik. Koyduğumuz standartların aslında “lüks” değil “gereklilik” olduğunu yaşanan kötü olayların sonunda insanlara anlatabildik. Sağsızsız koşullar bizim kıymetimizi kendiliğinden ortaya çıkardı.”

Biz sadece “yıkıyorlar” sanıyorduk ama onlar “yaptıklarını” anlattı.

İş güvenliği konusundan her fırsatta hassasiyetlerini dile getiren ekip yıkım işinin olmazsa olmazlarından bahsederken mühendis desteğinin önemine de vurgu yaptı. Kılıçkiran bu destek hakkında

“Nasıl statik bir hesaplama bina yapıldığını bilmek için mühendislik hesabı yapılması şart... Binanın yapısını bilmek gerekir ki ona göre de yıkım metodu belirlenmeli...” şeklinde konuştu.

Mehmet Ali Bulut ise bir yıkım ekibi olarak yaptıklarını şöyle sıraladı: “8 ay süren sipariş takibi sonunda Hitachi markasının “yüksek erişimli inşaat yıkım makinası”nı getirebildik. Çok zorlu zamanlarımız oldu bir taraftan iş yapmaya çalışırken bir taraftan da sektörün oluşumuna faydalı olabilmek için çalışmalar yaptık; şartnameler oluşturduk, metotlar tanıttık, İngiltere’de bu işin erbabları ile görüşmeler yaptık, fuarları gezdik, emek ve zaman harcadık. Bu işin kitabını biz yazdık. Bu sektörün alt yapısını biz oluşturduk, kanun ve kurallarını da yakında devlet belirleyecek.”

Grup, kaliteli iş isteniyorsa, kaliteli ekipmana sahip olmanın önemine değindi. Yıkım ve enkaz kaldırma işini yapacak olan iş makineleri, yaptığımız işin sağlıklı, güvenli, profesyonel olması açısından çok önemlidir. Bir işten anlıyoruz ki akıyla çıkmanızı sağlayacak olan elinizdeki iyi donanım ve bu donanım için yetiştirilmiş eğitilmiş kullanıcılarıdır. MTKA, hangi dev oyuncakları tercih ediyor biz merak ettik ve sorduk, bakın nasıl cevaplar aldık: **M.A.B.:** “Biz genellikle Hyundai’yi tercih ediyoruz. Bizim işimizde sadece paletli ekskavatör kullanılıyor. Bizim en önemli makinamız uzun erişimli yıkım makinası, bir yıkım şirketinde olması gereken makina budur! Bu makinayı 6 kata kadar kullanırsınız. 6. kattan sonrası varsa, bu makinaya sahip değilseniz ve yukarıdan aşağıya yıkamak zorundaysanız, o zaman ya mini makinalarla, mini makinalarınız da yoksa kompresörlerle binayı kat eksilterek yıkarınız.”

K.K.: “Bu işi yapanlarda uzun erişimli makina olmalı. Bizim elimizde Hitachi Xaxis 350 LCK var. Bunun özelliği 22 metreye bom kaldırabilmesi, erişim mesafesi ise 6 kata geliyor. Bunun dışında normal ekskavatörlerimiz de var. Normal ekskavatörlerimizi Hyundai’den seçiyoruz. Hyundai’den bir tane 210, bir tane 290 var. 2 tane R55’imiz var, mini makinalar ve özellikle kırıcı da var.”

Bu işin olmazsa olmazı denilen “uzun erişimli iş makinası”nı tanıyalım. Uzun erişimli iş makinası yıkım ekibinin en gözde parçası olmuş. Standartları zorlayan bu makinanın özelliklerini Mehmet Ali Bey ve Kaan Bey birlikte şöyle anlatıyor.



“Öncelikle kabin hareket edebiliyor. Çünkü operatör kabine oturduğu takdirde binanın en tepesini görebilmeli. Hidrolik sistemi de oldukça değişik, çünkü 3 tane bom var. Onu destekleyecek güçlü bir yapıya sahip ve makina da hareket oldukça fazla. Bir diğer özelliği ise; makinanın ucunda kırıcı ya da kova kullanılmıyor; bunun yerine “çene atışma” dediğimiz yani “crasher” da denilen bir aparat kullanılıyor. “Crusher” daki marka tercihimiz ise “Rammer”...

Normalde kasası 35 tonluk bir makina ama bizim makinamız 42 ton ağırlığa sahip. Geri görüş kamerası var, emniyet valfleri var. Emniyet valfleri yaşanacak bir kazada sistemi kilitliyor ve operatörün araçtan güvenli bir şekilde çıkmasını sağlıyor.

Bir yıkım makinası olduğu için ön gardı, üst gardı var. Anons yapabilecek bir megafonu var. Bu sayede acil durumda operatör bağırabiliyor.”

MTKA makinalarını satın almaktan yana tavır geliştirmiş. Makina satın almayı, yatırım olarak görüyor ve ilgi alanlarına uygun yeni üretilen iş makinelerinin da yakın takipçileri oluyorlar. Ama sahip oldukları makinaları kiraya verme taraftarı değiller. Çünkü diğer şantiyelerin kendileri kadar özenli çalışmadıklarını düşünüyorlar. Kendi eğittikleri operatörlerin sağsızsız iş koşullarında çalıştırmak ve onları tehlikeye sokmak istemiyorlar.

“İnsanların kurtulması için insanların ölmesi gerekmiyor” diyor, MTKA. MTKA’yı diğer ekiplerden ayıran en belirgin özelliklerden bir tanesi “iş güvenliği” konusudur. Şirket, her çalışanına

sosyal güvenlik sigortası yapıyor, böylece doğabilecek sorunlar olunca işçilerin sağlık masrafları karşılanabiliyor. Bir projede yer alacak tüm çalışanlara proje hakkında detaylı eğitim veriyorlar. Yapacakları işe, nasıl yaklaşması gerektiğini bilen çalışanlar daha tedbirli davranabiliyor. Çalışanların rol dağılımı gereği kullanılması gereken ekipmanlar sağlanıyor. Bu ekipmanlar “çelik burunlu ayakkabıdan baleteye, eldivenden yangın söndürme tüpüne kadar” yapılan işe göre değişiyor. Sağlanan donanım hakkında, bunları kullanacak kişilere bilgiler veriliyor ki; böylece çalışanlar daha işlerini daha iyi yapıyor. İş makineleri için ise ayrı operatörler yetiştiriyorlar. Çünkü MTKA diyor ki: “Her makina ayrı bir uzmanlıkla kullanılabilir.”

Özellikle uzun erişimli yıkım makineleri kullanıcıları için Genel Müdür Mehmet Ali Bulut’un önerileri var: “Makina uzun olduğu için vinç mantığı ile çalışıyor. Stabil olması gereklidir. Ancak bu makina vinçler gibi kendisini sabitleyip de çalışmıyor. Hareketli bir şekilde çalıştığı için kesilen kolonun boma çarpması makinanın dengesini bozabiliyor. Bununla ilgili kazalar yaşanıyor, makinalar devrilebiliyor. Zeminin çok düz olması lazım, ana bom çok yatık olmamalı. Ana bom yatık olduğunda makinanın dengesi öne doğru değişebilir. Ağırlık merkezinin dengesi çok önemli... Bu da tamamen operatörün kontrolünde...”

MTKA’nın yapısı onları uluslararası platformda da aranan isim haline getirmiş. Katar’da ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde şirketleri olan grup en çok Türkiye’de ve İstanbul’da çalıştıklarını söylüyor. İstanbul’da çalışmalarının yoğunluğundan



bahsederken “Kentsel dönüşüm” girmeden olmaz dedik ve MTKA’nın kentsel dönüşüm projesi hakkında görüşlerini sorduk.

Şirket Türkiye’deki kentsel dönüşüm projesindeki yıkımların Avrupa’dakinden bile daha iyi bir kuruma teslim edildiğini düşünüyor. Grup kentsel dönüşüm projesinin hayata geçmesiyle olası bir depremde yaşanacak can kayıplarının önüne geçileceğinden emin...

K.K.: “Biz, kentsel dönüşüm yıkımları başladığında insan ölmesin istiyoruz. Teknik rapor zorunluluğu olmazsa bir işte, binalar makinaları taşıyamayacakken bile üzerlerine makinalar çıkarılır, rastgele kolonlar kesilebilir, eğitimsiz personel birçok can tehlikeye sokabilir, hatta can kayıpları kaçınılmaz olur.”

“Acil Yıkım Servisi” Depremin sebep olduğu hasarlı binaların insan canını nasıl tehdit ettiği hakkında konuşurken, MTKA’nın sadece bir yıkım şirketi olmadığını, Türkiye’nin tek “Acil Yıkım Ekibi” olduğunu öğrendik. Peki, ne iş yapıyordu bu “acil yıkım ekibi?” gelin Mehmet Ali Bulut’tan dinleyelim: “Bir bina yan yattığında, heyelana uğradığında, çökmek üzere olduğunda – tabii içerisinde insan yoksa- müdahale ediyoruz. Biz;

boşaltılmış ama çökmek üzere olan, çöktüğünde kamu mallarına, komşu mallarına, canlılara maddi veya manevi zararlar verecek yapılara, en direkt müdahaleyi yapıyoruz. Bu konuda eğitimli personelimiz var. Yönetimsel olarak da çok bilinçliyiz bu konuda. Olası bir acil yıkım işi geldiğinde 2 saat içinde bölgede hazır olarak yıkım emrinin çıkmasını bekliyoruz. Örneğin; Kırşehir’te 6 saatlik bir çalışma sonucunda bir binanın yıkımını sağladık. Giriş katta bulunan mağazadaki tüm beyaz eşyalar sağlam olarak kurtarıldı.”

Kuralları yazıya döken yıkım ekibinden “taktikler” aldık.

“Acil Yıkım Ekibi”nin ne olduğunu dinleyince yıkımların nasıl yapıldığına dair soru geliyor insanın aklına... MTKA’nın sağlam ekipmanla profesyonel ekibi bir araya getiren yıkım şirketi iddiasında olduğunu ve mühendislik alt yapısını da işlerine yansıtıklarını biliyoruz. Tercih ettikleri yöntemler hakkında detaylı bilgiyi bakın nasıl anlatıyorlar: “Metotları binalardan almak gerekir. Bir katlıya normal bir ekskavator yıkar, iki katlıya kadar kullanılır. Ayrık nizamlı binalarda tercih edilir. Bitişik binada balyozlar ve kompresörler kullanılır. Tampon bölge oluşturur ondan sonra yıkarınız. 3 kat ve 6 kata kadar olan binalarda uzun erişimli yıkım makinasını

kullanırsınız. Ayrık nizamda yıkabilirsiniz. Eğer uzun erişimli makinanız yok ise binanın statik yapısı binanın üzerine mini makine çıkarmaya elverişli ise o binaları kat eksiltirsek aşağıya doğru yıkabilirsiniz. Bir binanın mini makinaları kaldırıp kaldırmayacağını ancak teknik üniversitelerin yapacağı inceleme sonucu ortaya çıkar. Gözle olmaz bu.

Bina 7 kat ve üzeri ise yine mini makinalarla kat eksiltebilirsiniz. Kompresörlerle kat eksiltebilirsiniz. Sonrasında diğer metotları kullanarak yıkarınız.

Dinamitle patlatarak yıkma işini dünya da 8 ya da 10 firma yapıyor. Gelişmiş ülkeler sadece bunu uygulayabiliyor. Bir Türk firması olarak dinamitle patlamayı biz de uygulamak istiyoruz. Bu konuda planlarımız var. Çalışmalarımız sürüyor.”

Sektörün eksiklerini ve bu işte olması gerekenleri “MTKA” dan dinliyoruz.

Sektöre emek veren firmaların, şartların olumlu ve /veya olumsuz yanlarını daha iyi görebildiğini düşündüğümüz için MTKA ile sektörün yaşadığı eksik gedik ne varsa konuştuk.

Firmaya göre, yıkım işinin profesyonel ekipler tarafından yapılmaması sektörün



en öncelikli sorunu, bu durum beraberinde iş ve işçi güvenliğine tehdit olarak geri dönüyor. “Peki denetçiler bu duruma dur demiyor mu?” diye insanın aklından geçiyor, ama ortada yazılı bir kanun olmadığı için, işin kapsamı ve sınırları da belirlenemiyor. İdari kurumlar denetimlerini sağlıklı yapamıyor. Denetçiler de neyi, nasıl denetlemesi gerektiği hakkında detaylı bilgi sahibi değiller. Çevre Mühendisi Kaan Kılıçkiran bu durumu şu sözlerle anlatıyor: “Bir şantiyeye herhangi bir denetimci geldiği vakit etrafı kirletip kirletmediğine, toz çıkarıp çıkarmadığına veya gürültü yapıp yapılmadığına bakıyor. Bizim işimiz tozlu gürültülü kaçınılmaz. Kimse engelleyemez. Minimimize etmek gerekiyor ama tek dikkat ettikleri yer orası. Sadece işin bu kısmını değil, bu binanın nasıl yıkıldığını da sorgulayabilmeli denetleyici. “Kaç katlı binalar hangi makinalarla ve metotlarla yıkılmalı?” Bunlar bilinmeli.”

Genel Müdür Mehmet Ali Bulut ise gelişmekte olan yıkım sektöründe artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını sinyallerini veriyor: “Yıkım ruhsatı verilirken herhangi bir metot sorulmaz, ama artık sorulacaktır. Hazırlanan yönetmelikte binaların ve binalara göre kullanacağımız metotlar yer alacak. Bir denetçi de yönetmeliğe bakıp çok rahat hesap sorabilecek.” MTKA, yetkililerin hazırlayacağı yıkım

yönetmeliğinde yer alacak maddeler ile ilgili olarak, bu işi yapan şirketlerle ortaklaşa çalışma yapılması gerektiğini söylüyor. Piyasadaki firmaların sorunlarını dinleyerek ortak bir yönetmelik hazırlanmasını istiyorlar.

Bu işte bizim bildiğimiz “eksik yan” çevreye fazla dikkat edilmemesi... Yıkım işinin tozundan, kirinden ve gürültüsünden sadece işi yapanlar değil mahallesinde yapı çalışması görmüş herkes şikâyetçi olmuştur. MTKA’nın çevreye olan duyarlılığı hakkında Çevre Mühendisi Kılıçkiran: “Çalıştırdığımız ekipmanlar gürültü seviyeleri yasal sınırların altında. Gürültü seviyesi eğer yasal sınırların üzerine çıkıyorsa makinalarımızı yeniliyoruz. . Tozu indirmek için tasdikli suyla ıslatma yapıyoruz. Gürültüyü azaltmak için ses perdesi çekiyoruz. Tahta veya metal perdelerle izole ediyoruz. Ama hiçbir zaman tozu, gürültüyü sıfırlayamıyoruz” dedi ve sözü alan Bulut şöyle devam etti: “Bir yangındaki duman engelleniliyorsa evet biz de yıkım çalışmalarında bunları engelleyebiliriz.”

“Yıkarak keyif alınmaz ama...” dediler ve gülümseyerek anlattılar. Artık MTKA ile sohbetimizin sonuna gelmişken, başlarına gelen ilginç yıkım hikâyelerini dinleyelim istedik. Onlar da yapılan eserleri yıkarak keyif almadıklarını ama işleri ge-

reği elde ettikleri başarıların onlara hoş anlar yaşattıklarını itiraf ediyorlar.

Mehmet Ali Bulut’un ve Kaan Kılıçkiran’ın cümleleri ile yaptıkları ilginç çalışmaları dinleyerek sohbetimize son veriyoruz: **M.A.B.:** “Eser yok ediyorsunuz tabii ki sevindirici bir şey değil ama bizim işimiz de bu! Tatilya’yı biz yıktık. Yapısal olarak geniş bir yapıydı ve alçak katlıydı bizim için kolay bir işti. “Tatilya” marka olarak da çok iyi olduğundan, isminin tanınmış olması bizim markamızı yüceltecek bir proje oldu. İçeride değişik oyuncakların olması da yıkımı çok eğlenceli hale getirdi. Düşünün ki; bir karanlık odaya girip fener tutuyorsunuz karşınıza kocaman bir ayıcık çıkıyor. Böyle eğlenceli yanları vardı. Bir astronotumuz vardı yıkım maskotumuz olmuştu.”

K.K.: İkinci büyük işimiz ise kafa tuttuğumuz bir projeydi. 500 m2 üzerine kurulu 24 katlı bir binaydı. Bir nevi MTKA’nın sınırlarını zorlayan, saç baş yolduran, yapabileceklerimizi görmemizi sağlayan bir proje oldu. Bu binanın tepesine çıkıp aşağıya baktığımızda biz de : “Bunu nasıl yıkacağız?” diye sorduğumuz anlar oldu.

Önce mini makinalarla başladık yıkmaya, vinç firması geldiğinde 72 metre bom açtı. Normal bomlarına ekleme bomlarla 72 metreye makine koydu. Çok zor anlardı.”



TEKSAN GÜÇ SİSTEMLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ALAADTİN BİRKAN YÜKSEL:

"ÜRÜN VE
HİZMETLERİMİZDEKİ
KALİTE ÇITASINI SÜREKLİ
YÜKSELTİYORUZ."

Teksan Jeneratör, hizmet kalitesini artıracak projelerle sektörde yerini sağlamlaştırmaya devam ediyor. Bunun için pek çok projeyi hayata geçirdiklerini söyleyen Teksan Güç Sistemleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Alaadtin Birkan Yüksel, her yapılan yenilikte müşteri memnuniyetine önem verdiklerinin altını çiziyor.

1994 yılından bu yana enerji sektöründe faaliyet gösteren Teksan Jeneratör, 225 çalışanıyla sağladığı müşteri odaklılık ve doğru işe doğru fiyat anlayışıyla 60'dan fazla ülkede bulunan 11 bin müşteriye ulaşıyor.

Teksan Güç Sistemleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Alaadtin Birkan Yüksel, yaptığımız görüşmede müşteri memnuniyetini esas alan firmalarının 2011 yılında hizmet kalitesini artırmak adına bir dizi projeyi hayata geçirdiğini söylüyor.

İlk etapta firmalarının sistem altyapısını iyileştirerek, geliştirmeyi esas aldığını anlatan Yüksel, "Bu amaç doğrultusunda SAP ile anlaşma sağlayarak, projelendirme aşamasını başlattık. Türkiye'nin en iyisi olma hedefimizi dünyanın en iyi ERP çözümünü sunan SAP ile gerçekleştirmeye karar verdik" diye konuştu.

Yüksel, SAP/R3 ve SAP/CRM modüllerini eş zamanlı olarak projelendirdiklerini belirterek, aynı zamanda projeyi saha otomasyonu ile desteklediklerini vurguladı. Sözü edilen projeyi 10 ayda tamamlayarak, SAP kullanımına 1 Kasım 2011 itibarıyla geçtiklerini bildiren Yüksel, "Bugün itibarıyla merkez ve tüm bölge ofislerimizde SAP kullanılmakta olup, sahadaki teknik servis ekiplerimizin tamamı saha otomasyonu ile çalışıyor. Her koşulda müşteri memnuniyeti prensibiyle çalışan firmamız, ekip, araç ve çalışma alanı yatırımları kadar bilgi-işlem ve lojistik altyapısında da en modern ve gelişen teknolojilerden yararlanmış oldu" dedi.

"Yerli imalat yapıyoruz"

Teksan Jeneratör'ün yerli imalatçı kimliğiyle 0.5 ila 3 bin 550 kVA arasında değişen jeneratör setleri ürettiği bilgisini veren Yüksel, bugün itibarıyla yıllık üretim kapasiteleri, uzman satış sonrası servis ekipleri, dokuz bölge müdürlüğü ve 70 ülkeye ihracatlarıyla sektöre yön veren firma konumunda bulunduklarını dile getirdi.



Teksan Jeneratör grup şirketlerinde yaklaşık 600 kişinin istihdam edildiğini söyleyen Yüksel, "160'ını mühendislerin oluşturduğu teknik ekibimizle uzman istihdamı konusunda sektörün lideri konumundayız" ifadesini kullandı.

Son dönemde hayata geçirdikleri projeler hakkında da bilgi veren Yüksel, 2010 yılı itibarıyla üretim ile satış-servis organizasyonlarını ikiye ayırdıklarını hatırlattı. Bu sayede daha verimli ve etkin bir süreç yönetimine eriştiklerinin altını çizen Yüksel, "Teksan Jeneratör Elektrik San ve Tic. A.Ş., grubun ilk kurulan imalatçı firmasıdır. Teksan Güç Sistemleri A.Ş. ise İstanbul merkez olmak üzere Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Trabzon, Marmaris, Bodrum ve Diyarbakır'da dokuz bölge müdürlüğü ile Teksan Jeneratör'ün tüm yurtiçi satış, servis ve kiralama operasyonlarını gerçekleştirdiği firmasıdır" aktarımını yaptı.

"Hedeflenen satışları gerçekleştirdik"

Yüksel, firmalarının ürün gamlarında önceliğin 0.5 ila 3 bin 550 kVA aralığındaki dizel, marine ve doğalgazlı jeneratör setlerinin olduğunu anlatarak, opsiyonel ekipmanlar olarak koruma ve ses yalıtım kabinleri, römorklar, senkronizasyon panolarını son kullanıcıya sunduklarını dile getirdi.

Yüksel, ayrıca müşteri ihtiyacına göre, özel jeneratör üretimi, uzaktan izleme sistemleri, kojenerasyon sistemleri ve senkronizasyon sistemleri de yapabildiklerini söyleyerek, müşteri odaklı çalışmalarının karşılığını 2011 yılında fazlasıyla aldıklarını ifade etti.

Geçen yılla ilgili başarılı bir yılı geride bıraktıklarını kaydeden Yüksel, şöyle devam etti: "2010 ve 2011 yılında yurtiçi satışlarımızı arttırdık. Teksan Jeneratör'ün rakiplerinin yatırım için Çin'i tercih ettiği bir sırada Türkiye'ye yatırım yaptık ve bu sayede organizasyon olarak iç pazarda daha da güçlendik. Yeniden yapılanmamızın ardından fabrikamız; üretim, ürün kalitesi ve ihracatını artırmaya odaklandı. Bu sayede iç pazarda satışlarımız 2011'de 2010 yılına nazaran yüzde 10 oranında artış kaydetti."

"İlk çeyrek performansına göre satışlarımız artacaktır"

Bu yılın ilk çeyreğinde de satışlarının arttığına dikkat



"Teksan Jeneratör'ün tüm ürünleri uluslararası standartlara uygundur. Standartları belli, tüm dünyada kalitesini ispatlamış ürünleri tercih ettiğimiz için kalitede sorun yaşamıyoruz"

çeken Birkan Yüksel, geçen yılın ilk çeyreğine göre satış anlamında yüzde 32'lik artış yakaladıklarını aktardı. "İlk çeyrek performansımıza göre yıl sonunda satışlarımızın yükselmesi kaçınılmazdır" diye konuşan Yüksel, sektörün tercih edilen markaları arasında anılmalarının bunda etkili olduğunu söyledi.

Teksan kullanan müşterinin fiyat odaklı alım yapmamasının da satışlara olumlu yansıdığı görüşünde olan Yüksel, şunları söyledi; "Müşterilerimizin ucuz ve aynı oranda da kalitesi düşük ürünlere karşı daha bilinçli davranmaya başlaması, sadece fiyat odaklı alım yapmaktan vazgeçmesi, ürünün yanı sıra hizmet yeterliliklerine de önem vermeye başlaması doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor. Teksan Jeneratör'ün sektördeki algısı çözüm ortağı olarak sunduğu kalite ve bu kaliteye karşılık değer fiyatlı ürün ve servis hizmeti verme yönündedir. Biz, ürün ve hizmetlerimizdeki kalite çitasını sürekli yükselterek, bu algıyı her geçen gün daha da güçlendirmek istiyoruz."

Firmalarının ihracatçı kimliğiyle de sektörde öne çıktığını anlatan Yüksel, 70'ten fazla ülkede Teksan markasının tercih edildiğini ve her yıl katıldıkları çok sayıda yurtdışı fuar ile marka bilinirliklerini de artırdıklarını anlatan Yüksel, ihracat oranlarının önümüzdeki yıllarda da artacağına işaret etti.

"Kojenerasyon ürünler öne çıkıyor"

Gelecekte sektöre yön vermesi muhtemel ürün tipleri hak-

kinda da değerlendirmelerde bulunan Yüksel, "Primer yakıt rezervlerinin azaldığı ve global rekabetin arttığı günümüz ortamında enerji girdilerinde süreklilik, kalite ve asgari maliyetleri sağlamak, kaçınılmaz oldu. Bu anlamda kojenerasyon günümüz çağdaş enerji yönetimi teknikleri içinde öne çıkıyor" diye konuştu.

Kojenerasyon'nun kısaca; enerjinin hem elektrik hem de ısı formlarında aynı sistemden beraberce üretilmesi olduğunu ifade eden Yüksel, "Bu birliktelik, iki enerji formunun da tek tek kendi başlarına ayrı yerlerde üretilmesinden daha ekonomik neticeler sağlıyor" dedi. Yapılan bu analizden hareketle sektörlerinde de kojenerasyon ve trijenerasyon ürünlere yönelimin başladığını anlatan Yüksel, "Firmamız da 2009 yılında başlattığı çalışmaların neticesini, 2011 yılının son çeyreğinde almaya başladı. Piyasaya sürdüğümüz 'yerli imalat girdisi en fazla olan kojenerasyon sistemleri' ile önümüzdeki dönemde bu konudaki ağırlığımızı daha da hissettireceğiz" şeklinde bilgi verdi.

"Doğru tanımlanmış işe hak edilen fiyat verilmeli"

Sektörün sorunlarına yönelik tespitlerini de paylaştan Yüksel, kritik konulardan birinin 'doğru tanımlanmış işe doğru fiyatı' sunma gerekliliği olduğunu altını çizdi. Ürünün satış aşamasında yapılan analizler neticesinde belli bir fiyat bareminin oluştuğunu kaydeden Yüksel, "Dolayısıyla sadece ürün sağlayıcısı olmayıp üretim, montaj, teknik servis, yedek parça süreciyle tüm aşamalarda müşterinin yanında duran firmaları son kullanıcı desteklemeli. Bu tarz işletmelerin fiyat odaklı rekabet yapmadığı kullanıcı nezdinde de kabul görmeli" şeklinde konuştu.

Bu konuya ilave sektörde kullanılan kalitesiz ürünlerin sayısının her geçen gün arttığını anlatan Yüksel, bu tip ürünlerde kullanılan motor ve alternatörlerin uluslararası standartları yakalamadığını ileri sürdü. Yüksel, "Teksan Jeneratör'ün tüm ürünleri uluslararası standartlara uygundur. Sektördeki bazı oyuncular gibi standartları yok sayarak, daha ucuz ve kalitesi tartışılır ürünler getirmek yerine, standartları belli, tüm dünyada kalitesini ispatlamış ürünleri tercih ettiğimiz için kalitede sorun yaşamıyoruz" dedi.

"Firmalar Ar-Ge'ye önem vermeli"

Sektörün gelişimini hızlandırmak için özellikle 'yerli üretim' konusunda firmaların Ar-Ge çalışmalarına önem vermesi gerektiğine işaret eden Yüksel, "Ayrıca satıştan servise, üretimden Ar-Ge'ye kadar tüm departmanlarda nitelikli eleman istihdamı da gerçekleştirilmelidir" dedi.

Enerji piyasası konusunda hükümetin Avrupa müktesebatı ile ilgili yaklaşımlarının yenilikçi yatırımlar konusunda firmalara destek olduğunu da savunan Yüksel, "Bu yaklaşım tüketicinin belli bir güce kadar kendi enerjisini üretebileceği ve ürettiği enerjiyi şebekeye verebileceği yönünde gelişen çalışmaları kapsıyor. Hükümetin bu bakış açısı sayesinde konunun ana başlığı olan 'kojenerasyon ve trijenerasyon' projelerimizi güvenle ilerletebiliyoruz" değerlendirmesini yaptı. **RENÜ**

AVRUPA İNŞAAT SEKTÖRÜNDEN KÖTÜ HABER

Almanya ve İtalya'nın da aralarında bulunduğu birçok Avrupa ülkesinde zayıflayan inşaat sektörü ortalama yüzde 7,9 daraldı.

Avrupa Birliği istatistik biriminden yapılan açıklamaya göre, birliği oluşturan 27 ülke genelindeki inşaat sektörü üretimi, Şubat 2012 ayında geçen senenin aynı ayına kıyasla yüzde 7,9 azaldı. Euro para birimi kullanılan 17 ülke genelinde ise bu oran yüzde 11,3 'ü buluyor. En faz-

la azalmanın yaşandığı ülkeler arasında Slovenya yüzde 27,5 ile başı çekiyor. İtalya'da yüzde 23 olan daralma, birliğin en önemli üyelerinden Almanya'da da yüzde 21,4'e ulaşmış bulunuyor.

Euro para biriminin kullanıldığı ülkelerde daha fazla daralmanın yaşandığı gözlenen rapora göre; Şubat 2012'deki üretim, Ocak 2012'ye göre mevsimsel dalgalanmalardan arındırılmış olarak yüzde 7,1 oranında azaldı. Birlik gene-



lindeki daralma yüzde 3,7 olarak gerçekleşti. Bu dönemde daralmada başı çeken Almanya'nın inşaat sektörü üretimi yüzde 17,1 küçüldü.



DANIŞMAZ MAKİNA GELENEĞİ BOZMADI

2006 yılından bu yana MST markasını tercih eden Danışmaz Makina, 2012 yılında aldığı 6 adet MST Bekoloder ile filosunu genişletmeye devam ediyor.

1994 yılından bu yana alt ve üst yapı alanlarında faaliyetlerini sürdüren Danışmaz Makina, 2011 yılı sonunda makina parkına eklediği 7 adet MST beko loder'in yanına bu yıl 6 adet MST M542 S beko loder daha ekleyerek filosunu genişletti.

Sanko Makina fabrikasına yaptığı ziyarette makinalarının teslimat törenine de katılan Danışmaz Makina Yönetim Kurulu Başkanı Köksal Danışmaz, bekoloder alımlarında Sanko Makina'yı tercih etme nedenlerini şöyle açıkladı; "Makina markaları araştırma sürecimiz sonunda incelediğimiz teknik değerlendirme raporlarında MST Bekoloderler'in teknik değerlerinin ithal makina-

lardan geri kalmadığını gördüm. Yatırım yapacaksam bunun ülkemizde istihdama gönül vermiş firmalardan olmasını düşünüyordum ve Sanko Makina'yı tercih ettim.

2008 yılında aldığımız MST M542 makinalardan çok memnun kaldık özellikle satış sonrası hizmetler ve yedek parça konusundaki Sanko Makina'nın bize olan desteği sektörde olan itibarımıza daha da güçlendirdi. Her geçen gün makina sayımızı artırdık, ekibimizi genişlettik ve şu an Türkiye genelindeki büyük projelerde Sanko Makina ile yolumuza devam edeceğiz."

Teslimat törenine Sanko Makina adına, Satış Müdürü Murat Değirmencioğlu, Satış temsilcisi Emru Uzuner, MST Timsan yetkili servisi Sabri Selim ve Yimak yetkili servisi Süleyman Yiğiter de katıldı.



İŞ MAKİNALARI PİYASASININ TECRÜBELİ KİRALAMA VE İKİNCİ EL FİRMASI:

ED MAKİNA

27 yıldır kiralama sektöründe faaliyet gösteren ve geniş bir yelpazede sunduğu makina parkıyla sektörde adını duyuran firmalar arasında yer alan İstanbul merkezli ED MAKİNA, müşterilerine sunduğu danışmanlık çözümleri ile kiralama yapan firmalara önemli ölçüde avantaj sağlıyor.

1 985 yılında aile şirketi olarak kurulan, sayısı 110'a yaklaşan kiralık iş makine parkıyla Türkiye'nin çeşitli bölgelerine hizmet veren ED Makina'nın ortaklarından Ertuğrul Duman ile yaptığımız söyleşide; kiralamanın firmalar için sağladığı avantajları ve sektörde yaşanan gelişmeleri konuştuk.

Öncelikle firmanızı tanıyabilir miyiz? Ne zaman kuruldu?

Firmamız 1984 yılında İstanbul Kemerburgaz'daki kömür ocaklarında taşeron olarak faaliyetine başladı. Devletin İstanbul'da kömüre yasak getirmesiyle kömür sektörü zamanla yok oldu. Bunun

sonucunda kömür sektöründe kullanmış olduğumuz ekipmanlarımızla iç piyasada makina işine yöneldik. Seneler içerisinde bilgi, tecrübe ve makine parkımız gelişti. Şu anda kiralama ve 2. el faaliyetlerinde bulunuyoruz. Dede mesleği olan kamyon ve nakliye alanında da geçmişe sahip olduğumuz için nakliyat, şehir içi ulaşım ve inşaat işlerimiz devam ediyor. Bunlar birbirine paralel sektörler olduğu için yabancılik çekmiyoruz.

Firmamızı kiralık iş makinaları diye tanımlıyoruz. İş makinası kiralayacağınız zaman konsept ve yelpaze çok geniş olduğundan dolayı bir firma bu işe tek başına yetemeyebiliyor ve çok çeşitli olan makinaları elinde bulundurması kolay olmuyor. Firma olarak daha çok sektörümüzle ve çevremizle alakalı olan işlere odaklandık ve onlara takviye makina kiralyoruz. Türkiye'de kiralama alanında en büyük makina parkına sahip, en iyi firmalardan biriyiz. Yüklenici firma ve taşeron işveren olmadığımız için bu konuda iddialıyız.

Biz başından beri kendi işimiz olan kiralama yaptık ve hafriyatçılık alanında faaliyet gösteren bir firma olmadık. Ancak hafriyatçının, mermercinin, madencinin yanında yer aldık ve kiralık makina desteği sağladık.

Makina parkınızda hakkında bilgi verir misiniz?

Son 7-8 yılda makina parkımız oldukça genişledi. Türkiye bir atak yaptı ve bu atak sayesinde inşaat sektörü büyüdü. Buna paralel olarak doğan ihtiyaç doğrultusunda makina satın almaya başladık.

Geçtiğimiz yıl yaklaşık 30 tane sıfır makina satın aldık. Bu yılın ilk çeyreğinde de 15-20 tane daha makina siparişimiz olacak. 2. elde de düşük saatli yüksek model makinalar bulduğumuz zaman alternatif olarak onları da değerlendiriyoruz. Ancak makinanın 2 yıl servis garantisi altında olması, ödeme şartlarındaki kolaylıklar ve amortisman kaydının bizim tarafımızdan yapılması gibi avantajları olduğu için genelde sıfır makina almayı tercih ediyoruz.

Greyderler, dozerler, 5 tondan 50 tona kadar ağırlığı olan ekskavatörler var. 30 tonlukta 10'a yakın, 50 ve 60 tonlukta 2'şer tane ekskavatörümüz var. Bunlarda markalar değişiyor. Makina parkımızda da toplamda 100-110 adet makinamız var.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

İnşaat sektörü, altyapı, üstyapı, madencilik gibi hemen tüm sektörlerde hizmet veriyoruz.

Daha çok hangi bölgeye hitap ediyorsunuz?

Marmara, Ege ve Karadeniz Bölgesi'nde ağırlıklı çalışmaları var. Ulaşım sıkıntısı olduğundan dolayı Güneydoğu Bölgesi'nde henüz fazla bir faaliyet gösteremedik.

Türkiye'de kiralama sektörü ne durumda? Nasıl bir gelişme gösteriyor?

Türkiye'nin pazarı çok büyük değil; ancak Avrupa'daki krizi göz önünde bulundurursak en parlak pazarlardan biriyiz.



Ne kadar sürdürülebilir olduğu devletin idamesine bağlı ama önünün açık olduğunu düşünüyorum.

Kiralamanın avantaj ve dezavantajları neler?

Kiralama sayesinde belirli bir kira bedeli karşılığında hem operatör, hem de tüm bakım ve onarım işlerinden kurtulmuş olunuyor. Ayrıca kesilen kira faturaları gider olarak gösterildiği için oradan da bir fayda sağlanabiliyor. Fiyatları oldukça yüksek olan makinaların alımından kaynaklanan finansman ihtiyacı ortadan kalkıyor. Bunun yanında makinanın devrilmesi, motorunun yanması gibi aksi durumlar ortadan kaldırılıyor. Çünkü bütün riskleri kiraya veren firma üstleniyor. Operatörde ve makinada bir sıkıntı olduğu zaman takviye edilebiliyor. Makinalardaki arızadan dolayı işler aksamamış oluyor. Yani kiralamak çok yönlü bir avantaja dönüşebiliyor. Kiralama özellikle kısa süreli proje işlerinde çok daha avantajlı oluyor.

Müşteriler kiralamada nelere hassasiyet gösteriyorlar?

Makinanın yeni olması müşteriler için çok önemli. Çünkü şantiyeler genelde şehir alanlarından uzak yerlerde olduğu için çıkabilecek teknik arızalar uzun bir zamana yayılıp çözülemeyebiliyor. O nedenle makinada modelin yüksek ve saatinin düşük olması daha işlevsel ve daha az riskli olarak görülüyor. Bunun yanında müşteri kiralama fiyatlarını göz önünde bulunduruyor ve çalışan personelin kalifiye olmasına dikkat ediyor.

Ülkemizde kanal açma, yükleme ve neredeyse bina yıkımında bile beko loaderler kullanılıyor. Ancak şimdi proje müdürlerinin bilinçlenmesi ve yurtdışında aldıkları eğitimler sayesinde bilinçli makina talebi gelmeye başladı. Her iş için o işe uygun üretilmiş makina kullanılmaya başlandı. Bu hem yakıt, hem zaman, hem de kiralamada tasarruf sağlıyor.

Sizin tarafınızda bu işin zorlukları neler?

Her işte olduğu gibi bu işte de insan faktörü göz ardı edilemiyor. Biz hem iş yaptığımız firmanın elemanıya, hem kendi elemanımızla uğraşıyoruz hem de işvereni memnun etmeye çalışıyoruz.

Şantiye şefi, kalfa ve operatörün ilişkisini çok iyi tutmaya çalışıyoruz. Eğer kan uyumsuzluğu olursa yeni bir eleman göndererek alternatif üretmeye çalışıyoruz. Bir de en önemli sorunlarımızdan biri kalifiye eleman sıkıntısı. Her işin operatörü ayrı ve her işin operatörünü her zaman bulma şansı çok az. Bu nedenle bu elemanların sürekli elimizin altında tutmamız gerekiyor. Eğer şantiyen devam etmiyorsa aldığı elemanı kışın da yazın da bakıyorsun. Bu da başlı başına büyük bir maliyet gerektiriyor.

Siz kiralamada müşterilerinize ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Biz makinalarımızı kiraya verdiğimiz zaman danışmanlık hizmeti de yapıyoruz. Hangi makineye ihtiyacı varsa onu veriyoruz. Bu, müşteriye kar olarak geri dönerken bize de müşteri memnuniyeti olarak geri dönüyor.

Profesyonelce davrandığın zaman müşteriye alternatif makina sunabiliyorsun. Örneğin; geçenlerde bir firma 20 tonluk bir makina çalıştırıyordu, biz onlara 'aynı performansla sahip 14 tonluk makina verelim, siz yakıt farkını ödeyin, kira istemiyoruz' teklifinde bulunduk. Hesap yapıldı ve aradaki yakıt farkı aylık 12 bin TL'ye tekabül ediyordu. Bu bizim kiralama için aldığımızdan çok daha yüksek bir ücretti...

Makinada bir sorun olduğu zaman hemen yerine makina indirebiliyoruz. Çok kısa bir sürede çözüm üretip alternatif sağlayabiliyoruz. 'Benim için para 2. planda, 2-3 bin TL zarar edebilirim ama yeter ki şantiyem durmasın' diyorlar. Çünkü bir dışının parçası gibi bir ekskavatörün durması arkasından bir silindirin, bir betoncunun, asfaltın tamamen durması ve şantiyenin beklemesi manasına geliyor. O reaksiyonu oluşturmamak için yerine hemen alternatif ürün bulup koyabiliyoruz; firma olarak da öyle bir gücümüz var. Bu bazıları için çok önemli olmayabilir ama bazı firmalar için can damarı olarak görüyor.

Ticaret menfaat işidir. Karşılıklı menfaat olmadığı zaman sen benim makinamla çalışmazsın, ben de seninle çalışmam. Menfaatlerimizin uyuştugu yerde ben müşterimin menfaatlerini daha çok gözeterek daha çok kazandırıyorum. Hem işi yürümüş oluyor, hem de taahhüdünü yerine getirip projeyi zamanında bitirmiş oluyor. Bu nedenle kiralamaması için hiçbir gerekçe yok. Bir de bunun yanı sıra bakım giderleri, operatör giderleri gibi masrafların hiçbirine karışmıyorlar.

Kiralamayla ilgili yurtdışındaki gelişmeleri takip ediyor musunuz?

Takip ediyoruz. Bu konuda interneti aktif olarak kullanıyoruz. Bir de yaptığın işi sevmek çok önemli. Biz yaptığımız işi sevdiğimizden dolayı bu işte yol kat ettik. Yaptığın işi sevdiğin zaman dünyada yaşanan gelişmeleri de göz ardı etmiyorsun. Zaten kiralama yapıyorsan bu işin olmazsa



olmazı yurtdışında inşaat alanına yansıyan yenilikleri kavrayıp burada kullanıma sunmak.

Firma olarak gelecek dönemler için hedefleriniz neler?

Belirlenen hedefler işle alakalı olduğu sürece büyüyorsun ve para kazanıyorsun. Çünkü bizim işimiz sürekli kendini yenilemeyi gerektiren bir iş. Her dönemde yeni makinalar alıp yaş sınırını düşürüp, eskimiş makinaları silip piyasaya çıkman gerekiyor. Biz önümüzdeki dönemler için piyasanın hızlı gelişme gösterdiğini varsayıp, talep olarak hangi bölgelerde yoğunlaşıyorsak o bölgelerde şubelerimizin ve bizi temsil eden ofislerimizin olmasını hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönem nasıl olacak sizce?

Makina satışlarına bakılırsa herkes umutlu ve beklenti içerisinde. Büyük miktarda sıfır makina satışı var. Makina satın alan firmalar umutlu ve bir yerlerden iş almışlar. Bizim iş almak, proje yapmak gibi bir iddiamız yok, bizim iddiamız mevcut çalışan sisteme takviye yapmak. Sistemin tıkandığı yerde damar açmak gibi bir şey bizim yaptığımız. Müteahhidin önü nerede tıkanırsa makina desteğiyle işi çözüme ulaştırıyoruz.

Kentsel dönüşüm makina sektörüne nasıl bir etki yaratacak?

Kentsel dönüşümle ilgili bizim de yatırımlarımız var. Çene mobil kırıcı dediğimiz konkasörlü makina yurtdışından getirdik. İngiliz menşeli, İrlanda üretimi bir makina olan McCloskey mobil kırıcılarının distribütörlüğünü aldık. Bu makinanın yurtdışındaki kullanımı çok yaygın, Türkiye'ye de ilk kez getiren biz olacağız.

Satış grubu şirketimiz olan Lotus Ltd. Şti. tarafından yapılacak, biz kiralamasını yapacağız. Mart ayında o makina da makina parkımıza katarak, farklı şantiyelerde demolar yapacağız. Satın alacak kişiler önce kiralayarak kullanım alanını, üretim kapasitesini ve dayanıklılığını test edecekler.

Bu makina, atığı, demiri ayıklamada kullanılıyor. Kentsel dönüşümde atıl malzemeyi dönüştürüp yenileyerek kenti revize ediyorlar. Bu kırıcı ve elekler, kentsel dönüşüm projeleri için büyük avantaj sağlıyor. **RENT**

ANKOMAK'A SAYILI GÜNLER KALA

Son 30 yıldır İş Makinaları, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri sektörlerinin buluşma noktası olan ANKOMAK 2012 Fuarı'na 11 ülkeden 300'ü aşkın firmanın katılımı bekleniyor.

İş Makinaları, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri sektörlerini bir araya getirmek için hazırlanan fuar, 5 gün süresince önemli markaların temsilciliklerini ve Türkiye'nin önemli üretici firmalarını 06-10 Haziran 2012 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi / CnrExpo'da profesyonel ziyaretçilerle buluşturacak.

E Uluslararası Fuar Tanıtım Hizmetleri A.Ş. (EUF) Proje Direktörü Nezih Çağın, yaptığı basın açıklamasında, fuara ilginin yüksek düzeyde olduğunu ve şuan 11 ülkeden 300'ü aşkın firmanın katılımının söz konusu olduğunu belirtti.

Fuarın açılacağı güne kadar bu rakamların daha da artacağını öngördüklerini söyleyen Çağın, bir önceki fuar ile kıyaslandığında katılımcı sayısında yüzde 30, yabancı katılımcı sayısında da yüzde 100 artış olduğunu ifade etti.



Ankomak'ın 30 senelik mazisi olan köklü bir fuar olduğunu ancak organizatörün de dünya çapında farklı alanlarda 180 fuar düzenlemiş Londra merkezli köklü bir fuarcılık şirketi olduğunu belirten Çağın şunları söyledi: "ITE Group Plc.'nin Türkiye Ofisi E Uluslararası Fuarlık, Türkiye'de KIRTASIYE & OFİS ve ANKOMAK fuarları başta olmak üzere pek çok fuarın organizasyonunu gerçekleştiriyor. 2010 yılı itibarıyla TATEF, İMOB, GIDA, IPACK, PROMOTÜRK ve TIME fuarlarını da bünyesine dahil etti. ANKOMAK Fuarı, Avrasya bölgesinin 4. büyük fuarı konumunda ve bu konumunu her geçen yıl kuvvetlendiren ve adından çok söz ettiren bir markadır."

Çağın, Türkiye'nin Ortadoğu bölgesinde giderek yükselen önemi sayesinde fuarın gücünün daha da arttığını söyleyerek, "ANKOMAK'ın gücüne ve markasına inanıyoruz. Firmalar fuarlarda birtakım maddi külfetlerin altına giriyor olabilir. Ama sonuçta geriye dönüp baktığımızda ANKOMAK Fuarı artık birçok firma ve ziyaretçinin de söylediği gibi, bu işin Türkiye'deki aynası. 30 senelik geçmişe sahip markamıza çok güveniyoruz ve inanıyoruz. Bize inananlarla birlikte de yolumuza devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

"Türk iş makineleri sektörünün önemli firmalarının katıldığı ANKOMAK Fuarı'nda, iş makinelerini de kapsayacak şekil-

de Leasinglerde KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesinin etkilerinin somut şekilde görülmesi, fuar süresince doğrudan alımların tetiklenmesi ve önümüzdeki aylarda gerçekleşecek iş hacminin katlanarak artmasını bekliyoruz" diyen Çağın, katılımcılara ve destekleyenlere şimdiden teşekkürlerini ilettili.

Fuara en çok katılım gösteren ülkelerin Türkiye, Çin, Almanya, İspanya, Kore olduğu ve bu ülkeleri İtalya, Ukrayna, Fransa, Slovenya, Rusya ve Belçika'nın izlediği de verilen bilgiler arasında yer aldı.

LIUGONG AVRUPA'DAKİ ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR

Geçtiğimiz aylar içerisinde Polonya'lı dozer üreticisi HSW Dressta'yı bünyesine katan Liugong, bu fabrikada ekskavatör ve lastikli yükleyici üretimi de yapacak.

2011 yılında Avrupa genelindeki satışlarını bir önceki yıla kıyasla yüzde 181 oranında artırarak 1.200 adet iş makinası teslim eden Liugong, aynı zaman-

da Çin'in en fazla ekskavatör ve lastikli yükleyici ihracat yapan firması konumunda bulunuyor.

Liugong firması Çin, Hindistan ve Polonya'da bulunan 24 tesisinde; lastikli yükleyici, dozer, forklift, greyder, ekskavatör, silindir, kaya delici, vinç, asfalt kazıyıcı, serici, beton ekipmanları



ve maden kamyonları üretimi yapıyor. Dünya'nın en büyük 20 makina üreticisi arasında yer alan firma, 2010 yılında 2,3 milyar dolarlık ciroya ulaşmıştı.

ORDU ÖZEL İDARESİ YOL VE ULAŞIM HİZMETLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
EKSKAVATÖR, BEKOLOADER VE SİLİNDİR KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/47388
İhalenin Yapılacağı Yer: Ordu İl Özel İdaresi Sosyal Tesisi İhale Salonu
Tarih ve Saat: 11.05.2012 – 10:30
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 7 ay
Tel: 0452 233 25 58 – 0452 233 31 82

MARDİN BELEDİYESİ MALİ İŞLER MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNALARI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/48934
İhalenin Yapılacağı Yer: Mardin Belediyesi Meclis Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 10.05.2012 – 11:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 70 gün
Tel: 0482 212 10 49 – 0482 212 21 36

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 11. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/50496
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 11. Bölge Müdürlüğü İhale Salonu / VAN
Tarih ve Saat: 30.05.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 240 gün
Tel: 0432 214 93 40 – 0432 214 93 58

AYDIN ÖZEL İDARESİ YOL VE ULAŞIM HİZMETLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/50516
İhalenin Yapılacağı Yer: Aydın İl Özel İdaresi İl Encümen Salonu – 1. Kat
Tarih ve Saat: 17.05.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 120 gün
Tel: 0256 212 67 28 – 0256 212 88 09

BULANCAK BELEDİYESİ FEN İŞLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
DAMPERLİ KAMYON KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/51993
İhalenin Yapılacağı Yer: Bulancak Belediyesi Meclis Salonu
Tarih ve Saat: 18.05.2012 – 14:30
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 240 gün
Tel: 0454 318 20 11 – 0454 318 24 26

DİDİM BELEDİYESİ SU VE KANALİZASYON İŞLERİ MÜD.
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/52940
İhalenin Yapılacağı Yer: Didim Belediye Başkanlığı Meclis Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 11.05.2012 – 14:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 210 gün
Tel: 0256 811 26 60 – 0256 811 21 11

BİNGÖL ÖZEL İDARESİ DESTEK HİZMETLERİ MÜD.
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/53860
İhalenin Yapılacağı Yer: Eski Köy Hizmetleri Hizmet Binası Destek Hizmetleri Müdürlüğü
Tarih ve Saat: 17.05.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 90 gün
Tel: 0426 213 12 27 – 0426 213 10 64

AVANOS BELEDİYESİ MALİ HİZMETLER MÜDÜRLÜĞÜ
KAMYON KİRALANMASI HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/55179
İhalenin Yapılacağı Yer: Avanos Belediye Başkanlığı Meclis Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 11.05.2012 – 14:00
Süre: İşe başlama tarihi: 01.06.2012 İş bitiş tarihi: 31.05.2013
Tel: 0384 511 40 64 – 0384 511 40 65

AVANOS BELEDİYESİ MALİ HİZMETLER MÜDÜRLÜĞÜ
KEPÇE KİRALANMASI HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/54958
İhalenin Yapılacağı Yer: Avanos Belediye Başkanlığı Meclis Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 10.05.2012 – 14:00
Süre: İşe başlama tarihi: 01.06.2012 İş bitiş tarihi: 31.05.2013
Tel: 0384 511 40 64 – 0384 511 40 65

ERDEK BELEDİYESİ FEN İŞLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
KAMYON KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/55722
İhalenin Yapılacağı Yer: Erdek Belediyesi Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 31.05.2012 – 09:30
Süre: İşe başlama tarihi: 25.06.2012 İş bitiş tarihi: 31.12.2012
Tel: 0266 835 23 02 – 0266 835 30 72

*İhalelerle ilgili detaylı bilgiler <https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/> adresinden görülebilir.

30 Mayıs - 02 Haziran 2012

2. ARAÇÜSTÜ EKİPMAN FUARI

CNREXPO İSTANBUL

arüsder '12



Destekleyenler



Ana Sponsor



CNR HOLDING

Sine Fuarçılık A.Ş.

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com
CNR Ankara: Uğur Mumcu Caddesi. No: 78 /3 Gaziosmanpaşa Ankara Tel: 0312 448 21 48 Faks: 0312 448 15 07
 BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
KONYA-ÇUMRA 50 YATAKLI DEVLET HASTANESİ İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/34637
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 09.05.2012 – 15:00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 650 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
GAZİANTEP-NİZİP OKUL BİNASI, PANSİYON, ANAOKULU, SPOR SALONU İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/43670
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 15.05.2012 – 15:30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 550 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

KARAYOLLARI 7. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
ÇATAL ZEYTİN-HELALDI KARAYOLU TOPRAK TASFİYE, SANAT YAPILARI VE ÜST YAPI İŞLERİ İKMAL İNŞAATI
İhale Kayıt No: 2012/48154
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 7. Bölge Müdürlüğü Atakum/SAMSUN
Tarih ve Saat: 15.05.2012 – 10:00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 500 gün
Tel: 0362 437 47 80 – 81

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
KURUM HİZMET BİNASI İLE ALT YAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/45639
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 07.05.2012 – 15:30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 750 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
16 DERSLİKLİ ANADOLU ÖĞRETMEN LİSESİ, 200 KİŞİLİK PANSİYON İLE ALT YAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/40247
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 16.05.2012 – 14:30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 550 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ESKİŞEHİR 600 YATAKLI HASTANE BİNASI İLE ALT YAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/47544
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 30.05.2012 – 14:30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 1000 (bin) gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
BİNGÖL-GENÇ İLÇESİ GÜVEÇLİ KÖYÜ 612 ADET KONUT İLE ALT YAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/45404
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 28.05.2012 – 15:00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 700 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
SİVAS-İMRANLI İLÇESİ KONUT, BÜFE İLE ALT YAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/49370
İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
Tarih ve Saat: 23.05.2012 – 15:00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 650 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 10. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ-TRABZON
ÇAYELİ-ARDEŞEN-HOPA DEVLET YOLU FIRTINA DERESİ KÖPRÜSÜ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/49362
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 10. Bölge Müdürlüğü İhaleler Başmühendisliği Yıldızlı/TRABZON
Tarih ve Saat: 24.05.2012 – 10.00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 750 gün
Tel: 0462 248 18 71 – 0462 248 13 83

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 11. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
VAN-ÖZALP YOLU ÜZERİNDE MEMEDİK GRUBU KÖPRÜLERİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/50315
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 11. Bölge Müdürlüğü İhale Salonu / VAN
Tarih ve Saat: 23.05.2012 – 10.00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 400 gün
Tel: 0432 214 93 40 – 0432 214 93 58

*İhalelerle ilgili detaylı bilgiler <https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/> adresinden görülebilir.

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAYA KAMYONLARI				EKSKAATÖRLER			
VOLVO	A20	1993		VOLVO	EW200B	2007	11.000
VOLVO	A20	1993		KOMATSU	PC220	2005	12.810
VOLVO	A25D	2002	14.000	CATERPILLAR	318	2005	
VOLVO	A25D	2004	9.000	HITACHI	ZAXIS210	2006	
VOLVO	A25D	2006	7.490	VOLVO	EC210B	2008	
VOLVO	A25D	2006	8.900	VOLVO	EC240B	2006	7.000
VOLVO	A25D	2007	2.007	VOLVO	EC290B	2004	150.000
VOLVO	A30D	2004	7.700	HYUNDAI	290	2002	89.000
VOLVO	A30D	2002	12.000	NEW HOLLAND	E305	2005	11.700
VOLVO	A30D	2006	6.500	VOLVO	EC360B LC	2005	9.250
VOLVO	A35D	2002	13.200	VOLVO	EC360B LC	2005	16.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				VOLVO	EC360B LC	2008	
CATERPILLAR	930	2006	6.400	SUMITOMO	SH480	2008	
VOLVO	L120F	2007	23.000	SUMITOMO	SH450	2007	12.150
VOLVO	L120F	2007	22.500	HITACHI	ZX520	2006	
VOLVO	L150C			BEKO LÖDERLER			
KOMATSU	WA430-6	2006	22.000	TEREX	860	2006	14.000
KOMATSU	WA430-6	2006	27.000	TEREX	860	2006	14.000
KOMATSU	WA430-6	2006	21.000	VOLVO	BL71	2007	7.400
CASE	921D	2008	11.000	YOL YAPIM MAKİNALARI			
VOLVO	L180D	2000	18.500	BOMAG	BW161	2006	1.150
VOLVO	L180D	2000	18.952	VOLVO	SD122		99.000
VOLVO	L180E	2004		VOLVO	G740B	2005	6.400
VOLVO	L180E M	2006	12.900	DEMAG	110C	1995	6.350
VOLVO	L180E	2005	18.000	DEMAG	115C	2002	
VOLVO	L180E	2006	10.030	DEMAG	110C	1997	4.300
VOLVO	L180E	2007	10.050	DEMAG	130C	1997	14.730
CATERPILLAR	980H	2006	11.360	DYNAPAC	F18C	2000	10.525
VOLVO	L220D	2000	20.725	DYNAPAC	F14C	1997	12.625
VOLVO	L220E	2002	22.000	DYNAPAC	F14C	1998	11.000
VOLVO	L220E	2005	18.590	DYNAPAC	F18C	1998	11.650
VOLVO	L220F	2007	10.152	VÖGELE	1700	1990	13.700
VOLVO	L220F	2007	11.500	VÖGELE	1700	1989	8.200
VOLVO	L220F	2008	12.690	DOZERLER			
				CATERPILLAR	D6M LGP	2001	14280
				CATERPILLAR	D6N LGP	2005	12500

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.



ASC TÜRK MAKİNA TİCARET A.Ş.
 Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL
İstanbul Tel: 0 (216) 581 80 00 - 0 (216) 394 40 57 - 0 (530) 977 32 72
Ankara Tel: 0 (312) 592 90 00 - 0 (312) 386 28 02 - 0 (530) 874 87 89
www.asc Turk.com

secondnew
 İKİNCİ EL KİRALAMA

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

YÜKSELTME EKİPMANLARI			
ARAÇLAR		HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR	6 - 12 metre	500 - 700	1.500 - 2.000
	14 - 22 metre	1.000 - 3.000	3.000 - 9.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR	10 - 18 metre	1.000 - 1.750	3.000 - 5.000
	22 - 32 metre	3.000 - 7.000	9.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR	12 - 16 metre	1.200 - 1.500	3.500 - 4.500
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR	18 - 41 metre	2.000 - 5.000	6.000 - 14.000
TELESKOPIK PLATFORMLAR	21 - 43 metre	2.250 - 5.000	7.000 - 14.000
PALETLİ PLATFORMLAR	17 - 37 metre	1.750 - 5.500	5.000 - 16.000
HAREKETLİ CEPHE İSKELELERİ			3.500 - 7.000
CEPHE ASANSÖRLERİ			2.500 - 7.000

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR		GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFT	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.000
LPG / BENZİNLİ FORKLİFT	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.050
AKÜLÜ FORKLİFT	0 - 2 ton	55 - 65	800 - 900
	2 - 3,5 ton	75 - 85	1.050 - 1.150
	3,5 ton üzeri	95 - 105	1.350 - 1.450
AKÜLÜ TRANSPALET	500 - 2.000 kg	20 - 30	250 - 350
	2.000 kg üzeri	25 - 35	300 - 400
PALET İSTİFLEYİCİ	600 - 1.600 kg	25 - 35	400 - 500
REACH TRUCK	1.000 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	70 - 80	950 - 1.050

JENERATÖRLER				
ARAÇLAR	STAND BY GÜÇ - kVA	GÜNLÜK (TL)	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
SABİT	15 - 45	100 - 150	200 - 300	500 - 750
	70 - 120	70 - 250	350 - 500	1.000 - 1.400
	150 - 300	300 - 400	550 - 700	1.400 - 2.000
	350 - 500	550 - 750	1.000 - 1.700	2.750 - 4.500
	700 - 800	1.100 - 1.300	2.200 - 2.500	6.000 - 7.000
	1.000	1.500 - 1.750	3.000 - 3.500	9.000 - 10.000
MOBİL	70 - 200	300 - 500	700 - 1.200	2.000 - 3.500
	300 - 450	900 - 1.000	2.000 - 2.500	6.000 - 6.500
	600 - 700	1.400 - 1.600	4.000 - 5.000	10.000 - 12.000

*Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."

İŞ MAKİNALARI		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	motor gücü	
	50 - 149 hp	2.000 - 3.000
	150 - 249 hp	3.000 - 6.000
	250 - 400 hp	6.000 - 10.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	makina ağırlığı	
	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	motor gücü	
	70 - 115 hp	1.500 - 2.500
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER	erişim yüksekliği	
	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	makina ağırlığı	
	1 - 20 ton	2.000 - 3.500
	20 - 30 ton	3.500 - 5.000
	30 - 40 ton	5.000 - 8.000
	40 - 50 ton	8.000 - 11.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	makina ağırlığı	
	15 - 25 ton	2.500 - 5.000
GREYDERLER	motor gücü	
	125 - 150 hp	3.000 - 5.000
	150 - 200 hp	5.000 - 8.000
DOZERLER	motor gücü	
	250 - 350 hp	8.000 - 15.000
	350 - 450 hp	15.000 - 20.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	makina ağırlığı	
	10 - 15 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SİLİNDİRLERİ	makina ağırlığı	
	6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	serme kapasitesi	
	500 - 1.000 t/ saat	8.000 - 13.000

*Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						x		
ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme, Hinowa, Scandlimer, Geda, Unic-Ranes	0216 5814949	www.acarlarmakine.com			x				x	x
ALFATEK	Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatekturk.com	x							
ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still, Combilift	0216 4202335	www.arser.com.tr		x					x	
ASC TÜRK	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar	0216 6557500	www.volvo.com.tr	x							
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x							
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x							
BORUSAN MAKİNA	Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites, Genie	0212 3935500	www.borusanmakina.com	x			x			x	x
BOSKAR İSTİF MAKİNALARI	Caterpillar, Tennant	0216 4178189	www.boskar.com.tr		x					x	
BRİSA BRIDGESTONE	Bridgestone	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr						x		
BURÇELİK A.Ş.	Burçelik mobil ve sabit kırıcılar	0224 2431107	www.burcelik.com.tr	z	z	z	z	z	z	z	z
CERMAK	Takeuchi, Terex-Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	x					x	x	x
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com							x	
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	x	x					x	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	x	x						
ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard, Hyster	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr	x	x			x		x	x
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x			x	
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr							x	
DELTA MAKİNA	Delta sontaj makinaları	0312 3861545	www.deltamakina.com	x							
DEVİRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 2784763							x		
EDAŞ MAKİNA	Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame	0312 3941097	www.edasmakina.com	x							
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x					x		
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo, Dynapac	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x		x			x
ERNAK OTOMOTİV	Kamyon destek	0216 3952480	www.ernak.com.tr					x			
FORD CARGO	Ford Kamyon	4443673	www.ford.com.tr	z	z	z	z	z	z	z	z
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x			x		
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x					

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						x		
GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x							x
HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Terex, Tennant, Gumasol, Lift-Fit	0216 6342100	www.hasel.com	x	x					x	x
HİDROMAK	Hidrolock	0322 4286838	www.hidromak.com.tr						x		x
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x							
HİPSAN HİDROLİK	Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis, Yedek Parça	0212 2640046	www.hipsan.com.tr								x
HKM İŞ MAKİNALARI	Hkm	0216 4994585	www.hkm.com.tr						x		x
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Kwanglim	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x						x
HİSAR ÇELİK DÖKÜM	Pabuç, istikamet, cerler	0216 4647000	www.hisarcelik.com								x
İMER-L&T İŞ MAKİNALARI	İhimer, İmer-L&T	0312 4921750	www.imer-lt.com.tr	x							
İLKERLER OTOMOTİV	Perkins	0212 6139200	www.ilkerler.com	z	z	z	z	z	z	z	z
İNAN MAKİNA	Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits	0212 5492500	www.inanmakina.com						x		x
KALE METAL	Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac	0262 6411991	www.kalemetal.com	x					x		x
KALLİ MAKİNA	Okb	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr						x		
KARUN GRUP	Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla	0312 3944300	www.karun.com.tr	x					x		x
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						x		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com						x		
KERVANCI İŞ MAKİNALARI	Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin	0216 3153580	www.kervanci.com.tr						x		
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Weber Mt, Red Rhino	0216 6636060	www.koza-is.com	x							
LASZIRH A.Ş.	Lastik zincirleri	0212 7714411	www.laszirh.com						x		
LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	x							
MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	0312 3543370	www.maats.com.tr	x	x					x	x
MEKA	Beton santralleri	0312 3979133	www.meka.biz	x							
MENGERLER	Mercedes	0212 4843300	www.mengerler.com.tr					x		x	
METALOKS	Ataşman imalatı	0216 5930244	www.metaloks.com.tr						x		
MICHELIN LASTİKLERİ	Michelin	0212 3175200	www.michelin.com.tr						x		
MTU MOTOR TÜRBİN SAN.	Motor ve otomasyon sistemleri	0212 8672000	www.mtu.com.tr								x
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com								x
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						x		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x	x						
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com		x		x	x		x	
PAKSOY TEKNİK HİZMETLER	Topcon makina kontrol sistemleri	0212 4422444	www.paksoytekni.com.tr							x	
PALME MAKİNA	Palme	0312 3851753	www.palmemakina.com	x				x			
PARKER PLANT	Parker	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	x							
PENA MADEN	Tünel ekipmanları	0312 4430070	www.penamaden.com	x				x			
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	x						x	
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr					x			
REKARMA MAKİNA	Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla	0216 5930942	www.rekarma.com		x				x	x	
RENAULT TRUCKS	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr				x		x		
RITCHIE BROS.	Açık Arttırmalar	0216 3945465	www.rbauktion.com.tr								x
TIRSAN TREYLER	Treyler imalatı	0216 5640200	www.tirsan.com				x		x		
SANDVIK END.	Sandvik	0216 4530700	www.smt.sandvik.com/tr/							x	
SANKO MAKİNA PAZ.	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr	x	x		x		x		
SCANIA TÜRKİYE	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr				x				
SITECH EUROASIA TEKNOLOJİ SERVİS	Trimble	0212 3935500	www.sitech-eurasia.com							x	
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 3520000	www.sif.com.tr	x				x	x		
SİLVAN SANAYİ	Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları	0216 3991555	www.silvansanayi.com					x			
SOLİDEAL LASTİK	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr					x			
TATMAK - KARYER	Bomag, Marini, Hyster, Terex, 0216 3836060 Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu		www.tatmak-karyer.com	x	x				x		
TEKNO İNŞAAT	Potain, Stros, Bennighoven	0216 5776300	www.tekno.com.tr			x	x		x		
TEKNOMAK END.	Sim, Svedala Demag, Moba	0312 3862211	www.teknomak.com.tr	x							
TEMSA GLOBAL KOMATSU	Komatsu, Dieci, Pramac, Omg	0216 5445801	www.komatsu.com.tr	x	x			x		x	
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x				x	
VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 7500	www.volvopenta.com							x	
WACKER NEUSON MAKİNA	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wacker.com.tr	x							
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	x							

ufi
Approved
Event

ANKOMAK

19. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI, YAPI ELEMANLARI
VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

2012

19TH INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY, BUILDING ELEMENTS &
CONSTRUCTION TECHNOLOGIES EXHIBITION

06-10 Haziran / June 2012

İstanbul Fuar Merkezi, Cnrexpo

YEŞİLKÖY / İSTANBUL

Organizatörler:

BÖLGENİN
ENBÜYÜK
BULUŞMASIDetaylı bilgi & online davetiye için:
www.ankomak.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



Standart Özellikler:

- * Japon ekskavatör teknolojisi pistonlu tip pompa sayesinde yakıt avantajı
- * 100 hp motor gücü
- * 1m³ kova
- * 8 ton çalışma ağırlığı

Ödeme planına dahil olanlar;

- * Kırıcı Tesisatı
- * Kırıcı
- * Leasing, Noter ve yönetim gideri

Ödeme planına dahil olmayanlar;

- * Klima, Forklift Çatalı, %1 KDV, Kasko ücreti

Detaylı bilgi için : 0 (216) 544 58 01

MODEL	PEŞİNAT	TAKSİT 30 AY	SON TAKSİT
WB93R-5	€ 15.000	€ 990	€ 15.000
WB97R-5	€ 15.000	€ 1.190	€ 15.000
WB93S-5	€ 15.000	€ 1.190	€ 15.000



KOMATSU

TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i
okuyabilmesi için gereken uygulamayı
http://gettag.mobi sitesinden yükleyin.
Uygulamayı yükledikten sonra
telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda
Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.



www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

TEMSA GLOBAL