

İş ve İnşaat Makineleri Dergisi

forum makina

www.forummakina.com.tr

Şubat 2014
Aylık sektörel yayın

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

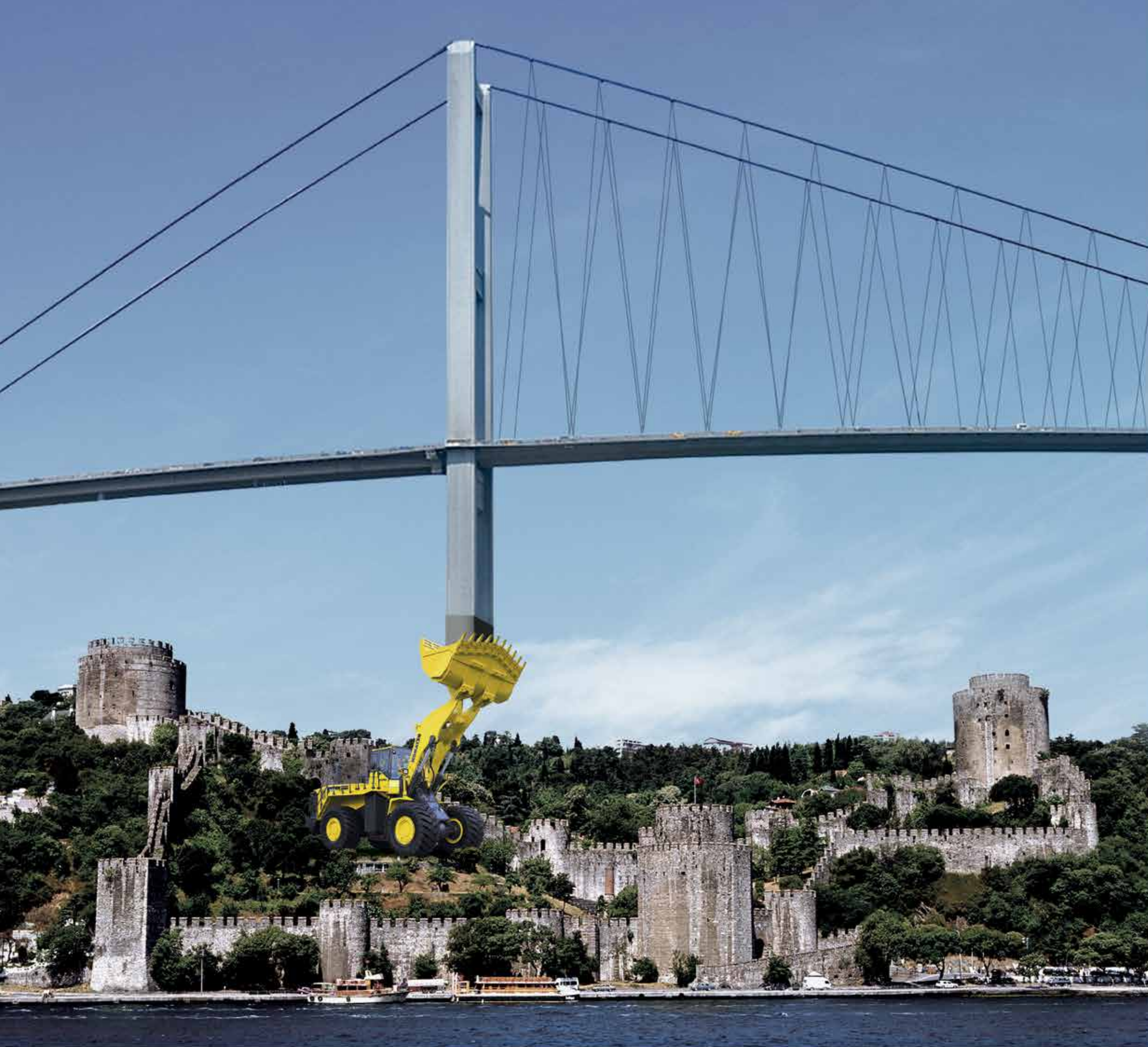
Fatih Mah. Katip Çelebi Cad.
No: 43 Tuzla / İstanbul
0216 581 80 00
info@asc Turk.com
www.asc Turk.com



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

temsaglobalkomatsu

TEMSA İŞ MAKİNALARI

İMDER’de yeni dönem

Medeniyetin gelişmesinin en önemli araçlarından olan iş makinelerinin kullanımı, ekonomik ve kültürel kalkınmaya bağlı olarak artıyor. Daha çok yol, okul, hastane, fabrika, baraj, tarımsal faaliyet, vb. her şey için iş makinesi kullanımı kaçınılmaz. Bu kapsamda, ülkemizde de her geçen gün daha çeşitli alanlarda daha fazla iş makinesine ihtiyaç oluyor.

Ancak bu gelişmenin bazı olumsuz etkileri ve yarattığı çözülmesi gereken yeni problemler ortaya çıkıyor. Öncelikle bu kadar çok makineye bakacak yeterli sayıda yetişmiş teknik eleman veya operatör bulunamaması, bu işi sadece gündelik kar amaçlı olarak yapan, ürünlerinin arkasında durmayan satıcı firmaların verdiği maddi ve manevi zararlar, bürokrasinin getirdiği sorumluluklar, vb.

İşte bu noktada sektörün güç birliği olan İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) önemli bir güç olarak karşımıza çıkıyor. 14 Mart’ta 12. kuruluş yıldönümünü kutlayacak olan Birlik’in 7. Olağan Genel Kurulu, 24 Şubat 2014 tarihinde gerçekleştirildi. 4 yıldır Başkan olan Cüneyt Divriş, bayrağı Tamer Öztoygara devretti. Varlığı her geçen yıl daha çok anlam kazanan Birlik’in gündeminin ne kadar yoğun olduğu, burada yapılan konuşmalarda bir kez daha gözler önüne serildi. Örneğin, Cüneyt Divriş döneminde başlatılan ‘7 Bölgede 7 Okul’ projesinin yaygınlaşması, sektördeki yetişmiş eleman ihtiyacına yönelik dev bir adım. 2013’te İstanbul’da düzenlenen ilk Uluslararası İş Makineleri Kongresi ile Türkiye iş makineleri sektörü dünyayla kucaklaştı.

Ancak yeni başkan Tamer Öztoygara’nın da oldukça yoğun bir gündemi var. Sektör; tüm iş makinelerinde uygulanan K.D.V. oranının yüzde 8 olmasını, satıcı firmaların devletten olan K.D.V. alacaklarının birikmemesini, model yılından dolayı yılsonlarında makinelerin gümrüklenme zorunluluğunun kaldırılmasını, Ankara’da daha modern bir fuar alanına sahip olmayı ve sektördeki satış sonrası hizmet standartlarının netleşmesini bekliyor.

Şubat ayı içerisinde İzmir Mermer Fuarı ile ilgili yaşanan gelişmeler sektörde şaşkınlık yarattı. Çünkü bu fuara neredeyse en başından bu yana katılan İMDER üyeleri, organizatör firma ile yaşanan anlaşmazlıktan dolayı bu yıl desteklerini çekerek katılmama kararı almıştı. Oysa biliyoruz ki, mermer üretimindeki maliyetlerin yarısından fazlasını iş makineleri oluşturuyor. İş makinesi olmayan bir mermer ocağı düşünülemez. Aynı şekilde iş makinesi sektörü için de mermer üreticileri büyük önem taşıyor. Türkiye maden ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştiren ve döviz kurlarındaki gelişmelerle artan ihracat potansiyeli ile ekonomik dalgalanmaların yaşandığı bu günlerde sektöre can simidi olabilecek bu sektörü göz ardı etmek mümkün değil. Organizatör firmanın mermer üreticilerine ağırlık vermesi, tamamen haksız bir konu değil. Ancak beklerdik ki, makineciler için de bir çözüm bulunabilirdi. Umarız önümüzdeki yıl, yeni fuar alanının tamamlanmasıyla birlikte bu sorun çözülür.

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 - 0539 961 00 26
0216 388 80 14 (Faks)
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazıları ile Katkıda Bulunanlar
Uğur GÜLLÜ
Serdar ENGİN
Suat ŞAHİN

Yazı İşleri
Cansu KAŞIKÇI
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 30 - Şubat 2014

Yükselmek sizin hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz.

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

ACARLAR MAKİNE ve RENT & RISE

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



•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



36



48



52



56



64

- RÖPORTAJ 28**
Hidromek Supra Serisi'ne şantiyelerden tam not
- SEKTÖRDEN 36**
Acarlar Makine Müşteri Günleri'ne yoğun ilgi
- YERLİ ÜRETİCİ 48**
ELS Makine, dünyayı Bursa'dan yükseltiyor
- RÖPORTAJ 52**
"Mermer üretimindeki maliyetlerin yüzde 65-70'ini, iş makineleri oluşturuyor"
- RÖPORTAJ 56**
"JCB, sürekli kendini yeniliyor ve çıkardığı her modelde yeni avantajlar sağlıyor"
- DOSYA 64**
Maden ihracatının söz sahibi: Türk doğal taşları

YILLARIN GÜVENİ SON 5 YILIN LİDERLİĞİ



"Gücümüz Güvencemiz"



www.hidromek.com.tr
www.facebook.com/hidromek.tr



İMDER verilerine göre son 5 yıldır Kazıcı Yükleyici ve Lastikli Ekskavator Türkiye Pazar Lideri. Son 2 yıldır Paletli Ekskavator Türkiye Pazar Lideri.

* Veriler 2009 - 2013 yılları arasında kapsamaktadır.



İMDER'in yeni başkanı, H.Tamer Öztoygaz oldu

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER), 7. Olağan Genel Kurul Toplantısı ile yeni başkanını seçti.

Genel kurulun açılış konuşmasını, İMDER'in iki dönem üst üste başkanlığını yapan Cüneyt Divriş gerçekleştirdi. Divriş, göreve geldiği gün söylediği, *'Bu bir bayrak yarışıdır, mutlaka günü gelince devretmek lazım'* sözünü hatırlatarak; *'Bugün burada görevi devralacak başkanımızın, derneğimizi daha ilerilere taşıma gayreti içinde olacağına eminim. Bu sektörün bir neferi olarak, elimden gelen her türlü desteği vereceğim'* dedi.

Başkanlık görevine seçilen H.Tamer Öztoygaz, yaptığı konuşmada; *'Cüneyt Başkan'ın dediği gibi bu hakikaten bir bayrak yarışı ve herkesin de bir şekilde görev alması lazım. Cüneyt Başkan, zamanını ayırıp 4 sene bu işi yaptıysa, başkaları da yapmak zorunda. Dolayısıyla da 'Neden olmasın?' dedim. Zaten derneğin saymanayım ve iki senedir yapılanları takip ediyorum'* açıklamasında bulundu.

Sektörün içinde bulunduğu ekonomik durumu değerlendiren Öztoygaz; *'27 senedir bu sektörün içindeyim ve bu zaman içerisinde bir çok iniş çıkış yaşadık. Bu da onlardan ama eskisi gibi bir kriz olduğunu düşünmüyorum. Müşterilerden talep geliyor. Daha önceki krizlerde bir anda her şey yok oluyordu, talep yüzde 80-90 düşüyordu. Ocak verilerinde yüzde 45-50 civarında bir azalma var ama yerel seçimlerden sonra bir nebze daha düzeleceğini, bir yıl sonra yapılacak genel seçim atmosferinde*

Türkiye'nin yine bir büyüme trendi içine gireceğini düşünüyorum' şeklinde konuştu.

Nitelikli eleman ve eğitim konusu

Başkanlık döneminde birinci önceliğinin nitelikli eleman ve eğitim konusu olacağını ve bu sorunun, sektörün en hassas konusu olduğunu belirten Tamer Öztoygaz; *'Diğer sorunlar oturulur, konuşulur, çözülür. Ama nitelikli eleman sorununun çözümü zaman alır. Bunu hemen hissetmeye başlıyorsunuz. Çünkü sektörün çok büyük hedefleri var. Bu hedeflere ulaştığınız zaman mühendis, tekniker, operatör, yağcı gibi ciddi bir insan kaynağına ihtiyaç var. Bu da o kadar kolay yetişmiyor maalesef. 7 Okul 7 Bölge projemiz gittikçe olgunlaşıyor. Cüneyt Başkan döneminde de çeşitli teknik meslek liseleri ve üniversitelerle yeni bazı projeler*

hayata geçirildi. Yeni dönemde bu konudaki faaliyetlerimiz artarak devam edecek. Sektöre kalıcı çözümler sağlamayı hedefliyoruz' dedi.

Tamer Öztoygaz, sektörün gündemindeki diğer konuları şu şekilde ifade etti: *'KDV problemimiz var; KDV oranlarının tüm ürünlerde yüzde 8 olmasını arzu ediyoruz. Sektördeki satıcı firmaların devletten olan KDV alacaklarının birikmemesinin sağlanmasını istiyoruz. Model yılından dolayı, makinelerin yıl sonunda kanunen gümrükten çekilmesi zorunluluğu sorunu var. Ankara'da sektörümüze yakışacak, modern bir fuar alanına kavuşmak istiyoruz. Sektördeki rekabeti daha kaliteli bir düzeye taşıyacak ve nihai kullanıcıların memnuniyetini arttıracak yeni Satış Sonrası Hizmetler ve Bakım Yönetmeliği ile ilgili de çalışmalarımız da son aşamaya geldi.'*



**SANKO İŞ VE TARIM MAKİNALARI
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

www.mst-tr.com • info@mst-tr.com

f /IMSTSANKO t /SANKO_MST

MST



Livelink, JCB müşterilerine kredi alırken de avantaj sağlayacak

SİF İş Makinaları tarafından Türkiye’de satılan JCB iş makinelerinde sunulmaya başlayan Livelink sisteminin kredi kuruluşlarına tanıtımı amacıyla düzenlenen toplantıda konuşan SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş, bu sene 40. yıllarını kutlayacakları JCB distribütörlüğünde 2013 yılında 1589 adet makine satarak tarihin en yüksek satış rakamına ulaştıklarını ve JCB dünyasının en büyük beşinci distribütörü konumuna geldiklerini ifade etti.

Livelink sistemini, teknolojinin sunduğu ciddi bir imkân olarak değerlendiren Cüneyt Divriş; *“Satış sonrasında müşterilerimizin kullanım verilerine ulaşarak hem onların daha iyi maliyetlerde ve koşullarla makinelerini kullanmalarını hem de onlara daha verimli hizmet vermeyi sağlıyor”* dedi.

Sadece Türkiye’de değil dünyada da iş makinelerinin kaybolması ve çalınması durumlarının leasing firmalarının başını

SİF İş Makinaları Birim Direktörü Cihan Ünlü

ağırttığını belirten Divriş; *“JCB’nin bu sistemi makinelerine yüklemesiyle birlikte makine çalınmalarında ciddi anlamda azalma yaşandı. Umarım bu sistem hem sizin geceleri daha rahat uyumanıza sebep olacak hem de sigorta giderlerimizin daha da düşmesine yol açacaktır”* açıklamasında bulundu.

“JCB iş makineleri, son kullanıcı için de, kredi verenler için de güvenli”

Müşterilerinin sadece nihai kullanıcılar olmadığını, leasing firmaları ve sigorta şirketlerinin de bu sistemden faydalanması gerektiğini ifade eden SİF İş Makinaları Birim Direktörü Cihan Ünlü; *“JCB makineleri son kullanıcı*



Siemens Finansal Kiralama A.Ş.
Satış ve Pazarlama Müdürü
Levent Kırbiyık



“için de güvenli, kredi verenler için de güvenli. Buradaki amacımız, son kullanıcıya giderken maliyetlerin düşmesini sağlamaktır. Daha avantajlı kredi koşullarını sağlayabilmek; ek teminat isteme oranlarını azaltmak, belki peşinat oranlarını azaltmak ama bunu da rasyonel bir nedene dayandırmaktır” şeklinde konuştu.

“Keşke sektördeki her makinede bu sistem olabilse”

İş makinelerinde bu tarz sistemlerin olmasının kredi kararını kesinlikle etkileyeceğini belirten Siemens Finansal Kiralama A.Ş. Satış ve Pazarlama Müdürü Levent Kırbiyık, sektördeki en büyük sıkıntının krediyi veren kurumların taşıdığı ‘makinenin kaybolma riski’ olduğunu belirtti.

Kırbiyık; *“Bu makinelerin değerliliğine baktığımızda zaten ikinci el piyasasının çok iyi olduğunu biliyorsunuz. Önemli olan gerektiği zaman makinenin yerini bulabilmektir. Bu sistem de bize önemli bir avantaj sağlıyor. Dolayısıyla kredi verirken mutlaka faydalı olacağına inanıyorum. Keşke sektörde her makinede bu özellik olabilse diye düşünüyorum”* dedi.

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



Komatsu ve General Electric, ortak şirket kuruyor

Komatsu ve General Electric (GE), yeni nesil madencilik ekipmanları geliştirmek üzere yeni bir işbirliği planı açıkladı.

Madencilik ve güç sistemleri konusundaki tecrübelerini birleştirerek dünya genelindeki müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen firmalar; ilk olarak, yer altı madenlerindeki üretkenliği ve güvenliği arttıracak yeni çözümler geliştirmeye odaklanacak.

Bu amaçla yarı yarıya ortak olarak kurulan ve Nisan ayında faaliyete geçecek olan yeni şirketin (Komatsu GE Mining Solutions) merkezi, GE firmasının A.B.D. Pensilvanya'daki tesisleri olacak.

Komatsu ve GE, Komatsu elektrikli kamyonlar konusunda bir süredir ortak çalışmalar yapıyor ve GE Komatsu'ya elektrikli tahrik sistemleri temin ediyordu.

GE Başkan ve CEO'su Jeff Immelt
Komatsu Başkan ve CEO'su Tetsuji Ohashi



Ammann Group, beton plenti üreticisi Elba'yı satın alıyor

Asfalt plenti ve makine üreticisi Ammann Group, 1948 yılında kurulan Almanya merkezli beton plenti üreticisi Elba'yı satın alıyor.

Yüksek ürün kalitesiyle özellikle Orta Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da yoğunlaşan müşterilerine hizmet sağladığı belirtilen Elba'nın bünyesinde hali hazırda yaklaşık 130 personel çalıştığı kaydediliyor.

Ammann Group'un mevcut ürün hattının bütünleyicisi olacağı vurgulanan Elba ile varılan anlaşmanın resmi onaylarla birlikte 2014 Mart ayı içerisinde tamamlanması öngörülmüyor. Anlaşmanın maddi boyutu ile ilgili olarak taraflardan herhangi bir açıklama yapılmadı.



CAT TEKNOLOJİSİYLE EŞSİZ, RAKİPSİZ, BENZERSİZ!



Kalite, ekonomi, hızlı iş çevrimi ve gücün ideal birleşimi... **CAT Kazıcı Yükleyici**
BUNUN İÇİN VARIZ!



<https://twitter.com/BMGS>

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

www.bmgs.com.tr

**BORUSAN
MAKİNA**



444 1 228 BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

©2014 Caterpillar, "Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sarısı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

Ruukki, madencilik sektörüne özel ürün geliştirdi

Finlandiya merkezli özel çelik üreticisi Ruukki, en zorlu koşullarda bile aşınmaya dayanıklı olan Raex ve madencilik sektöründe kullanılacak şekilde geliştirilen Optim ürün yelpazesi ile madencilik sektöründe de lider firmalar arasında bulunuyor.

Ruukki'nin özel çelik ürünleri, madencilik endüstrisinin zorlu gerekliliklerini karşılamak amacı ile formüle edilerek aksamaların yaşanmasını önüyor. Geniş ürün yelpazesi ve üretim altyapısı ile tercih edilen Ruukki, aynı zamanda global distribütör hizmet ağı ve ürün tedarik etme hızı ile de müşterisine en kaliteli hizmeti sunuyor.

Konuyla ilgili yapılan açıklamada; yük boşaltıcılar, çekici traktörler, kayışlı konveyör sistemi, kırıcı, öğütücü ve diğer ekipmanların, aşırı ağır mekanik aşınmalara karşı hassas olması nedeniyle madencilik ekipmanları ve yedek parçaları için doğru olan çelik türünü seçmenin önemli olduğuna ve arızaların önlenmesi gerektiğine dikkat çekiliyor.

Ruukki'nin avantajının ise, bakımın planlanması ve arıza süresinin azaltılmasına olanak sağlamak için çelik bileşenleri ön görülen ömrü ile kullanması



RUUKKI

ve maden yakınında yedek parça bulundurarak, servisi kolay bir şekilde sağlaması olduğu bildiriliyor.

Ruukki'nin üretmekte olduğu Raex, standart çelik ile kıyaslandığında kullanım ömrünü 2-3 kata kadar arttırıyor

Ruukki'nin Raex ve Optim ürün grubu gibi özel çelik ürünleri, madencilik endüstrisinin zorlu gerekliliklerini

karşılamak için formüle edildi. Ruukki'nin ürün yelpazesindeki en sert özel çelik olan ve yüksek dayanıklılık için üretilen Raex, madencilik uygulamaları için ideal sertlikte üretiliyor. Aşınmaya dirençli ve yüksek dayanımlı bir çelik olan Raex'in levha kalınlığı 2 mm'den 80 mm'ye kadar değişebiliyor.

Konu ile ilgili açıklama yapan Ruukki Uygulama Müdürü Bogoljub Hrnjez; *"Standart çelik ile karşılaştırıldığında kullanım ömrü iki ya da üç kata kadar daha fazla olan Raex, ağır kepçeler, damper gövdeleri, konveyör kayışı, kırıcı ve öğütücülerdeki aşınma parçaları gibi aşınmaya maruz kalan tüm yüzeyler için kullanılabilir"* diyor.

Ultra ince yüksek dayanımlı Optim ürünlerden yapılan yapılar da, hafif olduğu kadar güçlü olmasıyla dikkat çekiyor. Optim ürün yelpazesi, rulodan açma plakalar ve levha ürünleri, çelik borular ve boşluklu çelik profilleri içeriyor. Darbe dayanımını arttıran, taşıma kapasitesini yükselten ve yakıt tüketimini azaltan Optim, taşıt ağırlığını azaltmak için bir bütün halindeki Raex'ler ile kombin edildikleri yerde, örneğin ulaşım taşıtlarında, yapıları desteklemek için kullanılıyor.



METALOKS
İş Makinaları kova bom ataşman imalatı

SERTİFİKALI ÇELİKLERDEN GARANTİLİ ATAŞMAN ÜRETİMİ



Gövde Sacı
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı
St52 Ereğli Levha Sac

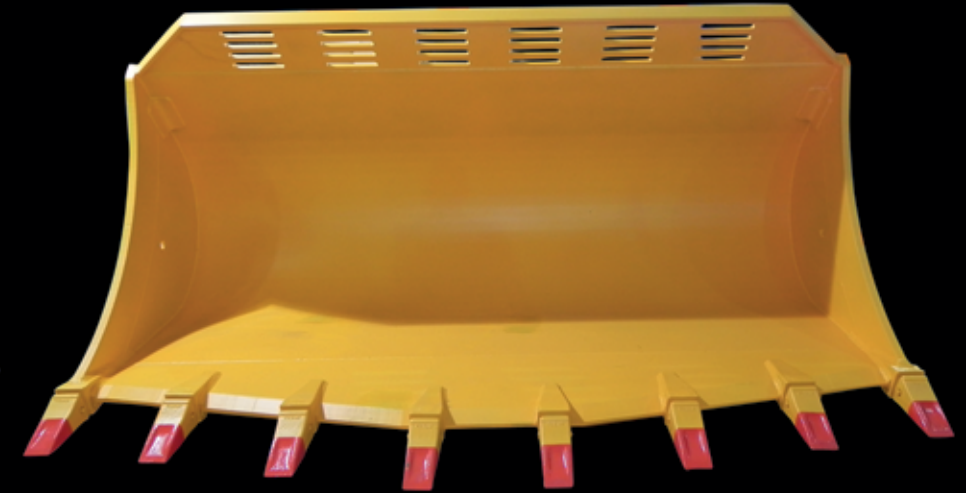
Askı Kulakları
İthal Esnemeye Mukavemetli Sac
St52 Ereğli Levha Sac

Alt Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Yan Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Ön Ana Bıçak
İthal 400 - 450 - 500 Brinel Aşınma Sacı

Yan Bıçaklar
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı



İstanbul:

Tuzla Mermereiler Org. San. Blg.
8nci Sk. No:2 Tuzla / İSTANBUL
Tel: (0216) 593 02 44 - 45 - 46 - 47
Fax: (0216) 593 02 48

Ankara:

Aydın Plastikçiler San. Sit. 595. Sk.
No: 28 - 30 - 32 Ostim / ANKARA
Tel: (0312) 394 16 92 - 93 - 94
Fax: (0312) 394 26 30

İzmir:

Ankara Caddesi N0:369/8
Naldöken / Bornova / İZMİR
Tel: (0232) 479 65 64
(0232) 478 53 28 (pbx)
Fax: (0232) 479 64 14



Madencilik makinelerine olan talebin artması bekleniyor

Küresel ekonomik krizin yarattığı olumsuz havanın önemli ölçüde dağılmasıyla birlikte madencilik faaliyetlerinde de bir canlanma bekleniyor. Uluslararası pazar araştırma kuruluşu 'Freedonia' tarafından hazırlanan rapora göre madencilik makinelerine olan dünya genelindeki talep, 2017'ye kadar her yıl ortalama yüzde 8,6 oranında artarak 135 milyar dolara ulaşacak.

Çin, Hindistan ve gelişmekte olan ülkelerin endüstriyel üretim artışından kaynaklanan yüksek maden talebi sebebiyle özellikle büyük maden rezervlerine sahip olan Brezilya, Çin, Hindistan, Avustralya, Şili, Endonezya ve Peru'daki makine satışlarında önemli oranda artış öngörülüyor.

Birçok ülkede bu alanda yeni yatırımların yapıldığı Asya-Pasifik bölgesinin başı çekmesinin beklendiği artışta; boksit, bakır ve demir cevheri zengini olan Orta ve Güney Amerika ülkelerinin de rol oynayacağı vurgulanıyor. Bölgenin en büyük üreticisi olduğu ve 2012-2013 yıllarında aşırı arz sebebiyle fiyatı azalan bakırın tekrar değerlenmesi ile birlikte üretiminin de artacağı ifade ediliyor.

Avrupa ve Kuzey Amerika'daki inşaat harcamalarında ve sanayi üretimindeki artışa bağlı olarak başta çelik ve alüminyum ihtiyacı ile hemen her madene olan talebin artacağı; sadece artan çevresel hassasiyetler sebebiyle bu bölgedeki enerji üretim amaçlı kömür talebinin azalacağı

ifade ediliyor. Bununla birlikte kömür üretimindeki makineleşme sürecini sürdüren Çin'deki artışın ise bu azalmayı dengeleyeceği belirtiliyor.

Artan dünya nüfusunun inşaat ve tarımsal üretimi tetiklemesiyle birlikte inşaatlarda kullanılan agrega ve gübrede yer alan fosfat gibi minerallerin üretiminin de artacağı ifade ediliyor.

Madencilik faaliyetlerindeki artışın özellikle maden arama aşamasında kullanılan delici ve kırıcı ekipman satışlarını hızla artıracığı vurgulanıyor. Yerinde madencilik tekniklerinin yaygınlaşmasının, bu araçlarla birlikte crusher, pulverizer ve eleme ekipmanlarına olan talebe de olumlu yansıtacağı ifade ediliyor.



KOMPAKT VE VERİMLİ !



Close to our customers

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



TAV'dan 2013'te 133 milyon Avro net kâr

TAV Havalimanları'nın konsolide cirosu 2013 yılında 904 milyon Avro olarak gerçekleşti. Şirket, işlettiği havalimanlarında, önceki yıla göre yüzde 17 artışla yaklaşık 84 milyon yolcuya hizmet verdi.

Havalimanı işletmeciliği alanında Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları, 2013 yılında net kârını önceki yıla göre yüzde 3 arttırarak 133 milyon Avro'ya yükseltti. TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı M. Sani Şener; "1997 yılındaki kuruluşumuzdan bu yana attığımız güçlü temellerin bugünlerde meyvelerini topluyoruz. Bu temellerin üzerine inşa ettiğimiz bilgi sermayesi bizi güvenle ileriye taşıırken her yıl hız kesmeden yepyeni başarılarla imza atıyoruz" diye konuştu.

MAN, 2013'te 2 bin 59 kamyon sattı



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, 2013 yılını değerlendirdi, 2014 beklentilerini paylaştı.

MAN'ın Türkiye'deki başarılarını 2013'te arttırarak sürdürdüğünü belirten Eren Gündüz, 2014 yılı için ise önemli ipuçları verdi. Gündüz; "2013'te kamyon pazarında yüzde 10'luk bir daralma yaşanmasına karşın, seyahat otobüsü pazarı yüzde 40 gelişti. Şehir içi otobüs pazarı ise yerel seçimin etkisi ile yaklaşık 5 kat büyüdü. MAN olarak 2013 yılında 2.059 adet araç satarak, kamyon pazarı genelinde yüzde 7, ithal kamyon pazarında yüzde 21 pay aldık" diye konuştu.

Kässbohrer'den Mega Trans'a low-bed teslimatı



Mega Trans Uluslararası Nakliyat, Kässbohrer 5 dingilli uzayabilir low-bed semi treylerini Tırsan Adapazarı Fabrikası'nda düzenlenen törende teslim aldı.

Mega Trans Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Ahmet Özbey, gerçekleşen teslimat töreninde yaptığı açıklamada; "Kässbohrer low-bedleri tercih etmemizdeki en önemli neden, 2013 yılında aldığımız Kässbohrer low-bedden çok memnun kalmamızdır. Araçların sağlamlığı ve kalitesi sayesinde ağır yüklemelerimizi güvenli bir şekilde gerçekleştirebilmekteyiz" dedi. 1989 yılında İstanbul merkezli olarak kurulan ve ağırlıklı olarak yurtdışına iş makineleri taşımacılığı yapmakta olan Mega Trans Uluslararası Nakliyat'ın Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Slovakya, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne lojistik hizmeti verdiği belirtildi.

İMİB, doğal taşta dengeye odaklandı

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB), Hindistan ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin dengeli bir görünüm alması amacıyla Stona 2014'te önemli çalışmalara imza attı.



İMİB, kota sorununun aşılması durumunda Hindistan'a yılda yaklaşık bir milyon ton doğal taş ihracatının gerçekleşeceğini öngörüyor. Bu durum Çin'e olan bağımlılığı da azaltacak. İMİB Yönetim Kurulu Üyesi Tevfik Tunç Türker; "Türk doğal taş sektörü ihracat odaklı büyüyen bir sektör. Gelişiminin sürdürülebilmesi için de bir yandan güçlü olduğu mevcut pazarları korurken diğer yandan alternatif pazarlar oluşturması gerekiyor. Geçmişe dayalı taş kültürü ile sektörümüzün en önemli hedef pazarları arasında olan Hindistan pazarını kazanmak büyük önem taşıyor" dedi.



9

SERİSİ



Ekmeğini Taştan Çıkaranlar, Gücünü Kimden Alır?

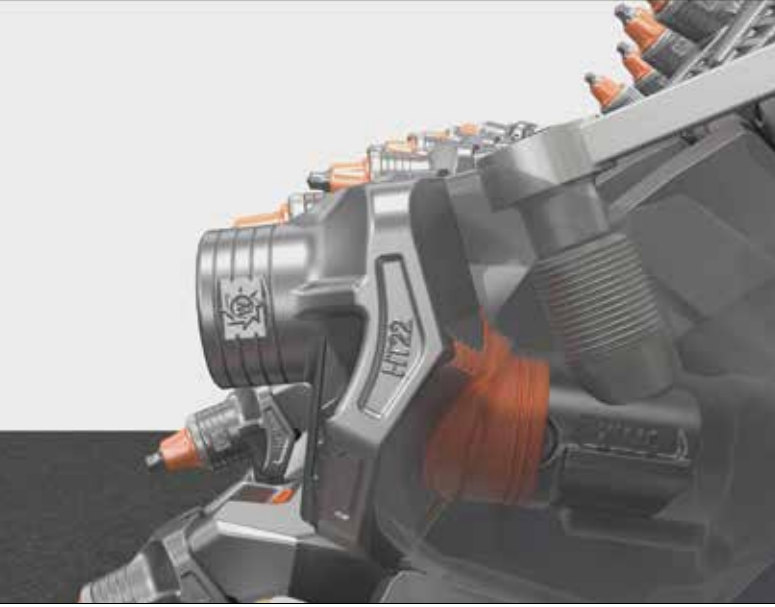
Tabii ki yeni Hyundai 9 serisi iş makinelerinden. Yeni Hyundai 9 serisi, motor teknolojilerinden gelişmiş hidrolik sistemine, kabin yapısından elektronik tasarımına her özelliğiyle operatörler ve makina sahiplerinin ihtiyaçlarına göre üretilmiştir. Aradığınız maksimum performans ve güç, Hyundai tecrübesiyle elinizin altında.

- 2 Yıl/3000 Saat Garanti
- 7" LCD Ekran
- Hi-Mate / Uzaktan Takip Sistemi (Opsiyonel)
- Operatör Odaklı Tasarım
- Geri Görüş Kamerası
- Isıtılabilir Koltuk

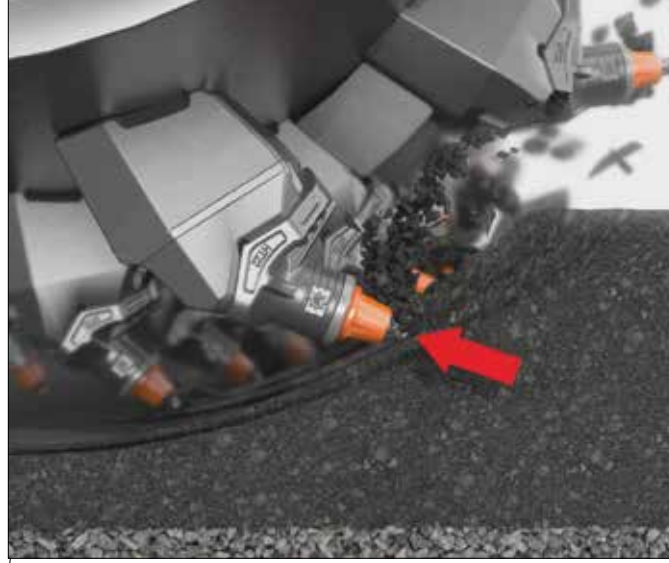
(Bazı teknik özellikler modele göre farklılık gösterebilir.)

HMF | **HYUNDAI** 20. YIL
HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.

Wirtgen'den maksimum kazıma performansı ve düşük operasyon maliyetleri için yeni HT22 çabuk ve kolay değiştirilebilir uç tutucu sistemi



Çalışma sahasında kazıma tamburundaki uç tutucular, kolay ve hızlı değiştirilebilir. HT22 çabuk değiştirme uç tutucu sistemi daha az servis ihtiyacıyla daha uzun çalışma süresi sunar.



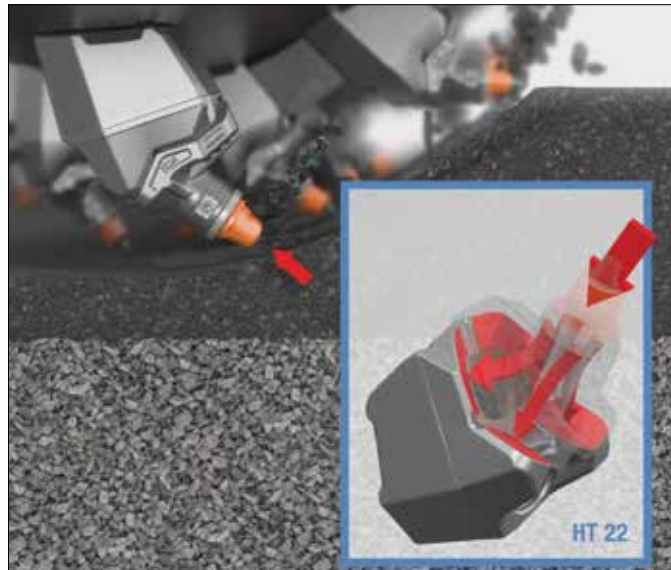
En iyi şekilde tasarlanmış gövde geometrisi sayesinde çabuk-değiştirilebilir uç tutucunun üst kısmı aşırı derecede güçlüdür ve istenmeyen aşınmalar için büyük bir dayanıklılık sağlar.

Wirtgen'in ana uzmanlık alanı olan kazıma teknolojisi, aynı zamanda firmanın soğuk freze makine teknolojisinin de kalbini oluşturuyor. Wirtgen, sürekli geliştirme çalışmaları yaparak soğuk kazıma performansını ve maliyet verimliliğini arttırmayı; müşterilerine daha güvenilir çözümler sunmayı hedefliyor.

Bu durum, çabuk değişebilir uç tutucu sistemleri ve kazıyıcı uçlar için de geçerli görünüyor. Wirtgen, yeni HT22 çabuk değiştirilebilir uç tutucu sistemiyle birlikte zaman kaybını minimuma indiren ve tamburun kullanım ömrünü artıran yeni bir teknolojiyi pazara sundu.

Daha uzun kullanım süresi, daha az zaman kaybı

Bu sistemle birlikte kazıyıcı uç ve uç tutucu arasındaki temas alanının önemli ölçüde genişletilmesi gibi çeşitli optimizasyon çalışmalarıyla daha uzun kullanım ömrü ve daha kısa arıza süreleri



elde edildiği belirtiliyor. Sonuç olarak, kazıma esnasında oluşan yüksek kuvvetlerin güvenli bir şekilde çabuk değiştirilebilir uç tutucunun alt kısım parçalarına aktarıldığı; böylece kullanılabilir tambur ömrünün önemli ölçüde artırılmış olduğu vurgulanıyor. Daha da büyütülmüş uç tutucu mil kesiti ve en iyi şekilde tasarlanmış mil geometrisi sayesinde milin dayanıklılığının artırıldığı, böylece istenmeyen deformasyonlara karşı daha fazla dayanıklılık sağlandığı da ifade ediliyor. Buna ek olarak, uç tutucunun üst kısmındaki eksensel kaplama, önceki versiyonlara oranla iki katına çıkartılmış. İdeal şekilde tasarlandığı belirtilen sabitleme civatası pozisyonu sonucunda yüksek öngerilim kuvvetleri, alt parça uç tutucunun içindeki üst parçanın daha güvenilir bir sistem sunmasını sağladığı ifade ediliyor. Sistemin genel sağlam yapısı sayesinde servis bakım aralığının da şimdiden 250 saatten 500 saate uzatıldığı belirtiliyor.

Yeni ve eski makinelere uygulanabiliyor

Bütün yeni Wirtgen soğuk kazıma makineleri, Ekim 2013 tarihi itibarı ile yeni HT22 çabuk değiştirilebilir uç tutucu sistemiyle donatılmış olarak sunuluyor. Daha önce hizmete giren makinelerin de kolayca yeni sistem ile entegre edilebildiği belirtiliyor.

Üst ve alt parçalar arasında geniş ve prizmatik olarak ayarlanmış temas alanları, yüksek kazıma kuvvetlerinin güvenli bir şekilde çabuk-değiştirilebilir uç tutucunun alt kısımlarına aktarılmasını sağlar.



Türkiye'yi karış karış karıştırıyor!

FORD CARGO MİKSER SERİSİ TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA HİZMETİNİZDE.

Edirne'den Kars'a, Türkiye'nin dört bir yanındaki şantiyeler Ford Cargo'ya güveniyor. 3536M (6x4), 3532M (6x4), 4136M (8x4) ve 1838T (4x2) Çekici Mikser, dayanıklı şasisleri, güçlü motorları ve düşük işletim giderleriyle, şantiyelerin tüm yükünü hafifletiyor.

- %100 yerli, Euro 5 Ecotorq motor
- Mandallı tip, konforlu şanzıman
- 500Mpa mukavemetinde şasi
- %20 iyileştirilmiş bakım giderleri
- 750 saat bakım aralığı
- Klima

f/FordCargo



Go Further
ford.com.tr

Ford Cargo Midilli Yol Serisi yenilendi



Ford Otosan, Ford Cargo Midilli yol kamyonlarını; ürün geliştirme ve yenilikçilik vizyonu ile geliştirerek pazara sundu. One Ford stratejisinin ağır ticari araç sınıfındaki uygulaması doğrultusunda geliştirilen Midilli Yol Serisi, yeni nesil özellikleri ile performansını daha da yükseltti.

18 ton ve 25 ton yol kamyonu pazarında müşterilerin beğenisini kazanan Midilli Yol Serisi, yeni nesil hafifletilmiş (17X) arka aks kullanımı ve optimize edilmiş son tahvil oranları ile gücüne güç kattı. 320 PS güce sahip motorunun tork değeri 1100 Nm'den 1300 Nm'ye çıkarılan Midilli Yol Serisi; yüksek performansını yeni nesil ZF 9S1310 şanzıman ile yola kesintisiz aktarıyor. Tırmanma kabiliyetinde yüzde 20'ye (75km/s hızda), ivmelenmede yüzde 15'e (70 km/s-90km/s hız aralığında) varan iyileşme oranları ile yüzde 5 daha az yakıt tüketen Yeni nesil Midilli Yol Serisi, 30 kilogramın üzerinde azaltılan ağırlık avantajıyla artık daha da verimli.



WIN, 4 büyük sektörle devam ediyor

Türkiye ve Avrasya Bölgesi imalat endüstrisinin en önemli fuarlarından biri olan WIN Automation, 19 - 22 Mart 2014 tarihleri arasında İstanbul Tüyap'ta yapılacak.

Hannover - Messe Bileşim Fuarı A.Ş. tarafından düzenlenen organizasyon, 21. Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı, 15. Uluslararası Enerji, Elektrik ve Elektronik Fuarı, 11. Uluslararası Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı ile vinç, malzeme taşıma, lojistik hizmetleri, nakliye ve yazılım sistemleri ürün gruplarının yer alacağı 13. Uluslararası Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı olmak üzere 4 ana bölümden oluşacak.



Polimeks İnşaat, Libya Uzou Otel'in renovasyonunu yapacak. Renovasyon bütçesi yaklaşık 29 milyon Euro olan ve Libya'nın Bingazi şehrinde bulunan Uzou Otel projesinin, 2015 yılında tamamlanması hedefleniyor.

Tabanca: "Libya, bizim için yeni bir pazar oldu"

Polimeks İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tabanca, Polimeks olarak 19 yıllık süreçte çoğunluğu Türkmenistan'da olmak üzere birçok başarılı projeye imza attıklarını belirterek, Libya'nın kendileri için yeni bir pazar olduğunu söyledi. Yurtdışı pazar hedeflerini anlatan Erol Tabanca; "Şirket olarak, kuruluşumuzdan bu yana geçen kısa sürede istikrarlı bir şekilde dünya inşaat liginin üst sıralarına doğru yükselmeye devam ediyoruz. Başta Türkmenistan olmak üzere yurtdışı pazarlarda pazar payımızı her geçen yıl artırarak, büyümeyi hedefliyoruz. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda orta ve uzun vadede Türkmenistan, Ortadoğu, Suudi Arabistan, Katar ve Afrika bölgesi radarımıza giren pazarlar. Libya'daki Uzou Otel renevasyonu da bu ülkedeki ilk işimiz oldu. Bu projeyi de başarıyla tamamlayıp, yeni projeleri hayata geçirmek için çalışacağız" dedi.



Kamyon pazarı yüzde 8 daraldı

2013 yılı değerlendirmelerine göre kamyon pazarı, 2012 yılına kıyasla yüzde 8 oranında azalarak 32 bin adet seviyelerine geriledi.

Avia Kamyon Türkiye tarafından yapılan açıklamada, 2013 yılında toplam pazarda yüzde 9'luk bir artış yaşanmasına rağmen bazı kategorilerde düşüş yaşandığına işaret edildi. Buna göre binek otomobil pazarı yüzde 19 düzeyinde bir artış gösterirken hafif ticari araç pazarı yüzde 15, kamyon pazarı ise yüzde 8 oranında bir düşüş gösterdi. Ağır ticari araç pazarı da 40.000 adet düzeyindeki satış adetleri ile mevcut yerini korudu. Ticari gruptaki tek olumlu gelişme ise otobüs pazarında yaşandı ve yüzde 67'lik bir artış ile 4.027 adet düzeyinde bir satış gerçekleşti.

ALTAN HİDROLİK
MÜHENDİSLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

HİDROLİK SİSTEMLERLE
TEKNOLOJİNİN BULUŞMA NOKTASI



VOSSFORM Tip Bağlantı
"Yüksek Basınç ve Titreşim olan
Uygulamalar İçin Mükemmel Çözüm"

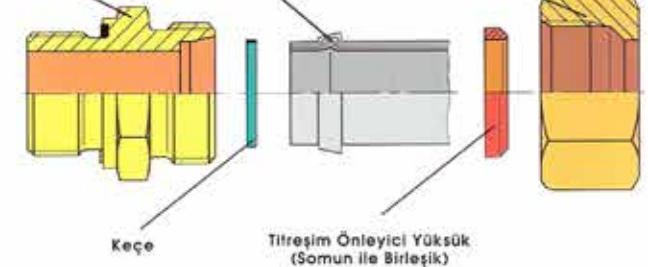
VOSSForm Boru Ucu Soğuk
Şekillendirme Makinesi



VOSSForm^{SOE} configuration
Standart Nipel
DIN 3861/ISO 8434-1

Şekillenmiş Boru Ucu

Standart Somun
DIN 3870/ISO 8434-1



VOSS

Merkez : Orta Mah. Üniversite Cad. No:33 Orhanlı - Tuzla/İstanbul-Türkiye
İkitelli Şube : İkitelli OSB S.S Demirçiler Sanayi Sitesi E2 Blok No:404 Başakşehir/İstanbul-Türkiye
İmes Şube : İmes Sanayi Sitesi C Blok 304 Sk. No:4 Y.Dudullu - Ümraniye/İstanbul-Türkiye
Orhanlı Şube : Orta Mah. Üniversite Cad. No:33 Orhanlı - Tuzla/İstanbul-Türkiye
Filo Ekspres : 7/24 Gezici Servis

Tel : +90 (216) 593 33 00 (pbx) - 593 34 34
Tel : +90 (212) 549 05 03 (pbx) - 549 05 98
Tel : +90 (216) 466 90 60 (pbx) - 466 90 59
Tel : +90 (216) 593 33 00 (pbx) - 593 34 34
Tel : +90 (541) 593 33 00

Faks : +90 (216) 593 33 10
Faks : +90 (212) 549 05 21
Faks : +90 (216) 365 63 54
Faks : +90 (216) 593 33 10

www.altanhidrolik.com • www.altanhidrolik.com.tr



om
mühendislik

NOW
it's time to be
Powerful...

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

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

PRODUCED BY
OM ENGINEERING
PRODUCED BY

www.ommuhendislik.com.tr



Sanko ile Doosan işbirliği, yeni yatırımlarla güçleniyor

Türkiye’de 1999 yılından beri iş ve istif makinaları sektörlerinde hizmet veren Sanko Makina’nın Ankara’daki yeni bölge müdürlüğünün temeli, Doosan firması yetkililerinin de katıldığı bir törenle 11 Şubat 2014 tarihinde atıldı.



İvedik Mahallesi Anadolu Bulvarı’ndaki yeni tesisin temel atma törenine; Doosan Denizaşırı Ülkeler Genel Direktörü Khun H. Lee, Bölgesel Genel Müdür Kwan Hee Jeong, Ortadoğu ve Avrupadan Sorumlu Satış Direktörü Cheonseok Seo ile Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu, Sanko Holding Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Konukoğlu, Sanko Holding İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu, Sanko Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut ve Sanko Makina Genel Müdürü Orhan Aydoğan’ın yanı sıra Sanko Makina müşterileri ve kamu kuruluşlarından çok sayıda yetkili katıldı.

“Türkiye-Kore dostluğu Sanko ve Doosan işbirliğine, Sanko ve Doosan dostluğu da Kore ile Türkiye işbirliğine hizmet etmeye devam edecektir”

Törende bir konuşma yapan Sanko Holding İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu, söz konusu yatırımın Doosan ile olan ilişkileri daha da güçlendireceğini ifade etti. Sanko Ailesi olarak Türk-Kore dostluğuna 1999’dan bu yana katkı sağlamaya çalıştıklarına değinen Konukoğlu; **“Sanko ve Doosan, iş ortaklıklarını iyi günde olduğu gibi zorluklarda da artan güven ve dayanışma anlayışı ile sürdürecektir. Türkiye-Kore dostluğu Sanko ve Doosan**

işbirliğine, Sanko ve Doosan dostluğu da Kore ve Türkiye işbirliğine hizmet etmeye devam edecektir” dedi.

Yatırım hakkında bilgiler veren Grup Başkanı Konukoğlu, şöyle konuştu: **“Türkiye Cumhuriyeti’nin başkenti, iş makineleri pazarında kamu ayağının en önemli noktası olan Ankara’ya yakışacağını düşündüğümüz ve inandığımız binamız, 7.000 metrekare üzerinde 4 katlı olarak inşa edilecek. Türkiye’yi 2023 yılı hedefine taşıyacak projelerde, Doosan ve MST markalarıyla, Sanko Makina liderliğinde yer alarak, sorumluluğumuzu yerine getirme arzumıza çok önemli bir avantaj sağlayacağını düşünüyoruz.”**

Törende görüşlerini paylaşan Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu, yeni tesisin Sanko ile Doosan işbirliğinin en güzel yansımalarından birisi olduğunu belirterek; **“Ankara’da zaten bir bölge müdürlüğümüz vardı ama artık büyüyen potansiyel için yetersiz kalacağını biliyorduk. Fırsat ve zaman meselesi yüzünden bugüne kadar gecikti. Temelini attığımız tesisin açılışıyla, bu bölgedeki tüm müşterilerimize daha hızlı hizmet vereceğiz. 15 seneden beri Kore ile olan işbirliğimiz, ileriye doğru gidecek. Türkiye ve Kore kardeş ülkeler olduğundan, işbirliğimiz de kardeşçe yürüyor”** diye konuştu.

“İnanıyoruz ki bu yatırım ile sektöre ayrı bir soluk katacağız”

Sanko Makina Genel Müdürü Orhan Aydoğan ise yaptığı konuşmada; **“Sanko Holding’in Gaziantep’te bir dokuma tezgâhında başlayan yolcuğu, önce bir tekstil devi, bugün ise Türkiye ekonomisinin bel kemiği olan inşaat, enerji, makina, bilişim, ambalaj, sağlık, eğitim gibi çok önemli sektörlerle hizmet veren şirketler grubu olarak devam etmektedir. Bu sektörlerden birisi de hiç şüphesiz iş makinasıdır”** dedi.



Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu

Sanko Holding İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu



1999 yılında Doosan ile sektöre giriş yapan Sanko Makina’nın kısa zamanda önemli merhaleler kat ederek üretici ve ithalatçı kimliğiyle satış ve satış sonrası alanlarda hizmet veren önemli oyuncularından birisi konumuna geldiğini vurgulayan Orhan Aydoğan; **“Sanko Makina’nın 15 yıl önce Güney Kore devi olan Doosan markasıyla başlayan ortaklığı, iş makinası ve forklift alanında her geçen gün güçlenerek büyümektedir. Bugüne kadar 10.000’i aşan Doosan ürünü, Türkiye’nin imarında ve sanayileşmesinde başarıyla çalışmıştır, çalışmaktadır”** şeklinde belirtti.

Yıllık satış rakamları 12.000’i geçen Türkiye iş makinesi sektörünün kalbinin Ankara olduğuna değinen Aydoğan, şöyle konuştu: **“Ankara, sektördeki her firmanın önem verdiği bir yerdir. Temelini attığımız bu tesisin kurulu alanı, toplamda 7000 metrekare, kapalı alanı ise 1500 metrekaredir. Satış ve**

satış sonrası hizmetleri vermek üzere planlanmıştır. Yatırım bedeli olarak 10 milyon doları geçecektir. İnanıyoruz ki bu yatırım ile sektöre ayrı bir soluk katacağız.”

“Sanko ile Doosan, artık bir aile şirketinin ortakları gibidir”

Organizasyon esnasında görüşlerini aldığımız endüstriyel ürünlerden sorumlu olan Doosan Denizaşırı Ülkeler Genel Direktörü Khun H. Lee, Sanko ile Doosan’ın 15 yılı aşan ticari ilişkileri süresince sadece iyi günlerde değil, yaşanan ekonomik kriz dönemlerinde de birbirlerine destek olduklarını belirterek; **“Sanko ile Doosan artık bir aile şirketinin ortakları gibidir”** dedi.

Küresel ekonomik durgunluğa rağmen endüstriyel ürünler alanındaki cirolarını 2013’te yüzde 6 oranında artırarak 660 milyon dolara çıkardıklarını ifade eden Khun H. Lee; **“Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki en önemli pazar**





olan Türkiye'deki etkinliğimizi daha da arttırmak amacıyla Sanko ile yeni ürün ve projeler üzerine görüşmeler yapıyoruz. Dizel forkliftler alanında önemli bir pazar payına sahibiz ama elektrikli ve büyük kapasiteli forkliftlerimizle de bunu pekiştirmek istiyoruz. 16-20 ve 25 tonluk forkliftlerimizi 3 yıldır en zorlu koşullarda test ediyoruz. Artık Türkiye pazarına sunmaya hazırız" açıklamasında bulundu.

Lee, Sanko ve dolayısıyla Doosan için büyük önem taşıyan yeni tesisin temel atma törenine katılmaktan duyduğu memnuniyeti belirterek; "Bu açılışın, ağır iş makineleri dalındaki artan başarıların bir başlangıcı olmasını diliyorum. İş ortağımız olan Sanko'dan

gerçekten gurur duyuyoruz ve bu iş ilişkimiz 15 yıldır aynı şekilde devam ediyor. Yapıcı işbirliğimizin bu yeni tesis ile de başarılı bir şekilde devam edeceğini umuyorum" diye konuştu.

"Sanko Makina yönetsel ve finansal açıdan çok güçlü bir firma"

Doosan İş Makineleri Orta Doğu ve Afrika'dan sorumlu Bölgesel Genel Müdürü Kwan Hee Jeong, 2013'ün Türkiye'de Sanko ve Doosan açısından güzel bir yıl olduğunu ifade ederek; "Sanko Makina yönetsel ve finansal açıdan çok güçlü bir firma ve son 15 yıldır karşılıklı güven ve kararlılığa dayalı güçlü bir iş ortaklığı geliştirdik. Bu işteki başarının 3 temel ayağı var: Kaliteli ürün, güçlü bir ortak

ve etkin satış sonrası hizmet. Biz ürünlerimizin kalite ve verimliliğine inanıyoruz. Sanko Makina gibi güçlü bir temsilcimiz var. Satış sonrası hizmetler alanında da önemi yatırımlar yapıyoruz. Dubai'de kurduğumuz yedek parça dağıtım merkezi bölge genelinde daha hızlı hizmet vermemizi sağlıyor" şeklinde açıklama yaptı.

Gelişim sağlamak için müşteri görüşlerine önem verdiklerini belirten Kwan Hee Jeong; "Müşterilerimizin sesini dinleyerek daha etkin hizmetler sunmaya çalışıyoruz. Sanko Makina Türkiye'deki müşterilerin görüş ve taleplerini bize iletiyor. Biz de bunları değerlendirerek yeni finansal çözümler, yeni servis programları, vb geliştireyoruz" ifadelerini kullandı.



Sanko Makina Genel Müdürü Orhan Aydoğan

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 neredeyse 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.

ASCENDUM
Makina

www.ascturk.com

İletişim: (0216) 581 80 00

TRP
Türkiye Yedek Parça
Pazarlama



Hidromek Supra Serisi'ne şantiyelerden tam not

Hidromek tarafından 2013 yılının son aylarında bir 'uzmanlık ürünü' olarak pazara sunulan yeni Supra Serisi HMK 102B kazıcı yükleyiciler hakkında şantiyelerden olumlu yorumlar geliyor.



Gün Hafriyat

Biz de Hidromek İstanbul Avrupa Bölge Satış Şefi Erkan Ekici ile Hidromek'ten yeni Supra Serisi HMK 102B kazıcı yükleyici alan Edirne merkezli Kurt ve Gün Hafriyat firmalarını ziyaret ederek, iş başında kullanıcıların görüşünü aldık.

Ekici: “Supra'ya eşdeğer bir ürün yok!”

Supra Serisi'ni 'Hidromek'in gözbebeği' olarak tanımlayan Satış Şefi Erkan Ekici; **“Makinelerimizin hepsi birbirinden özel ama Supra Serisi çok ayrı. 1500 - 2000 saat ve üzeri çalışan müşterilerimiz için tasarlandı. Rekabet edebilecek herhangi bir firma, eşdeğer bir ürün yok”** şeklinde konuştu.

Müşterilerin istediklerinde makineyi satın almadan önce deneyebildiklerini belirten Ekici; **“Müşterilerimize Supra Serisi'nin ayrıcalıklı bir makine olduğunu anlatıyoruz. Kendileri kullandıklarında ise farkı daha da iyi anlıyorlar”** dedi.

Gücü ve önemli orandaki yakıt tasarrufu ile öne çıkan Hidromek Supra Serisi'ni değerlendiren Ekici; **“Makinelerde kullanılan turbo şarjlı ve intercoolerli dizel motor, düşük devirlerde yüksek tork sağlayarak makineyi güçlü kılıyor. X levyeğe uyumlu ve joystick üzerinde vites mevcut. Ayrıca rejeneratif valf sistemiyle de geri dönüşteki yağın tanka değil, doğrudan pistonlara gönderilmesiyle tasarruf sağlanıyor”** ifadelerinde bulundu.

Belli bir zamanki performansı görebilmek için makinedeki çalışma saatinin sıfırlanabildiğine dikkat çeken Erkan Ekici, joystick vites olarak kullanıldığında makinenin otomatik moda geçtiğini dile getirerek; **“Böyle durumlarda makine yükü 2 ile giriyor ve aldığı vitesi 1'e çekiyor. Çıkarken tekrar 2 ya da 3'e geçiyor. Oransal valf var ve çene açıp kapatırken istenilen hızla ayarlanabiliyor”** diye konuştu. Ekici, klima, teyp ve her makine sahibinin ihtiyacı olabilecek takım çantasının da Supra Serisi'nde standart olarak müşteriye sunulduğunun altını çizdi.

Kurt: “Diğer makinelerden çok özellikli bir makine”

Makinesini kendi kullanan Kurt Hafriyat'ın Sahibi Sefa Kurt, 3 ay kadar önce aldığı HMK 102B kazıcı yükleyiciyi tercih etme nedenlerini; Perkins motor, makineyle ilgili her türlü sorunu anında kullanıcıya ulaştıran dijital ekran, konforlu kabin, seri çalışma ve yakıt tasarrufu olarak sıraladı.

“Hidromek Supra'dan çok memnun kaldım. Şu anda en iyi teknoloji bu” diyen Sefa Kurt, makinenin ön kova ile saatte 6 - 6,5 litre, arka kovayla da 4,5 - 5 litre mazot yaktığını, eşdeğer makinelerde ise bu oranın 8 ila 12 litre arasında olduğunu belirterek, HMK 102B'nin yakıt tüketiminde önemli oranda avantaj sağladığını belirtti.

Kurt Hafriyat'ın Sahibi Sefa Kurt ile Hidromek İstanbul Avrupa Bölge Satış Şefi Erkan Ekici (sağda)



Kurt Hafriyat

Makinenin gücünden ve seriliğinden de çok memnun kaldığını kaydeden Kurt; **“Makine, çok güçlü çalışıyor. Bekosuyla bir saatte 50 yerine 70 ya da 100 metre kazılabilir. Koparma gücü daha fazla. Ayrıca makine hiç sarsılmıyor. Joystick üzerinde vites olması, operatörün işini kolaylaştırıyor. Levyeler de operatörü hiç yormuyor. Ayrıca kabin geniş ve koltuk da konforlu. Görüş mesafesi çok iyi. Çok özellikli bir makine”** diye konuştu.

Dijital ekrandan anlık olarak motor ve hidroliğin yağ sıcaklığı, mazot

miktarı, çalışma saati, motor devirleri ve makinenin genel durumu hakkında bilgi aldığını söyleyen Operatör Sefa Kurt; diğer marka makinelerle de çalıştığını vurgulayarak; **“Bu kadar gelişmiş makine görmedim”** dedi. Kurt, güvenlik açısından makinede bulunan hidrolik kilit sisteminin de önemine değindi.

Günmüz: “Başka bir makine, balçıkta kesinlikle çalışmaz”

Henüz 1 yıldır hafriyat işinde olan ve Hidromek'i ilk kez tercih ettiğini belirten Gün Hafriyat'ın Sahibi





Gün Hafriyat'ın Sahibi Mahmut Günmüz

Mahmut Günmüz; **"Makine hakkında çok olumlu görüşler duyduk. Ben de ikna oldum ve aldım. İyi ki de almışım. Makine, 10 numara. Mart ayında bir tane daha alacağım"** dedi.

Edirne'de Ilgaz İnşaat'a ait yol yapım çalışmasında kullandıkları Hidromek Supra HMK 102B'nin özellikle çamur alanlarda seri çalışma özelliğinden ve yakıt tasarrufundan memnun kaldıklarını anlatan Mahmut Günmüz; **"Şirketten işi almaya geldiğimizde, onlara makinenin gücünden bahsettik. Balçık alanda yaptığımız**

çalışmayı görüp makineyi çok beğendiler ve işi bize verdiler. Makineler, iş alma konusunda önemli bir yere sahip" diye konuştu.

Günmüz, makinenin çamurda dahi seri çalışabilmesi ve önemli oranda yakıt tasarrufu sağlamasına dikkat çekerek; **"Hidromek Supra, diğer makinelere oranla çok farklı bir sistem ve güce sahip. Çok güzel tasarlanmış. Emegi geçen herkese teşekkür ederim"** ifadelerini kullandı.

Makinenin hidrolik sistemindeki

farklılığa değinen Günmüz; **"Bunu özellikle bekoda çalışırken, kazı yaparken hissediyoruz. Bomda çalışırken de kesinlikle zorlanma yok. Özellikle arka bomla çalıştığımızda çok iyi tasarruf yapıyor. Bu zorlu koşullarda ön kovayla 6,5, arka kovayla ise 4,5 litre yakıyor. Bir motorsiklet çalışsa, bence daha fazla yakar. Gelmiş geçmiş en güzel makine diyebilirim"** şeklinde konuştu.

Mahmut Günmüz, Hidromek Supra'dan duyduğu memnuniyeti ve aldığı verimi işe şöyle anlattı: **"Makineyi oğlum kullanıyor. Operatörünü özellikle rahat ettiren bir araç. Yolda giderken hiç sarsılmıyor. Joystick üzerinden vites değiştirmek işi hızlandırıyor ki zaten makine seri. Klimalı olması ve geniş kabin ile konforlu koltuğu da artı özelliklerinden. Başka bir makinede, operatör 8 saat çalışınca yorulur. Ama bu araçta 10 saat çalışsanız dahi hiç yorgunluk hissetmiyorsunuz. Bu da işteki verimi daha da artırıyor. Makineden çok memnunum. Artısı var, eksiği yok. Kesinlikle tavsiye ederim."** fm



Gün Hafriyat

ELS
makinePalazzani
INDUSTRIEUP
MAKİNE

XSPlatforms

MIGHTY
CRANE

FARKLI YÜKSEKLİKLERE



FARKLI ÇÖZÜMLER



Satış ve Kiralama



Eğitim



Ekipmanlar



Servis



+90 224 241 30 90

Müşteri iletişim hattı

www.upmakine.com

up@upmakine.com

BOSB Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cd. No.11 Nilüfer / Bursa / Türkiye

ELSISAN



Sektörün nabzını madencilik düşürdü

2013'te Türkiye'de rekor kıran iş makineleri sektörü, özellikle madencilik alanında azalan satışların etkisiyle küresel anlamda daraldı. Paritelerde yaşanan değişimlerin de etkilediği olduğu 2013 yılının tamamlanmasıyla birlikte açıklanan bilançolar, sektörün ticaret hacminde yüzde 15'e varan bir daralmayı teyit ediyor.

CATERPILLAR®

Caterpillar'ın 2013 yılı cirosu, 2012'ye (65,9 milyar dolar) kıyasla yüzde 16 oranında azalarak 55,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Satışlardaki azalmada en büyük etkenin, madencilik sektörüne yönelik makine satışlarındaki keskin düşüş olduğu belirtiliyor. Buna karşılık, inşaat endüstrisi ve güç sistemleri segmentlerindeki satış hacmini koruyan firma, Çin'deki satışlarını da yüzde 20 artırarak 3,5 milyar dolara taşıdı.

Caterpillar, 2014'te de yüzde 5 yılma payı ile 2013'e paralel bir ciroya ulaşmayı hedefliyor.



KOMATSU®

Japonya'daki mali yılın 31 Mart tarihinde tamamlanıyor olması sebebiyle henüz 9 aylık bilançosunu açıklayan Komatsu, 1 Nisan – 31 Aralık 2013 tarihleri arasındaki dönemde satışlarını bir önceki yıla göre yüzde 2,9 oranında artırarak 14,1 milyar dolara çıkardı.

Madencilik sektörüne yapılan satışlardaki azalmaya rağmen Japonya, Çin ve diğer bazı ülkelerdeki inşaat ekipmanı talebindeki artış ve Japon Yeni'ndeki değer kaybının artışta etkili olduğu ifade edildi. Komatsu, 12 aylık dönemde 18,9 milyar dolarlık bir ciroya ulaşmayı hedefliyor.



Yeniye yaratan Doosan Ailesi...



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





Küresel pazarlardaki görece toparlanma ile birlikte yılın son üç aylık döneminde satışlarını yüzde 9 artıran Volvo, buna rağmen yıl genelinde 2012'ye (9,7 milyar dolar) kıyasla yüzde 16'lık bir kayıp yaşayarak 8,2 milyar dolarlık ciro elde etti. Son çeyrekteki artışta kompakt ekipman satışlarının etkili olduğu, özellikle madencilik sektöründe kullanılan büyük makine talebinin ise zayıf olmaya devam ettiği belirtildi.

Volvo, 2014'te iş makineleri alanındaki satışlarında, başta Çin ve Avrupa kaynaklı olarak artış öngörüyor.



HITACHI

Japon Yeni'ndeki değer kaybı, üretimdeki artışla toparlanma eğilimi gösteren Japonya ekonomisi, Çin'deki istikrarlı büyüme rakamlarının madencilikteki düşüşle (özellikle Kuzey Amerika, Endonezya ve Avustralya) dengelenmesiyle birlikte satışlarını yüzde 1 artıran Hitachi, 1 Nisan – 31 Aralık 2013 döneminde yaklaşık 5,5 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Firma, 12 aylık dönemde ise 8,1 milyar dolarlık ciroya ulaşmayı hedefliyor.



CNH INDUSTRIAL

Case, New Holland, Iveco ve Fiat Power markalarını bünyesinde bulunduran CNH, 2012'deki 16 milyar dolarlık cirosunu korudu. Ancak, ticaret hacminin büyük bir bölümünü oluşturan tarımsal ürünlerdeki satışlarını yüzde 3,6 artıran firmanın inşaat ekipmanları alanındaki satışları yüzde 16,4 azaldı.



Manitowoc

Vinç sektörünün önemli oyuncularından Manitowoc, 2013 yılında cirosunu yüzde 3,4 oranında artırarak 4 milyar dolara taşıdı. Şirketin ticaret hacminin önemli bir bölümünü oluşturan vinç alanındaki satışları da yüzde 3,3 artarak 2,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2013'ün son çeyreğindeki müşteri siparişleri yüzde 30 artan firma 2014'e de olumlu bakıyor.



TEREX

Yılın ikinci yarısında, özellikle yükseltme platformları ve elleçleme ekipmanları satışlarındaki olumlu gelişmelerle satışlarını yüzde 1,5 artıran Terex, yıl genelinde 7,1 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Firmanın satışlarındaki en büyük payı 2,1 milyar dolar ile yükseltme platformları alırken, vinç satışları 1,9 milyar dolar, elleçleme ekipmanları satışları ise 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Terex, 2014 genelinde 7,3 ila 7,7 milyar dolar aralığında bir ciro hedefliyor.



Haulotte

Yükseltme platformları alanında ülkemizde de önemli bir pazar payına sahip olan Haulotte, 2013 yılında cirosunu yüzde 3 artırarak 343 milyon Euro'ya taşıdı.

Paritelerdeki değişimin olumsuz etkilediği satışlardaki artışın çoğunlukla Asya-Pasifik bölgesinden kaynaklandığı belirtildi.

Firmadan yapılan açıklamada 2014'ün olumlu sinyaller verdiği, özellikle Avrupa'dan gelen siparişlerdeki artışla birlikte ciroda yüzde 10'dan fazla bir artış beklendiği ifade edildi.



EFSANE

Geri Döndü



Hasel güvencesiyle yeniden Türkiye'de...

HASEL®

Alemdağ Cad. Site Yolu Toya Sk. No: 4 34768
Ümraniye / İstanbul Tel: (216) 634 21 00 info@hasel.com

İstanbul: 0 216 452 97 87	Ankara: 0 312 354 34 84	İzmir: 0 232 436 10 32
Adana: 0 322 428 40 71	Adapazarı: 0 264 276 87 00	Antalya: 0 242 221 21 93
Bursa: 0 224 267 10 34	Gaziantep: 0 342 321 33 15	Kayseri: 0 352 327 25 65
	Trakya: 0 212 879 08 70	



Acarlar Makine Müşteri Günleri'ne yoğun ilgi

Yükseltici platform sektörünün önde gelen markalarından Acarlar Makine, her yıl Türkiye genelindeki platform ve vinç kiralama firmalarına yönelik Müşteri Günleri düzenliyor.

Firmaların doğrudan bilgi edinme ve makineleri birebir test etme olanağı bulduğu organizasyon, bu yıl 25 Ocak 2014 tarihinde, Acarlar Makine'nin İstanbul'daki merkez tesislerinde gerçekleştirildi. Ruthmann araç üstü platformun yeni modelleri ile Haulotte'un son yıllarda pazara sunduğu dört modelinin detaylı tanıtımının yapıldığı organizasyon büyük ilgi gördü ve 40'ı aşkın firma yöneticisi katıldı.

Geleneksel hale gelen Müşteri Günleri ile ilgili olarak konuşan Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar; **"Bu organizasyonu yılda en az 1, bazen 2 defa yapıyoruz. Türkiye genelindeki platform ve kiralama firmalarına yönelik oluyor. Onları dinliyor, ihtiyaçlarını tespit ediyoruz. Ayrıca kendimizi ve yeni ürünlerimizi de onlarla paylaşma şansı buluyoruz. Katılım her geçen yıl artıyor. Bir daha ki sefere daha fazla olacaktır"** dedi.

Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar ile Ruthmann Uluslararası Satış Koordinatörü Jürgen Gerwers (sağda)

Bu yılki organizasyonun gözbebeği olan Ruthmann'la ilgili olarak Serkan Acar, şunları söyledi: **"Jumbo platform dediğimiz; araç üstü 35 metre, 40 metrenin üstü ürünler, 54'ü, 63'ü, 72'si, 80'i var ve 100 metreye kadar gidiyor. Türkiye'de şu an üretilmeyen bu ürünler, yeni rüzgâr gülleri ile birlikte çok yoğun talep görmeye başladı. Bu işler, daha önce ilkel yöntemlerle yapılıyordu ama şimdi bu tür ürünler kullanıma sunuldu. Özellikle güvenlik ve işi hızlandırmak adına önemli avantajlar sağlıyor."**

Organizasyonun hem müşterileri olan kiralama firmaları hem de kendileri açısından her geçen yıl daha verimli hale geldiğini belirten Acarlar Makine İş Geliştirme ve Proje Müdürü Faik



Tekin; **"Geçmiş organizasyonlarda genel anlamda sadece makineleri test ediyorduk. Bu sene etkinliği biraz daha geliştirdik. Ruthmann'ın yeni modelleri ve Haulotte'un son 2-3 yılda çıkarmış olduğu bir kaç modeli ile ilgili bir sunum da yaptık. Bir süre önce distribütörlüğünü aldığımız Ruthmann araç üstü platformların 54 metrelik T540 modeli, bu yıl en çok ilgi çeken ürün oldu. Geçen sene Coşkun Vinç'e satışını yapmıştık ve bu organizasyon için özel olarak getirildi. Ruthmann'ın bu sınıfta ayrıca 5 farklı modeli var. Ruthmann Uluslararası Satış Koordinatörü Jürgen Gerwers de müşterilerimizi bilgilendirme aşamasında bizleri yalnız bırakmadı"** şeklinde konuştu.

Türkiye pazarının kendileri için her zaman çok önemli olduğunu, Türkiye'yi Avrupa Birliği'nin önemli bir partneri olarak gördüklerini belirten Ruhtmann Uluslararası Satış Koordinatörü Jürgen Gerwers ise; **"Uzun yıllardır doğru partneri bulmaya çalışıyorduk. Serkan Acar ile irtibat halindeydik ve işbirliğimizi başlatmak için doğru zamanı bekliyorduk. Bundan yaklaşık 1,5 yıl önce işbirliğine başladığımızda Serkan Acar bize doğru zaman olduğunu söyledi. Çünkü güçlü ekonomiye ve inşaat sektörüne bağlı olarak Türkiye pazarının bu tarz ekipmanlar için hazır olduğunu hissettik ve güçlü bir talep oluştu. Biz de böylece yeni teknolojimizi Türkiye'ye getirmeye başladık"** diye konuştu.

Acarlar Makine
İş Geliştirme ve Proje Müdürü Faik Tekin



Coşkun Vinç Operatörü Murat Top (solda)

"Coşkun Vinç'e 1992'den beri hizmet vermekteyim. Ruthmann; 4 aylık makinemiz, Almanya'dan geldi. Ruthmann'dan önce Hi-Up türü vinçler, 43 metrelik yerli üretim sepetli platform kullandım ama Ruthmann çok farklı bir makine. Onlarla kıyaslamak her açıdan mümkün değil. Full bilgisayarlı, vincin ayağı batmadığı müddetçe herhangi bir kaza vermesi mümkün değil, kesinlikle güvenli. Yatayda 39 metreye kadar uzanabiliyor. Tabi katalogdan bakarak ağırlıklarla beraber sepetteki ağırlığa göre değişir ama 100 kilo ile 40 metreye kadar buluyor. Türkiye'de benzeri var ama rakibi yok bu makinenin. Çalışma olanağı çok iyi, çok kullanışlı ve bence sorunsuz bir makine."





Sektörün en büyük boyahane tesisi Hisarlar'dan

Belirlenen hedefler ve yapılan yatırımlar ile son 10 yılda hem cirosal hem de istihdam anlamında ortalama yüzde 33 büyümeye sağlayan Hisarlar, sektörün en büyük yatırımını gerçekleştirdi.

Bombardier, John Deere, Terex, Bomag gibi dünya çapında tanınan müşterilerine sunduğu ürün ve hizmet ile katma değerli ürünlerin üretimini gerçekleştiren Hisarlar'ın CEO'su Zafer Türker, yapılan yatırımla ilgili yaptığı açıklamada; **"2 milyon Euro yatırım ile gerçekleştirdiğimiz yeni boyahane tesisimiz, 7 ton kaldırma kapasitesiyle 15 metre uzunluğunda parçayı boyayabilecek teknik donanıma sahip. Çevrenin korunması ve insan sağlığının ön planda tutulması amacıyla yeni boyahane tesisinde aynı zamanda solvent ve su bazlı boya uygulaması da yapılabilir"** diye konuştu.

REW İstanbul 2014, İSG Özel Bölümü'ne ev sahipliği yapacak

İstanbul Fuar Hizmetleri (İFO) A.Ş., 12-14 Haziran tarihlerinde düzenleyeceği Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Uluslararası Fuarı - REW İstanbul'da yer alan Kaza Önleme, İş Güvenliği ve Risk Yönetimi konusunu, organizasyonun asli unsurlarından birisi haline getirerek, fuara İSG Özel Bölümü'nü ekledi.

Kendi alanında Türkiye'deki ilk ve tek uluslararası fuar olan REW İstanbul ziyaretçilerinin büyük bölümünü; sanayiciler, OSB temsilcileri, STB Temsilcileri, girişimciler ve yatırımcılar, bakanlık, belediye ve kamu temsilcileri, çevre sektörü profesyonelleri, akademisyenler ve danışmanlar oluşturuyor. Bu özelliği ile İSG sektörünün hedef kitlesi ile örtüşen bir ziyaretçi profili bulunan REW İstanbul, yalnızca yurt içinden değil; Balkanlar, BDT Ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'dan da büyük alıcıları Türkiye'ye çekiyor.

OKT Trailer, TSE'den onaylı sertifika aldı

OKT Trailer tarafından İsmet Yılmaz Ltd. Şti.'ne teslimatı gerçekleştirilen, kimyasal madde taşıyıcı tanker semî treyler, TSE tarafından gerek ürün gerekse doküman bazında yapılan incelemeler sonucunda, Belirli Tehlikeli Madde Taşıyan Araçlar İçin Onay Sertifikası alan ilk tanker oldu.



OKT Trailer tarafından üretilen tankerin Belirli Tehlikeli Madde Taşıyan Araçlar İçin Onay Sertifikası ile belgelendirilmesi ve Türkiye' de ilk defa tank ile alt yapı (şasi) olarak bütünüyle sertifikalandırılmış olmasının, OKT Trailer için ayrı bir gurur kaynağı olduğu ifade edildi. İsmet Yılmaz Ltd. Şti. Genel Müdürü Harun Yılmaz, teslimat töreninde yapmış olduğu açıklamada, aldıkları belge ile ihracat-ithalat nakliyelerini uluslararası standartlarda gerçekleştirmeye devam edeceklerini, şimdiye kadar bu sertifika için yurt dışına ödedikleri dövizî yurt içinde tutacaklarını ve bundan böyle ülke ekonomisine kazandıracaklarını belirtti.

Çimento ihracatı azaldı

Çimento, Seramik, Cam ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği'nin ocak ayı ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 azalarak 248 milyon dolar oldu.

Birlik bünyesindeki çimentonun ihracatı miktar bazında yüzde 16, değer bazında yüzde 20 azaldı. Seramik ihracatında da miktar bazında yüzde 16 düşüş oldu. Seramik ve camda ise değer bazında ortalama yüzde 18 artış kaydedildi. Üç sektör ihracatı, aynı dönemde miktar bazında yüzde 13 azalarak 1 milyon ton oldu. ÇCSİB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özinönü, dünya ekonomisinde yaşanan sorunların ihracatı olumsuz etkilediğini söyledi ve bu yıl Türkiye'nin ihracatta yeniden atığa kalkmasını hedeflediklerini kaydetti.



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 ****

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

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

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.

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.



www.sankomakina.com.tr 444 2767





Umut Sarının İçinde 3. Kur Eğitimleri, Sakarya'da gerçekleştirildi

SİF İş Makinaları ve AKUT işbirliğinde hayata geçirilen “Umut Sarının İçinde” projesi kapsamında belediyelerde görevli iş makinesi operatörlerine yönelik kurtarma eğitimleri; ilk kez İstanbul dışında, Sakarya’da düzenlendi.

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları’nın Türkiye’de afet sonrası arama kurtarma çalışmaları konusunda yaşanan sıkıntıları gidermek için AKUT (Arama Kurtarma Derneği) işbirliğiyle hayata geçirdiği “Umut Sarının İçinde” adlı proje kapsamında verilen eğitimler tüm hızıyla devam ediyor. Şu ana kadar tamamlanan iki kurda, toplam 50 belediye operatörüne kurtarma eğitimi verildi. SİF İş Makinaları, 2014 yılında toplam 100 operatöre daha, hayata geçirdiği proje kapsamında, kurtarma eğitimi verilmesini hedefliyor.

SİF İş Makinaları Kurumsal İletişim ve Müşteri İlişkileri Direktörü Esra Temel Vurgun eğitimlerle ilgili olarak yaptığı açıklamada; “2014 eğitimlerini İstanbul



dışındaki belediyeleri de kapsayacak şekilde planladık ve üçüncü kuru Sakarya Belediyesi’nde görev yapan 25 iş makinesi operatörüyle gerçekleştirdik. 10-13 Şubat tarihlerinde Sakarya’da, CYB İnşaat bünyesinde gerçekleşen teorik eğitimin ardından, 16 Şubat Pazar günü İstanbul Ataşehir’deki AKUT Eğitim Enstitüsü’nde yapılan uygulama eğitiminde kursiyer operatörler, tüm gün boyunca JCB 3CXSM kazıcı-yükleyici ile açık alanda kurulan enkaz simülasyon alanında iş makinesi kullanma pratiği yaptı. Eğitime katılan operatörler, Birleşmiş

Milletler tarafından verilen Afet Lojistik Uzmanı sertifikası almaya hak kazandı” dedi.

Vurgun, operatörlere arama kurtarma faaliyetlerinde yeni yöntemleri öğreten bu eğitimlerle, kurtarma çalışmalarında iş makinelerinin doğru kullanılması ve afet zamanında en yüksek verimin alınmasının hedeflendiğini ifade etti. Arama kurtarma çalışmaları esnasında hataları ve kayıpları en aza indirmek amacıyla hayata geçirilen Umut Sarının İçinde projesiyle, benzeri mücadelelerde teknik kurtarma ve makinaların doğru yöntemlerle kullanımı konusunda bilgi eksikliklerinin tamamlanacağını açıklayan Esra Temel Vurgun eğitimlerle ilgili gözlemlerini şu sözlerle paylaştı: “Gerçekleştirdiğimiz eğitimlere katılan operatörler, nerede ve nasıl çalışmaları gerektiğini, farklı senaryolar ve yaşanmış örnekler üzerinden durum analizleri yaparak öğrendiler. Her biri, afet alanında iş makinesinin modeline göre ne iş yapabileceğini ve nasıl bir konumda yapabileceğini uygulamalı olarak gördü. Riskli noktalarda, işe müdahale etmenin ise ne kadar tehlikeli olduğunu tespit

ZAMANLA, EMEKLE, SAYGIYLA, SEVGİYLE



Biz SİF İş Makinaları olarak, bundan 40 yıl önce dünya devi JCB ile el ele verip Türkiye’de iş makinesi 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

ettiler. Gerek kendi aile yaşamlarında, gerekse mesleki yaşamlarında insanların hayatlarını kurtarmaya yönelik bilgilerle donatılmış olmak, tüm operatörler için de büyük bir mutluluk kaynağı oldu. Zaten birçoğu mesleki hayatlarında, daha önceden, afet kurtarma çalışmalarında görev almış. O zamanlar yaşadıkları zorlukları samimi bir şekilde eğitimler esnasında dile getirdiler. '17 Ağustos Depremi, Silivri'deki sel olayı, yangınlar, çığ altında kalan insanlar... Bu eğitimi o zamanlar almış olsaydık, aynı hataları yapmaz, doğruları bilirdik' şeklinde açıklamalarda bulundular. Bu cümleleri birbir onların ağzından duyduğumuzda, SİF İş Makinaları olarak Türkiye için ne kadar faydalı bir projeye imza attığımızı bir kez daha anladık ve şimdi bunun haklı gururunu yaşıyoruz. Özel sektör, kamu ve STK işbirliğinden doğan Umut Sarının İçinde projesinin, tüm Türkiye'ye güzel bir örnek teşkil ettiğini düşünüyoruz."



Belediye operatörlerine dünya standartlarında kurtarma eğitimi

SİF İş Makinaları ve AKUT işbirliğinde hayata geçirilen "Umut Sarının İçinde" projesiyle, belediyelere bağlı iş makinasi operatörlerine Birleşmiş Milletler, İnsani İlişkiler Koordinasyon Ofisi (OCHA) Uluslararası Arama ve Kurtarma Danışma Grubu (INSARAG) kılavuzuna uygun olarak AKUT'un deneyimlerinden, tüm dünyada ve Türkiye'de yaşanan doğru ve yanlış örneklerin derlendiği eğitimler veriliyor. Bu eğitimler içerik olarak dünyanın en ileri arama-kurtarma eğitimlerinden biri. Eğitimlerin ardından operatörler, "Afet Lojistik Uzmanı Sertifikası" almaya hak kazanıyor. Böylece, bu operatörlerin, can ve mal kaybına, yaralanmaya yol açan deprem, heyelan, su baskını, kaya ve çığ düşmesi gibi doğal afetler esnasında daha bilinçli bir şekilde arama kurtarma yapması ve iş makinalarını daha doğru bir şekilde kullanması bekleniyor. Eğitim alan operatörler sadece Türkiye için değil, diğer ülkelerde olabilecek herhangi doğal afet durumunda da arama kurtarma ekipleriyle birlikte çalışabilecek.

Hedef; 5 yılda sertifikalı 1000 belediye operatörü

Senede 5 kur halinde düzenlenmesi planlanan eğitimlerin her bir kurunda en az 20 operatörün eğitilmesi hedefleniyor. Projenin, önümüzdeki sene tüm Türkiye geneline yayılarak devam etmesi amaçlanıyor. AKUT Ataşehir Eğitim Enstitüsü tarafından verilen eğitimler teorik ve pratik olmak üzere iki bölümden oluşuyor. Yaklaşık 30 farklı başlıkta verilen eğitimlerin pratik bölümü için açık alanda bir enkaz simülasyonu kuruluyor ve operatörler bu enkaz alanında iş makinasi kullanma pratiği yapıyor. Eğitimler sırasında SİF İş Makinaları tarafından temin edilen JCB marka iş makinaları kullanılıyor.



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



2.Barajlar Kongresi, yoğun katılımı ile gerçekleşti

Türkiye’de ilk kez düzenlenen Barajlar ve HES Fuarı ile 2. Barajlar Kongresi’nin açılışı, Orman ve Su İşleri Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu ile Devlet Su İşleri Genel Müdürü Akif Özkaldı tarafından yapıldı.

Orman ve Su İşleri Bakanlığı, Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü, Barajlar Komisyonu Türk Milli Komitesi, Türk Müşavirler Mühendisler ve Mimarlar Birliği’nce düzenlenen, İNTES ve Türk Müteahhitler Birliği tarafından desteklenen ve İstanbul Fuar Merkezi’nde, 13 – 15 Şubat 2014 tarihlerinde düzenlenen organizasyon, yoğun katılımı başladı. Kongre ve fuarın açılışını yapan Bakan Eroğlu, Devlet Su İşleri’nin kuruluşunun 60. gurur yılını yaşadıklarını belirtti. Eroğlu, barajların gerekliliği, İstanbul’daki barajların doluluk oranları, kuraklık ve alınan tedbirler hakkında da açıklamalarda bulundu.

Prof. Dr. Veysel Eroğlu, kuraklıkla mücadele edebilmek ve zirai sulama yapabilmek için baraj yapımının şart olduğunu ifade etti. Görevleri süresince altyapıyı tamamen yenilediklerini belirten



Orman ve Su İşleri Bakanı
Prof. Dr. Veysel Eroğlu

Veysel Eroğlu, bu bağlamda kayıp – kaçak oranlarını da yüzde 65’ten yüzde 20’lere indirdiklerini dile getirdi. Eroğlu, arıtma tesisleri hakkında da bilgiler verdi. Melen Projesi kapsamında 5551 metrelik tünel ile suyun Ömerli’ye aktarıldığı bilgisini veren Veysel Eroğlu, Melen Barajı’nın faaliyete geçmesiyle de İstanbul ve çevre illerde su sıkıntısı yaşanmayacağını kaydetti.

“Su hayattır! Su ve orman varsa, ancak o zaman hayat vardır” diyen Bakan Prof. Dr. Veysel Eroğlu, baraj ve gölet yapmanın mecburiyet olduğunu anlattı. Devlet Su İşleri’nin önemli işlere imza attığını kaydeden Bakan Eroğlu, birlikte 81 ilin master planını hazırladıklarını ve 76 şehirde ise sıkıntılara çözüm bulduklarına değindi. Bakanlık’ın zamanla yarıştığını bildiren Eroğlu, ülke çapında 1 yıl sonunda 1000 gölet ve sulamasını faaliyete geçirecekleri bilgisini verdi.

Bakan Veysel Eroğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: **“Atıksu meselesini ciddi biçimde alarak, belediyelerin yapması gereken sistemleri kurup, şehirlerin atıksu meselesini inşa edeceğimiz biyolojik arıtma sistemleri ile kökten çözeceğiz. Tarımsal kalkınmada büyük bir hamle olacak GÖLSU “1000 Günde 1000 Gölet ve Sulama Projesi” ile 1 milyar m3 suyu göletlerimizde biriktireceğiz. 01.01.2012 tarihinde başlattığımız bu dev projeyi, 2014 yılının Eylül ayında tamamlamış olacağız. Sulama ile çiftçi geliri 4 ila 14 kat arasında artıyor. Ülkemizde sulanabilir 8,5 milyon ha tarım arazisinin tamamına sulama suyu temin edeceğiz. Hedefimiz budur. Hidroelektrik santral projelerinde de**



Bizi Seçmelerinin Sebebi Çok



PALME
Makina



www.palmemakina.com

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

ciddi bir ivme yakalandı. 2003 yılında 26 milyar kWh olan üretimimiz, şu an itibarıyla 76 milyar kWh'ye ulaştı. Hedefimiz temiz ve çevreci enerji kaynağı olan HES potansiyelinin tamamını kullanmaktır."

Konuşmaların ardından fuarın açılış kurdelaşını kesen Bakan Veysel Eroğlu, daha sonra stantları dolaştı. İskele ve Kalıp Fuarı içerisinde yer alan Demos Salonu'nda düzenlenen ve 3 gün süren oturumlarda; DSİ'nin 60. Yılında Barajlarımız, Baraj Emniyeti, Çevre, Yeniden Yerleşim ve Kültürel Miras Etkileşiminde Barajlarımız, Mevcut Barajlarımızdaki İyileştirme Uygulamaları, Barajlarımızdaki Geomembran ve Geosentetik Uygulamaları konusu ele alındı. Hidrolik Yapılar, Baraj Emniyeti, Elektromekanik Teçhizat, Dolgu Barajlar, Beton Barajlar ile Malzeme ve Temel Tasarım, Yapısal Tasarım konulu teknik oturumların değerlendirilmesi ise kongrenin sonunda yapıldı.



Hidromek, HMK 220 LC TX tünel ekskavatörü ile Supra Serisi HMK 102 B kazıcı yükleyicisini Barajlar ve HES Fuarı'nda sergiledi.



MARBLE, 20. gurur yılına hazırlanıyor

Dünyanın önde gelen üç büyük doğal taş fuarından biri olan ve 26 – 29 Mart 2014 tarihlerinde İzmir Fuar Alanı'nda (Kültürpark) İZFAŞ tarafından gerçekleştirilecek organizasyon, 20. yaşını kutlayacak.

Sektörden gelen yoğun katılım talebi nedeniyle bu yıl da Kültürpark'ın maksimum seviyede kullanılmasını sağlayacaklarını ifade eden İZFAŞ Genel Müdürü Mehmet Şakir Örs; *"İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından kenti fuarcılık sektöründe büyütürken dünya standartlarına taşıma hedefi doğrultusunda projelendirilen ve inşaatı devam eden yeni fuar merkezi, İzmir'i fuarlar ve kongreler kenti olma hedefine bir adım daha yaklaştıracak. Yeni fuar alanı ile dünya doğaltaş sektörünün her Mart sonunda İzmir'de bulunduğu önemli bir platform olan MARBLE'da dünya liderliğini hedefliyoruz"* diye konuştu.

MARBLE için mevcut 5 kapalı alanın yanısıra 4 prefabrikte hol ünitesi inşa ediliyor. Katılımcı sayısının arttığı fuara ilişkin yaşanan en büyük sorun ise, Kültürpark'taki yer sıkıntısı. Alan darlığı nedeniyle yaklaşık 300 firmanın katılım veya yer büyütme taleplerine olumlu yanıt verilemedi.



DAHA UZUN ÖMÜRLÜ MADENCİLİK EKİPMANLARI İÇİN ÇELİKLER RUUKKI'DEN

Maden sanayine özel saclar geliştirerek dayanıklı çözümler üreten Ruukki, her türlü kullanım amacına uygun çelik malzemeleriyle güven ve gücü bir arada sunar. Yüksek yıpratıcı aşınmaya ve yüzey basıncına maruz kaldığı en zorlu koşullar için özel olarak tasarlanan **Raex®**, dayanımı ve tokluğu daha uzun çalışma ve daha kısa arıza süreleri sunarak madencilik faaliyetlerine benzersiz bir kolaylık getirir.

Daha ağır yük taşıyabilme kapasitesi ve düşük ağırlıktaki araçların üretimini mümkün kılan **Optim®** yüksek dayanımlı sac ise, yeni nesil ürün tasarımlarına ulaşılmasını sağlar.

İş ortağınız Ruukki ile zorlu her adım kolaylığa dönüşür...



Aşınma Sacı



Yüksek Dayanımlı Sac

Ruukki Metal San. ve Tic. Ltd. Şti.
Barbaros Mah. Dereboyu Cad. Fesleğen Sok. Uphill Court Sit.
A1-B Blok K.19 D.111 Ataşehir - İstanbul
Tel: +90 216 688 39 20 Fax: +90 216 688 39 23
www.ruukki.com.tr

RUUKKI

Energy-efficient steel solutions for better LIVING. WORKING. MOVING.



ELS Makine, dünyayı Bursa'dan yükseltiyor

1979'dan bu yana ürettiği endüstriyel boya tesisleriyle Türkiye sanayisinin yakından tanıdığı Elsisan Makine'nin bir iştiraki olarak 2008'de kurulan ELS Makine; iş güvenliği ve çalışma verimliliği açısından her geçen gün daha da yaygınlaşan yükseltme platformları alanında üretim yaparak tüm dünyaya ihraç ediyor.

Platformların üretimini yapan ELS Makine'nin Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Bayrak ve satış, satış sonrası hizmet, kiralama operasyonlarını sürdüren UP Makine Genel Müdürü Burak Önder Çılgın ile firmanın Bursa'daki modern tesislerinde bir araya geldik.



Yükseltme platformu üretmek fikri nasıl doğdu?

Elsisan olarak yıllardır sanayinin içinde olan, yaptığı işi en iyi yapmaya odaklanan ve üretimi iyi bilen bir firmayız. Gelişen sanayi ve inşaat yatırımları ile birlikte ülkemizde bu alanda her geçen gün artan bir ihtiyaç olduğunu gördük ve yatırım yapmaya karar verdik. ELS Makine'yi tamamen platform üretimi amacıyla 2008 yılında kurduk. Ar-Ge çalışmalarının tamamlanarak üretime geçilmesi ise 2010 yılında gerçekleşti.

UP Makine'yi neden kurdunuz?

Elsisan, ELS markasıyla üretim yapmaya başladı ve böylece ELS Makine doğdu. Daha sonra bu işin satış ve kiralama ayağının da en az satış kadar önemli olduğunu fark ettiğimizde kiralama ve satış firması

olarak UP Makine kuruldu.

UP Makine, ELS Makine'nin tüm satış, satış sonrası hizmet operasyonları ve kiralama hizmetleri ile birlikte bazı diğer markaların distribütörlüğünü de yapıyor. İtalya menşeli Palazzani paletli makineler (örümcek) ve Japon Mighty Crane mini vinçler UP Makine tarafından pazara sunuluyor.

Üretim tesisiniz ve kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Organize Sanayi Bölgesi'ndeki iki katlı üretim tesisimiz, 10 bin 500 metrekare kapalı alana sahiptir ve tamamen bu iş üzerine tasarlanmıştır. Üst katımızda ELS marka platformlar üretiyoruz. Alt fabrikamızda da özel tip boya projeleri, özel boya tesisleri ve endüstriyel tesis üretimi yapıyoruz. Bütün grup şirketlerimizi düşünecek



olursak yaklaşık 250'ye yakın bir personel istihdamımız var. Her ne kadar Ar-Ge çalışmalarına 2008'de başlamış olsak da, tam anlamıyla seri imalata 2013 yılında adım attık. Şu an günde 8 adet makaslı platform üretebiliyoruz. 2014 genelinde 450 adet makaslı platform üretmeyi hedefliyoruz. Üretim hattımıza yeni eklenecek ürünler bu rakama dâhil değildir.

Ekipmanlar ile birlikte maliyeti 10 milyon doları aşan tesisimizi, makineleri mekanik anlamda tamamen kendi bünyemizde yapabilecek özelliklerde kurduk. Gelen sac ve profiller lazerde kesiliyor, Abkant'ta bükülüyor, tam otomatik beş eksenli robot kaynağa kaynaklanıyor. CNC işlem merkezi, torna makineleri, kumlama ünitesi, kuru/yaş boya hattı ve montaj hattını geçen makinelerimiz sevkiyattan önceki kalite kontrollerine hazır hale geliyor. Şu an yapmış olduğumuz üretimin 7-8 katını yapabilecek kapasitede bir üretim hattımız bulunuyor.

Yine bir Ar-Ge çalışması kapsamında



geliştirdiğimiz bir yazılım ile üretimin her aşamasından montaj hattına, satış ve bayi takibine kadar tüm süreçleri takip ediyor ve kayıt altına alıyoruz.

Üretimdeki yerlilik oranınız nedir?

Ar-Ge'si tamamen bize ait olan makinelerimizi yine A'dan Z'ye kendimiz üretiyoruz. Ancak bazı komponentlerde mecbur olarak yurtdışına bağımlı çalışıyoruz. Joystick, ana valf bloku, yürüyüş motoru ve akü şarj aletlerini biz üretmiyoruz. Bu aslında tüm dünyada da böyledir. Örneğin, bloklarda yüzde 90 pazar payına sahip olan bir marka ön plana çıkıyor ve hemen tüm markalar bu üreticiden tedarik ediyor. Bazı şeyleri yerlileştirmek kolay veya akılcı olmayabilir. İyi bir fizibilite yapmak ve buna göre yerlileştirme çalışmaları yapmak gerekir.

Bu komponentlerin yurtdışından gelmesinin nedeni, bugüne kadar Türkiye'de bu alanda ciddi bir talep olmayışı ve üreticilerin bu konuda tecrübesiz olmasıdır. Biz ne kadar kendimizi geliştirir ve üretim adetlerimizi artırıp yurtdışından gelen bir parçayı dahi olsa Türkiye'deki yan sanayimizle birlikte üretmeyi başarabilirsek; işte bu zaten ülkenin en büyük kazancı olur. Bu zaten bizim hedeflerimizden bir tanesidir.

Ürün yelpazenizde hangi makineler bulunuyor?

Akülü makaslı platform serimizi büyük ölçüde tamamladık. 5,5 metreden 14 metreye kadar çalışma yüksekliğine sahip çeşitli modellerimiz var. Bunlar 5,5 Junior dediğimiz küçük, asansöre bile girebilen modelden başlıyor; 8 metre dar şase, 10 metre dar, 10 metre geniş,



12 metre geniş ve 14 metre geniş şeklinde devam ediyor.

Ar-Ge ekibimiz, ürün çeşitliliğimizi artırmak amacıyla eklemli, dizel makaslı ve araç üstü platform ürünleri üzerine çalışmalar yapıyor. Eklemli platformlarda 15 metrelik modelimizi bir süre önce pazara sunduk. Kısmet olursa 27 metrelik ilk araç üstü platformumuzu, Mart ayındaki WIN Fuarı'nda tanıtacağız. Araç üstünden sonra bu sene kısmetse dizel makaslı makine üretimine giriyoruz. Bu makineler arazi şartlarında çalışabilen, 4x4 özellikli ve kaldırma kapasitesi yüksek makineler. İlk olarak 18 metre ile başlayacağız.

Muadilleriyle kıyasladığınızda ürünlerinizin kalite ve teknolojisi hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Platform konusunda çalışmalarımıza başladığımız zaman öncelikle ciddi bir pazar araştırması yaptık. Bu alanda dünyada kendini kanıtlamış,





ELS Makine Yönetim Kurulu Üyesi
Kerem Bayrak

kiralama firmaları parklarında bizim makinelerimize yer verdiler, denediler. Şimdi deneme sürecimiz bitti. İkinci siparişleri almaya başlamamız bizim için çok gurur verici. Tabi sadece Avrupa'da değil, her yerde olmak istiyoruz. Doğu Bloku ülkelerinde, Türkî Cumhuriyetler'de, Orta Doğu ülkelerinde...

Her ülkenin talep ettiği makine çeşitliliği de değişkenlik gösterebiliyor. Bizim de ürün yelpazemizi genişletmemizin asıl nedenlerinden biri de budur: Her türlü müşteriye hitap etmek. Dünyada bazı firmalar, sadece belirli çeşit makineler üreterek özel sipariş usulü çalışıyorlar. Biz ise her türlü müşteriye, en iyi kalitede hizmet vermek istiyoruz.

Günümüzde Türk makine sektörü fark yaratarak ön plana çıkmaya başladı. Bu sene Abu Dhabi'deki Intermat Fuarı'nda açık alanda tam köşede sağ tarafta Hidromek, sol tarafta biz köşe alanı aldık. Gelen firmalara inanılmaz



lider olan belli başlı markalar var. Bu markaların çeşitli modellerini satın aldık. Cıvatalarına kadar söktük ve inceledik. Hepsini süzerek baktığımız zaman, hangi ekipmanların neden kullanıldığını, hangi tasarımın neye istinaden yapıldığını çok rahatlıkla analiz edebildik ve bu doğrultudaki bilgilerle kendimize özgü mükemmel bir tasarım yarattık. Her birinin avantajlarını tek bir makineye toplayıp, en kaliteli komponentleri kullanarak tamamen yerli bir ürün çıkardık.

İlk başladığımızda diğer markalarla kıyasladığınızda neredesiniz diye sorsaydınız; "Onlara ulaşmak üzereyiz" derdik. Bundan 2 sene önce sorsaydınız; "Onlarla eşdeğeriz" derdik. Ama şu anda hepsinden bir tık daha artı bir özelliğimiz olduğunu çok rahatlıkla söyleyebiliriz.

Neden onları geçtiğinizi düşünüyorsunuz?

Şu anda piyasada bizim kadar kompakt bir tesise sahip olan ve her şeyi kendi bünyesinde yapan bir

rakibimiz yok. Artık herkes montaj hattına dönmüş durumda. Hatta bazı firmalar montaj kısmını bile dışarıya yaptırıp, üzerine marka basıyorlar...

Bizim her şeyi kendi bünyemizde üretiyor olmamız, kaliteyi kontrol ediyor olmamız anlamına geliyor. Bu ayrıca bize önemli oranda esneklik katıyor. Yurt dışındaki bir distribütörümüz bizden özel bir modifikasyon istediği zaman, tasarım ekibimize bunu yaptırıp ürününe yansıtmanız çok kısa bir süre alıyor. Çinliler yüksek adette üretim yaptıkları için özel bir istekte bulunduğunuz zaman kolayca yapamazlar. Kapasite olarak da iyi bir rakama ulaştık. Güçlü bir ara ürün stokumuz var. Bir müşterimiz bugün 70-80 tane makine istese, bir ay içerisinde teslim edebiliriz. Üretim yaptığımız için elimizde ciddi anlamda bir yedek parça stokumuz da var. Bu tabi servis anlamında artıya dönüşüyor. İki tane gezer ekibimiz var. Hiç durmadan tüm Türkiye'de dolaşiyor; arızalara ya gününde ya da ertesi gününde müdahale ediyorlar.

Satışlarınızda ihracat oranı nedir?

Üretimimizi yarı yarıya ihraç ediyoruz. İkinci yarısında seri üretime başladığımız 2013'te yaklaşık 120 adet makinemizi yerli piyasaya verirken; yaklaşık 150 adedini ise yurtdışına ihraç ettik. Almanya, İsviçre, Hollanda, İtalya, Fransa gibi birçok gelişmiş ülkede ürünlerimiz var. Büyük

UP Makine Genel Müdürü
Burak Önder Çılgın

bir şov oldu. İki markanın da dünyadaki büyük firmalarla rekabet edebilecek kalitede olduğunu gören insanlar büyük bir ilgi gösterdiler.

Makinelerinizi gelişmiş ülkelere ihraç edebildiğinize göre gerekli güvenlik standartlarına sahip olmalılar?

Ürünlerimizi ISO 9001 kalite standartları kapsamında ve uluslararası anlamda kabul gören CE belgesine sahip olacak şekilde üretiyoruz. Tabi burada malzeme seçimi çok önemlidir. Güvenlik unsurunu konuşuyorsak en önemli nokta budur. Gelişmiş ülkelerdeki güvenlik unsurları düzenli olarak bir çıta üste çekiliyor. Biz bunları çok yakından takip ediyoruz. Bu konuda uzman arkadaşımız var. Mesela son olarak sensör sistemlerinde bazı değişikliklere gidildi. Hemen uyguladık. Sektörde 10 firma varsa biz bunu en hızlı uygulayan 5 firmadan birisiyizdir.

Türkiye'deki kiralama firmaları ürünlerinize nasıl yaklaşıyorlar?

Türkiye'deki birçok kiralama firmasıyla çalışıyoruz ve çok sayıda makinemiz çalışıyor. Bunun zaman içerisinde çok daha gelişeceğine inanıyoruz. Çünkü onlara ciddi avantajlar sağlıyoruz.

Bugün Amerika'da 150 binin üzerinde kiralık platform var. Bu makineler belli bir süre çalıştıktan sonra bakıma girmesi gerekiyor. Hidrolik hortumların değişmesi, elektronik tesisatın yenilenmesi, boyanması, vb. Amerika'daki kiralama firmaları, aldıkları ürünün bu süre sonunda ilgili firmanın fabrikasına göndererek yeniliyorlar. Mesela 10 bin dolara sıfır makine alacağına, 4 bin dolar vererek makineyi komple yeniliyor ve bir beş sene daha kullanıyor.

Aslında bu kiralama firmaları için çok önemlidir. Bizden ürün alan müşterilere de bunu her zaman anlatıyoruz. Makineler Türkiye'de çok hor kullanılıyor. Avrupa'daki, Amerika'daki kullanıcılar bilinçli. Makine 3-5 sene sonra eskidiği zaman bu makineye ne yapacaksın? Şimdi bizdeki kiralama firmaları o



makinelere hurda fiyatına elinden çıkartmaya çalışıyor. Çünkü ona ne servis alabiliyor, ne yedek parça bulabiliyor. Oysa biz diyoruz ki makineleri getirin buraya. Tesislerimizde bunları komple, elektrik tesisatı, joystick'i, hidrolik tesisatı, vb. bozuk neresi varsa yenileyelim. Mekanini gözden geçirelim, malzeme ne kadar yorulmuş bakalım. Makineyi tamamen soyalım tekrar boyayalım; sıfır gibi al makineyi. Bir o kadar daha kullan. İnanılmaz büyük bir avantajdır bu. 10 lira verip yenisini alacağına 4 lira verip yeniletebilir ve en az bir 5 sene daha kullanabilirsin. Zaten bu açıdan baktığınız zaman, ilk makine alımında biz hepsinden belki 20-30 bin Euro daha ucuz oluyoruz. Türkiye'de başka hangi firma bu hizmeti verebilir!

10 yıl sonra markanızı nerede



görmeyi hedefliyorsunuz?

Bizim temel hedefimiz; yüksek standartlarda üretim, bayi ve müşterilerimize en hızlı şekilde servis ve teslimat yaparak bir dünya markası olmaktır. Bunun olmaması için hiçbir neden yok. Bunun için yoğun çaba sarf ediyor ve doğruyu yapmaya çalışıyoruz.

Kısa vadede para kazanmaya yönelik çalışmıyorsunuz diyebilir miyiz?

Mevcut müşterilerimiz bunu zaten çok iyi bilir, asla para için değil. Bu ülkeye istihdam sağlamak, bir gelir kaynağı oluşturmayı hedefliyoruz. Kaliteli bir Türk markasının bayrağını dünyanın hemen her ülkesinde, gururla dalgalandırmak istiyoruz. Bu yolda başımızı koyduk, bu yolda ilerleyeceğiz, bu yolda çalışacağız ve inanıyoruz ki muvaffak olacağız. **f m**



ADK Mermer Madencilik San. Tic. Ltd. Şti. Firma Ortağı Ayhan Karataş: “Mermer üretimindeki maliyetlerin yüzde 65-70’ini, iş makineleri oluşturuyor”



Genç ve yenilikçi yönetim kadrosuyla mermer sektöründeki yatırımlarını her geçen yıl artıran ADK Mermer, planlanan yeni ocakların açılmasıyla birlikte yıllık 70 bin tonluk bir üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyor.

Duygu Erdoğan Karataş, Ayhan Karataş ve Kubilay Şenyiğit tarafından 2003 yılında kurulan firmanın; başarıya ve ülke ekonomisine katkıya dönüşen hikâyesini, iş makineleri konusundaki tecrübelerini ve sektörün durumunu Ayhan Karataş ile konuştuk.



Mermer sektöründeki geçmişinizden bahseder misiniz?

2003 yılında, sadece blok alım-satımı yaparak bu sektöre girdik. Ancak 2005 yılında pazarda gördüğümüz talep nedeniyle blok satışının yanında plaka üretimine de başladık ve dünya genelindeki fuarlara katılarak müşteri portföyümüzü geliştirdik.

2007 yılı bizim için adeta bir dönüm noktası oldu. Mersin’in Mut ilçesinde ilk kez işletmeye başladığımız traverten ocağı ile üretici konumuna geçtik. 2009 yılında ise dünya genelinde değişen zevkler ve talepler doğrultusunda travertenı bırakıp bej mermer üretimiyle devam ettik.

O tarihten itibaren, Isparta Eğirdir ilçesinde açık renkli ve kendinden desenli oldukça beğenilen iki ayrı bej mermer ocağı işletmekteyiz.

Çıkardığınız bej taşın pazarı nasıl?

Üretim yaptığımız bölgede daha önceki mermer ocaklarından alım yapan Çinliler tarafından bu taş ‘Ottoman Bej’ olarak adlandırılıyor. Gerek deseni gerek rengi sebebiyle

oldukça değerli bir hammadde. Sadece Türkiye’de değil, dünya genelinde de bu ürünün çok fazla rezervi yok.

Taşın yapısı gereği düşük verimlerle imalat yaptığımız için maliyetler elbette taşın fiyatına yansıyor. Fazla miktarlarda temin edilememesi sebebiyle oldukça kaliteli ve elit projelerde tercih ediliyor.

Üretim kapasiteniz nedir?

Eğirdir’deki mevcut iki ocağımızdan yılda 25 bin tona yakın taş blok olarak üretilip satıyoruz. “Ottoman” ocakları olarak adlandırılan aynı bölgedeki

üçüncü ocağımızı açmak için yasal prosedürlerin tamamlanmasını bekliyoruz. Bunun dışında Bucak tarafındaki gri ve beyaz renkte iki farklı saha için de izinleri bekliyoruz. Yeni ocaklarımızdan yapacağımız imalat ile birlikte yıllık üretimimizi 70 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz.

5 milyon Dolar yatırımla yeni bir fabrika kuruyor

Ayrıca Bucak’ta yaklaşık 5 milyon Dolar’lık yatırım ile yeni bir fabrika kuruyoruz. 2014 yılı Mayıs ayı içerisinde, ilk ebatlı ve plaka mermer



ADK Mermer Madencilik Firma Ortağı
Ayhan Karataş



ürünlerimizi çıkarmaya başlayacağız.

Daha önce fason üretimle plaka satışı yaptığımız yıllarda elde ettiğimiz oldukça iyi ve geniş portföye, artık kendi fabrikamızda imal ettiğimiz çok çeşitli ürünler sunabileceğiz.

Elbette farklı ürünleri, farklı ebatlarda dünyanın dört bir yanındaki müşterilere ulaştırabilmek, ADK Mermer olarak bizim için en büyük gurur kaynağı olacak .

Sadece blok olarak yapılan satışlar maalesef son dönemde sadece tek bir pazara hitap eder hale geldi ki, bu tüm mermer üreticileri için aslında ciddi bir sıkıntı.

Kendi fabrikamızı kurarken en büyük amacımız, ocakta çok ilgi görmeyen farklı kalitedeki taşların da son teknoloji ürünü makinalar sayesinde değerlendirilebilmesiydi. Bu sebeple yeni aldığımız 2 adet tırla ocak ve fabrika arasında sürekli hammadde taşıyarak kesintisiz üretimi

planlıyoruz!

Fabrika'nın yeri için, Bucak Organize Sanayi Bölgesi'ni tercih etmemizin en önemli nedeni ise elbette lokasyon oldu. Hem Burdur ve Isparta'daki ocaklar bölgesine hem de Antalya Limanı'na çok yakın olması öncelikli tercihimiz oldu.

İş makinelerinin mermer üretim maliyetlerindeki payı nedir?

Mermer üretiminde iş makineleri gerek (satın alma veya kiralama) maliyetleri gerekse yakıt tüketimleri açısından bizim için elbette en önemli maliyet kalemidir. Sahip olma maliyeti, toplam maliyetlerimizin yüzde 35-40'ını oluşturur desek yanlış olmaz. Buna yakıt maliyetini de eklersek yüzde 65-70'lere çıkıyor. Biz kendimize ait ve kiralık toplam 11 iş makinesiyle ile çalışıyoruz ve ayda yaklaşık 60-65 bin litre mazot harcıyoruz.

Parkınızda hangi makineler

bulunuyor?

Halihazırda parkımızda kendimize ait olan 9 adet Volvo iş makinesi bulunuyor. Bunların 3 tanesi lastikli yükleyici, 5 tanesi paletli ekskavatör ve 24'si ise belden kırma kaya kamyonudur. Ayrıca sezonda saatlerin ileri alınması ile birlikte yaklaşık 6 aylık dönem için yine Ascendum Makina'dan (Volvo iş makinelerinin Türkiye distribütörü) bir tane daha ekstra makine kiralyoruz.

O makineyi neden satın almak yerine kiralyorsunuz?

Biz kısa dönemli olarak üretimimizi yüzde 15-20 artırmak için kiralama yapıyoruz. Böylece güneş ışığından sadece azami şekilde faydalanabildiğimiz dönemdeki üretimimizi yükseltiyoruz.

Ama bütün dönem makine kiralayarak üretim yapmak elbette karlı olmaz. Bu işi verimli şekilde yapabilmek için kendinize ait ana makine parkınızın olması şart. Ancak yeni bir ocak açarken henüz verimini bilmediğiniz için baştan kiralamak avantajlı olabilir. Taş iyi çıkmazsa 6 ay sonra kiraladığınız makineleri iade ederek yolunuza devam edersiniz. Aksi takdirde makinelere sahip olmak büyük bir sermaye gerektirdiği gibi elden çıkarırken de zarar edersiniz.

Bu iş için iyi bir iş makinesi kavramı size neyi ifade ediyor?

Öncelikle biz işimizde zamanla yarışıyoruz. Makinelerin herhangi bir sebeple durmasının maliyeti çok yüksektir. Bizim için iyi makine; fazla arıza çıkarmayan, fazla yakmayan; yani işini en verimli şekilde yapandır. Mesela bazıları iş yapıyor ama çok yakıyor. Bazıları da az yakıyor ama iş yapmıyor.

Neden Volvo'yu tercih ediyorsunuz?

Yakıttaki avantajından dolayı Volvo'yu tercih ediyoruz. Lastikli yükleyicide zaten piyasa lideri diye biliyorum. Çok kullanışlı. Blokları kolayca kaldırıp taşıyor, hiçbir sıkıntı yok. L220 yükleyicilerimizi yoğun şekilde kullanıyoruz ve saatlik yakıt tüketimi 20 litreleri geçmiyor. Ekskavatörde son olarak EC480 modelini aldık. Ondan da memnunuz.

Başka markaları da kullandık. Ama bizim için en verimli Volvo oldu.



Herkesin ocağının ihtiyacına ya da üretimin şekline göre öncelikleri değişebilir. Bizim çalıştığımız bej mermer ocakları, yapı olarak biraz daha parçalı. Bu sebeple çok büyük kesimler ya da tek kesimde 5-10 m3 ayna elde edilemiyor. Elbette dönem dönem 30 ton ağırlığında bloklar da çıkıyor ama süreklilik göstermiyor. Bu sebeple L220'den daha büyük L350 gibi lastikli yükleyiciler kullanmaya gerek duymuyoruz.

Belden kırma kamyon kullanmanın avantajı nedir?

Birer adet A25 ve A30 kullanıyoruz. Bunları da ikinci el olarak Ascendum Makina'dan aldık. Her iki makine de çok temizdi. Bugüne kadar hiçbir sorun çıkarmadılar. Elbette bej mermer ocağında kaya kamyonu olmadan normal kamyonlarla üretim yapma şansımız yok.

Sıradan bir hafriyat kamyonu alanlardan şahit olduğum, maalesef sürekli makas kırması ve sık sık arıza çıkararak zaman kaybına yol açtığı yönünde.

Ocaklar rampalı olduğundan az yağan yağmurda bile zaten o kamyonların çalışma şansı yok.

Üstelik normal kamyonlar mermer ocaklarında bu iş için kullanıldığında çok daha masraflı. Plaka masrafı, yıllık sigortası, işletme gideri de çok yüksek ama kaya kamyonları iş makinası statüsünde olduğundan öyle bir şey yok. İlk kaya kamyonunu biz 2012'de

aldık. Çok memnun kalınca 2013 yılı içerisinde bir tane daha edindik.

Mermer sektöründeki pazar koşulları nasıl gidiyor?

En büyük pazarımız olan Çin ekonomisi biraz dalgalı gidiyor. Sezon başında çok hızlanıyor, sonra bir ara bir durgunluk oluyor ve tekrar hızlanıyor. Son 2-3 senedir maalesef pek dengeli değil ama genel talebe baktığınız zaman hızla artmaya devam ediyor.

Türkiye'deki mermer sektörünün ana gündemi nedir?

Biliyorsunuz kanunen yeni maden sahalarının açılması, Başbakanlık onayını gerektiriyor. Son iki senedir bu sebeple aslında doğru düzgün ocak açılmıyor. 2012 genelgesinden sonra açılan bir saha duymadım açıkçası.

Bunun sektör açısından yararları da olmadı diyemem elbette. Taş üretimi artmadığı için birim fiyatlar yükseliyor bu Türkiye için değerli bir kazanım.

Bir başka artısı da örneğin; eskiden çok ocak açılır, operatör ya da kalifiye eleman bulamazdınız. Şimdi operatörler veya ekipler daimi çalışacakları mermer ocakları için sırada bekliyor. Çünkü istikrarlı çalışan ocak sayısı az .

İmalatın sürekliliği ve kalitesi açısından aslında bu da çok önemli bir husus, biz mermer ocağı sahipleri için. Çünkü az bir ücret farkı ya da daha az saat çalışma koşulu için işçilerin kendi

keyfine göre işi bırakıp gitmesi elbette en yoğun dönemde hiç hoş değil!

Bir mermer üreticisi ve ülkenin ihracat kapısı olarak öncelikle çözüm beklediğiniz konu nedir?

Her isteyene ruhsat dağıtılmasını elbette biz de mantıklı bulmuyoruz üreticiler olarak ama bürokratik işlemlerin artık hızlanmasını bekliyoruz. Belli kurallar konulup, bunun da net bir şekilde açıklandıktan sonra o kurallara riayet edilerek hızlı şekilde iş yapılabilmesi, hepimiz için çok önemli. Biz kendi çalıştığımız mevcut izinli sahada bir genişletme yapacak olsak bile tekrar tekrar Ankara'dan heyet geliyor. Ciddi bir bürokrasi yükü var maalesef .

Çalışmayacak olanları ayırt etmek çok zor değil aslında. Kurallar iyi uygulanırsa, onlar da kolaylıkla elenebilir ama burada çalışan ve daha fazla üretim yapmak isteyenlerin de önündeki engeller kaldırılmalı .

Gerekirse daha pahalı olsun ama bir izin istediğimiz zaman parasını yatırıp gerekli koşulları yerine getirdiğimiz takdirde en geç bir hafta içinde izin çıkmalı!

Bütün bu bürokrasi sadece bir kere olmalı. Yetkililer sahaya tüm detaylarıyla baksınlar, eksikleri söylesinler ve düzeltildikten sonra çalışma izni verilsin ama olumlu izin sonrasında da bu iş, Türk ekonomisinin menfati adına daha fazla uzamamalı diye düşünüyorum. **fm**



Özçetin Kardeşler Hafriyat ve Vinç İşletmeleri Genel Müdürü Fevzi Özçetin: “JCB, sürekli kendini yeniliyor ve çıkardığı her modelde yeni avantajlar sağlıyor”



Uzun yıllar boyunca çeşitli resmi ve özel kuruluşların inşaat projelerinde şantiye şefi olarak görev aldıktan sonra, 1996 yılında kardeşi Mustafa Özçetin ile birlikte Özçetin Kardeşler firmasını kuran İnşaat Mühendisi Fevzi Özçetin, iş makineleri konusundaki tercihlerinde dayanıklılık, ekonomi ve işte kalma süresinin belirleyici olduğunu ifade ediyor.

Kuruluşundan bu yana geçen 18 yıl içerisinde Adana'nın alanında sayılı firmaları arasına giren ve sayısı 40'ı geçen makine ve ekipman parkı ile de sektörün yakından takip ettiği Özçetin

Özçetin Kardeşler Hafriyat ve Vinç İşletmeleri Genel Müdürü Fevzi Özçetin

Kardeşler firmasını Adana'daki merkezinde ziyaret ederek Fevzi Özçetin'in görüşlerini aldık.

Hangi bölge ve alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?

Türkiye'nin farklı bölgelerinde de çalışmalarımız oluyor, ancak Adana iş hacmimizde en büyük paya sahip bulunuyor. İnşaatın hafriyatından başlayarak bitimine kadar her konusunda uzmanız. Anahtar teslimi fabrika inşaatı çalışmaları yapıyoruz. Aynı zamanda, inşaat malzemesi, kum, çakıl, çimento benzeri diğer kalemleri de temin ediyoruz.

Bölgenizde tercih edilerek ön plana çıkmanızın sebebi sizce nedir?

Güvenilir bir firma olmamız ve doğru fiyat vermemizdir. Biz işimizi nasıl yapılması gerekiyorsa, tekniğine uygun olarak yapıyoruz. Hiçbir işi yarım bırakmıyoruz. Anlaşma koşulları değişmedikçe yaptığımız işte hiçbir zaman fiyat farkı almıyoruz. Girdiğimiz işi bitireceğimizi piyasada müşterimiz olmayanlar bile bilir.

İş makinesi parkınız nasıl gelişti?

İlk makinemiz 835 model Eder marka bir paletli ekskavatördü. Son olarak çalıştığım firmadan satın almıştık ve tüm geçmişini biliyordum. Akabinde büyüyen ve çeşitlenen ticari faaliyetlerimizin ihtiyaçları çerçevesinde kazıcı-yükleyici,



ekskavatör, yükleyici, silindir ve kamyonlarla parkımızı büyüttük. Bundan 4-5 yıl kadar önce, iş yaptığımız sanayicilerin talebi üzerine, vinç ve yükseltme platformlarını da ürün yelpazemize ekledik. Şu an 40'ın üzerinde makinemiz bulunuyor.

Biz makine alırken ucuz makine aramıyoruz. Firma olarak zihniyetimiz ucuzunu alalım değil, 'iyisini alalım'dır. Üretici firma seçerken de en iyisini seçiyoruz.

Makine parkınızda kazıcı-yükleyici konusunda JCB'yi tercih ettiğinizi görüyoruz. Neden?

JCB, bizim gördüğümüz kadarıyla, şu anda kazıcı-yükleyici konusunda piyasada en randımanlı çalışan makine. JCB firmasının kazıcı-yükleyici üretiminde uzmanlaşmış olması ve devamlı kendini müşteri lehine, kullanım yönünde yenilemesi bizim için ön plana çıkıyor. Sürekli kendini yeniliyor ve çıkardığı her modelde yeni avantajlar sağlıyor. Diğer

firmalar pek öyle değil. Onlar JCB'nin arkasından koşuyor. Kazıcı-yükleyici konusunda JCB, diğer üreticilere de ufuk açan bir firma, benim kendi görüşüm. Fabrikasını da gördüm ve çok beğendim.

Ekskavatör ve yükleyici olarak ise Volvo kullanıyorsunuz. Bu alanda sizin için hangi özellikler ön plana çıkıyor?

İş makinelerinin dayanıklı ve ekonomik olması bizim için en önemli tercih sebebidir. Ayrıca, bir arıza olduğu zaman ne kadar çabuk müdahale edildiği, dolayısıyla makinenin faydalı çalışma süresinin yani işte kalma süresinin maksimumda olması da bizim için çok

Bakım Atölyesi





önemlidir. Alanında en iyi markaları seçiyoruz ve makine parkını da fazla çeşitlendirmenin faydalı olmayacağına inanıyorum. Seçtiğimiz firmalardan; hem SİF hem de Volvo'dan gayet memnunuz.

İş makinelerinde yakıt sarfiyatı da önemli bir etken, değil mi?

Tabi, yakıt en büyük maliyet kalekimizdir. Bizim aylık ortalama 50-60 bin litre mazot sarfiyatımız var.

Makinelerin yakıt sarfiyatını nasıl takip ediyorsunuz?

Bütün makinelerimizi uydu takip sistemi üzerinden takip ediyoruz. Bu sistemle uyumlu olarak her gün akaryakıt dağıtırken her makinenin çalışma saatini alıyoruz. Daha sonra şirket merkezimizde bütün bu bilgileri inceleyerek; hangi makine, hangi dönemde, nerede, nasıl çalışmış; operatörü randımanlı çalışmış mı, makine düzgün çalışmış mı takip ediyoruz.

Bu sistem müşterilerle aramızdaki güvensizliği de ortadan kaldırıyor. Makine o işte 5 saat mi, 6 saat mi çalışmış, operatör rölantide mi kalmış, bu sistem üzerinden girip rapor alıyoruz.

İyi bir operatörle kötü bir operatörün yakıt tüketimindeki farkı nedir?

Yüzde 15'e kadar etkiliyor. Makineyi yanlış ayarada, yüksek devirde kullanır, sürekli gazda çalıştırırsa makine fazla yakar. Ancak iyi operatör sadece az mazot yakar diye bir şey de yoktur. İş uygun şekilde yapılmalıdır. Makineyi verimli kullanmak gerekiyor. Mesela 30 tonluk bir ekskavatörün günde 1.500 metreküp hafriyat yapması gerekir. Minimum 1.000 metreküp diyelim; az yakacağım diye 700 metreküp hafriyat yaparsa bir faydası yok.

Makinelerinizi hangi sıklıkta yeniliyorsunuz?

Bizim makinelerimiz yılda ortalama 2.000 saat çalışıyor. Daha önceleri makine bakım onarımlarımızı tam olarak kendimiz yapmadığımız için, daha erken değiştiriyorduk. Artık 10 yıldan önce değiştirmiyoruz. Makineleri alırken zaten finans desteğiyle, taksitle alıyoruz. Böyle olunca da en az 3-4 yıl bankaya çalışmış oluyoruz. Ondan sonra makineyi ne kadar uzun ve verimli çalıştırabilirseniz, ancak o zaman kazanıyorsunuz. Kendi atölyemiz ve ustamız olduğu için zaten makinelerimizin kontrol ve bakımlarını eksiksiz olarak yapıyoruz. Her parçanın yenisini takıyoruz.

Bir de dünyadaki enflasyondan veya arz talep dengesinin değişmesinden dolayı makine firmalarının fiyatları aşağıya indirdiğini görmüyoruz. Her sene yaklaşık yüzde 5 üstüne koyuyorlar. Ama biz çalışırken fiyatlarımızın üstüne koyamıyoruz, bizim kar marjımız sürekli düşüyor.

Eskiden makine, diyelim bir saatte 10 lira yakıt tüketiyor. Makinenin saatlik kirası 30 liraydı. Şimdi mazot 50 lira yakıyorsa biz üzerine 50 lira koyamıyoruz.

Netice itibarıyla, makineyi biraz daha uzun müddet çalıştırınca satın alma maliyetini düşürmüş oluyorsunuz.



Nispeten yeni olduğunuz vinç pazarı hakkında ne söyleyebilirsiniz? Hangi markalarla çalışıyorsunuz?

Sanayileşme arttıkça, montaj hızı arttıkça, vinç ihtiyacı da artıyor tabi. Biz ilk başta Konya'dan bir firma ile çalıştık. Daha sonra Aydın'daki Erkin İş Makineleri ile tanıştık ve vinç ihtiyaçlarımızı artık oraya yaptırıyoruz. Kendi tespitimize göre şu anda Türkiye'de vinç konusunda bu işi en iyi yapan firma onlardır. Avrupalıların bile gelip makine siparişi verdiği bir yer burası. **fm**



Özçetin Kardeşler JCB 3CX ECO Kazıcı Yükleyici Operatörü Vural Erdem

"18 yıllık operatörüm. JCB çok seri, dengeli ve ekonomik bir makine. Parçası ucuz ve tamiri kolayca yapılıyor. ECO Serisi ile yakıt tüketimini daha da düşürmüşler. Bizim işimizde saatte 5,5 ila 6 litre arası yakıt yakıyor. JCB'nin kabini de diğer makinelere göre çok daha güzel ve rahat."



SİF İş Makinaları Güney Bölgesi Yetkili Bayisi Libra Makina Bölge Satış Yöneticisi Halil İrez

"ECO Serisi JCB kazıcı-yükleyicinin yakıt tasarrufu sağlamasının 3 temel sebebi var: Birincisi, JCB'nin kendi ürettiği motor teknolojisidir. 16 valf teknolojisi daha uzun motor ömrü ve daha yüksek tork değeri sağlar. Makinenin kalkıştaki ataletini sağlayan yüksek tork değeri bile başlı başına yakıtı

düşüren bir etkidir.

İkinci özellik, tork kilidi sistemidir. Makine seyahat halindeyken dördüncü vitese attığımızda, otomatik olarak tork konvertör parçası devre dışı kalır. Bu sebeple, motordan gelen güç doğrudan şanzımana aktarılır ve böylece ekstra bir güç sarfiyatı olmaz.

Üçüncü özellik ise, 3 kademeli pompa sistemidir. JCB, önceki modellerinde çift kademeli bir

dişli tip pompa kullanıyordu. ECO Serisi'nde ise, 3. kademe dediğimiz ve motorun yan tarafına yerleştirilen ek bir pompa daha koydu. Arka kazı bölümünde geçmişte çift kademeli pompa ile 1.600-1.700 devirde yaptığı işi, şu an aynı serilikte, 3. kademe pompanın desteği ile, 1.300-1.350 devirde yapabiliyor. Böylece, çalışma devri düştüğü için, işletme maliyetinin en büyük kalemi olan yakıttan tasarruf sağlanmış oluyor."



Metaloks, kova üretiminde müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor

Demir çelik piyasasının önde gelen markalarından Metaloks, dört yıl önce girdiği iş makinaları ataşman üretiminde emin adımlarla yürüyor.



Lazerle kesim avantaj sağlıyor

Kovanın üzerinde zamanla oluşabilen ve önemli ölçüde zarar veren kılcal çatlakları önleyebilmek için lazerle kesim yaptıklarını belirten Talip Türkoğlu: *“Kova ile ilgili problemler genellikle yanlış malzeme seçimi, kaynak hatası ya da kesim kalitesindeki bozukluklardan kaynaklanıyor. Bir hidrojen çatlağı olduğu zaman kovanın bıçaklarında kırılma ve çatlamaya sebebiyet veriyor. Biz kova ile ilgili herhangi bir problem çıkmasını engellemek için lazer ile kesim yapıyoruz. Bizdeki lazer 6 kw kapasitesiyle piyasadakilerin en iyisi ve bu sayede 30 mm’ye kadar lazer kesimle hizmet verebiliyoruz. Kalınlık daha da artıkça sulu kesim tezgâhı ile bu işi çözmekteyiz. Bu sayede de şimdiye*

Ankara, İstanbul ve İzmir’de faaliyet gösteren, özel alaşımlı aşınmaya dayanıklı çelik alanındaki tecrübesiyle ön plana çıkan firma; inşaat, hazır beton, madencilik ve bu gibi sektörlerdeki firmalara Hardox ve muadili malzemelerin kesim, büküm ve proje bazlı imalatları konusunda da yıllardır hizmet veriyor. Firmanın yapımı devam eden Ankara’daki yeni tesisinin de 2015 yılında faaliyete geçmesi planlanıyor.

Kaliteli üretim için kaliteli malzeme

İş makinaları ataşmanları sektöründe yeni bir firma olmalarına rağmen malzeme konusunda uzun yıllara dayanan tecrübeleriyle, kaliteyi ön planda tutarak sağlam kovalar ürettiklerini belirten

Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı Talip Türkoğlu; *“İyi bir kova üretebilmek için öncelikle kaliteli malzeme kullanmak gerekiyor. Piyasadaki bazı firmalar hala ST37 veya Kpet dediğimiz, geçmiş belli olmayan malzeme ile kova üretiyorlar. Türkiye’de bu kovaların modası geçeli 15 sene olacak. Biz, Hardox / Raex dediğimiz malzemeyi kullanıyoruz, kaldırma kapasitesi daha düşük kova imalatlarında da müşterinin beklentisine göre S355j2+N gibi sertifikalı kaliteli olan ürünleri tercih ediyoruz. Firmalar, yaptığımız işçilikleri de beğeniyorlar”* dedi.

Ürünlerinin özellikle ekskavatör ve yükleyiciler için genel amaçlı, kaya tipi ve ağır hizmet tipi kaya kovaları gibi çeşitlilik gösterdiğini, kovanın en ufak parçasından başlayarak tamamını kendileri imal ettiklerini belirten Türkoğlu; *“Müşterilerimizin kova ile ilgili bir sıkıntısı olduğunda, bıçağı ya da ufak bir parçası değişmesi gerektiğinde, aşınma plakasına ihtiyacı olduğunda rahatlıkla bize gelebilirler”* diyerek ürünlerinin sonuna kadar arkasında durduklarını vurguladı.

Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı Talip Türkoğlu

kadar yapmış olduğumuz kovalarda müşterilerimizden olumsuz bir geri dönüş almadık” ifadelerinde bulundu.

Müşteri memnuniyeti öncelik taşıyor

Ticari anlayışlarında müşteri memnuniyetinin, karlılıktan önce geldiğini ifade eden Türkoğlu: *“Biz kova imalatına başladığımızdan beri yandan kalitemizi korurken bir yandan da fiyat politikamızda bir değişiklik yapmama gayreti içerisinde olduk. Fiyatlarımızı mümkün olduğu kadar düşük tutmaya çalıştık. Yeri geliyor, o güne kadar tamamen fiyat odaklı olarak hareket ederek ucuz ürün kullanmış olan firmaları ürünlerimizin kalitesiyle tanıştırmak için hiç kar etmeden satışlar yapıyoruz. Çünkü biliyoruz ki o müşteri artık bizden vazgeçemeyecek. Zaten iki ürünü karşılaştırdığımızda arada ciddi malzeme farkları olduğunu görüyoruz. Burada bizim için önemli olan karlılık değil, müşterinin memnun kalmasıdır”* şeklinde konuştu.



Suruç’taki kazı işlemleri tamamlandı

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) kapsamında Suruç Ovası’na su temin edecek 17 bin 185 metre uzunluğundaki Türkiye’nin en uzun sulama tüneli Suruç’taki kazı çalışmaları sona erdi. Suruç Ovası Pompaj Sulaması projesindeki diğer inşaat işleri ise devam ediyor



Sözleşmesi 09 Mart 2009 tarihinde yapılan projede, kazı çapı 7,80 metre, 7,00 metre bitmiş iç çapına sahip ve 17 bin 185 metre uzunluğundaki Türkiye’de tamamlanmış en uzun tünel olan Suruç’un kazı çalışmaları, köstebek diye tabir edilen TBM ile yapıldı. Ülkemizde TBM’lerin kullanıldığı önemli su projelerinden bazıları KOP, GAP, Melen ve Gerede olarak sıralanıyor. Devreye alındığında Atatürk Barajı’ndan Suruç Ovası’na



saniyede 90 metreküp su aktaracak Suruç Tüneli, Türkiye’deki birçok nehirden daha büyük debiye sahip olacak. Tünel ile birlikte 8 ünitenden oluşan Suruç Ovası Pompaj Sulaması tamamlandığında

toplam 950 bin 970 dekar tarım arazisi basınçlı olarak yağmurlama ve damla sistemiyle sulanacak.

Orman ve Su İşleri Bakanlığı, Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü tarafından gerçekleştirilen projenin toplam maliyeti, 1,5 milyar TL’yi buluyor. Suruç Ovası Sağ Sahil Şebeke, Sol Sahil 1. ve 2. Kısım Şebeke ile TP1 Sulaması şebeke inşaatları ise hızla devam ediyor.



Dev projede 3. adım atıldı

KKTC İçme Suyu Arıtma Tesisi, Geçitköy Terfi İstasyonu ile Lefkoşe İsale Hattı ve Girne Bölgesi İçme Suyu İsale Hattı'nın temeli törenle atıldı.

Temel atma törenine; KKTC Cumhurbaşkanı Derviş Eroğlu, KKTC Başbakanı Özkan Yorgancıoğlu, T.C. Başbakan Yardımcısı Beşir Atalay, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Orman ve Su İşleri Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu, KKTC Çevre ve Doğal Kaynaklar Bakanı Hamit Bakırcı ile Devlet Su İşleri Genel Müdürü Akif Özkaldı katıldı.

Cumhurbaşkanı Eroğlu, proje ile ülkenin önemli bir hayalinin gerçekleştiği bilgisini verdi. Beşir Atalay ise Alaköprü ve Geçitköy Barajları'nın 7 Mart 2014 tarihinde tamamlanacağını açıklayarak, Magosa ve İskele isale hatları ihale sürecinin devam ettiğini kaydetti. Atalay, ülkenin enerji gündemine de alındığını hatırlattı.

Eroğlu, temelini attıkları 200 bin metreküplük dev arıtma tesisi ile Lefkoşe ve Girne istikametindeki dev isale

hatlarının 1 yıl içinde tamamlanacağını ifade etti. Eroğlu; **“Denizin 250 metre altından askılarla getirilecek su, Anamur'daki 10 bin metreküp kapasiteli Alaköprü Barajı'ndan, denizde 80 kilometre kat ederek Ada'ya gelecek; Güzelyalı Pompa İstasyonu'ndan pompalanarak önce Geçitköy İstasyonu'na, ardından Geçitköy Barajı'ndan arıtma tesisine, oradan da ana dağıtım hatlarıyla bütün Ada'ya dağılacak. Projeye 940 milyon lira harcandı. 7 Mart 2014'te her iki baraj karşılıklı bitirilmiş olacak. Denizden geçirilecek boruların imalatı yapıldı, şamandıralar tamamlandı ve işlemler başlatıldı”** dedi.

Tesislerin yaklaşık maliyeti; 123 milyon

KKTC tarafında temeli atılan 3 tesisin yaklaşık yatırım maliyeti 123 milyon lirayı

buluyor. Bu tesislerden KKTC İçme Suyu Arıtma Tesisi ile günlük 200 bin metreküp içme suyu arıtılacak. Geçitköy Terfi Merkezi-Lefkoşe İsale Hattı kapsamında ise 63,5 km boru döşenecek. Temeli atılan diğer bir tesis olan Girne İsale Hattı ile de Girne bölgesindeki, toplam uzunluğu 160 km olan dağıtım hatları inşa edilecek.

Dünya'da ilk kez uygulanacak deniz boru hattı ile adaya su sağlayacak KKTC Su Temini Projesi, eş zamanlı yürütülen 3 aşamadan oluşuyor:

Türkiye Tarafı: Mersin'in Anamur ilçesindeki Dragon Çayı'nın üzerine, temelden 99 metre, nehir tabanından 94 yükseklikte, toplam 130,5 milyon metreküp depolama hacmine sahip Alaköprü Barajı, projenin temelini oluşturuyor.

Deniz Geçişi: KKTC İçmesuyu Temini Projesi'nde uygulanacak olan deniz geçişi, 80 kilometre 151 metre uzunluğunda, deniz yüzeyinden 250 metre derinlikte ve askıda geçecek olan 1600 milimetre çapındaki, yüksek yoğunluklu polietilen boru hattından oluşuyor.

KKTC Tarafı: Projenin KKTC tarafında ise Güzelyalı bölgesinde 6 megavat gücünde Güzelyalı Pompa İstasyonu, 3 bin 694 metre uzunluğunda ve 1.400 milimetre çapında düktül boru terfi hattı, temelden 65 metre, nehir tabanından 58 m yükseklikte olan 26,5 milyon metreküp depolama hacimli Geçitköy Barajı ile 13 megawatt kurulu gücünde Geçitköy Terfi Merkezi'nin yapımı yer alıyor.

Avrupa'nın lider çelik üreticilerinden Ruukki, %30 pazar payıyla Türkiye'de hedeflerin üzerinde büyüme gösteriyor...



FİNLANDİYALI ÖZEL ÇELİK ÜRETİCİSİ RUUKKI TÜRKİYE'DE HIZLA BÜYÜYOR

Özel çelik üretiminde Avrupa'nın en güçlü çelik üreticilerinden biri haline gelen Finlandiya merkezli Ruukki, Türkiye ofisiyle beklentilerin üzerinde bir büyüme grafiği sergiliyor. Her yıl tahminlerin üzerinde büyüme gerçekleştiren Ruukki Türkiye, 2013'te planlanan yıllık satış öngörülerinin %22 üzerine çıkarak %30 pazar payı(*) ile yılı tamamladı. Yıllık 2.3 milyon ton çelik üretimi ile sektörün yıldızı konumuna gelen Ruukki, geçtiğimiz aylarda Mersin'de açılan 1200 metrekarelik stok sahasıyla Türkiye'deki çözüm ortaklarının iş, zaman ve maliyet yükünü azaltmasının ardından bölgede daha da etkin konuma geçti. Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın, havallıman, üçüncü köprü, otoban yapımları ve İnşaat, savunma sanayi gibi sektörlerdeki gelişmelerin etkisiyle ciddi bir büyüme kaydettiklerini ve bu açıdan Türkiye'nin merkez ofisin de en çok önemsendiği pazarlardan biri olduğunu belirtti. 2013 yılında öngörülen satış miktarlarını %22 oranında geçerek Türkiye'de %30'luk pazar payına ulaşan çelik devi, başarısından dolayı Türkiye ofisini yönetsel anlamda tüm Kuzey Afrika pazarlarında da söz sahibi yaptı. Ruukki, bu yılda yeni stok sahası İstanbul'da olmak üzere farklı stok sahaları ile çözüm ortaklarına daha da hızlı cevap verebilecek.

Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde ilk dört firma arasında olan Ruukki'den çevreci yatırımlara destek...

2014 yılında da yeni ürünler ve yatırımlar ile üretici firmalara farklı çözümler sunacak olan Ruukki, güneş enerjisi projelerinde kullanılan ürünleriyle yenilenebilir enerjiye destek oluyor. Sürdürülebilir gelişimi hedefleyen lider şirketlerin derecelendirildiği Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi'nde (DJSI) enerji verimliliği, yetkinlik geliştirme ve güvenlik konularında öne çıkan Ruukki, geçtiğimiz yıl endüstri lideri olarak yer aldığı DJSI Dünya Endeksi'nde, son dört yılda olduğu gibi bu yıl da endeks sıralamasında ilk dörtte yer aldı.

Özel ürünlerle üreticiye destek...

Özel çelik ürün serileri, yüksek dayanımlı sacı (Optim), aşınma sacı (Raex), zırh sacı (Ramor) ve özel kaplamalı ürünlerden oluşan ürün gamı ile üreticilere en kaliteli tedarikçi sağlayan Ruukki, Türkiye'ye gelen çeliği işleyerek hazır hale getiriyor ve Türk üreticisinin ihracat hedeflerine ulaşmasına destek oluyor. Özellikle ihracat edilen ürünlerde kalite ve verimlilik önemli bir kriter olarak üreticinin karşısına çıkıyor. Bu anlamda Ruukki gerek kalitesi gerekse enerji tasarrufunda önemli bir etken olan hafif malzeme özelliği ile tercih ediliyor. Ayrıca Ruukki, 75.000 – 80.000 ton aralığında olduğu tahmin edilen Türkiye özel çelik pazarında, standart üretimlerin dışında tamamen müşteri istekleri doğrultusunda üretim de gerçekleştirebiliyor.

Yarım yüzyılı aşkın süredir özel çelik sektöründe edindiği deneyim ve bilgi birikimi ile Avrupa'nın en büyük firmaları arasında yerini alan Ruukki, 30'un üzerinde ülkede 9.800 çalışanı ile müşterilerine ekonomik ve kaliteli çözümler sunuyor.

(*) Piyasanın en önemli kullanıcıları ve tedarikçilerinden alınan bilgilerin ortalamasıdır.



Maden ihracatının söz sahibi: Türk doğal taşları

Zengin renk ve desen çeşitliliği ile dünya pazarında adından söz ettiren Türk doğal taşları, maden ihracatımızda başı çekiyor.



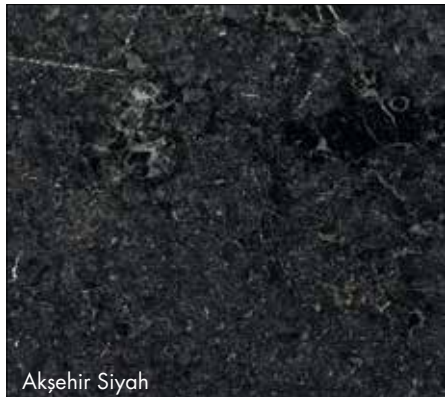
Canel Munip Çoker Madencilik / Bursa

Alp-Himalaya kuşağında yer alan birkaç ülkeden biri olan Türkiye’de, 80’den fazla yapıda ve 120’nin üzerinde renk ile desene sahip mermer rezervleri bulunuyor. Trakya’dan Anadolu’ya uzanan doğal taş rezervleri, yüzde 32 ile Ege, yüzde 31 ile Doğu, Güneydoğu, Karadeniz ve Akdeniz, yüzde 26’yla Marmara ve yüzde 11 oranında ise İç Anadolu Bölgeleri’nde yer alıyor. İl bazında incelendiğinde ise üretim, yüzde 65’lik payla en fazla Balıkesir, Afyon, Bilecik, Denizli ve Muğla’da yapılıyor.

Yerli üreticilerin de pazara girmesiyle ivme kazanan doğal taş sektörü, hem ülke hem de dünya ticareti için önem arz eden sektörler arasında yer alıyor. Türkiye’de 5,1 milyar metreküp – 13,9 milyar ton muhtemel mermer rezervi var. Bu oran, 15 milyar metreküp olarak belirtilen dünya

rezerv toplamının yüzde 33’üne denk geliyor. Türk doğal taş sektörü, özellikle zengin çeşit ve bol rezervleri, sektörel deneyimler, hammadde bolluk, deniz ulaşımı açısından nakliye kolaylığı, üretimde kullanılan son teknolojiler ve makineler ile global piyasada adından söz ettiriyor.

Ülkemizde çeşitli renk ve desenlerde mermer (kristalin kalker), kalker, oniks (traverten oluşumlu kalker), konglomera, breş ve granit, siyenit, diyabaz, diyorit, serpantin gibi magmatik kökenli kayalar bulunuyor. Dünyadaki en zengin renk ve desene sahip mermerlerden Akşehir Siyah, Afyon Şeker, Bilecik Bej, Denizli Traverten, Ege Bordo, Elazığ Vişne, Kaplan Porsu, Manyas Beyaz, Milas Leylak ve Süpren, pek çok ülkede tanınmış eserlerin yapımında kullanılıyor.



Akşehir Siyah



Süpren



Denizli Traverten

Doğal taşlar, ihracatın yüzde 44’ünü oluşturuyor

Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği (TÜMMER), 17 mermerciler derneği, İstanbul ve Ege Maden İhracatçıları Birlikleri, İzmir Fuar A.Ş. (İZFAŞ) ve 15 mermer makinesi üreticisi ile büyük ölçekli mermer üreticisi firmaları içinde barındıran, sektörün duayen kuruluşlarından biri durumunda bulunuyor.

Aynı zamanda Dimer Mermer’in de Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı yürüten TÜMMER Yönetim Kurulu Başkanı Raif Türk, dünya mermer ve doğal taş üretiminin yüzde 90’ının 10 ülke tarafından gerçekleştirildiğini kaydederek; **“Ülkemiz bu sıralamada yoğun nüfusları nedeniyle Çin ve Hindistan’tan sonra 3. olmak üzere İran, İtalya, Brezilya ve İspanya ile çekişiyor. Ancak rezerv açısından karbonat kökenli mermerler söz konusu olduğunda Türkiye, adı geçen 10 ülke arasında ilk sırada yer alıyor”** diye konuşuyor.



Hakmer Madencilik / Mersin

İSTANBUL MADEN İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (TÜRKİYE GENELİ)

	OCAK-ARALIK 2011 DEĞER (FOB-Dolar)	OCAK-ARALIK 2012 DEĞER (FOB-Dolar)	OCAK-ARALIK 2013 DEĞER (FOB-Dolar)
DOĞAL TAŞLAR (BLOK)			
MERMER-TRAVERTEN HAM, KABACA YONTULMUŞ VEYA BLOK	775,782,149w	926,195,030	1,123,107,107
GRANİT HAM, KABACA YONTULMUŞ VEYA BLOK	21,001,870	23,366,935	17,686,634
KAYAĞAN TAŞI - HAM VEYA KABACA YONTULMUŞ	217,862	198,708	566,137
TOPLAM:	797,001,881	949,760,672	1,141,359,878
DOĞAL TAŞLAR (İŞLENMİŞ)			
İŞLENMİŞ MERMER	621,990,023	685,437,416	761,504,790
İŞLENMİŞ TRAVERTEN	196,919,996	217,390,330	261,210,359
İNŞAATA ELVERİŞLİ DİĞER İŞLENMİŞ TAŞLAR	29,009,769	18,222,920	24,447,654
TABİ TAŞLARDAN KAROLANUL, PARÇA VE TOZLARI	8,904,536	8,769,787	14,273,956
İŞLENMİŞ GRANİT	12,677,866	16,317,842	14,052,311
KAYAĞAN TAŞI - İŞLENMİŞ	2,999,061	3,074,405	6,351,944
TABİİ TAŞLARDAN KALDIRIM VE DÖŞEME TAŞLARI	4,618,496	2,452,527	1,834,714
TOPLAM:	877,119,746	951,665,227	1,083,675,727
DOĞAL TAŞLAR GENEL TOPLAMI	1,674,121,627	1,901,425,899	2,225,035,604

Canel Munip Çoker Madencilik / Bursa



Mermer makineleri sektöründe üreticilerimizin dünyada tanınır ve rekabet edebilir bir konuma ulaştığı bilgisini veren Raif Türk, üretimde yoğunlukla katrak, este, elmaslı tel kesme, kollu kesme makineleri, parlatma, fayans hatları ile lastikli yükleyici, ekskavatör, vinç ve diğer iş makinelerinin kullanıldığına dikkat çekiyor.

Tüm maden ürünleri ihracatı açısından değerlendirildiğinde mermer ve doğal taşların ortalama olarak ihracatın yüzde 44'ünü gerçekleştirdiğini bildiren Türk; **"Maden ihracatı içerisinde önemli bir paya sahip doğal taş ihracatı 2013 yılında, bir önceki yıla göre miktarda yüzde 6,92, değerde ise yüzde 17,02 artışla 8,4 milyon ton karşılığı 2,225 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Değer bazındaki artış oranının miktar bazındaki artış oranına göre 2-3 kat fazla olması, sektörün katma değerli ürün ihracatını arttırdığının açık göstergesidir ve bu artış giderek devam edecektir"** şeklinde konuşuyor.

Başkan Türk, sözlerini şöyle

sürdürüyor: **"2013'te, Başbakanlık Genelgesi nedeni ile birçok yeni ocak faaliyete geçirilememiş, mevcut ocakların önemli bir kısmı izin alamadığı için kapasitesini arttıramamış ve yeni ürünler pazara sunulamamıştır. Buna rağmen geçmişten gelen izinlerle yapılan faaliyetler sonucu, 2013**

yılında sektör ihracatında artış gözlemlenmiştir. Ancak pozitif bir gelişme olmaması halinde; 2014 yılında genelgenin etkisi ile sektör büyümesinin yavaşlayacağı, hatta küçülmeye başlayacağı kesindir."

İZFAŞ tarafından bu yıl 26 - 29 Mart tarihlerinde 20. kez doğal taş sektörünü buluşturacak MARBLE'ın,



Hakmer Madencilik / Mersin

TÜMMER Yönetim Kurulu Başkanı Raif Türk

sektör tanıtım çalışmaları arasında ilk sırada bulunduğu değinen Başkan Raif Türk; **"MARBLE, uluslar arası bir fuardır ve firmalarımız büyük ölçüde yabancı alıcılara bu fuarın stantlarında tanışmaktadır. Sektörümüzün dünyada talep gören ilk üç fuarı arasında yer almaktadır ki yeni fuar alanı açılışının ardından birinci sıraya yükseleceğinden şüphem yok. Yeni alanın faaliyete geçmesi ile katılımcı ve ziyaretçi sayısının büyük oranda artacağı kesin"** diyor.

Sektör, 2013'te en çok doğal taş ihraç etti

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nce yapılan açıklamaya göre maden sektörü ihracatında 2013 yılında ürün grupları bazında 1 milyar 141 milyon dolarla ilk sırada blok doğal taşlar geldi. 1 milyon 83 bin dolarla ikinci sırada yer alan işlenmiş doğal taşları ise diğer maden grupları takip etti. Madencilik sektörünün önemli alt bileşenlerinden olan doğal taş ihracatı, 2012 yılına oranla 2013'te yüzde 17 oranında artarak, 2 milyar 225 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Dünya pazarında önemli bir konumda olan Türk doğal taşları ihracatı, 2014 yılı Ocak ayında da, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,3 oranında arttı. Ocak ayında 198 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren doğal taş sektörünün en çok ihracat yaptığı ilk 5 ülke ise 2012 yılında olduğu gibi yine Çin, ABD, Irak, Suudi Arabistan ve Hindistan olarak sıralandı. **fm**

Kaynaklar

Ekonomi Bakanlığı
İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB)
İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)
İzmir Fuar A.Ş. (İZFAŞ)
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği (TÜMMER)



Canel Munip Çoker Madencilik / Bursa



Doğal taş sektörüne ilişkin değerlendirmeler



Borusan Makina

1994 yılından beri Caterpillar markasının temsilciliğini yürüten Borusan Makina, genel inşaat sektöründe olduğu gibi mermer segmentinde de son yıllarda yaptığı atılımlar ile liderliği elinde bulunduruyor. Borusan Makina'nın Türkiye'deki yaygın servis ve yedek parça ağı sayesinde mermer müşterilerinin öncelikli tercihi olan Caterpillar, mermer segmentinde paletli ekskavatörler, lastikli yükleyiciler ve belden kırmalı kamyonlar ile boy gösteriyor. Borusan Makina ilgili ürünleri yeni makina olarak satarken, aynı zamanda müşterilerine ikinci el ve kiralama alternatifleri de sunuyor. Rental Store konsepti ile mermer ocaklarına, Caterpillar iş makinaları, kompresörler, aydınlatma sistemleri gibi hizmetler kiralık olarak sunuluyor.

Kazı işlerinin haricinde, üzerine takılan atasmanlar vasıtası ile kesilen mermer bloklarını ana bloktan ayırma işlerinde kullanılan ekskavatörler, genellikle mermer ocaklarında destek üniteleri olarak kullanılıyor. Caterpillar mermer ocakları için ağırlıklı olarak; 40 ton sınıfı, 270 beygir net güç üreten 336D model (2,0~2,4 metreküplük kaya tipi kovası, ripper atasmanı ve hızlı atasman



değiştirme tertibatından oluşan mermer atasman seti ile birlikte) ile 50 ton sınıfı, 380 beygir net güç üreten 349D model (2,8~3,2 metreküplük kaya tipi kovası, ripper atasmanı ve hızlı atasman değiştirme tertibatından oluşan mermer atasman seti ile birlikte) paletli ekskavatörlerini sunuyor.

Loderler ise, saha içindeki hafriyat işleri, kesilen mermer bloklarının saha içinde ittirilmesi, kesilen blokların zorlu koşullarda bir yerden diğerine taşınması ve istiflenmesi gibi

işlemlerde kullanılıyor. Caterpillar mermer ocakları için özel olarak ürettiği model; 980H Block Handler. 36 tonluk çalışma ağırlığı, ağır hizmet tipi şanzumanı, güçlendirilmiş hidrolik sistemi ve Caterpillar C15 model motoru ile 353 beygir güç üreten Cat 980H BH, sıra dışı performansı ile mermer ocaklarının ilk tercihi. Cat iş makinaları, verimlilik, sıradışı performans, yüksek işte kalma süresi, sağladığı ekonomi ve ikinci el değer kaybı oranının en düşük olduğu marka olması sebebi ile müşterilerin birinci tercihi durumunda.

ASCENDUM Makina

Türkiye, 5 milyar metreküp mermer rezervi ile dünya mermer potansiyelinin neredeyse yarısına sahip. ASCENDUM Makina ise amiral gemimiz Volvo İş Makinaları ile mermer ve doğaltaş operasyonlarının öncü markası olarak öne çıkıyor. Türkiye, 1,6 milyar ton civarındaki görünür rezervi ile dünya mermer tüketimini 80 yıl daha karşılayabilecek güce sahip. Bu potansiyel göz önüne alındığında, Volvo İş Makinaları'nın teknolojik üstünlüğünün yanı sıra sahip olduğu çevre duyarlılığı, yalnızca Türkiye için değil tüm dünya için büyük önem taşıyor.

ASCENDUM Makina, mermer sektörüne yönelik ürünleri ile yıllardır açık ara lider. Lastikli yükleyici ailesinin mermer sektörü için özel tasarlanmış makinesi L350F; yakıt tasarrufu ve gücü ile öne çıkan EC480DL ekskavatör ve Volvo'nun ürün yaratıcısı olduğu A25D belden kırma kaya kamyonu, bu ürünlerden sadece birkaçı. Lider marka olmanın sorumluluğu ile şantiyelere yeni ürünler kazandırmaya devam ediyoruz. Volvo İş Makinaları, kullanıcılarına güç, performans ve yakıt tüketiminde üstün avantajlar sunuyor. Volvo'nun mühendislik gücünden gelen eşsiz motorları, kullanıcı dostu konforlu kabinleri ve servis uzmanlığı ise Volvo'yu lider yapan diğer önemli özellikleri.

Yarım yüzyılı aşkın bir süredir benzersiz tasarım ve kusursuz işçilik ile üretilen Volvo lastikli yükleyiciler; güvenlik, güç ve operatör konforu konusunda ulaşılmaz zor bir noktada duruyor. Volvo patentli Tork Paralel Bom Sistemi® sayesinde mükemmel koparma torku ve kovanın her seviyesinde yere paralel yük taşıyabilme

özelligi bulunuyor. Yüke duyarlı hidrolik sistem, sadece ihtiyaç anında ve ihtiyaç miktarında hidrolik güç üretilmesini sağlıyor. Üçüncü jenerasyon Volvo otomatik şanzımanlı makinalarda, operatörler sadece ileri/geri tercihi yapıyor. Otomatik kullanım modu seçildiği takdirde; işe, şantiye koşullarına ve operatörün kullanım stiline bağlı olarak vites değişimleri otomatik olarak gerçekleşiyor. ROPS&FOPS standartlarına uygun olarak üretilen Volvo kabinler, operatörlere güvenli, rahat ve yüksek standartlarda çalışma ortamı sunuyor. Volvo lastik tekerlekli yükleyicilerde bulunan orijinal yağ banyolu hava filtresi ve beraberinde çalışan iki adet kuru hava filtresi sayesinde motora giden hava çok daha iyi temizleniyor, hava filtrelerinin ömrü uzuyor ve maliyetleri asgariye indiriliyor.

Mermer sektörünün en önemli giderlerinden biri, yakıt fiyatları. Volvo İş Makinaları'nın bu denli tercih edilmesinin en önemli nedenlerinden biri de sağladığı yakıt tasarrufu. Yakıt tasarrufu, yüksek performanslı ve çevreye saygılı iş makinalarının temelinde; Volvo İş Makinaları'nın üstün mühendislik gücü bulunuyor. Volvo'nun öncü rolü de buradan geliyor. Herkesin iyi bildiği üzere Volvo İş Makinaları, TierIV motor teknolojisini Türkiye'ye ilk getiren firma.

Bildiğiniz üzere mermer sektörü, yeni yatırımlarla sürekli gelişiyor. Volvo İş Makinaları da bu gelişimin en önemli operasyonel ayağını oluşturuyor. Volvo İş Makinaları'nın verimliliği ve yüksek performansı ise ülkemizdeki mermer sektörünün potansiyelini somut bir değere dönüştürüyor.



Hasel İstif Makinaları

Mermer ocaklarına hitap edecek, çeşitli tonajlarda makinelerimiz piyasaya girmek üzere. Ocak ayında distribütörlük anlaşmasını imzaladığımız Kobelco ürünleri, yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu, düşük işletim gideri,

kullanıcılara sunulacak. Eskiden beri ocaklarda kullanılan, sektör tarafından çok iyi bilinen ve güvenilen, orijinal Japon markası Kobelco ürünleri, yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu, düşük işletim gideri,

ucuz ve bol yedek parça imkânı gibi avantajlarıyla, tekrar doğal taş sektörünün vazgeçilmezi olacak. Kullanıcılarına sunduğu avantajların yanı sıra, düşük CO2 salınımı olan doğa dostu ürünleriyle de dikkat çeken Kobelco'nun, Hasel uzmanlığı ile çok kısa sürede Türkiye pazarında hak ettiği yere ulaşacağına inanıyoruz. Markanın piyasaya girmesi ile birlikte müşterilerimize çeşitli alım avantajları sağlayacak kampanyalarımız olacak. Çeşitli finans kuruluşları ile müşteri arasında köprü kurmaya yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Amacımız, müşterilerimizin ödeme potansiyeline uygun taksitlendirme planı oluşturmaya olanak sağlamak.

Hidromek



Doğal taş sektörüne yönelik olarak HMK 370LCHD ve HMK 300LC makinemiz bulunmaktadır. Güç, konfor, estetik, düşük bakım maliyeti, yaygın servis ağı ve kolay bulunabilen yedek parça avantajının bir arada sunulduğu ve en önemlisi düşük yakıt tüketimi açısından tercih edilmektedir. Ayrıca makinelerin imalatında kullanılan tüm komponentlerin bilinen ve kaliteli ürünler olması, makinelerin fiyat - kalite oranının çok iyi ayarlanmış olması ve uygun maliyetle piyasada var olması çok önemli bir avantajdır.

Makineler ile birlikte kolay değişim aparatı, ripper gibi

ataşmanların firmamız tarafından üretiliyor olması ve tüm ekipmanları ile uygun fiyatla sunulması da önemli bir diğer avantaj olarak gözükmektedir. Ayrıca yakın gelecekte 50 ton sınıfında paletli ekskavatör ve yükleyici imalatının tamamlanması ile sektör ihtiyacına yüksek oranda cevap vermek mümkün olacaktır.

Firmamız ürünlerine sıklıkla piyasa şartlarına uygun şekilde ve farklı zamanlarda kampanyalar düzenlenmektedir. Şu an 2014 model ekskavatörlerimizde cazip ödeme koşullarıyla "Hemen al hemen teslim" kampanyamız mevcuttur.

Sanko Makina

Mermer sektörüne yönelik olarak özellikle DX420, DX480 ve DX520 paletli ekskavatör modellerimiz, 42-52 ton çalışma ağırlığı kapasitelerinde hidrolik kırıcı, quick quopler ve ripper atasmanlı olarak talep görüyor. En önemli özelliğimiz olarak bu sınıfta rakiplerine nazaran Doosan motorların düşük yakıt tüketimi ile çalışmalarıdır.

Ekskavatörlerde 30 ton çalışma ağırlığından başlamak üzere makinalarımıza yerli yapım ağır hizmet ve talebe göre kaya kovaları takıyoruz. Bu kovalarda gerek dayanıklılık, gerek uygun fiyat ve gerekse de bulunabilirlik açısından müşterilerimizin talep ettikleri orijinal Doosan bıçak ve tırnak kullanıyoruz.



HMF Makina



HMF Makina ve Servis San. ve Tic. A.Ş., uzun yıllardır Hyundai iş makinalarının Türkiye distribütörlüğünü başarıyla yürütmektedir. Ürün gamımız içerisinde Hyundai iş makinaları haricinde Hyundai forkliftler, Atlet depo içi ekipmanlar, Airo personel yükselticiler, D&A hidrolik kırıcılar, Mantovanibenne yıkım atasmanları ve distribütörlüğünü yeni aldığımız Wanco aydınlatma kuleleri bulunmaktadır.

HMF Makina olarak maden sektörüne özellikle Hyundai ekskavatör ve yükleyiciler hizmet vermekteyiz. Hyundai ekskavatör ve yükleyiciler mermer başta olmak üzere, kromdan bazalta, bakırdan demire Türkiye'nin her noktasından birçok maden sahalarında kullanılmaktadır. HMF ve Hyundai işbirliğinin en önemli göstergelerinden birisi de Hyundai'nin Türkiye'ye özel olarak ürettiği iş makinalarıdır. R430LC-9 paletli ekskavatör, geçtiğimiz yıl içerisinde Türkiye pazarına sunulmuş ve mermer sektöründen gelen talepler tam olarak karşılanmıştır. 9 Serisi Hyundai ekskavatörler Türkiye'nin dört bir yanındaki mermer ocaklarında sorunsuz çalışmaktadır. Özellikle geçtiğimiz yıllarda mermer sektörüne yönelik olarak ürettirilen Hyundai HL780-9 Marble lastikli yükleyici kullanıcılardan tam not

almaya başarmıştır. Yaklaşık 33,4 ton çalışma ağırlığına sahip makine üzerinde kullanılan tüm komponentler, sektörün kabul ettiği ve dünyaca bilinen komponent markalarıdır. Sektörün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanan HL780-9M mermer bloklarını kolaylıkla kavrayabilecek, atasmanlarla maksimum uyum sağlayacak bom yapısı, aynı zamanda minimum dönüş yarıçapı sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Ağır hizmet tipi aks ve soğutma sistemi makinanın verimli ve uzun olmasını sağlamaktadır. Arttırılmış arka ağırlık sayesinde yürüyüş ve yükleme işlemlerini kolaylıkla yükleyebilmektedir. Aynı zamanda HL780-9 Marble-9 serisi makinaların tüm özelliklerini taşımaktadır. Makinanın tüm değerleri, kabin içerisindeki 7" LCD ekran üzerinden okunabilmektedir. Yine bu ekran üzerinden makine çalıştırma şifresi ayarlanabilmekte ve geri görüş kamerası izlenebilmektedir. Farklı çalışma modları, farklı yürüyüş modları ve şanzıman ayırma modu operatörün makineyi çalışma şartlarına uygun olarak ayarlamasını sağlamaktadır. Kabin tamamen operatör konforu düşünülerek tasarlanmıştır. Elektronik klima, ısıtmalı koltuk gibi özellikler ve geniş bir görüş açısına sahip kabinde yer almaktadır. Yüke duyarlı hidrolik sistem, otomatik bom-kova

pozisyonlama özellikleri ve ağırlık ölçme sistemi yine makina üzerinde standart olarak sunulmaktadır.

9 Serisi iş makinaları Hi-Mate uydu takip sistemi üzerinden izlenebilmektedir. Makine çalışma modları, motor çalışma saati, arıza kodları gibi birçok özellik uydu takip sistemi üzerinden izlenebilmektedir. Yine Hi-Mate üzerinden makine lokasyonu kolaylıkla bulunabilmektedir.

Hyundai iş makinaları haricinde Hyundai forkliftler özellikle depolama alanlarında ve mermer fabrikalarında kullanılmaktadır. Düşük bakım maliyetleri ve performansı ile Hyundai forklift satış rakamlarını her geçen gün daha yukarıya çıkartmaktadır. HMF ürün gamına yeni eklenen Wanco aydınlatma kulesi ise özellikle aydınlatmanın yetersiz olduğu veya hiç olmadığı alanlarda yüksek aydınlatma kapasitesi ve uzun çalışma saatiyle maksimum verimlilik sağlamaktadır. Hem jeneratör hem aydınlatma kulesi olarak kullanılmakta olan Wanco, daha güvenilir iş koşulları sağlamaktadır.

Türkiye maden sahaları açısından oldukça geniş bir coğrafyaya yayılmış durumda ve bu yayılmanın sonucunda HMF olarak tüm coğrafyaya en iyi hizmeti götürmek için satış ve servis yapılanmamızı buna uygun şekilde geliştirmeye çalışıyoruz.

SİF İş Makinaları



SİF İş Makinaları, 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren Powerscreen markasının Türkiye distribütörlüğünü üstlenerek inşaat ve madencilik sektörlerine yönelik ürün yelpazesini daha da genişletmiştir. Powerscreen, mobil paletli kırma eleme tesislerinin dizayn ve üretiminde uzman bir kuruluştur. Onlarca yıllık deneyimi ve engin endüstri tecrübesi ile, taş ocağı, madencilik ve geri dönüşüm temsilcilerinin beklentilerine uygun sağlam, düşük işletme maliyetli, sade makinalar üretmektedir.

Powerscreen'in portföyünde çeneli, konik, darbeli ve dikey şaftlı darbeli

kırıcılar dışında, Chieftain iki ve üç katlı elekler, Warrior tek ve çift katlı ön elekler ile H serisi 3 katlı yatay elekler de bulunmaktadır. Kırıcılarında besleyici altı ön eleme, ilave ön eleme, kırıcı altı titreşimli besleyici, ürün bandına akuple çift katlı elekli geri dönüş sistemi gibi eşsiz özellikler sunan Powerscreen, direk tahrik sistemi ile de çok düşük yakıt tüketimine sahiptir.

Özellikle düşük blok verimli ocaklarda çok önemli olmakla birlikte, tüm mermer ocaklarında ekonomik olmayan kısımların depolanması büyük bir sorundur. Bu molozlar ocak

çalışma alanının verimli kullanılmasını engellediği gibi, aynı zamanda görüntü ve çevre kirliliği açısından da ciddi problemler yaratmaktadır. Bu molozların yerinde mobil paletli kırıcılar ile kırılıp sınıflandırılarak agrega haline getirilmesi, onlara ekonomik değer kazandırarak mermercilerimizin önemli bir sorundan kurtulmalarına ve ilave gelir elde etmelerine imkan sağlayacaktır.

Powerscreen mobil paletli kırma eleme sistemleri, SİF İş Makinaları satış ve satış sonrası hizmet ağı ile artık tüm mermercilerimize çok daha yakın.

Temsa İş Makinaları



Temsal İş Makinaları, 1983 yılında Komatsu distribütörlüğünü aldıktan sonra mermer sektörünün gelişimi için geniş ürün yelpazesi ile sektöre de hizmetini arttırdı. 1990'lı yıllardan itibaren hidrolik ekskavatörler, lastik tekerlekli yükleyiciler ve forklift grupları ile bu güne kadar çok önemli başarılarla imza atmış ve sektör yatırımcılarının büyük beğeni ve desteğini kazanmıştır.

30 tondan başlayıp, 70 ton çalışma kapasitesine ulaşan hidrolik ekskavatör grupları, yine 25-35 ton kapasiteli lastik tekerlekli yükleyiciler ve dizel forkliftleri ile mermer ocaklarının ve fabrikalarının yükünü taşımaktadır.

Temsal İş Makinaları'nın mermer üreticilerine sağladığı avantajların başında Komatsu'nun arge üretimi olan bu makinaların, motor, hidrolik sistem, yürüyüşler ve diğer aktarma ünitelerinin tamamının Komatsu tarafından üretilmesi gelmektedir. Günümüzde rakiplerimizin yüksek oranda kullandıkları elektronik ünitelere rağmen, Komatsu halen mekanik makinalar üretmeye devam etmekte ve

elektronik kullanımı düşük seviyede tutmaktadır.

Dayanıklı ve sağlam makinalar üreten Komatsu, düşük bakım ve kullanım maliyetleri ile sektör yatırımcısının yüzünü güldürmektedir.

Düşük yakıt tüketimi olan iş makinalarımız, mermer yatırımcısının maliyetlerini göz önünde tutmakta ve sunduğu makinalar ile maliyetleri aşağı çekmektedir.

Her geçen yıl mermer sektörüne ürün geliştirme için arge ve ekip çalışmasını arttıran firmamız, sektördeki gelişmeleri takip etmekte ve üretici firma Komatsu'yu bilgilendirmektedir.

Doğal taş sektöründe kullanılan makinalarımız, WA500-6 lastikli yükleyicilerimiz ile Pc350LC-8, PC400-8, PC450LC-8, PC550LC-8, PC600-8, PC700-8 model hidrolik paletli ekskavatörlerimiz ve FD25, FD30, FD40 dizel forkliftlerimizdir.

Wacker Neuson Türkiye



Doğal taş ocakları, şantiyeleri ve benzeri açık alan etkinlikleri için mobil, bağımsız, 73 saat kesintisiz 30 bin metrekare alan aydınlatan Wacker Neuson LTN 6L ışık kulesi, kendi dizel motorlu jeneratörüne sahip, bir römork üzerinde tasarlanmış mobil, güçlü bir ışık kaynağıdır.

Topraklama gerekmez. Dört adet yüksek basınçlı metal halinde lamba gün ışığını aratmayan, oldukça parlak geniş alanlı aydınlatma sağlar. Yüksekliği ayarlanabilir ışık direği,

toplam 9 metre yüksekliğe ulaşabilir ve 360 derece döndürülebilir. LTN 6L, düşük gürültü seviyesi sayesinde çok yönlü olarak kullanılabilir. Ocakların, şantiyelerin, beton çalışmalarının, yol ve köprü yapımının, park alanlarının ve etkinliklerin aydınlatılması için idealdir.

Her biri 1000 watt ile aydınlatılan 4 metal halinde lambası, 30 bin metrekarelik alanı aydınlatır. Lambalar, serbestçe hareket edebilir ve tekli asılmıştır.

LTN 6L direğinin üzerindeki kol ile yükseklik ayarı yapılır. LTN 6L'nin direği taşınmak için yatay konuma getirilir ve böylece özellikle çok kompakt ölçülere ulaşır. Büyük yakıt deposu art arda 7 gece parlak ışık için besleme sağlar. 3 adet açılır ayak, kurulumu kolaylaştırır. Engebeli zeminlerde ve güçlü rüzgarlarda üniteyi stabil hale getirir. Römork sayesinde ışık kulesi kolayca taşınabilir. Avrupa'da trafiğe çıkış izni vardır.



Ceytech Makine

Ceytech Makine olarak, doğal taş sektörüne yönelik olarak 3 marka ile üretim yapıyoruz. Bunlarda birisi ve sektör tarafından yakından ve iyi tanınan ürünümüz CEYTECH ATAŞMAN adı altındaki iş makinesi kova ve ataşmanlarıdır. Doğal taş üretimine özel, kaya tipi loder ve ekskavatör kovaları, ekskavatör ripperi, mermer blok kaldırma ve

manupile etme çatalı ile tüm bunları hızlı bir şekilde değiştirebilmek için ataşman değiştirici sistemler üretmekteyiz. Bu tür ekipmanlar daha önce ülkemize ithal edilmekte iken şimdi Türkiye'de biz üretmekteyiz ve Avrupa ülkelerine ihracat da yapmaktayız. Doğal taş için bir başka ürünümüz, 3 yıl önce üretimine başladığımız ve çoğunlukla yerli

komponentler kullandığımız istifleme (forklift) makinelerimizdir. CEYLIFT markası ile üretmekte olduğumuz bu ürünler, özellikle mermer işleme fabrikalarında kullanılmaktadırlar. Üçüncü ürünümüz, yine doğal taş üretim ocaklarında kullanılan, hafriyat treylerleri ve araç üstü damperleridir. CEYTREYLER markası ile üretmekte olduğumuz bu ürünleri ağır hizmet şartlarına göre dizayn ettik. Ayrıca, işlenmiş mermer ve mermer blok nakliyesi için standart dorse treyler üretimi de yapmaktayız.

Şu günlerde özellikle dizel ve elektrikli forkliftlerimizi tüm Türkiye'ye tanıtmaya çalışıyoruz. Bu sebeple, çok uygun fiyat ve esnek ödeme koşulları yaratabiliyoruz. Yerli komponent kullanmamız dolayısı ile döviz artışları bizi çok büyük oranda etkilemiyor.

Om Mühendislik



Konstrüktif makine imalatı sektöründeki tecrübemiz ve mühendislik bilgimizin ışığında, 2001 yılından bu yana her türlü iş makinesi için çeşitli ataşmanlar üretiyoruz. Ar-Ge çalışmalarına verdiğimiz önem ve sıfır hata tekrarı prensibimiz ile en zor koşulların hâkim olduğu madencilik sektöründe ve özellikle mermer ocakları alanında önemli bir pazar payına sahip bulunuyoruz. Mermer sektörünün Türkiye'deki gelişimine önemli oranda katkı sağladık.

Mermer ocaklarında yükleyicilerde kova kullanımı, fork çatalı kadar yoğun değildir. Dolayısıyla fork'un dayanımı çok önemlidir. Malzemesi hem esnek hem dayanımlı olmalıdır. Bu işe ilk girdiğimiz zamanlarda yurt içinde yapılanlar belirli bir kaliteyi sağlayamıyordu. Dışarıdan gelenler ise verimli olmadığı gibi üç dört kat yüksek fiyatlara mal oluyordu. Biz devreye girerek malzeme tecrübemizle, bilgimizle problemi çözüme kavuşturduk. O gün bugün Türkiye'de bu iş problemsiz olarak devam ediyor. Şu an Türkiye'de yapılabilecek en iyi fork çatalı üretiliyor. Bizden önce 30 tonluk makineler için daha küçük forklar kullanılıyordu. Ancak fiziksel boyut olarak operatörü zorlayan bir boyuttu bu. Boyutları değiştirerek hem operatörü rahatlatan hem kucaklamayı rahatlatan hem de dayanımı artıran bir boyut değişikliğine gittik ve piyasa bunu zamanla benimsedi.

Mermer ocaklarına gittiğinizde ekskavatörlerde de kovaların genellikle kenarda durduğunu görürsünüz. Yoğunluk olarak ripper kullanılır. Biz bu işe girmeden önce ripperler de büyük ölçüde yurt dışından geliyordu ve 2,5-3 tonluk inanılmaz ağırlığa sahiptiler. Biz yaptığımız tasarımla bunları üçte bir ağırlığa kadar düşürdük. Böylece müşterilerin satın alma maliyeti ile birlikte makinelerin yakıt sarfiyatı ve zarar görme riski de düşmüş oldu. Belki bugün piyasada bulunan arkadaşlar bunun çok farkına varamayabilirler ama on yıl öncesine gittiğimiz zaman OM Mühendisliğin bu konuda çok büyük katkıları olmuştur. Şu anda biz Türkiye'de takip edilen, taklit edilen bir konuma geldik.

ANKOMAK 2014

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

21-25
MAYIS 2014
TÜYAP
İSTANBUL



www.ankomak.com

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



KÄSSBOHRER, yeni Kayar Rampa Sistemi ile ESTA 2014 Mükemmellik Ödülü'ne aday oldu

Kässbohrer, Tırsan Ar-Ge Merkezi tarafından müşteri ihtiyaçları odaklı ürün geliştirme çalışmaları kapsamında tasarlanan yeni Kayar Rampa Sistemi ile ESTA 2014 Mükemmellik Ödülleri'nde, inovasyon ürünleri kategorisinde yarışacak.

Tırsan Ar-Ge Merkezi tarafından operasyon güvenliğini arttırmak ve filo yönetiminin en etkin şekilde yapılmasını desteklemek amacıyla geliştirildiği belirtilen yeni Kayar Rampa Sistemi, rampa değişimi operasyonunda değişimin çok daha kısa zamanda tamamlanmasına olanak sağlıyor. Klasik rampa sistemleri ile 1 saati bulan bu operasyonun, yeni Kayar Rampa Sistemi ile 30 dakika içerisinde tamamlanabildiği vurgulanıyor.

Bu yeni sistem sayesinde araç kullanıcısının rampanın uzaklığını, yükleme paletinin ya da tekerleğin uzaklığına göre hidrolik rampalarda otomatik olarak 490 milimetreden 1.490 milimetreye kadar, mekanik rampalarda ise 350 milimetreden 1.600 milimetreye kadar ayarlayabildiği ifade ediliyor. Rampaların sağa içe doğru kaydırılması işleminin 20 saniyede, sola dışa doğru kaydırılması işleminin ise 35 saniyede tamamlandığı da ayrıca belirtiliyor.

Kässbohrer'in de üyesi olduğu, merkezi Hollanda'da bulunan ESTA (Avrupa Mobil Vinç ve Özel Karayolu Taşımacılığı Birliği); mobil vinç, yükseltme platformları, kiralama ve ağır yük taşımacılık şirketlerini bir araya getiriyor. Birliğin öncelikli amacının, vinç ve nakliye firmaları için Avrupa sektör kurallarının ve düzenlemelerinin oluşturulması ile birlikte sektörü temsil ederek sektörün geleceğini şekillendirmek olduğu ifade ediliyor.

Mini metro, ana hatta bağlanıyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın ortak çalışmasıyla yapılan Levent-Hisarüstü Mini Metrosu'nun ana metro hattına bağlantısı için makas çalışması yapıldı.

Mini metroyla Boğaziçi Üniversitesi'ni de barındıran bölgede Levent'ten Hisarüstü'ne 6 dakikada ulaşılacak. Projeyle Nispetiye Caddesi'ndeki trafik yoğunluğunun düşürülmesi hedefleniyor.

4 istasyonun bulunacağı hatta 2 adet dörtlü dizi tren işletilecek. İhtiyaca göre 3 trene çıkılabilecek hat üzerindeki maksimum hız, 80 km/sa olarak öngörülüyor. Hat; Levent, Akmerkez, Etiler ve Hisarüstü bölgeleri yolcularını Levent İstasyonu'na taşıyacak.

Levent-Hisarüstü Mini Metro Hattı'na dair temel bilgiler:

Hat uzunluğu: 3.300 m
İstasyon sayısı: 4 adet
Tünel kazı metodu: Yeni Avusturya Tünel Açma Metodu (NATM)
Tünel derinliği: -25m
Hat sayısı: Tek tüp
Aktarma İstasyonu: Levent



Yayla yolundaki çalışmalar sürüyor

Antalya Alanya Belediyesi tarafından yayla yolundan Cıkçilli Mezarlığı'na 1400 metrelik yol yapılıyor. Belediyenin Fen İşleri Müdürlüğü ekiplerince yapılan çalışmalar çerçevesinde filodaki iş makinelerinden yararlanılıyor.



Altındağ'da temizlik seferberliği

Ankara Altındağ Belediyesi, 'Pırıl Pırıl Altındağ' sloganıyla yola çıkarak, halkın sağlıklı ve temiz bir yaşam alanına kavuşması yolunda gerekli tüm çalışmaları Temizlik İşleri Müdürlüğü ekipleriyle gerçekleştiriyor.



İlçe, kötü görünümünden arındırılıyor

Bilecik Bozüyük Belediyesi, ana cadde üzerinde bulunan ve caddeyi ikiye bölen beton orta refüjlerin kaldırılmasının ardından yenileme çalışmalarına devam ediyor. Çalışmaların ardından peyzaj düzenlemesi yapılacak.



Kilit taşı uygulamasına teşekkür

Gaziantep Şahinbey Belediyesi, mahalle olarak ilçeye bağlanacak köylere kilit taşı çalışması uyguluyor. Killik Köyü yollarında yapılan çalışmadan Muhtar Mehmet Ali Duran, Başkan Mehmet Tazmazoğlu'na teşekkür etti.



Erzin'in merkezindeki çalışmalar sürüyor

Hatay Erzin Belediyesi, Hanifi Soylu Bulvarı başlangıcından itibaren şehir merkezinden geçen ana arter yolun sıcak karışım çalışmalarına başladı. Başkan Kasım Şimşek, Fen İşleri Müdürlüğü'nce yürütülen çalışmaları yerinde inceledi.



Kartal'da okul bahçeleri yıkıyor

İstanbul Kartal Belediyesi Temizlik İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, ilçede bulunan ilk ve orta dereceli okulların bahçelerini tazyikli suyla yıkıyor. Belediye ekipleri bu işlemler esnasında, filoda bulunan tankerlerden yararlanıyor.



Yer altı çöp konteyner uygulaması genişliyor

İzmir Karşıyaka Belediyesi, yer altı çöp konteyneri uygulamasını ilçe çapında büyütürken devam ettiriyor. Türkiye'de ilk uygulamaların yapıldığı ilçede son olarak, Mustafa Kemal Mahallesi'ndeki 9 noktada da çöp konteynerleri yerin altına indi.



Mahallelerdeki kumlama çalışmaları sürüyor

Kastamonu İhsangazi Belediyesi, sorumluluk sınırları dahilindeki mahallelerde yol kumlama çalışmalarını sürdürüyor. Belediye Fen İşleri Müdürlüğü tarafından yapılan çalışmalarda, parktaki iş makineleri kullanılıyor.



Safranbolu'da aralıksız hizmet

Karabük Safranbolu Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, soğuk hava şartlarına rağmen kaldırım, su kanalı, yola sarı malzeme serme, eksik olan bölgelere asfalt serimi gibi çalışmalara devam ediyor.



Park alanı çalışması sürüyor

Kırklareli Üsküp Belediyesi, Çeşme Sokak'taki park alanını düzenliyor. Betonarme çevre duvarlarının yapımı, teras çitleri, yol ve bahçe bordürlerinin montajı tamamlandı. Yeşillendirme ve sert zemin çalışmaları ise sürüyor.



Vali Tapsız, asfalt döküm çalışmalarını inceledi

Kilis Valisi Süleyman Tapsız, beraberindeki heyetle birlikte İl Özel İdaresi'nce gerçekleştirilen 4 kilometrelik 1. kat asfalt döküm çalışması yapılan Hüseyinoğlu, Gövceli, Zeytinbağı Yolu'ndaki işlemleri inceledi.



Narınca Pıtrak Köyü, Şoför Evleri'ne bağlandı

Manisa Kula Belediyesi, halkın dört gözle beklediği Ankara-İzmir D300 Karayolu üzerinde bulunan Şoför Evleri'ni, Narınca Pıtrak Köyü'ne bağlayacak olan alt geçit çalışmalarını tamamlayarak, trafikteki yoğunluğu azalttı.



Arter yollara sıcak asfalt dökülüyor

Manisa Soma Belediyesi, ilçenin ana arter yollarındaki sıcak asfalt dökümüne başladı. Belediye Fen İşleri Müdürlüğü'nce sürdürülen çalışmalar; Atatürk, 13 Eylül, Adalet, Fatih, İstiklal Caddeleri'ni kapsıyor.



Bodrum'da asfalt çalışmaları devam ediyor

Muğla Bodrum Belediyesi, bitirilen Turgut Reis Caddesi asfaltlama çalışmalarının ardından Sanayi bölgesinde işe başladı. Çevredeki mazgalları kontrol eden ekipler, aynı zamanda ağaçların bakımını da yaptı.



Kilitli beton parke taş döşeme çalışmaları sürüyor

Zonguldak Çaycuma Belediyesi, kış mevsimi olmasına rağmen güneşli havayı fırsat bilerek, Veli Köyü Boncuk Sokak'ta çalışma başlattı. Yaklaşık 1 hafta süren çalışmada, 500 metre bordür ve 1700 m2 kilitli beton parke taş döşendi.

ADI: Kirazlıköprü Barajı İkmal İnşaati
SÜRESİ: 1150 gün
İHALE EDEN: DSİ
İHALE BEDELİ: 46.331.000,00 TRY
YÜKLENİCİ: Best Tasarım Peyzaj İnş. Sul. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. / Türkerler İnş. Tur. Mad. En. Ür. Tic. ve San. A.Ş. Ortak Girişimi

ADI: Selimpaşa Atık Su Arıtma Tesisi İnşaati
SÜRESİ: 900 gün
İHALE EDEN: İSKİ
İHALE BEDELİ: 19.118.000,00 EUR
YÜKLENİCİ: Beton & Rohrbau C. - F. Thymian Gmbh & Co. Kg. / Eren İnş. San. ve Tic. A.Ş. Ortak Girişimi

ADI: Sabiha Gökçen Havalimanı 2. Pist ve Müttemimimleri İşi
SÜRESİ: 750 gün
İHALE EDEN: Devlet Hava Meydanları İşletmeleri
İHALE TARİHİ: 10 Mart 2014
İHALE SAATİ: 11:00
İHALE YERİ: DHMİ Genel Müdürlüğü Etiler / Ankara

ADI: Sakarya Arifiye İçme Suyu Terfi Hattı İnşaati
SÜRESİ: 150 gün
İHALE EDEN: SASKİ
İHALE TARİHİ: 13 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:00
İHALE YERİ: SASKİ Genel Müdürlüğü Adapazarı

ADI: Bolu Dağı Geçiş Yolu (Km:195+000 - 227+650) Arası Sanat Yapıları, Üstyapı İşleri ve Çeşitli İşler Yapım İşi
SÜRESİ: 650 gün
İHALE EDEN: KGM
İHALE BEDELİ: 39.619.529,56 TRY
YÜKLENİCİ: KLV İnş. Taah. Mad. Tic. ve San. Ltd. Şti.

ADI: Kahramanmaraş-Narlı-Gaziantep Yolu'nun (Km:34+989) Başpınar Köp. Kavş. ile Osmaniye-Gaziantep Yolu'nun (Km:70+300) Şehrigösteren Köpr. Kavş. Toprak İşleri, Köprü, BSK Üstyapı ve Trafik Güvenliği İkmal İnşaati İşi
SÜRESİ: 300 gün
İHALE EDEN: KGM
İHALE BEDELİ: 23.946.927,00 TRY
YÜKLENİCİ: Dört Yol İnş. Taah. Tur. Tic. ve San. A.Ş.

ADI: Düzce Konuralp İçme Suyu İnşaati
SÜRESİ: 600 gün
İHALE EDEN: İller Bankası
İHALE TARİHİ: 13 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:00
İHALE YERİ: İller Bankası A.Ş. İhale Dairesi Başkanlığı Yenimahalle / Ankara

ADI: Ruhsatsız Yapıların Yıkım İşi
SÜRESİ: 180 gün
İHALE EDEN: Gaziantep Şehitkamil Belediyesi
İHALE TARİHİ: 14 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:30
İHALE YERİ: Şehitkamil Belediyesi Şehitkamil / Gaziantep

ADI: Kışla Sel Kapanı Yapım İşi
SÜRESİ: 1000 gün
İHALE EDEN: DSİ
İHALE BEDELİ: 22.897.740,00 TRY
YÜKLENİCİ: Detaş Konut İmar İnş. Taah. Mad. San. ve Tic. A.Ş.

ADI: Kunduzlu Göleti Yapım İşi
SÜRESİ: 750 gün
İHALE EDEN: DSİ
İHALE BEDELİ: 18.340.000,00 TRY
YÜKLENİCİ: Best Tasarım Pey. İnş. Sul. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.

ADI: İncekum İçme Suyu İnşaati
SÜRESİ: 365 gün
İHALE EDEN: İller Bankası
İHALE TARİHİ: 14 Mart 2014
İHALE SAATİ: 14:00
İHALE YERİ: İller Bankası Antalya Bölge Müdürlüğü Kepez / Antalya

ADI: Kırıkkale ve Ankara Dahili Yollarında Bitümlü Sathi Kaplama İşi
SÜRESİ: 850 gün
İHALE EDEN: Karayolları Genel Müdürlüğü
İHALE TARİHİ: 17 Mart 2014
İHALE SAATİ: 11:00
İHALE YERİ: KGM 4. Bölge Müdürlüğü Dışkapı / Ankara

ADI: Çeşme-İzmir Ayr. / Seferihisar Yolu (Km: 0+000 - 22+000) BSK Kaplama İşi
SÜRESİ: 450 gün
İHALE EDEN: KGM
İHALE BEDELİ: 12.870.000,00 TRY
YÜKLENİCİ: Erk İnş. Taah. Haz. Bet. Tur. San. ve Tic. A.Ş.

ADI: Burgaz Sulamast Yapım İşi
SÜRESİ: 500 gün
İHALE EDEN: DSİ
İHALE BEDELİ: 12.350.450,00 TRY
YÜKLENİCİ: Dirgün İnş. Tur. Doğ. Teks. Gd. Tic. Ltd. Şti.

ADI: Beypazarı Bitümlü Sathi Kaplama İşi
SÜRESİ: 850 gün
İHALE EDEN: Karayolları Genel Müdürlüğü
İHALE TARİHİ: 17 Mart 2014
İHALE SAATİ: 09:30
İHALE YERİ: KGM 4. Bölge Müdürlüğü Dışkapı / Ankara

ADI: Burdur - Gölhisar - İbecik Grup Yolu Yapım İşi
SÜRESİ: 355 gün
İHALE EDEN: Burdur İl Özel İdaresi
İHALE TARİHİ: 20 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:00
İHALE YERİ: Burdur İl Özel İdaresi Burdur

ADI: Kırkkavak Göleti Yapım İşi
SÜRESİ: 600 gün
İHALE EDEN: DSİ
İHALE BEDELİ: 11.490.914,00 TRY
YÜKLENİCİ: Arsi Yapı Müh. İnş. Tur. Mak. Taah. Tic. Ltd. Şti.

ADI: Malatya-Elazığ Devlet Yolu Kapıkaya ve Kömürhan Köprüsü BSK İkmal İnşaati Yapım İşi
SÜRESİ: 210 gün
İHALE EDEN: KGM
İHALE BEDELİ: 11.400.000,00 TRY
YÜKLENİCİ: Açılım İnş. Tic. ve San. Ltd. Şti.

ADI: Başkale-Hakkari Ayr. / Yüksekova Esendere D Yolu (Km:53+000 - 75+000) Yapım İşi
SÜRESİ: 750 gün
İHALE EDEN: Karayolları Genel Müdürlüğü
İHALE TARİHİ: 24 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:00
İHALE YERİ: Karayolları 11. Bölge Müdürlüğü Van

ADI: Konya-Beyşehir Ayr. / Aşağıçığıl-İlgin Yolu (Km 0+000 - 49+73961) Yol Yapım İşi
SÜRESİ: 650 gün
İHALE EDEN: Karayolları Genel Müdürlüğü
İHALE TARİHİ: 26 Mart 2014
İHALE SAATİ: 10:30
İHALE YERİ: Karayolları 3. Bölge Müdürlüğü Selçuklu / Konya

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
MİNİ 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	10.000
DAEWOO	DX300	2006	N/A	FIAT HITACHI	ZW310	2007	18.586
DAEWOO	DX300	2006	N/A	HYUNDAI	HL740-9	2011	3.000
DAEWOO	420	2005	6.000	KAWASAKI	90 ZV-2	2006	24.200
HITACHI	ZX520	2006	14.080	KAWASAKI	95 ZV II	2007	19.000
HITACHI	ZX400	2007	17.730	KAWASAKI	70 ZV-2	2007	12.600
HYUNDAI	290	2005	13.650	KAWASAKI	85 ZV	2010	13.200
KOMATSU	PC300-6	1999	18.000	KAWASAKI	90 ZV-2	2007	15.350
KOMATSU	PC300-6	2000	N/A	VOLVO	L150E	2004	12.750
KOMATSU	PC300-6	2008	11.000	VOLVO	L150C	1997	13.425
KOMATSU	PC270	2006	11.600	VOLVO	L150F	2008	12.200
KOMATSU	PC450	2007	12.330	VOLVO	L150G	2011	11.223
SAMSUNG	SE280LC-2	1999	N/A	VOLVO	L180C	1998	34.000
SUMITOMO	SH450	2006	7.910	VOLVO	L180C	1998	35.000
SUMITOMO	SH450	2007	9.004	VOLVO	L180D	2000	22.785
SUMITOMO	SH450	2006	13.776	VOLVO	L180E	2006	N/A
VOLVO	EC240BLC	2005	13.000	VOLVO	L180C	1994	N/A
VOLVO	EC240BLC	2006	12.000	VOLVO	L180F M	2008	9.512
VOLVO	EC240BLC	2006	8.835	VOLVO	L180F	2010	8.729
VOLVO	EC290BLC	2008	12.000	VOLVO	L180F	2010	13.000
VOLVO	EC290BLC	2011	9.900	VOLVO	L220G	2011	8.725
VOLVO	EC360B LC	2005	16.500	VOLVO	L220G	2011	9.000
VOLVO	EC360B LC	2007	13.884	VOLVO	L220G	2012	7.000
VOLVO	EC360BLC	2006	13.244	VOLVO	L220G	2012	7.000
VOLVO	EC360BLC	2007	12.900	VOLVO	L220E	2003	24.000
VOLVO	EC360B LC	2008	11.500	VOLVO	L220E	2006	17.572
VOLVO	EC360B LC	2010	6.400	VOLVO	L220E	2005	15.655
VOLVO	EC360B LC	2010	8.250	KAYA KAMYONLARI			
VOLVO	EC360BLC	2004	N/A	CATERPILLAR	725	2003	13.330
VOLVO	EC460BLC	2005	16.500	CATERPILLAR	725	2003	11.645
VOLVO	EC460BLC	2008	13.675	CATERPILLAR	D8T	2007	15.000
VOLVO	EC460B LC	2007	7.200	VOLVO	A25D	2004	15.500
VOLVO	EC460B LC	2006	13.790	VOLVO	A25D	2007	7.500
VOLVO	EC460B LC	2008	12.512	VOLVO	A30D	2005	12.950
VOLVO	EC460B LC	2008	13.384	VOLVO	A30D	2007	10.200
VOLVO	EC460BLC	2008	15.100	VOLVO	A40D	2005	12.260
VOLVO	EC55C	2009	5.700	VOLVO	A40D	2005	13.100
KAZICI YÜKLEYİCİLER				LASTİKLİ EKSKAVATÖR			
VOLVO	BL61B+	2009	6.000w	VOLVO	EW180C	2012	560
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.asc Turk.com



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	336D	2011	5.200	KOMATSU	WA420-3	1998	7.532
CATERPILLAR	385B	2004	25.919	KOMATSU	WA420-3	1998	12.975
CATERPILLAR	385C	2007	22.064	KOMATSU	WA470-3	1998	N/A
DAEWOO	SL290LC-V	2000	N/A	KOMATSU	WA470-5	2004	16.716
HİTACHİ	ZX280	2005	13.921	KOMATSU	WA470-5	2005	19.160
HİTACHİ	ZX470LCH-3	2006	9.895	KOMATSU	WA470-5	2005	19.858
KOMATSU	PC200-7	2004	16.504	KOMATSU	WA470-5	2005	18.236
KOMATSU	PC200-8	2006	10.130	KOMATSU	WA470-5	2005	18.719
KOMATSU	PC200-8	2008	10.956	KOMATSU	WA470-5	2005	20.462
KOMATSU	PC200LC-8	2010	5.212	KOMATSU	WA470-5	2005	19.618
KOMATSU	PC220LC-8	2007	9.783	KOMATSU	WA470-5	2007	13.405
KOMATSU	PC270-7	2005	12.062	KOMATSU	WA470-5	2007	12.036
KOMATSU	PC300-7	2004	19.211	KOMATSU	WA470-6	2010	8.410
KOMATSU	PC300-7	2006	17.993	KOMATSU	WA470-6	2010	12.665
KOMATSU	PC300-7	2007	13.183	KOMATSU	WA480-5	2005	25.201
KOMATSU	PC300-7	2007	17.833	KOMATSU	WA480-5	2006	21.534
KOMATSU	PC300EO-7	2007	14.294	KOMATSU	WA480-6	2012	4.020
KOMATSU	PC300-7	2007	15.122	VOLVO	L180E	2006	22.789
KOMATSU	PC350LC-7	2005	16.400	DOZERLER			
KOMATSU	PC350LC-7EO	2005	21.291	CATERPILLAR	D8R	2000	9.000
KOMATSU	PC350LC-7	2006	15.488	KOMATSU	D155AX-6	2010	9.396
KOMATSU	PC350LC-7EO	2006	15.217	GREYDERLER			
KOMATSU	PC350LC-8	2008	14.607	VOLVO	G740	2005	10.811
KOMATSU	PC350LC-8	2008	12.605	VOLVO	G740	2005	10.000
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.146				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.562				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.671				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.207				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.421				
KOMATSU	PC350LC-8	2011	6.658				
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	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	EC360BLC	2005	N/A				
VOLVO	EC360LC	2006	17.000				
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							



Temsal 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.temsalimakinalari.com



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
JCB	4CX-SM	1997	27.000	JCB	JS330LC	2005	10.815
CASE	695	2005	12.650	KOMATSU	PC300-7	2005	8.080
VOLVO	BL61	2005	12.837	JCB	8055 ZTS	2011	561
VOLVO	BL61	2007	9.500	JCB	JS360LC	2010	10.500
KOMATSU	WB93S-5	2008	6.197	JCB	JS330	2007	7.498
KOMATSU	WB93S-5	2008	5.892	JCB	JS200LC	2006	18.477
KOMATSU	WB93 S-5	2006	5.800	CAT	320 CL	2005	15.228
KOMATSU	WB93 S-5	2010	4.258	JCB	330 LC	2007	5.983
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER				KOMATSU	PC200-8 T3A	2007	7.628
SAMSUNG	SE210W	1996	25,500	HYUNDAI	R290LC-7	2006	10.600
JCB	JS175W	2006	12,482	HİDROMEK	HMK220LC-3	2010	5.800
YÜKLEYİCİLER				JCB	JS200LC	2003	16.000
JCB	436Z	2007	6.184	JCB	JS330LC	2007	7.115
JCB	426EZ	2012	268	HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.877
KOMATSU	WA450-1	1986	15.000	HYUNDAI	R360LC-7	2005	13.574
CAT	966F	1992	36.592	JCB	JS360LC	2010	7.341
CAT	966FII	1993	20.329	CAT	320CL	2005	19.103
SİLİNDİR				VOLVO	EC 360BLC	2007	15.700
VIBROMAX	VM116 D	2004	9,514	JCB	JS240LC	2006	8.141
				SUMITOMO	SH240-3	2006	7.886
				KOBELCO	SK200	1993	35.000
				TELEHANDLER			
				MANİTOU	731	2007	0
				MANİTOU	732	2006	11.699
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	CAT	966H	2008	21.237
SUMITOMO	SH350HD-3B	2005	15.920	CAT	966H	2008	17.453
SUMITOMO	SH350HD-3B	2006	11.900	CAT	966H	2009	23.511
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2006	13.750	KAZICI YÜKLEYİCİ			
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2008	11.561				
SUMITOMO	SH350LHD-3B	2007	10.000	CASE	580SLE	1999	
SUMITOMO	SH700LHD-3B	2006	5.746	SİLİNDİR			
CASE	CX350	2007	8.711				
CASE	CX460	2007	12.300	AMMANN	AV110X	2008	1,965
CAT	330D	2007	13.800	AMMANN	AV110X	2008	1.965
CAT	345D	2008	15.111	Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.			
HYUNDAI	R320	2007	13.350				
VOLVO	EC290	2005	3.000				

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

Çukurova Ziraat Genel Müdürlük
Cumhuriyet Mah. Yakacık D-100 Kuzey Yanyol No:21
Kartal/İstanbul



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	7567
CATERPILLAR	D6NXL	2006	3200	CATERPILLAR	914G	2001	9292
CATERPILLAR	D7G	1986	20500	CATERPILLAR	914G	2001	5596
CATERPILLAR	D8L	1985	15000	CATERPILLAR	962G II	2005	9934
CATERPILLAR	D8T	2011	3402	CATERPILLAR	966G	2000	23497
CATERPILLAR	D8T	2012	2300	CATERPILLAR	966G	2000	23358
BELDEN KIRMALI KAMYONLAR				CATERPILLAR	966H	2008	8360
CATERPILLAR	740	2004	9577	CATERPILLAR	980H	2010	8375
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				CATERPILLAR	980H	2012	3330
CATERPILLAR	302.5C	2011	1020	VOLVO	L220E	2006	22290
CATERPILLAR	305 ECR	2012	1250	VOLVO	L220F	2010	8511
CATERPILLAR	320C MH	2005	8850	KAZIYICI YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	320D	2006	10700	CATERPILLAR	428E	2007	7900
CATERPILLAR	320DL	2006	12520	CATERPILLAR	432D	2003	12234
CATERPILLAR	323D	2007	10798	CATERPILLAR	434E	2008	3243
CATERPILLAR	324D	2008	8320	PALETLİ YÜKLEYİCİ			
CATERPILLAR	324DL	2006	11760	CATERPILLAR	973C	2006	13340
CATERPILLAR	325D	2006	16581	TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER			
CATERPILLAR	329D	2012	2710	CATERPILLAR	M316D	2008	3200
CATERPILLAR	329D	2012	3002	CATERPILLAR	M316D	2011	2343
CATERPILLAR	329D	2012	1842	CATERPILLAR	M318	1997	14861
CATERPILLAR	330D	2006	18405	CATERPILLAR	M318	2002	7714
CATERPILLAR	330D	2007	8514	BELDEN KIRMA KAMYON			
CATERPILLAR	336D	2012	2440	CATERPILLAR	740	2004	9577
CATERPILLAR	336D	2012	2805	DİĞER			
CATERPILLAR	345CL	2008	22565	METSO	ECH6	2011	523
CATERPILLAR	345CL	2008	25140		P720	2011	570
CATERPILLAR	345CL	2008	24238		LT1110	2011	1860
CATERPILLAR	345D	2008	18800				
CATERPILLAR	349D	2012	3690				
CATERPILLAR	374D	2012	3530				
CATERPILLAR	385B	2004	24466				
KOMATSU	PC350LC-7	2005	12508				
VOLVO	EC 360B	2002	12000				
VOLVO	EC240CL	2011	2250				
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

Detaylı bilgi için:
444 1 228 KULAGIMIZ SİZDE

Borusan Makina ve Güç Sistemleri Genel Müdürlük
Meclis-i Mebusan Cad. No:35-37 Salıpazarı-Beyoğlu/İstanbul
0212 393 55 00 - www.bmgs.com.tr



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER			
DAEWOO SOLAR	SOLAR 300LC-V	2004	14.000	HITACHI	ZX 210W-3	2008	5.200
FIAT HITACHI	FH355	2002	20.750	HİDROMEK	HMK 140W	2011	1.836
FIAT HITACHI	FH 355	2002	33.800	HYUNDAI	170W-7	2005	N/A
FIAT HITACHI	FH 300	1994	30.000	KAZICI YÜKLEYİCİLER			
HİDROMEK	HMK 220 LC	2010	10.600	CAT	432D	2005	N/A
HİDROMEK	HMK 300LC	2010	11.000	HİDROMEK	HMK 62SS	2012	300
HİDROMEK	HMK 370LC	2010	8.604	HİDROMEK	HMK 62SS	2012	300
HİDROMEK	HMK 370LC	2011	14.000	JCB	4CX	2003	12.500
HİDROMEK	HMK 370LC	2011	7.600	JCB	3 CX	1992	15.000
HYUNDAI	R290LC-7A	2007	10.000	VOLVO	VOLVO BL 71	2006	9.960
HYUNDAI	R320LC-7	2006	9.600	VOLVO	VOLVO BL 71	2006	9.960
HYUNDAI	R360LC-7A	2007	12.730	ASFALT SERİCİLER			
KOBELCO	SK 310	1998	N/A	BLOWKNOKX	PF180H	1996 (1)	N/A
KOMATSU	PC 350	2005	12.358	BLOWKNOKX	PF180H	1996 (2)	N/A
SUMITOMO	SH 350	2005	15.000	BLOWKNOKX	PF180H	1994	N/A
SUMITOMO	SH 350	2005	N/A	DYNAPAC	F15C	1997	N/A
VOLVO	EC 55	2007	6.810	DYNAPAC	11011K	1993	N/A
				ASFALT KAZIYICI			
				CMI	TR225	1992	N/A
<i>Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.</i>							

Hidromek Genel Müdürlük

Ayaş Yolu 25. km, 1. Organize Sanayi Bölgesi, Osmanlı Cad. No:1 Sincan/Ankara

0312 267 12 60 - 0312 267 12 39 (Faks)

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 €

Acarlar Makine İstanbul Genel Müdürlük

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



ACARLAR
M A K İ N E

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	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, Scancrawler	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.ascturk.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	
BRİSA	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, Dac	0216 3662464	www.delkon.net	x							x
DEVVRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 278 47 63							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
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	KİRALAMA	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.rbauction.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 İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com	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					
UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane	0224 2413090	www.upmakine.com				x			x	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 Korumak” - 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



40. YIL HATRINA 40 GÜN 40 GECE KAMPANYA

2014 MODEL JCB İŞ MAKİNALARINDA
40 AYA VARAN ESNEK ÖDEME KOŞULLARI.



LIVELINK UYDU
TAKİP SİSTEMİ
VE ANAHTAR TİP
IMMOBİLİZER
HEDİYE.

SİF JCB bu kampanyayı dilediği zaman sonlandırma veya uzatma ya da fiyatları değiştirme yetkisini saklı tutar. SİF JCB kampanya süresi boyunca üreticinin yapacağı değişiklikler ve diğer gerekçelerle makinenin teknik özelliklerinde ve donanımında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Bu kampanya; Türkiye sınırları içinde, 3 Mart - 11 Nisan 2014 tarihleri arasında geçerli olup, stoklarla sınırlıdır.



4444 473 | sif.com.tr

SİF JCB