

GÜÇ VE YAKIT TASARRUFUNUN BENZERSİZ UYUMU KARŞINIZDA **VOLVO** **EC350D** BEKLEDİĞİNİZE DEĞDİ!



Volvo benzersiz ECO modu ile,
birçok çalışma koşulunda
performans kaybı olmaksızın
yakıt verimliliği sağlar.

www.ec350d.com

ASCENDUM
Makina

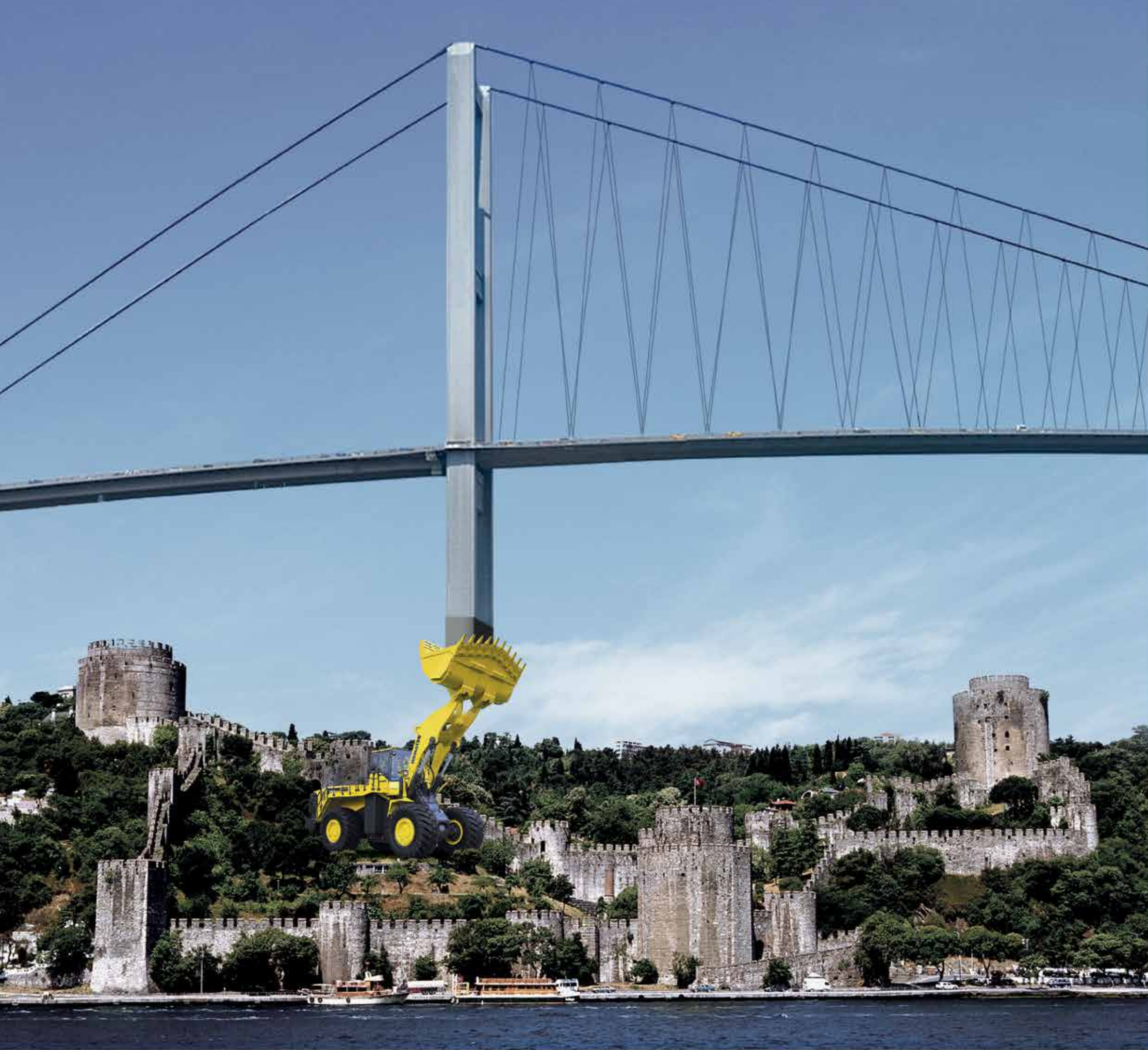
Fatih Mah. Katip Çelebi Cad.
No: 43 Tuzla / İstanbul
0216 581 80 00
info@ascturk.com
www.ascturk.com



Ascendum Makina ve
Volvo İş Makinaları
App Store'da sizi bekliyor.

VOLVO İŞ MAKİNALARI





KOMATSU®

Güce
ihtiyacınız olduğu zaman
uzmanları çağırın.



www.komatsu.com.tr • komatsu@temsamakina.com • 0216 544 58 01

f komatsutr

@komatsutr

temsaiglobalkomatsu

TEMSA İSMAKİNALARI

2014 bilmecesi...

Her ne kadar ikinci yarısı dalgalı bir seyir izlemiş olsa da, iş makineleri sektörü için Türkiye tarihinin en büyük satış rakamına ulaşılan (13.200 adet) bir yılı geride bıraktık. Sektörde faaliyet gösteren firmalar da oldukça yüksek satış hacimlerine ulaşarak başarılı bir yıl geçirdiler. Ancak her yıl olduğu gibi 1 Ocak itibarı ile her şey sıfırlandı ve belirlenen yeni hedeflere ulaşmak için hararetle bir çalışma başladı.

İşte tam bu anda kendimizi ülke olarak tarihimizde sıkça yaşadığımız; ancak tekrar olabileceğine inanmak istemediğimiz bir ekonomik çalkantı içerisinde bulduk. Yaklaşan seçimler sebebiyle zaten bazı soru işaretleri vardı. Ancak buna küresel piyasalardaki yeni gelişmeler ve ülke içerisindeki soruşturmalar eklenince; 2014 bilmecesi çözümü daha zor bir hal aldı. Birçok üst düzey yöneticiden; “İlk üç ay geçmeden yıl geneli ile ilgili bir tahmin yapamayız” söylemi geldi.

Aslında birçok uzman tarafından Türk Lirası’nın aşırı değerli olduğu söyleniyor; dolayısıyla döviz kurlarında bir artış olacağı tahmin ediliyordu. Ancak piyasaları rahatsız eden konu, bu yükselişin ani şekilde olmasıydı. Kimseye hazırlık yapmak ve planlarını revize etmek için zaman kalmadı.

Peki, bütün bu gelişmeler iş ve inşaat makineleri sektörünü nasıl etkileyecek? Rekor bir yıldan sonra tekrar bir taban mı yapacak? Bu zor soruya “hayır” cevabı vermek için birçok sebep var.

Türkiye ekonomisinin 2013 yılında ürettiği Gayri Safi Milli Hasıla’nın (GSMH) beşte birini oluşturan inşaat sektörü büyümeye devam ediyor. İnşaat sektörünün birçok ayrı faaliyet alanı bulunuyor.

Her ne kadar yeni konut alanında bir arz fazlalığı olduğu söyleniyor olsa da, ‘Kentsel Dönüşüm Projesi’ bir olmazsa olmazdır ve en az bir 10 yıl daha ekonomiyi sürüklemesi bekleniyor. Köprü, otoyol, hızlı tren, vb birçok yeni büyük proje çalışması devam ediyor ve bunlara her geçen gün yenileri ekleniyor. Yurtdışında faaliyet gösteren Türk müteahhitleri, üstlendikleri yeni projelerle dünya sıralamalarındaki yerlerini yükseltiyorlar.

İş makinelerinin kullanım alanı sadece inşaat sektörü ile sınırlı da değil. Sanayiden tarıma, madencilikten turizme kadar birçok alanda dikkat çekici renkleriyle iş makinesi kullanımı yaygınlaşıyor. Durum böyle olunca, sektörün tüm yumurtaları aynı sepette yer almamış oluyor. Böylece bir sepet delinse de, diğer sepetteki yumurtalar pasta yapmaya yetiyor.

Şimdi bütün ülke ile birlikte sektörün de beklediği şey; piyasalardaki dengenin tekrar oluşması ve büyümenin önündeki engellerin kalkmasıdır. Çünkü bu ülkede yapılacak çok iş ve o işi yapacak çok güzel insanlar var...

Saygılarımla,
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



forummakina

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Forum Makina İş ve İnşaat Makineleri
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cad. Uprise Elite Residence
No:6 C1 AB Blok K:18 D:163 34880 Kartal / İstanbul
0216 388 80 13
0216 388 80 14 (Faks)
0539 961 00 26
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazıları ile Katkıda Bulunanlar
Uğur GÜLLÜ
Serdar ENGİN
Suat ŞAHİN

Yazı İşleri
Nazlı SOLAK

Grafik Tasarım
Nazlı SOLAK

Baskı
Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.
Dudullu Org.San.Bölg. 1.Cd. No:16 İstanbul
0216 444 44 03

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. Ayda bir yayımlanır.

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

Sayı 29 - Ocak 2014

Yükselmek sizin hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz.

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

ACARLAR MAKİNE ve RENT & RISE

İş büyümek 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.



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

RENT & RISE

kiralayın, yükselin!

www.acarlarmakine.com

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

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

İzmir Bölge Müdürlüğü
Ankara Caddesi
No 17 Ulucak Beldesi
Kemalpaşa
İzmir
T. +90 232 877 78 01
F. +90 232 877 78 03

Bursa Bölge Müdürlüğü
Alaşar Mah.
Yeni Yalova Yolu
13 KM. 543/4 Osmangazi
Bursa
T. +90 224 267 21 25-26
F. +90 224 267 21 27

ACARLAR
M A K İ N E



28



42



48



56



58



23

- YENİ ÜRÜN 23**
Ekonomi ve güveni bir arada isteyenlerin yeni forklift markası: UTILEV
- RÖPORTAJ 28**
Tuna Grup, Taksim'de tarihi yeniden canlandırıyor
- YENİ ÜRÜN 42**
Cat® C Serisi Belden Kırmak Kamyonlar yenilendi
- DOSYA 48**
2013'te rekor tazeleyen sektör, 2014'ten neler bekliyor?
- ETKİNLİK 56**
Volvo Penta, endüstriyel ürünlerdeki servis yapısını güçlendiriyor
- DOSYA 58**
Asfalt dönüşüyor, çevre ve ekonomi kazanıyor
- MAKALE 66**
Soğuk Rehabilitasyon nedir?

BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

Başarınız için, hızla genişleyen ürün hattımızla profesyonel çözümler üretiyoruz



EKSKAVATÖRLER
14 - 54 ton arası

MOTOR GREYDERLER
115 - 210 beygir gücü arası

YENİ

KAZICI YÜKLEYİCİLER
3.5 - 10 ton arası



MST'den size
"Beşi Bir Yerde"

444 2 767
ÇAĞRI MERKEZİ

0 Faiz TL Ödeme %20 Peşinat 30 Ay Vade Forklift Çatalı Hediye

MST'den 'Beşi Bir Yerde' kampanyası

Sanko İş ve Tarım Makinaları, MST marka kazıcı yükleyiciler için düzenlediği cazip koşullara sahip kampanya ile 2014 yılına iddialı bir başlangıç yaptı.

MST kazıcı yükleyicilerin kalite ve ergonomi odaklı tasarımlarıyla operatör konforunu ön plana aldığını belirten Sanko İş ve Tarım Makinaları Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç, düzenlenen kampanyanın detaylarını şöyle açıkladı: *"Bu kampanya ile MST kazıcı yükleyicileri, sıfır faiz imkânı, Türk Lirası ve farklı vade ödeme avantajı ile sunuyoruz. Leasing firmaları aracılığı ile yapılan satışlar için geçerli olan kampanyamız, 5 ve 6 Serisi MST kazıcı yükleyicileri kapsıyor. Bu kampanya dahilindeki kazıcı yükleyicilerde, forklift çatalını da kullanıcılara hediye eden Sanko, sektöre desteğini devam ettiriyor."*

Kampanyayı görsel ve yazılı basında duyuran Sanko İş ve Tarım Makinaları, dijital dünyayı da unutmayarak Facebook üzerinden tüm takipçilerine de kampanya detayları hakkında bilgi veriyor.

444 2 767 numaralı çağrı merkezi ve Türkiye genelindeki Sanko İş ve Tarım Makinaları Bölge Müdürlükleri aracılığıyla kampanya hakkında daha detaylı bilgi alınabiliyor.

Gelişen Türkiye iş makineleri sanayisi, INTERMAT Middle East Fuarı'na çıkarma yaptı

14-16 Ocak 2014 tarihleri arasında Abu Dhabi'de düzenlenen ve Orta Doğu'nun en büyük inşaat makineleri, ekipmanları ve malzemeleri organizasyonları arasında yer alan INTERMAT Middle East Fuarı'na Türkiye'den Hidromek, ELS Makine ve UP Makine ile birlikte İMDER ve İSDER yetkilileri katıldı.

Gelişen Türkiye iş makineleri sanayisinin gözler önüne serildiği ve yoğun ilgi gördüğü fuarın açılışını da Birleşik Arap Emirlikleri Bayındırlık Bakanı Abdullah Al-Nuaimi ile birlikte İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, ELS Makine Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Bayrak, UP Makine Genel Müdürü Burak Önder Çılgın, Hidromek İhracat Müdürü Anıl Bingöl ile Hidromek Pazarlama ve Satış Geliştirme Müdürü Hakan İlhan yaptı.

Fuara Türkiye'den katılan firmaların standlarını gezen Bakan Abdullah Al-Nuaimi, Dubai'de düzenlenecek olan EXPO 2020'nin hazırlık süreçlerinde de Türk firmalarla birlikte çalışma temennisinde bulundu. Fuarda, 2015 yılında düzenleneceği açıklanan 2.

Uluslararası İş Makineleri Kongresi'nin tanıtımını yapan İMDER ve İSDER Heyeti, yerel ve uluslararası bazı kuruluşların yöneticileriyle de görüşmeler yaptı.

Uluslararası Platform Federasyonu (IPAF) CEO'su Tim Whiteman ile bir araya gelen Faruk Aksoy, İSDER'in, IPAF'ın Türkiye'deki sözcüsü ve eğitim merkezi olmasını sağlayan iyi niyet mutabakatına imza attı. Nihai anlaşmanın ise Türkiye'de atılacağı belirtildi. Faruk Aksoy, aralarında INTERMAT'ın da olduğu Paris'te gerçekleşen 5 ticari fuarın organizasyon firmalarından Comexposium Paris'in Genel Müdürü Eric PierreJean ile de yeni işbirlikleri geliştirmek amacıyla bir görüşme gerçekleştirdi.



Gözünüzü alabilirseniz diğer sayfalara geçebilirsiniz...

Yeni MST 642



SANKO İŞ VE TARIM MAKİNALARI
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
www.mst-tr.com • info@mst-tr.com
f /IMSTSANKO t /SANKO_MST





Kobelco'nun Türkiye'deki adresi Hasel A.Ş. oldu

A.Ş. Genel Müdürü Ender Akbaytogan, Kobelco'nun Avrupa'dan Sorumlu Müdürü Makoto Kato ve Kobelco'nun Yurtdışı Operasyonlarından Sorumlu Müdürü Takehiko Nakai katıldı.

Hasel İstif Makinaları A.Ş. Genel Müdürü Ender Akbaytogan, Kobelco'nun sahip olduğu gelişmiş teknoloji ve yüksek kalite anlayışını güçlü bir ekiple destekleyerek Türkiye'deki olumlu marka imajını daha da geliştireceklerine inandıklarını belirtti.

İlk Kobelco ekskavatörlerini Mayıs ayında İstanbul'da düzenlenecek Ankomak 2014'e yetiştirmek istediklerini belirten Genel Müdür Ender Akbaytogan; hazırladıkları 5 yıllık stratejik plan çerçevesinde Kobelco ile ekskavatör pazarında yüzde 10'luk bir pay hedeflediklerini vurguladı.

Hasel A.Ş. ile Kobelco arasında Bauma 2013 esnasında başlayan görüşmeler, 17 Ocak 2014 tarihinde İstanbul'da imzalanan anlaşma ile mutlu sona erdi.

İmzalanan bu nihai sözleşme ile birlikte Kobelco iş makinelerinin Türkiye'deki yetkili temsilcisi Hasel İstif Makineleri A.Ş. oldu. İmza töreninde Hasel Yönetim Kurulu Başkanı Halit Soybelli, Hasel

Tırsan, Cometto ile müşterilerine yeni çözümler sunacak



Tırsan, proje ve ağır yük taşımacılığı alanında ürünler sunan İtalya merkezli Cometto firmasının Türkiye distribütörü oldu.

Cometto'nun İtalya'nın Borgo San Dalmazzo şehrinde bulunan genel merkezinde gerçekleşen imza törenine TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İş Geliştirmeden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi İffet Türken, Industrie Cometto S.p.A'yı temsilen Bottero Grup kurucusu ve Cometto Onursal Başkanı Leonardo Ghinamo, Cometto Genel Müdürü Ben Paolo Ghinamo ve Cometto Satış Direktörü

Monti Giovanni katıldı.

İmzalanan anlaşma ile İtalyan Bottero Grup'a bağlı Industrie Cometto S.p.A'nın Türkiye distribütörü olan Tırsan, proje ve ağır yük taşımacılığında müşterilerine yeni modüler treylerler sunacak.

"Ağır yük ve proje taşımacılığında tüm çözümler Tırsan'da..."

Konuyla ilgili açıklamada bulunan TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu; **"Tırsan, müşterileri için her zaman en iyi taşımacılık çözümlerini sunmakta, müşterilerinin yararını düşünerek ürün gamını çeşitlendirmekte ve sunduğu hizmetlere yenilerini eklemektedir. Cometto ile**

gerçekleştirdiğimiz işbirliğinin amacı da budur; Türkiye'de proje ve ağır yük taşımacılığı alanında hizmet veren müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap veren çözüm ortağı olmak" dedi.

Modüler sistemler, kendinden tahrikli modüller, yeni ekstra alçak modüller gibi yeni sistemlerin pazara sunulacağını bildiren Nuhoglu; **"1.000 ton ve üzerindeki yükleri taşıyabilen yeni modüler treylerlerimiz ile yenilikçi çözümleri ve yüksek performanslı teknolojileri müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz. Modüler treylerler, standart lowbed ürün gamımıza ek olarak sunacağımız yeni bir gruptur"** diye konuştu.



Yeni yatırımlarımız ve tesislerimizle Gücünüze güç katmaya devam ediyoruz



İş Makinası kova ve ataşmanları alanında Avrupa'nın en büyük ve tek robot teknolojisi ile üretim yapan Ceytech Attachments; pazardaki tasarım, dayanıklılık, güvenilirlik konularındaki var olan standartları yeniden belirleyerek sektöründe öncü ve güçlü olmuştur. Bu güçle şu anda 3 kıtada 20'den fazla ülkeye ihracat yapmanın onurunu ve gururunu taşımaktadır. Seçtiğimiz coğrafyada ve ürün gamında ataşman üreticisi dendiğinde müşterilerimizin aklına ilk gelen marka olmak ve bunun sürekliliğini sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz.



CEYTECH®
a.t.t.a.c.h.m.e.n.t.s

Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi Celal Bayar Bulvarı No: 8 Sarıçam / ADANA
Tlf: 0322 394 39 00 Pbx • Fax: 0322 394 39 03 • www.cej-tech.com • info@cej-tech.com



Marble 2013

İMDER, Marble 2014'e verdiği desteği kaldırdı

En az mermer üreticileri kadar iş makinesi sektörü için de bir gelenek haline gelen ve bu yıl 20. kez düzenlenecek olan fuara 15 yıldır destek veren İMDER, organizatör İZFAŞ'ın olumsuz yaklaşımı sebebiyle destek vermeyeceğini açıkladı.



İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy'dan aldığımız bilgiye göre, İZFAŞ yetkilileri, iş makinesi firmaları için geçen senelerde tahsis edilen alanları başka firmalara vererek İMDER üyelerine çok daha geri planda bulunan bir yer teklif etti. Konuyla ilgili olarak yapılan üst düzey görüşmelerden de sonuç alınamaması üzerine, İMDER Yönetim Kurulu fuar için verdiği desteği kaldırma kararı aldı.

Bu demek oluyor ki, İzmir'in o güzel atmosferinde 26-29 Mart 2014 tarihleri arasında düzenlenecek olan Uluslararası Doğal Taş ve Teknoloji Fuarı'nın açık alanlarını renklendiren iş makinelerini, bu sene görmek pek mümkün olmayacak. Karar, sektördeki firmaları bağlamıyor belki ama en azından İMDER Yönetim Kurulu Üyesi olan firmalarının katılmayacağı belirtiliyor.

Suudi Prens, İtalyan kule vinç üreticisi Raimondi'yi satın aldı

Türkiye'de Akem Group tarafından temsil edilen İtalya merkezli kule vinç üreticisi Raimondi Cranes S.p.A., Suudi Kraliyet Ailesi'nin bir üyesi ve aynı zamanda küresel olarak faaliyet gösteren KBW Holding'in sahibi olan Prens Khaled bin Alwaleed Al Saud tarafından satın alındı.

KBW Holding Yönetim Kurulu Başkanı Prens Khaled bin Alwaleed Al Saud

Satın almayı takiben hızlı bir küresel genişleme ve ürün geliştirme planı açıklayan firma, önümüzdeki yıllar içerisinde yapılması planlanan yaklaşık 100 milyon Amerikan Doları tutarındaki yatırımla birlikte İtalya'daki üretim tesislerini genişletecek ve Brezilya, Suudi Arabistan ile Hindistan'da yeni tesisler kuracak. Bu



yatırımlarla müşterilerin artan ve hızla değişen ihtiyaçlarının daha yakından ve daha geniş bir ürün yelpazesi ile karşılanmasının hedeflendiği belirtiliyor.

Şirketin yeni sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı Prens Khaled bin Alwaleed Al Saud tesislere yaptığı ziyarette; "Raimondi'nin alınması, küresel stratejimiz için önemli ve kişisel olarak çok gurur duyduğum, ilgilendiğim bir alımdır. Babamın yatırım stratejisinden öğrendiğim bir şey varsa, o da uzun ve başarılı geçmişleri olan şirketlere yatırım yapmaktır ve kesinlikle dünya çapında çok az şirket Raimondi'nin 150 yıllık geçmişi ile yarışabilir" dedi.



DÜŞÜK TÜKETİM YÜKSEK PERFORMANS

Ödüllü Caterpillar Hibrit teknolojisiyle benzersiz yakıt tasarrufu ve eşi görülmemiş bir performans sağlayan Yeni CAT 336E şimdi Borusan Makina güvencesiyle Türkiye'de!

BUNUN İÇİN VARIZ!



<https://twitter.com/BMGS>

<https://www.facebook.com/borusanmakinavegucsisitemleri>

www.bmgs.com.tr

BORUSAN MAKİNA

CAT

444 1 228 KULAĞIMIZ SİZDE



Hidromek'in altın sarısı kazıcı yükleyicisi, Temizel Hafriyat'ın oldu

Hidromek tarafından Türkiye kazıcı yükleyici pazarında 5. liderlik yılı anısına sadece 1 tane üretilen özel altın sarısı renkteki HMK 102B kazıcı yükleyici, düzenlenen bir törenle Temizel Hafriyat'a teslim edildi.

Hidromek İstanbul Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde 18 Ocak 2014 tarihinde düzenlenen törenle yeni makinesini teslim alan Temizel Hafriyat Firma Sahibi Salih Temizel, böyle özel bir makineye sahip olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

İş makineleri kiralama alanında hizmet veren Temizel Hafriyat'ın makine parkında 2005 model HMK 220LC model bir Hidromek paletli ekskavatör daha bulunduğu kaydedildi.

Salih Temizel, iş makinesi konusunda Hidromek'i tercih etmelerinde bugüne kadar aldıkları servis ve yedek parça hizmetlerinden duydukları memnuniyet kadar yerli bir marka olmasının da önemli rol oynadığını ifade etti. Birçok önemli projede görev aldıklarını belirten Temizel; *"Hidromek hiçbir zaman bizi yarı yolda bırakmadı. Örneğin geçenlerde makinemiz için yeni bir radyatör ihtiyacımız oldu. Parçayı hızla temin*

ettiler ve makinemiz 24 saat geçmeden yine işinin başındaydı. Başka marka makine kullanan bazı arkadaşlarımızın zaman zaman 30-40 gün parça belediklerini duyunca çok şaşıryoruz" dedi.

Altın sarısı renğinde üretilen kazıcı yükleyicinin teslimatını, Hidromek İstanbul Bölge Yöneticisi Mehmet Emin Taylan gerçekleştirdi.

Hidromek İstanbul Bölge Yöneticisi Mehmet Emin Aydın (solda), Temizel Hafriyat'ın Sahibi Salih Temizel'e makineyi teslim etmekten memnuniyet duyduğunu söyledi.



SİZ HAYAL EDİN; BİZ GERÇEKLEŞTİRELİM



STOKTAN HEMEN TESLİM

ULUSLARARASI MARKALI KOMPONENTLER (CUMMINS, KAWASAKI) İLE DONATILMIŞ **CHERY EKSKAVATÖR** SİZLERİN BEĞENİSİNE SUNULUYOR...

TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖR

0212
866 91 00 pbx

www.tetas.com.tr

Adres:
Kıraç Hadımköy Yolu 50.Sokak No:2
Esenyurt - İSTANBUL

www.tetasmakina.com



TETAS
İÇ VE DİŞ TİCARET A.Ş.
Güvenli Hizmet

Sanko Makina'dan Doosan İş Makinaları'na özel yeni yağ serisi

Gerek müşterileri gerekse yetkili servislerinin sesine kulak veren Sanko Makina, OMV Petrol Ofisi A.Ş. ile işbirliği yaparak, Doosan markalı ürünlerinin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan özel bir yağ serisi geliştirdi.

Yağ kaynaklı arıza olasılığı azalacak

Sanko Makina Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Uğur Güllü, bugüne kadar müşterilerine makinalar için Doosan tarafından zorunlu koşulan özellikleri karşılayan çeşitli markalarda yağ alternatifleri sunduklarını belirterek; *"Aslında piyasadaki yağlar da makinalar için gereken minimum katkı oranlarını karşılıyordu. Ancak biz OMV Petrol Ofisi A.Ş.'ye, Doosan orijinalde ne istiyorsa o değerleri paylaştık ve tam olarak bizim ürünlerimize uygun yağları ürettiler"* dedi.

Makinaların garanti süreci içerisinde farklı yağ kullanımlarında, yetkili servislerin bir takım problemlerle karşılaştığını belirten Uğur Güllü; *"Şimdi içerisinde ne olduğunu tam olarak bildiğimiz, yetkili servislerimizin de arkasında güvenle durabileceği bu yeni yağ serisi ile birlikte, garanti süreci içerisinde karşılaşılmaması muhtemel arızalarda daha rahat karar verme şansımız olacak"* diye konuştu.



3 çeşit yağ seçeneği sunuluyor

Yeni 'DOSANOIL' Serisi'nde 3 çeşit yağ sunuluyor: 'GR 80W90' Dişli yağı, 'ENG 15W40' Motor yağı ve 'HDR 46' Hidrolik yağı.

GR 80W90 Dişli yağı; iş makinaları, forklift diferansiyellerinde, düz şanzıman ve hipoid dişlilerde kullanılmak üzere geliştirilmiş.

ENG 15W40 Dizel motor yağı; turbo şarjlı ve düşük emisyonlu dizel motorlar başta olmak üzere, dizel motora sahip tüm iş makinası, forklift, ve jeneratör

uygulamaları için öneriliyor.

HDR 46 Hidrolik yağı; iş makinaları, forkliftler, hareketli yapı ekipmanları ve hava kompresörleri ile tüm endüstriyel, hareketli hidrolik sistemler için tavsiye ediliyor.

Uğur Güllü, özellikle HDR 46 hidrolik yağının komponentlerdeki erken aşınmaları önleyecek özellikte olduğunu ve böylece hem maliyet hem de zaman açısından kullanıcılara büyük avantaj sağlayacağını vurguladı.

Cazip fiyat avantajı

Sanko Makina'nın bu yeni ürünün yaygınlaşması amacıyla sağladığı destekle, fiyat konusunda pazardaki diğer ürünlere kıyasla daha hesaplı olduğunu belirten Direktör Uğur Güllü; *"Hem firma olarak biz arkasındayız hem de finansal açıdan müşterilerimize avantaj sağlamış durumdayız. Durum böyle olunca yağlarımızın hızla yaygınlaşacağına ve sadece Doosan için değil; farklı marka makinalar için de tercih edileceğine inanıyoruz. Yeni yağlarımız, 2014 Şubat ayı ile birlikte Türkiye genelindeki tüm yetkili servislerimizde satışa hazır olacaktır"* ifadelerinde bulundu.

Sanko Makina Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Uğur Güllü



W200

Yüksek kaliteli kazıma sonuçları artı rakipsiz işletme maliyetleri – bu da Wirtgen W 200 'ü temsil ediyor. Ustaca otomatik fonksiyonları sayesinde, yüzey tabakalarını rehabilite ederken, ince tabakaları kazıyıp kaldırırken ya da her çeşit ince kazıma işleri yaparken bu düşük ağırlıklı kazıma makinesi gerçekten öne çıkmaktadır. Yüksek manevra kabiliyetine sahip soğuk kazıma makinesi sıkışık şantiyelerdeki kazıma işlerini bile kolaylıkla başarabilir. Siz de bu pazarın lideri çözümlerden yararlanabilirsiniz!

www.wirtgen.com/milling



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES



WIRTGEN ANKARA

Wirtgen Ankara Makine Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Bahçelievler Mah. Ankara Cad. No.223
PK.06830 Gölbaşı · Ankara-Türkiye
Tel:0 312 4853939 · Fax:0 312 4853948
info@wirtgenankara.com.tr

İstanbul Şubesi
Küçükyalı İş Merkezi A-27 · Maltepe/ İSTANBUL
Tel: 0 216 5180126-27 · Faks: 0 216 5180129
info@wirtgenankara.com.tr

TIRSAN Treylar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu

Tırsan, daralan pazara rağmen satışlarını yüzde 62 arttırdı

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Tırsan Treylar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu; *“Tırsan ailesi olarak müşterilerimiz için hep, daha iyi nasıl yapabiliriz diye araştırıyoruz. Bu bakış açısı başarıyı kendiliğinden getiriyor”* dedi. 2013 yılında yine ilkleri yapmaya devam ettiklerini vurgulayan Çetin Nuhoğlu; *“Her yıl olduğu gibi önemli yatırımlara imza atan, yeni pazarlarda büyüyen, daha büyük ve daha güçlü bir aile olduk, sektörümüzü geliştiren öncü ve lider bir kurum olmayı bildik”* diye konuştu.



2014 yılına, 3 farklı marka ile 52 ülkeye ihracat gerçekleştiren; Türkiye, Almanya ve Rusya'da üretim tesisleri olan, uluslararası bir üretici olarak girdiklerini belirten Nuhoğlu; *“Fiziki yatırımların yanında, örgütsel sermayemize yaptığımız yatırımlar sayesinde sürdürülebilir başarıyı yakaladık. En büyük başarı kriterini müşteri memnuniyeti olarak benimseyen kültürümüz ve açık ara lider olmanın sorumluluğu ile değerli müşterilerimize ve sektörümüzün gelişimine hizmet vermeye devam edeceğiz”* ifadelerinde bulundu.

Kurulduğu 1977 yılından bu yana sektöre öncülük eden Tırsan, 2013 yılını da açık ara lider olarak tamamladı.

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine göre 2012 yılının ilk 11 ayında sektörde toplam 15.910 adet treylar satışı yapıldığı, 2013 yılının aynı döneminde ise pazarın yüzde 9,2 oranında daralarak, 14.449 adet satışın gerçekleştiği belirtildi. Buna rağmen Tırsan'ın, yine TAİD verilerine göre aynı dönemdeki satış adedini geçen yıla kıyasla yüzde 62 oranında arttırarak, pazardaki payını yüzde 31,5'ten yüzde 40,2'ye çıkarmayı başardığı kaydedildi.

JCB'nin efsane CEO'su Alan Blake, emekli oldu

25 yıla yakın bir süredir JCB bünyesinde çalışan ve 1 Ocak 2010'dan bu yana şirketin CEO'su olarak görev yapan Alan Blake, 2014'e şirketten emekli olarak girdi.

JCB bünyesine 1989 yılında Şanzıman Geliştirme Operasyonlarından Sorumlu Direktör olarak başlayan Alan Blake, takip eden yıllarda sırasıyla 1995'te Şanzıman Bölüm Direktörü, 2000'de Servisler Direktörü, 2003'te Küresel Üretim Faaliyetlerinden Sorumlu Grup Üretim Direktörü ve 2009 yılında da Operasyon Müdürü (COO) olarak görev aldı. Şirkette danışmanlık görevini sürdüreceği belirtilen Alan Blake'nin yerini, yine JCB'ye yıllarını vermiş bir profesyonel olan Graeme Macdonald aldı.



JCB eski CEO'su Alan Blake



Görev teslim töreninde bir konuşma yapan Graeme Macdonald; *“Alan, JCB'nin başarısı ve büyümesi yolunda yıllarca büyük katkılar sağladı. Son 5 yıllık dönemde JCB'nin üretimini 36 binden 72 binlere taşımayı başardı”* dedi.

1 Ocak 2014 itibarı ile şirketin yeni CEO'su olan 45 yaşındaki Graeme Macdonald, 16 yıldır JCB bünyesinde çalışıyor ve son olarak Operasyon Müdürü (COO) olarak görev alıyordu. Graeme Macdonald, SİF İş Makinaları'nın 23 Eylül 2013 tarihinde Ankara'daki yeni Bölge Müdürlüğü açılış törenine de katılmıştı.



JCB yeni CEO'su Graeme Macdonald



9 SERİSİ



İş arkadaşı dediğin işte böyle olur.

Operatör kabinde tek başına dünyaya meydan okurken, yeni Hyundai 9 serisi ekskavatörler her şeyi düşünür, ona her bakımdan destek olur. Sadece performans ve rahatlık değil, teknoloji, hız, kolay kullanım, maksimum güç...

Operatörün ihtiyaç duyduğu her şey yeni Hyundai 9 serisinde.



om
mühendislik

NOW, WE ARE MOVING THE
EARTH...

Head Office
Y. Dudullu Org. San. Bölgesi
2. Cad. No: 2 34775
Ümraniye/İstanbul TURKEY
TEL :0216 365 58 91-92
FAX:0216 365 60 40

Factory
MAKİNA İHTİSAS ORGANİZE SAN.BÖLGESİ
5.CAD. NO:15 41455 DİLOVASI/ KOCAELİ
TEL : 0262 290 85 65 (Pbx)
FAX: 0262 290 85 70

www.ommuhendislik.com.tr





JCB Workmax 800D UTV, Türkiye’de

SİF İş Makinaları tarafından 2013 yılının son aylarında Türkiye pazarına sunulan JCB Workmax 800D model çok amaçlı arazi araçları (UTV-Utility Task Vehicle); yüksek yük taşıma kapasitesi, yakıt ekonomisi, güvenli kullanım imkânı ve zorlu arazi koşullarındaki performans özellikleri ile dikkat çekiyor.



Zemin koşullarının zorlu olduğu alanlarda insan ve küçük ölçekli yük taşımak amacıyla geliştirilen UTV’lerin kullanımı her geçen gün yaygınlaşıyor. Bu araçlar, daha çok sosyal aktivitelerde görmeye alıştığımız ATV’lere (All Terrain Vehicle) göre daha fazla insan ve yük taşıma kapasitesi sağlıyor. Dünya genelinde yılda 300 bin adedin üzerinde satıldığı belirtilen UTV’lerin ülkemizde de; inşaat/maden sahaları, hayvan çiftlikleri, kırsal bölge yerleşimleri ve belediyelerce talep görmeye başladığı bildiriliyor.

Yanmar motor ve CVT şanzıman uyumu

JCB mühendislerince birbiriyle mükemmel uyum sağlayacak şekilde bir araya getirildiği kaydedilen 20 HP gücündeki su soğutmalı Yanmar dizel motor ile zorlu koşullarda bile çekiş gücü kaybı yaşamayan, 2 vitesli, sürekli değişken şanzımanın (CVT), ATV ve diğer marka UTV’lere göre önemli oranda yakıt ekonomisi sağladığı ifade ediliyor. Workmax’a kıyasla ortalama bir UTV ’nin yüzde 65, ATV’lerin ise yüzde 100’e varan oranda daha fazla yakıt tükettikleri vurgulanıyor. Araçtaki güç ve ağırlık arasında oluşturulan ideal oranın; dört çeker ve diferansiyel kilidi özellikleri ile desteklenerek tüm arazi koşullarında yüksek

performans sağlandığı belirtiliyor.

Yüksek sürüş güvenliği ve konfor

Sadece Workmax 800D’de bulunduğu ifade edilen bağımsız, çift süspansiyon çatallı, oransal yaylı ön süspansiyon ve bağımsız arka süspansiyonun devrilme riskini en aza indirdiği, arazi koşullarından kaynaklanan şokları azalttığı ve dolayısıyla azami sürüş konforu ve güvenliği sağladığına dikkat çekiliyor. 265 milimetrelilik yerden yükseklik, şoförün her türlü zorlu arazi koşulunda problemsiz sürüşüne olanak sağlıyor.

Uzun çalışma menzili sağlayan 32 litrelik büyük bir yakıt tankına sahip olan Workmax, saatte 40 kilometrelik azami hızı ile UTV sınıfındaki en hızlı araçlar arasında yer alıyor. ATV’ler kabinsiz olduklarından, devrilme veya kaza durumlarında ciddi yaralanmaları engelleyebilecek bir yapıya sahip bulunmuyor. Workmax ise ROPS sertifikalı kanopy kabin yapısı ile benzer durumlardaki yaralanma ihtimalini en alt düzeye indiriyor. Ayrıca dört tekerde de bulunan hidrolik disk frenler sürüş güvenliğini artırıyor.

Üzerinde 500 kilogram yük taşıyabilen Workmax, ayrıca aynı anda 500 kilogramlık bir yükü de çekebiliyor.



Türk Müteahhitler, Benninghoven’in son teknolojilerini yerinde gördü

Türkiye’deki asfalt geri dönüşüm uygulamalarının öncüsü Tekno Asfalt, 15 Türk Müteahhit ile birlikte 05-08 Aralık 2013 tarihleri arasında Benninghoven’in Almanya’da bulunan fabrikalarını ziyaret etti. Katılımcılara, Türkiye’deki asfalt plantlerinde kısa süre önce başlatılan geri dönüşüm uygulamaları ve enerji tasarrufu hakkında bilgiler verildi.

Almanya’daki Mülheim ve Wittlich fabrikalarını kapsayan gezide en çok ilgi çeken yenilik, Benninghoven’in yeni geliştirdiği geri kazanmış asfaltın soğuk olarak kullanım oranını yüzde 60’lara kadar çıkarabilen “Yeni Tip Soğuk Geri Dönüşüm Sistemi” oldu.

Asfalt geri dönüşüm uygulamasının hem soğuk hem ılık hem de sıcak sistem olarak ülkemizde yaygınlaşmasıyla karayolları ve belediyelerin ihtiyacı olan asfalt üretiminde yılda yaklaşık 1,2 – 2 milyar dolar tasarruf edileceği belirtiliyor. Yollardan kazınan eski asfaltın tekrar kullanımının ekonomiye katkısının yanı sıra çevresel açıdan da büyük avantaj sağlayacağı vurgulanıyor. Katılımcılar gezi süresince; yeni nesil brülör, mastik asfalt ve toz toplama sistemi konularında da bilgi aldı. İzolasyon amaçlı ve silindir ile düzleştirilemeyecek alanlarda uygulanan “Mastik Asfalt”ın özellikle köprülerde kullanıldığı belirtiliyor.

Fatih Sultan Mehmet, Boğaziçi ve Haliç Köprüsü uygulamalarında kullanılan Mastik Asfalt’ın İSFALT A.Ş.’ye ait Benninghoven Asfalt Plenti ile üretildiği ve her Benninghoven Asfalt Plenti’nin mastik asfalt üretimi için uygun olduğu belirtiliyor.

Fabrika gezisi süresince katılımcılara bilgiler veren Benninghoven Yönetim Kurulu Başkanı Bernd Benninghoven; “*Tekno Asfalt bizim Türkiye distribütörümüz değil, Benninghoven’in Türkiye ayağıdır*” dedi. Yeni teknolojileri yerinde görmenin önemini vurgulayan katılımcılar ise, fabrika ziyaretinin oldukça verimli geçtiğini ve geziden memnun kaldıklarını belirtti.





Ritchie Bros., 2013 rakamlarını açıkladı

Dünyanın en büyük endüstriyel açık arttırma firması Ritchie Bros., 2013 yılında dünya genelinde düzenlediği 356 açık arttırmada toplam 3,8 milyar dolarlık işlem hacmine ulaştı.

Bu rakam her ne kadar geçen senenin rekor rakamlarına kıyasla yüzde 3'lük bir azalmayı ifade ediyor olsa da; firma, yılın



son çeyreğinde gerçekleştirdiği 1,1 milyar dolarlık işlemle, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10'luk bir artış sağlamayı başararak yeni yıla mutlu girdi.

Kayıtlı satıcı ve alıcı sayısında yeni bir rekor

2013 yılı genelinde Ritchie Bros. açık arttırmaları üzerinden rekor bir artışla 43.000 satıcı ve 425.000 kayıtlı alıcı işlem

yaptı. İnternet üzerinden yapılan ticaretin hacmi ise toplam satışların yüzde 37'sine ulaşarak, 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Çin ve Finlandiya'da ilk kez düzenlendi

2013 yılında küresel satış ağını güçlendirmek amacıyla 3 yeni tam donanımlı tesis inşa eden firma, açık arttırma tesisi sayısını 44'e çıkarmış oldu. Çin ve Finlandiya'da ilk kez açık arttırma düzenlendi.

Yılın en büyük organizasyonu 18-23 Şubat tarihleri arasında Florida / A.B.D.'de gerçekleştirildi. 6 gün süren açık arttırmada toplam 176 milyon dolarlık işlem hacmine ulaşıldı.

AÇIK ARTTIRMA ORTALAMA RAKAMLARI

	2013	2012
Brüt işlem hacmi	14,3 milyon dolar	16,5 milyon dolar
Kayıtlı alıcı sayısı	1.740	1.760
Satıcı sayısı	180	190
Ekipman sayısı	1.230 adet	1.300 adet



Ekonomi ve güveni bir arada isteyenlerin yeni forklift markası: UTILEV

Distribütörü olduğu Hyster marka forkliftler ile Türkiye sanayisine hizmet veren Çukurova Ziraat, bünyesine yeni katılan UTILEV marka forkliftler ile pazardaki farklı müşteri ihtiyaçlarına da çözüm sağlamayı hedefliyor.

Çukurova Ziraat Pazarlama Müdürü Alpay Ergün ile bir araya gelerek UTILEV markası ve pazardaki hedefleri hakkında bilgi aldık.

UTILEV yeni bir marka mıdır?

UTILEV markası, dünya genelindeki birçok ülkede bundan 2 yıl kadar önce pazara sunuldu. Türkiye, UTILEV markasının pazara sunulduğu 61. ülke oldu. UTILEV, Hyster'i de bünyesinde bulunduran Nacco Materials Handling Group'a ait bir markadır.





Nacco Group neden böyle bir marka yaratma ihtiyacı duydu?

Hyster yüksek kalitede bir ürün olduğu için ucuz fiyatlı Çin markalarıyla rekabette zorlanıyordu. Dolayısıyla Nacco Group, bu duruma çözüm bulma arayışına girdi ve fiyat rekabetinde elini güçlendirecek yeni bir marka yarattı. UTILEV forkliftleri Çin'in en büyük forklift fabrikasında, Nacco Group'un tasarım ve mühendislik desteği ile üretiliyor.

Türkiye'de siz de bu ihtiyacı yaşıyor muydunuz?

Evet. Pazardaki müşterileri iki ana gruba ayırabiliriz. Birincisi; limanlar, lojistik depoları ve taşıma merkezleri gibi çok yoğun şekilde çalışılan ve forkliftlerin işin önemli bir parçası olduğu müşteriler. Burada forkliftler neredeyse hiç durmadan çalışır ve arızaya tahammül yoktur. İkinci ise günde ortalama 2-3 saat tır yüklemesi gibi işler yapılan ve forkliftin sadece bir araç olarak görüldüğü uygulamalardır. Burada müşterinin aradığı fazla ataşman kullanma ihtiyacı duyulmayan, mini levveli değil de kol kontrollü,

Çukurova Ziraat Pazarlama Müdürü
Alpay Ergün

daha basit, uygun fiyatlı ama yine de güvenilir ürünlerdir.

İşte UTILEV tam da bu ikinci tip müşterilerin arayıp da bugüne kadar bulamadığı bir markadır. Diğer Çin markalarından sonra pazara yeni bir soluk getirecek, çıtayı yükseltecektir.

Ürün çeşitliliği hakkında bilgi ver misiniz?

UTILEV'in dizel, LPG ve çift yakıtlı olmak üzere 1,5 tondan 4 tona kadar forkliftleri bulunuyor. Hatta akülü modelleri de bulunuyor. Ancak biz öncelikle Türkiye pazarında

yoğun olarak tercih edilen 3 ve 3,5 ton sınıfı dizel, triplex asansörlü modelleri getiriyoruz. Sonraki siparişimizde 2 ve 2,5 tonluk modeller de bulunuyor. Markanın pazarda tanınarak yaygınlaşmasını takiben, müşteri talepleri doğrultusunda ürün çeşitliliğimizi artırmayı planlıyoruz.

Nasıl bir satış ve servis organizasyonu planlıyorsunuz?

UTILEV'in satışı konusunda doğrudan bayilerimizin satış yapacağı bir sistem oluşturuyoruz. Hatta bize gelecek talepleri bile bayilerimize yönlendireceğiz. Mevcut bayilerimizin zaten kendilerinin satacağı ekonomik ikincil bir marka yönünde yoğun talepleri vardı. İlk teslimatlarımız başladı ve hemen akabinde yeni siparişler alıyor olmamız doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Ürünlerimizin 1 yıl - 2.000 saatlik üretici garantisi bulunuyor. Tabi burada bir sorunla karşılaştığınızda karşınızda ciddi bir muhatap bulmanız çok önemlidir. Bu noktada önce yetkili bayilerimiz, sonrasında biz Çukurova Grubu olarak her zaman ürünlerimizin arkasındayız.

Satış hedefleriniz nedir?

Bayilerimizden ilk geri dönüşler çok olumlu yönde. Elbette bu konu, ülke ekonomisiyle de çok bağlantılı. Biz bu ilk senemizde 100 ila 150 adet arası UTILEV satışı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Fiyatları nasıl olacak?

Ürünlerimizi hem kullanıcıların hem de bayilerimizin memnun kalacağı, diğer markalarla rekabet edebilecek cazip fiyatlarla pazara sunuyoruz. Müşterilerimiz de artık daha seçici



İntegral sideshift



Ön görüşü engellemeyen makara sistemi

davranıyorlar. Tüm Çin mallarında artık tüketici, kalite de aramaya başladı. Zira ucuz Çin malı, uzun vadede baktığınızda arıza sıklığı ve kullanım ömrünün kısa olması nedeniyle aslında daha pahalıya geliyor.

Ürünlerin kaliteli olmasını sağlayan unsurlar nelerdir? Diğer forkliftlerden farkınız nedir?

UTILEV, Çin'in kaliteli ürün sınıfına giren, Nacco Group güvencesine sahip

bir markadır. Ayrıca biz Türkiye'ye makinelerimizi oldukça donanımlı olarak getiriyoruz. Başka ülkelere isteğe bağlı olarak ekstra bir bedel karşılığında sunulan birçok özelliği standart olarak sunuyoruz. Bunun hem ürünlerimizin pazarda hızlı kabul görmesi hem de müşterilerimizin gözünde daha iyi bir konuma oturması anlamında avantaj sağlayacağına inanıyoruz.

UTILEV forkliftlerin bazı temel özelliklerini şöyle sıralayabiliriz:

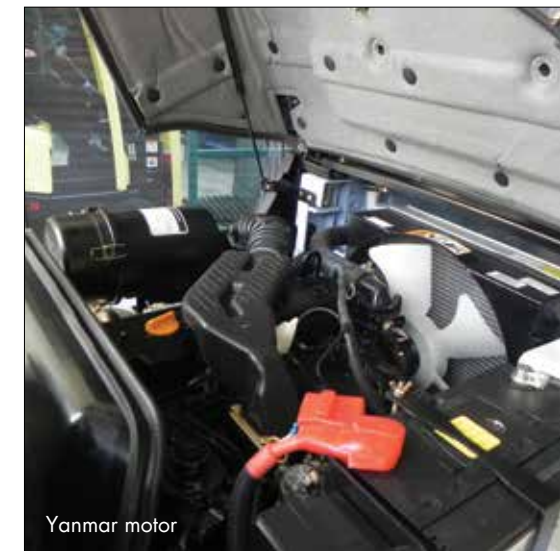
- Motorlarımız Japonya üretimi orijinal Yanmar'dır.
- Şanzıman tek hız kademeli ve powershift'tir.
- Hidrolik sistemde 4. kola ataşman takabilmeniz için gerekli valfler mevcuttur ve hortumlar ön tarafa kadar döşenmiş durumdadır. Başka markalarda bu hortumları sonradan çekmek zorunda kalırsınız.
- Şasi kuvvetlendirilmiş çelikten üretilmiştir. Son derece dayanıklı ve uzun ömürlüdür.
- Diğer Çin malı forkliftlerde fren diskleri küçüktür ve yüklükten frene bastığınızda zor durur. Bizde ise büyük disk frenleri yüksek fren performansı sağlıyor.
- Triplex asansörlü modellerimizde makaralar direklerin arkasına gizlenmiş olduğu için operatörün görüş açısını kısıtlamaz. Geniş bir görüş açısına sahiptir.
- Normalde üst sınıf forkliftlerde görülebilen Integral marka side-shift bizim forkliftlerimizde standart olarak bulunmaktadır.
- Operatör kabini kolların ve göstergelerin rahatlıkla erişilebileceği şekilde ergonomik olarak tasarlanmıştır.
- Kabinin üzerindeki FOPS güvenlik sistemi, zarar görmesi halinde kolayca vidalarından sökülerek yenilenebilir. Tüm kabini değiştirmek zorunda kalmazsınız.
- Tam süspansiyonlu, emniyet kemerli, Grammer marka operatör koltuğu standart olarak sunulmaktadır. Diğer Çin markalarında bu kalitede bir koltuk görmeye pek alışık değiliz.
- Motor bölümünün iç kısımları özel bir keçe ile kaplanmıştır. Bu hem sıcaklık hem de gürültü izolasyonu sağlamaktadır. Forklifti daha ilk çalıştırdığınızda bu farkı algılayabilirsiniz.
- Tozlu ortamlarda daha rahat çalışabilmesi için motorda ön hava temizleme sistemi (pre-filter) bulunmaktadır. Büyük ebatlı radyatör harareti önüyor.
- Arka çalışma lambaları, sinyaller ve takım çantası makine ile birlikte standart olarak sunulan diğer ekipmanlar arasında yer almaktadır.



FOPS güvenlik standardına sahip kabin



Grammer operatör koltuğu



Yanmar motor



Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın

Özel çelik üreticisi Ruukki'den güneş enerjisi yatırımlarına güçlü destek

kaplamanın sunduğu üstün yüzey koruması sayesinde korozyonu önlediği ve ürün ömrünü uzattığı ifade ediliyor. Ruukki'nin yüksek güçte şekillendirilebilir çeliklerinin; projedeki montaj ve kurulum sürelerini azaltacağı, verimliliği arttıracığı, ağırlık ve maliyet avantajı sağlayacağı vurgulanıyor.

Konu ile ilgili olarak bir açıklama yapan Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın; *"Sürdürülebilir gelişimi hedefleyen lider şirketlerin derecelendirildiği Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi'nde (DJSI) enerji verimliliği, yetkinlik geliştirme ve güvenlik konularında öne çıkarak her yıl önemli sıralamalarda yer aldık. Geçtiğimiz yıl endüstri lideri olmamızın ardından bu yıl da ilk dörtte yer alarak liderliğimizi koruduk. Çevreci*



yatırımlara olan desteğimizin yanı sıra, Avrupa standartlarının da altında karbondioksit salınımı gerçekleştirerek çevreye duyarlı duruşumuzu koruyoruz. Biz Ruukki olarak, enerji santralleri için tercih edilen kalın galfan kaplama özelliği olan, şekillendirilebilir yüksek güçte çelik sunabilen birkaç tedarikçiden biriyiz. Bu sözleşmeyi yapmış olmak, Ruukki'nin daha sürdürülebilir bir çevre yaratmak için müşterilerine daha hafif, daha uzun ömürlü çözümler sunma stratejisi ile tutarlı olduğundan özellikle sevindirici. Türkiye de, iklim koşullarına bakıldığında güneş enerjisi bakımından oldukça verimli bir ülke. Bu sebeple gelecek dönemde buradaki güneş enerjisi yatırımları artırmaya yönelik olarak, Fa'sta kullandığımız ürünlerin Türkiye'de de performansını artıracaktır" dedi.

Volvo, Kuzey Amerika'daki kiralama operasyonunu devrediyor

AB Volvo, Kuzey Amerika ülkelerinden A.B.D., Kanada ve Porto Riko'da 2001 yılından günümüze 'Volvo Rents' markasıyla sürdürdüğü kiralama faaliyetlerini Platinum Equity firmasına devretme kararı aldı.

2014 yılının ilk aylarında sonuçlandırılması beklenen anlaşma çerçevesinde, Kaliforniya merkezli küresel bir yatırım firması olan Platinum Equity, Volvo AB'ye yaklaşık 1,1 milyar Amerikan Dolar'ı ödeyecek. Firmalar

Volvo Group Başkanı ve CEO'su Olof Persson

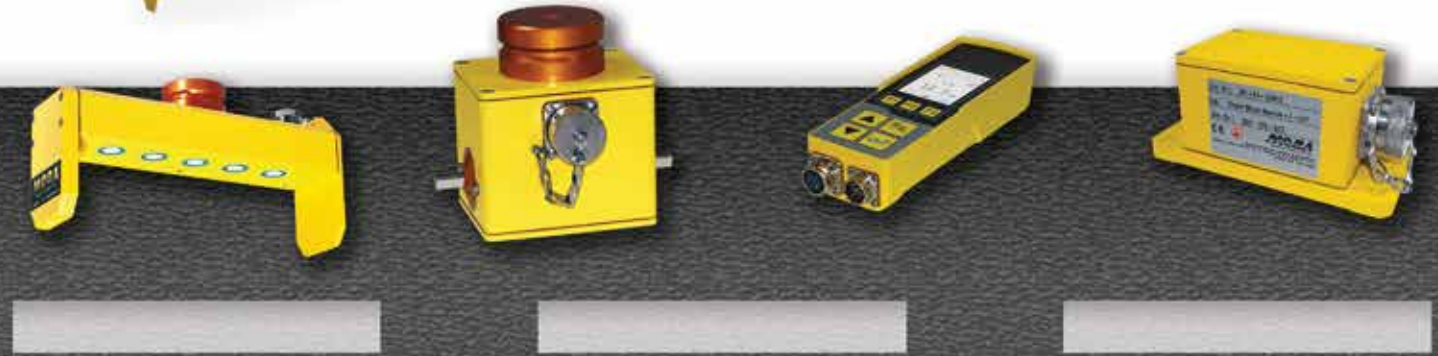
arasında varılan anlaşma kapsamında Volvo Rents bünyesinde bulunan 2 bin 100 çalışanın da yeni firmaya devredileceği belirtildi.

Konu ile ilgili olarak bir açıklama yapan Volvo Group Başkan ve CEO'su Olof Persson; *"Volvo Rents faaliyetlerini büyütmek amacıyla çeşitli yollar aradık ama en sonunda bu işi başka bir firmaya devretmenin en doğru seçenek olacağına karar verdik. Volvo Rents konusu,*



Grubun ana faaliyet alanı ile sahip olmayı sürdürmeyi gerektirecek yeterli ölçüde güçlü bir bağlantı içermiyor" dedi.

MOBA® ile kusursuz yollar!



Asfalt makinalarına yönelik komponentler üreten ve dünyada bu konuda tüm OEM firmalarla tedarikçi olarak çalışan MOBA firmasının Türkiye'de tek yetkili distribütörü Türkiye Yedek Parça (TRP) oldu!

Moba Big Sonic Ski (Moba Uzun Duyarga Sistemi), 3 adet Sonic-Ski® sensörünün birleştirilmesiyle artık bir zeminde birbirinden uzak birçok noktadan ortalama değer hesaplar. MOBA-Matic seviyeleme sistemi bu ölçümlerin toplamından bir ortalama değer hesaplar. Bu sayede sistem düzgün kullanıldığında finisher tablasının 2-3 mm hassasiyetle serim yapmasını sağlar. Bunun sonucunda sistem tekli Sonic-Ski®'den daha etkin çalışır. Alınan her iki ortalama sayesinde yapısına bağlı olmaksızın nerdeyse her zeminden ortalama değer hesaplanabilir. Buna ilave olarak bir tuşa basarak isteğe göre sadece bir Sonic-Ski® ile referansın mı kopyalanacağı yoksa tüm sensör ölçümlerinin ortalamasından mı faydalanacağı belirlenebilir. Big Sonic Ski sistemi 9 metre ve 13 metre olarak 2 farklı ölçüde sunulmaktadır.

Tuna Grup, Taksim'de tarihi yeniden canlandırıyor

Tuna Grup, Taksim'in etnik değerlerini geri kazandırmayı hedeflediği yeni projesinde Majik Sineması, Maksim Gazinosu ve Taksim Açık Otoparkı'nın bulunduğu alana, beş yıldızlı, 18 katlı ve 225 odalık bir otel inşa ediyor. 2015'de bitmesi planlanan otelde; bir tiyatro, çok sayıda restoran, kafeler, çok amaçlı kongre ve seminer salonları yer alacak.



Taksim'de hayat bulan Tuna Grup'un ilk otelinin izini sürmek, içinde Majik Sineması ve Maksim Gazinosu'nun eşsiz ruhunu yaşatan bu tarihi yapının tekrar hayat buluşunu yerinde incelemek ve otel ile ilgili ayrıntıları öğrenmek için, Tuna Grup'un Proje Koordinatörü Korhan İren ile bir araya geldik.

Mobilya sektörünün öncü kuruluşlarından Tuna Grup, Majik Sineması, Maksim Gazinosu ve Taksim açık otoparkının bulunduğu alanda beş yıldızlı bir otel inşa ediyor. İnşaatına, 2012'de başlanan otelin adı henüz açıklanmıyor. Bu otelin, bir çok farklı özelliği bulunuyor ama en önemli özelliği, aynı zamanda bir tarihi eser konumunda olması. 1914'de açılan İstanbul'un ilk sinema salonu Majik Sineması, aslını yaşatarak restore ediliyor. Böylece, Tuna Grup'un oteli, Türkiye'de içinde tarihi bir tiyatrosu bulunan ilk oteli olacak.

2015 yılında hizmete girmesi planlanan 18 katlı otelde şehir ve deniz manzaralı toplam 225 oda bulunacak. Ayrıca, "top down" sistemi ile inşa edilen otelde çok amaçlı salonlar, altı cam olan dekoratif bir havuz ve bir tiyatro da yer alacak. Farklı büyüklüklerdeki salonlarda çeşitli kültür-sanat etkinlikleri, galalar, davetler düzenlenebilecek. Eğlence sektörünün de yararlanabileceği çok amaçlı salonlar, toplantı ve kongre

turizminde de kullanılabilecek. Yapının altından ise, Şişhane-Haciosman metrosu geçiyor.

Korhan İren'e "projenin zorluklarını" sordüğümüzda bizi; **"Yapının zemini zor. Tarihi eser üzerinde çalıştığımız için her şey 1914'lere göre, aslına uygun olarak yapılıyor, bu nedenle çalışması pek de kolay olmuyor. Yapının aslına uygun raporlar çıkarıldı, analizler yapıldı. Ayrıca, Taksim'de çalışmak çok zor; yollar dar, çalışma saatleri çok kısıtlı"** şeklinde yanıtladı.

İnşaatın kule vinçleri Tekno Vinç'ten

Otelin inşaatında kullanılan makinelerin başında MC 175 model Potain marka kule vinç geliyor. 60 metre ön yatay "bom"a sahip kule vincin, maksimum yük taşıma kapasitesi ise 8 ton. Bu kapasite, merkezden yaklaşık 20-21 metre uzaklıkta sağlanıyor. En uzak mesafe olan 60 metredeki taşıma kapasitesi ise yaklaşık 1.400 kilogram olarak belirtiliyor.

Otelin inşaatı için gerekli olan kule vinci, Tekno Vinç'ten kiraladıklarını söyleyen İren, kiralama sürecinde Tekno Vinç yetkililerinin kendilerine çok yardımcı olduğunu ifade etti. Proje Koordinatörü İren, Tekno Vinç'ten kiraladıkları kule vincin çalışmalarındaki önemini; **"Biz**

inşaatlarımız için senede bir tane kule vinç kuruyorsak, Tekno Vinç 40-50 tane kuruyor. Bu nedenle Tekno Vinç'in deneyimlerinden yararlandık. Kule vincin seçimi konusunda, Tekno Vinç'in fikirleri bizim için önemliydi. Vinçlerin, belli bir kapasiteyi kaldırması gerekiyor. Çünkü bizim binanın üzerinde 35 metrede vender kirişi dediğimiz geniş açıklıklar var ve onları kaldırmak için yüksek kapasiteli fakat bir o kadar da hassas çalışabilecek bir vinç gerekiyor" diyerek açıkladı.

Otelin inşaatında kullanılan kule vincin, 8 ton taşıma kapasitesi olduğunu dile getiren İren; **"Yapıdaki çelikleri azami 8 ton gelecek şekilde hazırladık. Kule vinç, yukarıda 8 tonu kaldırıyor ve yukarıya doğru montajlıyor. Arkasından diğeri ekleniyor, süreç lego şeklinde devam ediyor"** dedi.

Koordinatör Korhan İren, vinç seçimindeki kıstaslar konusundaki sorumluluğunu; **"En büyük kıstas, vender kolonları. Onları kaldırabilecek, aynı zamanda etraftaki binaların üstünden dönebilecek özel bir gövdeye sahip bir vinç olması bizim için en önemli kıstastı. Bu konuyu da Tekno Vinç ile çözebildik"** diyerek yanıtladı.





Böylesine dar ve hassas bir bölgede kule vincin montaj ve demontajının önemine de değinen İren; **“Mevcut kule vincimizin montajını Tekno Vinç yetkilileri yaptı. Hassas zemin yapısı ve metroya yakın olması sebebiyle vinç için özel bir temel yapısı hazırlandı. Tekno Vinç’ten aldığımız A’dan Z’ye proje uygulama desteğinin bizi zaman konusunda birkaç adım öteye taşıdığını söyleyebilirim. Kule vincin demontajı ile ilgili bütün hesaplarımızı da önceden yaptık. Sökümü hangi noktadan, kaç günde yapacağımız şimdiden bellidir”** dedi.

Koordinatör Korhan İren, inşaatta C40 sınıftan aşağı beton kullanmadıklarını, hatta bazı yerlerde barajlarda kullanılan C50 kategorisindeki beton dahi kullandıklarını dile getirdi. İnşaat konusunda, Türkiye’nin önde gelen statik uzmanlarından İrfan Balioğlu’nun görüşlerini aldıklarını, Balioğlu’nun konuyla bizzat ilgilendiğini sözlerine ekledi.

İnşaata ikinci bir kule vinç

Tuna Grup’un Proje Koordinatörü İren, otelin inşaatı için, ikinci bir kule vince ihtiyaç duyduklarını belirtirken, nedenini ise; **“Arazimiz büyük. Ancak, gerek vender kirişleri konusundaki hassasiyetimiz gerekse projeyi hızla tamamlama isteğimiz, kule vinci inşaatın ön tarafa kurma gerekliliğini ortaya çıkartmış oldu.**

Projenin ilerlemesiyle birlikte ikinci bir kule vinç ihtiyacı da gündeme geldi. Projede artık daha da hızlanmamız gerekiyor. Aynı zamanda, arka tarafta doğramaya takmak için yaklaşık olarak 90-100 tane cumba var. Bu cumbalar için de ikinci bir kule vince ihtiyacımız oluyor. Ayrıca, çelik montajı çok zaman alan bir süreçtir. Bu nedenle vinci çok meşgul ediyor. O sırada beton inşasının da ilerlemesi gerekiyor. Bu şartları göz önünde bulundurduğumuzda üçüncü kule vince de ihtiyaç duyuyoruz ama ona yerimiz yok maalesef”diyerek açıkladı.

Tekno Vinç’e duyulan güven

İren’e neden Tekno Vinç ile çalışmayı tercih ettiklerini sordumuzda; **“Tekno Vinç, alanındaki en iyi firmadır. Biz de, her zaman en iyilerle çalışmak istiyoruz. Bize her konuda destek oluyorlar. TeknoVinç’i tercih etmemizde teknik kadrosunun iyi olmasının da payı büyük. Bundan sonraki bütün inşaatlarımızda da Tekno Vinç ile çalışmayı düşünüyoruz”** diyerek sorumuza açıklık getirdi.

Proje Koordinatörü İren’e, son olarak kule vincin markası olan Potain’i sorduk. Potain markası ile ilgili hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını dile getiren Korhan İren; **“Tekno Vinç, teknik veriler çerçevesinde yaptığı ön çalışmalarla bize en başta doğru ürünü verdi ve bütün hassasiyetleri birlikte değerlendirdik. Şu ana kadar hiçbir sorun ile karşılaşmadık. Tekno Vinç’in önerdiği vinçte bir sorun yaşamadık; vincin rutin bakımları da düzenli olarak uzmanlar tarafından yapılıyor. Özellikle güvenlik standartlarını yükseltmek açısından yapılan bu bakımların önemi çok büyük”** dedi.



Tuna Grup Proje Koordinatörü
Korhan İren

Kendi kendine yeten bir bina

Otelin, en son teknolojik yenilikler ile donatılmış olarak inşa edildiğini belirten İren; **“Otelimiz ‘Leed’ standartlarına uygun şekilde yapılıyor. En yüksek Leed Sertifikası almak istiyoruz. Örneğin, çıkan hafriyatları, daha ucuz olacak diye daha uzak mesafeye yollamıyoruz, daha fazla fiyat veriyoruz; daha yakın mesafeye döküyoruz. Çünkü egzoz emisyonu konusunda ilgili olarak, bizim çevreye duyduğumuz hassasiyet çok yüksek seviyelerdedir. Bir de, geri dönüşüm konusu var. Geri dönüşümle alakalı olarak, kolonların içinde kırık cam parçacıkları kullanıyor. Ayrıca, toprağın altındaki ısıyı da özel bir boru hattı ve pompa sistemi ile değerlendiriyoruz. Gri suyu da kullanıyoruz. Örneğin, klozette kullanılan suyu özel bir sistemle temizliyor, suyun aynı şekilde tekrar ve tekrar kullanılmasını sağlıyoruz. Sonra su tekrar geliyor oto yıkamada kullanılıyor. Otelin içinde mikro arıtma sistemi bulunacak. Bu bina için, kendi kendine yeten bir bina diyebiliriz. Mesela, dış cephe kaplaması için Japonya’dan gelen özel bir ürün kullanıyoruz; yanardağlardan çıkan lavların kil haline getirilip kalıplanması ile oluşuyor ve yanmayan, uzun ömürlü bir ürün. Farklı açıdan bakıldığında farklı renklere bürünüyor”** diyerek otelin özelliklerini detaylandırdı.

Leed Sertifikası’nın önemi

İren, dünyada tanınırlığı ve kabul edilebilirliği en yüksek yeşil bina sertifikası olan Leed’in Tuna Grup için önemini; **“Leed Sertifikası, tercih edilme oranımızı artırıyor”** sözleriyle yorumladı.

Leed konusunun biraz daha derinine inerek, otelin diğer bölümlerinin Leed ile olan ilişkisine değinen Koordinatör İren; **“Alt katlardaki odalarda, ara bölmelerde karanlık olacağı düşünülen yerlerin hiçbiri karanlık değil. Çok geniş iç avlular, iç bahçeler var. Onlara uygun peyzajlar yapılıyor ve binada çok ciddi oranda kat bahçesi var. Bütün katların önü terastır. Teraslar, tamamen yeşil olduğundan çok ciddi bir yeşil alanın olmasını sağlıyor. Proje tamamlandığında Leed sertifikası alacağımıza inanıyoruz. Asansör seçerken bile Leed koşullarını göz**



önünde bulunduruyor, yüksek maliyetlere katlanıyoruz. Otel ile ilgili olarak satın aldığımız ürünlerde, Leed’e en uygun olanları seçiyoruz” dedi.

Güvenlik konusu bizim için her şeyden önemlidir

Tuna Grup’un Proje Koordinatörü Korhan İren, şantiye ve çevre güvenliği konusundaki sorumuzu; **“Güvenlik bizim için her şeyden önemli. İnsan**

hayatının, sağlığının telafisi yok. Bu nedenle, vinç operatörünün eğitimli olması, makinenin doğru ve dikkatli kullanımı, teknik kontrolleri, yasal muayenesi, vb. konuları önemsiyor ve düzenli olarak takibini yapıyoruz. İş güvenliğiyle alakalı ağır bir cezai sistemimiz var. Hangi taşeron olursa olsun bu şartlara uymuyorsa, çok ağır cezalar ile karşılaşılıyor. Şimdiye kadar herhangi bir kaza söz konusu olmadı” şeklinde yanıtladı.





2013'te ihracatını en çok artıran 3. sektör madencilik oldu

Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan madencilik, 2013 yılında ihracatını yüzde 20,67 oranında artırarak 5 milyar 43 milyon dolarlık rekor ihracata imza attı.

Dünya ekonomilerini etkisi altına alan tüm olumsuzluklara rağmen, madencilik sektörü 2013 yılı için belirlenen 4,5 milyar dolarlık hedefini aşarak, ihracatını en çok artıran üçüncü sektör oldu. 2014 yılına başarılı bir giriş yapan madencilik sektörünün en fazla ihracat yaptığı ilk beş ülke; Çin, ABD, Irak, Belçika ve İtalya olarak sıralandı.



Madencilik sektörü, 2013 yılında gerçekleştirdiği rekor ihracat ile Türkiye ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaya devam etti. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) verilerine göre; 2013 yılında Türkiye'nin maden ihracatı, değer bazında geçen yıla oranla yüzde 20,67 artışla 5 milyar 43 milyon dolar, miktar bazında ise yüzde 9,18 artışla 22 milyon 326 bin ton olarak gerçekleşti.

Madencilik sektörünün en büyük pazarı Çin, 2013 yılında da bu konumunu korudu. Sektörün 2013 yılında en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında; Bulgaristan, Güney Kore Cumhuriyeti, Hollanda, Libya ve Azerbaycan-Nahçıvan ihracat artışlarıyla dikkat çekti.

Sektör, en çok doğal taş ihraç etti

Maden sektörü ihracatında, 2013 yılında ürün grupları bazında 1 milyar 141 milyon dolarla ilk sırada blok doğal taşlar geldi. 1 milyar 83 milyon dolarla ikinci sırada yer alan işlenmiş doğal taşları ise 508 milyon 749 bin dolarla bakır cevherleri, 450 milyon 366 bin dolarla krom cevherleri, 235 milyon 913 bin dolarla tabii boratlar ve konsantreleri, 202 milyon 208 bin dolarla çinko cevherleri izledi.

Madencilik sektörünün önemli alt bileşenlerinden doğal taş sektörü ihracatı 2012 yılına oranla yüzde 17 oranında artarak 2 milyar 225 milyon dolar olarak gerçekleşti. Doğal taş ihracatında ilk 5

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Eski Başkanı Mehmet Özer

ülke ise sırasıyla Çin, ABD, Irak, Suudi Arabistan ve Hindistan oldu. Ayrıca bu dönemde Azerbaycan-Nahçıvan, Rusya, Libya, Türkmenistan ve Katar'a yapılan doğal taş ihracatındaki artış da dikkat çekti.

2013 yılı ihracat rakamlarını değerlendiren



İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Eski Başkanı Mehmet Özer; **"2013 yılı için ihracat hedefimizi 4,5 milyar dolar olarak belirlemiş olmamıza rağmen Kasım ayında 4 milyar 617 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirerek hedefimizi geride bırakmıştık. Aralık ayı sonunda elde edilen toplam maden ihracat rakamları ile yılı 5 milyar 43 milyon dolarlık ihracatla kapattık. Dünya ekonomileri için zorlu geçen bir yılı hedeflerimizin üzerinde ihracat yaparak tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz"** dedi.

Özer; **"2014 yılı ihracat hedefimizi 5 milyar 600 milyon dolar olarak belirledik. İMİB olarak hedefe ulaşmak için önceki yıllarda olduğu gibi gerek yurt içindeki gerekse yurt dışındaki çalışmalarımıza hiç ara vermeden devam edeceğiz"** diye konuştu.

Yeniyi yaratan Doosan Ailesi...



SANKO MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.
www.sankomakina.com.tr
e-posta: info@sankomakina.com.tr





Wirtgen Yüzey Maden Makineleri, delme-patlatmasız yol açıyor

Açık kömür ocakları, taş ocakları, tuz gölleri vb. daha birçok alanda kullanımı her geçen gün yaygınlaşan Wirtgen Yüzey Maden Makineleri, A.B.D.'de sert zemin üzerinde yeni yollar açmak için de kullanılıyor.

Wirtgen her ne kadar bu makineleri 'Yüzey Maden Makinesi' olarak adlandırmış olsa da, maden çıkarmak dışında da birçok

alandaki önemli avantajlar sağlıyor. İşte, Texas Fort Worth'deki otoyol şantiyesinde de alışla gelmiş yol makinelerinin yoğunluğu yerine, kayalık zeminde kendi yolunu dişleriyle açan 3 adet maden makinesi dikkatleri çekiyor. Kuzey Texas Paralı Otoyol İdaresi (NTTA) tarafından inşa edilmekte olan yolun toplam uzunluğunun 28 mil olacağı belirtiliyor.

Projedeki iki hassas konu

NTTA yetkilileri projenin plan aşamasında

çözüm bekleyen 2 önemli problemle karşılaşmışlar: Planlanan güzergâhın sert kireçtaşıdan oluşan aşırı kayalık zemin koşulları ve projenin şehir sınırları içerisinde olmasından dolayı geleneksel delme-patlatma yönteminin kullanılamayacak olması...

İşte bu noktada, projenin alt yüklenicisi olan Mario Sinacola & Sons firması, hızlı ve alışılmışın dışında bir çözüm teklifinde bulunmuş: *"Neden bu aşırı sert kireçtaşı tabakalarını dikkatli, hızlı ve milimetre hassasiyetinde kaldırarak yol yapmak için yüzey maden makinelerini kullanmayalım?"*

Mario Sinacola & Sons firmasının, değerli mineralleri çıkarmak için uzun yıllardır Wirtgen Yüzey Maden Makineleri kullanarak koparma, kırma ve yükleme işlemlerini tek bir operasyona indirgediği ifade ediliyor. Bu işler için duyulan ekstra makine ihtiyacını ortadan kaldırdığı belirtilen yüzey maden makinelerinin; personel, zaman ve maliyet açısından önemli oranda avantaj sağladığı vurgulanıyor. İnşaat kamyonlarının tüm proje süresince kazılan zemin üzerinde güvenli şekilde hareket edebilecek olması, uygulamanın alternatif avantajları arasında gösteriliyor.

Mükemmel çözüm

Yüzey maden makineleri, inşa edilecek yol güzergâhının hazırlanması sırasında mevcut katmanları tabaka tabaka kazarak yolun yapılacağı ideal yüzeyi hazır hale getiriyor.

Yoğun hafriyat çalışmalarının oldukça geniş bir alanı kapsadığını ve çıkarılacak malzeme miktarının büyük boyutlarda olduğunu belirten Mario Sinacola & Sons Proje Müdürü Chris Logan, toplamda 2,14 milyon metreküp hacminde kireçtaşının kazılacağını kaydediyor.

Malzeme sertliğinin 6.000 ila 10.000 PSI arasında değiştiğini ancak bazı yerlerde 16.000 PSI değerine kadar çıktığını söyleyen Chris Logan; *"Yüzey maden makineleri kesin çözüm sağlıyor. Özellikle de dozerlerin kapasite sınırları aşıldığı zaman. Bu makineler sayesinde sert kayaları istediğimiz ebatla küçülterek olduğu yerde değerlendirebiliyoruz. Wirtgen'in bu makinelerini kullanmıyor olsaydık, işimiz ciddi oranda yavaşlayacaktı. Bunların yerine kullanmamız gereken olan havallı delgiler işimizi aylarca uzatacağı gibi maliyetlerimizi de arttıracaktı. Yüzey maden makineleri bu iş için en ideal çözümdür"* diye konuşuyor.



Kazılarak yerinde değerlendirilecek olan malzemenin, yolun 20 santimetre kalınlığındaki altyapısında kullanılacağı, 10 santimetrelilik üstü yapı malzemesinin üzerinin ise 33 santimetre kalınlığındaki güçlendirilmiş beton ile tamamlanacağı ifade ediliyor.



İki farklı model kullanılıyor

Projede kullanılan 1.065 HP gücündeki Wirtgen 2500 SM modeli, 600 milimetreye kadar olan kazma derinliği ile ana hattı açarken; 2,5 metre gibi oldukça dar bir çapta dönebilme özelliğine sahip olan 2 adet Wirtgen 2200 SM model makine ise rampa ve geçit gibi daha dar alanlarda çalışıyor.

Wirtgen Amerika Madencilik Bölümü yetkilisi Robert Bauer; *"Hassas kazı derinliğinin kolayca ayarlanabilmesini sağlayan Wirtgen'in standart seviye ve eğim kontrol sisteminin, harici bir GPS temelli sistemle desteklenmesi sayesinde operatör, kazma işlemini zemin yapısına en uygun şekilde uyarlayabilir"* diyor.

Wirtgen'in eşsiz kazma teknolojisinin en sert ve aşındırıcı zeminlerde çalışırken dahi yüksek kazıma gücü sağladığını ve aşınma parçalarının oldukça uzun ömürlü olduğunu ifade eden Robert Bauer, kazma

uçlarının da kolayca değiştirilebildiğini belirtiyor.

Gelişmiş Wirtgen teknolojisinin, zeminin önceden belirlenen derinlikte kusursuz şekilde kazınmasını sağlayarak serme işlemi için ideal bir altyapı hazırladığı vurgulanıyor.

Yüzey maden makinesi kullanımı doğa ve sosyal yaşam için de avantaj sağlıyor. Geleneksel kazma ve kamyon yükleme operasyonları ile kıyaslandığında daha az gürültü ve toz oluşuyor.



TEKNİK ÖZELLİKLER

Modeller	2200 SM	2500 SM
Kazı genişliği	2.200 milimetre	2.500 milimetre
Kazı derinliği	0-300 milimetre	0-600 milimetre
Motor gücü	963 HP	1.065 HP
Çalışma ağırlığı	49.080 kilogram	111.600 kilogram

SUMITOMO



ENGEL TANIMAZ

ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

www.cukurovaziraat.com.tr

'Güvenilir İş Ortağınız'

ÇUKUROVA



SNH İnşaat, yola Volvo kamyonlarla devam edecek

Türkiye ile çevre coğrafyalarda altyapı ve üstyapı inşaat projelerini üstlenmek amacıyla 1996 yılında kurulan SNH İnşaat, mimari estetiği ve çevre duyarlılığını göz önünde bulundurmaya en temel amacı olarak görüyor. Firma bugüne kadar Edirne Uzunköprü, Tokat Çevreyolu, Kayseri Kuzey Çevreyolu Mimar Sinan Köprülü Kavşağı ve Amasya Bahçeler Grup Köprüleri gibi projelere imza attı.

SNH İnşaat A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez Çakır; “SNH İnşaat olarak son yıllarda üstlendiğimiz büyük projelerle birlikte, teknik yeterliliğimizi artırmak; bunu yaparken de insan ve doğaya saygı anlayışını benimsiyoruz.



Bu bağlamda, çevreci yürüyen aksamı ve yakıt tasarrufunda öncü Volvo FH ve Volvo FMX modellerini ilk kez tercih ettik. 2014 yılı için ise 4 adet siparişimiz bulunuyor. Volvo ile başlayan bu ilişkimizin sürdürülebilir olacağını umuyorum” dedi.



Altyapı ve zemin projelerinde Türkiye'nin köklü firmalarından SNH İnşaat, filosuna 1 adet Volvo FH 16 çift çekir çekici, 6 adet FMX kamyonu ekledi ve 4 adet FMX 8X4 500 HP için de sipariş verdi.

Volvo Kamyon adına teslimat törenine katılan İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Satış Temsilcisi Metin Kandemir ise; “SNH İnşaat'ı öncelikle, 20 yıla yakın süredir başarıyla gerçekleştirdikleri her projede insan ve çevre odaklı yaklaşımı temel almalarından dolayı kutluyorum. Sayın Çakır'ın da belirttiği gibi SNH İnşaat, Volvo Kamyon'u ilk kez tercih ediyor. Bu tercihte en büyük faktör, araçlarımızın çevreci olması ve sürücü güvenliği ile yakıt tasarrufunu ön plana çıkarmasıdır. Volvo Kamyon – SNH İnşaat işbirliğini, hem 2014 yılındaki siparişlerimizde hem de satış sonrası ve yaygın servis ağı hizmetimiz ile sürdüreceğiz” diye konuştu.

IPAF PAL kartlı operatör sayısı, yarım milyona dayandı

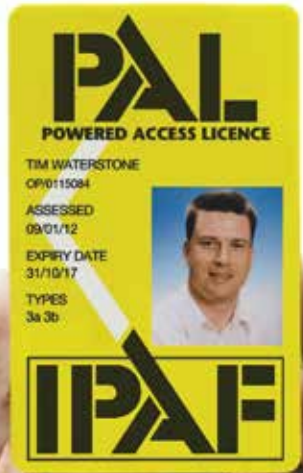
Yükseltme platformlarının daha güvenli ve verimli şekilde kullanılması için eğitim programları sunan IPAF'ın dünya genelindeki eğitim merkezlerinde, 2013 yılında 127.365 kişi eğitim aldı. Bu rakam 2012'ye kıyasla yüzde 12,8'lik artışı ifade ediyor.

IPAF onaylı bu eğitim merkezlerinde operatörler için nihayetinde ‘PAL Card’ ehliyeti verilen eğitimler, donanım eğitimleri ve yönetim eğitimleri veriliyor. 2013'te yeni ‘PAL Card’ almaya hak kazanan operatör sayısının da 2012'ye kıyasla yüzde 12,7 artarak 121,744 kişiye ulaştığı belirtiliyor.

IPAF CEO'su Tim Whiteman, dünya

genelindeki geçerli ‘PAL Card’ sahibi sayısının 2014 yılı içerisinde yarım milyona ulaşmasının beklendiğini kaydetti.

2013 sonu itibarı ile Uluslararası Platform Federasyonu'nun (IPAF) dünya genelindeki üye kuruluş sayısı 1.037'ye, eğitim merkezi sayısı ise 615'e ulaştı. Türkiye'de Acarlar Makine firması IPAF Yetkili Eğitim Merkezi olarak hizmet sağlıyor.



SMP CARD kullanan müşterilerimiz orijinal yedek parça alımında çeşitli avantajlardan yararlanıyor, kazandıkları puanları diğer yedek parça alışverişlerinde de kullanabiliyorlar. Üstelik SMP Card ile birçok armağan kazanmak da mümkün.



04 S M P C A R D AVANTAJI ****

01 SANKO MAKİNA GÜVENCESİ ****

Ülke geneline yayılmış yetkili servis ve yedek parça bayilerimizle Doosan kalitesini Sanko Makina Güvencesiyle birleştiriyoruz. Tüm Doosan İş Makinalarının sorunsuz çalışması için 7gün/24 saat sizin için hizmete hazırız.

SANKO MAKİNA'dan 4/4'lük SATIŞ SONRASI HİZMETLER

02 YEDEK PARÇA GARANTİSİ ****

Modeli ve büyüklüğü ne olursa olsun tüm Doosan'ların ihtiyaç duyduğu orijinal yedek parçayı en kısa sürede müşterilerimize ulaştırıyoruz. Geniş orijinal yedek parça stoğumuz Doosan İş Makinalarının en önemli avantajlarından biri durumunda.

Sanko Makina Bakım Anlaşması ile müşterilerimize ait iş makinalarının periyodik bakımları, yedek parça gereksinimleri uzman yetkili servislerimizin ve Sanko Makina'nın güvencesi altına alınmış oluyor ve anlaşmanın sağladığı avantajlı hizmet ve ekonomik kolaylıklardan yararlanabiliyorlar.

S B A ****

03



www.sankomakina.com.tr 444 2767





Çukurova Gayrimenkul İcra Kurulu Başkanı Cafer Kara

“2014, inşaat sektörü için belirleyici olacak”

Adana ve Mersin'deki projelerinden sonra rotasını İstanbul'a çevirerek Kartal'daki Çukurova Tower ve Adanuspark projelerini hayata geçiren Çukurova Gayrimenkul'ün İcra Kurulu Başkanı Cafer Kara, 13 Aralık'ta gerçekleştirilen ve sektörün önde gelen isimlerinin katıldığı Bursa İnşaat Zirvesi'nde, Anadolu'daki tecrübelerini İstanbul'un vizyonu ile nasıl örtüştürdüklerine değindi. Cafer Kara, zirve sonrasında inşaat sektöründe 2013 yılı boyunca yaşanan gelişmeler ışığında sektörün son durumunu ve gelecekteki yol haritasını değerlendirdi.

İnşaat sektörünün Türkiye'de istihdama yaklaşık yüzde 6 katkı sağladığını ve kendisine bağlı 200'den fazla alt sektörü harekete geçirdiğini hatırlatan Kara,

inşaatın artık yalnızca bina üretimi değil; çevreyle dost, sosyal yaşama ve toplumsal yapıya doğrudan etki eden, sürdürülebilir üretim anlamına geldiğine dikkat çekti.

Gayrimenkul sektörünün son 10 yılda çok büyük gelişme kat ettiğini söyleyen İcra Kurul Başkanı Kara, kentsel dönüşümün inşaat sektöründe 10 ila 20 yıl devam edecek bir hareketliliğin habercisi olduğunu bildirdi. Kentsel dönüşümle beraber inşaat sektöründe beklenen gelişimin sadece Türkiye sınırları içinde kalmayacağını ve bölge ülkelerde de etkin olacağını ifade eden Kara, özellikle yerel seçimlerden sonra konut sektörünün daha da hareketleneceğini, 2014 yılının da inşaat sektörü açısından önemli ve belirleyici olacağını belirtti.

Çelikçiler, enerjilerini kaya gazından çıkaracak



Seminere, Teksas Üniversitesi'nden Enerji Ekonomisti Dr. Gürçan Gülen, T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Petrol İşleri Genel Müdürü Selami İncedalcı ve Genel Müdür Yardımcısı Ömer Koca ile Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci konuşmacı olarak katıldı.

Seminerde kaya gazının çelik sektörü açısından önemini değerlendiren Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci; *“Sektörümüz, Türkiye'deki enerjinin yüzde 21,6'sını tüketiyor. Türk çelik sektörünün üretim maliyetleri içinde enerjinin payı yüzde 10 civarında. Dünyanın en pahalı enerjisini kullanan ülkelerden biri olarak bu maliyetler sektörümüzü rakipleri karşısında dezavantajlı konuma düşüyor. Bu nedenle kaynak olarak kaya gazı özellikle bizim için hayati bir öneme sahip. Çelik sektörünün en önemli pazarı ABD. Zengin kaya gazı rezervlerine sahip olan ABD bu rezervleri kendi sanayisinde kullanıyor. Böylece bu ülkeye karşı rekabette zaman içinde dezavantajlı konumu düşeceğiz. İhracatımız da olumsuz yönde etkilenecek”* dedi.

Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci



Geleceğin devrim yaratacak kaynağı olarak gösterilen kaya gazı, Türkiye'de enerjinin yüzde 21,6'sını kullanan çelik sektörü başta olmak üzere enerji yoğun üretim yapan birçok sektörün umut ışığı oldu. Sektör temsilcilerinin katılımıyla konunun tüm bilinmeyenlerini ele alan Çelik İhracatçıları Birliği, Kaya Gazı Semineri'nde kaya gazı uygulamalarının önemini ve faydalarını masaya yatırdı.

ZAMANLA, EMEKLE, SAYGIYLA, SEVGİYLE



Biz SİF İş Makinaları olarak, bundan 40 yıl önce dünya devi JCB ile el ele verip Türkiye'de iş makinası sektöründe böylesine uzun bir birlikteliğe adım attık. Birbirimize duyduğumuz güven, saygı ve ortak vizyonumuzla ne olursa olsun yılmadan, yorulmadan üreterek, büyüyerek, ilklere imza atarak bugünlere gelmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

Bize güvenen herkese teşekkürler.
Beraber nice kırıklara.

SİF İŞ MAKİNALARI



Cat® C Serisi Belden Kıрма Kamyonlar yenilendi

Yeni Cat® C Serisi 725C, 730C ve 730C EJ model belden kırma kamyonlar; daha güçlü yeni motorları, gelişmiş şanzıman kontrolü, geliştirilmiş operatör konforu, bakımı kolaylaştıran yeni özellikleri ile birlikte 730C ve 730C EJ modellerinde bulunan otomatik çekiş kontrol sistemi ile dikkat çekiyor. 725C modeli 23,6 ton; 730C ve 730C EJ modelleri ise 28 ton yük taşıma kapasitesine sahip bulunuyor.

Daha yüksek motor gücü ve daha fazla tork

Cat C9.3 ACERT™ motor ile güçlendirilen 725C modeli net 314 hp, Cat C13 ACERT™ motora sahip diğer iki model ise net 367 hp motor gücü üretiyorlar. Her model, ülkelerin farklı egzoz emisyon standartlarını karşılayacak özelliklerde sunulabiliyor.

Önceki modellere kıyasla 725C, yüzde 4 daha fazla brüt güç ve yüzde 20 daha

fazla brüt tork sağlarken; 730C ve 730C EJ modelleri ise sahip oldukları yaklaşık yüzde 16 daha fazla brüt güç ve yüzde 30'dan fazla brüt tork ile daha yüksek performans sağlıyorlar.

APECS destekli Cat powershift şanzımanlar

6 ileri 1 geri vitesli Cat powershift şanzıman, Caterpillar Gelişmiş Üretkenlik Elektronik Kontrol Stratejisinin (APECS) özelliklerini



de bünyesinde taşıyacak şekilde geliştirilmiş. APECS sisteminin; ivmelenmeyi geliştirdiği, kritik vites geçişlerinde tork konvertör kilidini ve yer hızını sürdürdüğü, çekişi artırdığı, otomatik hız kontrolü sağladığı, daha fazla yakıt ekonomisi sağlamak için çalışma koşullarına göre ideal vites geçişleri sağladığı ve düşük viteslerdeki retarder gücünü daha az kademelerle otomatik olarak düşürdüğü belirtiliyor. Böylece araçlarda yüksek üretkenlik ve ideal kontrol imkânı sağlandığı vurgulanıyor.

730C modeli, daha etkili yokuş aşağı hız kontrolü için önceki modele kıyasla yüzde 60 daha fazla retarder gücü sağlayan yeni motor kompresyon freni özelliğine sahip bulunuyor. 725C ise 4 çalışma modu bulunan sıvı retarder sistemi ile çalışıyor. Her iki sistemin de etkili hız kontrolü ile birlikte ayak freni kullanımını azaltarak daha uzun fren ömrü sağladıkları ifade ediliyor.

Gelişmiş çekiş kontrol sistemleri

Sürekli altı tekerden çekiş özelliği sağlayan her üç yeni C Serisi modelinde de diferansiyelleri ve aksları kilitleyen ıslak disk kavramalar bulunuyor. Zorlu zemin koşullarında çekiş desteği de sağlayan kilit sistemi, 725C modelinde operatör tarafından kabindeki bir kumanda aracılığıyla aktive ediliyor. Otomatik Çekiş Kontrolü (Automatic Traction Control) sistemine sahip olan 730C modelinde ise kilitler; zemin koşullarına göre kademeli olarak ve operatörün müdahalesi olmadan otomatik bir şekilde çalışıyor.

Güçlü şase yapısı

Yeni C Serisi modellerin sağlamlığının saha testleriyle kanıtlandığı belirtilen ana şase yapısının, en zorlu uygulamalarda dahi uzun çalışma ömrü sağladığı ifade ediliyor. Ön şase; büyük, kutu kesitli ve uzunlamasına kirişleri birleştirirken; arka şase ise stres noktalarını azaltan yeni dört-plaka kutu tasarımına sahip bulunuyor.

Döküm çelikten üretilen ve iki parçalı bir yapıya sahip olan ara bağlantı noktası, ön ve arka şasenin birbirine güçlü ve problemsiz şekilde bağlanmasını sağlıyor.

Yağ/nitrojen destekli 3 noktadan ön süspansiyon ve arka aktarma kirişi süspansiyonu, şantiye yollarında olumsuz koşulları sönmüleyerek daha hızlı ve güvenli bir operasyona olanak sağlıyor.

Yeni bir tasarıma sahip olan damper, aşınmaya karşı dirençli ve yüksek dayanımlı HB450 çelik kullanılarak üretiliyor. Yeni tasarımı, içindeki malzemenin kolayca boşaltılmasını sağlıyor.

Kullanım ve bakım kolaylığı

İki kişilik geniş operatör kabini; konforlu koltukları, geniş görüş açısı, renkli monitörü, geri görüş kamerası, ergonomik kontrolleri ile operatöre verimli ve güvenli bir çalışma alanı sunuyor.

Yeni tepe ışıkları, dönüş sinyalleri ve daha yükseğe yerleştirilen yeni LED ışıklı genişlik göstergeleri gece



operasyonlarında avantaj sağlıyor. Yeni, tamamen kaynaklı ön tampon tasarımı ekstra dayanıklılık sağlıyor.

Yeni ön kaput, kabindeki bir düğme aracılığıyla kumanda edilen elektrik motoru ile açılıp kapatılarak günlük bakım noktalarına kolay erişim imkânı sağlıyor. Kabinin öne doğru açılabilir olması; şanzıman, aktarma organları, hidrolik komponentler ve elektrik servis merkezindeki bakım işlemlerini kolaylaştırıyor.

Güvenlik sistemleri

ROPS ve FOPS özelliklerine sahip olan kabin, kaza halinde azami operatör güvenliği sağlıyor. Elektro-hidrolik ikincil direksiyon sistemi, olası düşük basınç durumlarında devreye giriyor. Yay kavramalı park freni, hidrolik olarak serbest bırakılıyor. Acil durumlarda yakıtı ve elektriği kabin dışından kesmek için düğmeler bulunuyor. Damper havada iken unutkanlıkla hareket edilmesine karşı alarm ile uyarı veriliyor.

MAKİNE TEKNİK ÖZELLİKLERİ

	725C	730C/730C EJ
Motor	Cat C9.3 ACERT	Cat C13 ACERT
Net motor gücü	314 hp	367 hp
Yük taşıma kapasitesi	23,6 ton	28 ton
Damper hacmi	14,8 metreküp	17,5 metreküp
Toplam yüklü ağırlık	46.820 kg	52.100 kg / 54.920 kg
Azami ileri hız	56 km/saat	55 km/saat





HMF Makina, servisleriyle Kıbrıs'ta buluştu

HMF Makina'nın geleneksel "Servis Gücü Şampiyonu Belirler" servis toplantısı, 10 - 12 Ocak 2014 tarihleri arasında Kıbrıs Cratos Otel'de gerçekleştirildi.

Türkiye genelindeki tüm HMF Makina Servisleri'ni Kıbrıs'ta bir araya getiren toplantıya yaklaşık 70 kişi katıldı. Organizasyonun ilk gününde, servis yetkilileriyle HMF Satış Sonrası Hizmetler ile Yedek Parça Departmanları arasında 2013 ve 2014'e yönelik karşılıklı görüş

alışverişinde bulunuldu.

HMF Makina yönetiminin açılış konuşmalarıyla başlayan ikinci günde; HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur ve Genel Müdür Yardımcısı Ömer Engin Uzun yaptıkları konuşmalarda sektördeki servis hizmetlerinin önemine vurgu yaptı.

Tamer Öztoygur; "Geçtiğimiz yıl bizimle beraber özveriyle çalışan servislerimizi, katkılarından dolayı tebrik ediyorum. İçinde bulunduğumuz 2014 yılı içinde performansı katlayacağımıza inanıyorum. Hep söylediğimiz gibi, servis gücü şampiyonu belirler. Katkılarımızla bu yıl da başarılarla imza atacağız" şeklinde konuştu.

Pazarlama ve İş Geliştirme Departmanı'nın pazar trendleri ve yıl içinde yapılan pazarlama çalışmalarının anlatıldığı sunumunun ardından; Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça Departmanları sunumlarını yaptı.

Olumlu ve olumsuz yönleriyle 2013 yılının değerlendirildiği ve 2014 için hedeflerin belirlendiği toplantının sonunda 2013 içinde endüstriyel ve iş makinesi alanlarında en iyi performans sergileyen servislere plaket ve çeşitli ödüller verildi.

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nde bayrak değişimi

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinden rahatsızlığı nedeni ile istifa eden Mehmet Özer'in yerine Canel Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Can Çoker seçildi.



Türkiye madencilik sektörünün ihracatını artırmak, üye firmaların vizyonunu genişletmek ve sektör sorunlarına çözüm bulmak için pek çok önemli çalışmaya imza attık. Kurulumuzun kararı ile Özer'den başkanlığı devraldığım 2014 yılında da sektörümüzün gelişimine katkı sağlayacak projeler geliştirmek, bu yıl için belirlenen 5,6 milyar dolarlık ihracat hedefini yakalamak ve sektör sorunlarının çözümüne katkı sağlamak için tüm gücümüzle çalışacağız" ifadelerinde bulundu.

Hasan Can Çoker kimdir?

25 Mart 1974 Bandırma doğumlu olan Hasan Can Çoker, Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra European University'de MBA yaptı. 2004-2006 yılları arasında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Uygulamalı Psikoloji öğrenimi gören Çoker, İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde master ve İşletme Bölümü'nde doktora öğrenimine devam ediyor.

1992 yılından itibaren çeşitli kademelerde görev aldığı Canel Münip Çoker Madencilik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Çoker, aynı zamanda Türkiye Madenciler Derneği ve Genç Madenciler Derneği'nin de Yönetim Kurulu Üyesi.

Bizi Seçmelerinin Sebebi Çok



www.palmemakina.com

Ankara
Atışan Sanayi Sitesi
Abdülhalik Renda Cad. No:25 Ostim
Tel +90 312 385 17 53 pbx
Faks +90 312 354 18 10

İstanbul (Anadolu)
Şerifali Mahallesi Barbaros Cad.
Mevdudi Sok. No:20 Ümraniye
Tel +90 216 466 04 78 pbx
Faks +90 216 466 04 79

İstanbul (Avrupa)
İkitelli OSB Sefaköy San. Sit. 13.Blok
No:28 İkitelli Küçükçekmece
Tel +90 212 549 85 52
Faks +90 212 549 85 54

İzmir
Umurbey Mah. Şehitler Cad.
No:96 Alsancak
Tel +90 232 463 37 52 - 53
Faks +90 232 463 37 50

Fabrika
Atışan San. Sit. 1573. Cad.
No : 34-36 Ostim / ANKARA
Tel +90 312 385 95 34 pbx
Faks +90 312 385 95 36



Dünya dizel motor pazarı, 197,5 milyar dolara ulaşacak

Uluslararası pazar araştırma kuruluşu 'Freedonia' tarafından hazırlanan rapora göre; dünya genelindeki dizel motor talebi 2015'e kadar her yıl ortalama yüzde 6,7 oranında artarak 197,5 milyar dolara ulaşacak.

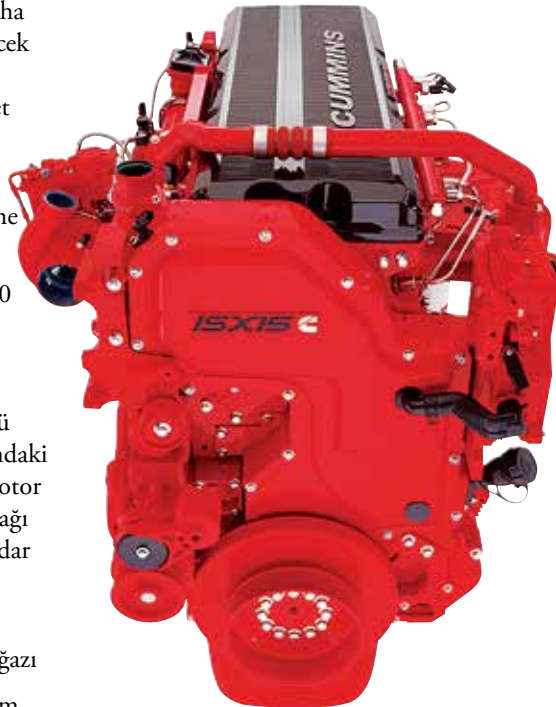
Teknolojik açıdan daha gelişmiş, egzoz emisyon sınırlandırmaları sebebiyle daha yüksek değere sahip ürünlerle güçlenecek olan büyümenin; motorlu araçlardaki artıştan, özellikle de orta ve ağır hizmet sınıfı kamyon ve otobüs satışlarından kaynaklanacağı belirtiliyor.

Asya-Pasifik Bölgesi'nin yüksek büyüme potansiyeli

Raporda, Asya-Pasifik Bölgesi'nin 2010 yılında açık ara dünyanın en büyük dizel motor pazarı olduğu yer alıyor. Yüksek yatırım potansiyeli ile Çin ve Hindistan'ın bu yüksek talepte baş rolü oynadığı belirtiliyor. 2010-2015 arasındaki dönemde sadece Çin'in dünya dizel motor pazarındaki artışın üçte birini sağlayacağı vurgulanan bölge genelinde 2015'e kadar her yıl ortalama yüzde 7,7'lik bir artış öngörülüyor.

Afrika ve Orta Doğu'da elektrik darboğazı

Afrika ve Orta Doğu Bölgesi'nde devam eden yatırımlar ile birlikte dizel motor



pazarında yıllık ortalama yüzde 7,7'lik artış bekleniyor. Bölgedeki olası elektrik darboğazı sebebiyle jeneratörlerdeki gibi sabit motor talebinin önemli oranda artması tahmin ediliyor. Doğu Avrupa, Orta ve Güney Amerika Bölgeleri'nde de sağlıklı bir büyüme bekleniyor.

Gelişmiş ülkelerdeki yükseliş

Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da ekonomik açıdan olumsuz geçen dönemin ardından güçlü bir büyümenin başlayacağı tahmin ediliyor. Kuzey Amerika dizel motor talebindeki artışta yol dışı ekipmanların körükleyici olacağı belirtilirken; Batı Avrupa'da ise düşük dizel yakıt fiyatları ve farklı bölgesel etkenlerin hafif ticari araçlardaki dizel motor kullanımını arttıracığı ifade ediliyor.

Japonya'daki dizel motor talebinin, 2005-2010 döneminde yaşanan ciddi küçülmeden sonra olumlu bir gelişme sayılabilecek şekilde yılda ortalama yüzde 2,3 oranında artacağı öngörülüyor.

İŞLETME MALİYETLERİNE SERVET HARCAMAYIN!



Bir dizel motora yatırım yaparken sadece başlangıçtaki tutara yoğunlaşmak her zaman en iyi seçeneği sunmaz. Yüksek bakım tutarları, kısıtlı destek ya da yüksek yakıt tüketimi yüzünden düşük fiyatlı bir ekipman "kanınızı kurutabilir". Volvo Penta dizel motor teknolojisinde bir dünya devi ve dizel ağır hizmet dünyasındaki en büyük üreticilerinden biridir. Çalışma süresi ve düşük operasyon maliyetlerinin ilk önceliğiniz olacağını biliyoruz.

Bağımsız bir üretici olarak, müşterilerimizi, design sürecinden uygulamaya ve dünya çapındaki Volvo Penta bayileri aracılığıyla satış sonrası servisleriyle destekliyoruz.

Karlılığınızı arttırmaya ve işletim maliyetlerinizi düşürmeye odaklandık, ya siz?

VOLVO PENTA

www.volvopenta.com

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.

Volvo İş Merkezi

İçerenköy Mahallesi Engin Sokak No: 9 34752 Ataşehir - İstanbul
Tel : 90 216 655 75 00 • Fax : 90 216 469 29 72

2013'te rekor tazeleyen sektör, 2014'ten neler bekliyor?

Gerek iş makineleri gerekse forklift satışları anlamında Türkiye, rekor satış rakamlarına ulaşılan bir yılı geride bıraktı. Hatta ilk altı aydaki pazar koşulları devam edecek olsa, Türkiye dünya çapında en hızlı büyüyen pazar bile olabilirdi ancak ikinci altı aylık dönem dalgalanmalarla geçti.

İş makinesi satışları, 13.200 adedi aştı

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre Türkiye'de, 2013 yılı genelinde 13.200 adet yeni iş makinesi satıldı. Böylece 2012 yılında 12.749 adet ile

tarihi zirvesine ulaşmış olan sektör, 2013 yılında da yüzde 3,54 oranında büyüme gerçekleştirerek rekorunu tazelemiş oldu. Yıllara göre ürün grubu bazında detaylara bakıldığında en dikkat çekici değişim beko loder – kompakt makine satışlarında yaşanıyor. Öyle ki, 2005 ve öncesinde pazarın yaklaşık yüzde 40'ını oluşturan beko loder satışları artık yüzde 30 bandına doğru çekiliyor. Bunun yerini ise bu sene pazarın yüzde 12,5'ini oluşturan kompakt makineler alıyor.

Paletli ekskavatör satışları pazarın yaklaşık yüzde 30'unu, lastikli yükleyici satışları ise yüzde 10'unu oluşturmaya devam ediyor. Silindir, greyder, asfalt kazıcı ve asfalt serici makinelerden oluşan yol ekipmanları grubu satışlarında ise bir azalma yaşanıyor. 2009 yılında yüzde 12,3 ile zirve yapan bu tip ekipman satışları, 2013 yılında pazarın ancak yüzde 7,1'ini oluşturdu.

2013 yılında 350 adet olan mobil ve kule vinç satışları, 2013 yılında 380 adede ulaşarak kendi alanında tarihi bir zirveye ulaştı.

11.000'den fazla forklift satıldı

2009 yılındaki küresel daralma dönemi dışında istikrarlı yükselişini sürdüren forklift satışları, İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) tahmini pazar verilerine göre 2013 yılında, bir önceki yıla kıyasla küçük de olsa bir artış yaşadı ve yeni bir rekor seviyeye ulaştı.

YILLAR	TÜRKİYE AĞIR İŞ MAKİNESİ SATIŞ ADETLERİ
93	3.011
94	1.238
95	1.858
96	3.722
97	5.483
98	3.238
99	1.410
00	4.970
01	1.971
02	1.768
03	2.645
04	5.275
05	8.700
06	10.827
07	11.500
08	6.300
09	4.200
10	7.700
11	11.250
12	12.750
13	13.200

YILLAR	TÜRKİYE GENEL FORKLİFT SATIŞ ADETLERİ
93	1.200
94	1.100
95	1.400
96	1.715
97	2.300
98	2.000
99	1.637
00	2.320
01	1.155
02	2.500
03	3.740
04	5.805
05	6.750
06	8.750
07	10.500
08	8.305
09	4.400
10	7.700
11	10.250
12	10.900
13	11.000

Faruk Aksoy: “Rekor bir pazar büyüklüğüne ulaştık”

Hem İMDER hem de İSDER'in Genel Sekreteri olan Faruk Aksoy ile bir araya gelerek Türkiye iş ve inşaat makineleri sektörünün nabzını tuttuk ve soru işaretleriyle başlayan 2014'te sektörü nelerin beklediğini birlikte değerlendirme fırsatı bulduk.

Sektör için 2013 nasıl bir yıl oldu?

2013'ü değerlendirirken iki bölüme ayırabiliriz. İlk yarıyıldan itibaren tahminlerimizin de üzerinde çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdi. Tabii bunda artan yatırımlar, finansal koşullardaki iyileşme ve diğer etkenler ciddi manada rol oynadı. Ancak yılın ikinci yarıyılında bir önceki seneye kıyasla azalma yaşadık. Biliyorsunuz iş makineleri ve inşaat ekipmanları sektörü, tamamen yatırıma yönelik bir sektördür. Yatırım ortamında veya finansal anlamda herhangi bir olumsuzluk sektörümüzü doğrudan etkiliyor. Döviz kurlarındaki ani yükseliş yerli ve yabancı yatırımcıların hızını kesti. Planlarını beklemeğe aldılar. Ancak döviz yükselse de bakıldı ki yatırımlar devam ediyor; yılın son 1-2 ayında sektörün canlandığını gözlemledik.

İMDER üyeleri sektörün yaklaşık yüzde 94'ünü temsil ediyor. Üye ve üye olmayan firmaların satışlarını alt alta koyduğumuzda tahmini olarak 13.200 adetlik rekor bir pazar büyüklüğüne ulaştık.

2014 zor bir yıl olmaya aday görünüyor. Sizin beklentiniz nedir?

İş makineleri sektörü 2008'deki 11.500 adetlerden sonra 2009'da 4.400'e kadar daralmıştı. Daha sonra hızla toparlanarak sırasıyla yüzde 80, yüzde 40, yüzde 13 ve yüzde 3,5'lik büyüme sergileyen sektörümüz 2013 sonu itibarı ile yeni bir zirveye ulaştı. Sektör olarak büyümelere alıştık. Önümüzdeki sene için de yüzde 5'lik bir büyüme, en kötü ihtimalle 2013 ile aynı seviyede bir pazar bekliyoruz.

İMDER ve İSDER Genel Sekreteri
Faruk Aksoy



Büyüme beklentimizi koruyoruz çünkü hizmet ettiğimiz sektörleri düşünecek olursak, en başta inşaat sektörü geliyor. İnşaat sektöründeki yatırımlar devam ediyor. Bununla beraber devletin kamu ihaleleri ile öngördüğü çalışmalar hala devam ediyor. Bazı yeni projeler için finansal destek aranıyor. Ayrıca maden sektörü de hızlı bir büyüme sergiliyor.

Kamu alımları seçimlerden etkilenecek mi sizce?

Doğrudan kamu alımları sektörümüzdeki ticaret hacminin yaklaşık yüzde 15-20'sini oluşturuyor. Bunda da belediyelerin önemli bir payı var. Belediye seçimlerinden sonra yeni yerel yönetimlerin olgunlaşması ve altyapı yatırımlarının başlaması en

erken 6 ay sonra olacaktır. Değişimin sektörümüze etkilerini 2014'ün sonuna doğru veya 2015 yılında görmeye başlarız diye düşünüyoruz.

Devletin orta vadeli planlarına baktığımız zaman Türkiye ekonomisinin yüzde 4-5 oranında büyüyeceği tahmin ediyor. Zaten Türkiye ekonomisi de son 20-30 sene içerisinde ortalama yüzde 5 civarında büyümüş. Krizlerdeki daralmalar, takip eden yıllardaki hızlı büyüme rakamları ile telafi edilmiş. Ancak dünya ekonomisindeki sıralamamızın yükselmesi için en az yüzde 7-8'lik seviyelere ihtiyacımız olduğu da bir gerçek.

Döviz ve faizdeki yükselme sektörü





Komatek 2013

nasıl etkiliyor?

Şu an dövizle ilgili olarak kimse kesin bir tahmin yapamıyor. Ancak Türk Lirası'nın aşırı değerlendiği, döviz kurlarının beklenen seviyenin altında olduğu da ekonomistler tarafından bir süredir söyleniyordu. İnsanlarda şok etkisi yapan şey dövizdeki ani yükselişler olmasıdır. Kademeli ve daha yavaş bir yükseliş söz konusu olsaydı bu derece etkisi olmazdı.

Türkiye'ye para akışında önemli bir azalma olacağını tahmin etmiyoruz. Bizim diğer ülkelere göre en büyük avantajımız bankacılık sektöründeki kuvvetli ve istikrarlı yapısıdır. Faizlerin bir kademe yükselmesi bankalardaki para arzını yükseltecektir. Bu da kredi musluklarının daha fazla açılması anlamına geliyor.

Yabancı yatırımcılarla görüştüğümüzde diyorlar ki, 'Sizin yatırımlarınız hep hükümete ve devlet politikalarına

endeksli; özel sektörün fazla bir yatırımı olmuyor.' Dolayısıyla durum böyle olunca onlar için istikrar çok önemli bir konu.

Sektör olarak ne gibi çalışmalar planlıyorsunuz?

2014 bizim açımızdan çok hareketli geçecek. Üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda takip ettiğimiz gündem maddeleri ve çok sayıda proje bulunuyor. Öncelikle üyelerimizin devletten olan birikmiş K.D.V. alacaklarına yönelik görüşmeler yapıyoruz. Ayrıca sadece leasing ile yapılan satışlarda değil, bütün satışlardaki K.D.V. oranının yüzde 8'e düşürülmesi ile ilgili çalışmalarımız var.

Eğitim konusundaki faaliyetleriniz nasıl gidiyor?

'7 Bölgede 7 Okul' projemiz etkili şekilde devam ediyor. Eğitim Komite'miz bu okulları ziyaret ediyor

ve yakından takip ediyor. Proje 7 okul olarak başladı ancak şu an itibarı ile Türkiye genelinde programında iş makineleri bölümü olan meslek okulu sayısı 46'ya ulaştı. Üyelerimiz bütün bu okullarda ciddi yatırımlar yapıyor. Buradan İMDER veya İSDER üyesi olmayan, sektördeki diğer tüm firmalara da çağrıda bulunmak istiyorum. Onların da bu önemli projeye desteklerini bekliyoruz. Oradaki ihtiyaçlarının karşılanması ile birlikte okulları ziyaret ederek manevi açıdan da destek olabilirler. Okul yöneticileri gerek kendi imkânlarıyla gerekse o ildeki sanayi ve ticaret odalarının desteğiyle bu güne kadar bina ve atölye ihtiyaçlarını sağlamışlar. Şimdi biz de elimizden geldiğince destek olmak istiyoruz.

Eğitim Komite'miz bu sene ayrıca bir eğitim çalıştay yapmayı planlıyor. Ankara'da; Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğrenim Kurumu yetkililerinin,

üniversitelerin, meslek liselerinin ve kendi eğitimcilerimizin katılacağı bir günlük bir çalıştay olacak. Sektörün beklentileri doğrultusunda iş ve inşaat makineleri sektörüne, istif makineleri sektörüne yönelik mesleki eğitim mevzuatlarının düzenlenmesi, eğitimcilerin eğitimi, kalifiye eleman ihtiyacının giderilmesi ve bunun gibi diğer konulara yoğunlaşmayı planlıyoruz.

Resmi programınızda ne gibi organizasyonlar bulunuyor?

Bu sene her iki derneğimiz için de Genel Kurul senesi. İMDER Genel Kurulu 24 Şubat, İSDER Genel Kurulu ise Mart ayı içerisinde gerçekleştirilecek. Yeni Başkanlar ve Yönetim Kurulu Üyeleri seçilecek. Yine sene içerisinde bir imalat zirvesi organize etmeyi planlıyoruz.

Yurt içinde değil ama yurt dışında katılacağımız fuarlar olacak. Geçen

ay Intermat Middle East Fuarı'na katılarak sektörümüzü temsil ettik. Mart ayının ilk haftasında Amerika'daki Con-Expo ve İtalya'daki Samoter Fuarı'na katılmayı planlıyoruz. Rusya ve Brezilya'da sektörümüzle ilgili fuarları desteklemeyi düşünüyoruz.

Bununla birlikte Avrupa'da CECE ve FEM'in etkinliklerine katılacağız. Kiralama konusunda Türkiye'de bir zirve yapmayı planlıyoruz. Avrupa Kiralama Federasyonu'nun (ERA) Genel Sekreterini bu zirveye davet ederek sektörün Avrupa'da nereye gittiği, neler yapıldığı, Türkiye'de neler yapılması ve nelere dikkat edilmesi gerektiği konularında üyelerimizi bilgilendirmesini hedefliyoruz.

İSDER tarafında 2013 nasıl geçti?

İSDER'in tahmini rakamlarına göre 2013'teki forklift satışları geçen seneye kıyasla yüzde 1 oranında artarak 11.000 adede ulaştı. İSDER bünyesindeki forklift haricindeki yükseltme platformları, depo-raf, gezer vinç gibi sektörlerde de yüzde 5-10 bandında artışlar olduğunu tahmin ediyoruz.

İSDER ve İMDER gibi döviz ile satış yapan bütün sektörler kurdaki artışlardan birebir etkileniyor elbette. Bununla birlikte devlet yatırımlarının İMDER üzerindeki etkisi daha fazladır. İSDER ise daha çok sanayiye bağlıdır. Dolayısıyla kapasite kullanım oranı ve ihracattaki artışlar İSDER için birebir endeks oluyor.

2014 beklentileri hangi yönde?

İSDER tarafında da İMDER gibi yüzde 5'e kadar varan bir büyüme öngörüyoruz. Türkiye'de 11.500 ila 12.000 adet arasında yeni forklift satışı bekliyoruz. İhracatta önemli bir artış olursa daha da yüksek bir rakam olabilir.

Sektörün 22 yıllık ortalaması 4.666 adet, son 5 yıllık ortalaması ise 8.850 adettir. Son 10 yıllık dönem içerisinde dört kata yakın bir büyüme sergiledi. 2023 hedefi olan 20.000 adede doğru giderken 15.000 adetlik bir psikolojik sınır var. Bunu da 2016 yılında yakalayacağımızı tahmin ediyoruz.

Avrupa'nın gelişmiş ülkelerine baktığımız zaman yıllık 25-30 bin adetleri görüyoruz. Bu ülkeler alt yapılarını tamamlamışlar ama endüstriyel faaliyetleri fazla olduğu için yüksek adetlerde forklift kullanıyorlar. Bir de forklift kültürü diye bir şey var. Türkiye'de bu kültür son on senede yerleşmeye başladı. Firmalar ihtiyaç halinde hissetmeye başladılar. Keza yeni iş sağlığı ve güvenliği yasalarının forklift, personel yükseltici platform ve diğer güvenlik ekipmanları satışlarını artıracaklarını tahmin ediyoruz. Araç üstü vinçler olsun, mobil personel yükseltici platformlar olsun bunların kullanımının yaygınlaşacağını; satışlarının da birkaç yıl içerisinde 3.000 adedin üzerine çıkacağını tahmin ediyoruz.

Sektörde dikkat çeken gelişmeler nedir?

İSDER'de kiralama konusu daha çok



Acarlar Makine / IPAF Eğitimi



ön plana çıkmaya başladı. İşini iyi yapan, müşterilerine güçlü satış sonrası hizmet desteği ile birlikte operatör hizmeti de veren firmalar başarılı oluyor. Kiralama işinde ikinci el ürün değerlendirmesi çok önemlidir. Bu gibi konularda Kiralama Komitesi Başkanı Ünsal Kuyucu Bey ile beraber ciddi projeler yürütüyoruz. isderden.com adıyla bir web sitesi oluşturuyoruz. Muhtemelen 1 Şubat'ta faaliyete geçecek. Öncelikle üyelerimize daha sonra bütün sektöre hizmet verecek.

Üyelerimize ve sektöre, doğrudan ve daha güvenilir ürünler sunmayı hedefliyoruz.

İş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yeni yasal düzenlemeler sektörü nasıl etkileyecek?

Öncelikle yüksek yerlerde çalışanların artık mutlaka personel yükseltici platform veya araç üstü yükselticiler kullanması gerekiyor. Sektörde üyelerimiz için 1 Ocak'tan itibaren ciddi denetimler başladı. Firmaların

iş sağlığı ve güvenliği mevzuatlarına danışmanları ile beraber oturup çalışmaları gerekiyor. Üyelerimizin bu konuda riske girmemelerini istiyoruz. Dernek merkezimizde bile bu konu ile ilgili birçok çalışma yapıyoruz. Eğitimler devam ediyor. İMDER ve İSDER'in merkezi de bütün mevzuatlara uygun hale gelecek.

Sektörü ilgilendiren diğer yasal düzenlemeler nelerdir?

İSDER olarak 2014'de devletten piyasa gözetim-denetimi faaliyetlerine çok ciddi manada ağırlık verilmesini talep ettik. Bu konuda ortak özel bir çalışma yürüteceğiz. Bütün forklift sektörü denetimden geçirilmişti. Uygunsuz olarak tespit edilen forkliftler'in ciddi manada üzerine gidiliyor. Belirtilen süre içerisinde eksiklerini tamamlamayanlar için cezai işlemlerin başladığı yönünde duyurular alıyoruz.

Satış sonrası hizmet standartlarını ciddi manada yükseltmeye yönelik çalışmalarımız var. Yeni bir satış sonrası hizmet yeterlilik ve garanti mevzuatı hazırlanıyor. Mesela örnek vereyim, iş makinelerinde 7 ayrı coğrafi bölgede 15 tane yetkili servis zorunluluğu kalkmıştı. O zorunluluk şimdi tekrar geliyor ve ciddi manada denetlenecek. Forklift konusunda 1 tane yetkili servis zorunluluğu vardı. Bunu da 7 coğrafi bölgede en az 7 veya 10 servis olarak genişletiyoruz. Tüm iş ve inşaat makinesi hizmetlerinde mevzuatlar genişletiliyor. 10 yıl yedek parça bulundurma zorunluluğunu yerine getirmeyen firmalar bunları yapmadığı zaman ticaretten men edilecekler. Ciddi ağır para cezaları gelecek ve aynı zamanda deşifre de edilecekler.

Personel Yükseltici Platform Federasyonu (IPAF) ile bir ön protokol imzaladık. İSDER üyesi personel yükseltici platform firmaları ciddi manada avantajlara sahip olacaklar. Eğitim merkezi olmak isteyenlere maddi indirim olacak. PalCard alırken ve IPAF ile ilgili diğer bütün organizasyonlara katılırken indirimleri olacak. Biz IPAF'ın Türkiye'deki yetkilendirilmiş organizasyonu gibi olacağız; eğitim merkezlerini bile gerekirse denetleyeceğiz. Eğitim merkezi olmak isteyenler için nihai kararı IPAF verecek olsa da bizim görüşlerimize başvuracaklar. Önümüzdeki dönemde IPAF'ın CEO'su Türkiye'ye gelecek ve nihai protokolü imzalayacağız.

Sektörün önemli isimleri, 2013 yılını değerlendirdi ve 2014 için görüşlerini paylaştı

Atilla Necet**Wacker Neuson Türkiye Genel Müdürü**

Ülkemizin 2023 hedefine kilitlendiği şu günlerde, Wacker Neuson Türkiye de aynı hedefi paylaşmaktadır. Ülkemizde yatırımlarımıza devam etmek ile birlikte, gelecek günlerin daha iyi ve güzel olacağına inanmaktayız. Türkiye'nin bulunduğu jeopolitik konumundan dolayı ülkemizde ve çevre ülkelerde inşaat sektörünün gelişimi ile, iş makineleri satışında her geçen gün ivme artacaktır. Wacker Neuson Türkiye olarak artacak olan bu ivmeden, özellikle kompakt makine grubunda dünyada almış olduğumuz haklı payın Türkiye'ye ve Türkiye Cumhuriyetleri'nde de olumlu yansıtacağından eminiz. Kompakt makina alanında olan bilinirliğimizin her geçen gün artış göstereceğini, 2014 yılının yeni yatırım ve atılımların yılı olacağı müjdesini sizlere verebiliriz.

Özellikle yılın son günlerinde hayata geçirdiğimiz İzmir Bölge Müdürlüğü'nün yanı sıra, diğer bölge müdürlüklerini ve bayilik teşkilatını genişletmek, ilk hedeflerimizin arasında yer almaktadır.

Öte yandan holdingimiz bünyesinde yer almakta olan Kramer Allrad (Yükleyici, Telehandlers, Kompakt Telehandlers, Teleskopik Yükleyici) ve Weidemann (Belden Kırmalı Mini Yükleyici Telehandlers, Tarım Makinaları ve Damperler) markaları adı altındaki makinelerimizi inşaat, endüstri ve tarım sektörüne sunmaktan kıvanç duymaktayız.

Yeni yılın ilk günlerini yaşadığımız şu günlerde mutlu, huzurlu ve kazançlı bir yıl temenni ederiz.

Burcu Uygur**IMER-L&T İş Makinaları Satış ve Pazarlama Sorumlusu**

sektöründe 2013'e yakın değerler bekliyoruz. Bizim amacımız, bu yıl yurtiçi ve yurtdışı transmikser satış oranlarını eşitlemektir. Dileriz 2014 ülkemiz için iyi ve verimli bir yıl olur. Bu yıl çok önemli yatırım projelerimiz var. Komple tesiste daha etkin olacağımızın ipucunu şimdiden verebiliriz.

Bu yıl beton santrali ve beton pompası yatırımlarına ağırlık verilecektir. Ayrıca yurt içinde ve dışında satış ve satış sonrası servis konularına daha fazla önem vereceğiz.

SİF**Cihan Ünlü****SİF İş Makinaları Birim Direktörü**

2014 yılına ani kur artışı ve kurun artışının yavaşlatılması amacı ile faiz artırımı ile girmiş olmamız yatırım potansiyelini azaltacaktır. Ancak, Türkiye'de devam altyapı ve kentsel dönüşüm projeleri nedeni ile talebin bir miktar daralmasını muhtemel görüyorum. Sonuçta döviz kurları aslında biraz da olması gereken yere ulaştı ve bankacılık sistemi sağlıklı olduğu için bu durumu sektörün ve müşterilerin kabullenip bir kaç ay gecikme ile talebin geçen yılki seviyelere yaklaşacağını bekliyorum. Ancak, yıl toplamında bir önceki yıla göre gerilemenin %20'den az olması ve pazarın 9.000

adetlere ulaşması muhtemel görünüyor.

2013 yılında, bir önceki yıla göre satış adedimizi %22 artırarak 1.589 adet ile en yüksek satış adedine erişerek satış rekorumuzu kırdık. Aynı zamanda pazar payımızı 2 puan artırarak %14,2 ile pazardaki 2. sırayı yakaladık. 5 yıllık hedefimiz %20'ye ulaşarak pazar lideri olmaktır. Bu amaçla gerekli yatırımları zamanında yapmayı ve her zaman ilklere imza atan bir firma olarak sektöre yenilik getirme anlamında da öncü olmayı planlıyoruz.

Bir süredir görüşmelere devam ettiğimiz Terex Group'a bağlı PowerScreen markasının Türkiye distribütörü olmak üzere anlaşmayı imzaladık. 2013 yılının son aylarında imzaladığımız anlaşmaya istinaden 2014 itibarı ile ürünlerini sunmaya başladık. Bu sayede Yurtdışı müteahhitler dışında Madencilik sektörüne JCB'yi tamamlayan ek çözümler sunabileceğiz.



Hakan Murteza

Tetaş Satış ve Pazarlama Müdürü

İçinde bulunduğumuz günlerde yaşanmakta olan siyasi krizlerin ekonomi ve piyasalar üzerindeki etkisi dövizde meydana gelen artışla birlikte kendisini gösterdi. Dövizde yaşanan bu ani artışla birlikte piyasalarda bir tedirginlik oluştu. Bu tedirginliğin yerel seçimlere ve hatta Cumhurbaşkanlığı seçimine kadar devam edeceğini düşünüyorum. Bu dönemde hem Türkiye ekonomisinin hem de iş makineleri piyasasının daralma yaşayacağını tahmin ediyorum. Ancak seçimlerden

İş makinaları sektörü açısından büyüme trendinin devam ettiği bir seneyi geride bıraktık. Pazar 2013 yılını bir önceki yıla göre yüzde 3,5 düzeyinde bir büyüme performansı ile kapattı. Bizde genel olarak 2013 yılını beklentilerimiz doğrultusunda sona erdirdik. Ascendum Makina olarak, ekskavatörlerden lastikli yükleyicilere, kompakt makinalardan yol ekipmanlarına, belden kırma kaya kamyonlarından distribütörlüğünü yaptığımız Sandvik ve CP ürünlerine kadar geniş ürün gamımız ile sektör için “tam çözüm ortağı” yaklaşımı sunuyoruz. Bünyemizde yer alan amiral gemimiz Volvo İş Makinaları kentsel dönüşüm projelerinden büyük yol yapımlarına, mermer sektöründen hafriyatlara kadar uzanan geniş bir alanda tüm ihtiyaçlara cevap verebilen ürün gamı ile ülkemiz için katma değer yaratıyor. 2013 yılında da yoğun çalışmayı hedeflediğimiz belirli ürün gruplarımız vardı. Hem genelde hem de hedeflediğimiz ürünlerde ciddi anlamda başarılı olduğumuzu düşünüyorum.

Bununla birlikte geçtiğimiz sene ilk yarısı itibarıyla 2014 yılına bakarak, iş makinaları sektörü açısından kolay bir sene yaşamayacağımızı öngörmekteydik. Planlarımızı ve aksiyonlarımızı tüm senaryolara hazırlıklı olabilecek şekilde oluşturduk. 2014 yılı gerek ekonomik görünüm gerekse kimi siyasi gelişmeler nedeniyle temkinli olmamızı gerektirecek bir yıl olarak gözüktse de Ascendum Makina olarak biz büyümenin nispi de olsa devam edeceğini düşünüyorum. Türkiye gerek yetişmiş insan gücü gerekse yüksek girişimci

sonra tekrar istikrarlı bir piyasanın oluşacağı sinyalleri gelirse yaşanacak bu daralmanın yılın genelince telafi edileceğini ve en az 2013 yılı seviyelerinde bir yıl olacağını düşünüyorum.

Bildiğiniz gibi TETAŞ olarak 2 yıldır iş ve istif makineleri sektöründeyiz. Geçen bu sürede içinde başta CHERY olmak üzere, SUNWARD, CG, FORWAY ve en son olarak AIRMAN markalarının Türkiye mümessili olduk. Bu yıl içinde daha fazla efor göstererek pazardaki payımızı arttırmayı hedefliyoruz.

ASCENDUM
Makina

Tolga Polat

ASCENDUM Makina Satış ve Pazarlama Direktörü

zekâsı ile hepimizi motive eden bir ülke. Üçüncü Boğaz Köprüsü, yeni havalimanı, İzmir-İstanbul otoyolu, Kanal İstanbul projeleri gibi devam eden ve yeni yatırımların hem ülkemizin makro düzeydeki gelişimine katkıda bulunacağını ve istihdama olumlu etki yaratacağını, hem de iş makinaları sektörünün büyüme hızını arttıracığını söyleyebiliriz.

Ascendum Makina olarak yatırımlarımızı her sene olduğu gibi 2014 yılında da sürdürmeye devam edeceğiz. Yatırımlarımızı planlarken başta amiral gemimiz Volvo olmak üzere bütün ürünlerimizin müşterilerimize daha yakın konumlanması ve koşulsuz müşteri memnuniyetine dayanan hizmet yaklaşımımızı kesintisiz sürdürme anlayışımız odaklı hareket ediyoruz. Geçtiğimiz sene pazara sunduğumuz yeni ekskavatörlerimiz VolvoEC300D ve VolvoEC350D'ye, bunun yanında pazarı domine etmeyi sürdürdüğümüz Lastik Tekerlekli Yükleyicilerimize müşterilerimizden aldığımız olumlu geribildirimler bizleri yeni yatırımlara yönelme konusunda heyecanlandırıyor. Bu sene de yenilikleri ve yatırımları durmaksızın sürdüreceğimizi söyleyebiliriz.

R.Umur Yılmaz

Palme Makina Genel Müdürü



2014 yılında inşaat sektörü dolayısıyla iş makinaları sektörü için oldukça hızlı dönemler yaşanacağı kanaatindeyiz. Dönemler diyorum çünkü yılın ilk yarısında ülkenin içerisinde bulunduğu siyasi yatırımlar gereği çok hareketli geçmeyecektir. Son dönemde ise bu açık kapatılarak ve hatta mevcut potansiyelin üzerine çıkarak bir seyir gösterecektir. Ticaret yaptığımız 60'a yakın ülkenin her birinden aldığımız tepkileri de göz önünde bulundurursak, yoğun bir ihracat dönemine gireceğimizi net söyleyebilirim. Markamıza kattığımız yeni ürünler ve ayrıca yaptığımız revizyonlar neticesinde güçlendirdiğimiz ürünler dünya pazarında büyük ilgi görmektedir. Bu ilginin de 2014 yılı satışını arttıracığından eminiz.

2014 yılı içerisinde hem yurt içi hem de yurt dışı satışlarında büyük artışlar beklemekteyiz. Bu artışa karşılık verebilmemiz için bizler de önlemler almak zorundayız haliyle. Üretim kapasitesini arttırmaya yönelik yapacağımız çalışmalar bahsettiğim önlemlerin başında geliyor. Ancak hedeflerimiz arasında sadece artan pazara ayak uydurmak değil, yeni ürün grupları oluşturarak müşterilerimize verdiğimiz hizmet alanını bir kademe daha ileriye taşımak niyetindeyiz. Bu anlamda yeni ürün imalatlarımızı, ve tabi ki buna bağlı tanıtım faaliyetlerimizi de 2014 yılı içerisinde yoğun bir şekilde artırma gayreti içerisine gireceğiz. Dünya makine gündeminin nabzını tutan ve büyük yatırımlar gerektiren bütün fuarlara icap edip markamızın dünya pazarındaki bilinirliğini artırmak bu amaç için yapacağımız en önemli adımlardan biridir.



Volvo Group Trucks Hadımköy Servis Merkezi

Volvo Group Trucks, yeni servis yapılanmasını tamamladı

Müşterileri memnuniyetini artırmak amacıyla bünyesinde bulunan Renault Trucks ve Volvo Trucks marka araçlara aynı anda hizmet verebilen yeni bir servis merkezi yapılanma programı başlatan Volvo Group Trucks, artık Türkiye'nin dört bir yanındaki 20'den fazla noktada her iki marka müşterilerine, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı çözümleriyle hizmet veriyor.

Volvo Group Trucks, Türkiye'de 2013 yılının başında açıkladığı hedefleri doğrultusunda çift markalı servis yapılanmasını, dünya genelinde gerçekleştirdiği çok markalı servis yapısına geçişle eş zamanlı olarak tamamladı.

Volvo Group Trucks, söz konusu yapılanmanın ilk adımını geçtiğimiz yıl içerisinde Avrupa'daki en önemli yatırımlarından biri olan Hadımköy Servis

Merkezi'ni ve bu yatırıma ek olarak Orhanlı servis merkezlerini İstanbul'da hizmete açarak atımtı. Servis merkezleri ve bayi ağıyla beraber yaptığı yatırımlarla İstanbul, Bursa, İzmit, Düzce, Eskişehir, Balıkesir, İzmir, Denizli, Antalya, Ankara, Erzurum, Samsun, Trabzon, Antakya, Mersin, Gaziantep ve Adana'da toplam 20'den fazla servis merkezi ve yetkili servisi çift markalı olarak hizmet verecek şekilde yeniden yapılandırdı.

Başarıyla tamamlandığı belirtilen bu süreçte Volvo Group Trucks, kendi servis merkezleri bazında da istihdama önemli katkıda bulunurken; yetkili servislerde kullanılmak üzere ortak bilişim sistemleri yatırımlarını da sürdürüyor. Ortak bilişim sistemleriyle Türkiye'deki bütün yetkili servisler ve servis merkezlerinin ileri teknolojiyle birbirine bağlı olabileceği vurgulanıyor.

Elde edilen güç birliğiyle müşterilerine daha iyi ve eksiksiz hizmet edeceklerini ifade eden Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıncı; “Müşterilerimizin ihtiyaçlarını tek elden karşılamak bizim için her şeyin ötesinde. Çift markalı servis yapılanmasının, servis ağında genişleme ve servis kalitesinde artışı sağlayacağına inanıyoruz. Bu süreçte Volvo Group Trucks Türkiye bünyesinde çift markalı yetkili servis yapısına geçmek için istek ve çabalarımızı esirgemeyen bayilerimizi kutluyor ve onlara teşekkür ediyorum” dedi.

Volvo Group Trucks
Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı
Mete Büyükkakıncı





Volvo Penta, endüstriyel ürünlerdeki servis yapısını güçlendiriyor

Sahip olduğu gelişmiş motor teknolojisi ile denizcilik sektöründe başrollerde görev alan Volvo Penta, oldukça geniş bir uygulama alanına sahip olan endüstriyel motor pazarındaki ayak izlerini de her geçen gün daha derinleştiriyor. Öyle ki, firmanın dünya genelinde sattığı her 100 motordan 50 tanesi artık bu alanlarda kullanılıyor.

Her yıl sezon açılmadan önce düzenlenen Volvo Penta Servis Bayi Eğitimleri'nden, 16-17 Ocak 2014 tarihlerinde endüstriyel ürünler özelindeki sonuncusuna katılarak bu konudaki gelişmeleri ele aldık.

Endüstriyel ürünler 2 temel gruba ayrılıyor

Volvo Penta, endüstriyel alandaki uygulamalara göre motorlarını 2 temel grupta topluyor: Sabit devirli motorlar ve değişken devirli motorlar.

Sabit devirli motorlar jeneratörlerde kullanılıyor. Volvo Penta, Türkiye'nin önde gelen birçok jeneratör markasına motor tedarik ediyor. Değişken devirli motorlar ise beton pompalarından taş kırma makinelerine kadar çok geniş bir uygulama alanında ana tahrik ünitesi olarak kullanılıyor.

TAD 650, 660, 750 ve 760 Serisi motorlar piyasada yaygın olarak kullanılıyor

Volvo Penta Servis Mühendisi Mustafa Koyun'un verdiği eğitim, Volvo tarafından 2005 yılından bu yana satılan ve Türkiye'de de oldukça geniş bir popülasyona sahip olan TAD 650-660-750-760 Serisi motorları kapsadı. Makinelerin bütün teknik özelliklerinin,



diğer motorlardan farklarının, uygulama alanlarının ve sıkça karşılaşılan sorunların değerlendirildiği eğitimin bundan sonra gelecek olan yeni 5 ve 8 litrelik motorlara da bir temel olması hedeflendi.

“Eğitimin amacı müşteri memnuniyetini artırmaktır”

Volvo Penta'nın en önemli özelliğinin satış sonrası hizmetlere önem vermesi ve müşteri memnuniyetini en üst seviyelerde tutmaya çalışması

olduğunu belirten Servis Mühendisi Mustafa Koyun; “Müşterilerimiz bizden servislerimizin

problemlere sadece hızlı müdahale etmesini değil, aynı zamanda bilgi ve tecrübe sahibi olarak en kısa sürede çözüm bulmalarını bekliyor. Biz de bu eğitimlerle hem bayilerimizin teknik bilgisini artırıyor hem de pratikte karşılaşmaları muhtemel sorunlara nasıl müdahale edeceklerini teorik ve



uygulamalı olarak gösteriyoruz” diye konuştu.

Eğitime hem bayiler hem de bayi adayları katıldı

Volvo Penta'nın Türkiye genelinde yaklaşık 32 servis bayisi bulunuyor. Son yıllarda endüstriyel ürünlere yönelik hizmet sağlayan bayi ağını genişleten firma, bayi seçimi konusunda ise oldukça hassas davranıyor. Bölgelerinde isim yapmış, işini iyi bilen insanları bünyelerine kattıklarını

belirten Mühendis Mustafa Koyun; “Bu eğitimin katılımcılarını belirlerken hem yeni endüstriyel bayilerimizi hem de etkinliğimizi artırmak istediğimiz bu alana yönelebilecek mevcut bayilerimizi değerlendirdik. Denizcilik faaliyetlerinin olmadığı, endüstriyel yoğunluklu çalışan Doğu, Güneydoğu ve İç Anadolu bölgelerinden gelen arkadaşlarımız çoğunluğu oluşturuyor. Ayrıca buraya sadece bayileri değil, bayi adaylarını da davet ettik. Bayi

adaylarımızla 1 yıllık bir tecrübe süresi yaşıyoruz. Bu süre sonundaki performansları neticesinde bizim resmi temsilcimiz olabiliyorlar. Ciddi araştırmalar yapıp çok sayıda bayi adayıyla görüşüyoruz. Ancak her bayi bizim bayiimiz olamıyor. Referansları, portföyleri, Volvo motorlar konusundaki tecrübeleri; temel kriterlerimiz arasında yer alıyor. Bizim için satış sonrası hizmetler, satıştan daha önemlidir” ifadelerini kullandı.

Volvo Penta Endüstriyel Bayisi – Sermak Güç Sistemleri Serdal Altunay

Volvo Penta ailesine 6 ay önce katıldık. Henüz 1 yılımızı doldurmadığımız için aday bayi olarak geçiyoruz. Uzmanlık alanımız jeneratörlerdir.

Volvo Penta, daha önce çalıştığımız firmalara göre daha hızlı ve daha çok yardımcı olma özelliğine sahip bir firma.

Örneğin müşteriye gittiğim zaman bir motorda sıkıntı var ise, bağlı olduğum merkez bayii arayıp motor seri numarası vererek ve istediğim parçaları yazdırarak hızlı bir şekilde fiyat ve teslimat bilgisi alabiliyorum. O işi kaçırmamak için müşteriden çıkmadan önce fiyat vermek zorundasınız.

İstediğiniz parça Türkiye stoklarında olmasa ve eğer Avrupa'da varsa; 2 ila 4 gün içerisinde teslim süresi verebiliyorlar. Bazı firmalar bu süre içerisinde bırakın parçayı, bilgi bile veremiyorlar.

Endüstriyel uygulamalardaki müşteriler tercihlerinde hem fiyat hem hızlı erişim hem de çabuk çözüm arıyorlar. Bunların hepsi Volvo'da olduğu için de tercih ediyorlar.



Volvo Penta Merkez Bayi – Bektaşoğlu Firması Ustabaşı Hasan Cengiz

Volvo motorlar üzerinde 30 yıldan uzun bir süredir çalışıyorum. Çok kaliteli ve uzun ömürlüler. İstisnaları olur elbette ama 25 bin saatte bakımları dışında anahtar vurulmayan makineler çoğunluktadır. Rakiplerinden 3 kat daha fazla dayanıyorlar. Volvo Penta Merkez bayi olarak elimizden geldiği kadar Türkiye'nin her yerine hizmet veriyoruz. Geçen hafta Van'daydım. 3 bin metredeki makinelerin bakımlarına gittik, problemlerini çözdük ve gerekli ayarlarını yaptık. Sınır karakollarına gittik. Merkezimizin de güçlü desteğiyle sorunlara hızla müdahale ederek çözüm sağlıyoruz.

Endüstriyel alandaki müşterilerimiz de gayet memnunar. Üzerinde bizim motorlarımız bulunan beton pompaları 26- 27 katlı binalara rahatça beton basıyor. Kayseri'de ve Ankara'da birçok örneğini gördüm. Volvo'nun ayrı bir müşterisi vardır. Volvo motorlu teknesi olan, jeneratörünü de edinir; otomobilini, iş makinesini de Volvo'dan alır. Belki ilk başta şunu söylemek gerekiyor; ilk Volvo başlıyor, peşinden taklitleri geliyor.

Asfalt dönüşüyor; çevre ve ekonomi kazanıyor

Günümüzde sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra yerel yönetimlerin de desteğiyle toplumda farkındalık oluşturmaya çalışılan geri dönüşüm konusu; plastik, yağ, kağıt, cam, akü ve pil gibi atık maddelerin yanı sıra alüminyum, elektronik ve tekstil ürünlerini de kapsıyor. Teknolojik gelişmeler ışığında hızla ilerleyen inşaat sektöründe ise yoğunlukla kullanılan beton, ahşap, mermer, demir ve asfalt gibi malzemeler geri dönüştürülebilir nitelikte bulunuyor.

İnşaatların ham maddelerinden biri olan beton, kullanım ömrü biten yapıların yıkılmasıyla geri dönüşüm tesislerinde sabit ya da mobil kırma makinelerinde parçalanarak, tekrar kum gibi malzemelere ayrıştırılıyor ve yol yapımında kullanılıyor. Yine yıkıntılardan elde edilen demirlerden de eritilip tekrar şekil kazandırılmak suretiyle defalarca yararlanılıyor. Moloz yığınlarından ayıklanan tuğla, kiremit, tahta, doğal taş, seramik, cam, PVC, alüminyum, duvar kağıdı ve yalıtım malzemeleri de geri dönüştürülebilir ürün kategorisine giriyor.

Gelişmiş ülkelere oranla Türkiye'de özellikle hafriyat atıklarından iyi miktarda geri dönüşüm sağlanamıyor. Ülkemizde yaygın olan yöntem, elbette ki sahada ayrıştırma. Geri kazanım ünitelerinin sayısı oldukça sınırlı. İnşaat yıkıntı atıklarını taşıma ve depolama alanı ücretlerinin fazlalığı ise bazı müteahhit firmaların şantiyelerde depo oluşturmaya, bazılarının ise bu olgudan tamamen uzak kalmasına neden oluyor. Geri dönüşümün ne denli önem arz ettiğinin bazı çevrelerce kavranamaması da durumun acı tarafı olarak beliriyor.



Her 1 metreküplük inşaat atığından yaklaşık 0,60 metreküp malzeme geri dönüştürülüyor

Hammaddenin en fazla kullanıldığı inşaat sektörünün aktif oyuncularından Türkiye'de, 5 Ekim 2012'de yurt çapında başlatılan Kentsel Dönüşüm hareketinin de olumlu etkisi olacak ki, atık yönetimi anlayışı nitelikli bir biçimde oturmaya başladı. Devlet desteğinin kaçınılmaz olduğu böylesi önemli bir konuda, proje öncesi yılda 125 milyon ton hafriyatın bertaraf edildiği, Kentsel Dönüşüm'le birlikte bu miktarda büyük oranda artış olacağı kaydediliyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Atık Yönetimi Başkanlığı'nca Türkiye'de yıllık 45 milyon ton inşaat/yıkıntı atığı miktarının proje ile birlikte ilk 3 yıl boyunca yıllık 10 milyon ton, geri kazanılacak malzemenin ise 6 milyon ton olacağı belirtiliyor.

ABD'de de asfalt malzemelerin geri dönüşüm oranı, yüzde 80

Yüzde 70 oranında geri dönüştürülebilen bir atık olan asfalt ise ABD ve Avrupa'da yeniden kazanımı çok ciddi olan bir faaliyet alanı. Bir petrol türevi olan bitüm ile ocaklardan elde edilen taşların kırma eleme tesislerinde ufaltılarak elde edilen

agreganın birleşiminden meydana gelen asfalt, petrolün ve kaliteli taşın bulunamaması nedeniyle geri dönüşümü zorunlu hale gelen bir yapı olarak karşımıza çıkıyor.

Türkiye'de asfalt sektöründe hizmet üreten tüm taraflara katkı sağlamak ve sorunlara çözüm üretebilmek amacıyla, yerleşik ya da taşınabilir bir asfalt plentine sahip, laboratuvar kontrolünde bitümlü sıcak karışım üreten ve uygulayan 15 firmayı temsilen 30 kurucu üye tarafından Nisan 1996'da kurulan Türkiye Asfalt Müteahhitleri Derneği (ASMÜD), ülkede asfaltın odak noktası olma hedefine ulaşmış olup, halen 45 firmadan 53 üyeye çalışmalarını sürdürüyor.

Türkiye'de ilk uygulama, 2007'de yapıldı

ASMÜD'den yapılan açıklamada, tüm dünyada ve ülkemizde yolların yapımında en çok tercih edilen ve yaygın olarak kullanılan kaplama malzemesinin asfalt olduğu; sağladığı sürüş konforu, trafik güvenliği, yola verdiği esneklik, bakım maliyetinin az olması ve kolay uygulanabilirliğinin yanı sıra asfaltın yüzde 100 geri dönüştürülebilir bir malzeme olmasının da bu tercihin yapılmasındaki en önemli sebebi teşkil ettiği belirtiliyor.

Sürdürülebilirlik, kaynakların





kullanımında sorumluluk (verimli kaynak kullanımı) ve çevre konularının ön plana çıktığı günümüzde geri dönüşüm kavramının tüm endüstriler için önem kazandığının kaydedildiği açıklamada; yol yapım ve asfalt endüstrisinde ise ana inşaat malzemesi olan asfaltın yeniden kullanımının, doğal kaynakların ve çevrenin korunması, enerji tasarrufu ve ekonomik açıdan sağlayacağı faydaları gündeme taşıdığı ifade ediliyor.

Yenilenmesi gereken mevcut yol üstyapısının özel makinelerle kazınmasından elde edilen malzemenin yeni yapılacak bitümlü sıcak karışımın imalatında kullanılması olarak tanımlanan asfaltta geri dönüşüm uygulamalarının, dünyada 1990'lı yıllarda, Türkiye'de ise 2007'de başladığının vurgulandığı açıklamada, kazınan eski asfaltın, yerinde veya merkezi plentte, gereken miktarda yeni bitüm, katkı ve agrega ilavesi ile soğuk veya sıcak karışım hazırlanarak yeniden kullanılabilirliğine dikkat çekiliyor.

Malzeme kaynakları korunuyor

Kazınan asfaltın yeniden kullanımının sağladığı en büyük faydalar da, başta bitüm olmak üzere malzeme kaynaklarının korunması, enerji tasarrufunun sağlanması, kazılan malzemenin atık olarak taşınması ve depolanması gibi sorunların ortadan kalkması, yerinde yeniden kullanım yöntemi uygulandığında kazınan asfaltın depoya veya plente taşınması gerekmediğinden taşıma maliyeti ile işleminin çevreye vereceği olumsuz etkileri yok etmesi olarak sıralanıyor.

Yol ve asfalt endüstrisince, ekonomik ve çevresel kazanımlar sağlaması için kazınmış asfaltın yeniden kullanımı sırasında dikkat edilmesi gereken hususların altı önemle çiziliyor. Yeniden kullanılacak kazınmış asfaltın kırılıp gradasyon sınıflandırmasının yapılması, analizi, kullanım miktarının ve bağlayıcı miktarının belirlenmesi, yeni hazırlanacak karışımın dizaynı, kullanılacak katkının (katkılarının) tespiti, kazıma işleminde kullanılacak makinelerin ve plentin özellikleri

gibi hususlara dikkat edilerek geri kazanılmış asfaltla üretilen karışımın gerekli teknik şartları sağlıyor olmasından emin olunması gerektiği bildiriliyor.

Asfalt atıkları, ayrı olarak toplanıyor

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın "Hafriyat Toprağı, İnşaat ve Yıkıntı Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği" gereğince yol, havaalanı pisti ve benzeri yapıların tadilatı/tamirati ve yıkımı sırasında oluşan asfalt atıklarının, diğer inşaat/yıkım atıklarından ayrı olarak toplandığı, taşındığı ve geri kazandığı belirtiliyor. Ayrıca kazılmış asfalt kaplamanın binder ve bitümlü temel tabakası imalatlarında yeniden kullanımı için esasların Karayolları Genel Müdürlüğü "Karayolu Teknik Şartnamesi"nin 413. ve 414. Kısımları'nda belirtildiği, Kısım 413'de asfalt kaplamanın kazınması işi ve kullanılacak makinelerin özelliklerinin tariflendiği bilgisi veriliyor. Kısım 414'de ise kazınmış asfalt kaplamanın yeniden kullanımı ile yapılan bitümlü sıcak karışım

Tablo-1

Ülke	2012 Sıcak & Soğuk Karışım Asfalt Üretimi – ton
Almanya	41.000.000
A.B.D.	323.500.000
Avustralya	8.800.000
Avusturya	7.200.000
Belçika	5.600.000
Çek Cumhuriyeti	5.600.000
Danimarka	3.600.000
Finlandiya	4.500.000
Fransa	35.300.000
Hollanda	9.200.000
İngiltere	18.500.000
İspanya	19.500.000
İsveç	7.700.000
İsviçre	4.800.000
İrlanda	1.900.000
İtalya	23.200.000
İzlanda	200.000
Kanada	13.000.000
Lüksemburg	610.000
Macaristan	2.500.000
Norveç	6.300.000
Polonya	21.100.000
Romanya	3.200.000
Slovakya	1.900.000
Slovenya	1.100.000
Türkiye	38.400.000

tabakası için esasların belirtildiği, bu esaslara göre karışım; ağırlık olarak yüzde 25'ten fazla kazılmış asfalt kaplama kullanılmayacağına değiniliyor. Bunun yanı sıra Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanlığı'nın hazırladığı "Türkiye Ulaşım ve İletişim Stratejisi-Hedef 2023" adlı raporun karayolu sektörü ile ilgili Ar-Ge hedef ve önerileri arasında kazılan asfalt karışımların tamamının geri kazanılması konusunda sürdürülen çalışmaların geliştirilmesi konusunun da yer aldığı kaydediliyor.

ASMÜD'ün de üyesi olduğu Avrupa Asfalt Üstyapı Birliği-EAPA tarafından hazırlanan ve ülkemiz verilerini de içeren gelişmiş ülkelerdeki geri kazanılmış asfalt ve kullanımı ile ilgili veriler, Tablo-2'de şöyle ele alınıyor.

Tablo-2

Ülke	Geri kazanılmış asfalt miktarı, ton
Almanya	11.500.000
Amerika	64.000.000
Avustralya	533.000
Avusturya	750.000
Belçika	1.500.000
Çek Cumhuriyeti	1.400.000
Danimarka	580.000
Finlandiya	1.000.000
Fransa	6.500.000
Hollanda	4.000.000
İngiltere	4.500.000
İspanya	368.000
İsveç	1.000.000
İsviçre	1.575.000
İrlanda	150.000
İtalya	10.000.000
İzlanda	15.000
Kanada	3.500.000
Lüksemburg	210.000
Macaristan	100.777
Norveç	787.689
Polonya	100.000
Romanya	20.000
Slovakya	33.000
Slovenya	10.000
Türkiye	3.816.000

ASMÜD'den alınan verilere göre



Benninghoven ECO 3000
İsılt / İstanbul

Ülkemizde geri dönüşüm uygulamasının yapıldığı projeler

Yolun Adı	Uygulanan Tabaka	Geri Kazanım Türü
Sakarya Köp.Kav. – Gümüşova Otoyolu	Binder + Bitümlü Temel	Plentte Soğuk Geri Kazanım
Şereflikoçhisar–Aksaray–Ereğli Ayr. Yolu	Bitümlü temel	Plentte Soğuk Geri Kazanım
Bala Ayr. – Kulu Ayr. Yolu	Bitümlü Temel	Plentte Soğuk Geri Kazanım
Şanlıurfa–Viranşehir–Kızıltepe–Silopi Yolu	Binder + Bitümlü Temel	Plentte Soğuk Geri Kazanım
Kızılcahamam	Tüm BSK	Yerinde Soğuk Geri Kazanım

Tablo-3

ASMÜD'den alınan verilere göre



Benninghoven ECO 3000
Fergün İnşaat / Aksaray

dikkati çekerek; **“Modern teknolojiyi Türkiye’ye getiren biziz”** diyor.

Asfalt geri dönüşümü konusunun önemini değerlendiren Altay Coşkunoglu, Türkiye’deki ilk uygulamaların 2007 itibarıyla ve ciddi anlamda ilk kez Benninghoven Asfalt Plantleri’nin kurulu olduğu projelerde yapıldığını kaydediyor. Coşkunoglu, İSFALT ve Kar Asfalt’a kurdukları plantlerin yaygın olarak kullanıldığına, konunun öneminin daha da çok anlaşılması için Karayolları Genel Müdürlüğü ile ilgili çalışmalar yaptıklarına değiniyor.

Gülsan İnşaat’ın üstlendiği Ankara-İstanbul Otoyolu’nun Hendek-Kocaeli arası aşınma tabakası yenileme projesi, Kocaeli ve İstanbul’da Kar Asfalt’ın üstlendiği çeşitli projeler, Fergün (Fernas-Metgün) İnşaat’ın üstlenmiş olduğu Ankara-Pozantı yolunun Şereflikoçhisar-Aksaray-Ereğli yol ayrımı bölümü, Seza İnşaat’ın yüklendiği Şanlıurfa-Viranşehir yolu, Demyol İnşaat’ın üstlendiği Viranşehir-Kızıltepe ile Kızıltepe-Nusaybin yolları, İSFALT A.Ş.’nin yüklendiği İstanbul içindeki birçok proje olarak öne çıktığı belirtiliyor.

Başkan Coşkunoglu, kazınan asfaltın içinde yüzde 4-5 oranında bitüm olduğunu ve bu petrol türevinin yurt dışından ithal edildiği göze alındığında, geri dönüştürülmeyen asfalt nedeniyle

her yıl yüzlerce milyon euronun çöpe atıldığını belirtiyor. Coşkunoglu, asfaltın hammaddesi olan agreganın da ocaklardan enerji harcanarak çıkarıldığını, geri kazanılmayan her kalem asfaltta bu bağlamda da önemli bir kayıp yaşandığını bildiriyor.

“Kazanılmış asfalt, sonsuz kullanabileceğimiz bir ürün”

Geri dönüşümün her alanda faydalı olduğuna değinen Tekno Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Coşkunoglu, özellikle kazanılmış asfaltta has bir süreklilik özelliği olduğunu dile getiriyor. Coşkunoglu;

“Kazanılmış asfalt, sonsuz kullanabileceğimiz bir ürün. Yani bir ya da iki kere değil, tekrardan kazıyarak doğru teknolojiyle uygun asfalt plantlerinde ısıtarak, yeniden kullanabiliyorsunuz” diyor.

Karayolları Genel Müdürlüğü bünyesinde, geri kazanım kullanabilen 15 asfalt plantinin 14’ünün Benninghoven olduğuna dikkat çeken Başkan Coşkunoglu, bugün 2 milyon tona yakın geri kazanılmış asfaltın tekrardan kullanıldığına vurgu yapıyor. Belediyelerin de bu sistemi kullanmaya başlamasıyla, an itibarıyla Türkiye’nin yıllık



Kar Beton Granülatörü



Benninghoven MBA 200
Gülsan İnşaat / Sakarya

projeksiyonda 1 milyar dolar kazancı olacağını ifade eden Coşkunoglu; **“Ankara ile görüşmelerimiz sürüyor. Kısmen İstanbul’da başladı. Fatih Sultan Mehmet ve Boğaziçi ile Haliç Köprüsü gibi bölgelerde kullanılan mastik asfalt, sadece Benninghoven plantlerinde üretiliyor. Onu da ayrı bir ünite olarak İsfalt’ın tesislerine kurduk. Köprülerdeki son revizyonlarda bu özel asfalt kullanıldı. Bundan sonra yapılacak bütün köprü ve viyadüklerde de yer alacak. Bu tür asfaltlar çok incedir. 6 santimetre kalınlığında, sıvı şeklindedir. 400 derecede ısıtılır. Çok yüksek bir değer olduğundan**

diğer plantler bunu kaldıramaz. Bu tür teknolojiyle üretilen asfaltlar, elbette ki çok uzun ömürlüdür ve her yıl revizyona ihtiyaç duymazlar. Türkiye’de bu tür teknolojiler çok yeni ancak zamanla yaygınlaşacağını biliyoruz” diye konuşuyor.

Getirdikleri plantlerin yüzde 40’ını, Ankara’daki kendi tesislerinde imal ettiklerini söyleyen Altay Coşkunoglu; **“Sadece imal değil, ihraç da ediyoruz. Tesislerimiz çok büyüdü ve ihtiyacımıza artık cevap veremiyor. Bu nedenle yeni bir fabrika yatırımı daha düşünüyoruz. Biz sadece bir temsilci değiliz; çözüm ortağıyız.**

Bu da başarıyı getirir. Pazar lideri olmamızın nedeni budur” ifadelerinde bulunuyor.

Her iş kolunda olduğu gibi asfalt plantlerinde de teknik servisin önemli olduğunu anlatan Coşkunoglu, şöyle konuşuyor: **“Çok önemli bir konu ve teknik servisinizin kapsamlı ve bilgili olması ana koşul. Plantinizdeki en ufak arızada, servis müdahalede bulunup çözüm üretebilmeli ki, hiçbir aksaklık yaşanmasın. Makinelerimizle ilgili genel yaklaşımımız böyledir. Her türlü yedek parçamız da stokta, elimizin altında bulunmalıdır.”**

Benninghoven plantlerinde geri dönüşüm

Tekno Asfalt Grup Müdürü Nejdet Çevik, 105 yıllık bir kuruluş olan Benninghoven Gmbh&Co.KG’nin Avrupa’nın en büyük, dünyanın ise sayılı üreticilerinden biri olduğunu belirterek; **“Benninghoven asfalt plantleri 400 °C sıcaklığa göre tasarlanır. Bu bağlamda her türlü asfalt, bu plantlerde üretilir. Ayrıca, asfalt ve agreganın 325-400 °C civarında ısıtılmasının gerektiği mastik asfalt, yalnızca Benninghoven asfalt plantlerinde üretilir”** diyor.

Benninghoven’in asfalt plantlerinde kendi ürettiği ve patentine sahip olduğu brülörleri kullandığına dikkat çeken Nejdet Çevik; **“Dünyada yalnızca**



Benninghoven'de, asfalt plantlerinde kullanılmak üzere geliştirilmiş (kendi geliştirdiği) brülörler kullanılır. Başka markalarda endüstrinin diğer alanları için geliştirilmiş brülörlerden, asfalt tesislerine adapte edilerek yararlanılır. Benninghoven'de sıvı (fuel-oil, motorin), katı (kömür tozu, odun talaşı), gaz (doğalgaz, LPG vs...) olmak üzere her tür yakıtın yakılabildiği brülörler ile rakiplere oranla en az %15-20 yakıt tasarrufu sağlanır" diye konuşuyor.

Günümüzde geri dönüşümün, asfalt üretim sektörü de dahil olmak üzere

tüm sektörlerde önem kazanmaya başladığına ve asfalt sektöründe, kazınan asfaltın yeniden işlenmesinin, doğayı korumak ve ulusal ekonomiye katkısı gibi bir çok avantajı olduğuna vurgu yapan Grup Müdürü Çevik, Benninghoven'in teknolojik gelişmeler paralelinde tüm plantlerini geri dönüşüm uygulamasına hazırlıklı olarak ürettiğini, ayrıca geri dönüşüm sistemleriyle kullanılmak üzere Asfalt Geri Dönüşüm Granülatörü imal edip, müşterilerine sunduğunu kaydediyor. Çevik, Türkiye'de 'Asfalt Geri Dönüşümü' uygulamasının, 2007 yılı itibariyle ciddi anlamda ilk kez Benninghoven Asfalt Plantleri'nin kurulu olduğu projelerde yapıldığını hatırlatıyor.

Tekno Asfalt Grup Müdürü Nejdet Çevik, asfalt geri dönüşüm işlemlerinin yapıldığı 3 sistemi ise şöyle özetliyor:

Benninghoven, müşteri memnuniyeti için teknolojik ve ekipman olarak hem soğuk hem ılık hem de sıcak geri dönüşüm için kapsamlı bir ürün çeşidi ile tek veya çift şaftlı asfalt granülatörü sabit veya mobil olarak sunar.

Ekipmanlar beklenen Benninghoven standartlarında ve bütün çevre ve güvenlik talimatlarına uygundur.

Kazınan asfalt kabul edilebilir boyutlara getirildikten sonra yeni asfalt üretim işlemine tabi tutulur.

1. Soğuk Geri Dönüşüm Sistemi

Kazınmış asfaltın yüzde 25 oranına kadar katılabildiği Soğuk Geri Dönüşüm Sistemi

Kazınmış asfalt, taze agrega ile homojen olarak karıştırılacağı mikserin içine direkt olarak, toplam karışımın en fazla yüzde 25'ini oluşturacak kadar eklenir. Benninghoven, bu metod için gerekli olan bütün sistemi sunar. Bunlar; özel tasarlanmış geri kazanılmış malzeme soğuk silosu, frekans konvertörlü besleme bandı, taşıma bandı, taşıma elevatörü, tampon silo, besleme bandı, tartılı RC bandı, asfalt plenti bilgisayar sistemine entegre edilmiş kontrol sistemi.

Kazınmış asfaltın yüzde 50 oranına kadar katılabildiği Soğuk Geri Dönüşüm Sistemi (Yeni Tasarım - Çok Kademeli Soğuk Geri Dönüşüm Sistemi)

Benninghoven'ın 2012 yılında üretmiş olduğu, çok kademeli soğuk geri dönüşüm sistemi, ilk olarak 17-23 Eylül 2012'de Mülheim/Almanya'da gerçekleştirilmiş olan Benninghoven Ev Fuarı'nda sergilenildi. Bugüne kadar

geliştirilmiş olan ve kullanılan Asfalt Soğuk Geri Dönüşüm sistemlerinde, kazınmış asfalttan asfalt üretimi için en fazla yüzde 25 oranında kullanılabilmekteydi. Benninghoven'in uzun süredir üzerinde çalıştığı bu sistem sayesinde ise içeriğine - gradasyonuna bağlı olarak yüzde 50 oranına kadar kazınmış asfalt yeni asfalt üretimi için kullanılabilir, yeni - beyaz agregaya katılabilir.

Soğuk ve nemli eski asfalt malzemesi, sürekli akış mantığı çerçevesinde üretime sokulurken aynı zamanda yine bu teknoloji vasıtası ile eski asfalt içindeki buhar çok daha iyi bir şekilde denetleniyor. Yeni asfalt üretimi için kullanılacak kazınmış malzeme (eski asfalt) miktarı plant kumanda birimi tarafından otomatik olarak ve sürekli ayarlanıyor. Benninghoven yine bu metod için de gerekli olan bütün sistemi sunuyor. Bunlar; özel tasarlanmış geri kazanılmış malzeme soğuk silosu, frekans konvertörlü besleme bandı, taşıma bandı, taşıma elevatörü, tampon silo, besleme bandı, tartılı RC bandı, asfalt plenti bilgisayar sistemine entegre edilmiş kontrol sistemi.

2. Ilık Geri Dönüşüm Sistemi

Bu sistem; kazınmış asfaltın taze agrega ile karıştırılması, kazınmış asfaltın kurutucuya veya sıcak elevatöre beslenmesi şeklindedir. Kurutucunun içinde veya agrega elevatörü içinde kazınmış asfalta ısı aktarımı yapılmaz.

Ekipmanlar beklenen Benninghoven standartlarında ve bütün çevre ve güvenlik talimatlarına uygundur. Kazınan asfalt kabul edilebilir boyutlara getirildikten sonra yeni asfalt üretim işlemine tabi tutulur.



3. Sıcak Geri Dönüşüm Sistemi

Benninghoven, sıcak geri dönüşüm sistemini geliştiren firmadır. Bu sistemde, kazınmış asfalt yüzde 50 oranına kadar kullanılabilir. Kurutucunun iç dizaynı, kazınmış asfaltın alevle direk temasını engeller. Isıtmadan sonra, işlenmiş asfalt özel siloda depolanır ve burada tartılarak miksera taşınır. Bu sistem sayesinde kazınmış asfalt hızlı bir bant ile kurutucu tamburunun içine atılır. Böylece kazınmış asfalt granüllerinin kurutucunun içinde daha uzun süre kalması sağlanır.

Kaynak:

Bilgiler: Asfalt Mühendisleri Derneği (ASMÜD), İzmir Ticaret Odası, Karayolları Genel Müdürlüğü, Tekno Şirkeler Grubu.

Fotoğraflar: İsfalt A.Ş., Tekno Şirketler Grubu.

Asfalt Geri Dönüşüm Granülatörü nedir?

Benninghoven Asfalt Geri Dönüşüm Granülatörü, asfalt bloklarını kırar ve orijinal agrega ölçülerinde minimum derecede küçülmesini, uflanmasını ve bu işlemin en ekonomik şekilde yapılmasını sağlar. Bir Benninhgoven granülatörü, birincil tek şaftlı öğütücü, bir manyetik bant detektörü, tek veya iki katlı elek ve ikincil bir çift şaftlı öğütücünden oluşur.

Geri dönüştürülebilecek diğer malzemeler şunlardır: Frezelenmiş asfalt, seramik artıkları, taş ve tuğla, kum taşı, kaya tuzu, cam, kömür ve grafit, kayağantaş.

Çalışma şekli şöyledir: Malzeme, besleme bunkerine doldurulur ve hidrolik preslerle alt tarafta bulunan tek şaftlı öğütücünün üzerine baskılır. Tanecik haldeki (granül) malzeme, daha sonra metal içeriğinden arındırılmak için yerleştirilmiş manyetik dedektörlü bantı geçtikten sonra tek katlı eleğe iletilir.

Avantajları ise şu şekilde sıralanabilir: Kısıtlı ve değerli kaynakların kullanılması, düşük kullanım maliyeti, düşük bakım maliyeti, en yüksek verim, minimum toz ve gürültü emisyonu, minimum toz oranı.



Wirtgen Ankara ile Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından Ankara Kızılcahamam'da yapılan ortak yol çalışmasından



Suat ŞAHİN
Wirtgen Ankara Makine Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Wirtgen Ürün Müdürü

Soğuk Rehabilitasyon nedir?

Hava ve trafik yükü asfalt kaplamalı yolların çatlayıp gevşemesine, yüzeyin çözülüp bozulmasına neden olur. Bozulmuş asfalt tabakası için genel onarım yöntemleri;

- Sıcak karışım asfalt ile kaplama

- Bozulmuş tabakayı kazıyıp yeni asfalt tabakası ile kaplama

- Soğuk rehabilitasyondur.

1. Sıcak karışım asfalt ile kaplama hem performans hem de ekonomik açıdan iyi değildir; sadece çok kısa süreli geçici bir çözümdür. Alt tabakadaki çatlak ve diğer bozukluklar çok çabuk olarak yüzeye gelir.

2. Kazıyıp kaplama yöntemi ise bozulmuş tabakanın asfalt kazıma makinesi kullanılarak belli bir derinlikte kazınması ve daha sonra kazınan derinliğin yeni sıcak asfalt tabakası ile kaplanmasıdır. Bu yöntemde yüzeydeki çatlaklar elimine edilebilir ama daha derindeki çatlak ve bozulmalar yüzeye gelmeye devam eder. Bu da kaplamanın uzun vadedeki performansını etkiler.

3. Soğuk rehabilitasyon yönteminde bozulmuş tabaka kaldırılır, katkı maddesi ya da maddeleri ile karıştırılır, ve daha sonra geri kazanılmış karışım yerine eski tabakanın bozukluklarından arındırılmış şekilde ve yapısı değişmiş asfalt tabakası olarak yeniden serilir. Rehabilitate edilmiş asfalt tabakası, genellikle ince bir asfalt kaplaması "aşınma" ya da bir yüzey işleme ile "sathi kaplama" kaplanır.

Soğuk rehabilitasyon, bozulmuş asfalt tabakalarının süreç boyunca ısı uygulanmaksızın yeniden kazanım yolu ile iyileştirilmiş asfalt tabakası oluşturacak şekilde rehabilitasyonudur. Soğuk kazıma yolu ile geri kazanılan asfalt malzemesi ya da kırılmış malzemenin katkı maddesi/ maddeleri ile asfalt tabakasının kalitesini artıracak malzemeyi oluşturmak üzere karıştırılmasından elde edilir. Katkı maddeleri; asfalt emülsiyonları, gençleştirme ajanları ve köpüklü bitümdür. Portland çimentosu, uçucu kül ve kireç gibi diğer katkı maddeleri geri kazanılmış karışımın özelliklerini değiştirmek için kullanılır.

Soğuk rehabilitasyon için iki çeşit yöntem vardır.

- Yerinde soğuk rehabilitasyon

- Şantiyede Soğuk Karışım Tesisi kullanılarak soğuk rehabilitasyon.



Soğuk rehabilitasyon yönteminde kullanılan katarlarda faklı makine tipleri kullanılabilir.

Yerinde soğuk rehabilitasyonda, rehabilitasyon derinliği 50 cm'ye kadar olan tabakanın ekipman katarları (tankerler, kamyonlar, kazıma makineleri, kırma ve eleme üniteleri, mikserler, serici finişer ve silindirler) ve katkı maddesi ya da katkı maddeleri kombinasyonları (asfalt emülsiyonları, gençleştirme ajanları ve köpüklü bitüm, kireç, uçucu kül ve çimento) kullanılarak yerinde rehabilitasyonu sürecine girilir. Süreç, kazınmış asfalt malzemesi üretir ve yüzde 100'ünü kullanır. Genellikle onarılan yol, çalışma günü sonunda trafiğe açılır.

Yerinde soğuk rehabilitasyon; yolun bozulma derecesine, bozulmanın derinliğine, maruz kaldığı trafik yüküne, yeni yol tasarımına göre uygulanacak katkı maddelerinin çeşitliğine bağlı olarak farklı makine katarları kullanılarak yapılabilir.

A. Wirtgen 2200 CR Soğuk Rehabilitasyon Makinesi

Ön kısmı normal kazıma makinesi olarak da kullanılabilen, arka kısmında bir adet serme tablası bulunan rehabilitasyon makinesi, çalışma eni 2.2 m, çalışma derinliği 0 - 250 mm, 46.200 kg, paletli ve katkı maddesi olarak bitüm emülsiyonu, köpüklü bitüm, su ve çimento-su şerbetini püskürtebilecek sistemlerle donatılabilir özelliktedir.

Eğer onarılacak yol katmanı 25 cm ve altı kalınlıkta ise Wirtgen 2200 CR onarılacak asfalt tabakasını ön kısmındaki kazıma tamburu ile istenilen kalınlığa kadar kazır, kazınan malzeme kazıma tambur haznesi içerisinde iken yeni yol tasarımına göre bağlantı elemanı ve katkı malzemesi olarak kullanılabilir olan bitüm emülsiyonu, su, çimento-su şerbeti, köpüklü bitüm yada bunların kombinasyonları ile karıştırılır.

Makine tambur haznesi üzerine bitüm emülsiyonu, su yada çimento-su şerbetini püskürtmede kullanılabilen bir adet püskürtme sistemi standart olarak mevcuttur. Kullanılacak katkı maddesi sayısına göre püskürtme sistemi iki tanede olabilir. Yol tasarımında bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu ya da köpüklü bitüm kullanılacaksa, rehabilitasyon makinesi ile birlikte bir adet bitüm tankının katarında bulunması gerekir.

Eğer bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu kullanılacak ise yaklaşık 180° deki bitüm emülsiyonu katarındaki bitüm emülsiyon tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesine aktarılır ve tambur haznesi üzerindeki püskürtme barası vasıtası ile püskürtülerek kazınmış malzeme ile karışması sağlanır. Eğer bağlantı elemanı olarak köpüklü bitüm kullanılacak ise o zaman özel ikinci bir püskürtme barasına ihtiyaç vardır. Yaklaşık 180° deki bitüm katarında bulunan bitüm tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesi kazıma tamburu üst kısmında bulunan püskürtme barasına gelir. Burada özel bir yöntemle püskürtme anında sıcak bitüme hava ve su karıştırılır. Bitüm bu anda sıvı haldeki hacminin 15 - 20 katına kadar genişerek köpürür. Bu köpüklü bitüm karışım malzemesi içerisinde bulunan ince parçacıkların etrafını sarar bu ince parçalarda büyük parçaları birbirine bağlar.

Katkı maddesi olarak çimento katılması gerektiğinde bu, iki şekilde yapılabilir. Birincisi Wirtgen'dir.

WM 1000 çimento-su karışım mikseri kullanılarak elde edilen çimento su karışımı bir hortum vasıtası ile



rehabilitasyon makinesi kazıma tambur haznesi üzerinde bulunan püskürtme barasına verilir ve burada malzeme üzerine püskürtülür.

Bu durumda katarında bir adet Wirtgen WM 1000 Çamur Mikserinin bulunması gerekir. İkinci bir yol ise çalışılan ortam şartları müsaade ederse çimento toz halinde rehabilitasyon makinesinin önüne serilir ve makine kazıma başladığında çimentoyu da kazınmış malzemeye karıştırır. Kireç katılması gerektiğinde de aynı yöntem kullanılır. Makinede mevcut bir su tankı olmasına rağmen katarında bir adet su tankının de bulunması gerekebilir. Rehabilitasyon makinesi geri kazanılmış malzeme ile yeni eklenen malzemeleri kullanarak karıştırmış olduğu yeni malzemeyi arkasında bulunan tabla ile yola serer ve daha sonra katarında bulunan silindirler vasıtası ile malzeme sıkıştırılır. Daha sonra ise bu tabakanın üstü bir aşınma tabakası ya da sathi kaplama ile kaplanır.

B. Wirtgen WR 4200 Soğuk Rehabilitasyon Makinesi

Ön kısmında bir adet sabit ve iki adet hareketli kazıma tamburu arka kısmında ise bir adet serme tablası bulunan





Wirtgen 2200 CR Soğuk Rehabilitasyon Makinesi

Wirtgen WR 4200
Soğuk Rehabilitasyon Makinesi

malzemeleri karıştırmak için özel çift şaftlı ayrı bir mikseri bulunan, çalışma eni değişken rehabilitasyon makinesi, çalışma eni 2.8 – 4.2 m arasında hidrolik değişebilir, çalışma derinliği 0 - 200 mm, yaklaşık 77.000 kg, paletli ve katkı maddesi olarak bitüm emülsiyonu, köpüklü bitüm, su ve çimento-su şerbetini püskürtebilecek sistemlerle donatılabilir özelliktedir.

Eğer onarılacak yol katmanı 20 cm ve altı kalınlıkta ise Wirtgen WR 4200, onarılacak asfalt tabakasını ön kısımdaki kazıma tamburu ile istenilen kalınlığa kadar kazır, kazıma eni 2.8 – 4.2 m arasında istenilen eni ayarlanabilir ve çalışma esnasında da değiştirilebilir. Kazınan malzeme kazıma tambur haznesi içerisinde ön karışıma uğradıktan sonra arkasında bulunan çift şaftlı karışım mikserine aktarılır.

Yeni yol tasarımına göre bağlantı elemanı ve katkı malzemesi olarak kullanılacak olan bitüm emülsiyonu, su, çimento-su şerbeti, köpüklü bitüm ya da bunların kombinasyonları ile bu mikserde karıştırılır. Makine mikseri üzerine bir adet su püskürtme için kullanılan püskürtme sistemi standart olarak mevcuttur. Kullanılacak katkı maddesi sayısına göre püskürtme sistemi üç adede kadar çıkartılabilir.

Yol tasarımında bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu yada köpüklü bitüm kullanılacaksa rehabilitasyon makinesi ile birlikte bir adet bitüm tankının katarda bulunması gerekir.

Eğer bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu kullanılacak ise yaklaşık 180° deki bitüm emülsiyonu katardaki bitüm emülsiyon tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesine aktarılır ve mikser üzerindeki püskürtme barası vasıtası ile püskürtülerek kazınmış malzeme ile karışması sağlanır.

Şayet bağlantı elemanı olarak köpüklü bitüm kullanılacaksa o zaman özel ikinci bir püskürtme barasına ihtiyaç vardır. Yaklaşık 180° deki bitüm katarda bulunan bitüm tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesi mikser üst kısmında bulunan püskürtme barasına gelir. Burada özel bir yöntemle püskürtme anında sıcak bitüme hava ve su karıştırılır. Bitüm bu anda sıvı haldeki hacminin 15 - 20 katına kadar genişlerken köpürür. Bu köpüklü bitüm karışım



malzemesi içerisinde bulunan ince parçacıkların etrafını sarar bu ince parçalarda büyük parçaları birbirine bağlar. Katkı maddesi olarak çimento katılması gerektiğinde bu iki şekilde yapılabilir. Birincisi Wirtgen WM 1000 çimento-su karışım mikseri kullanılarak elde edilen çimento su karışımı bir hortum vasıtası ile Rehabilitasyon makinesi mikseri üzerinde bulunan püskürtme barasına verilir ve burada malzeme üzerine püskürtülür. Bu durumda katarda bir adet Wirtgen WM 1000 Çamur Mikseri'nin bulunması gerekir.

İkinci bir yol ise çalışılan ortam şartları müsaade ederse çimento toz halinde rehabilitasyon makinesinin önüne serilir ve makine kazımaya başladığında çimentoyu da kazınmış malzemeye karıştırır. Kireç katılması gerektiğinde de aynı yöntem kullanılır. Makinede mevcut bir su tankı olmasına rağmen katarda bir adet su tankının de bulunması gerekebilir. Rehabilitasyon makinesi geri kazanılmış malzeme ile yeni eklenen malzemeleri kullanarak karıştırmış olduğu yeni malzemeyi arkasında bulunan tabla ile yola serer ve daha sonra katarda bulunan silindirler vasıtası ile malzeme sıkıştırılır. Daha sonra ise bu tabakanın üstü bir aşınma tabakası yada sathi kaplama ile kaplanır.

C. Wirtgen WR 200 , WR 240 , WR 250 Soğuk Rehabilitasyon ve Toprak Stabilizasyon Makineleri

Bu değişik tipteki makineler, birbirlerinde çalışma eni olarak birbirlerinden farklıdır. Hem soğuk rehabilitasyon makinesi hem de toprak stabilizatörü olarak kullanılabilirler. Lastik tekerlekli dirler. Katkı maddesi olarak bitüm emülsiyonu, köpüklü bitüm, su ve çimento-su şerbetini püskürtebilecek sistemlerle donatılabilirler.

Eğer onarılacak yol katmanı 50 cm ve altı kalınlıkta ise Wirtgen WR 200, WR 240, WR 250 onarılacak asfalt tabakasını makinenin orta kısmında bulunan kazıma tamburu ile istenilen kalınlığa kadar kazır, kazınan malzeme kazıma tambur haznesi içerisinde iken yeni yol tasarımına göre bağlantı elemanı ve katkı malzemesi olarak kullanılacak olan bitüm emülsiyonu, su, çimento-su şerbeti, köpüklü bitüm yada bunların kombinasyonları ile karıştırılır.

Makine tambur haznesi üzerine bitüm emülsiyonu, su ya da çimento-su şerbetini püskürtmede kullanılacak bir ya da iki adet püskürtme bulunabilir. Yol tasarımında bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu ya da köpüklü bitüm kullanılacaksa rehabilitasyon makinesi ile birlikte bir adet bitüm tankının katarda bulunması gerekir. Eğer bağlantı elemanı olarak bitüm emülsiyonu kullanılacak ise yaklaşık 180° deki bitüm emülsiyonu katardaki bitüm emülsiyon tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesine aktarılır ve tambur haznesi üzerindeki püskürtme barası vasıtası ile püskürtülerek kazınmış malzeme ile karışması sağlanır.

Eğer bağlantı elemanı olarak köpüklü bitüm kullanılacak ise o zaman özel ikinci bir püskürtme barasına ihtiyaç vardır. Yaklaşık 180° deki bitüm katarda bulunan bitüm tankından bir ısıtmalı hortum ile rehabilitasyon makinesi kazıma tamburu üst kısmında bulunan püskürtme barasına gelir. Burada özel bir yöntemle püskürtme anında sıcak bitüme hava ve su karıştırılır. Bitüm bu anda sıvı haldeki hacminin 15 - 20 katına kadar genişlerken köpürür. Bu köpüklü bitüm karışım malzemesi içerisinde bulunan ince parçacıkların etrafını sarar bu ince parçalarda büyük parçaları birbirine bağlar. Katkı maddesi olarak çimento katılması gerektiğinde bu iki şekilde yapılabilir. Birincisi Wirtgen WM 1000 çimento-su karışım mikseri kullanılarak elde edilen çimento su karışımı bir hortum vasıtası ile Rehabilitasyon makinesi kazıma tambur haznesi üzerinde bulunan püskürtme barasına verilir ve burada malzeme üzerine püskürtülür. BU durumda katarda bir adet Wirtgen WM 1000 Çamur Mikserinin bulunması gerekir. İkinci bir yol ise çalışılan ortam şartları müsaade ederse çimento toz halinde rehabilitasyon makinesinin önüne serilir ve makine kazımaya başladığında çimentoyu da kazınmış malzemeye karıştırır. Kireç katılması gerektiğinde de aynı yöntem kullanılır.

Şantiyede WIRTGEN KMA 220 Soğuk Karışım Tesisi kullanarak yerinde soğuk rehabilitasyon

Soğuk karışımda eski asfalt tabakası kazınarak elde edilmiş malzeme ile yeni malzemenin karıştırılacağı ve özellikle köpüklü bitüm ile işlenerek daha sonra kullanılmak üzere depolanacağı durumlarda kullanılır. Kazıma makineleri ile kazınarak stoklanmış malzeme yakınına çok kolay ve çabuk bir şekilde yerleştirilen Wirtgen KMA 220 Soğuk Karışım Tesisi ısıtmalı bir hortum vasıtası ile bitüm tankına, bir hortum ile su tankına ve bir boru sistemi vasıtasıyla da çimento silosuna bağlanır. Karışımın tasarımına göre köpüklü bitüm, bitüm emülsiyonu, su, çimento yada kombinasyonlarını kullanarak karışım KMA 220 ile çok hızlı bir şekilde hazırlanır. Daha sonra nakliye vasıtaları ile iş sahasına nakledilir ve finişer ile serilebilir. Özellikle köpüklü bitüm ile hazırlanmış karışımlar nemli kalmak şartı ile uzun süreli stoklanabilir ve daha sonra kullanılabilir.





Akfen'den yine bir ilk

Akfen GYO dünyanın ilk 5 yıldızlı Novotel'ini Karaköy'de hizmete açacak

Ekonomik şehir otelciliği konsepti ile 2013 yılında İstanbul, İzmir ve Rusya'da toplam 3 yeni otelini hizmete açan Akfen GYO, dört yeni otelin daha yatırımına devam ediyor. Portföyünde işletmeye açık 16 otel bulunan şirket, önümüzdeki iki yılda işletmeye açık otel sayısını 20'ye, oda sayısını ise 3.641'e yükseltmeyi hedefliyor. Akfen GYO'nun 2013 yılı performansını değerlendirmek ve 2014 yılı iş hedeflerini paylaşmak amacıyla düzenlenen basın sohbet toplantısına, Akfen GYO Yönetim Kurulu Başkanı Süha Güçşav ve Akfen GYO Genel Müdürü Vedat Tural katıldı.



MAN, Genel Kurul'a damgasını vurdu

İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası 19. Olağan Genel Kurulu, MAN İzmir Bayi Şensan ve İlyas Şen Şirketler Grubu sponsorluğunda gerçekleştirildi.

MAN İzmir Bayi Şensan, MAN standında, MAN TGS EfficientLine çekicileri ve TGL 12.180 hafif kamyonu sergiledi. Genel Kurul'da sergilenen MAN araçlar, ileri teknolojileri, düşük yakıt tüketimi ve işletme, servis, yedek parça giderlerinin yanı sıra, yüksek donanım standartları ile oda üyelerinden ilgi gördü. MAN standının, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (İESOB) Başkanı Zekeriya Mutlu, İzmir Milletvekili ve İESOB eski Başkanı Mehmet Ali Susam, güven tazeleyen İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası Başkanı Yıldırım Kaya başta olmak üzere tüm ziyaretçileri, MAN İzmir Bayi Şensan'ın da bünyesinde bulunduğu İlyas Şen Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen tarafından ağırlandı.

STFA, Enerya markası ile büyüyecek

STFA, doğal gaz dağıtım şirketleri ve enerji yatırımlarını Enerya markası adı altında topluyor. Türkiye'de enerjide faaliyet gösterdiği alanlarda en büyük 3 oyuncudan biri olmak üzere yola çıkan Enerya, 2018 yılı sonuna kadar yılda 3 milyar TL ciroya ulaşmayı hedefliyor.



STFA Grubu CEO'su Mehmet Ali Neyzi ve Enerya Genel Müdürü Aslan Uzun, STFA Holding'in enerji sektöründe faaliyet gösteren yeni markası Enerya'nın hedeflerini açıkladı. Neyzi, Türkiye'nin enerji talebinin 2023 yılında bugünkü 250 milyar kwh seviyesinden 500 milyar kwh'e yükselmesini beklediklerini vurguladı. Uzun ise; *"Enerya markamız altında 'daha temiz, daha akılcı ve daha kolay' felsefesi ile hizmet kalitemizi iyileştirerek daha müşteri odaklı bir şirket olacağız"* diye konuştu.

ATO üyelerine Çin'den fuar daveti



Dünyanın en büyük üç fuar organizasyonu arasında yer alan Kanton'un Başkan Yardımcısı Ma Chunzhi, Ankara Ticaret Odası üyesi firmaları Kanton Fuarı'na davet etti.

ATO'nun Ankara'ya uluslararası fuarların düzenleneceği bir fuar alanı kazandırmak amacıyla kurulan şirketin ortağı olduğunu anlatan ATO Başkanı Salih Bezci ise, fuar alanının mimari projelerini gösterdi. Bezci *"Biz de yakında Ankara'da uluslararası boyutta fuarlar düzenleyeceğiz ve Çinli firmaları fuarlarımıza davet edeceğiz"* dedi.

ANKOMAK 2014

20. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI,
YAPI ELEMANLARI ve İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

21-25 MAYIS 2014

TÜYAP İSTANBUL

30. Yıl

www.ankomak.com

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



2. İnşaat ve Konut Konferansı'na yoğun ilgi

Eventuum Organizasyon tarafından bu sene ikincisi düzenlenen İnşaat ve Konut Konferansı, 21 Ocak 2014 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Zengin içeriğiyle ilgi toplayan konferansı geçen yıla kıyasla daha fazla dinleyici takip etti.

140'ın üzerinde firmanın katıldığı organizasyon; sektörün fikir önderlerini, müteahhitleri, tedarikçileri ve destek hizmet sağlayan diğer birçok firma yetkilisini bir araya getirdi. Sunum yapan yetkililerin ortak paydası; ülke ekonomisinin lokomotifi olan inşaat sektörünün desteklenmesi oldu.

Konferans'taki ana konu başlıkları şunlardı:

- 2013 Işığında 2014'te Beklenen Trendler
- Küresel Ekonomik Dalgalanmalara Karşı Riskleri ve Fırsatları Yönetme
- Sürdürülebilir Kentler Tasarlamak ve Mega Şehircilik Projeleri, Futuristik Kentler
- Kentsel Dönüşüm Sürecinde Hukuksal Sorunlar, Çözüm Önerileri
- Sürdürülebilir Farklılık ve Kalkınma için Yeşil Ekonomi
- Yeni Yükselen Trend: Karma Projeler
- Metropollerde Butik Yaşam; Butik Projeler
- Gayrimenkul Geliştirme ve Satışında İnovatif Yöntemler, Maketten Satış ve Satış Kapatma Hamleler

Sektörün güçlü iç dinamikleri

Konferansın açılış konuşmasını yapan İnşaatçılar Derneği (İNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, Türkiye Gayri Safi Milli Hâsılası'nın yaklaşık yüzde 20'sini üreten inşaat sektörünün, geçmiş tecrübelerden de kaynaklanan güçlü iç dinamikleri ile krizleri atlatacak olgunluğa sahip olduğunu ifade etti. Nazmi Durbakayım, ülkenin döviz bağımlılığını artıran ithal inşaat girdilerinin azaltılması için yerli kaynakların daha iyi değerlendirilmesi gerektiğini de vurguladı.

Vergi yükü azaltılmalı

Türkiye inşaat sektörünün geçmişi, bugünü ve geleceğine yönelik bir konuşma yapan Aşçıoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Aşçıoğlu ise 1999 yılında yaşanan depremin



İnşaatçılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım



Reidin İş Geliştirme Müdürü Mete Varas

Aşçıoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Aşçıoğlu

sektör için bir milat olduğunu ve bu tarihten sonra inşa edilen yapıların gerek güvenlik gerekse estetik açıdan en gelişmiş ülkelerin standartları ile yarışır düzeye geldiğini belirtti. Gelecekteki güçlü ve modern bir Türkiye için şehirlerin yeniden yapılanması gerektiğini vurgulayan Yaşar Aşçıoğlu, inşaat sektörü üzerindeki vergi yükünün azaltılmasını, K.D.V. oranının yüzde 18'den yüzde 1'e

düşürülmesi gerektiğini kaydetti.

Kentsel Dönüşüm Projeleri devam edecek

Gelişmekte olan ülke ekonomilerine yönelik raporlar hazırlayan Reidin firmasının İş Geliştirme Müdürü Mete Varas, 2014'te inşaat sektörü için beklentileri yüksek tutmamak gerektiğini belirtmekle birlikte



Kentsel Dönüşüm ile ilgili projelerin bu resme girmeden devam etmesini beklediklerini ifade etti. Sektörde özellikle büyük projelerden kaynaklanan bir arz fazlası olduğunu ifade eden Mete Varas; önceden araştırılmış, iyi tasarlanmış, daha küçük ölçekli projelerin daha fazla ilgi göreceğini; döviz kurlarındaki artış sebebiyle yabancıların sektöre ilgisinin de artacağını söyledi.

'Beton Ankara 2014', Congresium'da



Beton 2013



Beton 2013



Beton 2013



Beton 2013

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) ve Kalite Fuarı tarafından düzenlenen "Beton Ankara 2014 Hazır Beton, Çimento, Agregası, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı", 17 - 19 Nisan 2014 tarihleri arasında Ankara'da yapılacak. Bu yıl altıncı kez gerçekleştirilecek fuar, inşaat, hazır beton ve agregası sektörlerini Congresium Ankara'da buluşturacak. Organizasyona yoğun katılım hedefleniyor.

Fuarda hazır beton ve çimento ekipmanlarının yanı sıra beton santralleri, iş makineleri, kamyon ve çekiciler, transmikserler, pompalar, kalıp sistemleri, vinçler, çeşitli beton kimyasalları, otomasyon sistemleri, lastik ve akaryakıt ürünleri, sektörel makineler başta olmak üzere çok geniş bir ürün yelpazesi beton ve agregası üreticilerine ve inşaat yapımcılarına sunulacak. Fuar, ekonominin lokomotifi inşaat ve onun en temel kolu hazır beton ile ilgili sektörlerden birçok firmayı aynı çatı altında buluşturacak.

İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası ve Türkiye Müteahhitler Birliği'nce desteklenen organizasyona, Avrupa, Asya, Afrika ve Ortadoğu'dan çok sayıda profesyonel ziyaretçinin katılımı bekleniyor.



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası

2013'ü rekorlarla kapatan Mercedes-Benz Türk, geleceğe de iyimser bakıyor

Mercedes-Benz Türk 2013 Yılı Değerlendirme Toplantısı, 20 Ocak 2014 tarihinde, İstanbul'da çok sayıda basın mensubu ve firma yetkilisinin katılımı ile gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün (solda) ile Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, İstanbul Ortaköy'deki Esmâ Sultan Yalısı'nda düzenlenen 2013 Yılı Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya gelerek, önemli açıklamalarda bulundu.



Türkiye'deki 46. yılını dolduran Mercedes-Benz Türk A.Ş., 2013 yılını hemen her ürün kategorisinde elde ettiği tarihi rekor satışlarla kapattı. Tüm ürün grupları dâhil olmak üzere toplamda 52.262 adetlik (48.621 adet yeni, 3.641 adet ikinci el) satış hacmi ile tarihinin en yüksek araç satışını gerçekleştiren şirket; yeni teknolojilere, yalın süreçlere, insan kaynağının gelişimine, Ar-Ge çalışmalarına, otobüs ve kamyon fabrikalarına yönelik yatırımlarıyla kurumsal sosyal sorumluluk projelerine devam etti.

Yatırım ve üretim hacmi büyüyor

2013 yılında yaklaşık 57 milyon € yatırım

yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 807 milyon €'ya ulaştı. Mercedes-Benz Türk A.Ş., üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 69.000 otobüs ve 185.000 kamyon üretimi gerçekleştirdi. 2013 yılında ürettiği 4.001 adet otobüs ve 18.394 adet kamyon ile de üretim tesislerinde tarihinin en yüksek üretim rakamlarına ulaştı ve pazardaki liderliğini sürdürdü.

Otomobil, otobüs, hafif ticari araç ve ikinci el satışları

Otomobil ürün grubunda Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında 20.023 adetlik otomobil satışı ile geçtiğimiz yılın yüzde 57 üzerinde satış gerçekleştirerek tarihinin en yüksek otomobil satış adedine ulaştı. Otobüs ürün grubunda, şehirlerarası ve şehir içi otobüs satışı ile toplamda 1.174 adetlik satış rakamına ulaşan Mercedes-Benz Türk, yine en fazla tercih edilen şehirlerarası otobüs markası oldu. Bunun ötesinde şirket, otobüs ihracat rakamını geçtiğimiz yıla oranla yüzde 28 arttırarak başta Batı Avrupa olmak üzere 2.864 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Böylece şirketin bugüne kadarki toplam otobüs ihracat rakamı 30.000 adede ulaştı. Hafif ticari araçlar ürün grubunda ise Mercedes-Benz Türk,



Mercedes-Benz Türk
Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes

Mercedes-Benz Türk
Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün

ana şirketi Daimler AG tarafından 2001 yılından bu yana çeşitli ülkelerde uygulanan MobileKids Trafik Eğitim Projesi Türkiye'de de hayata geçirilmiş oldu.

2014 hedef ve büyüme tahminleri

2013 Yılı Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Türkiye'de sayısı 5 bini aşkın genç ve eğitilmiş bir ekibe, kaliteli ürünlere ve mükemmel üretim tesislerine sahip olmaktan dolayı kendini çok şanslı hissettiğini ve buradaki ilk yılında böylesine rekor satış ve üretim rakamlarına ulaşmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Türk Lirası'nın değer kaybetmesi, tüketici kredi sınırlandırmaları ve ekonominin lokomotifleri olan emlak ve inşaat sektöründeki zayıflamanın etkisiyle 2014 için yüzde 3'lük bir küçülme beklendiklerini belirtmekle birlikte; 2014 yılında da her ürün grubunda pazardaki konumlarını güçlendirmeyi, yatırımlarını sürdürmeyi, müşteri ve pazar beklentileri doğrultusunda



Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yeni bir üretim holü inşa ederek, toplam araç montaj alanını 7.705 metrekareden 17.250 metrekareye çıkardı. Yeni yatırımla birlikte şirket, ihracat pazarlarındaki konumunu güçlendirmenin yanı sıra yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki müşterilerinin beklentilerine ve özel isteklerine de daha hızlı yanıt verebilmeyi hedefliyor.

Tüm bu faaliyetlerinin yanı sıra Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'yla (TEGV) birlikte trafğin en savunmasız katılımcıları olan çocuklara trafikte doğru ve dikkatli davranmalarını sağlayacak yeni bir eğitim programını başlattı. Böylece çocukları olası tehlikelere karşı yaşlarına uygun bir yaklaşımla bilinçlendirmek ve güvenliklerini sağlamak üzere Mercedes-Benz Türk'ün



Mercedes-Benz Türk
Değerlendirme, 2014'e Bakış
Basın Toplantısı
20 Ocak 2014

ürün portföyünü geliştirip genişletmeyi ve bayi, çalışan, tedarikçi işbirliği ile başarılı bir yıl geçirmeyi hedeflediklerini belirtti. Rainer Genes, **"Türkiye'nin genç, artan nüfusu ve yüksek potansiyele sahip büyüyen ekonomisi sebebiyle özellikle 2014'ün ikinci yarısı ve sonrasındaki yıllara oldukça iyimser bakıyoruz"** dedi.

Toplantıda her ürün grubundaki 2013 performansları ile ilgili olarak detaylı rakamlar paylaşan Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, kamyon pazarı hakkında şunları söyledi: **"2013 yılında kamyon pazarında yüzde 7'lik bir daralma yaşandı. Biz ise buna rağmen satışlarımızı artırarak bu alanda da bir rekora imza attık. Son 2 senedir çekici pazarında 10 bin adedin üzerinde satış gerçekleştiriyoruz. Bizim için önemli olan diğer bir konu da büyük müşterilere ve filolara yaptığımız satışların toplam satışlarımızdaki payının yüzde 40'a ulaşması oldu. Türkiye tarihinde tek seferde yapılan 300 adetlik en büyük çekici filo teslimatını bu yıl içerisinde gerçekleştirdik. Ayrıca Türkiye'de üretilen yaklaşık 25 bin kamyonun yüzde 72'sini Aksaray'daki tesislerimizde üretiyor olmaktan ayrı bir gurur duyuyoruz."**





ZF Kama, Rusya'da ticari araç şanzımanları için yeni bir üretim tesisini açtı

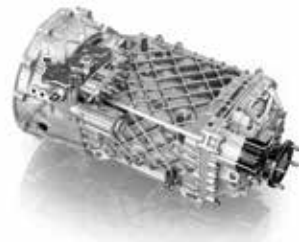
Rusya'nın Naberezhnye Chelny şehrinde inşa edilen ve 21 Ocak 2014 tarihinde açılan yeni tesis, ZF ve Kamaz'ın 2016 yılına kadar bölgede yapmayı planladığı toplam 90 milyon Euro'luk yatırımın bir parçasını oluşturuyor.

ZF Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Stefan Sommer, yeni tesisin açılış töreninde; *"Bu yeni üretim tesisi ile Naberezhnye Chelny'de gelecek için çok önemli bir temel atıyoruz. Yaşadığımız olumlu gelişmeyle bu önemli pazarda daha iyi hizmet vereceğimizden eminiz"* dedi. Açılışa Tataristan Devlet Başkanı Rustam Minnichanow da katıldı.

Kamaz Genel Müdürü Sergey Kogogin; *"Seçkin uluslararası otomotiv tedarikçileri ile teknoloji transferi ve ortak çalışma yapmak sureti ile Kamaz kamyonlarımızın rekabet gücünü artırma imkanı elde ediyoruz. Bu konularda kuşkusuz ZF vazgeçilmez bir partnerdir"* diye konuştu.

2005 yılında yüzde 51 ZF ve yüzde 49 Kamaz ortaklığı ile kurulan şirket, 16 vitesli Ecosplit ve 9 vitesli Ecomid şanzıman ürünleriyle, yüzde 95 oranında Kamaz için hizmet verirken; Rusya'daki diğer üreticilerinin ve ithalatçılara da destek sağlayacak.

ZF Friedrichshafen AG ve Rusya'nın en büyük ticari araç üreticisi Kamaz'ın ortak girişimi olan ZF Kama, Ecomid ve Ecosplit ticari araç şanzımanları için Rusya'da 20 bin metrekairelik yeni bir modern üretim tesisini faaliyete geçirdi.



Yeni üretim tesisine geçiş ile birlikte, üretim için mevcut çalışma alanının 4 bin metrekaire'den 20 bin metrekaire'ye ulaşacağı ve böylece 2016 yılında Naberezhnye Chelny'deki üretim bandında 20 bin yerine 50 bin adet Ecosplit ve Ecomid şanzıman üretileceği belirtiliyor. Bu tesisle birlikte 350 olan çalışan sayısının 550'ye çıkarılacağı ifade ediliyor.



Türk Ytong, ekibiyle "Birlikte varız!" dedi

Türk inşaat sektörünün lider kuruluşlarından Türk Ytong, Türkiye'nin dört bir yanından gelen yetkili satıcıları ile Kıbrıs'ta düzenlenen 43. Ytong Yetkili Satıcılar Toplantısı'nda bir araya geldi.

"Birlikte Varız" konsepti ile 10-12 Ocak 2014 tarihlerinde Kıbrıs Merit Park Hotel'de gerçekleştirilen 43. Ytong Yetkili Satıcılar Toplantısı'na Türk Ytong Yetkili Satıcıları, Yönetim Kurulu Üyeleri ve tüm satış ekibi katıldı. Açılış konuşmasını Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Dışişleri Bakanı Özdil Nami'nin yaptığı toplantıda 2013 yılı değerlendirmesinin yanı sıra 2014 yılı için yeni hedefler de ortaya kondu. Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar tüm ekibe, birlikte var olduklarının mesajını verdi.



Türkiye'de cari açığın yüzde 40'ı enerji kaynaklı

Enerji Verimliliği Haftası'nda açıklama yapan PonceBloc Pazarlama Müdürü Özge Sipahioğlu, enerji verimliliği konusunun ülkemizin ve dünyanın geleceği için hayati önem taşıdığını hatırlattı.

Binalarda enerji tasarrufu için çevre dostu yapı elemanları seçilmesinin önemine dikkat çeken Özge Sipahioğlu, ponza taşından doğal yöntemlerle üretilen hafif yapı elemanı PonceBloc'un avantajlarından bahsetti. Sipahioğlu; *"İç ve dış duvarları doğru ekipmanlar ve örme harçları kullanılarak PonceBloc ile örülmüş bir bina sağlıklı binalara oranla yaklaşık 4 kat daha az enerji tüketiyor"* dedi.

"Enerji maliyeti, sektörler için ayak bağı"

ÇCSİB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özınönü, çimento, cam ve seramik gibi net katma değer yaratan sektörlerin, üretimde kullanılan enerjide vergi indirimi ile desteklenmesini istedi.

Üç sektörün temsil edildiği tek ve koordinatör birlik olan Çimento, Seramik, Cam ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇCSİB) Yönetim Kurulu, 2013 yılı ihracat verilerini ve sektörün gelecek dönem hedef ve beklentilerini düzenlenen basın toplantısında açıkladı. Toplantıya, ÇCSİB Başkanı Ali Özınönü'nün yanı sıra Başkan Yardımcıları Bahadır Kayan ve Cemil Tokel ile yönetim kurulu üyeleri katıldı. Türkiye ihracatında yerli kaynakları en fazla kullanan ve ithal ürünlere bağımlılığı en az olan stratejik sektörleri arasındaki çimento, cam ve seramik, durgun geçen 2013 yılında başarı grafiğini sürdürdü. Geçen yıl yüzde 2 artışla 3,4 milyar dolar ihracata imza atan birlik, 2023 hedefleri olan 7,3 milyar dolara ulaşmakta kararlı olduklarını açıkladı.



Esenlerli müteahhitler bilgilendirildi

ESİNDER (Esenler İnşaat Müteahhitleri Derneği), ilçede faaliyet gösteren müteahhitlere İş Güvenliği Kanunu hakkında bilgilendirmek adına bir seminer düzenledi.



ESİNDER Konferans Salonu'nda düzenlenen seminere çok sayıda müteahhit katıldı. Programda konuşan ESİNDER Başkanı Özkan Ercan, derneğin yapmış olduğu faaliyetler hakkında kısaca bilgi verdi ve 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun önemini vurgulayan bir konuşma yaptı. Başkan Ercan ayrıca, kentsel dönüşümde Esenler'in örnek ve lider bir ilçe olduğunun altını çizdi.



İBB'den Silivri'ye 1 milyar TL'lik yatırım

TBM teknolojisiyle açılan Silivri Atıksu Tüneli, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda basına tanıtıldı.

"Silivri Atıksu Tüneli TBM Çıkışı Basın İnceleme Gezisi'ne İBB Başkanı Topbaş'ın yanı sıra İstanbul Su ve Kanal İdaresi (İSKİ) Genel Müdürü Ahmet Demir de katıldı. Törende konuşan Başkan Topbaş, İstanbul'da yaz aylarında günde 3 milyon metreküp su kullanıldığını, bu bağlamda atıksuların da çevreyi ciddi anlamda kirlettiğini belirterek; *"Silivri'ye sadece İSKİ eliyle yaptığımız yatırım 1 milyar TL. 1994 öncesinde atıksuların sadece yüzde 4'ü temizlenirken şanda yüzde 95'lere geldik. İstanbul'un köylerine kadar biyolojik arıtma tesisleri kurduk ve devam ediyoruz. 2014 yılı sonuna kadar İstanbul'da çözülmemiş dere problemi*

kalmayacak. Hepsinin ihalesi yapıldı" diye konuştu. Hedeflerinin Marmara Denizi'ne atıksu girişini önlemek olduğunu söyleyen İBB Başkanı Kadir Topbaş, bunun için arıtma tesislerinin peş peşe hizmete alındığını ifade etti. İSKİ Genel Müdürü Ahmet Demir ise bölgeye yaptıkları yatırımları değerlendirerek; *"Silivri Bölgesi'ndeki atıksuları arıtma tesislerine taşıyacak olan devasa tüneller de inşa ediyoruz. Kumburgaz-Celaliye-Selimpaşa arasındaki atıksuları arıtma tesisine iletecek olan 22 kilometrelik atıksu tüneline ve 2,2 kilometre uzunluğundaki Çanta Atıksu Tüneli'ni tamamladık"* dedi.



Beton yollar avantaj sağlıyor

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), beton yolun ömrünün asfalta göre 2 kat daha uzun olduğunu kaydederek, hazır beton üretiminde çağ atlayan Türkiye'nin beton yollara kavuşması gerektiğini savundu.



Yapılan araştırmalarla beton yolların birçok açıdan üstünlüğe sahip olduğunu kanıtlandığını belirten THBB Başkanı Yavuz Işık; “Amerika’da 100, Avrupa’da ise 75 yılı aşkın süredir kullanılan beton yolların oranı, bazı ülkelerin otoyollarında yüzde 70. Türkiye’de az sayıdaki bazı şehir içi ve köy yolları dışında, ne yazık ki bugüne kadar uygulanmadı. Ülkemizde havaalimanı inşaatlarında çalışmış beton yol yapım tecrübesine sahip çok sayıda müteahhitlik firması var. Beton yol yapımına başlayacak altyapıya sahibiz” dedi.

Beton yollar konusunda çalışmaların başlayacağını ve sektör olarak duruma hazırlıklı olduklarını ifade eden Işık; “Türkiye, gerek kaynak gerekse mühendislik açısından beton yol yapımında son derece avantajlı ve yeterli bir ülke. THBB üyesi olan her firma, Avrupa kriterlerine uygun üretim yapıyor. Bu nedenle üyelerimiz, beton yollar projesi tamamen hayata geçtiğinde Karayolları’na beton sağlayabilecek kapasite ve bilgiye sahip bulunuyor. Bazı üyelerimiz, beton yol yapımında kullanılan ‘finisher’ adlı makinaya sahip.

Birçok üyemiz de beton yol uygulaması hayata geçtiği zaman yatırımlarını, ekipman alımlarını, şantiyelerde istihdam edecekleri personeli ve beton yol için kuracakları tesisleri tamamen projeye uygun olarak yapılandıracak” açıklamasını yaptı.

THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, beton yolun asfalta karşı olan avantajlarını şu şekilde sıraladı:

○ Beton yolların taşıma gücü yüksek

Beton yol, üzerine gelen yükleri asfalta göre çok daha geniş bir alana yayarak taban zeminine iletir. Bu nedenle, beton yol zayıf taban zeminleri üstünde asfalt yollara göre daha iyi sonuçlar vererek, dayanma bakımından her türlü etkiye karşı koyacak şekilde hazırlanabiliyor.

○ Beton yollar, maliyet açısından avantajlı

Günümüzde petrol fiyatlarındaki ani artış nedeniyle asfalt betonu birim fiyatı yükselmeye başlamışken, beton birim fiyatında bu kadar keskin değişiklikler meydana gelmiyor. Bu da beton yolun bir diğer artısı olarak öne çıkıyor. Beton yolların ilk yapım maliyeti, asfalt yolun altında bulunuyor ve bakım masrafı daha az oluyor.

○ Beton yollar, asfalt yollara göre daha az mevsimsel hasara uğruyor

Betonun dayanıklılığının en çok önem kazandığı mevsim ilkbahar. AASHTO (Amerikan Devlet Karayolu ve taşımacılık İdareleri Birliği) tarafından Kanada’da yapılan bir araştırmaya göre, asfalt yolların

yüzde 61’i, bahar koşullarında bozuluyor. Oysa aynı koşullarda betonda bozulma oranı sadece yüzde 5,5’.

○ Beton yollar, her mevsim ve koşulda yapılabilir

Asfalt uygulaması düşük sıcaklıkta ve yağışlı havalarda yapılamadığından yapım ve onarım mevsimi kısa. Beton yol uygulaması ise ıslak zemin de dahil olmak üzere, hemen her iklim koşulunda yapılabilir.

○ Beton yol, doğal ve kentsel çevreye zarar vermiyor

Asfalt yollarda bağlayıcı olarak kullanılan asfalt malzemesi, bünyesinde çeşitli uçucu maddeler bulunduruyor ve bunların zamanla kaybolması sonucunda, kaplamada yaşlanma adı verilen bir tür eskime görülüyor. Beton yolların bağlayıcı maddesi çimento ise herhangi bir uçucu madde içermiyor. Bu nedenle beton yol için yaşlanma söz konusu değil. Isı ada etkisi oluşturmuyor. Yaz aylarında şehir içi sıcaklığın artmasına neden olmuyor.

○ Beton yollar, daha kısa durma mesafesi sağlıyor

Beton kaplamaların kayma sürtünme katsayıları yüksek. Yol yüzeyi düzgün olduğundan yağış suları kolay akıyor ve yüzey çabuk kuruyor. Sürücülerin güvenliği düşünülürse, beton yolun yapısı daha da önem kazanıyor. Asfaltta oluşan tümsek ve çukurlar, yağışlı havalarda fazladan su tutuyor. Bu da su kızıla tehlikesi için büyük bir potansiyel oluşturuyor.

○ Beton yollar, gece görüşünü kolaylaştırıyor

Beton yollar doğal olarak açık renkli ve araçlarla sokak lambalarından gelen ışıkları, koyu asfalt kaplamalara göre daha az emiyor. Böylece gece görüşü artıyor.



Aldırmaz denetiminde büyük yıkım

Türkmenbaşı Bulvarı’nı Havaalanı Kavşağı’na bağlayacak bulvar çalışmaları kapsamında Denizli ve Mithatpaşa Mahalleleri’nde kamulaştırılan binaların yıkım işlemi devam ediyor. Bulvar için büyük engel oluşturan ve kamulaştırılan 4 katlı bir bina, Adana Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zihni Aldırmaz ile Proje Şube Müdürü Şahabettin Canımoğlu nezaretinde yıkıldı.



Akyazı’daki saha çalışmaları tam gaz

Sakarya Akyazı Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü’nün yürüttüğü semt saha çalışmaları hızla devam ediyor. Belediyenin makina parkında bulunan kazıcı yükleyici, ekskavatör ve greyder gibi iş makinelerinin kullanıldığı çalışmalar, Belediye Başkanı Yaşar Yazıcı tarafından sosyal medya aracılığıyla semt sakinlerine duyuruluyor. Çalışmalar, aralıksız sürüyor.



Antalya’da ilçelere hizmet başladı

Antalya Büyükşehir Belediyesi, yeni yılla birlikte ilçelere olan çalışmalarını hızla başlattı. Belediyenin Fen İşleri Müdürlüğü’ne bağlı ekipler, Alanya ilçesine bağlı Demirtaş Beldesi ile Serik bölgesindeki Abdurrahmanlar Beldesi’nin yollarında asfalt çalışmaları yaptı. Yapım ve bakım-onarım çalışmalarını yürüten ekipler, belediyenin filosundaki asfalt serici, kamyon ve silindirlerden yararlandı.



Beylikdüzü aydınlatılıyor

İstanbul Beylikdüzü Belediyesi sorumluluk alanı içerisindeki cadde ve sokakların aydınlatılma işlemine devam ediyor. Belediye ekipleri, Kavaklı Mahallesi Sokullu Caddesi üzerindeki yapım çalışmalarında, kurumun makina parkındaki personel yükselticilerden faydalanyor.



Bodrum Belediyesi’nden köprü çalışması

Muğla Bodrum Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri, Mumcular’daki Emmili Köprüsü’nü yeniledi. Belediye Başkanı Mehmet Kocadon’un talimatıyla harekete geçen ekipler, ilk olarak yıllardır sellerin köprü altında biriktirdiği molozları temizleyerek dereyi ıslah etti ve köprünün her iki tarafına ilaveler yapıldı. Böylece 25 ton asfalt ve 20 metreküp beton dökülen Emmili Köprüsü sağlamlaştırılacak genişletildi.

Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı
Yavuz Işık

B5, halktan takdir topladı

Muğla Bodrum Belediyesi B5 Acil Müdahale Ekibi'nin, küçük çapta yaşanan asfalt, kaldırım, su arızası, su baskını ve aydınlatma gibi teknik problemleri kısa sürede çözüme kavuşturması Bodrum Halkı tarafından takdirle karşılanıyor. Ekipler, acil müdahale edilmesi gereken durumlarda kurumun makina parkında bulunan iş makinelerinden yararlanıyor.



Bozüyük'te yol çalışmaları sürüyor

Bilecik Bozüyük Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekiplerince ilçe genelinde yürütülen yol düzenleme çalışmaları kapsamında açılan yeni yollar, trafik akışını rahatlatarak vatandaşların ulaşımını kolaylaştırıyor. Bozüyük'te Saraycık Mevkii'nde 728 konut, cami, okul ve sosyal tesis olarak yapımına başlanan ve tüm hızıyla devam eden TOKİ konutlarının ilçe ile bağlantısını sağlayacak olan yol yapım çalışmaları sürüyor.



Develi, marka olma yolunda

Kayseri Develi Belediyesi, 70 bine yaklaşan nüfusu ile Stratejik Plan çalışmaları başlattı. Çalışmalar hakkında açıklama yapan Belediye Başkanı Recep Özkan; ilçe ve şehrin hem ulusal hem de uluslararası düzeyde tanıtılması doğrultusunda stratejik plan hazırlıklarının devam ettiğini duyurdu. Özkan ayrıca doğalgaz, baraj, içme suyu gibi projelerden de bahsetti.



Şehitkamil Oto Sanayi Sitesi inşaatı, hızla devam ediyor

Gaziantep Şehitkamil Belediyesi tarafından ilçe merkezi ve mahalle aralarında bulunan oto tamircileri için yaptırılan Aydınlar Oto Sanayi Sitesi'ndeki çalışmalar sürüyor. Sınırlı Sorumlu Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi Başkanı Celal Demirpençe, hizmetlerinden dolayı Belediye Başkanı Rıdvan Fadiloğlu ve ekibine teşekkür etti.



Çorum, yeniden inşa edildi

Çorum Belediye Başkanı Muzaffer Külcü, hafta sonu mesaisinde proje inşaatlarını inceledi. Yapımı tamamlanan ve asfalt çalışmaları devam eden kamyon garajında incelemelerde bulunan Başkan Külcü, 5 yıllık projeleriyle Çorum'u yeniden imar ettiklerini belirtti. Külcü, yeni terminal inşaatı ve kamyon garajındaki çalışmaların aralıksız devam ettiğini kaydetti.



Çınarcık'taki asfalt çalışmaları sürüyor

Yalova Çınarcık Belediyesi, ilçedeki yolları yeniliyor. Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, Taşlıman Mahallesi'ndeki altyapı çalışmaları nedeniyle bozulan yolları asfaltlama işlemine devam ediyor. Aktoprak Caddesi üzerinde çalışmalara başlayan ekipler, filodaki asfalt serici ve silindirlerden faydalıyor. Çınarcık Belediyesi'nin sorumluluk alanındaki tüm yollar, yeniden elden geçiriliyor.



Ürgüp'te yollar artık çamursuz

Nevşehir Ürgüp Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, bozulan yollarda kilit parke yama çalışmaları ile altyapısı tamamlanan Servet Sitesi ve Sivritaş Mahallesi'nin alt kısımlarında, belediyenin makina parkında bulunan iş makineleriyle çalışmalarına devam ediyor. Çalışmalarla yolların kış aylarında çamurdan, yaz mevsiminde ise tozdan arındırılması isteniyor.



Sosyete Pazarı'nda sıcak asfalt

Antalya Konyaaltı Belediyesi, Sosyete Pazarı ile Feslikan Yaylası'nı birbirine bağlayan yol üzerinde asfalt yapım çalışmalarına başladı. Fen İşleri Müdürlüğü, eski ve aşırı şekilde tahrip olan mevcut asfaltı sökerek yerine sıcak asfalt çalışması başlattı. Konyaaltı Belediye Başkanı Muhittin Böcek, çalışmaları yerinde inceledi. 2,5 kilometrelik yolun asfalt ve kaldırım maliyeti 450 bin lirayı bulacak.



Soma yolları asfaltlanıyor

Manisa Soma ilçe girişindeki asfalt çalışmaları, Turgutalp istikametine doğru devam ediyor. Soma Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekiplerince yürütülen çalışmalar için kurumun makina parkında bulunan asfalt serici ve silindirler kullanılıyor. Hava sıcaklığını fırsat bilen ekipler, belediye sorumluluk alanı dahilindeki cadde ve sokaklarda bakım çalışmalarını sürdürüyor.



Kula, eğitimin başkenti oluyor

Manisa Kula Belediye Başkanı Selim Aşkın, inşaatı devam edilen 4 okul binasını ziyaret ederek çalışmalar hakkında bilgi aldı. Manisa Valiliği, İl Özel İdaresi ve Kulalı hayırsever iş adamları tarafından yürütülen eğitim çalışmalarına büyük destek veren Aşkın, göreve geldikleri günden bugüne eğitim alanında ciddi yatırımlara imza attıklarını belirterek, ilçede 8 okul binası ve 2 yurt inşaatının tamamlandığını kaydetti.



İŞ MAKİNELERİ

ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	<i>motor gücü</i> 50 - 149 hp 150 - 249 hp 250 - 400 hp	2.000 - 3.000 3.000 - 6.000 6.000 - 10.000
MINİ YÜKLEYİCİLER	<i>makina ağırlığı</i> 2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	<i>motor gücü</i> 70 - 115 hp	1.200 - 2.500
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER	<i>erişim yüksekliği</i> 10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	<i>makina ağırlığı</i> 1 - 20 ton 20 - 30 ton 30 - 40 ton 40 - 50 ton	1.500 - 3.500 3.000 - 4.000 5.000 - 7.000 6.000 - 10.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	<i>makina ağırlığı</i> 15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	<i>motor gücü</i> 125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 7.500
DOZERLER	<i>motor gücü</i> 250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 15.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	<i>makina ağırlığı</i> 10 - 15 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SİLİNDİRLERİ	<i>makina ağırlığı</i> 6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	<i>serme kapasitesi</i> 500 - 1.000 t/saat	8.000 - 15.000

"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."

YÜKSELTME EKİPMANLARI

ARAÇLAR	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR 6 - 12 metre 14 - 22 metre	500 - 700 1.000 - 3.000	1.500 - 2.000 3.000 - 9.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR 10 - 18 metre 22 - 32 metre	1.000 - 1.750 3.000 - 7.000	3.000 - 5.000 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 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	45 - 55 55 - 65 70 - 80	700 - 800 800 - 900 950 - 1.000
LPG / BENZİNLİ FORKLİFT 0 - 2 ton 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	45 - 55 55 - 65 70 - 80	700 - 800 800 - 900 950 - 1.050
AKÜLÜ FORKLİFT 0 - 2 ton 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	55 - 65 75 - 85 95 - 105	800 - 900 1.050 - 1.150 1.350 - 1.450
AKÜLÜ TRANSPALET 500 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	20 - 30 25 - 35	250 - 350 300 - 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 70 - 120 150 - 300 350 - 500 700 - 800 1.000	100 - 150 70 - 250 300 - 400 550 - 750 1.100 - 1.300 1.500 - 1.750	200 - 300 350 - 500 550 - 700 1.000 - 1.700 2.200 - 2.500 3.000 - 3.500	500 - 750 1.000 - 1.400 1.400 - 2.000 2.750 - 4.500 6.000 - 7.000 9.000 - 10.000
MOBİL	70 - 200 300 - 450 600 - 700	300 - 500 900 - 1.000 1.400 - 1.600	700 - 1.200 2.000 - 2.500 4.000 - 5.000	2.000 - 3.500 6.000 - 6.500 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."

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	325D	2007	12.000	CATERPILLAR	950H	2010	9.421
CATERPILLAR	330 C	2004	13.000	CATERPILLAR	950H	2010	9.000
DAEWOO	420	2005	6.000	FIAT HITACHI	ZW310	2007	18.586
HITACHI	ZX650	2004	16.000	HYUNDAI	HL740-9	2011	3.000
HITACHI	ZX520	2006	14.080	KAWASAKI	90 ZV-2	2006	24.200
HITACHI	ZX400	2007	17.730	KAWASAKI	95 ZV II	2007	19.000
HYUNDAI	290	2005	N / A	KAWASAKI	95 ZV II	2006	10.500
HYUNDAI	290	2010	N / A	KAWASAKI	70 ZV-2	2007	12.600
KOBELCO	SK480	2002	9.650	KAWASAKI	85 ZV	2010	13.200
KOMATSU	PC300-6	2008	11.000	KAWASAKI	90 ZV-2	2007	15.350
KOMATSU	PC270	2006	11.600	KAWASAKI	95 Z IV	1998	N / A
KOMATSU	PC450	2007	12.330	VOLVO	L150E	2004	12.750
SUMITOMO	SH450	2006	7.910	VOLVO	L150C	1997	13.425
SUMITOMO	SH450	2007	9.004	VOLVO	L150F	2008	N / A
SUMITOMO	SH450	2006	13.776	VOLVO	L150G	2011	11.223
VOLVO	EC240B	2005	13.000	VOLVO	L180C	N / A	N / A
VOLVO	EC240B	2006	12.000	VOLVO	L180C	1998	35.000
VOLVO	EC290BLC	2008	N / A	VOLVO	L180D	2000	N / A
VOLVO	EC360B LC	2005	16.500	VOLVO	L180C	1994	N / A
VOLVO	EC360B LC	2007	13.884	VOLVO	L180F M	2008	9.512
VOLVO	EC360BLC	2006	13.244	VOLVO	L180F	2010	8.729
VOLVO	EC360BLC	2007	12.900	VOLVO	L220G	2012	7.000
VOLVO	EC360	2010	N / A	VOLVO	L220G	2012	7.000
VOLVO	EC360B LC	2008	11.500	VOLVO	L220E	2003	24.000
VOLVO	EC360B LC	2010	6.400	VOLVO	L220E	2006	17.572
VOLVO	EC460B LC	2007	7.200	VOLVO	L220E	2005	15.655
VOLVO	EC460B LC	2006	13.790	KAYA KAMYONLARI			
VOLVO	EC460B LC	2008	13.671	CATERPILLAR	725	2003	13.330
VOLVO	EC460B LC	2008	12.512	CATERPILLAR	725	2003	11.645
VOLVO	EC460B LC	2008	13.384	VOLVO	A25D	2004	15.500
VOLVO	EC460BLC	2008	15.100	VOLVO	A30D	2007	10.200
KAZICI YÜKLEYİCİLER				VOLVO	A40D	2005	12.260
TEREX	860	2006	N / A	VOLVO	A40D	2005	13.100
VOLVO	BL71	2010	N / A	LASTİKLİ EKSKAVATÖR			
VOLVO	BL71	2011	N / A	VOLVO	EW180C	2012	500
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	325C	2003	15.449	CATERPILLAR	966F	1993	23.408
CATERPILLAR	325D	2008	8.129	CATERPILLAR	966G	2000	19.539
CATERPILLAR	330C	2003	20.495	KOMATSU	WA380-6	2009	N/ A
CATERPILLAR	385B	2004	25.919	KOMATSU	WA420-3	1998	7532*
CATERPILLAR	385C	2007	22.064	KOMATSU	WA420-3	1998	12.975
DAEWOO	SL290LC-V	2000	N/ A	KOMATSU	WA430-5	2006	13.657
HİTACHİ	ZX280	2005	13.921	KOMATSU	WA470-3	1998	N/ A
KOMATSU	PC200-7	2004	16.504	KOMATSU	WA470-5	2004	16.716
KOMATSU	PC200-8	2006	10.130	KOMATSU	WA470-5	2005	19.160
KOMATSU	PC200-8	2008	10.956	KOMATSU	WA470-5	2005	19.858
KOMATSU	PC200LC-8	2010	5.212	KOMATSU	WA470-5	2005	18.236
KOMATSU	PC270-7	2005	12.062	KOMATSU	WA470-5	2005	18.719
KOMATSU	PC300-6	2001	14.500	KOMATSU	WA470-5	2005	20.462
KOMATSU	PC300-7	2004	19.211	KOMATSU	WA470-5	2005	19.618
KOMATSU	PC300-7	2006	17.993	KOMATSU	WA470-5	2007	13.405
KOMATSU	PC300-7	2007	13.183	KOMATSU	WA470-5	2007	12.036
KOMATSU	PC300-7	2007	17.833	KOMATSU	WA470-6	2010	N/ A
KOMATSU	PC300EO-7	2007	14.294	KOMATSU	WA470-6	2010	12.665
KOMATSU	PC300-7	2007	15.122	KOMATSU	WA480-5	2005	25.201
KOMATSU	PC300-7	2007	10.222	KOMATSU	WA480-5	2006	21.534
KOMATSU	PC350LC-7	2005	16.400	KOMATSU	WA480-6	2012	4.020
KOMATSU	PC350LC-7	2006	15.488	VOLVO	L180E	2006	17.200
KOMATSU	PC350LC-7EO	2005	21.291	VOLVO	L220E	2005	14.250
KOMATSU	PC350LC-7EO	2006	15.217	DOZERLER			
KOMATSU	PC350LC-8	2008	14.607				
KOMATSU	PC350LC-8	2008	12.605	CATERPILLAR	D8N	1990	19.062
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.146	CATERPILLAR	D8R	2001	9.000
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.562	KOMATSU	D155AX-6	2010	9.396
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.671	GREYDERLER			
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.207				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.421	VOLVO	G740	2005	10.811
KOMATSU	PC350LC-8	2011	6.658	VOLVO	G740	2005	10.000
KOMATSU	PC350LC-8	2010	8.981				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.746				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	18.434				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	16.700				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	17.323				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.000				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	18.026				
KOMATSU	PC450LC-7	2005	19.198				
KOMATSU	PC450LC-7	2007	14.647				
KOMATSU	PC450LC-7	2007	N/ A				
KOMATSU	PC450LC-8	2010	10.105				
KOMATSU	PC450LC-8	2011	N/ A				
NEW HOLLAND	E385B PL	2009	8.157				
VOLVO	EC360LC	2006	17.000				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.



ASCENDUM Makina
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



Temsa İş Makinaları İmalat Pazarlama ve Satış A.Ş.
Kısıklı Cad. Şehit İsmail Moray Sok. 2/1 Altunizade/İSTANBUL
0 (216) 544 58 01 - 0 (216) 544 58 02
www.temsamakina.com



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
JCB	4CX-4WS-SM	2005	8367	JCB	JS330LC	2005	10.815
JCB	3CX SM4TEC	2012	1.500	KOMATSU	PC300-7	2005	8.080
JCB	4CX-SM	1997	N/A	JCB	8055 ZTS	2011	561
HİDROMEK	102S	2008	8765	JCB	JS360LC	2010	10.500
VOLVO	BL61	2007	11000	JCB	JS330	2007	7.498
VOLVO	BL61	2005	11000	JCB	JS200LC	2006	18.477
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER				CAT	320 CL	2005	15.228
SAMSUNG	SE210W	1996	25,500	HYUNDAI	290 LC	2005	6.533
JCB	JS175W	2006	12482	JCB	330 LC	2007	5983
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				KOMATSU	PC200-8 T3A	2007	7.628
JCB	436Z	2007	6.184	HYUNDAI	R290LC-7	2006	10.600
JCB	426EZ	2012	268	HYUNDAI	R110	2010	3.700
KOMATSU	WA450-1	1986	15.000	HİDROMEK	HMK220LC-3	2010	5.800
CAT	966F	1992	36.592	JCB	JS200LC	2003	18.000
CAT	966FII	1993	20.329	JCB	JS330LC	2007	7.115
SİLİNDİR				HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.877
VIBROMAX	VM116 D	2004	9,514	HYUNDAI	R360LC-7	2005	13.574
				JCB	JS360LC	2010	7.341
				CAT	320CL	2005	19.103
				VOLVO	EC 360BLC	2007	15.700
				JCB	JS240LC	2006	8141
				SUMITOMO	SH240-3	2006	N/A
				KOBELCO	SK200	1993	N/A

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.



SİF İş Makinaları Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.

E-5 Maltepe Kavşağı, Atatürk Cad. Sakarya Sk. No:40 Maltepe/İSTANBUL

0 (216) 325 00 00 - 0 (216) 352 10 04 (Faks)

www.sif.com.tr



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER			
SUMITOMO	SH75X-3B	2008	7.078	CASE	821E	2009	10.000
SUMITOMO	SH300-5	2007	12.000	CASE	821E	2009	6.317
SUMITOMO	SH330LC-3B	2005	13.000	KAZICI YÜKLEYİCİ			
SUMITOMO	SH350HD-3B	2005	15.920	CASE	580SLE	1999	
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2006	13.750	SİLİNDİR			
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2008	11.561	AMMANN	AV110X	2008	1,965
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2007	10.000	Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.			
SUMITOMO	SH700LHD-3B	2006	5.746				
CASE	CX350	2007	8.711				
CASE	CX460	2007	12.300				
HYUNDAI	R320	2007	13.350				
VOLVO	EC290	2005	3.000				
CAT	330D	2007	13.800				

Detaylı Bilgi İçin:
0216 451 24 04
www.cukurovaziraat.com.tr
info@cukurovaziraat.com.tr



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZERLER				LASTİK TEKERLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	D6N XL	2011	855	CATERPILLAR	908H	2010	3140
CATERPILLAR	D6N XL	2013	240	CATERPILLAR	914G	2001	4856
CATERPILLAR	D8L	1985	15000	CATERPILLAR	914G	2001	7567
CATERPILLAR	D8T	2011	3402	CATERPILLAR	914G	2001	9292
CATERPILLAR	D8T	2012	2300	CATERPILLAR	914G	2001	5596
BELDEN KIRMALI KAMYONLAR				CATERPILLAR	962G II	2005	9934
CATERPILLAR	740	2004	9577	CATERPILLAR	962H	2012	406
CATERPILLAR	740	2006	10208	CATERPILLAR	966G	2000	23497
CATERPILLAR	740	2007	9359	CATERPILLAR	966G	2000	23358
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				CATERPILLAR	966H	2008	8360
CATERPILLAR	302.5C	2011	1020	CATERPILLAR	972G	2000	23990
CATERPILLAR	303.5D	2011	1443	VOLVO	L220E	2007	17400
CATERPILLAR	305 ECR	2012	1250	KAZIYICI YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	320C MH	2005	8850	CATERPILLAR	428E	2011	2283
CATERPILLAR	320DL	2006	12520	CATERPILLAR	428F	2012	1238
CATERPILLAR	323D	2007	10798	CATERPILLAR	432D	2003	12234
CATERPILLAR	324DL	2006	11760	CATERPILLAR	432D	2003	15056
CATERPILLAR	325D	2006	16581	CATERPILLAR	432E	2011	1540
CATERPILLAR	329D	2012	2710	CATERPILLAR	434E	2012	1432
CATERPILLAR	329D	2012	3002	PALETLİ YÜKLEYİCİ			
CATERPILLAR	329D	2012	2020	CATERPILLAR	973C	2006	13340
CATERPILLAR	329D	2012	2876	GREYDER			
CATERPILLAR	330D	2006	18405	CATERPILLAR	140H	2002	8960
CATERPILLAR	330D	2006	16253	TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER			
CATERPILLAR	330D	2007	8514	CATERPILLAR	M318	1997	14861
CATERPILLAR	330D	2008	6449	CATERPILLAR	M318BL	2001	12210
CATERPILLAR	336D	2011	2335	BELDEN KIRMA KAMYON			
CATERPILLAR	336D	2012	3675	CATERPILLAR	740	2004	9577
CATERPILLAR	345CL	2008	22565	DİĞER			
CATERPILLAR	345CL	2008	25140	METSO	ECH6	2011	523
CATERPILLAR	345CL	2008	24238		P720	2011	570
CATERPILLAR	349D	2011	6218		LT1110	2011	1860
CATERPILLAR	349D	2012	3690				
CATERPILLAR	374D	2012	3530	Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.			
CATERPILLAR	385B	2004	24466				
KOMATSU	PC350LC-7	2005	12508				
VOLVO	EC 360B	2002	12000				
VOLVO	EC240CL	2011	2250				

Detaylı bilgi için:
444 1 228 BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE
www.borusanmakina.com



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				KAZICI YÜKLEYİCİLER			
FIAT HITACHI	FH 355	2002	30.000	CASE	695 SR	2010	3.400
FIAT HITACHI	FH 300	1994	30.000	CASE	695 SR	2010	3.910
FIAT HITACHI	FH 330.3	1995	30.000	HİDROMEK	HMK 102S	2010	5.100
HITACHI	EX355	2002	30.000	HİDROMEK	HMK 102S	2010	8.000
HYUNDAI	R320LC-7	2006	9.600	HİDROMEK	HMK 62SS	2012	300
KOMATSU	PC 350	2005	12.358	HİDROMEK	HMK 62SS	2012	300
SUMITOMO	SH 350	2005	15.000	JCB	4CX	2003	12.500
VOLVO	EC 55	2007	N / A	JCB	3CX	2011	4.303
				VOLVO	VOLVO BL 71	2006	9.960
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER							
HITACHI	ZX 210W-3	2008	5.200				
HİDROMEK	HMK 140W	2011	1.836				
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

www.hidromek.com.tr
www.2.elmakina.com

HİDROMEK®

TİP	MARKA	MODEL	MODEL YILI	FİYAT
AKÜLÜ DİKEY PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	STAR 12	2005	20,000 €
	HAULOTTE	STAR 6	2004	5,750 €
	HAULOTTE	QUICK UP 9 DC	2007	4,000 €
HAREKETLİ CEPHE İSKELESİ				
	SCANCLIMBER	SC 1000 (70 M)	2005	25,000 €
	SCANCLIMBER	SC 4000 (50 M)	2005	40,000 €
CEPHE PERSONEL VE MALZEME ASANSÖRÜ				
	SCANCLIMBER	SC 1432 (80 M MAST)	2007	52,500 €
DİZEL MAKASLI PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	H 15 SX	2007	34,000 €
	HAULOTTE	H 15 SXL	2007	35,500 €
	HAULOTTE	H 18 SXL	2007	39,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 12 DX	2007	22,000 €
AKÜLÜ MAKASLI PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	COMPACT 10 N	2006	10,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 8	2006	9,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 10	2006	11,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 12 RTE	2004	18,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 10 N	2007	11,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 12	2007	13,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 8	2007	9,750 €
	HAULOTTE	COMPACT 10	2007	12,000 €

Anadolu Mah. Kuzey Yan Yol Cad. No:30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla/İstanbul
Tel: 0216 581 49 49 - Faks: 0216 581 49 99
info@acarlarmakine.com - www.acarlarmakine.com



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						x		
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Grup, Omme Lift, Hinowa, Geda Lift, Scanclimber	0216 5814900	www.acarlarmakine.com			x	x			x	x
ADV MAKİNA	FM Gru S.R.L.	0216 5808612	www.advmakine.com.tr			x					
AKEM DIŞ TİCARET	Raimondi, Maber	0216 3611352	www.akemgroup.com.tr			x					
AKSA JENERATÖR	Aksa	0212 4786666	www.aksa.com.tr						x		
ALFATEK	Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatekturk.com	x							
ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 3841580	www.alimar.com.tr		x				x		
ALTA VİNÇ	TGM GRU SRL	0216 4563038	www.altavinc.com			x					
ANSAN HİDROLİK	Ansan	02623414241	www.ansanhidrolik.com.tr			x					
ARLİFT	Palfinger, Skyjack, Nifty, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		x	x	x				x
ARSER	Still, Combilift	0216 4202335	www.arser.com.tr		x						x
ASCENDUM MAKİNA	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar Chicago Pnömatik	0216 5818000	www.asc Turk.com	x					x	x	x
ATİLLA DURAL	Liebherr, Alimak HEK, Altec Cranes	0212 2809899	www.atilladural.com			x					
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x							
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, Interstate McBee, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com							x	
BEMTAŞ	Soima	0216 4945527	www.kulevinc.com			x					
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x							
BİG LİFT	Palfinger	0212 6703775	www.biglift.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	Caterpillar	0216 4178189	www.boskar.com.tr		x					x	
BRISA	Bridgestone	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr						x		
CERMAK	Takeuchi, Terex-Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	x					x	x	x
CEYLİFT	Ceylift	0322 394 39 00	www.ceylift.com		x						
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x		
ÇELİKBİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr		x				x		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com							x	
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	x	x					x	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	x	x						
ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard, Hyster	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr	x	x			x		x	x
DAS OTOMOTİV ve JENERATÖR	Terex Cranex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x			x	
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr								x

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
DELKON MAKİNA	Diamond Driltech, Excera, Goldenroc, Sun Drill, Detc	0216 3662464	www.delkon.net	x						x	
ELS MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane	0224 2413090	www.elsmakine.com			x			x	x	
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x				x			
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Bell, Hitachi Sumitomo, Tadano Faun, Atlas Copco Dynapac, Snorkel, Fpt, NK Power, Sole Diesel, Hanshin Diesel, Mahindra Konan, Iveco, Schmitz Cargobull, Cometto, Tailift, CT-Power, Tcm, Sdmo, Technodrive, Claas, McCormic, Orkel, Lemken, Skorsky	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x	x	x		x	x
ERKE DIŞ TİCARET	Fuwa, Kobelco, Locatelli, Faresin, Solimec, Southerin Wire, PTC, Grindex, Compair, IHC Merwede, Leffer, Powerink, Toyo, SAICI	0212 3603535	www.erkegroup.com	x		x	x		x	x	x
FORD CARGO	Ford	4443673	www.ford.com.tr				x				
FORMAK	Baoli	0216 4510451	www.baoli.com.tr		X						
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x		x			
FORTIMER	Shangli	0216 3943681	www.fortimer.com		x						
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr					x			
GÖKER	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x						x	
GÜRİŞ	Gürüş, Furukawa	0216 3050557	www.gurisendustri.com	x				x		x	x
HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Sullair, Towerlight	0216 3943210	www.hamamcioglu.com		x			x			x
HASEL	Linde, Terex, Tennant, Gumasol, Lift-Fit	0216 6342100	www.hasel.com	x	x				x	x	
HCS MAKİNA	Liebherr	0216 4925751	www.hcs-liebherr.com.tr			x					
HELI	Heli	0216 3836060	www.heliforkliftleri.com		x						
HI-TECH KULE VİNÇ	Jarlway	0312 3946923	www.hi-techkulevinc.com.tr			x					
HİDROKON	Hidrokon	0332 2391760	www.hidrokon.com			x					
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x							
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, D&A, Mantovanibenne	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x					x	
HYTSU FORKLİFT SAN.	Hytsu	0232 8770044	www.hytsuforklift.com.tr		x						
IMER-L&T İŞ MAKİNALARI	Ihimer, Imer-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, Mtbts	0212 5492500	www.inanmakina.com					x		x	
İSTANBUL VİNÇ	Holland Lift, Instant Upright, IPS, Jekko	02124441629	www.istanbulvinc.com.tr			x					
JUNGHEINRICH	Jungheinrich	02163124707	www.jungheinrich.com.tr		x						
KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Ausa, Atlas Copco	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	x				x		x	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
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		
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo , Weber Mt, Red Rhino	0216 6636060	www.koza-is.com	x							
LASZIRH A.Ş.	Lastik zincirleri	0212 7714411	www.laszirh.com						x		
LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	x							
MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	0312 3543370	www.maats.com.tr	x	x					x	x
MAKLİFTSAN	Shantui	0216 452 07 47	www.makliftsan.com.tr		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	Michelin	0212 3175200	www.michelin.com.tr						x		
MTU MOTOR TÜRBin SAN.	Motor ve otomasyon sistemleri	0212 8672000	www.mtu.com.tr							x	
MUNDES MAKİNA	Groeneveld Twin otomatik yağlama sistemler, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com							x	
NET MAK METAL MAKİNA	Netlift, Netinox, Dolezych, Holmatro, Easy Mover, Gunnebo, Edmo Lift, Niftylift, Camlok, Böcker, GKS Perfect, Sperian, Carlstahl, Modulift, Master Mover	0216 3642400	www.netmak.com.tr			x					
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						x		
ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 5491339	www.ozismak.com		x	x	x		x		x
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x		x					
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		x	x	x	
PAKSAN MÜH. MAK. SAN.	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			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		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
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.	-	0216 3945465	www.rbauktion.com.tr								x
TIRSAN TREYLER	Tırsan	0216 5640200	www.tirsan.com					x		x	
SANDVIK END.	Sandvik	0216 4530700	www.smt.sandvik.com/tr/							x	
SANKO MAKİNA	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr	x	x			x		x	
SCANIA TÜRKİYE	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					x			
SITECH EUROASIA TEKNOLOJİ SERVİS	Trimble	0212 3935500	www.sitech-eurasia.com							x	
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Jcb Vibromax	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, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu,JLG, Schalke, Lintec	0216 3836060	www.tatmak-karyer.com	x	x					x	
TEKNİKA A.Ş.	Clark	0212 2502550	www.teknikatas.com.tr		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	
TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian, Ulma	0216 6515152	www.teramak.com.tr			x					
TGM KULE VİNC	TGM	0380 5537414	www.tgmkulevinc.com			x					
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr		x						
TUNÇ İSTİF MAKİNALARI	Yale	0212 2443198	www.tuncforklift.com		x						
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x				x	
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 5820040	www.uzmanlarplatform.com			x					
VOLVO PENTA	Volvo	0216 6557500	www.volvopenta.com							x	
WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wacker.com.tr	x							
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	x							



Cummins Orijinal Yedek Parçaları

“Orijinalini Korum” - Güvenebileceğiniz Kalite

Motor parçalarının performans, güvenilirlik ve dayanıklılık değerlerinde gerçek bir farklılık vardır. Yakından bakınca, tasarım, imalat çalışmalarındaki farklılığı siz de göreceksiniz. Her Cummins Orijinal Yedek Parçası, üretim hattında en son teknoloji hassas kalite testlerinden geçirilmektedir. İşte bu sebeptir ki, Cummins Orijinal Yedek Parçaları her zaman kullanmaya değer parçalardır.

Cummins Avrupa Dağıtım Ağı, Tüm Avrupa servis noktaları ve Yetkili Bayileri ile parça desteği sağlamaktadır.

Daha fazla bilgi için, lütfen Cummins Türkiye veya Yetkili Bayi ile irtibata geçiniz.

Aytuğlu Dizel Yedek Parça San. ve Tic. Ltd. Şti.

İdealtepe Mahallesi, Dik Sokak.
No:13, Maltepe, 34841, İstanbul
T: 0(216) 410 80 52
F: 0(216) 416 50 93
yedekparca@aytuglu.com
www.aytuglu.com



LIVELINK İLE HEP TAKİPTE



DÜNYA DEVİ JCB İLE OLAN İŞBİRLİĞİMİZİN
40. YILINDA, TÜM EKSKAVATÖR,
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİ ve
3CX / 4CX KAZICI-YÜKLEYİCİLERDE
LIVELINK UYDU TAKİP SİSTEMİ HEDİYE.

LIVELINK UYDU TAKİP SİSTEMİ ÖZELLİKLERİ

- E-POSTA VE SMS İLE ANLIK BİLGİLENDİRME
- ANLIK VE GERİYE DÖNÜK KONUM TAKİBİ
- İSTENİLEN ZAMAN ARALIĞI VE KİŞİYE ÖZEL RAPORLAMA SİSTEMİ
- GÜNCEL BAKIM TAKİBİ
- UYARI SİSTEMİ
- ÇALIŞMA SÜRESİ VE PERFORMANS TAKİBİ
- YAKIT SEVİYESİ ÖLÇÜMÜ
- ANAHTAR TİP IMMOBİLİZER SAYESİNDE DAHA YÜKSEK GÜVENLİK

