



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

Sektör oldukça yoğun ve verimli bir yarıyılı geride bıraktı

İş ve inşaat makinaları sektörü belirsizliklerle başlayan ancak oldukça yoğun ve verimli bir yarıyılı geride bıraktı. Toplam pazar rakamları beklentilere uygun şekilde gerçekleşti.

Satıcı firmalar bu yılki bütçelerinde özel tanıtım aktivitelerine belki de her zamankinden daha çok pay ayırdılar. Roadshowlar, şantiye makina demoları, yurt içi ve yurt dışı tanıtım gezileri, müşteri eğitim programları birbirini izledi.

Araç üstü ekipmanlara yönelik Arüsder Fuarı bu yıl ikinci kez düzenlendi. Yine iş makinaları sektörünün köklü fuarlarından Ankomak da bu yıl 19'uncu kez ziyaretçilerine İstanbul'da kapılarını açtı. Her iki fuarda da katılımcı sayısı açısından kayda değer bir artış yaşandı. Ancak ziyaretçi sayısı açısından beklenen seviyelere ulaşıldığını söylemek pek mümkün değil. Sınırlı bir hedef kitlesi olan sektörel fuarların daha iyi tanıtılması ve çeşitli aktivitelerle daha cazip hale getirilmesi bizce ziyaretçi sayısını artıracaktır.

Kentsel dönüşüm çalışmaları kiralama sektörü açısından yeni fırsatlar doğuruyor. Eski binaların hızlı ve güvenli bir şekilde yıkılması için gelişmiş ülkelerde yoğun olarak kullanılan özel yıkım makinalarını ülkemizde de artık daha sık göreceğiz. Son olarak Borusan Makina ve Güç Sistemleri firması kiralama filosuna 2 adet yeni uzun erişimli yıkım makinası ekledi.

İSDER Kiralama Komitesi Başkanı Ünsal Kuyucu, kiralamadaki verimliliği ve etik kuralları geliştirmek amacıyla dernek üyeleri arasında fikir birliğine vardıklarını belirtiyor. Bir kiralama havuzu oluşturarak atıl makinaların ekonomiye kazandırılmasına yönelik projenin sadece firmalara değil, ülke ekonomisine de önemli katma değer sağlayacağına biz de inanıyoruz.

Sektördeki yerli üretimin güçlendirilmesi konusunda bir fikir birliği var; ancak riske girerek önemli miktarda yatırım yapan bu firmaların geliştirdiği ürünlerin haksızca kopyalanmasına engel olunamıyor. OM Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken bu konuda radikal bir öneri getiriyor. Kendisinin 'Sanayi Polisi' kavramını gündeme taşıyan dergimizdeki görüşlerini okumanızı tavsiye ediyoruz.

Kiralamanın bir sektör olarak büyüebilmesi için sağladığı avantajların yeterince tanıtılması ve sunulan hizmet kalitesinden taviz verilmemesi gerekiyor. Güvenebilecekleri bir iş ortağı ile çalışarak sadece kendi işlerine odaklanmak varken, firmalar neden böylesine pahalı makina yatırımlarına girsinler ki!

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. Irmak Sk.

E-5 Yanyol Küçükalyalı İş Merkezi

D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

Yazı İşleri

Öznur DOĞAN

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: 3 / Temmuz 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





10



14



18



24



39



27

YENİ ÜRÜN 8

Borusan Makina, kiralama parkına iki özel yıkım makinası ekliyor

RÖPORTAJ 10

Toro Makina, kiralamada müşterilerinin işini şansa bırakmıyor

RÖPORTAJ 14

Formak Group Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda İSDER Kiralama Komitesi Başkanı Ünsal Kuyucu: "Kiralamadaki verimliliği ve etik kuralları birlikte geliştireceğiz"

RÖPORTAJ 18

Lotus Makina, McCloskey ile Türkiye'nin taşına değer katıyor

BAKIŞ AÇISI 21

Sanayimizin sağlıklı büyüebilmesi için Sanayi Polisi olmalı!

RÖPORTAJ 22

Mecalux, Türkiye'deki özel projesinde Tekno Vinç ile birlikte çalışıyor

RÖPORTAJ 24

Özel çelik uzmanı Ruukki, Türkiye sanayisinin danışmanı oldu

ORGANİZASYON 27

Kamu ve iş makinaları sektörü Vizyon 2023 Toplantısı'nda buluştu

MAKALE 30

Akülü, dizelin tahtına mı oynuyor?

FUAR 39

İş Makinaları Sektörü, Ankomak 2012 Fuarında buluştu

BİLGİ 44

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

SEKTÖREL REHBER 46



KENTSEL DÖNÜŞÜM ESAS ŞİMDİ BAŞLIYOR!

Kim demiş "yıkım zor iştir, tehlikelidir, geç biter" diye! CAT Yıkım Makinaları'nın maksimum yükseklikte mükemmel denge ve ataşman kapasitesi, güçlü CAT motoru, yüksek hızı ve üstün güvenlik özellikleriyle, kentsel dönüşüm ve yıkım işlemleri artık çok kolay! Üstelik çok avantajlı kiralama seçenekleri ve Borusan Makina güvencesiyle...

Detaylı bilgi için:

444 1 228
CAT

BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com

© 2012 Caterpillar, © 2012 Borusan Makina ve Güç Sistemleri. Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sana" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

Volvo, Deutz'un en büyük hissedarı oluyor

9 – 18 litrelik büyük sınıf dizel motor üretiminde dünya lideri olan AB Volvo, Almanya merkezli motor üreticisi Deutz'un çoğunluk hissesini alarak orta sınıf motorlardaki gücünü artırmayı hedefliyor.

Deutz'un eski ana hissedarı Same Deutz-Fahr Group ile varılan anlaşma çerçevesinde Volvo'nun Deutz AG 'deki hissesi, 130 milyon Euro bedel karşılığında yüzde 6,7'den, yüzde 25'e çıkacak. Yetkili otoritelerin onayı ile resmileşecek bu satış ile birlikte Volvo, Deutz 'un en büyük hissedarı durumuna gelecek.

Konu ile ilgili görüşlerini açıklayan Volvo CEO'su Olof Persson, "Deutz AG uzun yıllardır önemli bir tedarikçi ve iş ortağımız konumunda bulunuyor. Şirketteki payımızı artırmamız, orta sınıf motorlara yönelik ticari iş birliğimizi geliştirmeye yönelik çalışmalarımızın doğal bir adımıdır" dedi.

Uzun vadeli bir iş birliğini kurmayı hedefleyen iki şirket yine bu yıl içerisinde yaptıkları bağlayıcılığı olmayan bir anlaşma ile yol dışı ekipmanlara yönelik yeni nesil orta sınıf motor teknolojileri geliştirilmesi konusunda birlikte çalışacaklarını duyurmuşlardı. Anlaşma kapsamında bu ürün grubuna yönelik olarak Çin'de ortak bir üretim tesisi kurulması da planlanıyor.



Anlaşmaya göre Volvo, Same Deutz-Fahr Group'a hisse başına 5,88 Euro ödeyecek. El değiştirecek toplam hisse sayısı ise 22.117.693 adet olarak açıklandı.

Geleneksel Hyundai VIP Kore Gezisi beğeni topladı

Hyundai tarafından dünyanın önde gelen iş makineleri kullanıcılarının davet edildiği 'VIP Kore Gezisi' bu yıl 8-15 Haziran tarihleri arasında HMF Makina Türkiye'nin de katılımıyla gerçekleştirildi. Organizasyonda Türkiye'den 43 Hyundai müşterisi yer aldı.

Dünyanın farklı ülkelerinin Hyundai VIP müşterilerini bir araya getiren gezi toplam 7 gün sürdü. Hyundai şehri olarak da bilinen Ulsan'da bulunan; Hyundai ağır iş makineleri, Hyundai motor, Hyundai tersane ve otomotivin de aralarında yer aldığı üretim tesisleri ilgiyle gezildi.



Özel olarak hazırlanan demo alanında, en gelişmiş Hyundai ürünleri tanıtıldı. Katılımcılara Hyundai tarihi ile ilgili önemli bilgilerin ardından, yeni 9 Serisi ürünler hakkında detaylı bir sunum da yapıldı.

Kore'ye özgü tarihi güzelliklerinin tanıtımı amacıyla Seul ve Busan şehir gezilerine de katılan ziyaretçiler, organizasyon bitiminde HMF Makina yetkililerine geziden duydukları memnuniyeti ifade ettiler.

snorkel



ENKA PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.
Araplar Cad. İstasyon Mah. No: 6 34940 Tuzla/İSTANBUL
T. +90 (216) 446 64 64 F. +90 (216) 395 13 40 www.snorkellift.com

ENKA güvencesiyle...



Temmuz ayının ortasında müşterilerimizin kullanımına hazır hale getirmiş olacağız ve böylece müşterilerimiz için tek noktadan çözüm merkezi olma hedefimiz doğrultusunda önemli bir adım daha atmış olacağız.”

En az bir aylık sözleşme ile Türkiye'nin herhangi bir bölgesi için kiralanabilecek olan makinaları kullanacak olan operatörler teslimat esnasında doğru ve güvenli kullanım konusunda özel olarak eğitilecekler.

Caterpillar, yıkım makinaları üretimi konusunda Fransız Demclone firması ile stratejik iş birliği yapıyor. Standart Caterpillar ekskavatörleri, yine Caterpillar kalite ve güvenlik standartlarında olacak şekilde Demclone tarafından özel birer yıkım makinası haline getiriliyorlar.

ait olması beklenmektedir. Buradan yola çıkarak, kentsel dönüşüm projelerinin devreye girmesi ile bu tip yıkım makinalarına talebin artacağını düşünerek 'Cat Rental Store' kiralama filomuza 2 adet yıkım makinası sipariş etmiş bulunuyoruz. Yıkım makinalarını

Dikey ve yatay erişim mesafelerinin en önemli performans kriterleri olduğu bu makinalarda dayanıklılık ve güvenli operasyon için standart ekskavatörlerden farklı birçok ekstra özellik bulunuyor.

Makinanın şasesi, bom ve stick birçok noktadan özel takviyelerle güçlendirilmiş. Bom ve stick üzerindeki silindir ve hortumlar gelebilecek darbelerle karşı muhafaza altına alınmış. Makinalar dayanıklı ağır hizmet tipi yürüyüş takımları ile donatılmış bulunuyor.

Operatöre daha iyi görüş açısı sağlamak amacıyla 30 dereceye kadar açılabilen kabin üzerindeki ön ve yan koruma ızgaraları standart olarak sunuluyor. Makinalarda standart olarak bulunan 'Range Master' sistemi sayesinde operatör gerçek zamanlı olarak güvenli çalışma koşullarına hâkim oluyor. Çeşitli noktalara yerleştirilen sensörler makinanın, ön bölmenin ve yürüyüş takımının pozisyonu hakkında anlık olarak operatörü bilgilendiriyor. Güvenlik sınırı aşıldığı takdirde ise alarm vererek uyarıyor. Operatörler, makinanın arkasına ve stick üzerine yerleştirilen kameralardan gelen görüntüleri kabin içerisindeki bir monitör üzerinden izleyebiliyorlar.

Çalışma esnasında aşırı toz oluşumunu engellemek amacıyla sulama sistemi de makinalarda standart olarak bulunuyor. Bunun bir hortum ile su kaynağına bağlanması yeterli oluyor.

Hidrolik olarak açılıp kapanabilen yürüyüş takımı nakliyyede önemli avantaj sağlıyor. Makina ve parçalara ayrılan ön ataşmanlar, özel bir depolama yapısı sayesinde tek bir tır ile taşınabiliyor.

Borusan Makina, kiralama parkına iki özel yıkım makinası ekliyor

CAT Rental Store filosuna DEM50 UHD ve DEM70 UHD modellerini ekleyen Borusan Makina, 31 metre yüksekliğe kadar ulaşan 11-12 katlı binaları tek makinayla yıkmaya imkânı sağlayacak.

Eski yapılar ve şimdi de kentsel dönüşüm projeleri ile gündemde önemli bir yere oturan yıkım çalışmaları için firmalar artık daha hızlı, güvenli ve çevreye

en az zarar veren çözümleri arıyorlar. Gittikçe daralan mekânlar ve zamanla yapılan yanlış eskinin klasik yöntemlerini artık verimsiz kılıyor.

Borusan Makina ve Güç Sistemleri İcra Kurulu Üyesi ve İş Makinaları Ülke Direktörü Murat Erkmen, uzun erişim sağlayan özel iş makinaları ile yapılan yıkımların klasik yöntemlere kıyasla

daha verimli, daha az maliyetli ve daha güvenli olduğunu ifade ediyor ve şunları söylüyor; “Kentsel dönüşüm yasası ile birlikte Türkiye genelinde 20 yılda 14 milyon konutun dönüştürülmesi planlanmaktadır. Dönüşüm öncelikli olarak riskli görülen bölgelerden başlayarak ülke geneline yayılacak dönüşümün maliyetinin 350- 400 milyar dolar olması beklenirken, bu rakamın 100 milyar dolarlık bir bölümünün ise İstanbul'a

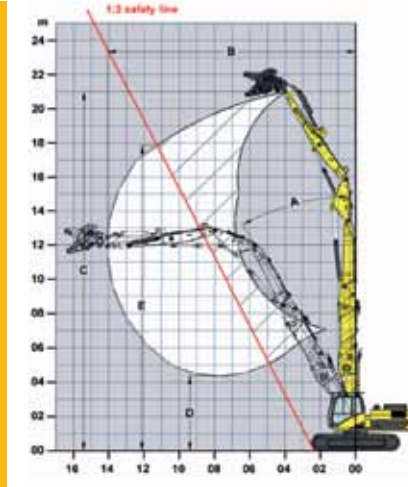
TEKNİK ÖZELLİKLER:

DEM50 UHD HVG

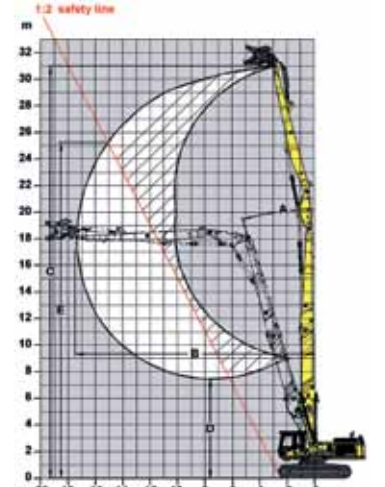
Motor	: Cat C9 Acert
Makina çalışma ağırlığı	: 47.210 kg
Maksimum yatay erişim	: 14 m
Maksimum dikey erişim	: 21m
Dikeyde izin verilen azami açı	: 28° (önden) 24° (yandan)

DEM70 UHD HVG

Motor	: Cat C13 Acert
Makina çalışma ağırlığı	: 67.400kg
Maksimum yatay erişim	: 17,5m
Maksimum dikey erişim	: 31m
Dikeyde izin verilen azami açı	: 17° (önden)



DEM50 UHD HVG



DEM70 UHD HVG



Toro Makina, kiralamada müşterilerinin işini şansa bırakmıyor

Enka Şirketler Grubu'nun Türkiye temsilcisi olduğu Snorkel marka personel yükseltici platformları ile Tailift ve CT Power forkliftlerinin İstanbul Bölge Bayisi olan Toro Makina, kiralama filosunu her geçen gün zenginleştiriyor.

2008 yılında Tailift forkliftlerin İstanbul Bölge Bayisi olarak yola çıkan Toro Makina, iş makineleri konusunda tecrübeli iki ortak tarafından yönetiliyor. Firma, sorumlu olduğu ürünlerin satış, servis ve yedek parça hizmetleri ile birlikte kiralama alanında da hizmet veriyor. Ortaklardan Saruhan Günaydın, kiralama faaliyetleri ile bilgi ve tecrübelerini bizimle paylaştı.

Kiralama konusunda hangi ürünlerle, hangi bölgeye hizmet sağlıyorsunuz?
Elbette bayisi olduğumuz Tailift, CT Power

ve Snorkel marka ürünler ön plana çıkıyor. Ancak özellikle forklift konusunda müşterilerimizin özel bir marka isteği olursa bunu da sağlayabiliyoruz. Kiralama konusunda Türkiye genelinde herhangi bir bölge sınırimiz yok.

Makina parkınızda hangi tip makinalar bulunuyor?

Şu an kiralama parkımızda yaklaşık 50 adet araç bulunuyor. Bunların 40'ı forklift, 10 tanesi ise personel yükseltici platform. Özel projeler kapsamında Enka ile birlikte hareket ederek makina parkımızı istediğimiz ölçüde genişletebilecek güce de sahibiz.

Türkiye'de 3 tonluk forklift kullanımı oldukça yaygın. Bizim parkımızda da yoğunluk bu yönde. Dizel, akülü veya elektrikli her tip forklift sağlayabiliyoruz. Standart kaldırma yüksekliği 3,3 metredir. Özellikle konteynır yüklemelerinde zaruri olan tripleks asansör kullanımı ile bu yükseklik 4,8 metreye ulaşabiliyor.

Snorkel platformları ile 40 metre yüksekliğe kadar erişim sağlıyoruz. Makaslı platformlar ile 12 metre, eklemli platformlar ile 26 metre, teleskopik eklemli platformlar ile 40 metreye ulaşılıyor.

Kiralama konusunda forklift ile platformlar arasında bir fark var mı?

Evet. Forkliftte otomobilde olduğu gibi 12,24 veya 36 ay gibi uzun dönemli kiralama yapabiliyoruz. Platformlarda ise daha çok proje bazlı kiralama yapılıyor. 3 aylık bir süre platform için uzun dönem sayılabilir.

Forklift konusunda müşteriler daha bilinçliler. Türkiye için nispeten yeni bir ürün olan yükseltme platformları konusunda uzmanlığımıza daha çok ihtiyaç oluyor.

Sizce kullanıcıların yanılığa düştüğü konular neler?

Forklift kiralamak isteyen firmaların birçoğu doğrudan 3 tonluk forklift istiyoruz diye geliyor. Çalıştığı yükleri sordüğümüzde 1,5 tonu geçmediğini öğreniyoruz. Neden daha büyük kapasiteli makina istiyorsun diye sordüğümüzde ise 'ya sonra işimi büyütürsem' diyorlar. Ancak bu atıl kapasitenin hem satın alma hem de yakıt gibi işletme maliyetleri anlamında önemli etkileri var. 'Şimdi işiniz 1,5 ton ise ona yeterli olanı alın, yarın işinize göre istediğiniz kapasiteye yükseltebilirsiniz' diyoruz biz de danışmanlığımıza güvenen müşterilerimize.

Aynı şekilde platformda da bunu yaşıyoruz. Telefon geliyor müşteri 10 metrelik platform istiyorum, bu bana yeter diyor. Orada da çok iyi analiz etmek gerekir. Biz platformlarda çalışma yüksekliği söyleriz. Taban, ayak basma yüksekliği 10 metredir. 12 metre insanın ulaşabileceği yerdir. Kullanıcı bunu hesaplamıyor, o gözle bakmıyor. Sadece ben 10 metreye erişeyim yeter diyor. Ama öyle değil. Kullanıcının orada hangi çalışmayı yapacağı da



çok önemli bizim için. Bir tek yüksekliği değil. Makinenin çalışma yüksekliği yukarıda elinizle erişebileceğiniz yüksekliktir aslında ama omuz hizasında müdahale edilmesi gereken bir çalışma yapılacaksa ve bu kolunuzu uzatarak yapabileceğiniz bir çalışma değilse o makina bu iş için verimli olmayacaktır. Biz işte o ihtiyacı en verimli şekilde hangi ürünle hangi modelle karşılayabiliriz, öncelikle onu tespit etmeye çalışıyoruz. Çünkü bizim için müşteri memnuniyeti çok önemli.

Müşteriler kiralama yaparken sizce nelere dikkat etmelidir?

Müşterilerimize öncelikle kiralama yapacak kişiler ile yüz yüze görüşmelerini, kiminle muhatap olacaklarını bilmelerini tavsiye ediyorum. Telefon açıp da internetten buldukları bir kiralamacıyla sadece daha uygun fiyatla makina aldıklarını düşünüp çalışmaya karar vermesinler.

Bundan sonra doğru makina seçimi geliyor. Makinayı sadece kapasitesine göre değil, ölçülerine göre de değerlendirmek lazım. Çalışma ortamındaki zemin koşullarının, eğimin, en dar geçişlerin, çalışma yüksekliklerinin göz önünde bulundurulması gerekiyor.



Makinaların gerekli güvenlik tertibatı ile donatılmış olması, operatörlerin de bu konularda kapsamlı bir şekilde bilgilendirilmesi hayati önem taşıyor.

Makinalarımız belli bir eğime geldiği zaman veya kapasite limiti aşıldığında çalışmayı keser. Hiçbir şekilde hareket ettiremezsiniz. Bu tamamen otomatiktir ve güvenlikle ilgili sorun ortadan kalkmadan çalışmaz. Buna rağmen güvenliği tamamen makineye bırakmak da doğru değil. Neticede insan yapımı makinalar bunlar. Operatörlerin ve şantiye görevlilerinin her an dikkatli olmaları gerekir.

Kiralamadaki iş akışınız nasıl yürüyor?

Bizim öncelikli hedefimiz müşterimizi ziyaret etmektir. 1 aylık kiralama yapacak da olsak gidip çalışma şartlarını görmek istiyoruz. Bunu takiben makinenin tüm teknik özelliklerini, limitlerini, fiziksel ebatlarını, vb kapsayan kapsamlı bir teklif gönderiyoruz. Makina şantiyeye gidip alandaki bir kapıdan geçemedikten veya istenilen kapasiteyi, yüksekliği sağlayamadıktan sonra geri dönmek çok daha zor.

Ziyaretlerimizle müşterilerimize de önemli avantajlar sağlıyor. Geçenlerde 2,5 tonluk forklift talebi ile bir proje geldi. Hadımköy'deki fabrikaya yaptığımız ziyarette işin 1,8 tonluk forklift ile yapılabileceğini gördük ve teklifimizi buna göre verdik. Bu sadece müşterimizin değil, bizim de lehimize oldu. Çünkü makina küçüldükçe kiralama fiyatı ile birlikte bakım maliyetleri de azalıyor.

Firma olarak müşterilerinizi doğru bir şekilde yönlendirecek bilgi ve tecrübeye sahip misiniz?

Bu sorduğunuz soru aslında sektörde şu an sorulması gereken en kritik soru ve en kritik nokta. Çünkü 3-5 tane makina alıp ben kiralama firmasıyım şeklinde faaliyet

göstermeye çalışan çok sayıda firma var. Çünkü dışarıdan bakıldığı zaman büyüyen kira parkları var. Ve bu kira parklarının büyümesi, bu işte iyi bir gelirin olduğunu gösteriyor diğer firmalara.

Bu işi bilmeden, 'know how' sahibi olmadan, gerekli tecrübeyi tamamlamadan bu işe giren firmalar aslında bir taraftan da işin kalitesini aşağıya çekiyor. Bizim amacımız da tam bir danışmanlık hizmeti sunmak aslında. Sadece kiralama ve satış yapmak değil. Önemli olan makinenin kullanılacağı yerde gerçekten platforma ihtiyaç var mı? Hangi modelle bu işi çözebiliriz. İhtiyaca en uygun makina hangisi? Öncelikle keşif yapıyoruz zaten. Uygun modelleri tespit edip, ondan sonra müşterimize 'bu makina uygundur' diyoruz. Eğer müşterimiz kabul ederse onunla alakalı diğer ticari şartları konuşmaya geçiyoruz. Yani önce uygun makineyi tespit etmek ve bunu müşterimize anlatabilmek gerekiyor.

Türkiye iş ve istif makinaları kiralama konusunda hangi seviyede sizce?

Kiralama konusunda Türkiye'de hala büyük bir potansiyel var. Avrupa'da en düşük kiralama oranı yüzde 45 ile Yunanistan'da. Yani satılan makinaların yüzde 45'i kiralama firmalarına gidiyor. Yüzde 55'i ise doğrudan son kullanıcılara satılıyor. Türkiye'de ise kiralama oranı sadece yüzde 5. Kullanıcılar makinaları satın almaya gidiyor. Bundan 10 yıl önce otomobil kiralama işi de bu şekildedir. Şimdi araçlarını kiralamayıp satın alan firmalar azınlıkta. Bu sektörde de kiralamanın sağladığı önemli avantajlar zamanla keşfedilecek.

Mesela şimdi ben de bir kiralama firmasıyım. Günde 3-4 platformu kiraya gönderiyorum. Bunları bir nakliye ile ya-



piyorum. Ama ben gidip bir nakliye firması kurmuyorum kendime, bir nakliye aracı almıyorum. Bunları dışarıdan yapıyorum. Çünkü benim işim o değil. Aynı şekilde biz de diyoruz ki müşteriye, 'sen fabrikada bir ürün satıyorsun, senin işin forklift değil. Herkes kendi işini yapsın, uzmanlaşsın. Ben forklift işi, platform işi yapıyorum. Benim ilk yatırıмым forklifte, platforma olmalı. Ben gidip bir çekici, bir nakliye aracı almamalıyım. Sen de bir fabrikada bir şey üreterek satıyorsun, o sattığın üründe daha rekabetçi olabilmek için yatırım yapmalısın.'

Sizce Türkiye'deki kiralama sektörünün gelişimi nasıl bir seyir izleyecek?

Bence gelişim biraz zaman alacak. Çünkü kiralama yapan çok sayıda tecrübesiz irili ufaklı firma var. Öncelikle bunların doğal bir seleksiyonla öze indirgenmesi, işin profesyonelleşmesi gerekiyor.

Müşterilerin kiralama alternatifini nasıl gördükleri, bu işin gelişimi açısından çok önemli. Makinalar onlar için birer araçtır. Çalışmaları yetmez, durmamaları gerekir. Çünkü dururlarsa üretim durur ve müşteri mağdur olur. Mağdur olarak olumsuz izlenime kapılan firmalar satın alma yolunu kiralamaya tercih edecekleri için bu iş büyüyemez. Oysa yeterli bilgi, tecrübe ve sermaye birikimine sahip

Sibel AYGÜL - Enka Pazarlama A.Ş. Platform Ürün Sorumlusu

Türkiye genelinde platform anlamında satış, servis ve kiralama anlamında bizimle çalışan profesyonel anlayışa sahip bayilerle birlikte hareket ediyoruz. Bunlardan bir tanesi de Toro Makina'dır. Platform konusuna hâkim oldukları ve Enka kültürüne yabancı olmadıkları için birlikte çalışmayı tercih ettik. Biz Enka olarak doğrudan kiralama yapan bir firma değiliz. Bayilerimizi de kiralama faaliyetleri konusunda bölgesel olarak sınırlandırmıyoruz, aksine gelişmeleri için elimizden geldiğince destekliyoruz.

olan firmalar hem müşterilerinin her ihtiyacına çözüm sağlayabilir, hem de problem anlarında etkin çözümler geliştirerek mağdur olmalarını engellerler. Biz de yeri geldiği zaman müşterilerimize arızalı bir makinaları yerine yeni araç gönderiyoruz.

Devletin de bazı yaptırımlar getirmesi gerekiyor. Nakliyeciler için zorunlu hale getirilen yetki belgesi belki bizde de olmalı. Bir dönem herkes bir çekici alıp ben nakliyeciyim diye çıkmıştı. Bizde de aynı durum söz konusu bence.



FORMAK GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE AYNI ZAMANDA İSDER KİRALAMA KOMİTESİ BAŞKANI ÜNSAL KUYUCU:

“Kiralamadaki verimliliği ve etik kuralları birlikte geliştireceğiz”

Formak Group Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda İSDER Kiralama Komitesi Başkanı olan Ünsal Kuyucu, firmaların makina parklarında atıl duran araçların, oluşturulacak ortak bir havuz ile birlikte kullanılmasının hem firmaların bilançosuna hem de ülke ekonomisine önemli oranda katkı sağlayacağını söylüyor.

Ünsal Kuyucu ile firmaları bünyesindeki ve İSDER (Türkiye İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) Kiralama Komitesindeki faaliyetleri üzerine konuştuk.

İş makinaları sektörüne forklift yedek parçası satışı yapmak üzere 22 yaşında giren Ünsal Kuyucu, servis ve ikinci el faaliyetlerinin ardından 1984 yılında kiralamaya başlıyor.

90'lı yıllarda Bulgaristan'dan Balkancar marka forklift ithalatı yapan firma, 2000'li yıllarda yurt dışından; Belçika'dan, İngiltere'den, Japonya'dan ikinci el forklift getirip satıyor.

O zaman ikinci el ithalatı serbestti değil mi?

Evet. 2003 yılının Aralık ayında ikinci el forklift ithalatına yasak gelince biz de tekrar sıfır forkliftle ilgili bir araştırma yaptık ve nihayetinde Baoli markası ile tanıştık.

Baoli bir Çin markası, değil mi?

Baoli'nin müessesiliğini aldığımızda bir Çin markasıydı. Oldukça girişimci bir kişi olan sahibinin Çin'de büyük bir şirketler grubu bulunuyordu. Onunla 2004'te çalışmaya başladık. 2008 yılında Baoli, Almanya merkezli KION Grubu'na geçti. Bu tarihten sonra da KION Group ile diyalogumuz oldukça iyi bir şekilde devam etti. 2011 yılında Baoli EAME (Avrupa, Afrika, Orta Doğu) bölgesinin en iyi distribütörü ödülünü kazandı.

Sizce neden birinci seçildiniz?

Satış adetlerimizin yüksek olması bize ödülü getirdi. Ayrıca, ürün geliştirme çalışmalarında Baoli ile olan yakın iş birliğimiz de etkili oluyor sanırım.

Portföyünüzde şu anda sadece Baoli forkliftleri mi var?

Evet, Baoli forkliftlerinin Türkiye temsilcisiyiz. Satış, yedek parça ve aynı zamanda kiralama alanlarında hizmet sağlıyoruz. Firmamız bünyesinde 35 kişi çalışıyor. Türkiye genelindeki yetkili servislerimiz aracılığıyla müşterilerimize etkin servis desteği sağlıyoruz.

Forklift ve diğer depo ekipmanları alanında kiralamanın dünyadaki ve Türkiye'deki durumu hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Gelişmiş ülkelerdeki kiralama oranı ülkemize kıyasla çok daha yüksek. Çalışır durumdaki forkliftlerin yarattığı toplam cironun yüzde 50-60'ına varan oranda kiralama yapılan ülkeler var. Bizde bu rakam daha belki yüzde 3-4'ü ancak buluyor. Yeni makina satışlarındaki durum ise bundan biraz daha farklı. Günümüzde ülkemizde satılan her 100 forklift'ten 15'ini kiralama firmaları alıyor. Kiralamanın yaygın bir sistem haline geldiği gelişmiş ülkelerde ise bu oran yüzde 30-40'lara varabiliyor.



KION GROUP

Forklift, depo ekipmanları ve çeşitli endüstriyel araç üretimi yapan Almanya merkezli KION Group; Avrupa'da pazar lideri, Çin'de ise en büyük yabancı forklift üreticisi konumunda bulunuyor. Bünyesinde yaklaşık 22 bin kişinin çalıştığı grubun 2011 cirosu 4,3 milyar Euro olarak gerçekleşti. 100'den fazla ülkede faaliyet gösteren grup bünyesinde Linde, STILL, Fenwick, OM, Baoli ve Voltas markaları bulunuyor.

Türkiye'deki gelişim nasıl?

Türkiye'de de kiralama her geçen gün daha çok tercih edilen bir çözüm haline geliyor. Önceden sadece büyük firmalar kiralityordu, şimdi 5-10 forkliftli olan daha orta ölçekli firmalar kiralamaya yönelmeye başladı. Büyükten küçüklere doğru yayılıyor. Elektrikli depolama ürünleri gibi daha teknolojik ürünleri kullanan firmalar artık teknik bakımı ve servisiyle uğraşmak yerine taşeronla devrediyorlar. Kendileri için hassas konular hakkında cezai şartlarını da sözleşmelere ekliyor, kenara çekilip operasyonu izliyorlar.

2005'li yıllardan sonra kiralama her açıdan çok ilerledi. Ülkemizdeki kiralamaların artık en az yüzde 70'i profesyonel firmalar tarafından yapılıyor.

Bazı yanlış hesaplamalardan dolayı eleştiriyor olsak da; yeni nesil profesyonel üst düzey yöneticiler içerisinde bu işi dört dörtlük yapan genç ve başarılı yöneticiler var. Sektörün önü açık; gittikçe büyüyecek ve gelişecektir.

2005’li yıllardan sonra kiralama her açıdan çok ilerledi. Ülkemizdeki kiralamaların artık en az yüzde 70’i profesyonel firmalar tarafından yapılıyor.”



Sizce hangi firmalar kiralama yapmalı?

‘Ben forkliftçi değilim, forklift işini uzmanı yapsın’ diyen herkes kiralama yapmalı. Genel olarak, firmaların makina parkları kendilerine ait bir bakım servisi kurulmasını gerektirecek bir adede doğru gidiyorsa, işte o servisin maliyetlerinden yola çıkarak kiralamaya itiliyor insanlar. Yani o servis kurulacak, teknik kadro kurulacak. Onun her ay sabit giderleri var. Daha sonra yedek parça giderleri var. Onunla ilgili satın almanın harcadığı enerji, zaman var. Bütün bunlar bir maliyet haline gelince işte o noktada, kiralama daha cazip ve anlamlı bir hale gelmeye başlıyor. Ama dediğim gibi 1-2 tane makinası olan insanlar onu leasing ettiğinde yine aylık kiralamaya yakın bedelle, taksitle alabildikleri için avantaj sağlıyorlar. Sonunda forklift onlara



kar kalıyor. O mantıkla gidiyorlar. Aynı otomobil kiralama işinde olduğu gibi. Tek şahıs otomobil kiralamaz. 2-3 tane olan alır, kullanır, satar. Ama iş çok daha büyüdüğü zaman ona harcayacakları enerjinin de bir maliyeti var.

Bir firma kiralama yaparken nelere dikkat etmeli?

Öncelikle kiralayan firmanın mali olarak güçlü ve profesyonel bir hizmet anlayışına sahip olması çok önemlidir. Tecrübeli olması ve servis ağının güçlü olması gerekir. Bakımların düzenli yapılması, olası arızaların en kısa zamanda çözülebilmesi gerekir.

Yoksa kiralama yapar, o sözleşmeye koyduğu cezai şartlarla karşıdaki firma kendini de yitirir, çalıştığı firmaya zarar da verir. Çaresizlik içinde çırpınıp kalabilir. Kiralama yapacak firmalar çalışacakları firmanın kapasitesini görsün, teknik servisini mutlaka A’dan Z’ye test etsin. Mümkünse çalıştığı müşterilerden referanslar alıp mutlaka araştırmasını da yapsınlar.

Bir de çalışan makinaların 3. kişilere verebileceği zararlara karşı mali sorumluluk sigortası yaptırılması doğru olur.

Forkliftlerin ekonomik ömrü ne kadardır?

Bu bakıma göre değişir. Bakım kültürünün gelişmiş olduğu Avrupa ülkelerinde dizel forkliftler 25-30 yıla kadar kullanılabilir. Ancak profesyonel kiralamada ekonomik ömürler çok daha kısadır. En fazla 6 yıldan sonra makina kiraya verene kar getirmek yerine zarara sokabilir.

İSDER bünyesinde kurulan Kiralama Komitesinin amacı nedir?

Sonuçta rekabet de bir yere kadar. Bu komiteyi kurmamızın temelinde, bu sektörü daha iyi bir konuma taşımak için hep birlikte neler yapabiliriz düşüncesi vardı. Ortak etik kurallar ve projeler geliştirmeye çalışıyoruz. Örneğin son toplantıda ben şunu önerdim; Hepimizin elinde atıl bir makina parkı olabiliyor. Bir proje bitiyor makinaları stoğumuza alıyoruz. Neticede bunlar milli servet. Bir firmadan başka bir proje için ekstra makina istendiğinde, sıfır makina almak yerine ortak olarak oluşturduğumuz havuz-



dan temin edelim önerisini getirdik. Yenisi pahalı ancak ikinci elde çok değer kaybeden, işe özel ürünler olabiliyor. Bunları birbirimizden sakınmak yerine, birbirimize sunarız. Bu ekonomik olarak iki tarafın da menfaatine olacak; ülke ekonomisine de fayda sağlayacaktır.

İkinci el ithalatının yasak olmasını nasıl karşılıyorsunuz?

Bir dönem bu işi yapan birisi olarak yasağa önceden çok karşı çıkmıştım ancak şimdi olumlu karşılıyorum. Çünkü Avrupa’dan gelecek 5-10 yaş arasında dizel bir forklifti Türkiye’de satabileceğiniz fiyata artık Uzak Doğu’dan sıfır forklift, hem de onlara yakın kalitede ürünler geliyor. Elektrikli ürünlerinde işi cazip kılacak fiyatlar var ancak ülkemizdeki büyük kiralama firmalarının ikinci el stokları satışa sunulmaya başladığı için onda da bir cazibe kalmayacak. Dolarıysıyla Türkiye o konuda kendi kendine, kendi piyasasında ikinci eli karşılar hale gelecek diye düşünüyorum.

Çin ürünlerinin sektördeki ağırlığı artıyor, değil mi?

Evet, şu an ülkemizde yaklaşık 27-28 Çin menşeli marka var. Pazardaki payları da her geçen gün artıyor. Fiyat/kalite dengesinde çok olumlu gelişmeler oldu çünkü. Ama yine de iki konteynır forklift getirip satan ve sonra da kaybolan firmalar haksız yere olumsuz bir imaja yol açıyorlar.

Sektörde bizim adımızı lekeler hale geliyor. Biz Baoli’nin 8 yıldır arkasında durduk ve bir yere getirdik. Yazık değil mi bizim o emeğimize.

Daha önceki dernek toplantılarında konuştuk. Bakanlık hemen denetlemeye başladı. Tüm ithal edilen ürünlerin CE denetlemesi var. Ama CE’den başka firma yeterliliği de önemli. Teknik alt yapısını kurarak bu işe giren bir firmaya bir şey diyemezsin. Ancak satıp kaybolacaksa veya ürününe sahip çıkmayacaksa, o zaman sorun bizim üstümüze kalıyor; ‘Çin makinası bunlar’ diye.

Bunu engellemek için bir çalışma yapılıyor mu?

Kâğıt üzerinde bir şeyler var ama kimse üstüne almıyor veya takip edilmiyor. Satıyor, kayboluyor gidiyor. Mesela, ŞİTEL diye bir marka çıktı bir ara. Still’e de benzetmeye çalışmışlar. Geldi 20 tane satıldı, kayboldu gitti, yazık.... Alanların da dikkat etmesi gerekiyor.

Yabancıların kiralama konusunda Türkiye’ye geleceği dedikoduları çıkıyor, aslı var mı?

Türkiye hızlı büyüyen, çok dinamik bir pazara sahip; dolaşısıyla yabancıların da ilgilenmesi bence çok normaldir. Hertz firmasının bir ara büyük bir holdingin kiralama filosuyla ilgilendiğini duymuştuk. Şu anda yine duyduğumuz kadarıyla, Türkiye’nin en büyük kiralama filosuna sahip firmalarından birisi için yabancı bir talip söz konusu.

Siz kiralamada nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Parkımızda yaklaşık 280 adet makina bulunuyor. Ancak kiralamada eskiye nazaran daha hassas çalıştığımızı söyleyebilirim. Çünkü eski karlılıklar yok. Büyük ölçekli ve güçlü çok sayıda firma sektöre girdiği için piyasa daha rekabetçi oldu. Kar zarar hesapları bıçak sırtına döndü. Büyük holdinglerin bu işi emanet ettiği profesyonel yöneticilerin verdikleri bilgiler ne kadar doğru, o projeler bittiğinde kar mı zarar mı ediyorlar yeni yeni ortaya çıkıyor. 



Bu ürün ile hangi sektörlere hizmet sağlamayı planlıyorsunuz?

Genel inşaat, taahhüt, yol inşaatı, alt yapı, yıkım ve geri dönüşüm sektörleri başta olmak üzere araçlarımızdan fayda sağlayacak hemen her sektöre hizmet verebileceğimizi düşünüyoruz. Bu konu oldukça yeni ve kullanıcılara önemli avantajlar sağlıyor.

Türkiye'deki mobil kırma/eleme ürünleri pazarı hangi boyutlardadır?

Mobil kırıcılar Türkiye'de henüz çok yaygın kullanılan ürünler değil. Yıllardır bu ürünleri kullanarak işin doğrusunu yapan; belki bizleri de yönlendirmiş olan az sayıda firma var. Ama bana sorarsanız şu anda Türkiye pazarında henüz bu ürünü daha birçok kişi tanımıyor, bununla ne elde edebileceğini, işletme maliyetlerinden, zamandan ve parasal olarak tasarruf sağlayabileceğini birçok firma bilmiyor. Şimdi biz gerek kiralama, gerekse satış çözümlerimizle firmaları ziyaret ederek bilgilendireceğiz; bilfiil uygulamayla göstereceğiz.

Mobil kırıcı ve eleklerin müşteriye sağlayacağı temel avantajlar nelerdir?

Eğer iş yaptığınız ya da malzemeye ihtiyaç duyduğunuz noktaya malzemeyi temin edeceğiniz nokta arası uzun bir mesafeyse nakliye kaynaklı işletme maliyetiniz çok artacaktır. Mesela İstanbul'da hafriyat yapılan birçok alanda taş çıkıyor. Bu taşı döküm sahalarına götürmek için para ve emek harcıyoruz, araç kullanıyoruz. İnşaat aşamasında ise bu sefer dolgu yapabileceğimiz malzemeyi tekrar para verip getiriyoruz. Burada malzemeyi ve makinayı doğru kullandığımız takdirde hafriyat alanından çıkan malzemenin büyük bir kısmını olduğu yerde kullanabiliriz.

Sabit konkasörlerin demonte edilip tekrar ihtiyaç duyulan yerde kurulması çok uzun bir süre alıyor. Mobil konkasörü için bu nakliye süresinin haricinde yaklaşık yarım saatlik bir süreçtir. Faal hale getirebilmek için geçen süre.

Yüksek mazot fiyatlarından dolayı işletme sermayelerimizin çok büyük bir kısmı mazota, enerjiye gidiyor. Bu enerjiyi de sadece malzeme elde ederken değil bunları kamyonlar vasıtasıyla naklederken harcıyoruz.

Kazılan alandan çıkan malzemeyi kırıktan sonra satmak da mümkün oluyor mu?

Satabiliyorlar. İhtiyacı olan firmalar da var. Örneğin sizin-

Lotus Makina, McCloskey ile Türkiye'nin taşına değer katıyor

İş makinaları sektöründe 20 yılı aşkın tecrübeye sahip profesyonel bir ekip tarafından kurulan Lotus Makina, Türkiye distribütörü olduğu McCloskey ürünlerinin satış ve servisi ile birlikte kiralama hizmetlerini de sağlıyor.

Firma ortaklarından Hüseyin Zora ile McCloskey ürünleri ve Türkiye'deki kırma eleme makinaları pazarı hakkında görüşme imkânı bulduk.

Lotus Makina'yı McCloskey distribütörlüğü için mi kurdunuz?

Hayır. Yola ilk çıkış noktamız kırma eleme sektörüydü. Biz önce bunun çalışmak istediğimiz bir sektör olduğuna karar verdik. Bundan sonra hangi marka ve ekipman grubu ile çalışacağımız konusunda araştırmalar yapmaya başladık. McCloskey ile yaptığımız görüşmeler esnasında bu işin sadece kiralama değil, distribütörlüğünü de yapabileceğimiz konusunda fikir birliğine vararak 2011 yılında yola çıktık ve emin adımlarla devam ediyoruz.

McCloskey ürünlerinin Türkiye'deki tüm satış, servis, yedek parça ve kiralama hizmetlerini biz sağlıyoruz.

McCloskey markasını Türkiye'de fazla duymadık. Hatta mobil kırıcı konusu da yeni gelişen bir ürün grubu, değil mi?

Mobil kırma ve eleme sistemleri Türkiye için yeni olabilir ancak, dünyanın gelişmiş ülkelerinde insanlar 20-25 yıldır faal olarak bu tarz makinaları kullanıyorlar. Sektördeki firmalar sıklıkla değişkenlik gösteriyor. 1985 yılında bir patron şirketi olarak kurulan McCloskey ise hali hazırda 70 farklı ürünü ile dünyanın 85'i aşkın ülkesinde faaliyet gösteriyor ve her zaman ilk 3 içerisinde yer almayı başarıyor.

Ürün hattında hangi tip makinalar bulunuyor? Makinalar nerede üretiliyor?

McCloskey markası altına; mobil kırıcılar, mobil elekler, taşıma bantları ve Türkiye'de maalesef çok fazla bilinmeyen, komposit ve atık elemelerde kullanılan tamburlu elek sistemleri bulunuyor. Firma kendi markası haricinde ayrıca, şu anda Türkiye'de de mümessilliği bulunan birkaç firmaya fason olarak üretim yapıyor.

Ana üretim merkezi Kanada'dadır. Yüksek tonajlı ürünlerin büyük bir kısmını Kanada'daki fabrikada üretiliyor. Daha küçük ölçekli makinaların üretildiği Kuzey İrlanda tesisleri aynı zamanda Avrupa ve Asya pazarları için iletişim merkezi konumunda bulunuyor.



le röportaj yaptığımız şantiyede sabahleyin 5 bin tonluk bir malzeme anlaşması yaptılar. Yükünden kurtulduğunuz gibi bir de para kazanıyorsunuz çıkan hafriyatınızdan.

Çıkan malzemenin muhteviyatı da önemli elbette, değil mi?

Hafriyattan çıkan malzeme bizim gözümüzde atıl bir malzeme, taş ve toprak olarak karışık çıkma ihtimali çok yüksek. Ancak bunu uygun kırıcı ve elek kullanarak para eden bir madene çevirebiliyorsunuz. Çünkü taş da nihayetinde bir madendir. Doğru ölçülendirildiğinde, sertlik olarak kullanılabilir değerlerdeyse değerlendirmek mümkün oluyor. Kullanılan araçların mobil olması şart değil. Ancak mobilite işi önemli ölçüde kolaylaştırıyor.

Mobil kırıcı konusunda tercihler bilinçli yapılıyor mu?

Maalesef yapılmıyor. Kiralayanlar da, makina sahipleri de mobil kırıcılar konusunda yeterince bilinçli değil. Makina sahipleri hangi makinanın daha doğru şekilde çalışabileceğine, makinalarında malzemeye göre neleri değiştirip neleri değiştirmeyeceklerine hâkim değil. Makinanın üzerinde malzemenin türüne, büyüklüğüne ve sertliğine göre değiştirilmesi gereken ayarları var. Biz Türkiye’de tek bir ayarla, tek bir makinayla her işi yapmak istiyoruz. Her sertlikteki ve ebattaki taşı ölçülendirmek istiyoruz. Bu maalesef mantıken de mümkün değil.

McCloskey’nin Türkiye’deki müşterilerinize sağladığınız avantajlar neler olacak?

Elbette her markanın ve makinanın kendine has bazı özellikleri vardır. Mc Closkey’in de bu anlamda bazı özellikleri var. Türkiye pazarını iyi bildiğimi düşündüğüm için şunu söyleyebilirim: Türkiye pazarına en uygun mobil kırıcı Mc Closkey’dir. Çünkü gerek operatörler, gerekse teknisyenler fazla elektronik makinaryı sevmezler. Ben aynı zamanda

da kullanıcı olarak söylüyorum bunu. Kendi kiralama departmanım olduğu için işin bir tarafında da kullanıcı boyutundayım. Bu sektörde elektroniğin minimum olduğu makinalar McCloskey’dir. Hiç yok denemez; çünkü sonuçta gerek motor, gerek pompa gruplarını kumanda eden bir beyin hepsinde var. Artı sağlamlık anlamında da dünya pazarında geçtiğimiz bu 20-25 yılı incelediğimiz zaman en sağlam ve güvenilir olarak tercih edilen markalardan bir tanesidir.

Mc Closkey ürünlerinin teknik özellikleri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Bunlar dünyada bir ekskavatör ya da bir beko loder kadar yüksek adette üretilen makinalar değildir. Bu her marka için geçerli. Bugün en yüksek üretim kapasitesi olan firmaların 1.000-1.500 adetlik yıllık üretim kapasiteleri vardır ki mobil elek mobil konkasörler, stoklama konveyörleri, bütün hepsinin toplamı. Çok yüksek adetler söz konusu olmadığı ve yapılan iş oldukça zorlu olduğu için makinalarda kalitesi dünyaca ispatlanmış ana komponentler tercih ediliyor. Bu bence de çok doğal ve gerçekçi bir şey. Çünkü bu durum diğer markalarda da hem parça bulunurluğunu kolaylaştırıyor hem denenmişlik anlamında alıcıya da bir güven veriyor. Mc Closkey’de üretilen 70’e yakın modeldeki makinaların yüzde 95’inde motor olarak Caterpillar kullanılıyor. Hidrolik pompalar çoğunlukla Kawasaki’dir. Mıknatıs sistemleri global olarak diğer markalarda da kullanılan firmadan temin ediliyor. Makinanın kalbi olan ana kırma odası ise bu alanda kendini ispatlamış, dünyaca bilinen Universal markadır.

Bunlar pahalı ekipmanlar. Sizce bir müşteri makina- yı ne zaman kiralamalı, ne zaman satın almalı?

Türkiye’de henüz yeterli miktarda olmadığı için kiralama fiyatları olması gereken değer biraz üzerinde. Dolayısıyla bana sorarsanız bütün ekipmanlar için de bu geçerlidir ancak, 7-8 aydan uzun bir taş kırma işiniz varsa muhakkak satın almalısınız. Kırılacak malzemeniz 15-20 bin tonu geçmeyecekse, esas işiniz üst yapı müteahhitliği ise ve hafriyattan çıkan bu malzemeyi değerlendirmek istiyorsanız; orada kiralama çok daha mantıklı olacaktır. Çünkü asıl işiniz üst yapı ise sizi işinizden alıkoymayacaktır. Ama yol müteahhitliği veya alt yapı müteahhitliği yapıyorsanız bana sorarsanız satın almak gerekir. Çünkü mobil kırıcı dediğimiz tek bir tip değildir. Gerek kırma sisteminin farklılıklarına göre üçe ayrılır, gerekse kapasitelerine göre beşe kadar ayrılabilir. Dolayısıyla 30-40’ın üstünde makina çeşidinin olduğunu düşünürsek sizin yapacağınız iş ve hacminize göre muhakkak doğru olan bir makina vardır.

Kiralama hizmeti için firmanız bünyesinde nasıl bir yapı oluşturduunuz?

Biz satış, satış sonrası ve kiralama olarak müşterilerimize 3’ü bir arada hizmet vereceğiz. Departmanlarımızdan bir tanesi sadece kiralamayla uğraşacak. Hali hazırda bir kiralık makinamız çalışıyor. Şu anda 2 tane daha makinamız yolda, toplam 3 tane mobil kırıcı ve eleme sistemiyle kiralama faaliyetlerimize devam edeceğiz. İhtiyaca göre bu sayıyı daha da artırmayı hedefliyoruz.

Sanayimizin sağlıklı büyüyebilmesi için Sanayi Polisi olmalı!

Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken, “Nasıl toplumun düzenini sağlamak için toplum polislerimiz, trafiğin düzenini korumak için trafik polislerimiz varsa; ticari ahlakın, değerlerin ve şirket sırlarının korunması ve daha büyük, söz sahibi firmalar üretebilmek için de seri kararlar alabilecek ‘sanayi polislerine’ ihtiyacımız var.”

Yenilikçi yapısını güçlendirerek, sektörde ayakta kalabilmek adına sürekli gelişmeyi ve müşterilerin taleplerini iyi ve doğru değerlendirmeyi önemseyen Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken, işletmelerde yaşanan ayrımlıklar sonrasında haksız rekabetin önünü açan çalışmaların denetlenmesi gerektiği vurgulayarak, piyasaları alt üst eden bu uygulamaların ‘sanayi polisleri’ tarafından kontrol edilmesi gerektiğini belirtti. Öte yandan araştırma-geliştirme (AR-GE) için ödenek ayırmayan firmaların gelişmesinin mümkün olmadığını ifade eden Diken, bu konuyu ülkemiz açısından büyük önem taşıdığını vurgulayarak şu açıklamalarda bulundu:

“Ülkemizin genel bir karakteristiği olarak ‘mitoz bölünme’ çok popüler bir hareket”

“2012 yılından ziyade, sektörden genel bir beklentimiz var. Belki bunlar öncü bir firma olmamızdan kaynaklanan beklentilerimiz gibi görülebilir. Ancak genel olarak hem ülkemizde bu konuya emek

harcamış kişi ve firmalar hem de ticaret yaptığımız ülkelerdeki Türkiye’nin prestiji açısından önemlidir. Ülkemizin genel bir karakteristiği olarak ‘mitoz bölünme’ çok popüler bir hareket. Yani görünüm olarak basit görülen işlerde firma çalışanları zaman zaman ayrılarak veya başkaları tarafından ayarlanarak “biz de/ben de bu işi yapıyorum/uz” şeklinde piyasaya girmekte, hiçbir kaygısı olmadığı için ve çalıştığı firmanın fiyat politikasını bildiği için, bu fiyatların altında piyasaya fiyat enjekte ederek, piyasa dengelerini bozmaktadır. Kendisinin de bu konuda bir geleceği olamayacağı açık iken bu konuda yıllarını harcamış firmalara da ciddi zararlar vermektedir. Bunları engellemenin yasal yolları ülkemizde çok ciddi zaman almakta ve sonuçta bir şey elde edilememektedir. Sonuç olarak da, ülkemizde dikkat edilirse hiçbir iş dalında bir dünya devi çıkmamaktadır. Tüm sorumluluk bu gerekçeye elbette ki yüklenemez. Bunun birçok gerekçeleri olabilir. Ancak ‘kobi’lerin gelişmesinde bizce bu önemli bir detaydır. Büyüyemeyen, AR-GE için ödenek ayırmayan firmaların gelişmesi mümkün değildir. Nasıl toplumun düzenini sağlamak için toplum polislerimiz, trafiğin düzenini korumak için trafik polislerimiz varsa; ticari ahlakın, değerlerin ve şirket sırlarının korunması ve daha büyük, söz sahibi firmalar üretebilmek için de seri kararlar alabilecek ‘sanayi polislerine’ ihtiyacımız var. Ülkemizin ciddi atılımlar yaptığı son yıllarda bu konu oldukça önemli diye düşünüyoruz.”

“Birçok firma, ya taklit yapmakta ya da ne yaptığını bilmeden üretim yapmaktadır”

“Türkiye, kalite ve standartlar açısından gelişmiş bir konumda değildir. Om Mühendislik, ISO 9001 belgesine sahiptir, ancak bu belge üretim alanının işleyişinin bir belgesidir. Esasen bu konularda ülkemizde oluşmuş bir kalite ve standart mevcut değildir. Şu anda piyasada kullanılan kalite ve standart terminolojisi bile Om Mühendislik tarafından oluşturulmuş ve böylece kullanıcıların bilinçlenmesi sağlanmıştır. Ülkemizde kalite ve standart gelişmesine yönelik ürünler üretmeye istekli küçük ve orta ölçekli firmalar var. Ancak birçok firma, ya taklit yapmakta ya da ne yaptığını bilmeden üretim yapmaktadır. İmal ettikleri ürünün belirli bir standardı yoktur. Kalite ve standardın gelişmesi, kendine bu konuda güvenen firmaların öne çıkmasıyla olacaktır.

İş makinaları kova üretimi birçok kişi için basit görünebilir. Ancak biz üretimine başlamadan önceki 3 yıl içerisinde bu konuda önemli AR-GE çalışmaları yaptık. Tasarım, malzeme seçimi, uygulama farklılıklarının tasarımı etkisi, teknik hesaplamalar ve deneme üretimleri yaparak seri üretime hazırlandık. Bundan elde ettiğimiz sonuçları ülkemize anlattık, makinanın en önemli parçasının kova olduğunu deneylerle kanıtladık. AR-GE nin önemini ve taklit yöntemiyle bir yere gelinemeyeceğini iyi biliyoruz.”





Mecalux, Türkiye'deki özel projesinde Tekno Vinç ile birlikte çalışıyor

İspanya merkezli depolama sistemleri uzmanı Mecalux firması, İzmit'te inşa etmekte olduğu dev lojistik platformunda Tekno Vinç firmasından kiraladığı Potain marka kule vinçleri kullanıyor.

Tamamlandığında dünyanın en büyük lojistik platformları arasına girecek olan Hayat Kimya firmasına ait tesis, 12 bin 500 metrekarelik alan üzerine kuruluyor ve yüksekliğinin 45 metreyi bulacağı belirtiliyor.

Kendi enerjisini üretebilecek şekilde tasarlanan en son teknolojiye sahip bu tesis, saatte 850 palet giriş ve çıkış kapasitesine sahip olacak ve büyük yük kapasitesine sahip 30 aracın yükleme ve boşaltma işlerini gerçekleştirebilecek. Böylece, tek bir günde 400'den fazla kamyonun giriş ve sevkiyat yapabilmesinin sağlanacağı belirtiliyor.

Proje ile ilgili olarak bilgilerini aldığımız Proje Müdürü Mehmet Özgür, 1966 yılında kurulan Macalux'un endüstriyel raf sistemleri konusunda dünyanın önemli firmaları arasında yer aldığını ifade ediyor.

Projede sizi en çok zorlayan konular nelerdir?

Öncelikle zamanımız çok kısıtlı, taahhüt ettiğimiz süre içerisinde bu sistemi çalışır bir şekilde teslim etmemiz gerekiyor. Bundan dolayı kule vinç kullanıyoruz ancak raf sistemimizin ağırlığı 5 bin 400 kiloyu buluyor. Bu tonajlardaki 3 ayrı vinç ekibinin koordinasyonu, o kule vinçlerin iç içe çalışmasını planlamak ve koordine etmek hiç de kolay bir iş sayılmaz.

Projede kullandığınız ana ekipmanlar nelerdir?

Sıkma makinası, matkap, muhtelif lokma-anahtarlar, seviyeleme cihazları ve en önemlisi Potain marka kule vinçleri kullanıyoruz. Tekno Vinç'ten 2 adet MDT 178 ve 1 adet H3/32 model kule vinç kiraladık.

Projelendirme aşamasından vinç konusunda herhangi bir yardım aldınız mı?

Projelendirme sırasında da Tekno Vinç ekipleriyle birlikte çalıştık. 3 kule vinci bir arada çalıştırmak, hepsinin birbirleriyle olan ilişkisi vb. çok önemli konular. Tüm bunların koordinasyonunda bu kadar profesyonel ve deneyimli bir şirket ile çalışmanın avantajlarını yaşıyoruz.

Neden Tekno Vinç ve Potain'i tercih ettiniz?

Bizim daha önceden de kule vinç deneyimlerimiz oldu ve bu projede de her ihtiyacımızda bize destek olacak güçlü bir iş ortağına ihtiyacımız olduğunu biliyorduk. Sonuçta yurt dışında iş yapıyorsunuz ve o ülkenin şartlarını iyi bilen doğru iş ortakları işin daha hızlı ve problemsiz çözülmesini sağlayacaktır. Potain de zaten dünyanın köklü ve en büyük kule vinç üreticileri arasında yer alıyor. Tekno Vinç ile iyi ürün ve etkin hizmeti bir arada temin etmiş olduk.

Satın almak yerine neden kiralamayı tercih ettiniz?

Kiralama yöntemi ile bünyenizde eleman ve yedek parça stoku bulundurmamak gibi yükümlülüklerden kurtuluyorsunuz. Herhangi bir sorunla karşılaşmanız durumunda da kiralama yaptığınız firmadan hızlı bir şekilde hizmet alabiliyorsunuz. Ayrıca yurt dışında iş yapan bir firma olarak lojistik anlamda kiralama yöntemi bize daha uygun geldi.

Tekno Vinç'in proje süresince size sağladığı satış sonrası hizmetleri nasıl değerlendirirsiniz?

İşin gerçeği şuana kadar herhangi bir sorunla karşılaşmadığımız için kurulum ve söküm haricinde Tekno Vinç ekibine ihtiyacımız olmadı. İhtiyacımız olduğunda ise işimizi geciktirmeden, gerekli iş güvenliği kuralları çerçevesinde, hızlı, muntazam ve düzgün bir şekilde yaptılar.

Tekno Vinç'in yeni ve kullanılmamış bir kule vinci satın alarak size kiraladığını öğrendik. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kabul etmeliyiz ki, sıfır bir vinci daha sözleşme yapılmadan, sıfır sözlerini yerine getirmek amacıyla satın alınıp



tarafımıza kiralınması bizi özel hissettiren bir davranıştı. Bu bize elbette büyük rahatlık ve önemli güven sağladı, ama bundan evvel de Tekno Vinç ile çalışmak zaten bu kavramları bize tattırmıştı.

Tekno Vinç ile çalışmaktan memnunluk duyduk. Gerek kurulumda, gerekse problem gidermedeki hassasiyetleri ve dakiklikleri için kendilerine bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Yedek parça ve diğer ekipman tedarikinde herhangi bir sorun yaşadınız mı?

Bana göre yedek parça tedariki her ekipman için en önemli kriteridir. İstedığınız kadar kaliteli veya pahalı bir ürün alın; bunun yedek parçasının bekleme süresi fazla ise size o ürün satın aldığınız paranın belki iki katına mal olur. İşinizin durduğu her gün sizin haneniz için zarar; işverenin gözünde de eksi bir durumdur. Tekno Vinç bizi bu konuda hiç üzmedi; vinçlerde şu ana kadar bir sorun yaşamadık.

Mecalux olarak Türkiye'deki hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemde Türkiye'de yeni projeler olarak yolumuza devam etmek istiyoruz. Bu nedenle daha iyi hizmet verebilmek amacı ile kısa bir süre önce İstanbul'da Mecalux-Türkiye Ofisi kuruldu.



Özel çelik uzmanı Ruukki, Türkiye sanayisinin danışmanı oldu

İstanbul'daki Ankomak 2012 Fuarı esnasında bir araya gelme fırsatı bulduğumuz firmanın özel çelik satışlarından sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Thomas Hörnfeld ile ürünleri ve Türkiye pazarındaki gelişmeler hakkında bir söyleşi yaptık.

Türkiye pazarındaki üç yılınızı nasıl değerlendirirsiniz?

Türkiye doğu ile batı arasında çok önemli bir liman konumunda bulunuyor. Girişimci ruhu yüksek olan Türk yatırımcılar da bu fırsatı bence iyi değerlendiriyorlar. Ülkenin ihracatı her geçen gün artıyor ama bunu sadece nihai ürün anlamında da düşünmemek lazım. Küresel alanda prestijli işler alan çok sayıda Türk müteahhit firması da var.

Türkiye ile uzun yıllardır ticaret yaptığımız için buradaki değişimi ve gelişimi yakından takip ediyoruz. Özellikle son 10 yıldır insanlar artık sadece fiyat odaklı olmak yerine

performansa ve işletme maliyetlerine öncelik vermeye başladılar. Standart ürünler yerine özel çelik kullanımı hızla artıyor. Sadece Avrupa değil, gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında dahi baş döndürücü bir gelişme var. Türkiye'de özel çeliklere olan talep Hindistan'dan üç kat daha fazla durumdadır. Bu durum sanayideki teknolojik gelişmenin de bir göstergesidir.

Biz 'müşteri' kelimesini kullanmayı pek sevmiyor; 'iş ortaklarımız' demeyi tercih ediyoruz. Geçen 3 yıl içerisinde Türkiye'deki iş ortaklarımızla güzel bir iş birliği kurduk ve geliştirdik. Hizmet verdiğimiz özel çelikler alanında yüzde 25'e varan bir pazar payına sahip olmaktan dolayı gurur duyuyoruz.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

Geniş bir müşteri portföyümüz var ancak ağır taşımacılık ve kaldırma sektörlerinin (vinçler, yükseltme ekipmanları,

Amerika 'Dow Jones Sustainability' endeksine göre dünyanın çelik sektöründeki en iyi firması seçilen Ruukki, 2009 yılında girdiği Türkiye pazarındaki etkinliğini her geçen gün artırıyor.



ağır hizmet kamyon kasaları, dorseler, vb) daha çok ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Tarımsal ekipman üretimiyle birlikte balistik ve koruma amaçlı çeliklerimiz de talep görüyor.

İş ortaklarınıza ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Ürünlerinizin kalitesi kadar iş ortaklarınızla iyi bir koordinasyona sahip olmak da çok önemlidir. Ürün ve hizmetlerinizi onların kendi alanlarındaki rekabet güçlerini artırmak için nasıl kullandığınız asıl farkı yaratıyor.

Ruukki, yıllık 2 milyon tonluk üretim kapasitesi ile küçük bir çelik firması olarak görülebilir. Ancak bu bizim hareket kabiliyetimizi artırıyor. İş ortaklarımızı daha iyi dinleyerek gerçek ihtiyaçlarını tespit ediyor ve rekabet güçlerini artıracak yeni çözümler sunuyoruz. Bu sadece bir malzeme teklifi değil, farklı bir teknoloji kullanma tavsiyesi de olabiliyor.

Önemli bir bilgi paylaşımı söz konusu o halde. Bu yaptığınız bir anlamda teknolojik danışmanlık değil mi?

Elbette. Biz bir anlamda Türk sanayine destek veriyor; firmaların global rekabet şanslarını artırıyoruz. Firmamız bünyesinde; vinç tasarımı, damper kasa tasarımı, şase tasarımı gibi farklı alanlarda tecrübeli uygulama uzmanlarımız bulunuyor. Bunlar bizim global satış organizasyonumuza destek sağlıyorlar.

Örneğin, bundan iki yıl önce Öztreyler firması bizimle irtibata geçerek yeni nesil kamyon kasaları geliştirmek istediğini belirtti. Bu kapsamda biz de bu uzmanlarımızı Türkiye'ye getirerek firmanın tam olarak neye ihtiyaç duyduğunu inceledik. Daha uzun ömürlü ve daha hafif kasalar üretmek; bunu yaparken de kapasitelerini artırmak istiyorlardı. Tasarım, malzeme seçimi, kaynak teknolojisi konularında önemli bir iş birliği yaptık. Oldukça başarılı sonuçlar aldığımızı görüyoruz.

MPG firması da Rusya'ya ihraç edeceği ürünler için bize geldi. Eksi 60 dereceyi bulan sıcaklıklar özel bir uygulama

gerektiriyordu. Yüksek dayanımlı Optim 700 Plus çeliği-miz burada fark yarattı. Kırılmadan iki kere katlanabilen bu özel ürün uzmanlığımızın bir göstergesidir. Bir vinç bomu tasarlarırken köşeler çok önemlidir. Dar bir büküm çapına sahip iseniz düz bir yüzeye sahip daha küçük bir bom ile aynı yükü kaldırabilirsiniz.

İş ortaklarımızla uzun dönemli bir ilişki bu; öyle olmasını da arzu ediyoruz. Onlar işlerinde uzmanlar elbette. Ama biz de kendi ürünlerimizi ürünlerinde nasıl kullanacakları konusunda oldukça iyiyiz.

Türkiye'deki organizasyonunuz hakkında ne söylemek istersiniz?

Türkiye'de etkin bir satış ve destek organizasyonumuz var. Ancak bunu her geçen gün geliştirmeye devam ediyoruz. Daha önce bahsettiğim uluslararası uygulama uzmanlarımızdan bir tanesini bu sene içerisinde Türkiye'de konuşlandıracağız. Böylece buradaki teknik uzmanlığımızı daha hızlı bir şekilde sunacağız.

Yeni yatırımlarımız da olacak. Mersin Limanı yakınlarındaki yeni depomuzu yaz ayları içerisinde faaliyete geçiriyoruz. Böylece müşterilerimize daha hızlı teslimat yapabilmeyi planlıyoruz. Özellikle sıkı iş birliği içerisinde olduğumuz iş ortaklarımızın üretimdeki dönemsel ihtiyaçlarını yakından izlemeye alarak onlar için özel stoklamalara başlayacağız.

Yeni ürünleriniz ve firmanız hakkındaki son gelişmeler nelerdir?

Yüksek dayanımlı çeliklerimizin hava koşullarından etkilenmeyen 'Opim W' adlı bir çeşidini kısa bir süre önce pazara sunduk. Örneğin bir tren vagonu üretiyorsanız boyamanıza gerek kalmıyor.

Dow Jones Sustainability endeksine göre çelik sektöründe dünyanın en iyi firması seçilmek bizi onurlandırdı. Çevreye saygılı bir firma olarak karbondioksit emisyonlarımızı en az seviyeye indirmek için çalışıyoruz.

SİF İş Makinaları, “REW İstanbul 2012 Fuarı”na katıldı

07 – 10 Haziran tarihleri arasında TÜYAP Beylikdüzü – İstanbul’da düzenlenen Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Uluslararası Fuarı (REW) İstanbul 2012’ye katılan SİF İş Makinaları, geri dönüşüm sektörüne özel ürünlerini sergiledi.

SİF İş Makinaları fuara; JS175W model JCB lastik tekerlekli ekskavator, JCB ’nin patentli teleskopik forklifti Teletruk, JCB teleskopik yükleyici ailesinden 531-70 ve belden kırmalı teleskopik yükleyici TM310 model makinalarıyla katıldı.

Dünyanın 30’u aşkın ülkesinden ilgililerin katıldığı belirtilen fuarı değerlendiren SİF İş Makinaları Endüstriyel Ürünler Müdürü Hilal Barutçu, “AB Uyum sürecinde, Türkiye için daha da önem kazanan Çevre Teknolojileri sektörünün büyüyebilmesi adına uluslararası çapta düzenlenen fuarlar büyük katkı sağlamaktadır. SİF İş Makinaları olarak, JCB Wastemaster serisin-



den makinalarımızla yer aldığımız fuarda özellikle metal, kâğıt ve elektronik atık sektöründe faaliyet gösteren firmalar tarafından ziyaret edildik ve ilgi gördük. SİF İş Makinaları olarak geri dönüşüm sektöründeki fuarlara ve diğer aktivitelere katılmaya devam edeceğiz.” dedi.

MTU Türkiye, “Yılın İş Ortağı” ödülünü kazandı

Son üç yıl içerisinde bir yeniden yapılanma sürecine giren ve “Onsite Enerji” başlığı altında müşterilerinin enerji ihtiyaçlarına en uygun çözümler geliştirmeyi hedefleyen MTU Türkiye’nin satış ve satış sonrası hizmetlerdeki başarısı dünya çapında bir ödülle tescillendi.

MTU Almanya genel merkezi tarafından, 17-19 Nisan 2012 tarihlerinde Avusturya’nın Bregenz kentinde, 58 ülkeden 148 distribütör firmanın katılımı ile düzenlenen koordinasyon toplantısında, MTU Türkiye bölgesindeki “Yılın İş Ortağı” ödülüne layık görüldü.

MTU Türkiye’nin dünya çapındaki şirketler arasından öne çıkarak kazandığı ödülün seçim kriterleri arasında; yönetsel mükemmellik, yaratıcılık, hizmet ve müşteri memnuniyeti, finansal performans, MTU Onsite Enerji performansı ile pazar payı ve pazar liderliği ana başlıklarının bulunduğu belirtiliyor. Ödülü MTU Türkiye adına toplantıda hazır bulunan; Yönetim

Kurulu Başkanı & Genel Müdürü Ekrem Kuraloğlu ile Genel Müdür Yardımcısı Ali Güzel teslim aldı.

Ödül töreninde bir konuşma yapan Ekrem Kuraloğlu, kendilerine bu anlamlı ödülü kazandıran yol haritası ile ilgili olarak şunları söyledi: “MTU Türkiye, Savunma Sanayi’nin ardından denizcilik sektöründeki yat uygulamalarında da pazar lideri olmayı başarmıştır. Bunun yanı sıra daha tam olarak faaliyete başladığımız ilk yılın sonunda, Onsite Enerji Gaz Sistemleri alanında da pazar lideri olmayı başardık. Bu dünya çapındaki başarıya ulaşabilmek için pazar ve müşteri odaklı çalışma, tüm süreçlerde ürünümüzü tercih eden yatırımcıya değer katma bilinci, hedef büyütme, adanmışlık ve ortak şirket kültürü oluşturarak başarıya inanmak gerekmektedir. Başta şirket üst yönetimi olarak biz buna inandık ve MTU Türkiye’nin yetenekli kadrolarında var olan bu potansiyeli beraberce sonuca dönüştürdük, başarıya birlikte ulaştık.”



Kamu ve iş makinaları sektörü Vizyon 2023 Toplantısı'nda buluştu

Sektörleri 2023 hedefine hazırlamak amacı ile düzenlenen Vizyon 2023 toplantıları, bu kez iş ve inşaat makinaları sektörünü bir araya getirdi. “Kamu ve İş/ İnşaat Makinaları Sektör Buluşması, Türkiye Yatırım Fırsatları ve Kamu Destekleri” adı altında yapılan Vizyon 2023 toplantısı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün’ün katılımı, İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) ve İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) iş birliğiyle 27 Haziran 2012 tarihinde Ankara Bilkent Otel’de gerçekleştirildi.

Etkinlikte ‘Türkiye Makina Sektörü Stratejisi ve İş Makinaları Yerli Üretim / Yatırımlar’, ‘Türkiye’de İnşaat ve Alt Yapı Sektör Yatırımlarına Yönelik Üretim, Büyüme ve 2023 hedefi’, ‘Kentsel Dönü-

şüm Stratejisi ve İş Makinaları Sektörü’ gibi başlıklar altında yapılan panellerle sektörün sorunları konuşuldu.

İhracat 9 yılda 9 kat arttı

Toplantının açılışında konuşan İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, toplantının amacının iş makinaları sektörünün önünü açmak olduğunu belirterek sektörün geldiği noktayı ve hedeflerini değerlendirdi. Cüneyt Divriş, Türkiye iş ve inşaat makinalarında, 127 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini ifade ederek, “İş makinalarının 2002 yılı ihracatı 126 milyon dolar iken, 2011 yılında bu rakam 1,3 milyar dolara ulaşarak 9 yılda 9 kat büyümüştür. 2002 yılı ithalatımız ise iş makinalarında 355 milyar dolar iken 2011 yılında 2,461 milyar dolar olarak gerçekleşerek 9 yılda 7 kat büyümüştür.”

dedi. İş makinaları sektörünün 6 milyar dolarlık ticaret hacminin önümüzdeki 3 yılda 12 milyar dolara ulaşacağını ifade eden Cüneyt Divriş, “Ülkemizde şu anda yedi yaş aralığında 61.000 adet civarında iş makinası bulunmaktadır. 2010 yılında 7.700 adet, 2011 yılında 11.250 adet iş makinası satışı gerçekleşirken, 2012 yılı için yüzde 10’luk bir artış ile 12.500 civarında bir satış adedi beklenmektedir. 2012 de Türkiye tarihinin en yüksek satış adet ve cirosuna ulaşılmasını sektörümüzden beklemekteyiz.” dedi.

KDV, tüm iş makinalarında % 8’e çekilmeli

İş Makinaları sektöründe Türkiye’nin Avrupa’da dördüncü, dünyada ise 11’inci büyük pazar olarak yerini aldığını söyleyen Divriş “Türkiye iş makinaları pazarında



Çin'den ve Hindistan'dan sonra sekiz yıldır en hızlı büyüme oranına sahiptir. Sektörümüzün önü açık. Kentsel dönüşüm, ulaşım, lojistik, enerji, alt ve üst yapı gibi bir ülkeyi ayakta tutacak olan tüm çalışmalar için iş makineleri sektörüne ihtiyaç var ve bizler de bu bilinçle yolumuza devam ediyoruz." dedi. 2023'e kadar planlanan projelerin yılda 15.000 operatöre, binlerce imalat, servis ve satış için acil kalifiye eleman ihtiyacına neden olacağını vurgulayan Cüneyt Divriş, sektörün sorunlarına da değinerek, "Bildığınız üzere Makina Sektörü Strateji Belgesinde yatırımların teşvik edilmesi amacıyla leasingli alımlarda KDV oranının yeniden yüzde 1'e düşürülmesi önerilmiş ve 2011 yılı Aralık ayında da bazı mal grupları için bu oran uygulamaya alınmıştır." dedi. Divriş, "KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesi sektörümüzde bir canlanma yaratmışsa da bazı sorunları da beraberinde getirmiştir. Talebimiz tüm iş makinelerinde KDV'nin yüzde 8'e çekilmesi yönündedir." dedi.

Haksız rekabeti önliyoruz

İmder olarak tüm sektörlerin kanayan yaraları olarak mesleki eğitim ve kalifiye eleman meselesine çok önem vererek Milli Eğitim Bakanlığı ile yapılan anlaşma ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın vermiş olduğu destekle İstanbul Haydarpaşa Meslek Lisesi'nde iş makineleri okulu yapımı gerçekleştirdiklerini belirten Divriş, "önmümüzdeki dönemde özellikle Anadolu'da bu projeleri yaymak düşüncesinde olduklarını söyledi.

Piyasa gözetim ve denetim konusunda Bakanlık ile beraber yapmış oldukları çalışma ile sektörde haksız rekabeti önlemek amacıyla üretim ve satış sonrası hizmetler konusunda denetlemeler yaptıklarını ifade eden Divriş, böylece firmaların Avrupa Birliği standartlarında hizmet ve ürün sunmalarını sağladıklarını açıkladı.



İş makinelerinde tescil konusu önemsediklerini belirten Divriş, "İMDER olarak yaptığımız çalışmalar neticesinde her ilin uygulamış olduğu farklı fiyatlandırma politikalarını önlemek amacıyla tek fiyat üzerinden fiyatlandırma yapılmasını sağladık. Ancak tescilin İMDER tarafından yapılabilmesi konusunda yeni dönemde çalışmalarımız sürmektedir." dedi.

Yabancı yatırımcılar teşvik edilmeli

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) Başkanı Rızanur Meral ise toplantıda yaptığı konuşmada, 100 milyar dolarlık bir ihracat hedefi olan makina sektörüne desteklerin artarak devam etmesini beklediklerini belirtti. Yaşadığı bir olayı katılımcılar ile paylaşan Rızanur Meral, "Geçtiğimiz günlerde bir Çinli firma ile görüştük. Bir beton pompa üreticisi olan bu firma bir eyaletten 1.200 adet sipariş almış. Türkiye'de beton pompa satış adedimiz toplam 450 adet. Eğer biz kamu ve özel sektör olarak Tür firmalarını desteklersek, dünya ölçeğindeki firmaları ülkemizde yatırım yapmaya ikna edebiliriz" dedi.

Toplantıda sektörü yakından ilgilendiren 400 milyar dolarlık Kentsel Dönüşüm Projesi'ne değinen Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanı Nihat Ergün, "Son 2 yılda kamu ihalelerinde yerli malı tercihi yüzde 25'ten yüzde 35'e çıktı. Yol almışız, ancak yeterli değil. Bu oranı bazı sektörlerde yüzde 70'e



kadar çıkarmalıyız. Kentsel dönüşüm bunun için önemli bir fırsat." dedi.

Ürettiğimiz malı bütün dünya kullanmalı

Yaklaşık bin kişinin katılımı ile gerçekleştirilen Vizyon 2023 toplantısında iş ve inşaat sektörünün önümüzdeki süreçte karşılaşacağı gelişmeleri değerlendiren Bakan Nihat Ergün, "Sloganımız, yerli malı yurdun malı, dünya bunu kullanmalı, olmalı. Sadece kendimiz için üretmemeliyiz. Ancak, yerli üretimin rekabet gücü kazanabilmesi için de önce iç pazarda karşılık bulması, sonrasında dış dünyaya açılması gerekir. Aksi takdirde küresel arenada başarılı olmak mümkün değil." dedi. Sektörde yerli ürün kullanımını sağlamak için bazı alışkanlıklardan vazgeçilmesi gerektiğine de dikkat çeken Bakan Ergün, "Eğer kalite, fiyat, satış sonrası hizmet gibi konularda önemli bir fark yoksa, yabancı ürün kullanmayı hiçbir suretle izah etmek mümkün değil. Ne yazık ki, bizde bunun ötesinde, sırf yabancı marka olduğu için, pahalı olduğu halde bazı ürünler tercih ediliyor. Buna bireysel ve firma bazında rastlamamız mümkün. Örneğin bazı belediyelerimizin bu yöndeki yaklaşımlarını anlamamız mümkün değil." dedi. Bu tür yaklaşımların dış ticaret rakamlarına ve cari açığa olumsuz etki edeceğinin çok iyi bilinmesi gerektiğini vurgulayan Bakan Ergün, "Bunlar ülkemizin üretim becerisini ve rekabet gücünü de etkilemektedir. Hiçbir zaman



kendimiz üretelim kullanalım demiyoruz. Tam tersine dışa açılalım, dünyayı keşfedelim, yenilikler oluşturalım diyoruz. Ancak yeri üretim dünyada rekabet gücü kazanabilmesi için önce iç pazarda karşılık bulmalı ve ayakları yere basmalı." dedi.

Kentsel Dönüşüm Projeleri devam ediyor

Türkiye'deki firmaları, başta kamuda olmak üzere büyük alıcılarla buluşturduklarını ifade eden Bakan Ergün, çıkardıkları yasa ile ürün yüzde 10 pahalı dahi olsa yerli malının tercih edilmesinin önerildiğini belirtti. Son 2 yılda kamu ihalelerinde yerli malı tercihinin yüzde 25'ten yüzde 35'e çıkarıldığını açıklayan Bakan Ergün, iş ve inşaat makineleri sektörünü 2023 yılına kadarki süreçte nelerin beklediği konusunda bilgiler verdi. Bakan Ergün, "Marmaray Projesi tamamlanmak üzere. Hızlı tren ve duble yol projeleri devam ediyor. İstanbul'a üçüncü köprü ve Kanal İstanbul projeleri dünya tarihine geçecek. Her geçen gün artan konut ihtiyacı ve TOKİ'nin 10 yılda 500 adet konut inşa edecek olması bizleri heyecanlandırıyor. Bu saydıklarımı da içine alan Kentsel Dönüşüm Projesi ile afet bölgelerindeki yıkım ve yeniden inşaat çalışmaları. Bu örnekleri saymakla bitiremeyiz. Öncelik yerli markalarımızda ve özellikle iş ve inşaat makineleri sektörü bu projeleri çok yakından takip etmeli" dedi.

İş makineleri da ruhsatlı olacak

Makina Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile ilgili izleme ve değerlendirme toplantılarını da gerçekleştirdiklerini ifade eden Ergün, Haziran-Aralık dönemi boyunca eylemler nezdinde sağlanan gelişmeleri değerlendiren birinci raporun yayımlandığını belirterek, şunları söyledi: "İş makinelerinin tescili, ruhsatlandırılması konusunu sektör açısından çok önemsiyoruz. Yeni makinelerin yanında, kulla-

nımında olan diğer makinelere de benzer bir tescil sistemini kurarak envanter tespiti yapacağız. Böylece nasıl her arabanın bir ruhsatı varsa, iş makinelerinin de bir ruhsatı olacak. Bu varlıkların bankalarda teminat olarak gösterilmesinin de yolu açılacak ve finansmana erişim hususunda büyük bir kolaylık sağlanmış olacak." dedi.

Sermayenin entelektüel birikimi sağlanmalı

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran ise kapsamlı bir teşvik paketi için hükümete teşekkür ederek, "Yıllarca destek istedik, ancak son teşvik ile bize dendi ki, talep orda ise arşın burada. Şimdi sanayimizin inovatif kısmının kendini gösterme zamanı." ifadesini kullandı. Türkiye sanayisinin bugüne kadarki çabası sayesinde dünyanın 17. büyük ekonomisine ulaşıldığına dikkat çeken Dalgakıran, "Artık hedef büyük. Bu doğrultuda da ihtiyaçlarımız farklılaştı. İş dünyasının kendisini yeniden analiz edeceği bir döneme girdik. Bunu nasıl yapabiliriz konusunda net bir fikrimiz yok. Ancak bunun üzerinde akıl yormalıyız. Nasıl ki daha kaliteli insan gücü için projeler üretiyorsak, bu konuya da farklı düşünceler ortaya koymalıyız." dedi.

İş makineleri sektörü için elverişli ortam olmasına rağmen yapısal sorunlar da var

Hidromek Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Basri Bozkurt Türkiye'de iş makineleri için elverişli bir ortamın olduğuna değinerek, "Sektörde gelişime açık insan kaynağının oluşumu, girişimci ve dinamik özel sektörün ve gelişen iç pazarın varlığı, kaliteli üretim yapabilme yeteneğinin olması ve coğrafi konum avantajı olumlu yönler olarak gösterilmektedir." dedi. Bunun yanı sıra sektörün iyileştirme yapılması gereken konularının da bulunduğunu belirten Bozkurt, "Yapısal sorun olarak baktığımız za-



man, kobilerimizin belirsiz ortamlara dayanamaması, kobi yapısının oluşturduğu sıkıntılar ve ölçek ekonomisine geçememesi kurumsal zayıflıktır. Firmalar arası iş yükü zaafı, üretim ve enerji maliyetlerinin yüksek olması, dış pazarlara girebilmek için uygun nakliye imkânlarının yetersiz olması ise yine sıkıntı yaratan konulardır. Öte yandan iş yükünün fazla olması üretim maliyetlerimizin de yükselmesine sebep oluyor." dedi.

Kendi markamızı yaratmalıyız

Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu, firmaların birbiriyle rekabet etmekten çekindiklerini belirterek, "Makina sanayide en önemli olan adettir. Yani bir şeyi 10 tane üretmenin maliyeti ile 1000 ya da 10.000 tane üretmenin maliyeti arasında çok büyük fark var. Sektör olarak bu konuda eksiklerimiz var. Birinin yaptığı işi öteki yapmaktan korkuyor." dedi.

Firmaların, sektördeki problemleri birlikte çözmeleri gerektiğini ifade eden Konukoğlu, biz de artık yavaş yavaş Ar-Ge çalışmalarımızla kendi standartlarımızı oturtup kendi markalarımızı yaratmanın yoluna bakmalıyız. Kalite konusunun üzerinde durmalıyız. Bir firma kalitesiz ürün yaptığında gerekirse şikâyet edelim." şeklinde konuştu.

Hakkı Çongur

Hasel İstif Makinaları

Satış Koordinatör Yardımcısı



Akülü, dizelin tahtına mı oynuyor?

Elektronik forklift çabuk bozulur, aküsü biter, yeterince kaldırma kapasitesi yoktur, dışarıda çalışmaz... Bu çekinceler tarih mi oluyor. Evet, Linde 5 ton kapasiteye kadar akülü serisinde bu çekinceler tarih oldu, teknolojik ilerleme ile üst tonajlarda da olacak demektir.

Akülü Forkliftin Avantaj ve Dezavantajları

Avantajlar:

- Sessiz Çalışır
- Yakıt Maliyetleri **Çok** Düşüktür
- Bakım Maliyetleri **Çok** Düşüktür
- 3 tekerlek alternatifidir vardır (1-2 ton arası) Linde akülü forkliftler çok bozuk zemin haricinde, hem kapalı alanda hem de açık alanda çalışır.
- Çok dar alanlarda istifleme yapabilirler
- Çevre Kirliliği Oluşturmaz

Dezavantajlar:

- İlk Satınalma Maliyeti Dizele Oranla Yüksek (yaklaşık +%10)

- Bozuk Zeminlerde Arıza Riski Dizele Göre Biraz Daha Fazla (Pnömatik Lastik Opsiyonu Yok)
 - Rampa Çıkma Kabiliyeti Dizele Göre Biraz Daha Az
- Linde marka akülü ve dizel her iki forklift de 5 ton kapasiteye kadar konteynır içinde çalışabilir.

Linde Akülü ve Dizel Forklift Yakıt Maliyet Karşılaştırması
Karşılaştırma sırasında baz alacaklarımız 2 yıllık enerji giderleri olacaktır. Günde net çalışma saati 5 saat, yılda 300 gün üzerinden hesaplama yapacağız.
E16C - 386 Akülü Forkliftin 5 saatlik net çalışmasına karşılık olarak aküsü 7-8 saatte şarj olacaktır. Dolayısıyla, enerji maliyeti hesaplanırken şarj sırasında şebekeden çektiği enerji hesaplanır ve şarj süresi dikkate alınır.

Akülü Maliyet

Bu durumda akü 8 saat x 300 gün x 2 yıl = 4.800 saat enerji çeker.

E16C - 386 aküsü 48V 500Ah ' ır.

Çekilen enerji:

$$\frac{48V \times 500Ah}{\text{Akü Enerjisi}} \times \frac{0,8}{\text{Akünün \%80'i kullanılıyor}} / \frac{8 \text{ saat}}{\text{Şarj Süresi}} = 2,4kw \text{ (1 saatteki enerji tüketimi)}$$

$$2 \text{ yıllık ortalama (yakıt) maliyeti} = 4,800 \text{ saat} \times 2,4kw \times \frac{0,25 \text{ TL}}{\text{Elektrik Maliyeti 1 saat}} = \mathbf{2,880 \text{ TL}}$$

Dizel Maliyet

Aynı şartlarda çalışan dizel forklift için aynı hesabı yaparsak;

Ortalama dizel yakıt = 4 TL / litre
H16D-391 yakıt tüketimi = 2,3 litre/saat

2 yıl x 5 saat x 300 gün x 2,3 litre/saat = 6.900 litre (2 yıllık mazot tüketimi)

6,900litre x 4 TL / litre = 27,600 TL

Dizel Maliyet / Akülü Maliyet = 27,600 TL / 2,880 TL = **9.58 kat pahalı**

Sonuç olarak aynı şartlarda çalışan dizel ve akülü 1.600 kilogram kapasiteli forkliftler arasındaki yakıt tüketimi oranı yaklaşık 1/10 olup bu süre içerisinde yakıt maliyet farkı yaklaşık 25.000 TL (=10,000 €) 'dır.

Linde Akülü ve Dizel Forklift Bakım Maliyet Karşılaştırması yapıldığında 2.000 saatlik bakımlar toplamı karşılaştırmasına göre akülü forkliftin bakım maliyeti, yaklaşık olarak dizelinkinin yarısı kadardır diyebiliriz.

Avrupa'da Akülü ve Dizel/LPG (IC) forklift kullanım oranı yaklaşık %60 - %40 civarındadır. Türkiye'de ise, özellikle son 3 - 4 yılda akülü makine tercihindeki gözle görünür artışla birlikte, bu oran %42 - %58 seviyesine kadar yükselmiştir. Akülü forkliftlerin IC forkliftlere göre birçok üstünlüğü bulunmaktadır. Bunun bilincine varıldıkça Akülü Forklift kullanım oranının daha da artacağını ve 5-10 yıl içerisinde bu oranın tersine döneceğini öngörüyoruz.

Benzer hesabı diğer tonajlar için de yaparsak, 2 yıllık (yaklaşık 3.000 saat) yakıt maliyetleri şu şekilde olacaktır:

Akülü	Enerji Tüketimi	2 yıllık Maliyet	Dizel	Enerji Tüketimi	2 yıllık Maliyet
E20PL-386	3,3 kwh	3,960 TL	H20D-391	2.5litre/saat	30,000 TL
E25 - 387	4 kwh	4,800 TL	H25D-392	3.2litre/saat	38,400 TL
E30 - 387	4 kwh	4,800 TL	H30D-393	3.4litre/saat	40,800 TL

Linde Akülü ve Dizel Forklift "Eğim" ve "Güvenli Çalışma Koridor Aralığı" Karşılaştırması

Akülü	Eğim (yükü / yüksüz) %	AST	Dizel	Eğim (yükü / yüksüz) %	AST
E16C-386	20.6 / 32.3	3320mm	H16D-391	32 / 37	3770mm
E20PL-386	19.3 / 31.6	3595mm	H20D-391	27 / 36	3895mm
E25-387	21.6 / 34.1	3766mm	H25D-392	24 / 31	4210mm
E30-387	18.7 / 30	3891mm	H30D-393	27 / 30	4289mm

DİP NOT:

- Tüm değerler ve çalışma imkânları Linde Marka forkliftler için verilmiştir.
- Yukarıda belirtilen Akülü – Dizel/LPG (IC) Forklift kullanım oranlarına Depo Tipi Akülü İstif Makinaları dâhil edilmemiştir.



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAYA KAMYONLARI				EKSKAVATÖRLER			
VOLVO	A25D	2006	7,490	VOLVO	EC35	2010	
VOLVO	A25D	2006	8,900	KOMATSU	PC220	2005	12,810
VOLVO	A25D	2006		HITACHI	ZAXIS210	2006	
VOLVO	A25D	2006		HYUNDAI	290	2007	14,000
VOLVO	A25D	2006		VOLVO	EC290B LC	2005	
TEREX	TA30	2000		VOLVO	EC360B LC	2005	16,500
VOLVO	A35D	2002	13,200	KOMATSU	PC450	2007	
				HITACHI	ZX520	2006	
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				BEKO LODERLER			
CATERPILLAR	930	2006	6,400	VOLVO	BL61 PLUS	2010	
VOLVO	L120F	2007	23,000	VOLVO	BL71	2010	
VOLVO	L150C	1998		VOLVO	BL71	2005	
CASE	921E	2008	11,000	JCB	4CX		
VOLVO	L180D	2000	18,952	HİDROMEK	102	2005	5,100
VOLVO	L180E M	2006	12,900	TEREX	860	2006	14,000
VOLVO	L180E	2005	18,000	YOL YAPIM MAKİNALARI			
VOLVO	L180E	2006	10,030	BOMAG	BW161	2006	1,150
VOLVO	L180E			VOLVO	G740B	2005	6,400
VOLVO	L180E	2007	10,050	CATERPILLAR	930	1988	
KOMATSU	WA500	2007		DEMAG	110C	1995	6,350
CATERPILLAR	980H	2006	11,360	DEMAG	115C	2002	
VOLVO	L220E	2005	18,590	DEMAG	110C	1997	4,300
DOZERLER				DEMAG	130C	1997	14,730
CATERPILLAR	953			DYNAPAC	F14C	1997	12,625
CATERPILLAR	D6M LGP	2001	14280	DYNAPAC	F14C	1998	11,000
CATERPILLAR	D6N LGP	2005	12500	VOGELE	1700	1990	13,700
				VÖGELE	1700	1989	8,200

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.ascturk.com

secondnew



ARÜSDER'12, üst yapı sektörünü bir araya getirdi

Türkiye'nin araç üstü ekipman üreticilerini bir araya getiren Arüsder 2012 Fuarı CNRExpo Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Katılımcı sayısının geçen yıla göre yüzde 100 artış gösterdiği fuarda, katılımcı firmalar ilgili müşterileri buluşma şansı yakaladılar.

Araç üstü ekipman üreticilerinin beklentilerine yanıt vermeyi amaçlayan ve sektörün tek fuarı olan Arüsder, Araç Üstü Ekipman Fuarı, sektörü ikinci kez bir araya getirdi.

30 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da bulunan CNRExpo Fuar Merkezi'nde yapılan fuarın açılışı Arüs-Der(Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, İSDER(İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, Bilecik Belediye Başkanı ve Marmara Belediyeler Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Selim Yağcı, Tekirdağ Belediye Başkanı ve Trakya Belediyeler Birliği Başkanı Adem Dalgıç, 23. Dönem Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in katılımlarıyla gerçekleştirildi.

10 bin metrekarelik bir alanda gerçekleştirilen fuarda, 100 adet katılımcı firma stant açarken, "Kentsel Dönüşüm" ve "Kamu İhale Mevzuatı'nda Son Değişiklikler" konulu 2 ayrı seminer de düzenlendi.

Türk otomotiv sektörünün öncülerinden olan Ford Otosan, Arüsder 2012 Fuarı'nda Ford Otosan Onaylı Üst yapıcılar tarafından hazırlanan yeni ürünlerini sergileyerek fuarda ilgi gören stantlar arasında yer aldı.

Firma fuarda; Ford Cargo 1832 DC 4x2 Çöp Kamyonu, yeni Ford Cargo 1832 İtfaiye Aracı, Ford Cargo 3536D Damperli Yeni İnşaat Serisi ve Ford Cargo 3232C Adr ürünleriyle yer aldı.

Fuarda görüşlerini aldığımız Ford Otosan Kamyon Operasyonları Yöneticisi Emrah Duman, Onaylı Üst yapı sürecini devam ettirdiklerini ve şu ana kadar 9 üst yapı firmasına onay sertifikası verdiklerini söyleyerek, üst yapıcılarının kalitesinin üst seviyeye taşınmasını ve dolayısıyla müşterilere daha kaliteli araçların ulaşmasını garanti altına aldıklarını belirtiyor.



Ford Otosan Kamyon
Operasyonları Yöneticisi
Emrah Duman



Paktas Platform Satış ve
Pazarlama Sorumlusu
Arzu Kocabaş

TS1501 standardına uygun hazırlanan tamamen yeni çöp kamyonu Ford Cargo 1832 DC 4x2 Çöp Kamyonu, sektörde ilk kez elektrik kullanarak sessiz çalışma ve düşük yakıt tüketimi sağlayan çevreci üst yapısıyla PTO'suz çalışıyor. Standartta uygun şekilde dikey egzozun yanı sıra arka basamakta görevli varken geri vitese geçmeyi ve 30 km/saat hızı aşmayı engelleyen sistemle yüksek güvenliğe sahip çöp kamyonu üst yapı Ford Cargo 1832 DC 4x2, 13+1,5 metreküp hacmindeki çöp kasası ile kullanıcısına komple çözüm sunuyor.

İş makinaları sektöründen fuarın tek katılımcısı olan Hidromek, özellikle kamu sektöründe kullanılan; beko-loder, lastikli ekskavator ve mini yükleyici ürünlerini yeni siyah – beyaz renk



Ansan Hidrolik
Yönetici Asistanı Merve Büyükkuzu

konseptiyle fuarda sergiledi.

Paktas Platform Satış ve Pazarlama Sorumlusu Arzu Kocabaş, fuarın hem satış hem de ziyaretçi açısından beklentilerini karşıladığını dile getirirken, “İşin içinden gelen, ürünlerle gerçekten ilgilenen nihai kullanıcılarla ve çok sayıda belediye ile iletişim kurma imkânı bulduk. Hem bize yakın olmasından hem de sektör olarak bize hitap etmesinden dolayı gelecek dönemlerde de bu fuarda yer almayı düşünüyoruz” dedi.

Yerli üretici olarak sektörde kısa sürede önemli bir konuma gelerek Cezayir başta olmak üzere Azerbaycan, Irak, İran, Türkmenistan gibi ülkelere ihracat yapan Ansan Hidrolik, fuarda



Uzmanlar Platform
Pazarlama Sorumlusu
Recep Soylu

yeni geliştirilen 17 metrelik kendinden yürüyüslü eklemli teleskopik platformunu sergiledi. Yakında seri üretimine geçilecek olan bu platforma yoğun talep olduğunu belirten firmanın Yönetici Asistanı Merve Büyükkuzu; ürünlerinin gerek kalitesiyle, gerekse fiyatıyla kullanıcılara avantaj sağlayacağını belirtti.

Platform sektörünün önemli yerli üreticileri arasında yer alan Uzmanlar Platform, firma çatısı altında bulunan Ay Platform ile de kiralama faaliyetlerini yürütüyor. Pazarlama Sorumlusu Recep Soylu, asıl hedeflerinin kaliteli yerli üretim olduğunu, bu firma ile daha çok Tuzla'da yer alan tersanelere hizmet verdiklerini ve bu konuda uzmanlaştıklarını söyledi.

“Bizim temel hedefimiz kaliteli yerli üretim. Üretimlerimizi olabildiğince yurt içinden yapmaya çalışıyoruz. Sadece Türkiye’den tedarik edemediğimiz ara ürünleri ithal ediyoruz. Kiralama konusunda ise özellikle yıllardır tecrübe edindiğimiz tersanelerde faaliyet gösteriyoruz” dedi.

50 yıllık geçmişiyle Türkiye’de ilk damper ve çöp kamyonunu üreten firma olan Hidro-Mak firmasının Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Aydın Balkar, fuarda dünyada bir ilk



Hidro-Mak Satış ve
Pazarlama Genel Müdür
Yardımcısı Aydın Balkar



olan vakumlu yol süpürme ekipmanı ile hidrolik sıkıştırılmalı çöp kasasının bir arada olduğu araçlarıyla birlikte diğer tüm yeni ürünlerini sergilediklerini söyledi.

Balkar, önemli bir pazar payına sahip olduklarını belirterek, “Türkiye çapında özellikle Marmara Bölgesi’nde yüzde 70-80 mertebesinde bir pazar payına sahibiz” dedi.

Emek Group, ARÜSDER’12 fuarında başta 15, 25 ve 22metreküp’lük 3 dingilli damperleri olmak üzere, Türkiye’de ilk olarak üretilen 2 dingilli 20 metreküp’lük damperi ile birlikte, kapaklı dorse, lowbed ve konteynır taşıyıcısını da tanıttı.

Treyler sektörü için önemli ölçüde avantaj sağladığı belirtilen Belçika menşeli “Container Quick Lock” adlı ürünün özel distribütörlük anlaşmasını da fuarda imzalayan EMK Treyler Firma Sahibi Osman Uslu, “Özel tasarım araçlarımızla hem sağlıklı hem de verimli operasyonlar sağlamaktayız. Yaptığımız özel Ar-Ge çalışmaları ile bu konuda pazarda daha da iddialı olarak; damper ve treyler üretiminde bir dünya devi olmayı hedefliyoruz” dedi.

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZERLER				LASTİK TEKERLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	D5NXL	2004	7247	CATERPILLAR	914G	2006	11124
CATERPILLAR	D6MLGP	1997	8793	CATERPILLAR	930H	2008	2851
CATERPILLAR	D6MMP	2001	9330	CATERPILLAR	938G	2006	7500
CATERPILLAR	D6NP	2006	6234	CATERPILLAR	938G	2007	5291
CATERPILLAR	D7R	2002	14000	CATERPILLAR	938G II	2007	5633
GREYDERLER				CATERPILLAR	962H	2009	5943
CATERPILLAR	120M	2010	1796	CATERPILLAR	966H	2010	6057
CATERPILLAR	12H	2003	4336	CATERPILLAR	972G	1999	26545
CATERPILLAR	140H	2005	11003	CATERPILLAR	972G	2005	10466
CATERPILLAR	140M	2008	1800	CATERPILLAR	972G	2005	9299
BELDEN KIRMALI KAMYONLAR				BEKOLU YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	725	2003	7813	CATERPILLAR	828	1998	12120
CATERPILLAR	725	2003	9460	CATERPILLAR	428E	2011	1381
CATERPILLAR	725	2005	5057	CATERPILLAR	432E	2006	5388
CATERPILLAR	735	2006	6465	CATERPILLAR	434E	2007	8035
CATERPILLAR	735	2006	6727	CATERPILLAR	434E	2008	3899
CATERPILLAR	735	2007	6399	CATERPILLAR	434E	2008	1697
CATERPILLAR	735	2007	6302	CATERPILLAR	434E	2008	8197
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				KOMPAKTÖR			
CATERPILLAR	303C	2010	1262	CATERPILLAR	LT1213	2011	874
CATERPILLAR	305CR	2006	4240	CATERPILLAR	AP755	2008	2698
CATERPILLAR	305CR	2008	3713	CATERPILLAR	CB434	2008	1558
CATERPILLAR	320D	2007	8289	CATERPILLAR	CB434	2008	2087
CATERPILLAR	320D	2011	930	CATERPILLAR	CB434	2008	2796
CATERPILLAR	323D	2006	9500	CATERPILLAR	CB434	2008	1500
CATERPILLAR	329D	2011	2200	CATERPILLAR	CB434	2008	1200
CATERPILLAR	329D	2011	1	CATERPILLAR	CS54	2010	1256
CATERPILLAR	330D	2007	12855	CATERPILLAR	CS54	2010	2087
CATERPILLAR	330D	2007	11100	CATERPILLAR	CS54	2011	593
CATERPILLAR	330D	2007	6300	CATERPILLAR	CS54	2011	577
CATERPILLAR	330D	2008	6490	CATERPILLAR	CS54	2011	1231
CATERPILLAR	330D	2008	6449	CATERPILLAR	CS54	2011	1215
CATERPILLAR	336DN	2011	2666	CATERPILLAR	CS54	2011	1124
CATERPILLAR	336DN	2011	2240	CATERPILLAR	CS54	2011	276
CATERPILLAR	336DN	2011	1632	DİĞER			
CATERPILLAR	345B	1998	33862	CATERPILLAR	TH580	2007	5000
CATERPILLAR	345B	2005	8200	CATERPILLAR	THWAI TES	2007	0
CATERPILLAR	345D	2010	5438	HYUNDAI	R200W-7	2004	9700
CATERPILLAR	365CL	2007	17936	HYUNDAI	R55W-9	2011	230
CATERPILLAR	385B	2004	19005	VOLVO	EW200B	2006	8000
CATERPILLAR	385B	2004	24466				
HITACHI	EX550-5	1997	9000				
KOMATSU	PC300-7	2007	15200				
VOLVO	EC460BLC	2003	14944				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:

444 1 228 CAT BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇALIŞI MERKEZİ
KULAĞIMIZ SİZDE
www.borusanmakina.com

© 2012 Caterpillar, © 2012 Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sansı" ile burada yer alan kurum ve ürün isimleri Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.



Balnak Lojistik, FiloTIR ile yüzde 50 büyüdü

FiloTIR Araç Satış ve Kiralama A.Ş., Balnak Lojistik'in kiraladığı 5 adet TIRSAN Mega Perdeli Semi-Treyler'in teslimat törenini gerçekleştirdi.

Balnak Lojistik firmasına FiloTIR Araç Satış ve Kiralama A.Ş. tarafından kiralama yapılan 5 adet TIRSAN Mega Perdeli Semi-Treyler'in teslimat töreni TIRSAN Treyler Adapazarı fabrikasında gerçekleştirildi.

Tören, Balnak Lojistik Filolar Direktörü Ahmet Uzel, TIRSAN Treyler İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi Ertuğrul Tarhan ve FiloTIR Kiralama ve İkinci El Satış Operasyonları Koordinatörü Hasan Özbayrak'ın katılımı ile yapıldı.

Balnak Lojistik Filolar Direktörü Ahmet Uzel törende yaptığı konuşmada yatırım yapmadan FiloTIR ile yüzde 50 daha büyüdüklerini açıklayarak: "Filomuzda toplam 94 adet mega semi-treylerimiz var ve yatırım yapmadan filomuzu yüz-



de 50 büyüttük. TIRSAN'ın yeni hizmeti FiloTIR Araç Satış ve Kiralama şirketi ile BALNAK olarak yine bir ilke imza attık ve ilk kiralık 5 adet semi-treylerimiz filomuzda kattık. Bu sayıyı 50'ye kadar çıkaramayız planlıyoruz" dedi.

Uzel, TIRSAN marka treylerlerin kalitesine ve TIRSAN'ın satış sonrası hizmetlerine duydukları güven nedeniyle tercih ettiklerini söyleyerek şunları kaydetti: "Semi-treyler kiralama hizmetinde sadece aracın işletmesini düşüneceğiz. Bakım, arıza, sigorta ve kaza gibi giderler artık filomuzun sorunu olmaktan çıktı. Sürpriz maliyetlerle karşılaşmayacağız.

Tüm bu maliyetleri FiloTIR üstlenmektedir. Balnak olarak biz sadece aracın işletmesini yapacağız. 3 yıl sonra iade edecek ve yenisini alacağız."

TIRSAN Treyler İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi Ertuğrul Tarhan ise FiloTIR ve Balnak Lojistik arasındaki iş birliğinden duyduğu memnuniyeti ve iş ortaklıklarının artarak devam etmesi temennisinde bulundu. Tarhan, FiloTIR çekici ve treyler kiralama şirketi ile tüm lojistik sektörüne küçük kiralama rakamları ile büyük filolar kurma imkanı sunulduğunu belirterek, "FiloTIR, lojistik sektöründe hızlı büyümesini devam ettirecektir" dedi.

Sanko Makina, müşterileri ile Güney Kore'deydi



Sanko Makina bölge satış yöneticileri ve müşterileri, firmanın distribütörlüğünü üstlendiği Doosan Forkliftleri'nin davetlisi olarak 1-5 Temmuz tarihleri arasında Güney Kore'ye gitti.

Sanko Makina Genel Müdürü Orhan Aydoğan ve Forklift Satış Direktörü Faruk Köse'nin öncülük ettiği forklift satış ekibinin yanı sıra, Türkiye'nin her bölgesinden Doosan forklift kullanıcısı olan özel müşterilerinin de katıldığı organi-

zasyonda, Incheon'da bulunan Doosan forklift fabrikası ve yedek parça deposu ziyaret edildi. Güney Kore'nin başkenti Seul'deki tarihi ve turistik yerlerin yanı sıra Korean House'da Kore mutfağını da tanıma fırsatı bulan ziyaretçiler, Kore'ye özgü folklorik bir sahne gösterisine de izlediler. Kuzey ve Güney Kore'yi birbirinden ayıran DMZ bölgesi gezinin ilginç durakları arasında yer aldı.

Toplam 21 kişilik heyetten oluşan grubun savaş müzesindeki Kore şehitleri anıtı ziyareti, gezinin en anlamlı kısmını oluşturduğu belirtildi. Şehitler anıtına çelenk bırakan ziyaretçiler, savaş müzesi içindeki diğer bölümleri de ziyaret ederek Kore savaşı hakkında ayrıntılı bilgi aldılar. Sanko Makina forklift ve iş makinası grubundaki özel müşterilerinin önümüzdeki aylarda da Güney Kore ziyaretlerinin devam edeceği belirtildi.



İtalyan MB Crusher firması Türkiye'deki etkinliğini artırıyor

İş makineleri ile birlikte kullanılmak üzere geliştirdiği özel ürünleriyle dikkat çeken MB Crusher, Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmet organizasyonlarını yürütecek bir iş ortağı seçimi konusunda karar aşamasına geldi.

Firmanın Bölge Satış Müdürü Veronica Guerra, ürünlerinin klasik bir ekskavatör atışmanı değil, başlı başına bir kırıcı olduğunu belirterek müşterilerine yepyeni bir çözüm sunduklarını belirtiyor.

'MB Kırıcı İş Makinası' olarak adlandırılan ürünün saatlik taş kırma kapasitesi 30 ton/saat ile 240 ton/saat arasında değişen çeşitli modelleri bulunuyor. Her türlü malzemenin bulunduğu yerde uflanmasına olanak sağlayan ürün beko loaderlerden, 70 tonluk ekskavatörlere kadar hemen her iş makinasına uygulanabiliyor. Ürünlerinin maden sahaları, ocaklar, haf-

riyat, kazı işleri, atık sahaları, yol çalışmaları gibi alanlarda tercih edildiğini belirten Guerra, Türkiye'deki kentsel dönüşüm projeleri için önemli bir çözüm sağlayıcı konumuna geleceklerine inandığını vurguluyor.

"Şantiyelerdeki ezberleri bozan yeni bir ürün olduğu için nasıl çalıştığını ve sağladığı avantajları kullanıcılara etkin bir şekilde pratik olarak göstermemiz gerekiyor. Bunun için de birlikte çalışacağımız, pazarı iyi tanıyan ve müşterilerimize güven verecek yerel bir iş ortağı arayışındayız."

Özel bir sertifika veya izne tabi olmaksızın ekskavatörün gidebildiği her alanda sanki bir atışman gibi kullanılabilen MB kırıcılarının önemli ölçüde maliyet avantajı ve hareket kabiliyeti sağladığı ifade ediliyor. Normal bir mobil kırıcı ile çalış-

ırken malzemeyi kırıcıya ve kırım sonrasında nakliye araçlarına yükleyecek bir makina ve operatöre ihtiyaç duyuluyor. Kırıcı kovada ise alınan malzeme doğrudan ekskavatör üzerinde kırılarak araca yükleniyor.

Hali hazırda Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Almanya ve Fransa'da bulunan ofislerine 2012 yılı içerisinde Hindistan, Rusya, Çin ve Brezilya'yı ekleyecek olan MB S.p.A., dünyanın en küçük ülkelerinde dahi bir satış organizasyonuna sahip olmayı hedefliyor.

Son 10 yıl içerisinde global olarak yaklaşık 9 bin adet MB kırıcı sattıklarını belirten Guerra, Türkiye'de mini yükleyici ve mini ekskavatör gibi kompakt makine kullanımının her geçen gün arttığını ve yeni MB-L serisi ürünleri ile bu alanda iddialı olduklarını sözlerine ekliyor.

Ceren Makina, İMDER üyesi oldu

Japon Takeuchi kompakt iş makineleri ile ABD merkezli Terex Finlany mobil konkasör ve eleklerinin Türkiye distribütörü olan Ceren Makina (Cermak) İMDER ailesinin yeni üyesi oldu.

1997 yılında İstanbul'da kurulan Ceren Makina, İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yerleşkesinde satış, servis ve yedek parça hizmetlerinin tamamını verirken, Türkiye genelindeki 20 yetkili servisi ile de eğitim, lojistik alanında destek sağlıyor.

Kiralama ve 2. El satış da gerçekleştiren firma, müşterilerin ihtiyaçlarına özel olarak her marka iş makinelerine atışman imalatı yapıyor.

Bölgelerdeki yetkili servisleriyle birlikte alanında eğitimli toplam 125 personelle birlikte faaliyetlerini sürdüren firma; özveriyle takım çalışmasıyla, müşteri memnuniyetine ve sektörün etik değerlerine bağlılığı ilke ediniyor.



İş Makinaları Sektörü, Ankomak 2012 Fuarı'nda buluştu

Bu yıl 19.'sü düzenlenen ve Türkiye'nin en köklü iş makineleri fuar markaları arasında yer alan Ankomak, 06-10 Haziran 2012 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi Cnrexpo'da gerçekleştirildi.

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER), Türkiye'de sadece 2 yılda bir ve Ankara'da düzenlenecek olan bir iş makineleri fuarına destek vereceğini açıklaması ile önemli ölçüde güç kaybeden Ankomak Fuarı, güçlü marka değeri ve organizatör firmanın yoğun çalışmaları neticesinde 300'ü aşkın firmayla kapılarını açmayı başardı.

E Fuarcılık tarafından verilen rakamlara göre 5 gün süren fuar 80 farklı ülkeden yaklaşık 20 bin kişi ziyaret etti. ANKOMAK Fuarı bu yıl "En Köklü Katılımcı Ödülleri" ve "Amacına En Uygun Tasarlanmış Stant Ödülleri"ni fuar kapsamında düzenlenen törenlerle sahiplerine teslim etti. En Köklü Katılımcı Ödülleri Erkom, Göker, Atilla Dural ve Karun'a verilirken; en iyi stant ödülleri de Tera ve Page firmalarına verildi.

Fuarın tanıtımı konusundaki faaliyetlere, geçtiğimiz yıllara kıyasla daha fazla ağırlık verildiğini söyleyebiliriz. Televizyon, radyo, yerli ve yabancı basın organlarında, hatta deniz otobüslerine kadar birçok alanda fuarın reklamları yer alıyordu. Fuar içerisindeki düzen, temizlik ve yetkililerin ilgileri de oldukça memnun ediciydi.

Elbette ki fuara katılanlar da birbirinden kıymetli firmalardı. Ancak nihayetinde bu bir iş makineleri fuarındı ama sektörün birçok önemli markası yer almıyordu. Fuardaki standımıza gelen ziyaretçiler bu konuda yaşadıkları hayal kırıklığını gizlemediler. Arjantin futbol takımının her oyuncusu altın değerinde, ama yine de insanlar Messi'yi görmek istiyorlar...

Dolayısıyla her ne kadar katılımcı sayısı azalmamış olsa da, ziyaretçi sayısında önemli bir azalma olduğunu gözlemledik. Katılımcılar arasında fuardan memnun kaldıklarını belirtenler olduğu gibi, İMDER'siz olmadığını söyleyenler de çoğunlukta. Daha çok Avrupa ve Çin merkezli yabancı katılımcı firmaların sayısında bir artış vardı. Özellikle Afrikalı yabancı ziyaretçileri daha sık gördük. Satışlarını bayi kanalı ile yapan firmaların stantları daha kalabalıktı. Son kullanıcı açısından ise her firma beklediği sonuca ulaşamadı.

İnanıyoruz ki, İMDER üyeleri de fuara katılmış olsaydı; Cnrexpo'daki 8 holün 4'ü değil, tamamı dolacak ve ziyaretçi sayısı daha tatmin edici seviyelere ulaşacaktı.

Bu sene de fuarın kan akışını hızlandıracak ve yıllar sonra dahi akılda kalmasını sağlayacak aksiyonlar göremedik. Firmaların stantlarında yeterince duyuramadan gerçekleştirdikleri kokteyller dışında özel bir şov, demo, vb. olmadı.



Alfa-Tek Makina Dış Ticaret Müdürü
Gökhan Özdemir



Alpin Mini Yükleyici Satış Ve Pazarlama Müdürü
Osman Aksu

Hafriyat makinaları görmek isteyenlerin imdadına **Liebherr** yetişti. Firma orta sınıf paletli ekskavatörleri ile birlikte yeni belden kırma kaya kamyonu TA230'u da ilk kez bu fuarda sergileme imkânı buldu.

Yol ekipmanları konusunda **Wirtgen Ankara** firması ziyaretçilerini ağırladı. Küçük çaplı işler için geliştirilen kompakt soğuk kazıma makinası W35 DC, yüksek performanslı Hamm HD+ 120 VV tandem silindir ve Hamm GRW 280 lastik tekerlekli silindir stantta tanıtılan yeni ürünler arasındaydı.

Fuarın hatıralarda kalacak fotoğraflarını ise **OM Mühendislik** çekti. Türkiye'de bugüne kadar üretilen ve kendi ağırlığı bile 30 tonu bulan en büyük iş makinası kovasını (21 metre küp hacim – 80 ton yük taşıma kapasitesi) sergileyen firma ziyaretçilerine kova içerisinde çektikleri hatıra fotoğraflarını hediye etti. Kovanın fuardan sonra Ukrayna'daki demir madenlerine sevk edileceğini öğrendik.

İnan Makina standı da fuar süresince kalabalıktı. Sadece Türkiye değil, 60 ülkeden gelen bayileri ile buluşan firma; dünya üzerinde ihtiyaç duyulabilecek her boyutta hidrolik kinci



AKM Makina Genel Müdürü Alptekin Aybar
Liebherr Türkiye Hafriyat Makinaları Başkanı Uluhan Oytun



Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı
Oğuz Diken

üretebiliyor. Kentsel dönüşüm projeleriyle yıkım sektörü için önemli bir araç haline gelen kesici çene üretimine de başlayan firma, standart ekskavatörler için geliştirmekte olduğu uzun erişim - yıkım yapısını yıl sonuna kadar pazara sunacak.

Gelişmiş motor teknolojisi ile denizcilik sektöründen sonra endüstriyel uygulamalarda da öne çıkan **Volvo Penta** Türkiye Genel Müdürü Mehdi Kılıç, fuara endüstriyel alanda iş makinası üreten müşterilerine çözüm ortağı olmak amacıyla katıldıklarını belirtti. Bu fuarda özellikle sondaj makinası, kazık çakma makinası ve beton pompası üreten firmaların taleplerini karşıladıklarını ifade eden Kılıç, "100 beygir ile 300 beygir arasında yoğun bir talep var. Burada üreticilerle birlikteyiz. Bizim amacımız şu an nihai tüketici ve mal satmak değil, OEM müşterilerimizin yanında olmak ve onlara çözüm ortağı olarak eşlik etmek. Bu yönden de başarılı olduğumuza inanıyorum" dedi.

Alpin Mini Yükleyicileri Satış ve Pazarlama Müdürü Osman Aksu, pazarı her geçen gün büyüyen mini yükleyicilerin sadece makinasını değil, çok amaçlı olarak kullanılmasına olanak sağlayan tüm ataşmanlarını da yerli olarak ürettiklerini gururla ifade etti.



İnan Makina



Anadolu Motor



Liebherr



Motus Döküm Genel Müdürü
Ahmet Altıncaba



Forsen Makina Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal Cök



Wirtgen Ankara



Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı
Talip Türkoğlu



Bonfiglioli İstanbul Şube Müdürü
Ersan Ergüder



Volvo Penta
Türkiye Genel Müdürü
Mehdi Kılıç

Dünyaca ünlü birçok markanın distribütörlüğünü yapan **Forsen Makina**, fuar alanında Sennebogen markasının taşıyıcılarını, çevreci teknolojiye uyum sağlayan Doppstadt ve Backhus'un ürünlerini, Alman Kröger marka kavrama ve ataşmanlarını sergiledi.

Lormandini'nin Türkiye distribütörü, Antor'un da Türkiye üreticisi olan **Anadolu Motor**, fuarda Lombardini'nin yeni nesil motorlarını sergiledi.

İş makinalarına yönelik yürüyüş ve kule vinç redüktörleri ile endüstriyel redüktörler üreten **Bonfiglioli**, Türkiye'de de İzmir'deki tesislerinde üretim yapıyor ve yaklaşık 40 kişiye istihdam sağlıyor.

Demir çelik sektöründe alışımlı ve aşınmaya dayanıklı çelik ürünleriyle ön plana çıkan **Metaloks**, 2010 Ankomak Fuarı'nda olduğu gibi bu fuara da çeşitli kova ve ataşmanlarıyla katıldı. Fuarda yoğun ilgi ve taleple karşılaştıklarını belirten Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı Talip Türkoğlu, müşterilerin ürün kalitelerinden ve fiyat politikalarındaki esneklikten memnun kaldıklarına dikkat çekti.

Çin'li motor üreticilerinden Zhejiang Xinchai firmasının distribütörlüğünü alan **Alfa-Tek Makina**'nın Dış Ticaret Müdürü Gökhan Özdemir, 8 ayrı seride 80 farklı modeli bulunan motorların forkliftten kamyonete, küçük çaplı yolcu taşıma araçlarından jeneratörlere kadar geniş bir ürün yelpazesinde kullanılabildiğini ve önemli fiyat avantajı sağladığını belirtiyor.

DSİ 24. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ (KARS)
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/75493
İhalenin Yapılacağı Yer: DSİ 24. Bölge Müdürlüğü / KARS
Tarih ve Saat: 09.07.2012 – 10:30
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 54 gün
Tel: 0474 212 58 04 – 0474 212 58 11

FETHİYE BELEDİYESİ SU VE KANALİZASYON MÜD.
PALETLİ EKSKAVATÖR KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/79758
İhalenin Yapılacağı Yer: Fethiye Belediye Başkanlığı Binası
Tarih ve Saat: 09.07.2012 – 14:30
Süre: 01.08.2012 İş bitiş tarihi: 31.12.2012
Tel: 0252 614 13 22 – 0252 612 11 39

ORDU- PELİTLİYATAK BELEDİYESİ
MALİ HİZMETLER MÜDÜRLÜĞÜ
KONKASÖR TESİSİ, İŞ MAKİNASI KİRALANMASI VE
ÇAKIL KIRDIRMA İŞİ HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/78275
İhalenin Yapılacağı Yer: Pelitliyatak Belediye Başkanlığı/ÜNYE
Tarih ve Saat: 12.07.2012 – 10:30
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 180 gün
Tel: 0 452 344 60 02- 0 452 344 60 03

GİRESUN ÖZEL İDARESİ DESTEK HİZMETLERİ MÜD.
KONKASÖR KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/78758
İhalenin Yapılacağı Yer: Giresun İl Özel İdaresi / GİRESUN
Tarih ve Saat: 13.07.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 60 gün
Tel: 0454 215 75 71 – 0454 215 75 08

BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
TEKERLEKLİ KAZICI-YÜKLEYİCİ KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/79457
İhalenin Yapılacağı Yer: Bursa Büyükşehir Belediyesi Acemler
Yerleşkesi Destek Hizmetleri Daire Başkanlığı
Tarih ve Saat: 16.07.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 365 gün
Tel: 0 224 234 40 00 – 0224 234 77 87

KASTAMONU İL ÖZEL İDARESİ
DESTEK HİZMETLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
DAMPERLİ KAMYON KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/80370
İhalenin Yapılacağı Yer: Kastamonu İl Özel İdaresi
İhale Salonu / KASTAMONU
Tarih ve Saat: 19.07.2012 – 11:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 120 gün
Tel: 0 366 215 82 29 – 0366 215 23 62

BURSA İL ÖZEL İDARESİ
TARIM VE KÖY İŞLERİ DAİRE BAŞKANLIĞI
3 ADET GREYDER KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/84103
İhalenin Yapılacağı Yer: Bursa İl Özel İdaresi İnsan Kaynakları
Daire Başkanlığı
Tarih ve Saat: 27.07.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 120 gün
Tel: 0 224 366 18 00 – 0224 366 94 87

KOCAELİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ DESTEK
HİZMETLERİ DAİRE BAŞKANLIĞI
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/83427
İhalenin Yapılacağı Yer: Kocaeli Büyükşehir Belediyesi
Destek Hizmetleri Dairesi Başkanlığı
Tarih ve Saat: 31.07.2012 – 14:30
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 120 gün
Tel: 0 262 318 10 00 – 0262 318 14 59

KONYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
FEN İŞLERİ DAİRESİ BAŞKANLIĞI
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/84493
İhalenin Yapılacağı Yer: Konya Büyükşehir Belediyesi Fen İşleri
Dairesi Başkanlığı
Tarih ve Saat: 03.08.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 365 gün
Tel: 0 332 221 14 00 – 0332 221 16 38

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

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ PROGRAM VE İZLEME DAİRESİ BAŞKANLIĞI
GAZİANTEP-KİLİS YOLU YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/73712
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları Genel Müdürlüğü / ANKARA
Tarih ve Saat: 23.07.2012 – 14:30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 8500 gün
Tel: 0312 415 70 00 – 0312 417 28 51

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
KONUT, TİCARET MERKEZİ, CAMİ İNŞAATLARI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/74770
İhalenin Yapılacağı Yer: TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/ ANKARA
Tarih ve Saat: 16.07.2012 – 14.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 540 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İZMİR 2. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
SELÇUK-KUŞADASI-DAVUTLAR YOLU TOPRAK İŞLERİ, SANAT YAPILARI, KÖPRÜLÜ KAVŞAK VE BİTÜMLÜ SICAK KARIŞIM KAPLAMA YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/75039
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 2. Bölge Müdürlüğü İhale Salonu
Tarih ve Saat: 24.07.2012 – 14.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 650 gün
Tel: 0232 435 84 00 – 0232 462 72 77

DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 20. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
DOĞANPINAR BARAJI İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/80768
İhalenin Yapılacağı Yer: Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonu / KAHRAMANMARAŞ
Tarih ve Saat: 18.07.2012 – 14.00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 1440 gün
Tel: 0344 236 00 80 – 0344 236 03 06

GAZİANTEP-ŞEHİTKAMİL BELEDİYESİ YAPI KONTROL MÜDÜRLÜĞÜ
KAÇAK YAPILARIN YIKIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/84495
İhalenin Yapılacağı Yer: Şehitkamil Belediyesi/ GAZİANTEP
Tarih ve Saat: 25.07.2012 – 10.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 150 gün
Tel: 0342 323 27 27 – 0342 325 83 15

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ SİVAS 16. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
TOPRAK İŞLERİ, SANAT YAPILARI, ÜST YAPI İŞLERİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/81986
İhalenin Yapılacağı Yer: Kümbet Mah. Muhsin Yazıcıoğlu Bulvarı No:39 / SİVAS
Tarih ve Saat: 31.07.2012 – 10.00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 500 gün
Tel: 0346 227 82 00 – 0346 227 02 93

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ KASTAMONU 15. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
TOPRAK İŞLERİ, SANAT YAPILARI, ÜST YAPI İŞLERİ YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/84507
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 15. Bölge Müdürlüğü / KASTAMONU
Tarih ve Saat: 19.07.2012 – 14.00 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 90 gün
Tel: 0366 215 23 35 – 0366 215 23 41

ANKARA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ EMLAK VE İSTİMLAK DAİRESİ BAŞKANLIĞI
KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJESİ KAPSAMINDA BİNA YIKIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/77478
İhalenin Yapılacağı Yer: Ankara Büyükşehir Belediyesi Yeni Hizmet Binası
Tarih ve Saat: 20.07.2012 – 14.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 120 gün
Tel: 0312 507 26 01 – 0312 507 26 11

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
EDİRNE MERKEZ'DE HASTANE İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/81590
İhalenin Yapılacağı Yer: TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/ ANKARA
Tarih ve Saat: 09.08.2012 – 14.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 900 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
KARS'TA KONUT, OKUL, CAMİ İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ İNŞAATI YAPIM İŞİ
İhale Kayıt No: 2012/85398
İhalenin Yapılacağı Yer: TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/ ANKARA
Tarih ve Saat: 13.08.2012 – 14.30 **Süre:** Yer tesliminden itibaren 750 gün
Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

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

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

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

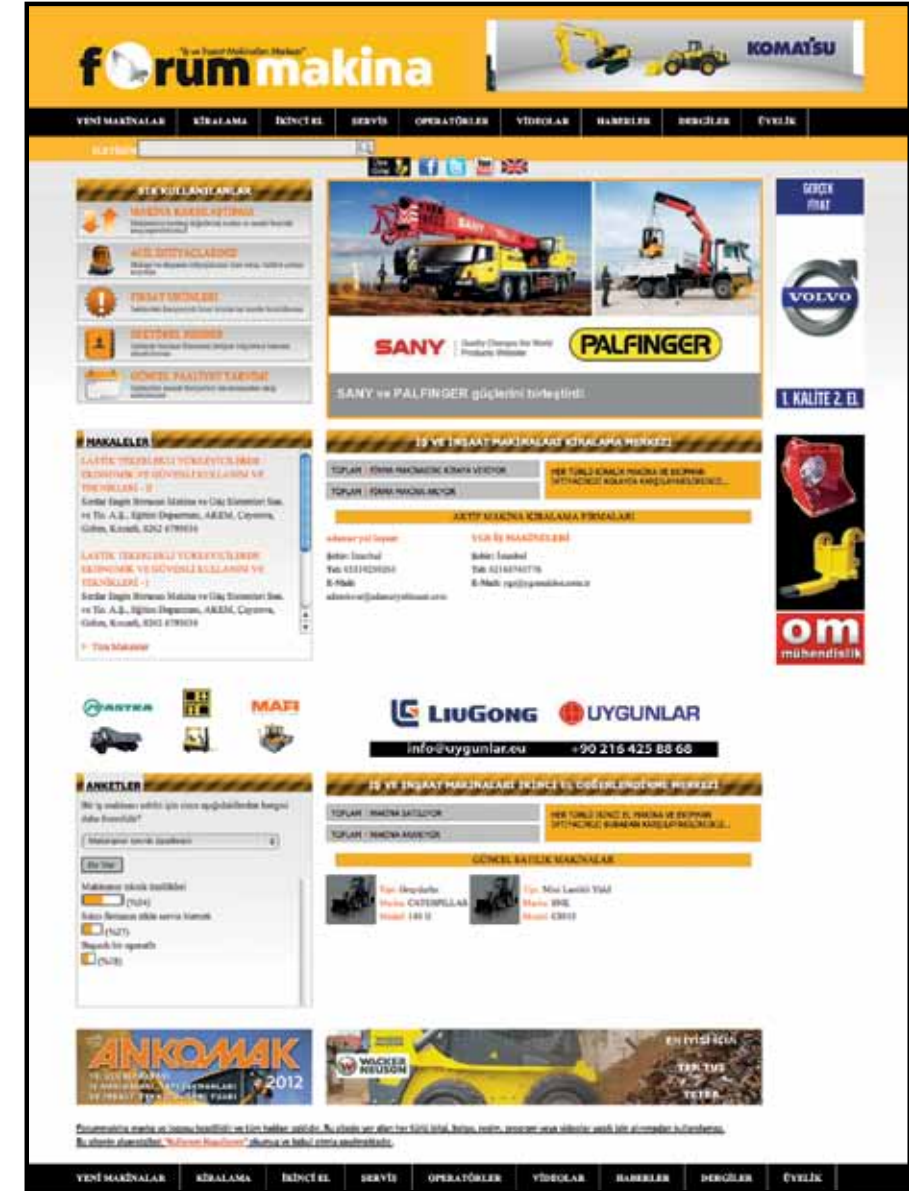
*Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız.

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, Scancilmer, 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						x	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	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		
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.cukurovaitthalat.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 montaj 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					x			
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					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						x		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
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	Hidroçok	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		x					x	
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							
LASZİRH 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		
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x		x					

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		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, Mox, 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							

FORUM MAKİNA İNTERNET SİTESİ YENİLENDİ



İletişim çağı ile birlikte değişen ve çok daha etkili hale gelen yeni medya düzeni içerisinde, iş ve inşaat makinaları sektörü için sadece bir haber kanalı değil; satıcı firmalar, makina sahipleri ve makinalara ihtiyaç duyanlar arasında güçlü bir köprü olmayı hedefliyoruz.

Sektörün hassasiyet ve önceliklerini bilerek; yedek parça, servis, satış, ikinci el, kiralama ve pazarlama gibi hemen tüm açılardan bakabiliyor olmamız, hedefimize ulaşmak için bize güçlü bir ışık tutuyor. İnternet sitemizin tamamen yenilenen yapısı ile daha basit, kullanımı kolay ve kullanıcılarını kendine bağlayan bir yapı oluşturmaya gayret ettik.

Yeni internet sitemiz ile makina sahipleri kendilerini sistemimize tanımlayarak müşterilerine kolayca ulaşacak; ihtiyaç sahipleri de çözüme hızlı bir şekilde erişebileceklerdir. Kiralama, ikinci el ve operatör bölümlerimiz tamamen yenilenmiştir. Marka ve model bazında, tüm makinaların katalog değerlerinin kolayca karşılaştırılabildiği bölümümüz, güncellenen veri tabanı ile yine en ilgi çekici bölümlerimiz arasında yer alacaktır.

Adres: Girne Mah. Irmak Sk. E-5 Yanyol Küçükyalı İş Merkezi D Blok No:12 Maltepe /İstanbul
Telefon: +90 216 3888013 Faks: +90 216 3888014 E-posta: info@forummakina.com.tr

www.forummakina.com.tr

Yıkım işlerinizde en etkili çözüm!



Standart Özellikler

- 27 m yıkım yüksekliği (sınıfının en yüksek yıkım yüksekliği)
- Genişleyebilen palet şasesi
- Komtrax uydu takip sistemi
- hidrolik hızlı değişime pimi (QC)
- Geri görüş kamerası
- 0-30 derece eğilebilen kabin
- Uygun kiralama seçenekleri



KOMATSU

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

Cep telefonunuzun tag'i
okuyulması 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