



**Küresel iş makineleri pazarı
761.000 adede ulaşacak**

**Nitelikli yapılara olan talep
hazır beton ve
makine teknolojisine
yön veriyor**

**Türkiye'nin en büyük camisine
TeknoVinc'ten
özel mühendislik çözümleri**

**Nuh Beton
2015'te 2 milyon 205 bin metreküp
beton üretti**

**Türkiye'nin
3 aks kamyon monteli
ilk 40 metrelik beton pompası:**

Betonstar H40-5RZ

**BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü
Murat Erkmen:**

**"2015'te artan pazar
payımızda yeni
yapılanmamızın etkisi
büyük"**



**CAT® MİNİ EKSKAVATÖR İLE
İŞİN KÜÇÜĞÜ BÜYÜĞÜ
OLMAZ!**

Devamı 11. sayfada... >>

**SİZ İSTEDİNİZ,
BİZ DAHA DA İYİSİNİ YAPTIK.**

EC 300D

**DAHA FAZLA GÜÇ
DAHA ÇOK YAKIT TASARRUFU
DAHA YÜKSEK HAREKET
KABİLİYETİ VE HIZ**



ASCENDUM
Makina

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



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

Volvo Construction Equipment



Kiralayın Bütçeniz Şaşmasın!

"Kısa ve Uzun Dönemli Kira Çözümleri"



- Maksimum 2 yaşındaki makinalardan oluşan genç filomuzdan **KİRALAYIN!**
- Makina performansını ve yakıt tüketimini **UYDUDAN TAKİP EDİN!**
- Bakım, sigorta, arıza giderlerini ve yenilemeyi **BİZE BIRAKIN!**

KOMATSU®

Komatsu her koşulda kazandırır.



www.temsaismakinalari.com • info@temsamakina.com • 0216 544 58 01 - 02

f t i s Temsa İş Makinaları

KOMTRAX / KOMcare / KOMPLUS

TEM SA İŞ MAKİNALARI



www.temsaismakinalari.com • info@temsamakina.com • 0216 544 58 01 - 02

f t i s Temsa İş Makinaları

KOMTRAX / KOMcare / KOMPLUS

TEM SA İŞ MAKİNALARI

SA

SA

Bu fırsatı kaçırmayalım

Türkiye, 2015'teki 107 milyon metreküp hazır beton üretimi ile son birkaç yıldır olduğu gibi Çin ve ABD'nin ardından dünyanın üçüncüsü konumunu koruyor.

Almanya, Fransa, Rusya veya İtalya gibi ekonomisi bizden daha büyük olan ülkelerden 3-4 kat fazla hazır beton kullanıyoruz. 18 milyar dolarlık ekonomisi ile 73,5 milyar dolarlık dünya ekonomisinin yüzde 25'ini temsil eden ABD'nin neredeyse yarısı kadar beton döküyoruz.

Gelişmekte olan bir ülke olarak hem altyapı hem de üstyapı anlamında ciddi ihtiyaçlarımız var. Gelişmiş ülkeler bu yatırımları daha önce yaptıkları için beton kullanımları bize kıyasla düşük kalıyor.

Havaalanı, hızlı tren, metro, tünel, yol, kaldırım, endüstriyel tesisler, vb. çeşitli inşaat alanlarında önemli ölçüde hazır beton kullanılıyor belki ama en büyük payı konut ve işyeri amaçlı yapıların aldığını söylemek yanlış olmaz. TÜİK, 2015'te Türkiye'de satılan yeni konut sayısını 598,667 olarak açıkladı.

Türkiye'nin son 10 yıldır hızlanarak süren bu yeni yapılanma süreci içerisinde büyük fırsatlar taşıyor. En son mimari, mühendislik, malzeme ve makine teknolojilerini kullanarak uzun yıllar boyunca daha güvenli, enerji tasarruflu ve mutlu şekilde yaşayacağımız şehirler, modern tesisler kurabiliriz.

Ancak bu fırsatlar iyi kullanılmayacak olursa sonuçları bugünden daha kötü olabilir. İyi bir planlama yapılmadan, metrekareye düşen insan sayısını daha da arttıracak şekilde, sadece rant bazlı yapılaşmaya izin verilirse, şehirler eskisinden daha yaşanmaz olacaktır. Görselliğe ve bütün içindeki uyuma özen gösterilmeden yapılan mimari tasarımlar, içinde yaşayan insanlar kadar turistleri de mutsuz edecektir. Doğru mühendislik uygulamaları, malzeme kullanımı ve kontrolleri yapılmazsa yapılarımız tahmin ettiğimiz kadar güvenli ve enerji verimli olmayabilir.

Yeni yapılan havaalanlarımızı gelişmiş ülkelerinkilerle kıyasladığımız zaman gurur duyuyoruz. Yeni yollarımız, köprülerimiz veya metrolarımız sizde de görenlere parmak ısırtmıyor mu? Aynı başarıyı neden şehirlerimize de taşımayalım, yeter ki iyi şekilde planlayalım, uygulayalım ve kontrol edelim...

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu



forum makina

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
T. 0216 388 80 13 - 0539 961 00 26 F. 0216 388 80 14 / www.forummakina.com.tr - gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri
Cem EKER, M.Müge BENCOŞAR VAROL, Nazlı SOLAK

Grafik Tasarım
Nazlı SOLAK

Baskı
Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1.Cad. No:16 Ümraniye / İstanbul
T. 444 44 03 F. 0216 365 99 07-08 / www.bilnet.net.tr / Sertifika No: 31345

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 53 - Ocak 2016



Yükselmek hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz

"Platform sektörünün lideri"



TEKNİK DESTEK

YEDEK PARÇA

SERVİS KALİTESİ

EĞİTİM

Haulotte

TEUPEN

RUTHMANN
professionals at work

OMMELIFT

UNIC
CRANES EUROPE

Anadolu Mah. Kanuni Cad. No.30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla - İstanbul T: 0216 581 49 49 F: 0216 581 49 99

www.acarlarmakine.com

acarlarmakine

66

38

48

64

30

52

58

SEKTÖR 6

2015 yılında Türkiye’de 12.500 adet iş makinesi satıldı

SEKTÖR 8

Hidromek, kazıcı yükleyici ve hidrolik ekskavatör pazar liderliğini 2015’te de bırakmadı

GLOBAL 12

Küresel iş makineleri pazarı 761.000 adede ulaşacak

SEKTÖR 22

HMF Makina, IPAF onaylı eğitim merkezi oldu

SEKTÖR 30

MAATS İş Makinaları, Doosan iş makinelerinin Türkiye distribütörü oldu

SEKTÖR 36

İMDER, yoğun gündemine 2016’da da devam edecek

RÖPORTAJ 38

BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen: “2015’te artan pazar payımızda yeni yapılanmamızın etkisi büyük”

RÖPORTAJ 44

Türkiye’nin ilk ve tek İş Makineleri Operatörlüğü Programı, makine sektörüne eğitimli iş gücü yetiştiriyor

RÖPORTAJ 48

Türkiye’nin en büyük camisine TeknoVinç’ten özel mühendislik çözümleri

RÖPORTAJ 52

TDA İnşaat, İzmir’in zorlu zemin hafriyatlarında HMK 370 LC LR uzun erişim ekskavatörünü kullanıyor

RÖPORTAJ 58

Nuh Beton Bakım Onarım Müdürü Kemal Önder: “Beton makine ekipmanlarında en önemli kriter, satış sonrası destek ve yedek parça bulunabilirliği”

RÖPORTAJ 64

Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken: “Türkiye beton pompası sektörü, 2015’te yaklaşık yüzde 15 artış gösterdi”

DOSYA 66

Hazır betona olan talep, makine ekipman teknolojisinin gelişmesini sağladı

Lider değişmedi!



Kazıcı Yükleyici kategorisinde **7 yıldır**, Hidrolik Ekskavatör kategorisinde **4 yıldır**
Türkiye Pazar Lideri; HİDROMEK.

Dünden bugüne, liderliğe attığımız her adımda yanımızda olan herkese teşekkürler.

* İMDER verilerine göre; **7 yıldır** Kazıcı Yükleyici, **4 yıldır** Hidrolik Ekskavatör Türkiye Pazar Lideri. Veriler 2009-2015 yılları arasında kapsamaktadır.

SEKTÖR 6 SOSYAL MEDYA 82 KAMU 84 KİRALAMA 86 İKİNCİ EL 87 SEKTÖREL REHBER 92





2015'e belirsizlikler içinde giren Türkiye iş makineleri sektörü, yılı 12.500 adetlik tatmin edici bir rakamla tamamladı. 2014'e kıyasla yüzde 8 büyüyen pazarda, kamu ve büyük çaplı proje alımlarının ön plana çıktığı belirtiliyor. Forklift satışları da geçen yıla kıyasla yüzde 1,5 oranında artarak 12.700 adede ulaştı.

2015 yılında Türkiye'de 12.500 adet iş makinesi satıldı

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre Türkiye'de 2015 yılı genelinde 12.500 adet yeni iş makinesi satıldı. Bu rakam bir önceki yıl 11.520 adet olarak gerçekleşmişti. Yılın son ayı içerisinde satılan makine miktarı ise 2014 Aralık ayına kıyasla yüzde 8,2 azaldı.

Türkiye'deki iş makinesi satışlarının yıllar içerisindeki değişimini gösteren tablo, ülke ekonomisindeki büyüme ile sektör arasındaki paralelliği de gözler önüne seriyor. 90'lı yıllarda yıllık ortalama 5.000 adet bandında hareket eden sektörün, 2000'den sonra 10.000 adet bandına oturması dikkat çekiyor. Bunda, ekonomik büyümeyle birlikte makineleşmenin sadece inşaatlarda değil, hemen her alanda yaygınlaşması ve kompakt makinelere olan talep artışı etkili oluyor.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre 2015'te Türkiye'de 12.700 adet yeni forklift satıldı. Bu rakam bir önceki yıl 12.510 adet idi. Aralık ayında satılan forklift sayısı, geçen yıla kıyasla yüzde 2,9 azaldı.



Bina inşaatı maliyet endeksi bir önceki çeyreğe göre %0,3 azaldı

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2015 yılı dördüncü çeyreğine ilişkin bina inşaatı maliyet endeksi verilerini açıkladı.

Bina inşaatı maliyet endeksi (BİME), Ekim-Kasım-Aralık aylarını kapsayan 2015 yılı dördüncü çeyreğinde, toplamda bir önceki çeyreğe göre %0,3 azalırken, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %5,4 ve dört çeyrek ortalamalarına göre %5,9 arttı.

BİME'de 2015 yılı dördüncü çeyreğinde işçilik endeksi bir önceki çeyreğe göre %0,9 artarken malzeme endeksi ise %0,7 azaldı. Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre işçilik endeksi %8,1 ve malzeme endeksi %4,6 arttı.



Tasarım ve Teknolojinin Adı
Yeni MST 642

SANKO MAKİNA
4442767
ÇAĞRI MERKEZİ



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

MST



Hidromek, İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) verilerine göre 2015 yılında hem kazıcı yükleyici hem de hidrolik ekskavatör grubunda en fazla yurt içi satışı gerçekleştiren firma oldu. Kazıcı yükleyici grubunda yüzde 45,6 pazar payıyla toplam 1.704 adet satış gerçekleştiren Hidromek, hidrolik ekskavatörde ise 700 adetlik satışla pazar lideri olmayı başardı.

Hidromek, kazıcı yükleyici ve hidrolik ekskavatör pazar liderliğini 2015'te de bırakmadı

Kazıcı yükleyici ürün grubunda 7 yıl üst üste kazandığı bu başarıya paletli ekskavatörde yüzde 24,6 pazar payı ve 645 adet satışla son 4 yılın liderliğini de ekleyen Hidromek, lastikli ekskavatörde ise pazardan yüzde 29'luk pay aldı ve 55 adet satış gerçekleştirdi.

2013 yılında Japon Mitsubishi Heavy Industries'in greyder üretimiyle ilgili iş kolunun tümünü satın alan Hidromek, Türkiye pazarına uygun motor greyder ürününü geliştirme çalışmalarını tamamladı ve 2016 yılı itibarıyla motor greyder ürününü pazara sunacak. Ekskavatör grubuna yeni eklenen 50 ton sınıfındaki HMK 490 LC HD paletli ekskavatörün yanı sıra 17 ton lastikli ekskavatör ve değişik tonajlarda mini-midi paletli ve lastikli ekskavatör üretimi planlayan Hidromek'in, 2016 yılında da ürün gamını genişletmeye devam edeceği belirtiliyor.



İSKİ filosuna 40 yeni araç ve iş makinesi

İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi (İSKİ), bünyesine su ve kanal hizmetlerinde kullanmak üzere 40 yeni araç ve iş makinesi ekledi.



Kurum bünyesine katılan 40 adet yeni araç ve iş makinesi; isale hatlarındaki boru kırıklarına anında müdahale edebilme, isale hatlarında kayıp kaçak denetimini gerçekleştirebilme, periyodik olarak devam eden dere temizlik çalışmalarını sağlayarak taşkın, sel ve kokuya sebebiyet vermeme ve su rezervlerini koruyabilmek için havza alanlarına inşa edilen kaçak yapıların yıkımını gerçekleştirebilme amacıyla kullanılacak.

Ayrıca; muhtemel afet durumlarında Afet ve Acil Durum Başkanlığı'ndan (AFAD) gelen talep doğrultusunda kullanılabilecek araçlar, İstanbulluların hizmetine de sunuldu.

İSKİ'nin bünyesine dahil edilen yeni araç ve iş makineleri arasında damperli kamyon, mobil vinç, ekskavatör, panelvan minibüs, forklift, greyder ve yükleyici bulunuyor.

Yeni yatırımlarımız ve tesislerimizle Gücünüze güç katmaya devam ediyoruz

AVRUPA'nın en BÜYÜK üretim kapasitesi
ROBOT kaynak teknolojisi ile üretim
50'den fazla ülkeye İHRACAT
DEVLERİN onaylı ataşman tedarikçisi



CEY TECH

Organize Sanayi Bölgesi Celal Bayar Bulv. No: 8 ADANA • Tel: 0322 394 39 00 • Fax: 0322 394 39 03
www.vey-tech.com • info@vey-tech.com



Veri analizi ve drone teknolojisindeki gelişmelerden bayilerinin ve müşterilerinin de faydalanmasını amaçlayan Caterpillar, Redbird firması ile Avrupa, Afrika ve Orta Doğu ülkelerini kapsayan bir anlaşma yaptı.

Caterpillar ve Redbird, şantiye çalışmalarını drone analizleriyle geliştirecek

2013'te kurulan Redbird, drone ve insansız hava araçlarıyla yüksekten veri edinme ve analizi konusunda faaliyet gösteriyor. Redbird'ün veri edinme ve bu verileri bulut temelli özel algoritmalarla analiz etme özelliğinin kullanıcılara daha üretken çalışma, daha iyi ticari kararlar alma ve operasyonlarını optimize etme gibi önemli avantajlar sağladığı belirtiliyor.

Bu anlaşmanın müşterilerine değer katacağını belirten Caterpillar

İnşaat Teknolojileri ve Çözümleri Müdürü John Carpenter, *"İnsansız hava araçlarıyla veri toplama ve Redbird'ün görsel analiz hizmetleri müşterilerimize malzeme stok yönetimi, nakliye yolu optimizasyonu ve proje takibi gibi çeşitli operasyonlarında etkin çözümler sağlayacaktır"* dedi.

Redbird Kurucu Ortağı ve CEO'su Emmanuel de Maistre ise veri analizi çalışmalarıyla dronelerin

yeni bir faza girdiğini belirterek şunları söyledi: *"Bizim çözümlerimiz, drone verilerinden gerçek değer elde etmeyi hedefleyen, alanında lider inşaat firmaları ve maden operatörleri ile birlikte son iki yıl içerisinde geliştirildi. Caterpillar ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğinden dolayı büyük onur duyuyoruz. İnşaat sahalarında, madenlerde ve taş ocaklarında daha hızlı ve güvenli çalışarak somut faydalar sağlanmasını hedefliyoruz."*

Ford Trucks, Orta Doğu yapılanmasını tamamladı

Ford Trucks, 55 yıllık kamyon üretim tecrübesi ve müşteri deneyimiyle Türkiye'deki büyümesini global pazarlara taşımaya devam ediyor. Bu kapsamda Orta Doğu ve Körfez ülkelerine gerçekleştirdiği yatırımlarını Katar, Umman ve Bahreyn'de yapılan tesis açılışlarıyla tamamlayan Ford Trucks, bölgede müşteri taleplerini hızlı şekilde karşılayabilecek bayi ağını oluşturdu.

Ford Trucks'ın global büyümesi kapsamında gerçekleştirdiği Körfez Bölgeleri bayi açılışlarında konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, *"Ford Trucks olarak global büyüme hedefimiz doğrultusunda en öncelikli pazarlarımızdan biri olan Orta Doğu'ya yönelik başlattığımız atılım, yeni bayi açılışlarıyla önemli bir noktaya ulaştı. Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki bayi ağına Katar, Umman ve Bahreyn'i ekleyerek Orta Doğu ve Körfez ülkelerindeki yapılanmamızı tamamlıyoruz. Bölgeye özel olarak geliştirdiğimiz ürünlerimizle müşterilerimizin beklentilerini karşılayacağımıza eminiz."*

Önümüzdeki dönemde ihracat satışlarımızın yüzde 25'ini Orta Doğu Bölgesi'nin oluşturmasını hedefliyoruz. Gelişen satış ve servis yapılanmamızla Körfez ülkeleri ve Orta Doğu'daki müşterilere daha yakından hizmet sağlayacağız. Ford Trucks'ın global yatırımları yalnızca Ortadoğu ile sınırlı değil. Global büyümemiz büyük bir hızla devam edecek." dedi.

2020 yılına kadar 50 ülkede distribütörlük ve bayi ağı yapılanmasını tamamlamayı hedefleyen Ford Trucks, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetlerindeki bayi geliştirme çalışmalarının yanı sıra Kuzey Afrika ağır ticari araç pazarında ilk 3 marka arasına girme hedefiyle stratejik başlangıç noktası olarak kabul ettiği Fa'sta da geçtiğimiz yıl bayi açmıştı.



CAT® MİNİ EKSKAVATÖR İLE İŞİN KÜÇÜĞÜ BÜYÜĞÜ OLMAZ!

Yüksek performanslı ve ekonomik Cat Mini Ekskavatörler tarımdan kazı ve kablolamaya, peyzajdan inşaat ve yıkıma kadar ihtiyacınız olan tüm iş kollarında yanınızda! Üstelik Euro'ya 48 ay %0 faiz avantajıyla... BUNUN İÇİN VARIZ!



<https://twitter.com/BMGS>

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

www.bmgs.com.tr



444 1 228 BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇALIŞIYOR MUYSAZ KULAGIMIZ SİZDE



Küresel iş makineleri pazarı 761.000 adede ulaşacak

OHR Direktörü David Phillips, yavaşlayan küresel ekonomik faaliyetler ve düşük emtia fiyatları sebebiyle iş makineleri sektörünün küresel ekonomik krizden bu yana en düşük seviyelerine gerilediğini, ancak bununla birlikte bazı pazarlardan toparlanmaya yönelik olumlu sinyaller de geldiğini belirterek, **“2016’nın küresel iş makineleri sektörü açısından normale dönmeye yönelik bir sürecin başlangıcı olacağını öngörüyoruz. Ancak krizden bu yana devam eden ticari faaliyetlerdeki kırılganlığa bağlı güvensizlik ve çeşitli bölgelerdeki jeopolitik riskler sektörü olumsuz yönde etkiliyor”** dedi.



Avrupa, Kuzey Amerika ve Hindistan pazarlarının sektördeki büyüme eğilimine liderlik etmesi bekleniyor.

2014’te göreceli olarak toparlanmaya başlayan Avrupa pazarının 2016’da 125.000’den 130.000’e, Kuzey

Uluslararası iş ve tarım makineleri pazar araştırma kuruluşu Off-Highway Research (OHR) uzmanları tarafından yapılan açıklamaya göre, küresel iş makineleri pazarı 2016 yılında yüzde 3,9 büyüyerek yaklaşık 761.000 adet olacak.

Amerika pazarının yüzde 4 artarak 186.000’e, Hindistan pazarının ise 38.000’den 46.000’e çıkması tahmin ediliyor.

2011 yılında 435.000 adetle rekor kırarak krizin ardından dünya iş makineleri sektörüne hayat öpücüğü veren Çin pazarının ise 2015’e kıyasla yüzde 4 büyüyerek ancak 138.000’e ulaşması bekleniyor.

2011’deki deprem felaketinin ardından başlayan inşaat faaliyetlerinin yavaşladığı ve devletin ekonomiyi canlandırmak amacıyla verdiği teşviklerin sona erdiği Japonya’da ise pazarın 80.000 adetten 74.000’ gerilemesi öngörülüyor.

JCB 100.000’inci mini ekskavatörünü üretti

Mini ekskavatör üretiminde 25 yılı aşkın bir tecrübeye sahip olan JCB, 10 tonluk 100C-1 model 100.000’inci mini ekskavatörünü üretmenin mutluluğunu yaşıyor.

JCB’nin ilk mini ekskavatörü olan 1,4 tonluk 801 modeli, 1989’de üretilmeye başlanmış ve o yıl toplam 450 adet üretilmişti. 1992’ye gelindiğinde model sayısı 4’e, üretim kapasitesi ise yıllık 1.000 adede ulaşmıştı.

Günümüzde firmanın üretim hattında, çalışma ağırlığı 1 ila 10 ton arasında değişen 22 farklı model mini ekskavatör bulunuyor. Bu makinelerin tamamı, JCB’nin İngiltere Staffordshire’deki JCB Compact Product tesislerinde üretiliyor.

Küresel iş makineleri sektöründe rekabetin en sert yaşandığı ürün grupları arasında bulunan mini ekskavatör konusunda üretim yapan belli başlı 20’yi aşkın firmanın yıllık ticaret hacmi yaklaşık 4 milyar Sterlini buluyor. Yaklaşık 700.000 adet olan küresel iş makineleri pazarının 200.000 adedini mini ekskavatörler oluşturuyor.

100.000’inci makineyi üretmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten JCB CEO’su Graeme MacDonald, **“JCB, kendisini daha tercih edilir kılan yenilikçi, güçlü ve dayanıklı bir mini**



ekskavatör ürün hattına sahip bulunuyor. Bundan 25 yıl önce bu alana adım atan JCB bugün tasarımıdaki yaratıcılığı ve üretimdeki mükemmeliyetçiliği ile sektördeki standartları belirleyerek liderlik ediyor.” dedi.

Mini ekskavatör pazarının büyüme eğilimine kayıtsız kalmayan JCB, son yıllarda üretim teknolojisi ve yeni ürün geliştirme alanında 15 milyon Sterlin tutarında yatırım yaptı. Firma bu kapsamda son 2 yıl içerisinde ürün hattına 6, 8, 9 ve 10 ton sınıfında 4 yeni model daha ekledi.



ALTAN HİDROLİK
FASTER ÇABUK BAĞLANTI ELEMANLARI
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ OLMUŞTUR



Merkez : Orta Mah. Üniversite Cad. No:33 Orhanlı - Tuzla/İstanbul-Türkiye
İkitelli Şube : İkitelli OSB S.S Demirçeller 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



Dünyanın en büyük endüstriyel açık arttırma firması Ritchie Bros., son üç aylık dönemdeki gerilemeye rağmen 2015 yılı genelini büyümeyle tamamladı. Dünya genelinde düzenlenen 345 rezervsiz açık arttırma ve online ekipman pazarı aracılığıyla toplam 4,25 milyar dolarlık brüt ekipman satış geliri sağlandı.

Ritchie Bros.'tan 4,25 milyar dolarlık satış

Elde ettikleri 4,25 milyar dolarlık ciro ve 2014'e kıyasla sağladıkları yüzde 8'lik organik büyümeden duyduğu memnuniyeti dile getiren Ritchie Bros. CEO ve Yönetim Kurulu Başkanı Ravi Saligram, *"Brüt satış gelirinin yüzde 14 arttığı Kanada ve yüzde 7 arttığı ABD büyümemizde önemli bir rol oynadı. Yılın son üç aylık döneminde ekipman fiyatlarında yaşanan gevşeme ikinci el pazarını da etkiledi. Buna rağmen 2016 yılının bizim için büyüme potansiyelini koruduğuna inanıyor ve stratejik planımıza odaklanmaya devam ediyoruz."* dedi.

2015'in Ritchie Bros için bir dönüşüm yılı olduğunu ifade eden Ravi Saligram, firmanın online satış kanalı olan EquipmentOne'i satış ve pazarlama faaliyetleri içerisine daha fazla entegre ettiklerini kaydetti. 2015'teki açık arttırma satışlarının yüzde 45'ini internet üzerinden gerçekleştiren

firmanın EquipmentOne üzerinden sattığı ekipman sayısı da yüzde 9 arttı. Firmanın ticaret hacminde önemli bir paya sahip olan nakliye aracı satışlarından sağladığı ciro 2014'e kıyasla yüzde 23 artarak 797 milyon dolara ulaştı. Tarım ekipmanı satışları ise adetsel bazda yüzde 6 artış gösterdi.

Rakamlarla Ritchie Bros. için 2015

	2015	2014	Değişim oranı
Endüstriyel açık arttırma sayısı	229	233	(2) %
Kayıtlı teklif veren sayısı	507.500	463.500	9 %
Alıcı sayısı	123.700	112.900	10 %
Satıcı sayısı	47.600	45.300	5 %
İşlem gören ekipman sayısı	354.500	319.500	11 %

Türk Ytong ekibi: Birlikte güçlüyüz

İnşaat sektörünün önemli kuruluşlarından Türk Ytong, yetkili satıcılarıyla KKTC'de düzenlenen 45. Ytong Yetkili Satıcılar Toplantısı'nda bir araya geldi. "1'likte Güçlüyüz" sloganıyla gerçekleştirilen toplantıda 2015 yılı değerlendirmesi ve 2016 yılı hedefleri paylaşıldı.

Açılış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar, 52 yıllık köklü kültürüyle liderlik bayrağını elden bırakmadan yürümüş olan Türk Ytong'un, ikinci 50 yıl stratejisi çerçevesinde geleceğe aynı emin adımlarla ilerlediğini ifade etti. Hinginar, *"İki seçim yaşayan, bölgedeki tüm istikrarsızlık ve tehlikelerle mücadele etmek zorunda kalan, büyüme oranı azalan ülkemizde 2015 yılında da tüm yılların en yüksek üretim ve satış rakamına ulaştık. Dünyanın ilk Yeşil Ytong tesisinin yatırımını tamamladık."* dedi.

Türkiye ekonomisi ve inşaat sektörü açısından 2015 yılının kısa bir değerlendirmesini yapan ve 2016 için beklentilerini paylaşan Türk Ytong Genel Müdürü Gökhan Erel ise *"Türk Ytong olarak ciromuzu artırarak 2015 yılı için koyduğumuz hedeflerin üzerinde bir büyüme imza attık. 2016 ve sonrası, kentsel dönüşüm ve enerji verimliliği gibi politikalarla desteklenen daha istikrarlı ve büyüyen bir pazara işaret ediyor."* diye konuştu.



**Yeni Tasarımları ve Yeni Modelleriyle...
Daha Güçlü, Daha Ekonomik Beton Pompaları...
Beton Ankara Fuarında buluşmak üzere...**

Sıradışı H40 sizi bekliyor...



BETONSTAR®
BETON POMPALARI

www.betonstar.com.tr





Üretim ve mühendislikte 300 yıla yaklaşan tecrübesi, ağır ticari araçlarda asırlık köklü geçmişiyle dünyanın en önemli markalarından MAN ile Türkiye madeni yağ pazarının lideri Petrol Ofisi, uzun zamandır sürdürdükleri iş birliğinde 18 yılı geride bıraktı. MAN, hem iç hem de ihracat pazarları için ürettikleri ağır vasıtaların ilk dolumu ve servis değişimlerinde Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ı tercih ediyor.

Man ve Petrol Ofisi iş birliği 18 yıla ulaştı

2010-2014 yılları arasında PETDER'in (Petrol Sanayi Derneği) toplam madeni yağ ve kimyasalları verisine göre pazar lideri olan Petrol Ofisi Madeni Yağlar, binek araçtan hafif ticari araca, iş makinesinden ağır vasıta araçlara kadar Türk otomotiv sektöründe faaliyet gösteren önemli üreticilerle uzun soluklu iş birliklerine devam ediyor.

Konuya ilişkin düzenlenen basın toplantısında konuşan OMV Petrol Ofisi Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, karşılıklı yapılan anlaşma doğrultusunda bir dönem daha uzatılan birliktelikten

Petrol Ofisi olarak büyük memnuniyet duyduklarını söyledi. Gürsu, *"Türk ve dünya otomotiv endüstrisinin önde gelen markaları, araçlarında maksimum koruma ve tasarruf için hem ilk dolum hem de satış sonrasında Petrol Ofisi'nin ürünlerini kullanıyor. Petrol Ofisi olarak ticari araç sektörünün öncü markalarından MAN ile sürdürdüğümüz bu iş birliğimizi uzun yıllar devam ettirmeyi hedefliyoruz. Yıllardır güçlenerek devam eden bu birliktelik, her iki markaya da güven ve değer katmaktadır."* diye konuştu.

"2016 yılı kamyon pazarı, 2015'ten düşük olacak"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ın alanında Türkiye'nin en önde gelen markası konumunda olduğuna dikkat çekerek *"MAN, ilk dizel motorun patentini almasından bu yana konfor, performans, teknoloji ve yaşam boyu maliyetler gibi birçok alanda öncülük yaparak sektörün standartlarını belirlemektedir. MAN, aynı şekilde satış sonrası hizmetlerde sunduğu yüksek hizmet kalitesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla Türkiye'de sektörün öncüsü konumundadır. Bu haklı konum, iş ortaklarını da bu anlayışa uygun olarak alanında öncü kurumlar arasından seçmesiyle kazanılmıştır."* dedi

2015 yılında düşüncelerinin ötesinde bir kamyon pazarı oluştuğunu dile getiren Bekiroğlu, 12 ton üstü segmentte yaklaşık 36 bin, 6 ton üzeri segmentte ise 40 bin adetlik bir pazarın söz konusu olduğunu söyledi. Bekiroğlu, *"Euro 6 geçişinden dolayı 2016 yılı pazarının 2015'ten bir miktar düşük olacağını öngörüyorum. 12 ton üstü segmentin 31 bin civarında kalacağını düşünüyorum. Çünkü bir maliyet ve hassasiyet farkı var."* şeklinde ifade etti.

Rönesans bünyesinde tek seferde yapılan en ağır kaldırma işlemi gerçekleştirildi

Rusya'nın Cherepovets şehrinde yapılacak, Rusya Phosagro Amonyak Fabrikası'nın (RPA) yapımını üstlenen Rönesans Endüstri Tesisleri'nin bölgedeki çalışmaları hızla devam ediyor.



Proje kapsamında gerçekleştirilen 3 adet ağır kaldırma işleminin sonuncusu olarak 600 ton ağırlığındaki bir amonyak dönüştürücünün kaldırılma işlemi gerçekleştirildi. Bu işlem, Rönesans Endüstri Tesisleri içerisinde tek seferde gerçekleştirilen en ağır kaldırma işlemi oldu. 72 metre bom

yüksekliğindeki 1250 ton kapasiteli vinç ile kaldırma işlemi yapılırken, 49 metre boom yüksekliğindeki 750 ton kapasiteli vinç ile kuyruklaması yapılarak montaj işlemi tamamlandı. Değeri 550 milyon dolar olan Rusya Phosagro Amonyak Fabrikası (RPA) projesinin Kasım 2016'da tamamlanması planlanıyor.

Connecting Global Competence

Messe München

Madencilik inovasyonlarını ortaya çıkarır.

Gelecekte hangi teknolojiler ve inovasyonlar global maden endüstrisini tanımlayacak, değiştirecek ve devrim yaratacak? **bauma 2016'da keşfedin. Bulacaklarınız:**

- Madencilik ürünlerinde 700 katılımcı
- tamamen madencilığe odaklı B2, C2, C3 holleri ve bauma Forumu
- 605,000 m² sergileme alanında madencilik ürünleri, komponentleri ve daha birçok ürün

Biletinizi şimdi alın:
www.bauma.de/tickets/en



31. Uluslararası Dünya'nın Lider İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, İnşaat Araçları ve Ekipmanları Fuarı

www.bauma.de



bauma Official

İletişim: Agora Turizm Tic. Ltd. Şti. | baydar@messe-muenchen.com.tr | Tel: +90 212 241 81 71

THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY
bauma 2016
11-17 Nisan, Münih



Geniş ürün hattı ile pazardaki etkinliğini artırmayı hedefleyen Çukurova, yurt içi bayileri ile Aralık ayında Kıbrıs'ta düzenlediği bir toplantıda bir araya geldi.

Çukurova, bayileri ve yetkili servisleriyle bir araya geldi

2015 yılının değerlendirilerek 2016 yılına ait strateji ve hedeflerin belirlendiği toplantı programı kapsamında yedek parça, servis, satış ve pazarlama faaliyetleri, birim yöneticileri ve bayi temsilcileri ile birlikte mercek altına alındı.

Çukurova, 2016 yılında iş makineleri ve endüstriyel ekipmanlar pazarındaki payını artırarak konumunu daha da güçlendirmeyi, yatırımlarını sürdürmeyi, müşteri ve pazar beklentilerini karşılayacak şekilde ürün gamını geliştirmeyi hedefliyor. Firmadan yapılan açıklamada, daha iyi hizmet kalitesi ve yüksek verimlilik sağlamak amacıyla organizasyonun nitelikli işgücü ile geliştirildiği; Çukurova kültürüne bağlı ve rekabet unsurlarını dikkate alan güçlü bir ekip ile yola devam edildiği belirtildi.

Çukurova Ziraat Genel Müdürü Ediz Calapoğlu toplantıda yaptığı konuşmada: **"2016 yılında pazar payımızı ve satış sonrası hizmet kalitemizi arttırmak amacıyla çalışmalarımıza devam edeceğiz. Tüm yetkili servisleri birbirine, merkez servislere ve fabrikaya bağlayan yazılım ile daha hızlı hizmet hedefine ulaşacağız ve performansımızı güncel olarak takip edebilir olacağız."** şeklinde konuştu.

Firma Direktörü Serkan Karataş, yeni ürünleri hakkında şunları söyledi: **"Bu yıl yeni dizayn Çukurova 990 model yükleyicimizin konseptini ve 3 yeni ürünün lansmanını gerçekleştirdik. Lastik tekerlekli yükleyici ürün hattımızda 2,5 / 3,7 ve 4,5 metre küp kapasiteli makinelerimiz ile sektörümüzün ihtiyaç ve taleplerini karşılamayı, önümüzdeki dönemde çıkaracağımız yeni ürünlerle bu alanda daha da güçlenmeyi hedefliyoruz. Şu an devam eden projelerimiz arasında, mevcut ürünlerde Tier 4 Final motor geçişi ve yüksek tonajlı ekskavatör çalışmalarımız bulunuyor. Türkiye'nin ilk yerli forklifti olan Çukurova'nın da yeni dizayn çalışmaları devam ediyor. Bunun yanı sıra, 2016 yılı itibarıyla yeni nesil kazıcı yükleyicilerimizin de satışına başlayacağız. Bu ürün çalışmalarımızın paralelinde müşterilerimiz ile aramızdaki ilişkiye değer katacak hizmetler ve kampanyalar üreterek artan bir ivme ile büyümeyi amaçlıyoruz."**



Yeni 'OTOSOFT' yazılımıyla satış sonrası hizmet kalitesinin artması hedefleniyor

Çukurova, bölge bayileri ve kendilerine bağlı yetkili servislerin ihtiyaçlarının çözümüne yönelik satın alınan software programı OTOSOFT'un eğitimlerini de tamamladı. Yeni yazılımın, satış sonrası hizmetlerin iş akışına uygun hale getirilerek müşterilere kaliteli ve zamanında hizmet sunulması hedefleniyor.

Eğitimde OTOSOFT servis yazılımının içerdiği servis yönetimi, yedek parça satışı, yedek parça depo eğitimi, garanti yönetimi ve raporlamalarıyla ilgili bütün detaylar ve yazılımın kullanımına dair bilgiler paylaşıldı.

Adana, Diyarbakır, İzmir, Ankara ve İstanbul bölgelerinde gerçekleştirilen eğitimlerin, müşteri memnuniyetinin yanı sıra yetkili servis ağının yönetilmesi ve geliştirilmesi için de önemli bir adım olduğu belirtiliyor.



Yeni Volvo FMX, dünyadaki en zorlu çalışma koşulları için tasarlandı. **TÜM YENİLİKLER** volvotrucks.com.tr/fmx adresinde.

YENİ VOLVO FMX

Volvo Trucks. Driving Progress





Tırsan bünyesinde 2002 yılından beri faaliyet gösteren Alman treyler üreticisi Kässbohrer; inşaat, enerji, sanayi ve proje taşımacılığına yönelik low-bed semi-treylerler ile sektörel ihtiyaçlara çözüm ortağı oluyor. Ağır yük taşımacılığında faaliyet gösteren Almanya merkezli Reiser Schwertransport GmbH, Almanya'nın Nordhausen şehrinden ABD'ye gönderilmek üzere yaklaşık 60 ton ağırlığındaki transformatör iskeletini/gövdesini K.SLH 8 aracına yükleyerek Duisburg Limanı'na taşınmasını gerçekleştirdi.

Kässbohrer K. SLH 8 low-bedin sevkiyat boyunca performansı ölçüldü

Ağır taşımacılık sektörü için geliştirilen ürünün kullanıcı deneyimine şahit olmak ve aracın performansını incelemek için yapılan ziyarette Kässbohrer adına Low-Bed Ürün Sorumlusu Berkay Şensoy ve Pazarlama Uzman Yardımcısı Ayşe Harmancı, sevkiyat boyunca Reiser Schwertransport GmbH firmasının baş şoförü Manfred Richter'e eşlik etti.

Yüklemesinin 4 saatte yapıldığı ve doğalgaz santralinde kullanılacak olan transformatör iskeletinin yüklemeye hazır hale gelmesinden sonra operasyonun her aşamasında yer alan Manfred Richter, yükün platform üzerine yerleştirilmesi, platformda yer alan yük bağlama halkalarına bağlanması ve branda işlemlerini

tamamladı. Ardından son kontrollerini yaparak Duisburg Limanı'na gitmek üzere yola çıktı. Richter, bir yıldır kullanmış olduğu K.SLH 8'den memnuniyetini dile getirerek teslimat sonrasında Kässbohrer Goch lokasyonunda aracın kullanıma yönelik verilen low-bed teknik eğitimiyle K.SLH 8'i daha iyi tanıma fırsatını elde ettiğini belirtti.

Kullanıcı görüşü alındı

Manfred Richter, K.SLH 8 ile birlikte standart olarak sunulan ve 15 km/saate kadar otomatik hizalama imkânı sağlayan teknolojiye memnun olduğunu söyleyerek bugüne kadar sistemde herhangi bir arıza yaşamadığı için alternatif olarak sunulan manuel hizalama özelliğini kullanmasına gerek

kalmadığının altını çizdi. Ayrıca 9.000 mm platform uzamasına sahip olan K.SLH 8 aracının, yükleyeceği yükün ölçülerine göre her 1.000 mm kilitleme mesafesinin olması esneklik avantajı sunarken, açma/kapama operasyonunun şoför tarafından rahatlıkla yapıldığını ve toplam 24.800 mm uzunluğa erişebildiğini ifade etti. Richter, K.SLH 8'in yük bağlama halkalarının kalite ve kapasitelerinin de sektör için ideal olduğuna dikkat çekti.

Hidrolik dümenlenebilir dingil teknolojisine sahip K.SLH 8'nin dar yollarda maksimum manevra kabiliyeti sunarken zorlu yol şartlarında stabil bir sürüşe imkân sağladığı ifade ediliyor.

Özyurtlar İnşaat, Suudi Arabistan'da konut satış lisansına sahip ilk Türk firması oldu

Özyurtlar İnşaat'tan yapılan açıklamaya göre, yabancı kuruluşların lisanssız konut tanıtım ve satışı yapmasının yasak olduğu Suudi Arabistan pazarında artık bir Türk firması bulunuyor.

Özyurtlar İnşaat, kazandığı konut satış lisansı ile bundan böyle satışa çıkaracağı tüm projeleri, Türkiye ile aynı anda Suudi Arabistan'da da pazarlayabilecek. Belgeyi almak için bir yıl boyunca çok sıkı bir denetimden geçtiklerini söyleyen Özyurtlar Şirketler Grubu Başkanı Tamer Özyurt, "Rubsatından, projenin yapısına kadar her şeyimizi incelediler. Denetimleri başarıyla geçtik ve bu belgeyi alan ilk Türk firması biz olduk." açıklamasında bulundu.



TSM
GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery

GÜÇ
EKONOMİ
PERFORMANS



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İstanbul / Merkez: 0216 560 20 20
Ankara : 0312 395 88 78

İzmir : 0232 436 63 73
Adana: 0322 433 32 32

Diyarbakır: 0412 255 06 06
Trabzon : 0462 325 87 55

Antalya : 0242 221 46 21
Tekirdağ: 0282 243 77 59

www.tsmglobal.com.tr



Türkiye'deki mevcut düzenlemelerde platform operatörleri için ehliyet gerekliliğiyle ilgili herhangi bir yasal zorunluluk bulunmuyor. Avrupa'da ise iş güvenliği çerçevesinde operatörlerin yetkinliğini ispatlayan belgelerin olması, bir zorunluluk haline getiriliyor. Ülkemizde birçok firma bu konuda hassasiyet gösterip gerekli eğitimleri önceden alıyor.

Sektörde güvenlik ve yeniliklerin uygulanıp sektöre adapte edilmesiyle ilgili birçok çalışma yapan HMF Makina, eğitim ve işçi güvenliğini ön planda tutan yaklaşımıyla IPAF tarafından bu konuda gerekli eğitimlerin verilmesinde yetkili kılındı.

Konusunda uzman mühendis kadrosuyla PAL Card eğitimlerini yüksek teknolojik donanımına sahip merkez servisleri bünyesinde verecek olan HMF Makina'nın eğitim sonunda sağlayacağı PAL Card'lar, tüm dünyada platform ehliyeti olarak kabul görüyor.

Platform ehliyeti ve PAL Card başvurusu için 444 463 4 numaralı HMF Makina müşteri iletişim hattından detaylı bilgi alınabilir.

HMF Makina, IPAF onaylı eğitim merkezi oldu

Platform alanında dünyada en etkin organizasyon olarak kabul edilen Uluslararası Platform Federasyonu (IPAF) üyeliği onaylanan HMF Makina, 2015 yılından itibaren federasyonun Türkiye ayağında eğitim alanındaki çözüm ortağı oldu. Ülkemizde yakın zamanda bu eğitimlerin zorunlu olacağı ifade ediliyor.

TAV İnşaat, Bahreyn'de 1,1 milyar dolarlık ihaleyi kazandı

TAV Grubu CEO'su Sani Şener "2000 yılında inşa ettiğimiz İstanbul Atatürk Havalimanı'ndan sonra Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 7 ülkenin başkent havalimanlarıyla birlikte toplam 16 havalimanı inşa etmiş olacağız. Birleşik Arap Emirlikleri, Umman ve Suudi Arabistan'da devam eden havalimanı projelerimize Bahreyn'i de eklemekten mutluluk duyuyoruz. Havalimanı yapım ve işletmeciliği alanında ülkemizi temsil etmeye, Türk gençlerine hem istihdam sağlamaya, hem de onları küresel piyasada etkin bir oyuncu olmaları için eğitmeye devam edeceğiz." dedi.

TAV İnşaat, ortağı Arabtec ile birlikte inşaat çalışmalarına Mart ayında başlayacak. Proje kapsamında, terminal binası inşaatına ilave olarak ana hizmet binası, hava ve kara tarafı altyapı işleri ve çok katlı otopark inşaatı da gerçekleştirilecek. Çevreci teknolojilerin kullanılacağı projede, terminal binasının LEED Gold Sertifikası alması hedefleniyor. Bahreyn'de bir Türk şirket tarafından kazanılan en büyük inşaat projesi olan havalimanı terminalinin 51 ayda tamamlanması planlanıyor.



TAV İnşaat, Bahreyn Uluslararası Havalimanı yeni terminal binası ve bağlantılı işleri içeren ihaleyi kazandı. Toplam 220 bin metrekare alana sahip olacak yeni terminal binasıyla havalimanının kapasitesi yılda 4 milyon yolcudan 14 milyona yükselecek.

DAHA YAPACAK BİR DÜNYA İŞİMİZ VAR

Deneyimli kadromuz ve yaygın dağıtım ağımla şirketinize destek oluyor, hayallerinizin gerçeğe dönüşmesi için çalışıyoruz. **İş Leasing** olarak, sizinle birlikte bugünleri geleceğe taşıyoruz.



www.isleasing.com.tr | 0 (212) 350 74 00

İŞ LEASING \$



Türkiye Mühendisler Birliği Yönetim Kurulu, Ankara'da gazetecilerle bir araya geldi. TMB Genel Merkez binasında düzenlenen toplantıda inşaat sektörü, yurt dışı mühendislik hizmetleri, uluslararası pazarlardaki durum ve Türkiye ekonomisi masaya yatırıldı.

Türk inşaat sektörünün hedefi yeni pazarlar

Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Mithat Yenigün yaptığı açıklamada, Türk mühendislik firmalarının 1972'den 2015 yılı sonuna kadar 107 ülkede üstlenilen 8 bin 662 projenin toplam bedelinin 322 milyar dolara ulaştığını kaydetti. Yenigün, **"Ortalama proje büyüklüğü 125 milyon doları aştı. Tam 8 yıldır Çin'den sonra dünya ikincisi konumunda bulunmak, bizim için büyük gurur kaynağıdır."** dedi.

Yeni pazar arayışları sürüyor

Başkan Mithat Yenigün, Türk mühendislik firmalarının Libya, Irak ve Rusya Federasyonu'nda son yıllarda ortaya çıkan gelişmeler nedeniyle ciddi sorunlarla karşı karşıya kaldığını dile getirerek, sektörün mevcut performansını sürdürebilmesinin, Orta Doğu, Orta Asya ve bazı Kuzey Afrika ülkelerindeki etkinliklerin devam ettirilmesi ile mümkün olabileceğinin

altını çizdi. Ayrıca Yenigün, Sahra Altı Afrika Ülkeleri gibi potansiyel arz eden pazarlardaki faaliyetlerini artırılması ve Güney Amerika Ülkeleri gibi yeni pazarlara girilmesinin ayrıca önem arz ettiğine vurgu yaptı.

Mithat Yenigün, **"Yeni pazarlardan Kongo, Gana ve Kamerun'la son dönemde sözleşmeler imzalanmaya başlandı. Mozambik'e bir beyet gönderdik. Çok başarılı oldu. Şimdi bir beyetimiz Kongo'ya gitmek üzere hazırlanıyor. Yeni pazar arayışlarımız çerçevesinde Güney Amerika'daki birçok ülkeyle görüşmeler sürüyor. 1 Şubat'ta gerçekleştirilecek Şili, Peru ve Ekvator gezisine TMB olarak katılacağız. Mart ayında da Ekonomi Bakanlığı ile Şili, Peru ve Kolombiya'ya bir gezi düzenlenecek."** diye konuştu.

İran pazarının da oldukça önemli olduğuna vurgu yapan Yenigün, **"İran'da 80 milyon nüfus, 35 yıldır ambargo altında. Yapılacak çok iş var. Son olarak 7 rafineri birden yapılmak üzere toplantılar yapılıyor. Suudiler bir süre önce ülkede 600 milyar dolarlık iş yapacaklarını açıklamışlardı. Bu pastadan da önemli bir pay alınabilir. TOKİ ve Emlak Konut'un 2 milyon konut yapımı konuşuluyor."** dedi.

Kıbrıs'ta atıl kalan bölgeler olduğuna ve bu bölgelerde bir turizm hamlesi gerçekleştirilebileceğine dikkat çeken Yenigün, **"Akdeniz'de birçok ülke doğalgaz arıyor. Doğalgazın Avrupa'ya ulaşmasını sağlayacak en kısa yol Türkiye üzerinden boru hattı yapılmasıdır. Sadece Maraş'taki 20-30 milyar euro potansiyel değerlendirilebilir."** diyerek sözlerini tamamladı.

Hilti'den yeni kompozit saplama ve elektrik bağlantı elemanı

İnşaat ve el aletleri sektörünün global markası Hilti, yeni X-BT-MF kompozit saplama ve X-BT-ER elektrik bağlantı elemanı ürünlerini piyasaya sundu.

Kompozit saplama ürünüyle kablo merdivenlerinin kanallar veya bastırılmalı uzatma kılavuz klipsleri yardımıyla tespiti uygulamasına imkân tanıyan Hilti, elektrik bağlantı elemanı ürünüyle de makine topraklama, boru flanşının topraklanması ve koruyucu topraklama uygulamalarını bir arada sunuyor. C3 belgesiyle hafif aşındırıcı ortamlarda kullanılmaya uygun olan Hilti X-BT-MF kompozit saplama, dar yerlerde kolay uygulama sağlarken yeniden yüzey tesviyesi gerekliliğini ortadan kaldırıyor. Hilti X-BT-ER elektrikli bağlantı elemanı ise, elektrik akımının saplamadan geçip zemin malzemesine düzgün şekilde topraklama yapmasını sağlıyor. Elektrikli bağlantı elemanının; denizcilik, petrokimya ve enerji santrali uygulamalarında kullanılabildiği bildiriliyor.



CASE
CONSTRUCTION

**SIFIRRRRRR
PEŞİNAT, 3 AY
ÖDEMESİZ!**

**Şimdi, makinenizi yenilemenin
tam zamanı!..**





Ege Maden İhracatçıları Birliği işlenmiş ürün ihracatını yükseltmek ve ihraç edilen ürünlerde katma değeri arttırmak için Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) Projesi'nden yararlanmak üzere harekete geçti. Projeye katılacak firmalar yüzde 75 oranında devlet desteğinden yararlanacak.

Madencilik sektörü, İşlenmiş Doğal Taş UR-GE Projesi için harekete geçti

Ege Maden İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Kaya, İşlenmiş Doğal Taş UR-GE projesiyle ilgili olarak, madencilik sektörü açısından şimdiye kadar keşfedilmemiş yeni pazarlara yönelik pazarlama faaliyetleri gerçekleştirme niyetinde olduklarını ve birlik üyelerinin ihracat pazarlarını genişletmek amacı güttüklerini ifade etti. Kaya, *"Artık mevcut doğal taş rezervimizin ve çeşitliliğimizin dünya ticaretinden aldığımız paya yansımaları istiyoruz."* dedi.

İşlenmiş Doğal Taş UR-GE Projesi'ne katılmak isteyen firmalardan yoğun talep beklediklerini ifade eden Kaya, başvuruları 22 Ocak 2016 Cuma günü mesai bitimine kadar Ege İhracatçı Birlikleri, Sanayi ve Maden Sektörleri Şubesi'ne iletilmesini beklediklerini sözlerine ekledi.



Hükümet, madencilik için ek maliyetlerini üstlenecek

Hükümet, yeni bir düzenleme ile madencilik ve küçük işletmelerin ek maliyetini üstlenecek. Bu kapsamda sadece maden sektörüne yapılacak desteğin 250 milyon liraya ulaşması bekleniyor.



Meclis Plan ve Bütçe Komisyonu'nda kabul edilen torba tasarı ile madencilik sektörüne yönelik atılacak destek adımlarına ilişkin alınan kararlar açıklandı. Buna göre, asgari ücretle çalışan sayısının fazla olduğu küçük işletmeler desteklenecek. Prim ve hizmet belgelerinde, 2015 yılı kazancı 2 bin 550 liraya kadar bildirilen sigortalı için işverenin 100 liralık sigorta prim yükünü bu yıl için hazine karşılayacak. Sigorta primini süresinde ödemeyen, çalışanların sigortasını bildirmeyenler, kuruma prim, idari para cezası ve gecikme cezası bulunan işverenler söz konusu destekten yararlanamayacak.

Yeni tasarı ile sosyoekonomik gelişmişlik endeksi düşük olan illerde 10 ve üzerinde sigortalı çalıştıran iş yerlerine yönelik uygulanan sigorta primi teşvikinde sigortalı çalışan sayısına yönelik sınırlama kaldırılacak. ÖTV, banka ve sigorta muameleleri vergisi, özel iletişim vergisi, şans oyunları vergisi, belediyelerin tahsil ettiği vergi ve harçlarda mali tatil uygulanmayacak. Ayrıca yeni tasarı kapsamında linyit, taşkömürü gibi yer altı maden işletmelerinde oluşan maliyet artışlarının karşılanmasına ilişkin destek sağlanacak.

Lor İşlerin USTASI



HMF

444 HMF 4
463 4
Müşteri İletişim Hattı

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.

www.hmf.com.tr



Yaklaşık 25 yılı aşkın süredir altyapı, inşaat, geoteknik ve çevre mühendisliğiyle ilgili alanlarda Türkiye'nin önde gelen firmalarından Tekno Maccaferri, Irmak-Karabük-Zonguldak demiryolu hattı rehabilitasyonu ve sinyalizasyonu projesinde, demiryolu güzergâhının ve demiryolu araçlarının güvenliğini sağlamak amacıyla şevleri çelik grid malzemesiyle kapladı.

Irmak-Karabük-Zonguldak demiryolu hattı ve demiryolu araçlarının güvenliği, Tekno Maccaferri uygulamalarıyla sağlanıyor

Toplamda 350 kilometrelik güzergâhın muhtelif yarma şevlerinde bulunan kaya ve taş niteliğinde yüzeysel döküntü risklerine karşı hattın güvenliğini korumaya yönelik gerçekleştirilen uygulama, Tekno Maccaferri'nin uzun ömürlü ve dayanıklı ürünleriyle tamamlandı.

Uluslararası standartlarda ve kalitede imalat yapan Düzce'deki fabrikada üretimi gerçekleştirilen tel ağ sistemleri kullanılarak uzman ekipler sayesinde uygulama gerçekleştirildi.

Projede, çevreye ve ekolojik sisteme büyük bir hassasiyet gösterilerek Tekno Maccaferri'nin teknik desteğiyle çevreyle uyumlu ürünlerinden ve probleme yönelik çözüm konularından faydalanıldı.

Avrupa Birliği tarafından desteklenen, Yapı Merkezi ve MÖN İnşaat adı ortaklığıyla hayata geçen projenin toplam maliyetinin yüzde 80'i Avrupa Birliği tarafından, geri kalan yüzde 20'lik kısmı ise Türkiye Cumhuriyeti tarafından karşılandı.

Erkan Grup, tercihini Mercedes-Benz kamyonlardan yana kullandı

Mercedes-Benz Türk, inşaat ve hazır beton sektöründe faaliyet gösteren Erkan Grup'a Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat töreninde 40 adet Mercedes-Benz Axor 4140 B model kamyon teslim etti.

Erkan Grup'un Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Erkan, satın aldıkları araçların anahtar teslimi sırasında yaptığı açıklamada, Axor kamyonları öncelikli olarak güçlü yapıları ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketi tarafından sunulan finansman desteği sebebiyle tercih ettiklerini söyledi. Araçların hazır beton sektöründe kullanılacağı bilgisini de veren Erkan, bu araçların düşük işletme maliyetleri, zor arazilerde dahi yüksek performans sergileyebilmelerinin de kararlarında etkili olduğunu sözlerine ekledi.



Erkan Grup, Imer-L&T İş Makinaları'ndan da 35 adet transmiksler aldı.

Düzenlenen teslimat töreninde Imer-L&T Marmara Bölgesi Satış Müdürü Anıl Sağal ile Erkan Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Erkan hazır bulundu. Bölge Satış Müdürü Sağal, Yönetim Kurulu Başkanı Erkan'a plaket verdi.

POWER TK

Perkins gücünüze güç katar



1100 Serisinin Size Sundukları

Bir çok aplikasyon için uygun yapı
Yüksek tork ve güç seçenekleri
Düşük gürültü seviyesi
Düşük yakıt tüketimi
Aplikasyona özel opsiyonlar
İki yıl / 2000 saat garanti

Model	Silindir Adedi	Güç	Gaz Kontrolü	Azami Tork
1103D	3	36.9-58 kW (49.5-77.8 hp)	Mekanik	196-310 Nm (145-228.6 lb.ft)
1104D	4	56-83 kW (75.1-111 hp)	Mekanik	265-418 Nm (195-308 lb.ft)
1104D	4	74.5-106 kW (99.9-142 hp)	Elektronik	420-556 Nm (309-410 lb.ft)
1106D	6	89-205 kW (119-275 hp)	Elektronik	545-1050 Nm (402-774 lb.ft)

Emisyon Seviyesi: "Eu Stage IIIA / EPA Tier-3"

POWER TK

Power TK is the Appointed Perkins Distributor for Turkey

444 69 63
www.power.tk.com.tr

Perkins®

THE HEART OF EVERY GREAT MACHINE



MAATS İnşaat Makinaları, 70 yıllık teknoloji birikimi ile dünyanın önde gelen iş makineleri üreticileri arasında yer alan Doosan Infracore'un ve Manitou Group bünyesinde bulunan Mustang mini yükleyicilerin Türkiye distribütörlüğünü aldı.

MAATS İnşaat Makinaları, Doosan iş makinelerinin Türkiye distribütörü oldu

Her iki markanın satış ve satış sonrası hizmetleri, 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla tecrübeli MAATS İnşaat Makinaları kadrosu tarafından sağlanacak.

2000 yılında kurulan MAATS İnşaat Makinaları, Türkiye'nin önemli projelerine makine ve ekipman desteğini satış, kiralama ve satış sonrası hizmetleri ile veriyor. Firma, tecrübeli kadrosu ile dünyanın en önde gelen teleskobik forklift/telehandler, personel platformu, arazi tipi ve endüstriyel tip forklift, depo içi ekipman üreticisi Manitou'nun Türkiye distribütörlüğünü 2006 yılından beri yürütüyor. MAATS, Amerikan menşeli trencher ve yönlendirilebilir yatay sondaj üreticisi Ditch Witch'in de Türkiye distribütörlüğünü 2009 yılından itibaren yapıyor. Ayrıca Maats, 2016 yılı başından itibaren Manitou grup şirketi üretimi Mustang marka mini yükleyici ve mini belden kırma lastik tekerlekli yükleyicilerinin Türkiye distribütörlüğünü de üstlendi. Mustang ürün hatunda 368 kilogramdan 1.814 kilograma kadar kaldırma kapasiteli 11 farklı modelde mini yükleyici bulunuyor.

Güney Kore'nin en büyük makine üreticilerinden biri olan Doosan, dünyanın farklı bölgelerindeki 19 üretim tesisinde, 14.500'den fazla çalışanı ve 1.200'den fazla distribütörüyle küresel anlamda hizmet veriyor.



Doosan Infracore, 1,5 ile 70 ton arası paletli ekskavatörlerin, 5,5 ile 21 ton arası lastik tekerlekli ekskavatörlerin, 11 ile 31 ton arası lastik tekerlekli yükleyicilerin, 30 ve 40 ton kapasiteli belden kırma kamyonların, 50 HP ile 1.000 HP arasında güce sahip dizel ve gaz yakıtlı motorların üretimini gerçekleştiriyor.



MAATS İnşaat Makinalarından konuyla ilgili yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi:

“MAATS, tecrübeli kadrosu ile Türkiye’de bulunan 3.000’den fazla Doosan (önceki adıyla Daewoo) iş makinelerinin satış sonrası hizmetlerini verecek olup; Türkiye’deki tüm Doosan iş makinelerinin arkasında durarak, yedek parça ve servis desteği ile Doosan sahibi müşterilerinin memnuniyetini sağlayacaktır. Kore ekskavatör pazarında en büyük paya sahip olan Doosan, Türkiye’de de MAATS ile ekskavatör ve yükleyici pazarında hak ettiği yerini alacaktır.”



“Türkiye’nin yıllardır iyi tanıdığı Dünyanın en büyük iş makineleri üreticilerinden biri olan DOOSAN şimdi MAATS güvencesi ile Türkiye’de.”



ANKARA (MERKEZ)
Uzaycağı Cad. No: 7
Çiğdem / Ankara
Tel : +90 312 354 33 70
Fax: +90 312 354 31 70

İSTANBUL (ANADOLU) ŞUBESİ
Orhanlı Merkez Mah. Badem Sok. No: 10
Tuzla / İstanbul
Tel : +90 216 394 56 56
Fax: +90 216 394 56 90

İSTANBUL (AVRUPA) ŞUBESİ
İkinci O.S.B. Sefakıy San. Slt.
5. Blok No: 15 Başakşehir / İstanbul
Tel : +90 212 549 78 98
Fax: +90 212 549 27 87

İZMİR ŞUBESİ
Kemalpaşa OSB Mahallesi Ankara
Asfaltı No: 89/13 Kemalpaşa / İzmir
Tel : +90 232 877 17 00
Fax: +90 232 877 17 01

BURSA ŞUBESİ
İzmir Yolu 5. Km No : 191
Nilüfer / Bursa
Tel : +90 224 441 81 66
Fax: +90 224 442 84 65

ADANA ŞUBESİ
Yeşiloba Mah. 46153 Sk. No: 13 Seyhan
Oto San. Slt. F Blok 9 / 10 Seyhan / Adana
Tel : +90 322 441 04 47
Fax: +90 322 441 04 49

ANTALYA ŞUBESİ
Akdere Sanayi Sitesi 5007 Sk. No:35
Kepez / Antalya
Tel : +90 242 220 02 94
Fax: +90 242 220 02 95



Türkiye'nin 1977 yılından bu yana önemli treyler ve üstyapı imalatçılarından biri olan Güven, SSAB ile olan uzun soluklu iş birliklerini My Inner Strenx marka programıyla güçlendirdi. Güven, program dâhilinde SSAB sertifikalı ve üstün kalite kontrollü Strenx çeliğine ulaşımında birçok önceliğe sahip olacak.

SSAB'nin yeni marka programı My Inner Strenx'in ilk üyesi Güven oldu

SSAB, yeni ürünü Strenx'in son kullanıcılara pazarlanması alanında birçok destek sunuyor. Daha güçlü ve daha hafif ürün üretebilen üye şirketlerle rekabet sahası yaratan programın, malzeme seçimiyle de üretim yönteminin SSAB tarafından sertifikalandırılması dolayısıyla güven duygusunu güçlendirdiği bildiriliyor. Üyelere her zaman öncelikli destek sunan program; teknik geliştirme desteği, uzman desteği, pazarlama desteği ve SSAB Shape iş danışmanlarına öncelikli ulaşım gibi avantajlar sağlıyor. Program dâhilinde My Inner Strenx logosunun üye uygulamalarda görünür halde yerleştirilmesi, ürünün yüksek mukavemetli Strenx çeliği kullanılarak daha hafif ve güçlü olmak üzere optimize edildiğini ifade ediyor.

Strenx satışlarına ve teknik değerlendirmelerine göre belirlenen üyeler, bu aşamanın ardından marka

programı operasyon kurulu tarafından yetkilendiriliyor. Üyelik kriteri olarak üyenin bir ekipman üreticisi olmasının yanı sıra uygulamanın yapısının büyük oranda Strenx ile oluşturulması şart koşuyor.

“Yüksek dayanımlı çelikler sayesinde araç yükleme kapasitesini maksimuma çıkarıyoruz”

Dünyada 25 üyeye ulaşan My Inner Strenx'in Türkiye'deki ilk temsilcisi Güven'in Genel Müdür Yardımcısı Metin Kırmit, programın üretim güçlerine güç katacağına ve müşteri beklentilerini fazlasıyla karşılayacaklarına inandıklarını belirtti. Kırmit, SSAB ile işbirliği süreçlerini ve My Inner Strenx'i şöyle anlattı: **“Özel çelikte kaliteli ürün sunmasının yanı sıra satış sonrası destek ağıyla da fark yaratan SSAB ile uzun yıllardır birlikte çalışmaktayız. Bu çelikleri temin ederek silobas, damper ve trans mikser imalatında kullanıyoruz.**

SSAB, bizim ciddi bir iş ortağımız. Tedarik süresi, fiyat ve kalite anlamında bizim beklentilerimize en yakın firma olarak kendi alanının lideri SSAB'yi görüyoruz. SSAB'den tedarik ettiğimiz yüksek dayanımlı çelikler sayesinde üretilen araçların boş ağırlığını azaltıp araç yükleme kapasitesini maksimum seviyelere çıkarma imkânına sahibiz. SSAB'nin satış sonrasında teknik destek ekibiyle de yakın ilişkiler içinde olmamız bizim için önem arz ediyor. Bu sebeple SSAB ile çalışmaktan büyük mutluluk duyuyorduk. Yeni dâhil olduğumuz My Inner Strenx programının, üretim gücümüzü maksimuma çıkarmasıyla birlikte marka bilinirliğimizi ve markamıza olan güveni de pekiştireceğine inanıyoruz. Üyeliğimiz konusunda ilk tepkilerin de olumlu olması sebebiyle verdiğimiz karardan oldukça memnunuz.”

Polimeks İnşaat, European Business Awards'da yarışıyor

Polimeks İnşaat, Avrupa'nın en prestijli ödüllerinden biri olan European Business Awards'da “Yılın Büyüme Stratejisi Elite Ödülü / The ELITE Award for Growth Strategy of the Year” kategorisinde yarışıyor.



Yarışmanın birinci aşamasını geçen Polimeks İnşaat, ülke elemelerinde birçok rakibini geride bırakarak ülke şampiyonu seçildi. European Business Awards'ın ikinci etabı olan halk oylaması aşamasında ise, tüm dünyadan dileyen herkesin ödül programının internet sitesi üzerinden katılım sağlayabilmesi mümkün. Hem halk hem de jüri oylamasının olacağı söz konusu etapta yarışmacı firmalar bir tur daha geçerek, yarışmaya Ruban D'Honneur ödülü ile yurt dışında gerçekleşecek olan final jüri toplantısında devam etme hakkını elde edecekler. Oylama için son tarih ise 26 Şubat 2016 olarak belirlendi.





Tamamlandığında İstanbul-Sivas arasını 5 saat 49 dakikaya, Ankara-Sivas arasını ise 2 saat 51 dakikaya düşürmesi planlanan Ankara-Sivas Yüksek Hızlı Tren (YHT) projesinde çalışmalar devam ediyor. Alt yüklenici firmalardan biri olan Tor Yapı, projede bulunan viyadüklerden 70 metre yüksekliğiyle ikinci en yüksek viyadük olma özelliğine sahip 1.430 metrelik Kayaş-Kırıkkale arasındaki zorlu viyadük inşasında Doka kalıplarını tercih ediyor.

Ankara-Sivas YHT projesinin ikinci en yüksek viyadüğü Doka'ya emanet

Proje, 6 kare kesit ayak ve 15 adet değişken kesitli ayak olmak üzere toplamda 21 adet elevasyondan oluşuyor. Değişken kesit ayak olarak tabir edilen elevasyonlar, sekizgen geometride ve yukarıya doğru daralıyor. Bu ayaklarda her beton döküm adımında farklı bir geometri oluşuyor. Bu nedenle verilen kalıp sisteminin bu geometriye adapte olabilmesi gerekiyor. Burada hızlı kalıp revizyonu ve kolay birleşim imkânı sunan Doka Top 50 Geniş Yüzeyle Perde kalıbı kullanılıyor. Doka Top 50 geniş yüzeyle kalıp sistemi, elemanlarının şeklinin,

ebadının ve ankraj düzeninin her türlü ihtiyaca göre uyarlanabilmesi ve sekizgen geometride bulunan ayakların beton dökümlerinin kolaylıkla gerçekleştirilmesini sağlıyor.

Kare kesitli ayaklarda ise iç kalıp hızlı ve güvenli bir tırmanma, çalışma alanı sunan şaft platformlarıyla çözülerek kalıp transferleri çok hızlı gerçekleştirilebiliyor. Kayaş-Kırıkkale arası V15 no'lu viyadüğün Eylül 2016'da tamamlanması planlanıyor.

Pi Makina ürünlerinin otomasyonu, Mitsubishi Electric tarafından karşılanıyor

Geniş ürün gamıyla 40 yılı aşkın süredir sektörde faaliyet gösteren Pi Makina, ürettiği makinelerin otomasyonunda Mitsubishi Electric'in uzun ömürlü operatör panellerini, PLC'lerini, frekans konverterlerini ve dokunmatik panellerini tercih ediyor.



Pi Makina'nın ürettiği makinelerin, Mitsubishi Electric'in zorlu koşullarda dahi sorunsuz çalışan fabrika otomasyon ürünlerinin desteğiyle yüksek performans sağladığı belirtiliyor. Gerilim düşümlerinden de etkilenmeyen Mitsubishi Electric fabrika otomasyon ürünleri, bu sayede seri üretim hızını etkilemiyor.

Mitsubishi Electric'in Good Design 2014 ödüllü yeni nesil operatör panelleri, tablet gibi kullanılabilen gesture fonksiyonları sayesinde kullanım kolaylığı sağlıyor. Ayrıca multi media desteği, standart ethernet, seri, USB ve SD haberleşme portlarıyla kayıt, reçete ve script gibi operasyonların aynı anda yapılabilmesini sağlayan hızlı işlemcisi sayesinde görselleştirme ihtiyaçlarının tamamını karşılıyor.



We Save You Fuel
Achieving a Low-Carbon Society



2015 satış hedefimizi
gerçekleştirmemize katkıda bulunan
siz değerli müşterilerimize
TEŞEKKÜR EDERİZ



İMDER, yoğun gündemine 2016'da da devam edecek

Dernek faaliyetleri ve sektördeki güncel konuların ele alındığı İMDER Genişletilmiş Yönetim Kurulu Toplantısı, üyelerin katılımıyla İstanbul The Green Park Pendik Hotel'de 18 Ocak 2016 tarihinde gerçekleştirildi. İMDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Tamer Öztoygur, Türkiye ekonomisi 2023 vizyonu doğrultusunda dernek olarak çalışmalarına devam edeceklerini belirterek 2016 yılında önemli projelere imza atacaklarını söyledi.

Toplantıda katılımcılara 2015 yılı içerisinde gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgiler verilirken İMDER'in (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) 2016 iş programı ve gelecek dönemlere yönelik hedefleri de ele alındı. H. Tamer Öztoygur, 6,5 milyar dolar ticaret hacmine sahip ve 18 bin kişinin istihdam ettiği iş makineleri sektörünün 130'a yakın ülkeye 1,2 milyar dolara yakın ihracat ve 3,2 milyar doları aşan ithalatıyla önemli bir yere sahip olduğunun altını çizdi. Öztoygur, 2014 yılında 11.520 adet olan pazarın 2015 yılında yüzde 10 büyüyerek 12.700 adetle kapandığını bilgisini verdi, 2015 yılı satışlarında DMO alımlarının ise 1.850 adetle yüzde 20'yi oluşturduğunu kaydetti.

“İMDER, etki ve gücüyle diğer derneklerden ayrılıyor”

Öztoygur, İMDER olarak sektörün temsilcisi olmaktan gurur duyduklarını ifade ederek açılış konuşmasına şöyle devam etti: **“İMDER, siz kıymetli üyelerimizin tüm faaliyet ve çalışmalarını sahiplenmesi, yönetim kurulu ve komite başkanlarımızın güçlü temsil ve vizyoner çalışmalarıyla diğer derneklerden etki ve gücüyle ayrılmaktadır. Devlet tarafından İMDER'e 10 milyar dolar ihracat hedefi verilmesinin, Ekonomi Bakanlığı tarafından herkesten**



farklı olarak URGE projesi vazifesi tevdi edilmesinin ve 2007 yılından itibaren Bakanlar Kurulu'nun onayı ile 'Türkiye' kelimesini gururla isimimizde taşımamızın, bunun bir göstergesi olduğu inancındayız.”

“En önemli etkinliğimiz Uluslararası İş Makinaları Kongresi”

İMDER'in temsil gücünün ulusal ve uluslararası camiada güçlenerek devam ettiğini ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Öztoygur, **“Katıldığımız fuarlar, toplantılar ve kongrelerde üyelerimizi, sektörümüzü ve Türkiye'nin tanıtımını gerçekleştiriyoruz. 2016 yılında da bizleri çok yoğun gündem ve faaliyetler beklemekte. En önemli etkinliğimiz ise Uluslararası İş**

Makinaları Kongresi olacak. Bu yıl yine değerli katkılarınızla ev sahipliği yapacağımız 20-21 Ekim'deki 2. Uluslararası İş Makinaları Kongresi'nde ülkemizin önemli firmalarını uluslararası katılımcılarla bir araya getirerek sektörümüzün gelişimine, büyümesine, yeni iş birliklerine imza atmasına katkı sağlamaya devam edeceğiz.” dedi.

Hakan Gölbaş, 2016 dünya ve Türkiye ekonomisi beklentilerini anlattı

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Gölbaş, 2015 yılı ekonomik değerlendirmeleri, sektörel bazda ve dünya ekonomisiyle kıyaslayarak bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye büyümesinin, komşu



ülkelerdeki olumsuz atmosfer ve ihracatın düşmesine rağmen tahminlerin üzerinde gerçekleştiğine değinen Gölbaş, dünya ve Türkiye ekonomisi beklentilerini geniş bir perspektifle İMDER üyeleriyle paylaştı. 2016 Türkiye ekonomisi büyümesi beklentisinin orta vadeli planda yüzde 4,5 olduğunu kaydeden Gölbaş, kendisinin de ekonomik değerlendirme kuruluşlarıyla aynı çizgide tahmin yürüttüğünü belirtti.

Yedek Parça ve Yan Sanayi Komitesi kurulacak

H. Tamer Öztoygur ve Hakan Gölbaş'ın konuşmalarının ardından komite başkanlarının sunumlarına geçildi. Kongre Komitesi adına Cüneyt Divriş, Eğitim Komitesi adına Ömer Meti, Mevzuat ve Teknik Komite adına Uğur Özkan, URGE Proje ve İmalat Sektör Komitesi adına Merih Özgen, Kule Vinç Komitesi adına Betül Bıyık değerlendirmelerde bulundu. Yedek Parça ve Yan Sanayi Sektör Komitesi'nin kurulmasının talep edilmesi doğrultusunda Şubat ayında komitenin toplanmasına karar verildi.



İMDER üyeleri, basın mensupları ve misafirlerin katılımlarıyla 10 Mayıs 2016 İMDER Genel Kurulu'nda yeniden bir araya gelecek.

Komite Başkanları:

Merih Özgen, İmalat Sanayi ve URGE Komitesi Başkanı

Rıza Toprakçı, Kırma & Eleme Komitesi Başkanı, Sandvık

Remzi İspanoğlu, Asfalt ve Yol Ekipmanları Komitesi Başkanı, Tekno

Mehmet Kaybal, Beton Santral ve Ekipmanları Komitesi Başkanı, Meka

Betül Bıyık, Kule Vinç Komitesi Başkanı, ADV Makine

Fuat Alyar, Mini Makine Komitesi Başkanı, Ceren Makina

Özgür Pala, Kiralama Komitesi Başkanı, STFA Makina

Ömer Meti, Eğitim Komitesi Başkanı

İSDER, WIN Fuarlarına olan desteğini 2016 yılında da sürdürecektir

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği İSDER ile Hannover Messe Bileşim Fuarıcılık, WIN Eurasia Automation 2016 etkinliği için yapacakları işbirliğine yönelik bir protokol imzaladı.

21 Ocak 2016 tarihinde düzenlenen imza törenine İSDER Başkanı Ender Akbaytogan, Başkan Yardımcısı Sönmez Yazıcı, Fuar Komitesi Üyesi Nüzhet Gökberk, Genel Sekreter Faruk Aksoy, Hannover Messe Genel Müdürü Alexander Kühnel ve Genel Müdür Yardımcısı Belkis Ertaşkın katıldı.

17-20 Mart 2016 tarihleri arasında Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 23'üncüsü düzenlenecek olan Avrasya'nın önde gelen endüstri fuarlarından WIN Eurasia Automation; Otomasyon Eurasia, Electrotech Eurasia, Materials Handling Eurasia ve Hydraulic & Pneumatic Eurasia fuarlarını bir araya getiriyor. Etkinlik; kablolardan akışkan gücü teknolojilerine, sürücü teknolojilerinden yazılımlara, robot kollarından insansız forkliftlere bir fabrika için gerekli tüm çözümleri tek çatı altında ziyaretçilerine sunuyor. WIN Eurasia Automation 2015'i 4 gün boyunca 77,244 kişi ziyaret etmişti.



İSDER üyelerinin katılım gösterdiği WIN Materials Handling; bünyesindeki depo raf sistemleri, forklift, konveyör ve personel yükseltici platform gibi farklı ürün grupları ile sanayinin taşıma, istifleme ve depolama alanlarındaki ihtiyaçlarına çözümler sunuyor.

İmza töreninde konuşan Hannover Messe Genel Müdürü Alexander Kühnel; **“İSDER ile yapmış olduğumuz iş birliğinden fevkalade memnunuz. Geçen yıl yapılan iş birliği güzel sonuçlar verdiği için, hâlihazırda bugün burada devamını getiriyoruz. İki tane güçlü ortak birbirine güveniyor. Bu bağlamda, imzayı atıp birlikte çalışmak da bunun doğal bir sonucu. Çalışmada emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Başkanımız Sayın Ender Akbaytogan'a, Genel Sekreterimiz Sayın Faruk Aksoy'a, tüm İSDER ailesine ve tabii ki kendi takımına da teşekkürlerimi belirtiyorum”** dedi.

İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Ender Akbaytogan da gerek Türkiye'de faaliyet gösteren üreticilerin gerekse ithalatçıların WIN Fuarlarına yıllardır katıldığını belirterek; **“İSDER kurulduktan sonra, Win Fuarları ile kurmuş olduğumuz işbirliği dernek üyelerimizin lehine olmuştur. Bugün işbirliğimizi yenileyen sözleşmeyi imzalıyoruz. Bu sözleşmenin tüm taraflara faydalı olmasını temenni ediyoruz. Türk Makine Sektörünün 2023 yılındaki 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmesi için bu tip fuarlar çok önemli. Sektörünün eksik yönlerini görmesi ve dünya pazarlarıyla işbirliğine girmesi açısından çok faydalı”** şeklinde konuştu.

BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen: “2015’te artan pazar payımızda yeni yapılanmamızın etkisi büyük”



Borusan Makina ve Güç Sistemleri (BMGS), iş yapısının gittikçe genişlediği sektöre paralel olarak geçtiğimiz yıla köklü bir organizasyon değişikliğiyle başladı. Sahayla merkez arasındaki bağlantının güçlü olduğu, müşteri odaklı gelişmeyi amaçlayan bu organizasyon yapısı, Caterpillar’ın son yıllarda müşterinin işletme ve alım maliyetlerini düşüren teknolojik yeniliklerle de örtüşüyor. Bu da üretici ve distribütör arasındaki yapının ne kadar güçlü olduğunu gösteriyor.

Sektörde 30’uncu yılını kutlayan BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen, hem sektörün hem de BMGS’nin genel bir fotoğrafını çekerken organizasyon değişikliğinin yansımalarını Forum Makina okuyucuları için paylaştı.



Sizden bir 2015 yılı değerlendirmesi alabilir miyiz?

2015’ten önce son 4-5 yıla bakacak olursak bir stabiliteden bahsedebiliriz. Pazar, 10 bin mertebelerine oturmuş durumda. Sektörümüzün en büyük sorunu bir stabilite olmamasıydı. Stabilite olmayınca geleceği göremiyorsunuz ve yatırım yapamıyorsunuz. Son 5 yılın en ilginç geçen zaman dilimi ise 2015’ti. Sektör, 1’inci çeyreğe hızlı başladı, ardından 2’nci çeyrekte daha da hız kazandı. Sonrasında 2 genel seçim yaşadık ve istenmeyen terör olaylarına tanık olduk. Komşu ülkelerde yaşanan gelişmelerin de etkisiyle genel seçimler arasında kötü bir dönemden geçtikten sonra sektör, ikinci seçimle birlikte tekrar ivme kazandı. BMGS özelinde konuşacak olursak, 2015 yılı iyi geçti. Son 3 yıldır pazar payımızı artırarak devam ediyoruz. Özellikle 2015’teki artışı anlamlı buluyorum. Çünkü bu artışta yeni yapılanmamızın etkisi büyük diye düşünüyorum.

“Değişikliklerin olumlu sonuçlarını görmekten memnunuz”

Yeni yapılanmanızın altında yatan sebeplerden kısaca bahseder misiniz?

Yaklaşık 6 ay bir danışman firmayla çalıştık ve 1 Ocak 2015 itibariyle yeni yapılanmayı hayata geçirdik. Çünkü iş yapımız gittikçe büyüyor. İş büyüdükçe, daha detaylandıkça pazarın ön yüzünden ister istemez uzaklaşıyorsunuz. Biz sadece makine satışı yapan bir şirket değiliz. Şirketimizdeki personelin büyük çoğunluğu destek birimlerinden oluşuyor. 2015 yılı sonu itibariyle BMGS ekibi 2.100 kişiye ulaştı. Dolayısıyla böyle bir şirketin dinamik ve çevik olması için birtakım şeyleri farklı yapıyor olması gerekiyor. Bu organizasyon kapsamında yaptıklarımızı sayacak olursak; ilk olarak müşterileri segmente ettik, satış ekiplerini bu segmentlere göre ayırtırdık, bölgesel yönetimden merkezi yönetime geçtik, son olarak da satış ve pazarlama birimlerini ayırarak



“Cat, yılda yaptığı 1 milyar dolarlık yatırımın yarısından fazlasını yakıt verimliliğine harcıyor. Özellikle 2015 yılında pazara sunduğumuz yeni ürünlerle birlikte yakıt tüketimi, performanstan ödün vermeden yüzde 30-35 oranında düştü.”

Murat Erkmen
BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü



stratejik pazarlama anlayışını kurduk. Dolayısıyla sorun teşkil edebilecek durumlara hızlıca müdahale edebilir bir yapıya kavuştuk. Problem alanlarını tespit edip kilit performans göstergeleri belirlemiştik. 2015 yılında bu performanslara eriştiğimizi gördük. Bu radikal değişikliklerin olumlu sonuçlarını görmekten memnunuz. Pazarın yarısını kapsayan BCP (Building Construction Products) ürünlerinde kendimizi daha da geliştirmek istiyoruz.

Yapılanmanızın dışında fiziksel anlamda da genişlemeler oldu. Yatırımlarınızla ilgili olarak neler söyleyebilirsiniz?

Aslında en büyük yatırımımızı her zaman insana yapıyoruz. Eğitime büyük bir efor harcıyoruz. Güç sistemleri tarafıyla beraber yaklaşık

1 milyon euroluk bir eğitim giderimiz var. Eğitim departmanımız 20 kişiye ulaştı. Her bölgede teknisyen eğitmenlerimiz bulunuyor ve sürekli olarak devam eden günlük işlerde eğitim faaliyetlerinde bulunuyorlar. Diğer taraftan Borusan Akademi’de BMGS’nin toplam eğitim müfredatı tamamlanıyor. Sabancı Üniversitesi ile yaptığımız ortak çalışma kapsamında bugüne kadar 1.000’e yakın kişi satış eğitiminden geçti.

“Gebze Kampüsü, çok önemli bir yatırım”

İkinci yatırım olarak kiralamayı sayabiliriz. Takdir edersiniz ki kiralama sektöründe açık ara öndeyiz. Müşteriye doğru çözümü sunabilmek açısından kiralama önem verdiğimiz bir iş modeli. Kiralamadan sonra ise tesislerimiz geliyor. Bu konuda

BMGS Gebze Kampüsü, çok önemli bir yatırım. Yaklaşık 43 bin metrekare kapalı alana sahip, içinde yenileştirme birimleri, S.O.S laboratuvarı, BESys dediğimiz mühendislik çözümlerinin yapıldığı yerler olmak üzere entegre bir tesisten bahsediyoruz.

Bunun dışında yeni coğrafyalarda da yatırımlarımız sürüyor. 2015 yılı içinde Kumtor firmasıyla Kırgızistan’ın tümünü yönetmeye başladık ve Uzak Doğu Rusya’da yeni bir Cat® distribütörlüğü satın aldık.

Caterpillar’da son yıllarda teknolojik anlamda bir hızlanma söz konusu. Nasıl bir gelişme gözlemliyorsunuz?

Caterpillar’ın her ne kadar son yıllarda maden sektöründeki gerilemeden dolayı cirosu düşse de yıllık yaklaşık 50





milyar dolarlık bir ciroya sahip. Global bir şirket olma yolunda dünyanın her yerinde başarılı olmak istiyorlar. Özellikle bizim de içinde olduğumuz bölge, CIS ülkeleri, Orta Doğu, Afrika kıtasının bir bölümü gibi gelişmekte olan bölgelerde talep ne yöndeysen Cat'in o talebe daha fazla yatırım yapma trendi var. Bu yatırımların başında da yakıt verimliliği geliyor. Cat, yılda yaptığı 1 milyar dolarlık yatırımın yarısından fazlasını yakıt verimliliğine harcıyor. Özellikle 2015 yılında pazara sunduğumuz yeni ürünlerle birlikte yakıt tüketimi, performanstan ödün vermeden yüzde 30-35 oranında düştü.

“Cat, müşterilerin uygun maliyetli makine ihtiyacına GC serisiyle cevap verdi”

Genel inşaat segmentinin alım ve işletme maliyeti anlamında daha ekonomik makinelere ihtiyacı oluyor. Cat, buna yükleyici ve ekskavörler ürün gruplarında GC serisiyle cevap verdi. Müşterilerimize makine tercihlerinde 2 seçenek sunuyoruz. Biri, fiyatı yüksek olsa dahi kendisini amorti edebilecek makineler. Toplam bir işletme felsefesiyle yaklaşanlar için çok mantıklı bir argüman. Diğeriyse konfigürasyonu daha sade, kullanım ve bakım açısından kolaylık sağlayan, işletme maliyetleri yönünden avantajlı makineler. Bunlar çok uzun süren stratejilerin ürünü ve yararlı da oldu. Yeni yapılanmamız Cat tarafından

talep edilmedi fakat BMGS'nin gerçekleştirdiği yeniliklerle Cat'in yenilikleri arasında bir korelasyon, bir ilişki bulunuyor.

Farklı müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik sağlanan çözümler

Son zamanlarda müşteri tercihlerinde bir değişim söz konusu mu?

Farklı müşteri segmentlerinde farklı ihtiyaçlar oluyor. Biz saha satış ve kilit müşteriler olmak üzere satış organizasyonunu ikiye ayırdık. Kilit müşteriler tarafında uzun vadeli ilişkiler üzerine kurulu, satış hedefinden çok müşterinin güvenilir danışmanı olmak istiyoruz. Satış sonrası hizmetler de burada çok önemli. Çünkü büyük projelerde zamana karşı yarışılıyor. Saha satış tarafında ise farklı yetkinliklere ihtiyaç var. Örneğin finansman çok önemli olabiliyor. Çünkü küçük işletmeler, yatırım yaparken bir finansal kaynağa ihtiyaç duyuyor. Burada Cat Finans ile birlikte geliştirdiğimiz ve Türkiye'de lokalize ettiğimiz çözümler var. Öte yandan daha alt segmentlere indikçe müşterinin satış sonrası hizmetler tarafındaki beklentisi artıp hassasiyetleri değişebiliyor. Bu hassasiyeti göz önüne alacak şekilde programlar geliştirdik. Bakım anlaşmalarımız çok yaygın bir şekilde devam ediyor. Öte yandan kirala, sonra satın al opsiyonu da tercih

edilen modellerimizden. İkinci el işine de önem veriyoruz. Geçtiğimiz yıl açık artırmalar da dâhil olmak üzere yaklaşık 550 adet ikinci el makine satışı gerçekleştirdik. Zaten RUN (Rental Used New) modeli, hem kendi içinde birbirini besleyen bir düzen hem de müşterinin arzusuna çözüm sağlayan bir zenginlik.



“Kiralama şüphesiz gelişecek”

Kiralama konusu Türkiye’de gelişecek mi? Kiralama konusuna nasıl yaklaşıyorsunuz?

Şüphesiz gelişecek fakat Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında biraz daha yavaş bir hızla ilerlediğini görüyoruz. Bunun nedenlerinden bir tanesi bir hafriyatçı mantığında kurulmuş fakat kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmalar. Diğer bir nedeniye satın alma mantığı Türk insanının bir numaralı tercihi olması. Bu mantık, otomotivden sonra biraz kırılmaya başladı. Bu anlamda kiralama tarafında da farklı modellerimiz var. 1 ile 6 ay arası makine ihtiyacı olan müşterilerimiz için satın almak ekonomik bir çözüm değil. Çünkü işin sürekliliği yok. Belli bir taahhüt içinde Cat gibi güvenilir markayla projeyi bitirebiliyorsunuz. Daha kısa süreli kiralamalar için ise daha küçük makinelerden oluşan bir alt modelimiz var.

Sektörün en büyük ihtiyacı, problemi nedir?

En kritik problem teknik eleman diyebiliriz. Türkiye’de son 5 yılda ortalama 10 bin makine satıldığını düşünürsek 50 bin makineye servis hizmeti verilmesi gerekiyor. Bu da çok ciddi bir iş yükünü beraberinde



getiriyor. Teknisyen bulup almak, yetiştirmek ve bünyenizde tutmak büyük bir problem haline gelmiş durumda. Bununla bağlantılı olarak eğitilmiş operatör konusu da sektörde çözülmesi gereken problemler arasında yer alıyor.

“2016 yılında 2015’e paralel bir pazar öngörüyoruz”

2016 ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?

Şirket olarak her zaman uzun vadeli stratejik planlamalar yaparak çalışan bir mantığa sahibiz. Arada ekonomik ya da siyasi gelişmelerden dolayı bu kararlarımızı bazen ertelemek ya da iptal etmek durumunda kalabiliyoruz fakat ufak tefek çalkantılar bizi durdurmayacaktır. 2016 yılında kamu alımları biraz daha azalacak fakat tamamen bitmeyecek. Çünkü büyükşehir yasasıyla birlikte belediyelerin yetkileri artırıldı. Dolayısıyla ciddi bir makineleşme ihtiyacı var. Onun dışında büyük proje anlamında birkaç tane önemli proje hayata geçecek. Bunlardan biri Kuzey Marmara Otoyolu, biri TANAP'ın 4'üncü bölümü, diğeri de Kanal İstanbul. 3. Havalimanı'nda ise çalışmalar hızlanacağı için ilâve alımlar yapılabilir. Tüm bu gelişmeler çerçevesinde 2016 yılında 2015 gibi bir pazar öngörüyoruz.

Bu yıl içinde yeni ürün planlamanız var mı?

Ekskavör ürün grubunda yakıt tüketimi açısından avantaj sağlayacak 1-2 adet yeni ürünümüz olacak. Geçen sene pazara sunduğumuz yükleyicilerle alakalı ve BCP tarafında da birtakım çalışmalarımız olacak. **fm**



Daha düşük maliyet ve emisyonla ekonomik ve çevre dostu bir çözüm olan sıkıştırılmış doğalgaz (CNG), gürültü kirliliği oranında sağladığı yüzde 30 azalmayla da ön plana çıkıyor. Türkiye'nin ilk CNG'li atık kamyonlarını kullanan Bolu Belediyesi, 3 yıldır kullandıkları Allison 3000 serisi tam otomatik şanzıman donanımlı CNG'li Iveco Stralis atık kamyonlarının verimliliğini değerlendiriyor.

Bolu Belediyesi, Allison şanzıman donanımlı CNG kamyonlarıyla çevreci atık toplama hizmeti sunuyor

Bolu Belediye Başkanı Alaaddin Yılmaz, konuyla ilgili açıklamasında dizel yakıtla çalışan araçlardan yüzde 90 daha temiz yanan ve daha ekonomik bir yakıt olan CNG'yi tercih ettiklerini belirterek *“CNG'li araçlar sayesinde atık toplama hizmetlerimizi çevre dostu çözümlerle sürdürmeyi hedefledik. Bu kamyonları filomuza katarken verimliliği en ideal seviyede tutmak üzere araçlarımızı Allison donanımıyla güçlendirdik.”* dedi.

Yılmaz, açıklamasına *“Allison tam otomatik şanzımanlar, CNG motorların performanslarını destekliyor. Tork konvertörü, CNG motorun torkunu artırarak gücü rahatça tekerleklerle iletiyor. Böylece sürekli dur-kalk gerektiren atık toplama çalışmalarımızda daha seri olabiliyoruz.”* şeklinde devam etti.



Tırsan'ın Avrupa'daki yatırımları yeni iş birlikleriyle güçleniyor

Türkiye treyler ihracatının lider firmalarından Tırsan'ın Almanya'nın Goch şehrindeki üretim tesisi, 18 Ocak 2016 tarihinde Kreis Kleve Bölgesi Valisi Wolfgang Spreen öncülüğündeki bir heyet tarafından ziyaret edilerek olası iş birlikleri değerlendirildi. Tırsan'ın Avrupa pazarındaki faaliyetleri, 2002'de bünyesine kattığı Kässbohrer markasıyla gerçekleşiyor.



Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, ev sahipliği yaptığı toplantıdaki konuşmasında Almanya'nın Avrupa treyler sektöründeki lokomotif konumunu hatırlatarak *“1996 yılında Almanya'ya yatırım kararı alırken seçenekler arasında İtalya ve Hollanda olmasına rağmen o dönemde Goch'daki yetkililerin destek ve motivasyonu, yatırım kararı almamızda oldukça etkili oldu.”* ifadelerini kullandı.

Tüm bölgesel kuruluşlarla iş birliklerini artırmayı hedeflediklerini belirten Nuhoglu, *“Bugün dönüp baktığımız zaman Almanya'da yatırım yapma kararımızın ne kadar isabetli olduğunu bir kez daha görmüş olduk. Tüm Avrupa'ya yönelik ihracat operasyonumuzu Goch'dan yönetiyoruz. Ayrıca Aachen Üniversitesi ve Potsdam'da yer alan Leibniz Enstitüsü ile devam eden iş birliğimize ek olarak Rhein Waal Üniversitesi ile de yeni başarılarla imza atacağımıza eminim.”* şeklinde devam etti.

For Earth, For Life

Kubota

Dizel motor teknolojisinde bir dünya devi olan KUBOTA 1997' den beri yaygın servis ağı ve zengin yedek parça güvencesi ile her zaman yanınızda.



Kubota Motorları Türkiye Distribütörü



Altınboğa Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Litros Hastane Yolu, Demirciler Çarşısı, 1. Baltaş Sanayi Sitesi
No: 10/37 34020 Maltepe - Topkapı - İstanbul / Türkiye
Tel : +90 212 612 25 00 Fax : +90 212 501 34 65
www.kubotamotor.com.tr info@kubotamotor.com.tr

Türkiye'nin ilk ve tek İş Makineleri Operatörlüğü Programı, makine sektörüne eğitimli iş gücü yetiştiriyor

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü, Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER), makine sektörüne nitelikli eleman kazandırılması amacıyla 2013 yılında bir iş birliği projesine imza attı.

Kurumlar arasında imzalanan '7 Bölge 7 Okul' projesi kapsamında, Türkiye'de ortaöğretim ve yükseköğretim düzeyinde makine sektörüne yönelik mesleki eğitim veren kurumlara destek sağlanarak, 2013 yılından bu yana iş ve inşaat makineleri sektörüne eğitimli eleman kazandırılması ve nitelikli eleman açığının kapatılması konusunda önemli adımlar atıldı.

Proje kapsamında İMDER tarafından destek sağlanan kurumlardan biri olan Afyon Kocatepe Üniversitesi İncehisar Meslek Yüksekokulu, İş Makineleri Operatörlüğü Programı ve Makine Programı bölümleriyle Türkiye'de bir ilke imza atıyor. Afyon Kocatepe Üniversitesi İncehisar Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi Ender Oyman, makine sektörüne eğitimli işgücü yetiştirme konusunda önemli bir misyon üstlenen eğitim programları hakkında bilgi verdi.



İncehisar Meslek Yüksekokulu'nun sunduğu eğitim programları ve bu konuda sağladığı olanaklar nelerdir?

Afyon Kocatepe Üniversitesi İncehisar Meslek Yüksekokulu 1994-1995 eğitim-öğretim yılında, Mermer Teknolojisi, Taş İşletmeciliği ve Makine programlarında faaliyetlerine başladı. Meslek yüksekokulumuz 2012-2013 öğretim yılı itibarı ile ise İş Makineleri Operatörlüğü Programı, Kuyumculuk ve Takı Tasarımı Programı ve Makine Programı olmak üzere 3 aktif programla eğitim-öğretim faaliyetlerine devam etmektedir. Çalışmalarımızı, iş makineleri sektöründe eğitim-öğretim açısından öncü olma hedefiyle sürdürüyoruz. İncehisar Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin kullanımına tahsis edilmiş 400 metrekare makine atölyesi, 420 metrekare mermer ve süstaşı atölyesi, 165 metrekare iş makinesi atölyesi ve 90 metrekare kapalı alana sahip kuyumculuk ve takı tasarımı atölyesi bulunmaktadır. Atölyelerimizde öğrencilerimizin uygulama faaliyetlerini gerçekleştirebileceği her türlü makine ve ekipman mevcuttur.

Hem teorik hem uygulamalı eğitim veriliyor

İş Makineleri Operatörlüğü Programı ve Makine Programı kapsamında verilen eğitimin içeriğinden ve programın hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

İş Makinaları Operatörlüğü Programı, 2010-2011 eğitim-öğretim yılında Türkiye'de



ilk ve tek program olarak faaliyetine başladı. Türkiye'de iş makineleri kullanımı açısından sektörde ciddi anlamda eğitimli iş gücü eksikliği bulunduğu malumunuzdur. Meslek yüksekokulumuz İş Makineleri Operatörlüğü Programı ile bu eksiği bir nebze olsun gidermeyi hedeflemektedir. İş Makineleri Operatörlüğü Programı'nda öğrenim gören öğrencilerimizin bu eğitimlerini uygulamalı olarak yerine getirmeleri amacıyla 2015 yılında Afyonkarahisar Valiliği İl Özel İdaresi tarafından 1 adet beko-loder ve 1 adet greyder, meslek yüksekokulumuza hibe edilmiştir. Öğrencilerimiz, iş makinelerinin sürüş tekniklerini ve pratik eğitimlerini bu makineler sayesinde gerçekleştirmektedir. İş makineleri programındaki eğitimimiz, bakım-onarım ağırlıklı olarak gerçekleştirilmektedir. Öğrencilerimizin aldıkları teorik bilgiyi uygulamaya aktarabilmeleri için 2 adet uygulama atölyemiz bulunmaktadır.

Uygulama atölyelerimizin bir tanesi torna, freze, matkap ve kaynak makinelerinin bulunduğu imalat ve bakım atölyesidir. Diğer atölyemiz ise dizel ve benzinli motorlar, şanzıman, güç aktarma organları, hidrolik-pnömatik eğitim panoları, arıza teşhis için diagnostik cihaz gibi birçok eğitim materyalinin bulunduğu iş makinaları bakım ve eğitim atölyesidir. Makine Programı; üretim teknikerliği, endüstriye dayalı talaşlı ve talaşsız üretim metotları, bilgisayar destekli tasarım ve üretim (CAD-CAM), bilgisayarlı nümerik kontrol(CNC), makine elemanları, mukavemet, termodinamik, mekanizma tekniği, bakım ve onarım teknikleri, ölçme ve kalite kontrol, hidrolik ve pnömatik sistemler, malzeme tanıma ve muayenesi (tahribatlı-tahribatsız) ve bakım-onarım teknikleri hakkında bilgi ve beceri kazandıran, bir işletmede atölyede sorumluluk üstlenebilmesi için yöneticilik formasyonu verilen teknik bir programdır.



Öğrencilerin iş makineleri alanında eğitim almaya yönelik bakış açıları nasıl?

Meslek yüksekokulumuzun programlarında eğitim gören öğrencilerimiz, programı bilinçli olarak tercih etmelerinden dolayı alanlarına olan ilgileri oldukça yüksek düzeydedir.

İş makineleri alanında öğrenim gören öğrencilerin sayısı nedir? Programdan şu ana kadar kaç mezun verdiniz?

Afyon Kocatepe Üniversitesi İş Makineleri Operatörlüğü Programı'nda şu an için normal ve ikinci öğretim olmak üzere toplamda 110 öğrenci aktif olarak eğitim görmektedir. Açıldığı günden bu zamana kadar yaklaşık 100 öğrenci mezun olmuştur.

Mezun olan öğrenciler, kolay istihdam ediliyor

Bu programdan mezun olan öğrenciler hangi alanlarda iş bulabiliyorlar? İş bulmaları kolay oluyor mu?

Mevcut eğitim-öğretim programlarımız sektör beklentileri göz önüne alınarak hazırlanmış olup, mezun olan öğrencilerimiz ilgili sektörde kolay şekilde istihdam edilmektedir. İş Makinaları Operatörlüğü Programı'ndan mezun olan

öğrencilerimiz verilen teorik ve uygulamalı dersler ile kendi iş yerlerini kurabilirler, makine bakım-onarım fabrikalarında tekniker olarak çalışabilirler, iş makineleri imalat, montaj ve bakımını yapan birimlerde görev alabilirler. Makine işletmelerinde kalite yönetim sistemlerinin uygulanmasında aktif rol oynamalarından dolayı, iş makinesi alanında faaliyet gösteren işletmelerde iş bulabilir ve iş makinelerini kullanabilirler. Mezunlarımızın birçoğu belediyelerde, iş makineleri servislerinde ve özel sektör yurtiçi ve yurtdışında çalışmaktalar. Ön lisans programı olmasına rağmen iş bulma imkânı açısından öğrencilerimizin, hayata 2 yıl önde başladığına inanıyoruz.

İMDER' in okulunuza sağladığı destekler nelerdir? Yeterli oluyor mu? Başka hangi konularda desteğe ihtiyacınız duyuyorsunuz?

İMDER ile meslek yüksekokulumuz arasında yüksek düzeyde iş birliği bulunmaktadır. Özellikle İş Makineleri Operatörlüğü Programı'nın eğitim kalitesinin artırılması, eğitimcilerin eğitimi, öğrencilerin sektörel staj imkânları, öğrencilere burs imkanlarının sağlanması, sektörel sempozyum ve/veya kongrelerin yapılmasının sağlanması, İş Makineleri Operatörlüğü Programı'na ekipman desteğinin sağlanması konularında çalışmalar içerisinde bulunmaktayız. İMDER tarafından düzenlenen eğitimlere katılımlarımız gerçekleştirilmekte, ayrıca meslek yüksekokulumuza materyal, doküman, iş makineleri yedek parçaları gibi eğitimi iyileştirecek destekler sağlanmaktadır. Önümüzdeki dönemlerde, İMDER öncülüğünde iş makineleri sektörünün önde gelen şirketleri tarafından eğitim amaçlı kullanılmak üzere simülatör ya da iş makinesi desteği olarak, eğitim kalitesinin yükseltilmesi için çalışmalara başlamayı planlamaktayız. **fm**





Türkiye inşaat sektörünün önemli kuruluşlarından Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), 64'üncü kuruluş yıldönümünü Ankara'daki genel merkezinde düzenlediği özel bir resepsiyonla kutladı. TMB Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün, TMB'nin 142 üyesiyle Türkiye'deki altyapı taahhüt işlerinin yüzde 70'ini, yurt dışındaki işlerin ise yüzde 90'ını gerçekleştirerek ülke ekonomisinin lokomotifini konumunda olduğunu söyledi.

TMB, 64 yıldır inşaat sektörünün gelişiminde önemli bir rol oynuyor

TMB Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün'ün ev sahipliğinde gerçekleştirilen ve Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ile yabancı misyon temsilcilerinin katıldıkları davette sektörün önde gelen firmalarının yöneticileri, bürokrasi, iş dünyası ve medya temsilcileri TMB'nin 64'üncü yılını kutlamak için bir araya geldi.

8 yıldır dünyanın en büyük uluslararası müteahhitleri listesinde Türkiye'yi ikinci sıraya taşıyan 43 firmadan 38'inin TMB üyesi olduğunun altını çizen Mithat Yenigün, "TMB, inşaat sektörünün ufkunun açılmasına, sektörün sorunlarının paylaşılmasına ve çözüm yollarının bulunmasına katkı sağlamış, önerilen çözümlerin hayata geçirilmesi için çaba sarfetmiş, 64 yıldır önemli bir rol üstlenmiştir. Dünyanın 107 ülkesinde rakiplerimizle başarıyla rekabet ediyor, uluslararası kalitede büyük ölçekli ve uzmanlık gerektiren projeleri zamanında hayata geçiriyoruz. Bu noktada bize destekleri için Eximbank'a teşekkürü borç biliriz. Ancak hala en büyük eksiklerimiz

finansman kaynağıdır. Yeni pazarlarda finansman desteği sağlanabilirse pazar payımız katlanarak büyüyecektir." şeklinde konuştu.

"Hükümet olarak müteahhitlerin başarılarıyla gurur duyuyoruz"

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, TMB'nin gösterdiği performansa dikkat çekerek "Hükümet olarak müteahhitlerin başarılarıyla gurur duyuyoruz ve her zaman yanlarındayız. Yakın pazarlarda jeopolitik gerginlikler, uzak pazarlarda ise enerji fiyatlarının etkisiyle sıkıntılar yaşanabiliyor. Ancak olumlu ya da olumsuz konjonktürler kalıcı değildir. Önemli olan esnek ve dinamik tepkilerin verilmesidir." diye konuştu.

Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ise geçmişten bugüne 322 milyar doları aşkın yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin gelişimiyle gurur duyduklarını, sektörün sorunlarının farkında olduklarını ve bunların el birliğiyle çözüleceğini kaydetti. Elitaş, Afrika başta olmak üzere tüm potansiyel pazarlarda sektörü desteklemeyi sürdüreceklerini belirtti.

81 ilde yöresel mimariye uygun konut inşa edilecek

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 17 ilde başlatılan yöresel mimari özelliklerine uygun konut projelerinin tüm illeri kapsamı için çalışma yapılacağını bildirdi.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Fatma Güldemet Sarı Anadolu Ajansı'na yaptığı açıklamada, kırsal alanda yerel malzemenin teşviki ile yöresel mimari dokunun gözetilmesine yönelik, yurt genelinde çalışmaların başlatıldığını ifade etti.

Proje ile yöresel mimariye uygun mirasın korunarak, gelecek nesillere aktarılmasına katkı sağlanacağına



dikkat çeken Sarı, "Yapı İşleri Genel Müdürlüğümüzce önce saba çalışması yürütüyoruz. Sabadaki o yörenin mevcut bas mimarisini koruyarak yeni projeler geliştiriyoruz. Farklı yerlerde

bir katlı, iki katlı kırsal alanda kullanılmak üzere projeler ürettik. Buna göre, Karabük, Rize ve Amasya'da 15 tip, Trabzon, Edirne, Balıkesir, Bursa ve Şanlıurfa'da 12 tip, Erzurum, Kayseri ve Denizli'de 6 tip, Muğla, Uşak, Kars, Iğdır, Niğde ve Nevşehir'de 3 tip olmak üzere yöresel mimari özelliklerini yansıtan 141 tip konut projesi elde etme çalışmaları tamamlandı." diye konuştu.



İSDER üyesi Still Arser'den mesleki eğitime destek

Malatya'da bulunan, Şehit Kemal Özalper Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Motorlu Araçlar Bölümü İş Makinaları Dalı laboratuvarına, mesleki eğitime destek kapsamında İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği İSDER üyesi Still Arser firması vasıtasıyla LPG forklift hibe edildi.

Şehit Kemal Özalper Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde yapılan forklift teslim törenine; Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü Eğitim Ortamlarının ve Öğrenme Süreçlerinin Geliştirilmesi Daire Başkanı Yrd.

Doç. Dr. İbrahim Erdoğan, Malatya İl Milli Eğitim Müdürü Ali Tatlı ve İlçe Milli Eğitim Müdürü Recep Bulut katıldı. Düzenlenen törende, İSDER'i temsilen İş Geliştirme Sorumlusu Abdullah Tuncer, Still Arser firması adına İş Geliştirme Sorumlusu Ayşe

Kayhan, Finans Direktörü İlker Ünal, Bölge Satış Yöneticisi Halim Özsoysal ve Hüseyin Baykan yer aldı. Törene bölüm öğretmenleri ve öğrencileri de katılım gösterdi.

Still Arser firması adına söz alan İlker Ünal, İSDER tarafından kendilerine ulaşan forklift talebini karşılamaktan memnuniyet duyduklarını ve 2016 yılında üyesi oldukları İSDER'in yürüttüğü mesleki eğitim projelerine destek vermeye devam edeceklerini açıkladı. Ünal, okul ile beraber bir Avrupa Birliği projesi gerçekleştirerek, öğrencileri ve öğretmenleri Almanya'ya eğitime götüreceklerini de belirtti.

İSDER adına programa katılan İş Geliştirme Sorumlusu Abdullah Tuncer, iş ve istif makinaları sektöründe nitelikli eleman yetiştirmek adına gerçekleştirilen proje kapsamında yer alan okullara hibe edilecek diğer ürünlerin müjdesini verdi.

Törenin sonunda, forkliftin anahtarı Still Arser bayilerini temsilen Hüseyin Baykan tarafından iş makinaları dalı şefi Hüseyin Rüzgar'a teslim edilirken, desteklerinden dolayı İSDER ve Still Arser firmasına birer plaket takdim edildi.

Suda batmayan beton üretildi

Afyon Kocatepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde çalışmalar gerçekleştiren bir grup araştırmacı, mermer tozu ve yanmış kömür külünden, çevreci, hafif, ısıya ve suya dayanıklı beton blok üretti. Üretilen malzemenin, inşaat sektöründe kullanılabileceği belirtildi.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İnşaat Bölümü Yapı Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir başkanlığındaki 5 kişilik ekip, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırmalar Kurumu (TÜBİTAK) tarafından sağlanan destekle yürüttüğü projeye ürettiği malzemenin patentini almak ve seri üretimine geçmek için çalışma başlattı.

Demir, Anadolu Ajansı'na yaptığı açıklamada, "Mermer tozu ve kül, çeşitli kimyasal maddelerle karıştırılırken içine organik esaslı köpük ajanı katılıyor. Köpük ajanı beton bloğun içinde kapalı hava odacıkları oluşturuyor. Odacıkların kapalı olması su geçirgenliği sağlıyor. Suyun kütlelerinden hafif olduğu için batmadan su üstünde kalabiliyor. Diğer betonlar gibi içine su almadığı



için yağmurdan sonra ağırlığı artmıyor. Islanan betonun soğuk havada donması ve çatlaması gibi sorunlar bu malzemede yaşanmıyor." dedi.

Ürettikleri ürünü inşaatlarda duvar bloku olarak kullanılmak üzere tasarladıklarına dikkat çeken İsmail Demir, suda batmaması ve dayanıklılığı sayesinde küçük deniz araçlarının yapımında da kullanılabileceğine işaret etti. Üretilen malzemenin ekonomik üretim

maliyeti sunduğuna dikkat çeken Demir sözlerine şöyle devam etti: "Ürettiğimiz ürünler 300 ile 600 kilogram/metreküp birim ağırlığa sahip. Ürünün mukavemeti TSE standartlarının üzerinde. Isı yalıtım değeri piyasadaki diğer ürünlerden daha performanslı. Daha hafif olduğu için binaya yüklenen ölü yük dediğimiz ağırlık düşük olacak. Deprem sırasında binaların daha güçlü olmasını sağlayacak."



Büyük Çamlıca'da yükselen ve yapımına 2013 yılında başlanan Çamlıca Tepesi Cami, tamamlandığında Cumhuriyet tarihinde inşa edilmiş Türkiye'nin en büyük camisi unvanına sahip olacak. Bir caminin dışında Osmanlı sanatları atölyesi, konferans salonu, müze gibi kültürel etkinliklere de ev sahipliği yapacak olan projede TeknoVinç, 7 adet Potain marka kule vinçle yer alıyor.

Türkiye'nin en büyük camisine TeknoVinç'ten özel mühendislik çözümleri

Kule vinçler, toplamda 6 minareli olacak şekilde planlanan caminin minarelerine bağlanarak ve yaklaşık 140 metre yüksekliğe çıkarak bir ilke imza atıldı. Bağlantı noktaları konusunda projenin özelliği sebebiyle farklı bir mühendislik çalışması yapılarak kule vinçler minarelere 40 metrede bir bağlandı. Çamlıca Tepesi'nin aşırı güçlü rüzgârlara maruz kaldığı da dikkate alınarak kule vinçler güçlü dönüş sistemlerine uygun olarak seçildi.

Bundan önce Ataşehir'deki Mimar Sinan Camisi'nde Şantiye Şefi Yardımcılığı görevinde de bulunan ve Çamlıca Tepesi Cami projesinde Proje Müdürü Yardımcısı olarak görev alan İnşaat Mühendisi Kaya Duman'ın bu örnek proje ve TeknoVinç'in sunduğu mühendislik hizmetleri hakkında görüşlerine müracaat ettik.

Böylesine örnek projelerde yer almak ciddi bir makine ekipman parkı gerektiriyor. Ne kadarlık bir makine ekipman parkına sahipsiniz?

Biz tüm projelerimizde kiralama yöntemini tercih ediyoruz. Şirket politikası gereği işletme maliyeti ve hareket kabiliyeti açısından kiralamanın daha uygun şartlara sahip olduğunu düşünüyoruz.

Buradaki projeye gelecek olursak, cami ne kadarlık bir alan üzerine kurulu olacak?

Arazideki parsel sınırimız 70 bin metrekare. 30 bin metrekaresinin üzerine cami yapılıyor. Geriye kalan 40 bin metrekarelik kısım ise peyzaj ve çevre düzenlemeye ayrılıyor. İnşaat alanı anlamında 4 kat bodrum katımız var. Üst katlarımızda cami ve avlunun oturduğu kısım 18 bin metrekarelik bir alan. Yaklaşık 315 bin metrekare civarında bir inşaat alanına sahibiz. Ayrıca proje içerisinde 1.000 kişilik bir konferans salonu, 11 bin metrekarelik bir müze, 2 katlı olmak üzere 10 bin metrekarelik bir sanat galerisi ve kütüphane, yaklaşık 400 metrekarelik unutulmaya yüz tutmuş sanatların canlandırılması için çalışacak atölyeler var. Aynı zamanda bir metro hattı



“TeknoVinç, hiçbir isteğimizi geri çevirmedi. Bizim için önemli olan, taleplere hızlı cevap verilmesi. Uygun ve mantıklı çözümler üretmek anlamında TeknoVinç, diğer firmaları geride bırakmayı başardı.”

Kaya Duman
Güryapı Taahhüt Proje Müdür Yardımcısı



ve karayolu tüneli için de çalışmalar yapılıyor. Burada sadece bir ibadet yeri değil, bir yaşam alanı oluşturuluyor.

Projenin bitişi için öngördüğünüz tarih nedir?

Cami projesi kapsamında kendi sorumlu olduğumuz alanların açılması için öngörülen tarih 1 Temmuz 2016. Proje, İstanbul'un en yüksek tepelerinden birinde gerçekleştiriliyor. Dolayısıyla rüzgâr, yağmur, sis gibi zorlu hava koşullarından dolayı yaklaşık 120 günlük bir kaybımız oldu fakat biz bu tür zorluklarla baş edebilecek kapasitedeyiz.

Mühendislik açısından projenin en zorlayıcı kısımları neler?

Ciddi ebatlar ve kalınlıklar olduğu için en zorlayan kısım betonarme sistem. 34 metre çapında, 72 metre yüksekliğinde ana kubbemiz bulunuyor. Minareler ise yaklaşık 4,40 ve 4,25 metre çapında. Mühendislik anlamında bakıldığında ciddi bir hesap gerektiren yapılar. Taşıyıcı sistemimiz 4 adet fil ayağı dediğimiz büyük betonarme taşıyıcı elemanlar sayesinde ana kubbe, yarım kubbe gibi sistemin tamamını taşıyan elemanların üzerine oturtulmuş durumda. Alanların geniş olması pompayla dökümlerimizi zorlaştırıyor, o yüzden örümcek denilen dağıtıcılar, mobil pompa ve borulama sistemleriyle dökümlerimizi yapamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda proje kapsamında yer alan 4 adet 107,10 metre ve 2 adet 90,22 metre yüksekliğinde 6 adet minaremizin de kaba yapı ve ince yapı imalatlarında aynı şekilde zorluklar yaşadık fakat bulduğumuz mühendislik çözümlerimizle bu zorlukları rahat bir şekilde aşabildik.

Projede toplam kaç kalem iş makinesi kullanıldı/kullanılıyor?

Projenin başından bugüne kadar Potain marka 3 adet MCT 178, birer

adet MC 235 B, MC 205 B, MD 208 A ve MCT 88 olmak üzere toplam 7 adet kule vinç kullanıldı. Bunlardan 3 adedi hizmet alanındaki imalatlar tamamlandığı için söküldü, 4'ü aktif olarak hizmet veriyor. Yaklaşık 30 bin metrekare yatay bir alanımız olduğu için kule vinçlerin kapasitesi, bom uzunlukları ve birbirleriyle olan mesafeleri konusunda ciddi bir çalışma yürütüldü. Bu çalışma 2 aydan fazla sürdü. Ayrıca mobil vinç, kazıcı yükleyici, mini yükleyici gibi makineler de kullanılıyor. Yapılan 800 bin metreküp hafriyat için de ortalama 300 adet kamyon ve 15 adede yakın ekskavator çalıştı.

TeknoVinç ile daha önceki projelerde de çalışıyor muydunuz? Firma ile iş birliği yapma süreciniz nasıl gerçekleşti?

Kule vinç anlamında çalışmıyorduk fakat yine Tekno Şirketler Grubu'na

ait Tekno Maccaferri ile Mimar Sinan Camisi'nde bir çalışmamız oldu. Kule vinç için proje özelinde bir piyasa araştırması yaptık ve sektör bilinirliğinden TeknoVinç'e ulaştık. Üst yönetime hız ve maliyet konusunda olumlu bir rapor verdik. TeknoVinç de hiçbir isteğimizi geri çevirmedi. Bizim için önemli olan da taleplere hızlı cevap verilmesi. Uygun ve mantıklı çözümler üretmek anlamında TeknoVinç, diğer firmaları geride bırakmayı başardı.

TeknoVinç, diğer firmalardan farklı olarak ne gibi çözümler sundu?

Proje kapsamında yapılan imalatların çok özel olmasından dolayı çok çeşitli imalat kalemi yer alıyor. Her inşaat kalemini bu vinçlerle yapmaya çalıştığımız için taş kaplamayı, kurşunu, minareyi, külâhı, alemi, rüzgârı düşünmelisiniz. Malzeme sevkiyatlarının tamamı vinçlerle





sağlanıyor. Tüm vinçler kullanılarak optimum bir çözüme ulaşıyoruz. Vinçlerin seçilme aşamasında minarelere bağlanarak yükselmesi gibi özel bir durumumuz olduğu için çok hassas davranmak zorundaydık. Ayrıca minare, rüzgâr olmasa bile aktif olarak sürekli salınım yapan bir yapıya sahip. Böyle bir kritik ortamda imalat yapmaya çalışıyoruz. Vinçler, minare gibi bir yapıya bağlanarak ve 140 metre yüksekliğe çıkarak Türkiye’de bir rekora imza attı. Tüm bu çalışmaların mühendisliği üzerinde yaklaşık olarak 19 kez revizyon yaptık.

Ne anlamda revizyon bunlar?

Vinç kurulup imalat yönleri belirlendikten sonra hangi vincin ne kadar yükseleceğine ve birbirlerine çarpıp çarpmayacağına dair çalışmalar yaptık. Vinçlerin birinin yüksekte, birinin alçakta olması gerekiyordu. Aynı zamanda ihtiyaçlarımızı da karşılaması gerekiyordu. Dolayısıyla TeknoVinç yetkilileriyle birlikte çalışmalar yaparak makine tercihlerinde çokça değişiklikler yaptık ve üst üste yaklaşık 19 adet revizyon gerçekleştirdik. Örneğin bir minare kalıbı yüzünden 6 adet vincin gün içinde 3 kere yüksekliğini değiştirmek zorunda kaldığımız oldu. Bunun yanı sıra minarelerde şerefe dediğimiz bir bölüm bulunuyor. Şerefe imalatları yapılmazsa minaredeki kule vincin hiçbir anlamı kalmıyor. Şerefelerin imalatında kule vinçler bir gerekliliktir, eğer kule vincin bağlantıları şerefeye denk geliyorsa

kule vincin orada olmasının hiçbir anlamı yoktur. TeknoVinç yetkilileri, bu anlamda vinçlerin yüksekliklerini ve özel bağlantı noktaları belirleyerek bu sorunu çok kısa bir sürede çözdü. Projenin başından beri bir mühendislik hizmeti verdiler. Kısacası bizim için tam bir çözüm ortağı oldu. Hiçbir problem olmadan projeyi bitireceğimizi düşünüyoruz.

İmalat sürecine destek vermek için projeye sonradan eklenen ve “joker vinç” görevi üstlenen MCT 88 modelini neden tercih ettiniz?

Vinçler, minarelerde çalıştığı için caminin içine hizmet edecek bir vince ihtiyacımız vardı. Mobil vinçle çalışmayı düşündük fakat caminin

içerisine girmesi zordu. Dolayısıyla MCT 88’i caminin ortasına, döşemenin üzerine kurduk ve betonarme imalatlarını bu şekilde gerçekleştirdik. Projenin ortasında yeni bir vinç eklemek çok zordur fakat hızlı ve başarılı bir şekilde kurulumu gerçekleştirdik.

Bundan sonraki projelerinizde de TeknoVinç’i tercih edecek misiniz?

İlk tercih edeceğimiz firma TeknoVinç olur. TeknoVinç’in fikirlerine, hizmetlerine, tecrübesine büyük saygımız var. Onların çözümlerini uygulamak zorundayız. Aksi takdirde en ufak bir hata büyük kayıplara mal olabilir. Bu konularda kesinlikle taviz vermiyoruz. **fm**



1988 yılında ticaret hayatına başlayan Gürsoy Grup; inşaat, restorasyon, demir-çelik, zemin kaplama sistemleri ve tarımsal gıda alanlarında faaliyet gösteriyor. İnşaat sektöründe Güryapı İnşaat firmasıyla önemli bir konuma sahip olan grup, 25 yıllık tecrübesini üstlendiği benzersiz projelere aktarmak suretiyle konut, AVM ve iş merkezleri, eğlence parkı inşaatları, altyapı ve çevre düzenlemeleriyle dünyaca ünlü tarihi eserlerin restorasyonunu icra ediyor. İnşaata ilâveten grup bünyesinde demir-çelik sektöründe Gürmak Çelik, tarımsal gıda sektöründe Şehrekem ve zemin kaplama sektöründe Alfa Terrazzo şirketleri çalışmalarını sürdürüyor. Gürsoy Grup tüm faaliyetlerinin odağına “insanı” alırken toplumun yaşam kalitesinin yükseltilmesi için profesyonel çözümler üretiyor. Koşulsuz müşteri memnuniyeti hedefini, teknoloji kullanımını ve yenilikçiliği benimsemiş 1.000 yakın çalışanıyla Gürsoy Grup, kentli insanın yaşam konforunun artırılması, kültürel ve tarihi mirasın gelecek nesillere en iyi koşullarda aktarılması hedefleriyle topluma faydalı olmak için faaliyetlerini sürdürüyor.

Reliability in Action

Malzeme hazırsa LG958L hazır!...



Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No: 43 Tuzla / İSTANBUL
Tel: +90 216 581 80 00, www.sdlg.com
www.ascendum.com.tr

TDA İnşaat, İzmir'in zorlu zemin hafriyatlarında HMK 370 LC LR uzun erişim ekskavatörünü kullanıyor

Yaklaşık 16 yıl önce kurulan İzmir merkezli TDA İnşaat, hafriyat ve nakliyat sektörlerinde faaliyet gösteriyor. İzmir'de birçok büyük projenin hafriyatında görev alan firma, özellikle zeminin gevşek ve çamurlu olduğu rezidans ve AVM projelerinin derin temel hafriyatında HMK 370 LC LR kullanıyor. HMK 370 LC LR, batma riski bulunan ve dar olan alanlarda uzun erişimi sayesinde rahat hafriyat imkânı sağlıyor.

TDA İnşaat Firma Sahibi Duran Doğan ile bir araya gelerek firmanın yer aldığı projeler ve HMK 370 LC LR'nin bu projelerde sunduğu avantajlar hakkında görüş aldık.

Çalıştığınız örnek projelerden bahsederseniz?

Point Bornova AVM'de 25 metre derinliğe inerek yaklaşık 700 bin metreküp, Mistral AVM projesinde 280 metreküp, yatırımcısı Rönesans İnşaat olan Optimum AVM'nin genişletme projesinde 300 bin metreküp, Kavuklar A.Ş.'nin projesi İzmir'in ilk gökdeleni olan Bayraklı Tower'da da 180 metreküplük bir hafriyat gerçekleştirdik.

İlk Hidromek makinenizi ne zaman aldınız? Şu anda makine parkınızın durumu nedir?

1999 yılında Malatya'da PTT'nin altyapı işini üstlenmiştik. Bununla beraber ilk Hidromek kazıcı yükleyicimizi de aldık. Ekskavatörde de ilk olarak HMK 370 LC LR ile başladık. Şu anda makine parkımızda 2 adedi Hidromek 2015 model HMK 300 LC, 1 adedi 2013 model HMK 370 LC LR olmak üzere 5 adet paletli ekskavatör, 2 adet 2010 ve 2014 model HMK 102 S

kazıcı yükleyici, 2 adet lastikli yükleyici ve 16 adet kamyonumuz bulunuyor.

HMK 370 LC LR uzun erişim ekskavatörünü tercih etme sebebiniz nedir?

İzmir'deki derin temeller genelde gevşek ve çamurlu oluyor. HMK 370 LC LR ile uzun mesafeden yükleme yapabiliyoruz. Ayrıca bir de dar temeller var. Geniş caddelerde olmayıp da dar alanlarda derinliği 15-16 metreyi bulan yerlerde makineyi aşağı indiremiyorsunuz. Burada uzun

erişimli makineler devreye giriyor. HMK 370 LC LR'nin işlevi çok fazla. Makine 16 metreye erişebiliyor. Uzak mesafeden hafriyatı toplayarak geliyor.

Yine Türkerler'in bir projesi var, o da 15 metre derinliğe sahip fakat temeli çamur. Sahil şeridinde yapılan hafriyatların hepsi çamur oluyor. Bu tonajda bir makine de kimsede yok. Farklı bir markanın uzun erişimli ekskavatörü var fakat kovası küçük. Bu yüzden biz de Hidromek'te karar kıldık. Kısacası makine, bölge



“ Makine, bölge zeminin gevşek olması nedeniyle ağır kamyonların hafriyatta çalışmadığı durumlarda uzun erişimiyle avantaj sağlıyor ve dar alanlarda dibe erişebilmek için rampaya gerek duymadan direkt olarak yükleme yapabiliyor. ”

Duran Doğan
TDA İnşaat'ın Sahibi



zeminin gevşek olması nedeniyle ağır kamyonların hafriyatta çalışmadığı durumlarda uzun erişimiyle avantaj sağlıyor ve dar alanlarda dibe erişebilmek için rampaya gerek duymadan direkt olarak yükleme yapabiliyor.

Hidromek ile nasıl çalışmaya başladınız?

Yerli üretici konumunda olmasından dolayı güvendik. Makinenin Türkiye'de üretilmesi çok önemli bir unsur, bizi cezbeden de bu oldu. Ayrıca kazıcı yükleyici fabrikasını da gezdik, kalitesini gördük. Her marka hemen hemen aynı performansı gösterir. Önemli olan yedek parça bulunabilirliği, servis hizmetinin hızlı olması ve makinenin dayanıklılığıdır. Bu konularda da şu ana kadar herhangi bir sorun yaşamadık. Makinelerden güç ve teknik olarak memnunuz, yakıt tüketimi de iyi seviyelerde.

Makinelerin bakımlarını kendiniz mi yapıyorsunuz?

Garantili oldukları için yetkili servise yaptırıyoruz. HMK 370 LC LR'nin garantisi bitti fakat onu da servise yaptırıyoruz. Servis hizmetini Özhan Hidrolik'ten alıyoruz. Servise kolay bir şekilde ulaşabiliyoruz. Günlük bakımlarını ise yağcılarımız yapıyor.

Hidromek'in ikinci el değerlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geçtiğimiz günlerde bir kazıcı yükleyicimizi satmak istedik, hemen müşterisi çıktı. Ekskavatörün de müşterisi bu kadar hızlı çıkar diye düşünüyoruz.

Makineler şu an kaç saati doldurdu? Makinelerinizi ne kadar sürede yeniliyorsunuz?

Kazıcı yükleyiciler 1.100 saat oldu, HMK 370 LC LR ise yaklaşık 6.700 saatte. Makineleri 5 yılda bir değiştirmeyi tercih ediyoruz.

Çünkü 5 yıldan sonra makinede hem masraf yapıyorsunuz hem işten geri kalabiliyorsunuz.

Operatörlerin eğitimleri nasıl sağlanıyor?

Yağcılıktan yetişen operatörlerimiz var. Bu insanlara yüksek maliyetli makineler teslim ediyorsunuz. Dolayısıyla bu işi temelden öğrenmeden yapmaları mümkün değil. Ayrıca çevre güvenliği açısından da operatörlerin dikkatli olmaları gerekiyor. Günümüzde iş güvenliği önlemleri oldukça arttı. Eskiden kara düzendi. Bu konuda oldukça hassas firmalarla çalıştığımız için operatörlerin bütün belgeleri bizden talep ediliyor. İş güvenlik eğitimini firmalar kendisi veriyor. Her hafta denetlemeler yapılıyor. Ayda veya haftada bir kulak muayenesi yapılarak operatörlerin sese karşı hassasiyetleri ölçülüyor.

Önümüzdeki dönemde yeni makine alma gibi bir düşünceniz var mı? Hidromek'i tekrar tercih edecek misiniz?

Parkımızda Hidromek gibi tek bir marka olması avantaj. Çünkü yedek parça stokumuzda ekstra bir ürün grubuna ihtiyaç kalmıyor, tek kalem marka bulunduruyoruz. Bu da tüketici açısından bir avantaj oluyor. Dolayısıyla Hidromek'i tercih etmeye devam edeceğiz, herkese de tavsiye ediyoruz.

İzmir'de hafriyat sektöründe rekabet nasıl?

Yoğun bir rekabet yaşanıyor. Bir işin belli bir maliyeti vardır, maliyetin altına düştüğü zaman işin içine farklı türlü hileler giriyor. Ayrıca döküm sahası bulamıyoruz. Resmi çalışmayan hafriyatçılar da başka sahalara döküm yapıp kâra geçiyor.





Hidromek İzmir Bölge Uzman Satış Yetkilisi Orçun Orazlı:

TDA İnşaat ile ilk olarak kazıcı yükleyici konusunda çalışmaya başladık. Sonrasında ilişkilerimiz ilerleyince ekskavatör alımı da yaptılar ve uzun erişimli HMK 370 LC LR ile devam ettiler. Makinelerini oldukça yoğun çalıştırıyorlar. Dolayısıyla makinelerin durmaması ve iş kaybı yaşanmaması açısından yedek parça ve servis hizmetine çok önem veriyorlar.

İzmir bölgede hafriyat sektöründe genellikle 22 ton sınıfında makineler çalışıyor. Ancak TDA İnşaat gibi büyük firmalar büyük tonajlı makineleri tercih ediyorlar. Büyük tonajlı makineler de genelde plaza, AVM hafriyatları gibi işlerde çalışıyor. İzmir'in ilk gökdelenini Kavuklar A.Ş. yaptı, hafriyatını ise TDA İnşaat üstlendi. Dolayısıyla bir plaza hafriyatında 22 ton sınıfında bir makine değil de HMK 370 LC LR çalıştı.



TDA İnşaat HMK 370 LC LR Operatörü Samet Tuncer:

13 yıllık operatörlük geçmişim var. Ekskavatörün yanı sıra yükleyici de kullanıyorum. Yaklaşık 1,5 yıldır ise HMK 370 LC LR kullanıyorum. Bu makineyle çamurlu zeminlerde uzanamadığımız bölümlere

uzanabiliyoruz. 7-8 metrelik derinlikte 12 metre uzunluğa erişerek rahatlıkla çalışabiliyoruz. Performansı oldukça iyi, seri bir makine ve yakıt yönünden de ekonomik. Kovanın tırnaklı olması nedeniyle hem yumuşak hem de sert zeminde rahat kullanma imkânı sağlıyor. 1 metre küp kovaya sahip HMK 370 LC LR ile bir kamyonu yüklemek için 15-16 kova yeterli oluyor. Bu makine İzmir'de sadece TDA İnşaat'ta var. Derin hafriyatlar için herkese tavsiye ederim.

TDA İnşaat HMK 300 LC Operatörü İsa Sarierikli:

Yaklaşık 25 yıldır operatörlük yapıyorum. Ekskavatörde çeşitli markaları kullandım, şu an HMK 300 LC kullanıyorum. Makineyle P modunda çalışıyorum. Tonajına göre makinenin performansı iyi, görüş açısı da geniş. Yarın

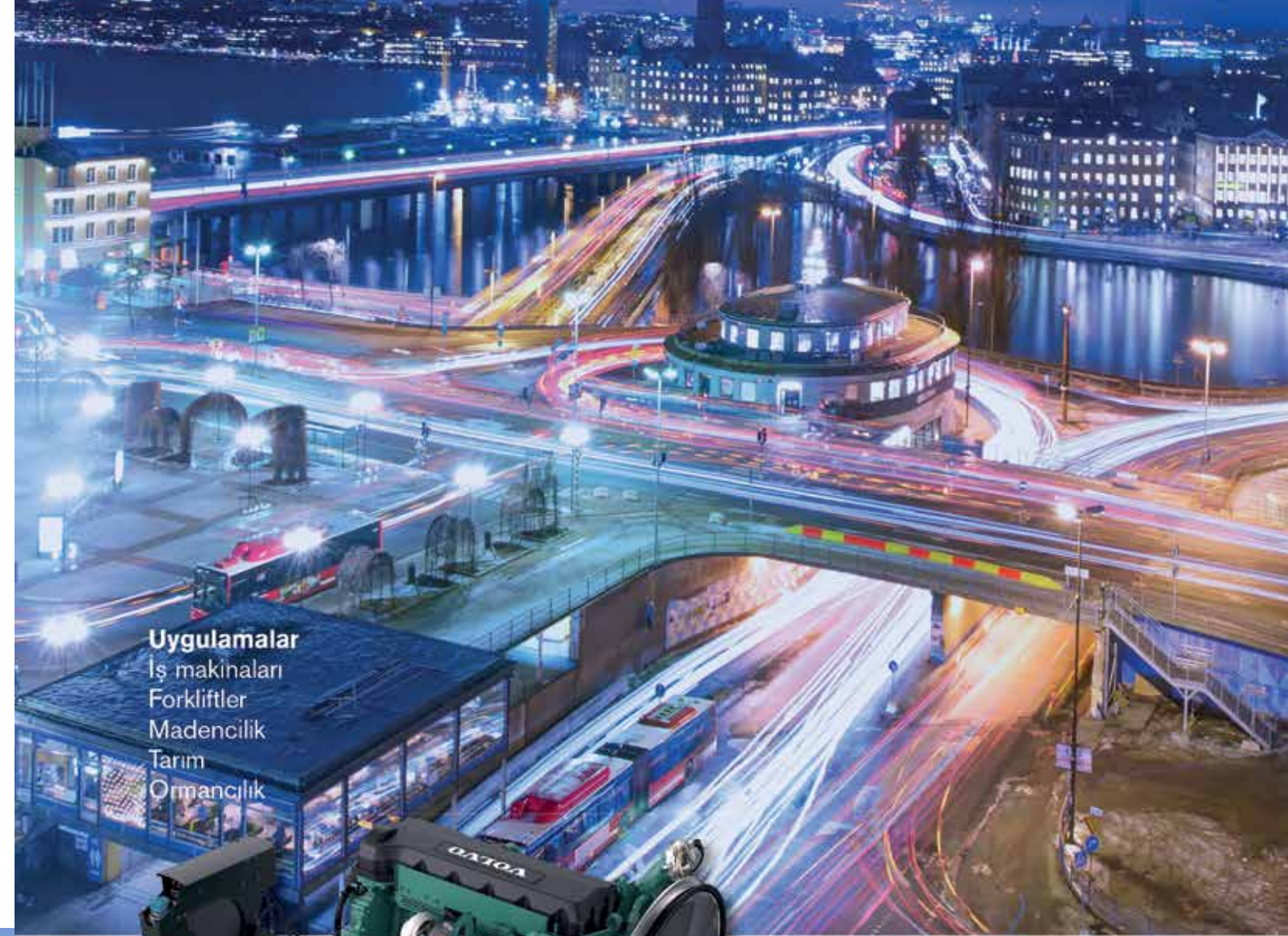
fm bir makine alacak olsam uygun maliyetli ve yerli üretim olması açısından Hidromek'i tercih ederim. İyi bir operatör, yaptığı işten ve çevreye zarar vermemesinden anlaşıyor. Az yakıtla fazla iş yapmalı fakat her şeyden önce iş güvenliğine dikkat edecek.



JENERATÖR UYGULAMALARI 85-782 kVA OFF-ROAD 105-565 kW



ENERJİ İHTİYACINDAKİ SÜREKLİLİĞİ KOLAY VE PRATİK HALE GETİRDİK (SORUNSUZ ve SÖLUKSUZ ENERJİ KAYNAĞINIZ)



Uygulamalar
İş makineleri
Forkliftler
Madencilik
Tarım
Ormancılık



Stage 4f Motorlar

Günümüzde sürdürülebilirlik çok çeşitli uygulamalarda kritik önem kazanmaktadır. Bu nedenle Volvo Penta dizel motorları güvenilir ve uygulamanız ne olursa olsun uyumludur.

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.
Saray Mahallesi Sanayi Caddesi No: 56 34768, Ümraniye - İstanbul
Tel: +90 216 655 75 00 • Fax: +90 216 469 29 72

**VOLVO
PENTA**
POWERING YOUR BUSINESS
WWW.VOLVOPENTA.COM



Mercedes-Benz Türk, 2015 yılında bir kez daha kendi rekorlarını kırarak tarihinin en yüksek üretim ve satış rakamlarına ulaştı. Şirket; 991 adet otobüs, 19.060 adet kamyon, 8.440 adet hafif ticari araç ve 30.333 adet otomobil satışı gerçekleştirdi. İkinci el satışları ise 4.298 adede ulaştı.

Mercedes-Benz Türk, 2015'te tarihinin yüksek satışını gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, 2015 yılını değerlendirerek şu açıklamayı yaptı: **“2015, zorlukların yılıydı. Geriye baktığımızda bu zorlukların üstesinden geldiğimizi ve hedeflerimizi aştığımızı gururla görüyoruz. Sonuçta 2015 yılı Mercedes-Benz Türk tarihinin en başarılı yılı oldu. En yüksek satış hacmimizi, en yüksek üretim adetlerimizi ve en fazla ihracatı gerçekleştirdik. Bu başarıya çalışanlarımızın ve yetkili bayilerimizin üstün katkıları sayesinde ulaştık. 2015 yılının diğer**

önemli gelişmeleri, 80 milyon euro tutarındaki yatırımlarımız, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın 20. yıldönümü ve Küresel IT Hizmet Merkezi'mizin açılışı oldu.”

“Aralıksız 14'üncü kez Türkiye 6 ton ve üzeri kamyon pazarı lideri olduk”

Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, **“19.060 adetlik rekor kamyon satışıyla 2015'te de aralıksız 14'üncü kez Türkiye 6 ton ve üzeri kamyon pazarı lideri olduk. 2015, aynı zamanda tarihimizin en**

yüksek kamyon satış adedine ulaştığımız yıl oldu. Türkiye ve otomotiv sektörü için hareketli bir yıl olan 2015'te otobüs ve kamyon pazarları seçimlerin ve ekonomik belirsizliklerin etkisiyle hızlı değişimler yaşadı. Mercedes-Benz Türk olarak bu ortamda verdiğimiz kararların iyi sonuçlarını almak bizi gururlandırıyor.” dedi. Otobüs, kamyon, hafif ticari araç ve otomobil satışlarından oluşan ikinci el satış hacminin ise Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el araç ticaretine başladığı 2009 yılından bu yana kaydedilen en yüksek satış hacmi olduğu ifade ediliyor.

Tırsan, DAF'ı sorumluluklarını yerine getirmesi konusunda uyardı

DAF, Tırsan ile arasındaki distribütörlük sözleşmesini defaten ihlal ederek hâlihazırda Hollanda mahkemelerinde görülen davanın sonuçlanmasını da beklemeden 11.01.2016 tarihinde Tırsan'ın Türkiye'deki tüm yetkili servisler adına garanti ve yedek parça taleplerini girdiği ekranları kullanıma kapattı. DAF, ayrıca Uluslararası Yol Yardım Hizmeti (ITS) konusunda Tırsan yetkisini iptal ettiği için Tırsan'ın müşterileri bu hizmetten de faydalanamıyor.



Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu'nun imzasıyla sunulan açıklamada şu ifadeler yer verildi: **“DAF, sistemini Tırsan'ın kullanımına kapatarak Tırsan'ın müşterilerine karşı olan sorumluluklarını yerine getirmesine mani olmaktadır. Hollanda Oost-Brabant mahkemesinde görülen davanın temel olarak konusunu DAF'ın tek taraflı olarak sözleşmeyi iptal etmesini duyurmasına paralel olarak DAF ile TIRSAN arasındaki distribütörlük sözleşmesinin yürürlükte olup olmadığının tespiti oluşturmaktadır. Söz konusu davanın ilk duruşma tarihi 25.03.2016'dır. Uzun süreceği tahmin edilen bu dava neticesinde mahkeme sözleşmenin fesh olduğuna hükmetse dahi DAF ile Tırsan arasındaki ithalatçı sözleşmesinin 21.4 ve 21.6 maddesi uyarınca her durumda DAF, Türkiye'deki distribütör firma müşterilerini mağdur etmemek için Tırsan'a gerekli satış sonrası ve yedek parça hizmetlerini sağlamak zorundadır. Tırsan DAF'ı sorumlulukları yerine getirmesi konusunda bir kez daha uyarılmıştır. Değerli bayilerimizin, müşterilerimizin ve kamuoyunun bilgilerine sunarız.”**



Rusya, Türk inşaat firmaları ile yeni anlaşma imzalamayacak

Rusya, Türk inşaat şirketlerine uygulanan yaptırımların genişletileceğini açıkladı. Buna göre, Türk inşaat şirketlerinin şu an mevcut olan anlaşmaları devam edecek ancak yeni anlaşma yapılmayacak.

Mart ayında Ilgaz Dağı Tüneli'nde ışık görünecek

Türkiye'nin en uzun tünellerinden biri olarak İç Anadolu'yu Karadeniz'e bağlayacak olan Ilgaz Dağı Tüneli inşasının Mart ayında tamamlanmasının planlandığı açıklandı.

Çankırı Valiliği İl Koordinasyon Kurulu toplantısında konuşan Karayolları 15. Bölge Müdürü Sami Uyar, **“5 bin 385 metre uzunluğundaki çift tüp tünelde ışığı görmek için son 450 metre kaldı. Mart ayı sonlarında tünel içinde üst yapı çalışmalarına başlayacağız. Aydınlatma ve havalandırma ile ilgili ihalelerimiz devam ediyor. İhaleye itirazlar var, benüz sonuçlanmış değil. O yüzden aydınlatma ile ilgili gecikmeler yaşansa da yapım çalışmalarında aksama olmayacak. Mart ayında ışığı göreceğiz.”** dedi.

Toplam uzunluğu 227 kilometre olan Ilgaz Dağı Tüneli'nin geçişi Kastamonu ve Sinop ile Ankara arasındaki ana güzergâh durumunda bulunuyor.



Ilgaz Tüneli'nin yapımı ile eski güzergâh iptal edilerek, yolun uzunluğu 5.4 kilometre kısalıp, 11.4 kilometreye düşürülecek. Sadece bu kesimde mevcut yol 35 dakikada geçilebilirken, tünel geçişi ile seyahat süresinin 27 dakika kısalacağı hesaplanıyor.

İnşasına 2012 yılında başlanan tünelde, 110 iş makinesi ve 613 personel ile 24 saat çalışmalara devam edildiği belirtiliyor.

Rusya Halk Cephesi 1. Bölgearası Forumu'nda konuşan Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Rusya inşaat sektöründe faaliyet gösterdiğine dikkat çekerek, bu şirketlerin toplamda 50 milyar dolarlık ihale anlaşması bulunduğunu hatırlattı. Putin, **“Mevcut sözleşmeleri feshetmeme kararı aldık. Çünkü bu sadece Türk iktidarının eylemine verilmiş bir yanıt olmayacak, biz de bundan zarar görebiliriz. Ancak bundan sonra Türk şirketleriyle yeni anlaşma imzalamayacağız.”** açıklamasında bulundu. Putin, Türk inşaat şirketleriyle yeni anlaşma yapmamaları durumunda Rusya'da 87 bin kişilik istihdam alanı açılacağını da altını çizdi.

1 Ocak 2016 tarihinden itibaren Türkiye'ye yaptırımları genişletme kararı alan Rusya; inşaat, turizm, otelcilik ve kerestecilik alanlarında yeni yasaklar getirmişti. Rusya bu yasaklara bir istisna getirmiş ve 53 Türk inşaat firmasına yürüttükleri inşaat projelerini sonlandırana kadar ülkede çalışma ve Türk işçi çalıştırma izni vermişti.

Aksa Jeneratör, merdiven altı üretime karşı uyarıyor

Türkiye, Çin ve Amerika'da jeneratör üretimi yapan Aksa Jeneratör'ün CEO'su Alper Peker, elektriksiz kalmamak ve yaşanan arızalarda servis hizmeti alabilmek için ucuz diye tercih edilen merdiven altı kalitesiz jeneratörlerden uzak durulması gerektiğini belirtti.

Türkiye'de yaklaşık 300 milyon dolarlık bir pazara sahip olduğu belirtilen jeneratör sektörü, ekonomi için önemli bir paya sahip bulunuyor. Aksa Jeneratör'ün bu pazardaki payı ise 150 milyon dolar civarında olduğu ifade ediliyor.





Nuh Çimento'nun ayrı bir işkolu olarak 1987 yılında İstanbul Bostancı tesislerinde üretime başlayan Nuh Beton, hazır beton sektöründe yaşanan büyümelere paralel olarak 1995 yılında ayrı bir şirket oldu ve İstanbul, Kocaeli, Bursa, Yalova ve Sakarya'daki tesislerini açarak hizmet alanını genişletti. Günümüzde Marmara Bölgesi'nde 16 adet beton santraliyle hizmet veren Nuh Beton, makine ekipman konusunda yerli ve yabancı birçok farklı üretici ve markayla çalışmalarını sürdürüyor.

**Nuh Beton
Bakım Onarım Müdürü
Kemal Önder:**

“Beton makine ekipmanlarında en önemli kriter, satış sonrası destek ve yedek parça bulunabilirliği”

Çeşitli firmalarda ve yurt dışında çalıştıktan sonra yaklaşık 20 yıldır Nuh Beton bünyesinde görev yapan Bakım Onarım Müdürü Kemal Önder'i Nuh Beton Kartal Tesisi'nde ziyaret ettik.



Nuh Beton'da bulunduğunuz 20 yıl içerisinde teknoloji anlamında ne tür gelişmeler oldu?

Beton pompası ve beton santrali teknolojileri henüz yeniydi ve buna bağlı olarak pahalıydı. Beton santralinin klavyesi dahi çok pahalıydı. Daha sonra bu teknolojiler basitleşerek daha kolay yapılabilir hale geldi ayrıca kullanım alanı da genişledi. Bu da beraberinde nispeten daha ucuz ve rekabetçi bir sektörü oluşturdu. Teknoloji anlamında en büyük yenilik olarak araç takip sistemlerini, araçlardan yakıt, km, arıza, fren, motor devir gibi sürücü performansıyla ilgili bilgileri veren elektronik kumanda ünitelerini (ECU) sayabiliriz. Sadece aracı değil, sürücünün performansını da takip edip performans düşüklüğünün nedenlerini irdeleyebiliyorsunuz. Bilgi alma konusunda yaşanan hızlanma iş yönetimini kolaylaştırıyor. Ayrıca egzoz emisyon standartlarındaki ilerlemeler ve araç muayenelerindeki sıkı kontroller sektöre olumlu olarak katkılar sağladı.

Nuh Beton özelinde düşünürsek, işin en başından başlayarak hangi unsurlara dikkat ediyorsunuz?

Nuh Beton A.Ş., hazır beton sektöründe hep kalitesiyle anılan ve tercih edilen öncü bir firma olmuştur. Bunu da kalite ve kalite sistemlerine verdiği önemle, çimentosunu Nuh Çimento A.Ş den tedarik ederek, agrega ve kumunu ise belirlediği bazı taş ocaklarını sık sık ziyaret ederek, hammaddeyi yerinde kontrol ederek kaliteli hammadde girişine özen göstererek sağlamıştır. Beton üretiminde agrega, kum gibi malzemelerin temizliği ve gronülometrisi çok önemlidir. Agregada üzerinde tozun fazla olması betona suyun daha fazla gireceği anlamına geliyor. Su fazla girince dengeleyici olarak çimentonun fazla verilmesi gerekiyor. Daha az tozlu ve temiz bir agrega kaliteye ve işin ekonomisine direkt fayda sağlar. Altın, gümüş, bakır nasıl değerli bir cevherse agrega da beton sektörü için bir o derece değerli bir cevherdir.

Agregayı nasıl temin ediyorsunuz?

5 ayrı şehirde tesislerimiz olduğundan dolayı Marmara Bölgesi'ndeki kalite



“Yerli üreticilerin bizim için en büyük avantajı, herhangi bir arıza durumunda teknik servislerini kısa bir sürede arıza yerine sevk edebilmeleri ve yedek parça tedarikinde sıkıntı yaşatmamalarıdır.”

Kemal Önder
Nuh Beton Bakım Onarım Müdürü



ve süreklilik beklentimizi karşılayan tüm agrega havzaları ile tedarik konusunda çalışıyoruz. Ayrıca Hereke ve Yalova'da işletimimiz altında olan kendi ocaklarımız bulunuyor ve o bölgedeki tesislerimizin ihtiyacını rahatlıkla karşılayacak kapasiteye de sahipler. Anadolu yakası hazır beton tesislerimiz için Ömerli ve Gebze bölgesinden kimi zaman da kendi ocağımızdan agrega temin ediyoruz. Avrupa yakasındaki ihtiyaçlarımızı da Ayazağa ve Cebeci'den temin ediyoruz. Kötü işletilen bir taş ocağından gelen agreganın üzerindeki çamur, toz kaliteyi bozacağından agrega üretim yerinde sık sık kontrol edilmelidir. Taş ocağının çalıştığı aynalar dikkatle gözlemlenmelidir.

2015 yılı üretim kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?

Geçen yıl toplam 2 milyon 205 bin metreküp beton üretimi gerçekleştirdik.

Beton santrali ve beton mikseri grubunda hangi firmalarla çalışıyorsunuz?

Hazır beton santrallerinde 2000'li yıllardan beri yerli üreticilerle çalışıyoruz. Yerli üreticilerin ürünlerinin gerek kalitesi gerek otomasyonları artık uluslararası standartlarda ve çok kaliteli, teknolojik olarak isteklerimizi karşılıyor. Beton santralinde bizim için en önemli kriter kesintisiz çalışması, kesinti olduğu taktirde çabuk çözüm getirebilecek, parçası kolay tedarik edilebilecek bir yapıda olmasıdır.

Yerli üreticilerin bizim için en büyük avantajı, herhangi bir arıza durumunda teknik servislerini kısa bir sürede arıza yerine sevk edebilmeleri ve yedek parça tedarikinde sıkıntı yaşatmamalarıdır. Makinelerin önem derecesine bakarsanız ilk başta santral, sonrasında sırasıyla yükleyici, pompa ve mikser geliyor. Makine parkımızda taşeron firmalarımız da dâhil 311 adet transmikserimiz, 70 adet mobil beton pompamız, 31 adet lastik tekerlekli yükleyicimiz bulunmaktadır.

Yükleyici olarak hangi markalarla çalışıyorsunuz?

Kullanmakta olduğumuz yükleyiciler kendi makinelerimiz değildi, taşeron Firmalarımızdan kiraladığımız makinelerdi. Taşeron firmalar da öncelikle ilk yatırım maliyetini daha sonra da bakım onarım maliyetlerini göz önüne alarak farklı markaları tercih ediyorlardı. Yaklaşık 1 yıldır üretimde makine kiralamaından vazgeçtiğimiz için 30'a yakın yükleyicinin hepsi kendi bünyemizde bulunuyor biz de makine tercihimizde yukarıdaki kriterleri göz önüne alarak tercihte bulunuyoruz. Zorlu çalışma koşullarından yükleyicilerin çabuk yıpranması ve modellerinin de eskimesinden dolayı işletme maliyetleri artmaya başladı. Bu konuda eski yükleyicileri elden çıkararak, yeni modeller ile değiştirip ekonomi sağlayacağımızı düşünüyoruz.

Beton pompası konusunda sizin için önemli olan kriterler nelerdir?

En önemli konu, satış sonrası destek ve yedek parça bulunabilirliğidir. Bu kriterler tüm ürün grupları için geçerlidir. Bu anlamda ülkemize yatırım yapmış olan yabancı markalar ve bazı yerli firmalar ihtiyaçlarımıza en hızlı şekilde cevap verebilen markalar olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca yüksek





katlı inşaatların çoğalmasıyla son 10-15 senedir sektör içine giren hidrolik dağıtıcıları da göz ardı edilmemelidir. Bu makinelerde de yerli ve yabancı üreticilerle çalışmaktayız. Firmamızda muhtelif uzunluklarda 26 adet hidrolik dağıtıcı bulunmaktadır.

Pompada tercihiniz ağırlıklı bir marka var mı? Hangi kapasiteleri kullanıyorsunuz?

Yaklaşık 70 adet mobil beton pompamız var. Ağırlıklı olarak kullandığımız bazı markalar var, bunun nedeni yedek parça kolaylığı ve bakım onarım ekibinin makinalara olan aşinalığı. Standart segment olarak eskiden 36 metrelik pompalar tercih edilirken günümüzde bina yüksekliklerinin artmasıyla 47 metrelik pompalar hem Nuh Beton A.Ş.'de hem de sektörde ağırlık kazandı. Günümüzde gerçekleştirilen satın almalarda alınan ürünün ülkemizde üretilmiş olması da diğer kriterlerin yanında bizim için bir tercih sebebi olmaktadır.

Revizyona aldığınız pompalar hakkında bilgi verir misiniz?

8-10 yıl boyunca çalışıp hizmet veren pompalarımızı satın yeni almak yerine revizyondan geçirerek yenilemek istedik. Bunun için pompa tüm parçalarına kadar sökülüp kimi parça tamir edilip kimi parça yenilenerek, hidrolik pompaları-motorları, redüktörleri revize edilerek, elektrik tesisatları, hidrolik tesisatları yenilenerek tekrar toplandı. Kamyonun kompresörü, radyatörü, motoru, şanzımanı elden geçirildi, lastikleri yenilendi, elektrik, hava tesisatları elden geçirildi. Pompa üst yapısı kumlandı ve boyandı, kamyonun

kabin boyası kaportası yaptırıldı. Bu revizyonun üstyapı kısmı yetkili servisler tarafından gerçekleştirdi. Kendi atölyemizi yetkili servislere açarak revizyonların bir kısmını da bu şekilde gerçekleştirdik. Pompa revizyon işleminin benzerini hidrolik dağıtıcılarımızda da yapıyoruz.

Beton makinelerini kullanma konusunda kaliteli eleman bulmak zor mu?

Özellikle beton pompası tarafında bilinçli operatör bulmak kolay değil. Yüksek maliyetlerle bir pompa alıp eğitimi yeterli olmayan operatörlerin kullanımına veriyoruz. Eğitim konusunda pompa üreticilerinin, Türkiye Hazır Beton Birliği'nin ve firma içi eğitimlerin çok daha fazla yapılması gerektiğine inanmaktayım.

Türkiye'de beton kalitesi anlamında neler söyleyebilirsiniz?

Ülkemizin deprem kuşağında bulunduğu bilincinin giderek yayılması, bina yüksekliklerinin artması gibi nedenlerle ülkemizde beton kalitesi yükselmiştir. Bir

zamanlar yapılar elle hazırlanan betonla dökülürken artık tam otomasyonlu santrallerde elle müdahale olmadan otomatik olarak üretilen C30 ile C40 beton sınıfı ve dayanımları standart olarak kullanılmaktadır. Yüksek beton sınıfıyla inşa edilen binaların kontrol aşamasında yapı denetim firmalarına çok iş düşüyor. Özellikle müteahhitlerin kurumsal firmaları tercih etmesi gerekiyor. Yaptırımları da caydırıcı olmalı.

Kiralama yöntemine bakış açınız nasıl?

Kamyon, mikser ve pompaları kiralama konusuna sıcak bakmaktayız. Kurumsal pompa ve mikser kiralamaları 3 ila 5 sene üzerinden yapılmaktadır. Dünya ve ülke ekonomisindeki belirsizliklerden dolayı 3-5 sene ötesini öngörme şansımız olamıyor. Bu durumda kiralamanın getireceği risklerin esnetilmesi ve paylaşılması gerekmektedir. Daha stabil bir ortamda bu tür konular daha rahat ele alınabilir. Kiralama için planlanabilir bir geleceğin olması önemli. Yine de Türkiye'de kiralama, ileride daha da gelişecektir. **fm**



SARI

HER ZAMAN KAZANDIRIR

DÜNYA DEĞİ JCB İŞ MAKİNALARI;
SEKTÖRÜN BEL KEMİĞİ KİRALAMA FİRMALARINA, MÜTEAHHİTLERE,
BELEDİYELERE, MADENCİLERE VE İŞİNİ BİLEN YATIRIMCILARA
HER KOŞULDA KAZANDIRIR.



YÜKSEK 2. EL DEĞERİ
DÜŞÜK İŞLETME MALİYETİ
DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ
YAYGIN SERVİS AĞI

SİF JCB

sif.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

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

PRODUCED BY
OMI ENGINEERING
PRODUCED BY

www.ommuhendislik.com.tr

Türkiye beton pompası sektörü, geçtiğimiz yıl atlatılan iki seçim, doğuda ve diğer ülkelerle yaşanan olaylara rağmen 2003 yılının ikinci yarısından beri süregelen gelişimini sürdürmeye devam etti. Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken, 2008 yılında yaşanan global kriz dışında sürekli

büyüyen beton pompası pazarının, 2014'e kıyasla yüzde 15 civarında bir artış göstererek yaklaşık 510 adetle kapattığını belirtti.

Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken:

“Türkiye beton pompası sektörü, 2015'te yaklaşık yüzde 15 artış gösterdi”

Yaşanan bu artışta ülke çapındaki altyapı, kentsel dönüşüm gibi dev yatırımların büyük payı bulunuyor. Her geçen gün açıklanan yeni projeler ise beton pompası sektörünün daha da gelişim göstereceğine işaret ediyor.

Betonstar olarak pazardaki konumları hakkında açıklamalarda bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken, Türkiye'de A'dan Z'ye yüzde 100 yerli sermayeye sahip tek firma

olduklarının altını çizdi. Ülkede Uzak Doğu ürünlerinin rekabeti olumsuz etkilediğini vurgulayan Diken, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: **“Uzak Doğu firmaları, kendi ülkelerinde iyi rakamlara sattıkları ürünleri ülkemizde yüzde 25-30'lara varan indirimle satıyor. Çünkü Türkiye iyi bir pazar ve herkes bu pazarda yer almak istiyor. Bu nedenle kelimenin tam anlamıyla ‘damping’ yaparak**

pazardaki yerlerini kaybetmek istemiyorlar. Biz de bu faktörle başa çıkabilmek adına gerek yedek parça temin hızımız ve maliyetimizin uygunluğu anlamında sonrası hizmet kalitemizle ön plana çıkıyoruz.”

“Yeni H40-5RZ modelimizde ciddi değişiklikler yaptık”

Oğuz Diken'in belirttiği Uzak Doğu markalarının oluşturduğu damping konusundan sonra belli bir segmentte rekabetin arttığı belirtiliyor. Betonstar da bu rekabeti kırma çabası içine girerek 1 yıllık bir çalışma sonucunda 40 metre erişim mesafesine sahip H40-5RZ model beton pompasını pazara sundu. H40-5RZ'nin Türkiye'de 3 aks kamyon üzerine monte edilen ilk 40 metrelik makine olduğunu söyleyen Oğuz Diken, tüketici açısından satın alma maliyeti konusunda ciddi avantaj yarattıklarını ifade etti. Diken, **“Türkiye'deki pazarın yüzde 50'sini 37, 38 metre erişim mesafesine sahip makineler oluşturuyor. Biz bunu bir adım ileri taşımış olduk ve pompa grubunda ciddi değişikliklere imza atarak yakıt konusunda avantajlı konuma geldik. Bunu da yaptığımız demolarla kayıt altına aldık. Satışlarımız 1 Kasım seçimlerinden sonra başladı. Bu süre zarfında 3 adedi yurt dışı olmak üzere 15 adet satış gerçekleştirdik. Bu da Betonstar için iyi bir başarı olarak adlandırılabilir.”** dedi.



“Yeni nesil beton pompalarımızla operatörlerin üst yönetime ‘Biz Betonstar istiyoruz.’ şeklinde bir baskı uygulayacağına inanıyoruz. Böylece Betonstar'ın pazar payının daha da artacağını düşünüyoruz.”

Oğuz Diken
Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı



Betonstar, H40-5RZ modelinin yanı sıra yeni ürünlerle de müşterilerinin karşısına çıkacak. Hâlihazırda prototip olarak üretimi yapılan 47 metre erişim mesafesine sahip makine, Ankara'da düzenlenecek Beton Fuarı'nda sergilenecek. Ayrıca yeni nesil olarak üretilen beton pompaları da müşterilerin beğenisine sunulacak. Firma, 2016'nın sonunda ise 58 metre erişime sahip makineyi pazara sunacak. Betonstar'ın teknik ve teknoloji anlamında bir kabuk değiştirme sürecine girdiğini kaydeden Başkan Diken, şöyle devam etti: **“Bu yeni nesil beton pompalarımızla operatörlerin üst yönetime ‘Biz Betonstar istiyoruz.’ şeklinde bir baskı uygulayacağına inanıyoruz. Böylece Betonstar'ın pazar payının daha da artacağını düşünüyoruz.”**

“Satış argümanımız, satış sonrası hizmet kalitesi ve hızı”

Türkiye'deki kullanıcıların yerli

ürüne olan bakış açılarıyla ilgili değerlendirmeler yapan Yönetim Kurulu Başkanı Diken, yerli ürüne önem veren müşterilerin az sayıda olduğunu kaydederek **“Biz yerli ürün argümanıyla müşterilerimizin karşısına çıkmıyoruz. Bana göre bugün her beton pompası standart bir özelliğe sahip. Burada satış sonrası hizmetler kalitesi ön plana çıkıyor. Yedek parça fiyatının uygunluğu, servis desteğinin hızı gibi hususlar çok önemli. Günümüzde büyük markalar markanın kalitesini, Uzak Doğu ürünleri ise fiyat uygunluğunu öne sürüyor. Bizim de satış argümanı olarak kullandığımız nokta, satış sonrası hizmet kalitesi ve hızı. Bu konuda Betonstar'dan daha avantajlı bir marka yok. Örneğin bir bom kazası olsa bile en geç 2 günde bomu değiştirip teslim edebiliriz fakat başka markalarda böyle bir ihtimal yok.”** diye konuştu. **f m**



Son yıllarda yüksek katlı binalar, baraj, HES, metro, havalimanı gibi projelerin ülkemizde yaygınlaşması ve ilgili birimlerin her geçen projede beton kalite düzeylerini artırmaya yönelik çalışmaları, hazır beton sektöründe faaliyet gösteren üreticileri yeni üretim teknikleri geliştirmeye itti. Bu talep artışı, Türkiye'nin beton üretiminde Avrupa birinciliğini 2009'dan bu yana korumasını, dünyada ise 2012 yılından bu yana Çin ve ABD'nin ardından üçüncü en büyük hazır beton üreticisi olmasını sağlıyor.

Hazır betona olan talep, makine ekipman teknolojisinin gelişmesini sağladı

Türkiye, hazır beton sektöründe makine ekipman üretiminde önemli bir noktada bulunuyor. Avrupa'nın en büyük kamyon, beton mikseri fabrikaları, dünyanın sayılı pompa üreticilerinin fabrikaları ve belki de Avrupa'daki diğer üreticilerden büyük kapasiteye sahip beton santrali üreticileri Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Bundan yaklaşık 30 yıl önce Avrupa'dan ithal edilen makine teknolojisini geliştirdik. Özellikle son 15 yılda insan gücü ve bilgi birikimiyle donatılan hazır beton teknolojilerini satar hale geldik. Ayrıca enerji tüketimi ve aşınmaz parça ömürleri gibi işletme

giderleri de beton üreticileri için önem arz ediyor. Son yıllardaki trafik uygulamaları nedeniyle daha hafif araçlar ön plana çıkmaya başladı. Üreticiler de bu konuda çalışmalarını sürdürüyor.

Sektör, 30 bin kişiye istihdam sağlıyor

1988 yılından beri güvenli ve dayanıklı yapıların inşası, standartlara uygun beton üretilmesi, beton uygulamalarının sağlanması için uğraş veren mesleki bir kuruluş olan Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), 1991 yılından beri Avrupa Hazır Beton

Birliği'nin (ERMCO) de tam üyesi konumunda bulunuyor. THBB'ye üye olacak şirketlerin tüm hazır beton tesislerinde standartlara uygun üretim yapılması, Kalite Güvence Sistemi'nin (KGS) sürekli habersiz denetimlerine tabi olunarak KGS Uygunluk Belgesi alınması, uygun laboratuvar bulunması, teknik, çevre, iş sağlığı-işçi güvenliği, yasal ve etik kriterlerin eksiksiz yerine getirilmesi konusunda uluslararası platformda ve yurdumuzda hazır beton sektörünü temsil ediyor. Hazır beton sektörünün yaklaşık 30 bin kişiye istihdam sağladığı belirtiliyor.



Bunların yanı sıra 1998 yılından beri üye olan şirketlerin çevreye uyumlu üretim yapmalarını sağlamak amacıyla hayata geçirilen Yeşil Nokta Çevre Ödülleri, THBB üyesi beton tesislerinin bağımsız ekipler tarafından denetlenmesi sonucunda kriterleri yerine getiren toplam 10 tesise veriliyor. Çevre bilinci yüksek üretimi teşvik etmek için üye tesisler, bağımsız denetçiler tarafından A'dan Z'ye denetleniyor. Yeşil Nokta Çevre Ödülleri'ni kazanan tesisler, aynı zamanda Uluslararası Temsil Ödülünü de almaya hak kazanıyor ve ERMCO tarafından da Türkiye'yi temsilen ödüllendiriliyor.

“Birlik olarak Ar-Ge çalışmalarına oldukça önem veriyoruz”

THBB'nin asıl hedefinin teknolojik altyapı ve Ar-Ge çalışmalarıyla dünya standartlarının üzerinde bir kalite standardını yakalamak olduğunu dile getiren THBB Başkanı Yavuz Işık, buradan hareketle firmaların kurumsallaşması, Ar-Ge faaliyetlerine daha fazla pay ayırması ve yeni teknolojileri ön plana çıkaran projeler geliştirilmesinin, sektörün gelişmesi adına önemli olduğunu söyledi. Işık, “Akredite laboratuvarlarımızla hazır beton, agrega, çimento, mineral katkıları üzerinde kimyasal, fiziksel ve mekanik testler yapıyoruz. Dayanıklılık konusunda dünyada da önde gelen laboratuvarlar arasında yer alan TÜRKAK akreditasyonlu THBB Yapı Malzemeleri Laboratuvarımızda 3. Boğaz Köprüsü'nün dayanıklılık deneyleri yapıldı. Bu laboratuvarlarımızda kalibrasyon hizmeti de veriliyor. 2013 yılında İstanbul'da çevresel sürdürülebilirliğin artırılmasını ve doğal kaynakların korunmasını sağlamak amacıyla 'Kentsel Dönüşüm Projeleri Kapsamında Oluşan İnşaat ve Yıkıntı Atıklarının Hazır Beton Sektöründe Yeniden Kullanım Potansiyelinin Araştırılması Ar-Ge Projesi'ni' hayata geçirdik. İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından da desteklenen projemiz, binaların yıkılması sonucu ortaya çıkacak inşaat yıkıntı atıklarının hazır beton üretiminde hammadde olarak yeniden kullanımını teşvik ediyor. Böylece milyonlarca ton ağırlığındaki atık yine kendi içinde yeniden geri kazanılıyor.” ifadelerini kullandı.



Yavuz Işık
THBB Yönetim Kurulu Başkanı





Üretim seviyesi 2015'te aynı kaldı, 2016'da yüzde 5'lik büyüme bekleniyor

THBB'de alınan veriler ışığında hazır beton sektörü 2014 yılındaki seviyesini koruyarak 2015 yılını da 107 milyon metreküp üretimle kapattı. THBB Başkanı Yavuz Işık'ın verdiği bilgilere göre 2015 Kasım ayında sektör, istikrar ortamının sağlanmasıyla birlikte yeniden güven tazeledi. Bununla birlikte ortaya çıkan yüzde 5'lik güven artışı, bir anda pozitif dönen algının en net göstergesi oldu. Kasım ayındaki güven endeksinde ortaya çıkan bu artış, 22 aydır görülen en yüksek artış oldu. Artması beklenen konut ve hız kazanan altyapı yatırımlarıyla 2016 yılında hazır beton sektörünün yüzde 5'lik büyüme oranını yakalayacağı tahmin ediliyor.

Birlik tarafından düzenlenen Beton 2016 Hazır Beton, Çimento, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı, 18-20 Şubat 2016 tarihleri arasında Congresium Ankara'da yapılacak Fuarda hazır beton ve çimento ekipmanlarının yanında beton santralleri, iş makineleri, kamyon ve çekiciler, transmikserler, pompalar, kalıp sistemleri, vinçler, çeşitli beton kimyasalları, otomasyon sistemleri, lastik ve akaryakıt ürünleri, sektörel makineler başta olmak üzere çok geniş bir ürün yelpazesi sunulacak. Fuarı önceki yıllarda da olduğu gibi Avrupa, Asya, Afrika ve Ortadoğu'dan çok sayıda profesyonel katılımcının ziyaret etmesi bekleniyor.



Üretim Bilgileri

	Toplam Hazır Beton Üretimi (m³)
2010	79.700.000
2011	90.500.000
2012	93.100.000
2013	102.000.000
2014	107.000.000
2015	107.000.000



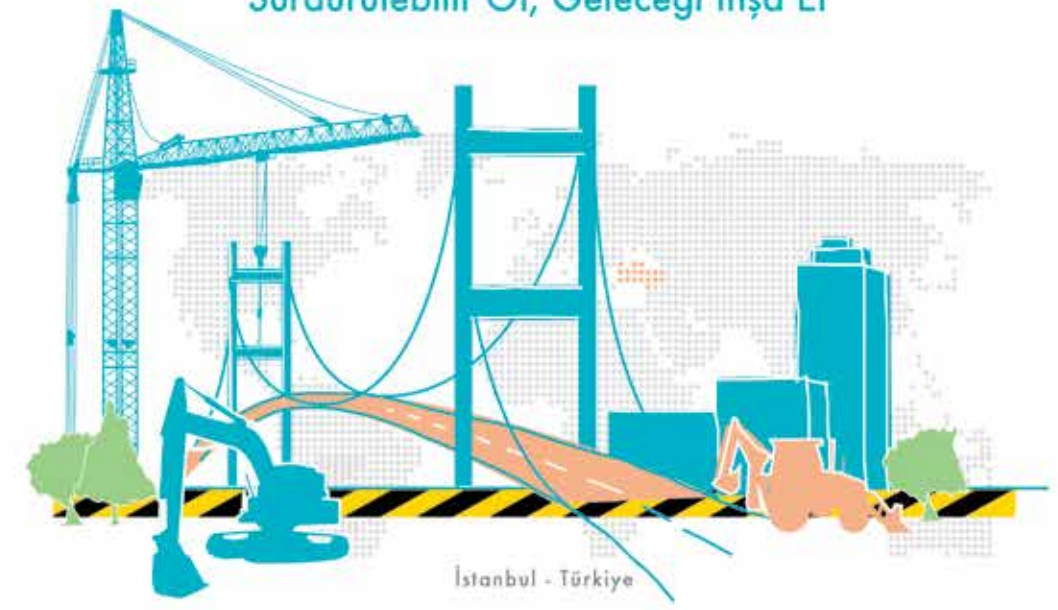
2016

20 - 21 Ekim / October 2016

www.vizyon2023turkiye.org

2. ULUSLARARASI
2nd INTERNATIONAL
İŞ MAKİNALARI
CONSTRUCTION
EQUIPMENT
KONGRESİ
CONGRESS

Be Sustainable Build Future
Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et



REPUBLIC OF TURKEY
MINISTRY OF ECONOMY



www.imder.org.tr



MAKFED
Makine ve Ekipmanlar Federasyonu
www.makfed.org



UR-GE



İSDER
www.isder.org.tr



MAKİNEBİRLİK
www.makinebirlik.com



TURKISH
MACHINERY
www.turkishmachinery.org

GALA YEMEĞİ SPONSORLARI / GALA DINNER SPONSORS



PLATİN SPONSOR / PLATINUM SPONSOR



TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY



İş Leasing
"güçlü iş ortakları"



Garanti Leasing



Düzenleyen
Organized By



Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği

TURKIYE Construction Equipment Distributors & Manufacturers Association

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok. No: 18 /1 Evran İş Mrkz. Kat: 1 Pk: 34844 Maltepe- İSTANBUL

Tel : +90 (216) 477 70 77 Fax : +90 (216) 441 70 71

www.imder.org.tr imder@imder.org.tr



● Emre Güler
Betonstar Pazarlama Direktörü

Yeni bom ve ayak dizaynı sayesinde daha stabil bir makine

Makinede kullanılan bom çelik konstrüksiyon malzemesinin, yüksek dayanımlı hafif malzeme olduğuna dikkat çeken Betonstar Pazarlama Direktörü Emre Güler, beton debisinden taviz vermeden makinenin stabil bir şekilde çalıştığını söyledi. Genelde bom sallanmaya başladığı an, operatörlerin debiyi kısıtığını dile getiren Emre Güler, **“Debiyi kısıtlarında makinenin verimi düşer ve müşteri zaman kaybetmiş olur. Sağladığımız bu stabilite, bom uzunluklarının optimize edilmesi ve ayak tasarımıyla alakalıdır. Ayak ve bom tasarımı uyumlu hale getirildiğinde makine, rezonansa girmiyor.”** dedi.

Tandem hidrolik pompayla güçlü beton basma özelliği

Makineye özel olarak bir hidrolik sistem geliştirdiklerini ifade eden Güler, yeni sistemi şöyle açıkladı: **“125 cc x 2=250 cc Rexroth tandem hidrolik pompa kullanarak zor betonları kolay bir şekilde basabilecek bir sistem geliştirdik. Makine, düşük slump lu betonları rahatlıkla basabiliyor. Bu da operatör açısından büyük bir avantaj oluyor.”**

Geliştirilen hidrolik sistemdeki bir diğer yenilik ise pompadaki regülasyon valfi olarak belirtiliyor. Makine, kendi debisini kendi ayarlayarak hidrolik basınç arttığında otomatik olarak debi düşüyor ve zor betonu basabilir hale geliyor. Böylece kamyon motoru bayılmıyor ve iş aksamıyor. Betonstar, bunu regülasyon valfiyle yapan tek firma konumunda bulunuyor. Bu sistem, H40-5RZ modelinde standart olarak sunuluyor.



Operatör dostu kumanda sistemi

Operatörlerin isteği doğrultusunda kumanda sisteminde tutuş eğrisi ve joystickleri kullanma kabiliyetini geliştirebilmek adına çalışmalar da yapılıyor. Operatörlerin bazı noktalarda joystickleri aynı anda kullanması gerektiğini dile getiren Pazarlama Direktörü Emre Güler, **“THBB’de (Türkiye Hazır Beton Birliği) operatörlere her ay verdiğimiz eğitimlerde anketler yapıyoruz. Bu çalışmalar neticesinde kumandayı daha ergonomik hale getirme çalışmalarını başlattık. Özellikle kumandanın hafif olması büyük önem arz ediyor. Çünkü operatörlerin, bu kumandayla boynunda asılı olarak saatlerce çalıştığı durumlar oluyor.”** ifadelerini kullandı.

H40-5RZ’in beton sektöründe faaliyet gösteren her firmanın kullanabileceğine vurgu yapan Emre Güler, makinenin hâlihazırda 3. Havalimanı projesinden, kentsel dönüşüm projelerinin yoğun olduğu mahallelere kadar geniş bir alanda kullanıldığını kaydetti. Güler, şöyle devam etti: **“Makinenin kompakt olması mahalle aralarında, bomunun 40 metreye erişmesi ise büyük projelerde kullanımını kolaylaştırıyor. 3 akslı kamyonu monte olması ve ayak dizaynı, beton dökme sahasına en yakın mesafede kurulum imkânı sağlıyor.”**

“Bazı projelerde ortalama yakıt tüketimi 0,36 litre/gördü”

Betonstar’ın H40-5RZ için yaptığı demo hakkında açıklamalarda

bulunan Betonstar Batı Marmara Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Tun, makineyi temel beton ve kütle beton dökümü ağırlıklı olmak üzere her çeşitlilikteki beton döküm şartlarında kullandıklarını söyledi. Tun, **“31 firmada yaklaşık 4 bin 500 metreküp beton dökümü gerçekleştirdik. Bazı projelerde ortalama yakıt tüketimimiz 0,36 litre/gördü ki bu bizim kendi rekorumuz. Genel ortalama ise 0,57 litre/metreküp olarak gerçekleşti. Yakıt tüketimini düşüren sebep, geliştirdiğimiz yeni hidrolik sistem.”** şeklinde konuştu.



● Mehmet Tun
Betonstar Batı Marmara Bölge Satış Yöneticisi

Bazı noktalarda mikserlerin betonu boşaltma sürelerini tuttuklarını belirten Mehmet Tun, temel beton kullanılan 10 metreküplük bir mikseri ortalama 4 dakikada boşalttıklarını bilgisini verdi. Firmanın betonu daha çabuk dökmesinin, işin hızlanması açısından önemli olduğuna değinen Tun, şu şekilde devam etti: **“Verilerin**



hepsi sahadan edindiğimiz bilgiler. Gece geç saatlere kadar firmaların çalışma koşullarını gözlemledik. Özellikle operatörlerin görüşlerini dikkate aldık. Bunlardan yola çıkarak yeni geliştirmeler söz konusu oldu. Örneğin ayak pabuçlarının dar olduğunu ve yuvarlak pabucun bazı yüzeylerde kaymaya sebebiyet verebileceğini söylediler. Buna dayalı olarak ayak pabuçlarını büyüttük. Sahada edindiğimiz bilgileri hızlıca Ar-Ge verisine dönüştürebiliyoruz. Bu da yerli üretici olmamızın en büyük avantajlarından bir tanesi olarak sayılabilir.”

“H40-5RZ ile 37 metre pazarına hitap etmek istiyoruz”

Sektör genelinde beton pompası metrajlarının büyüdüğüne dikkat çeken Pazarlama Direktörü Güler, bir santralde 7 adet pompa varsa en az 3 adedinin büyük ölçekli pompa olduğunu söyledi. Emre Güler, **“3 aks kamyonun üzerine monte edilebilen uzun pompa bizim ürünümüz olan 37 metre erişim mesafesine sahip makineydi, o da bizim pazarımızın yüzde 40’ını oluşturuyor. Türkiye pazarında 41 metreden itibaren makineler 4 aks kamyon üzerine monte ediliyor. Biz H40-RZ ile 37 metre pazarına hitap etmek istiyoruz. Böyle olunca müşteri, 40 metrelik makineyi daha ucuz bir kamyon yapısı sayesinde hem satın alma hem üretim maliyetini düşürüyor. Makinemiz, pazara hızlı bir giriş yaptı ve çok umutluyuz.”** dedi.

Detaylı bilgi için www.betonstar.com adresi ziyaret edilebilir.



BETONSTAR

Türkiye’nin yüzde 100 yerli sermayeli tek beton pompası üreticisi Betonstar’ın kamyonu monte beton pompaları ürün hattında 24 metreyle 52 metre arasında değişen makineler bulunuyor. Firma, ürün gamına sıra dışı tasarımıyla 40 metre erişim mesafesine sahip H40-5RZ modelini ekledi. Birçok yeniliğe sahip ürün için aralarında Nuh Beton, Albayrak Beton, Cantürk Beton, Özseç Beton, Gümüştaş Beton gibi firmaların da bulunduğu İstanbul ve Trakya bölgesinde yaklaşık 31 noktada demolar düzenlendi. Şubat ayında Ankara’da gerçekleştirilecek olan Beton Fuarı’nda ise yeni nesil geliştirilmiş elektronik sistemlere sahip akıllı makineler müşterilerin beğenisine sunulacak.

Yüksek erişilebilirlik sağlayan 5 parçalı bom dizaynına sahip yeni H40-5RZ modeli, 37 metre erişimli H37-4Z modelindeki gibi 3 akslı kamyon üzerine monte edilmiş. Makine, kamyon avantajı sayesinde özel yol izni olmadan trafiğe çıkabilirken müşteri açısından kamyon maliyetini





Power Pavers, beton saha uygulamalarında vibrasyonla daha kaliteli ve hızlı üretimler için dizayn edilmiş finişerler olarak adlandırılıyor. Değişik modellerle 3,5 metre genişlikten 12 metre genişliğe ve 50 cm derinlikte saha betonu üretimi yapabilen makineler, havaalanları, beton yollar ve konteyner alanları gibi projelerde tercih ediliyor. İki paletli kendinden yürüyüşlü bu makinelerde önce helezonlar yardımıyla beton yayılıyor, tamper barlarla kalıba aktarılıp burada vibre edilerek son ürün hava boşluğu olmadan elde ediliyor.

Essa Grup Makine Satış ve Pazarlama Müdürü İnanç Can, yaptığı açıklamada ülkemizde kayar kalıplı beton finişerleriyle yerinde imalatların son yıllarda hızla arttığına değinerek Essa Grup Makine olarak karayolları, belediyeler ve özel sektöre yapılan pazarlama faaliyetleri sonucu marka ve ürün bilinirliklerini en üst seviyeye getirdiklerini ifade etti. Can, **“2015 yılına geldiğimizde hem yurt içi hem de yurt dışı projelerde Power Curber tercihleri artmaya başladı. Sektörün dalgalı bir yıl geçirdiği geçtiğimiz yılda Power Curber tercihleri üretici firmayı da memnun etti. Firmamızın yılın disibritörü plaketini kazanması bizleri motive etti. Ülkemizde devam eden ve yeni başlayan yol, havaalanı, tünel gibi büyük projeler bu yıl ve önümüzdeki yıllarda kayar kalıplı beton finişeri kullanımlarını daha da artıracaktır. Essa Grup Makine olarak biz bu alandaki aktif pazarlama faaliyetlerimizi tüm hızımızla devam ettireceğiz. Aslında bizim beklentimiz, rakip markaların da pazarlama faaliyetlerini artırmasıdır. Böylelikle beton finişeri pazarı daha da büyüyecektir.”** değerlendirmesinde bulundu.

Detaylı bilgi için www.essagrup.com adresi ziyaret edilebilir.



ESSA GRUP MAKİNE

Essa Grup Makine, kayar kalıplı beton finişerlerinin üretimini yapan ABD merkezli Power Curbers'ın distribütörlüğünü yürütüyor. Power Curbers'ın ürün gamında kayar kalıplı beton finişeri 5700-C, Power Pavers saha betonu finişeri ve motorlu bordür extruderleri bulunuyor.

5700-C kayar kalıplı beton finişeri; bordür, V hendek, trapez kanalı, bariyer, duvar, yürüyüş yolu, kablo kanalı, sulama kanalı, stadyum basamakları gibi birçok özel uygulamada kalıba göre yerinde üretim yapabiliyor. Helezon konveyörün haznesine aktarılan kesite uygun slump'lı hazır beton kalıp haznesine aktarılıyor, buradan vibrasyonla beton kalıba basılıyor. Makine belirlenen kotta ilerlemeye başlıyor. Kalıp sonunda istenilen kesitteki beton kesit üretimi gerçekleşmiş oluyor. 5700-C'nin offset serimde yatayda 2, dikeyde ise 1,5 metre üretim kapasitesi bulunuyor. Makinenin kompakt ve çok yönlü hızlı hareket kabiliyeti sayesinde müteahhitlerin hızlı bir şekilde projelerini tamamlayabildiği ifade ediliyor. Bu sayede işçilik maliyetleri de düşüyor. 5700-C'nin saatte 11-14 litre yakıt tükettiği bildiriliyor.

Power Curbers'ın PC 150 extruder modeli, sadece bordür imalatı için

kullanılıyor. Beton ya da asfalt karışım, bordür makinesinin haznesine aktararak özel olarak tasarlanmış bir kalıp yoluyla son ürün elde ediliyor. Bordür, düz bir zemin üzerine serilebiliyor. Hem asfalt bordür hem de beton bordür imalatlarını yerinde yapabilen bu makinenin belediye ve karayolu işi yapan yükleniciler tarafından tercih edildiği aktarılıyor. Makineyle saatte 250 metre ve değişik kalıp kesitleriyle imalatlar yapılabilir.



IMER-L&T

Sektörde Avrupa'nın önde gelen firmalarından biri olan IMER Group ortaklığıyla Aksaray'da kurulan IMER-L&T; Mercedes-Benz Türkiye, Ford Otosan, Renault ve MAN firmalarından tarafından onaylanmış üstyapı firması konumunda bulunuyor. Firmanın ürün gamında yaş sistem, kuru sistem, semi treyler, hafifletilmiş, konveyör bantlı ve boomix (pompalı) mikserler yer alıyor.

IMER-L&T, ürünlerin uzun ömürlü olmasına önem veriyor. Firma, kazan üretiminde 30MNB5 sac kullanırken bu sacın piyasada kullanılan en uzun ömürlü sac olduğu belirtiliyor. Kazan ve şasi ön-arka konsolu kısımlarının kupa parlaklığından fazla olan yüzde 95 yansımaya oranına sahip olmasına dikkat ediliyor. Mikseri taşıyan önemli kısımlardan biri olan şaside dayanımı kuvvetli kutu profil şasi kullanılıyor. En çabuk aşınan malzemelerden biri olan ilâve ve katlanır oluktaki plastik malzeme konusunda P900 kullanılıyor. Bu malzemenin piyasada kullanılan malzemelerden 3-4 kat fazla dayanıklı olduğu bildiriliyor.

IMER-L&T tarafından yapılan açıklamada firma güvenilirliğinin en önemli husus olduğuna dikkat çekilirken beton ve inşaat firmalarının her saati ve dakikasının kıymetli olduğuna değinildi. Açıklamada şu ifadeler de yer verildi: **“Satış sonrası servis, önceliğimizdir ve hedefimiz, tam müşteri memnuniyetidir. Daha dayanıklı malzeme kullanımı, iş**

güvenliği ve kullanım kolaylığıyla ilgili Ar-GE çalışmalarımız aralıksız olarak devam etmektedir. Ayrıca iş ortaklarımızın satış sonrası servis ihtiyacını en kısa sürede karşılamak için yurt içinde ve yurt dışında servis ağını genişletmek için çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Ürettiğimiz mikserler, firmamızın çevresel titizliği ve ekolojik saygısıyla uyumlu olarak gürültüyü ve toz çıkışı kısıtlayacak biçimde üretilmektedir.”

IMER-L&T, tarihinin en yüksek mikser üretimini 2015 yılında 2.006 adet olarak gerçekleştirdi. Geçtiğimiz yıllarda üretilen mikserler, yurt dışına genelde araç üzerine monte edilmeden ihraç ediliyordu.

Firmanın Mercedes-Benz Türk ve Ford Otosan ile yaptığı anlaşmalar sonucunda 2015 yılında yurt dışına çok sayıda araç üzerine monteli mikser ihraç edildi. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye 540 adet IMER-L&T markalı mikser satıldı.

Üretim adedini artırmak adına bu yıl 3'üncü fabrikanın yatırımına başlamayı planlayan IMER-L&T, 35 bin metrekare açık alan üzerine 8.050 metrekare kapalı alanı içeren yeni fabrika için ruhsat alma sürecini tamamladı. Bu yatırımla birlikte yıllık üretim adedinin 3.000 mikser olması planlanıyor.

Detaylı bilgi için www.imer-lt.com.tr adresi ziyaret edilebilir.





MEKA

Hazır beton sektöründe 25 yılı aşkın bir süredir hizmet veren Meka, 2015 yılı içinde İstanbul 3. Havalimanı projesinde CMLKK (Cengiz-Mapa-Limak-Kolin-Kalyon) iş ortaklığının partnerliğini üstlendi. 150 milyon/ yıl yolcu kapasitesiyle dünyanın en büyük havalimanı olacak projede 2 adet 2x250 metreküp/saat kapasiteli ve 2 adet 4,5 metreküp mikserli Meka beton santralleri tercih edildi. 2016 yılında ise 360 metreküp/saat kapasiteli santralle birlikte toplam kapasitenin 1000 metreküp/saati geçmesi planlanıyor. Tamamen özel istekler doğrultusunda geliştirilmiş bu makinelerin, bağımsız tartım hazneli agrega bunkeri ve özel tartım hassasiyetini artıran PLC ilâve modülleriyle donatılmış teknolojik ürünler olduğu belirtiliyor.

Hız, yüksek kapasite-hassasiyet ve kalitenin hedeflendiği projede Meka agrega bunkeri kullanılıyor. 75 metreküp kapasitesi olan her göz altında, sadece o göze özgü tartım haznesi bulunuyor. 5 gözlük bunkerin toplam kapasitesinin 375 metreküpün üzerinde olduğu bildiriliyor.

Bağımsız tartımlı sistem, reçeteye göre her bir gözde bulunan farklı agrega tip ve büyüklüklerini aynı anda tartabiliyor. Bu şekilde özellikle 2'den fazla farklı çeşit agrega kullanıldığı

durumlarda üretimde hız anlamında avantaj sağlanıyor. Ayrıca santralin tüm tartım hazneleri için PLC'ye ilâve edilen özel tartım kartları kullanılıyor. Yüksek tartım hassasiyeti sağlayan bu kartlarla birlikte tartım haznesinin sadece o agrega tipine özgü olması ve dökülen malzemelerin tam merkezde toplanmasıyla tartım hata oranları binde bir seviyelerine kadar düşüyor.

Meka tarafından yapılan açıklamada 2015 yılının, 2 genel seçimin yaşanması, komşu ülkelerle yaşanan sıkıntılar ve küresel likitide bolluğunun geçtiğimiz yıllardaki kadar verimli olmamasından dolayı sıkıntılı geçtiği ifade edilerek **"2015 yılının tüm sektörler için zorlu ekonomik ve siyasi belirsizliklerle geçtiği ortadadır. Mevcut koşullar dikkate**

alındığında 2016 yılının da dünya ekonomisi açısından pek parlak geçmeyeceği tahmin edilmektedir. Ülke olarak yapmamız gereken, üretim-tüketim dengesini sağlamak ve yerli üretim-tüketimi ön plana çıkarmaktır. Meka, daha önce yaşanan krizlerde yaptığı agresif pazarlama stratejileri ve yarattığı yeni pazarlarla ayakta durabilmiş ve birçok yayın organında bu konuda haber yapılmıştır. Şu an yaşadığımız ve ileride yaşayacağımız ekonomik krizlerde yine aynı tutumu sergileyerek ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edecektir." açıklamasına yer verildi.

Detaylı bilgi için www.meka.com.tr adresi ziyaret edilebilir.



KARYER-TATMAK

Karyer-Tatmak, distribütörlüğünü yürüttüğü CIFA markası beton ekipmanlarının yeni nesil Steeltech olarak adlandırılan yüksek performanslı, iş sağlığı güvenliğine duyarlı ve metreküp başına bakım maliyetlerinin minimize edildiği beton pompalarını 2016 yılında Türkiye pazarına sunacak. 24 metreden 55 metreye kadar uzanan mobil beton pompalarıyla pazarda yer alan firma, Türkiye pazarına özel Classic serisi olarak adlandırılan ve daha farklı konfigürasyonlara sahip K38C ve K41C model pompalarını ise 2015 yılının 3'üncü çeyreğinde satışa sundu. 2016 yılının 3'üncü çeyreğinde İtalya'dan gelecek 4 farklı modelle Classic serisinin genişletilmesi planlanıyor.

Classic serisinde Türkiye'de çalışan operatörlerin de rahatlıkla anlayabileceği PLC yapısı sayesinde sistemde oluşacak hataların nereden ve nasıl kaynaklandığını kolayca bulması sağlanıyor. Beton grubundaki değişiklikler sayesinde aşınmaların süreleri artırılarak metreküpteki aşınma parça değişim maliyetlerinin düşürülmesi sağlanıyor. Alışıl gelmiş

CIFA beton grubunun, uzun süre yapılan çalışmalar sonrasında müşterilerden gelen geribildirimler de dikkate alınarak yeni şeklini aldığı belirtiliyor. Ayrıca tüm beton pompaların çelik konstrüksiyonları İtalya'da Avrupa Test Enstitüsü tarafından onaylanarak 5 yıl üretim hatalarına karşı boom garantisiyle satışa sunuluyor.

Firma tarafından yapılan açıklamada 2016 yılında yeni versiyon Steeltech ve Classic seri CIFA ürünleriyle pazar payının daha hızlı bir şekilde artırılacağına yer verilirken



"Ayrıca satış sonrası hizmetler konusunda her zaman fark yaratmış olan Karyer-Tatmak, yeni yetkili servislerle Türkiye'deki satış sonrası desteğini de tüm müşteriler için maksimuma çıkarmaktadır. Operatör ve teknisyen eğitimlerine önem veren satış sonrası ekibimiz, 2016 yılında üçer aylık periyotlarla bölgelerde eğitimlerine devam etmektedir." ifadeleri kullanıldı.

Detaylı bilgi için www.karyer-tatmak.com adresi ziyaret edilebilir.





Temsa Motorlu Araçlar, Azerbaycan'daki Şah Deniz 2 Sahası'ndan elde edilecek doğal gazı, Türkiye'ye ve Türkiye üzerinden de Avrupa'ya taşıyacak olan Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi (TANAP) için kullanılacak 51 adet Mitsubishi Pajero'yu Tekfen İnşaat'a teslim etti.

TANAP Projesi'nde Mitsubishi Pajero kullanılacak

TANAP çalışmaları için Mitsubishi Pajero'yu tercih eden Tekfen İnşaat, proje kapsamında 509 kilometrelik Sivas/ Yıldızeli-Eskişehir/Seyitgazi Boru Hattı inşaatlarını gerçekleştirecek. Zorlu arazi koşullarının hâkim olduğu TANAP Projesi'nde Mitsubishi Pajero'ların tercih edilmesindeki en önemli sebebin arazi kabiliyeti ve sürüş performansı olduğu belirtiliyor.

Select 4 çeker sistemine ek olarak, yaklaşma, karın ve uzaklaşma açılarına sahip olan yeni nesil Mitsubishi Pajero, 70 cm derinlikteki suyun içinden geçebiliyor. Kilitlenebilir arka diferansiyel özelliği bulunan Pajero'nun monokok gövde yapısı ve tam bağımsız süspansiyon sistemine sahip olması ile dayanıklı ve kontrollü olduğu belirtiliyor.

Aksa'dan kapsamlı ikinci el jeneratör hizmeti

Aksa Jeneratör, ikinci el ürün hizmeti vermek için kendi bünyesinde oluşturduğu ikinci el departmanı ile tüm alım satım işlemlerinde kullanıcılarına hizmet desteği sağlıyor.



İkinci el jeneratörler kullanıcılara maddi açıdan avantajlı fırsatlar sunarken, müşterinin enerji ihtiyacına uygun ikinci el jeneratörü belirlemesinde; jeneratörün yaşı, çalışma saati, kullanım şekli, bakım hizmeti, fiziksel aşınma ve yıpranma, üretici geçmişi ve itibarı gibi unsurlar belirleyici rol oynuyor.

Müşteri memnuniyetinde kusursuz hizmeti hedeflediklerini belirten Aksa Kiralama Genel Müdürü Murat Dönmez ikinci el jeneratör satın alma konusunda: *"Aksa Jeneratör olarak, 160 ülkede bulunan ofislerimiz, yetkili servislerimiz, 7 kıtaya ulaşan yaygın hizmet ağıımız ile kullanıcılarımıza satış sonrası en hızlı desteği ve vermeyi hedefliyoruz. Tüm müşterilerimize kontrolleri yapılmış ve sorunsuz 2. El ürünleri sağlamayı taahhüt ediyoruz. Ayrıca çeşitli nedenlerle kullanılmayan ihtiyaç fazlası durumunda olan ürünlerinde kullanıcılar açısından sorun teşkil ettiği önemli bir gerçek. Bu tarz durumlarda da kullanıcılarımız 7/24 çağrı merkezlerimizden bize ulaşarak Aksa Jeneratör markasının güvenini deneyimleyerek jeneratörlerini bak ettiği fiyatla ellerinden çıkarabilirler."* şeklinde konuştu.



Sessiz çalışan çevreci jeneratör Aksa'dan

Türkiye'nin önde gelen jeneratör üreticilerinden Aksa Jeneratör, geliştirdiği sessiz çalışan doğalgaz yakıtlı jeneratörler sayesinde jeneratörlerin enerji üretirken yaydığı gürültü kirliliğine son vermeyi amaçlarken aynı zamanda çevreci bir çözüm de sunuyor.

Aksa Jeneratör tarafından geliştirilen ve 64 – 66 dB (desibel) ses seviyesiyle çalışarak gürültü kirliliğinin önüne geçen doğalgaz yakıtlı jeneratörler, diğer jeneratörlere göre daha az maliyetle elektrik enerjisi sağlıyor.

Jeneratör üretiminde çıkan ambalaj atıklarını ve motor testlerinde çıkan atık yağları ayrı toplayarak lisanslı geri dönüşüm tesislerinde yeniden kullanıma kazandıran Aksa jeneratör, sessiz çalışan jeneratörler ile çevre sorunlarına daha fazla çözüm sağlamayı da amaç ediniyor.

İmalat Sanayisinin Kazandıran Fuarları

WIN EURASIA Automation

- OTOMASYON**
Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı
- ELECTROTECH**
Uluslararası Enerji, Elektrik ve Elektronik Fuarı
- HYDRAULIC&PNEUMATIC**
Uluslararası Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı
- MATERIALS HANDLING**
Uluslararası Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı

17 - 20 Mart 2016
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul • Türkiye
www.win-automation.com



Deutsche Messe

WIN Fuarları Kazandırır!



Hannover Messe Bileşim Fuarcılık A.Ş.
Tel: +90 212 334 69 00
Fax: +90 212 230 04 80
Email: info@hf-turkey.com

Destekleyenler





Silverline 4. İnşaat ve Konut Konferansı, inşaat sektörünün liderlerini buluşturdu

Konuşmasında gayrimenkul sektörünün Türkiye ekonomisine sağladığı katkının önemine değinen Nazmi Durbakayım, sektördeki “güven” temasının altını çizerek konut yapımcılarının ve alıcılarının banka karnelerinin son 10 yılın en iyi durumda olduğunu vurguladı. Sektörün 2016 yılında yeni başarılar elde etmesi için beklentilerini de dile getiren Başkan Durbakayım, özellikle kentsel dönüşüm konusunda atılması gereken adımlara değindi.

Aşçıoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Aşçıoğlu, küresel ekonomik beklentiler ve inşaat

sektörü büyüme politikaları konulu oturumunda marka şehir İstanbul, gelecek için marka ve yapıların gücü, eski ve yeni yapıların değişimi ve kentsel dönüşüm konularında açıklamalarda bulundu.

Çeşitli konularda oturumlar düzenlendi

Ege Yapı Yönetim Kurulu Başkanı H. İnanç Kabadayı, Türkiye'nin lokomotif sektörü olan inşaat ve gayrimenkul sektörü değerlendirmeleriyle gelişmekte olan Türkiye'nin avantajları ve nüfus projeksiyonlarıyla ilgili önemli bilgiler verdi.

Silverline platin sponsorluğunda gerçekleşen 4. İnşaat ve Konut Konferansı, 500'ün üzerinde inşaat profesyonelinin üst düzey katılımıyla 26 Ocak 2016 tarihinde Marriott Hotel Asia'da gerçekleşti. Konferansın açılış konuşması İstanbul İnşaatçılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım tarafından yapıldı. Durbakayım, gayrimenkul sektörünün 2015 performansını değerlendirirken 2016 yılının sektör açısından daha olumlu olacağını dile getirdi.

Ağaoğlu Şirketler Grubu CEO'su Dr. Önder Halisdemir, ulusal ve uluslararası platformda rekabet payını artırıcı hamleler konulu oturumunda değerlendirmeler yaptı.

Ceylan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Ceylan, kentsel dönüşüm, iş sağlığı ve güvenliği konularında analizlerde bulunurken Dekar Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Salih Kuzu, kentsel dönüşümde tarafların farklı bakış açılarıyla finansman önerilerinde bulundu. Yeniköy Enerji Yatırımları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Nihat Kandaloğlu ise kentsel dönüşüm ve sürdürülebilir şehirler konusunda örnekler verdi.

Konut harcamasına en yüksek payı İstanbul ayırdı

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 3 yıllık veri setinin birleştirilmesiyle elde edilen Hane Halkı Bütçe Araştırması'nı yayınladı.

TÜİK tarafından 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ait verilerin birleştirilmesiyle elde edilen sonuçlara göre; Türkiye genelinde hane halkı tüketim harcamaları içinde konut harcamasına ayrılan pay %25,5 olarak belirlendi.

Hane halkı tüketim harcamaları içinde konut harcamasına ayrılan payın en yüksek olduğu bölge %28,9 ile İstanbul iken, bunu % 25,4 ile Batı Anadolu, %24,9 ile Batı Marmara ve Ege takip etti. Konuta ayrılan payın en düşük olduğu bölge ise %22,3 ile Ortadoğu Anadolu oldu.

Yabancılar konut satışının 10 milyar doları bulabileceği belirtiliyor

Anadolu Ajansı'na değerlendirmede bulunan konut sektörü temsilcileri, 2016 yılında yabancılar konut satış tutarının 10 milyar doları bulabileceğini belirtiyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan İstanbul Emlak Komisyoncuları ve Danışmanları Esnaf Odası (İSTESOB) Başkanı Nizamaddin Aşa, konut sektöründe yaşanan bazı sıkıntılara da değinerek, şunları kaydetti: *“Askeri alanlar Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün sistemine bir an önce yüklenirse satışlar hızlanır. Ayrıca maketten satışta denetimler artırılmalı, suistimalin önüne geçilmelidir. Öte yandan yatırımcıları Türkiye'ye ev alması için getiren yabancı acenteler de iyi denetlenmeli. Satıcıdan yüksek komisyon ücreti alıyorlar. Böylece ev fiyatları da artıyor. Bu konuda denetim artırılmalı. Bu şartlar sağlarsa 2016'da yabancıya konut satışı 10 milyar doları bulur.”*



ANKOMAK 2016

21. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI,

YAPI ELEMANLARI VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

21ST INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY, BUILDING

ELEMENTS & CONSTRUCTION TECHNOLOGIES EXHIBITION



Organizatör / Organiser



+90 212 291 83 10
www.ankomak.com

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



TANAP'ta bir ihale daha belli oldu

Azerbaycan'daki Şah Deniz-2 Sahası'ndan çıkarılacak doğalgazı Türkiye'ye ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşıyacak olan Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi (TANAP) kapsamında 48" kara kesimi lot 4 boru hattı inşaatını gerçekleştirecek firma belirlendi. Sözleşme, TANAP Doğal Gaz İletim A.Ş ile Punj Lloyd-Limak iş ortaklığı arasında imzalandı.

Türkiye üzerinden geçecek yaklaşık 1.850 kilometrelik boru hattının, Eskişehir'den başlayacak ve sırasıyla Bilecik, Kütahya, Bursa, Balıkesir, Çanakkale, Tekirdağ ve Edirne'den geçerek Türkiye-Yunanistan sınırında İpsala'da son bulacak 48" çapındaki 459 kilometrelik kısmının inşaatı için toplam 11 firma ön yeterlilik almıştı.

TANAP'ın, Türkiye sınırları içerisinde bugüne kadar gerçekleştirilen en büyük çap ve uzunluğa sahip doğalgaz boru hattı projesi olacağı vurgulanıyor.

Afyonkarahisar'a 92 baraj ve gölet yapılacak

Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu, , Akarçay Havzası'ndaki incelemeleri sırasında yaptığı açıklamada Ege Gelişim Projesi (EGEGEP) kapsamında Afyonkarahisar'a 2019'a kadar 92 baraj ve gölet yapılacağını açıkladı.

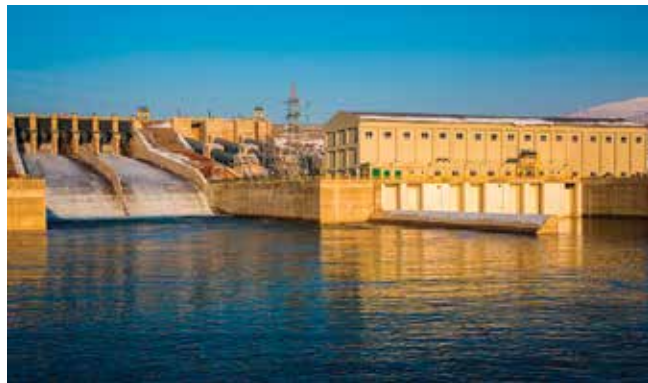


Akarçay Havzası'ndaki incelemeleri sırasında yaptığı açıklamada EGEGEP ile 25 milyar liralık bir yatırım yapıldığına dikkat çeken Eroğlu, projenin 2019 yılı sonuna kadar tamamlanacağını ve bölgede bin 644 projenin ikmal edilmiş olacağını ifade etti.

2019 yılına kadar Afyonkarahisar'da gerçekleştirilecek projelere de değinen Eroğlu, *"Afyonkarahisar çok verimli topraklara sahip bir şehir. Büyük alanlara sahip. 2019'a kadar 92 baraj ve gölet yaparak Afyonkarahisar'ın baraj ve göletler şehri olmasını sağlayacağız."* dedi.

99 HES ve barajın açılış töreni gerçekleştirildi

Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nün (DSİ) Ankara Arena Spor Salonu'nda düzenlediği toplu açılış töreniyle 99 hidroelektrik santrali (HES) ve barajın açılışı gerçekleştirildi.



Türkiye genelinde 39 farklı ilde faaliyet gösterecek olan tesislerin yıllık enerji üretim kapasitesi 7 milyar 400 milyon kilovatsaat olarak hesaplanırken, tesislerin ülke ekonomisine yıllık katkısının 1 milyar 100 milyon TL olması bekleniyor.

DSİ verilerine göre özel sektör tarafından son 13 yılda 422 adet HES işletmeye alındı. Bu tesislerin yıllık enerji üretim kapasitesinin 40 milyar kilovatsaatın üzerinde olduğu belirtilirken, hizmete alınan 99 tesisin toplam kurulu gücü ise 2 bin 200 megavat olarak açıklandı.



Aksa Enerji'den, yerli kömüre çevre dostu yatırım

Aksa Enerji tarafından temeli 2012 yılında atılan ve yerli kömür kullanarak enerji üreten Aksa Göynük Enerji Termik Santrali'nin 135 MW'lık ikinci fazının kabulü Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından gerçekleştirildi.

Türkiye'nin özel sektör tarafından yatırımı yapılarak devreye alınan ve yerli kömür kullanılan iki santralinden biri olan Bolu'daki Aksa Göynük Enerji Termik Santrali'ne 390 milyon Amerikan Doları yatırım yapıldı. Toplam 270 megavat kurulu gücüyle yılda 2 milyar kilovatsaatlık üretim yapacak santralde üretilen elektrikle 600 bin kişiye tekabül eden 150 bin hanenin enerji ihtiyacı karşılanacak.

Aksa Enerji, yakıt olarak kullanılacak olan linyit kömürünün çevre ve insan sağlığı üzerine olası etkilerini bertaraf etmek amacıyla Türkiye'de bir ilk olan baca gazı arıtma sistemini Aksa

Göynük Enerji Termik Santrali'ne kurdu. Aksa Göynük Enerji Termik Santrali bu sistem ile, Avrupa Birliği'nin 2018 yılı için şart koştuğu düşük emisyon değerlerine faaliyete girdiği andan itibaren ulaşmış oldu.

Bolu Göynük Termik Santrali, halen kullanılmakta olan pülverize kömürle çalışan termik santrallere alternatif bir teknoloji olan "akışkan yataklı yakma" teknolojisi ile tasarlandı. Akışkan yataklı kazan sayesinde yanma odasının altından verilen hava ile bir hava yastığı oluşturularak bu yastık üzerinde kömür ve kireç taşından oluşan katı yakıtla yanma işlemi gerçekleştiriliyor. Bu işlemle, kömürün kazan yanma odasında daha uzun süre kalması sağlanarak yanma reaksiyonunun daha düşük sıcaklıkta olması sağlanıyor. Bu durum çevre için zararlı olan NOx miktarını en az seviyeye indiriyor.

Linyit kömürünün yakılması sırasında oluşacak küllerin elimine edilmesinde çevreye duyarlı bir yöntem izleyeceğini açıklayan Aksa Enerji, bu küllerin bir kısmını çimento fabrikaları ve yol yapım projelerinde ham madde olarak kullanılmak üzere yollarken, kalan külleri maden sahasındaki kömür çıkartılmış geçirimsiz alanlara

stoklayarak gömecek. Ardından rekültivasyon projesiyle bölgeyi ağaçlandıracak.

Santral yatırımı ile ilgili dikkat çekilen bir diğer nokta ise bölge istihdamına ve ekonomisine sağlanan katkı. 1.200 kişinin çalıştığı proje sahasında istihdamın büyük bölümü Bolu Göynük ve civar köylerden sağlandı. Bölge yaşamına ve ticari döngüsüne katkı sağlamaya başlamış bulunan proje, çevre halkı ile işbirliği ve diyalog içinde yürütülüyor.

Aksa Enerji, santral projesi ile Türkiye'nin enerjideki dışa bağımlılığını ve cari açığını azaltarak ülke ekonomisine katkıda bulunmayı amaçlıyor.





Ivs Platform'un tercihi Acarlar Makine

Platform sektörüne Acarlar Makine'yle başlayan Ivs Platform, Haulotte markalı Compact 10 N - Compact 12 model akülü makaslı, HA 15 IP akülü eklemli olmak üzere toplamda 10 adet platformu 2016 itibariyle kiralama filosuna dahil etti.

Betonstar - THBB eğitimleri sürüyor



Betonstar ile Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) iş birliğiyle operatörler için makine güvenli kullanım eğitimleri devam ediyor.

Imer-Lt'den yeni alüminyum logo

Imer-Lt İş Makinaları, marka değerini korumak ve arttırmak için tasarladığı yeni alüminyum logoları ilk kez Facebook grup üyeleri paylaştı.



Atlas Copco'dan yeni bir adım



Firma, ilk değişken hızlı ünite kompresörünü geliştirdikten tam 20 yıl sonra VSD makineleri için kendi frekans konvertörünü de geliştirdi.

Arkas Lojistik'in tercihi Renault Trucks

Arkas Lojistik, 1999 yılından bu yana Renault Trucks'ı tercih ediyor. 30 adet ADR'li Renault Trucks alan Arkas Lojistik'in filosunda yaklaşık 400 adet Renault Trucks çekici bulunuyor.



BMGS'den garantili ikinci el iş makineleri

Borusan Makina ve Güç Sistemleri, garantisi 6 aydan 1 yıla uzanan Borusan Sertifikalı ve CAT® Sertifikalı ikinci el makineler ile riskleri en aza indiriyor. Detaylı bilgi BMGS'nin sosyal medya hesapları ve internet sitesinden alınabilir.



Mercedes-Benz Kamyon'dan ilk çizgi-kurgu hikayesi



Mercedes-Benz Kamyon'nun ilk çizgi - kurgu hikayesini Hasan Tütüncü anlattı, Benoit Hamet çizdi. Hikaye, firmanın sosyal medya hesaplarında yer aldı.

Brisa Müze'de lastikle ilgili tüm soruların bir cevabı var

Brisa, sosyal medya paylaşımında iyi bir lastiğin kaç katmandan oluştuğunu ve bu katmanların ne işe yaradığını takipçilerine sordu.



Ammann kıtaları birleştiriyor



Türkiye'nin son zamanlardaki en büyük projelerinden olan 3. Boğaz Köprüsü ve Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nde İçtaş ve Astaldi ortaklığı yüksek kapasiteli Ammann UB 340 model asfalt plentini tercih etti.

TAV'in büyüme stratejisi Harvard'da ders oldu



Havalimanı yapımı ve işletmeciliğinde dünyanın en büyük grupları arasında yer alan TAV'in iş modeli ve büyüme stratejisi, yönetim bilimleri alanında dünyanın önde gelen okullarından Harvard Business School'da ders oldu. Çalışma çerçevesinde TAV Grubu CEO'su Sani Şener'in 18 Şubat tarihinde de ABD'nin Boston şehrinde Harvard Üniversitesi işletme yüksek lisans öğrencileriyle buluşacağı belirtiliyor.

Hidromek'ten maket ödüllü yarışma



Hidromek, sosyal medyada karla mücadele ekipleri ve operatörlere yönelik bir yarışma düzenledi. Zorlu koşullardaki çalışma anlarına ait fotoğrafların yarışacağı yarışmada en çok beğeni alacak görselin sahibi, HMK 370 LC HD paletli ekskavatör modeline sahip olacak. Yarışma ile ilgili detaylı bilgi, Hidromek'in sosyal medya hesaplarından edinilebilecek.



Polat Yol Yapı'nın tercihi Benninghoven

Tekno Asfalt, Polat Yol Yapı Azerbaycan Hacıkabül - Kürdemir Bölünmüş Yolu Projesi'nde kullanılan Benninghoven 240 ton/saat kapasiteli MBA-3000/240 mobil asfalt plentinin görseline sosyal medyada yer verdi.

Akçansa'dan proje yarışması

Akçansa, maden sahalarındaki biyoçeşitliliği arttırmaya yönelik proje üretmeye teşvik ediyor. Yarışmada büyük ödül 30.000 euro.



Yarışmanın galibi Çimsail oldu



Türkiye Açıkdeniz Yelken Kulübü tarafından düzenlenen yarışmanın galibi olan Çimsail, birincilik kupasını kaldırdı. Çimsa tarafından yapılan açıklamada, **"Hem iş hem sosyal yaşamlarında bizi gururlandıran çalışanlarımızı tebrik ediyoruz"** dendi.

Dakar 2016'ya Iveco imzası

Dakar 2016'da Ton Van Genugten Trakker ile 5. sırayı elde etti. Haber, Iveco'nun sosyal medya hesaplarında paylaşıldı.



MST Yetkili Servisleri Antalya'da buluştu

Antalya Aska Lara Otel'de, Ocak ayında düzenlenen toplantıya MST'nin ülke çapındaki tüm yetkili servisleri katıldı. Organizasyon 4 gün devam etti.

"Önce iş güvenliği!"

Hasel İstif Makineleri, iş güvenliği temalı paylaşımlarını sürdürüyor. Firma son olarak, forklift tüpünün açık alanda değiştirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.



Mercedes-Benz Kamyon'dan ikinci el fırsatları

TruckStore'da ikinci el kamyon fırsatları sürüyor. Detaylı bilgi firmanın sosyal medya hesaplarında.



Vali Erol'dan fabrika ziyareti



Konya Valisi Muammer Erol, Elfatek Elektronik'in tesislerini ziyaret etti. Haber, Elfatek Vinç Uzaktan Kumandaları'nın sosyal medya hesaplarında paylaşıldı.

Ansan Hidrolik'ten kurum içi İSG eğitimi

Firma eğitimle ilgili olarak, **"Müşterilerimize olduğu kadar çalışanlarımızın da güvenliğine önem veriyoruz"** açıklamasında bulundu.



Araç filosu genişliyor

Zonguldak Çaycuma Belediyesi, araç parkına Mercedes 4140 model damperli kamyon ekledi. Aracın 22 metreküp havuz kapasitesine sahip olduğu belirtildi.

Derelerde ıslah çalışmaları sürüyor

Bursa Orhangazi Belediyesi, Muhtarlıklar Müdürlüğü aracılığıyla dış mahallelerde taşkın tehlikesi gösteren dere yataklarındaki ıslah çalışmalarını sürdürüyor.

**Meram'da çalışmalar sürüyor**

Konya Meram Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'nün Yaylapınar Uhut ve Kaşınhanı Yeni Mahalle'deki çalışmaları devam ediyor.

Çaycuma'da karla mücadele

Zonguldak Çaycuma Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, karla kapanan yolları filodaki iş makineleriyle çalışarak açtı. Ekipler buzlanmaya karşı çalışmayı sürdürüyor.

**Reyhanlı'ya katı atık toplama aracı kazandırıldı**

Hatay Reyhanlı Belediye Başkanı Hüseyin Şanverdi, Türkiye Belediyeler Birliği ile yaptığı görüşmeler sonucunda hibe yoluyla yeni bir katı atık toplama aracı kazandı.

Rıhtım temizleme çalışmaları sürüyor

Sinop Belediyesi, Bülent Ecevit Caddesi Atatürk Anıtı karşısı sahil bölümünde rıhtım genişletme çalışmaları hız kazandı.

**Kula'da sel tehlikesine karşı çalışmalar başladı**

Manisa Kula Belediyesi ile MASKİ'nin yağmurlama sistemleri ve su kanalları ile ilgili çalışmaları başladı.

Aşağı Oba Kavşağı düzenleniyor

Antalya Alanya Belediyesi, şehir trafiğinin yoğun olduğu bölgelerde başlattığı kavşak düzenleme ve yenileme çalışmalarını sürdürüyor.

**Bornova'da çita yükseldi**

İzmir Bornova Belediyesi, geçen yıl yaptığı 20 kilometrelik yeni yolda çitayı yükseltti. Belediye bu yıl toplamda 32 kilometre yeni yol yapacak.

Akçay'da çalışmalar sürüyor

Balıkesir Edremit Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri, Akçay Mahallesi Ali İleri Caddesi'nde yol yapım çalışmalarını sürdürüyor.

**Açıkdere HATSU ile rahat nefes aldı**

Hatay Su ve Kanalizasyon İdaresi, şehrin her noktasında yağmur suyu hattı döşeme işini sürdürüyor. Çalışmalar kapsamında Açıkdere Mahallesi'nde 40 metrelik hat döşendi.

Ünye'de çalışmalar sürüyor

Ordu Ünye Belediyesi, ilçenin üst bölgelerinde yoğunlukla devam eden kar yağışı nedeniyle ulaşımın aksamaması için çalışmaya devam ediyor.

**Sümerler'e kanalizasyon ve yağmur suyu hattı**

Hatay Büyükşehir Belediyesi Su ve Kanalizasyon İdaresi, Defne'ye bağlı Sümerler Mahallesi'nde yeni yağmur suyu ve kanalizasyon hattı döşedi.

İş makineleri muhtarların emrinde

Manisa Kula Belediye Başkanı Hüseyin Tosun, iş makinelerini sorun ve sıkıntılı olan sahalara sevk etti. Börtlüce ve Topuzdamları mahallelerinde iş makineleri muhtarların istekleri doğrultusunda çalışıyor.

**Edremit'te yol çalışmaları devam ediyor**

Balıkesir Edremit Belediyesi, Güre-Akçay arasında yer alan Yunus Emre Caddesi'nde yol yapım çalışmalarını hızla sürdürüyor.

Pazar yerlerinde hızlı temizlik

Eskişehir Odunpazarı Belediyesi, semt pazarlarının bulunduğu bölgelerdeki temizlik sorununu hızlı ve planla çalışmalarıyla çözüyor.

**Hasta vatandaşlar için seferberlik ilanı**

Trabzon Büyükşehir Belediyesi, hasta vatandaşlarını sağlık kuruluşlarına ulaştırmak amacıyla iş makinelerini aralıksız olarak çalıştırıyor.

51 Grup Yolu ulaşımına açıldı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı ekipler, kapanan 51 grup yolunu iş makineleriyle çalışarak ulaşım açtı. Olası buzlanmalara karşı çalışmalar sürüyor.

**Maltepe'de kış çalışmaları**

İstanbul Maltepe Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri, zorlu kış şartlarında ulaşımın aksamaması için çalışmalarda bulundu.

Çankaya'da çalışmalar tam gaz

Ankara Çankaya Belediyesi ekipleri, tuz depolarından takviye alarak ilçenin dik sokaklarında buzlanmaya karşı tuzlama çalışmalarında bulunuyor.



PIYASA KİRALAMA FİYATLARI

İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LAŞTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	50 - 149 hp 150 - 249 hp 250 - 400 hp	2.000 - 3.000 3.000 - 6.000 6.000 - 10.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 2.500
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	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
LAŞTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATORLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 7.500
DOZERLER	250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 15.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	10 - 15 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SİLİNDİRLERİ	6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	500 - 1.000 t/saat	8.000 - 15.000

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

“Belirtilen fiyatlar ihtiyac sahiblerine tabmini bir fikir vermesi amacıyla seköiden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız.”

ASCENDUM
Makina

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATI	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATI
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	336	2011	10.110	CASE	821B	2000	N / A
HITACHI	ZX280LCH-3	2006	12.100	CATERPILLAR	980H BH	2011	11.000
HITACHI	ZX400LCH-3	2010	13.400	KAWASAKI	70ZV-2	2007	16.215
HITACHI	ZX450LCH-3	2007	10.750	KAWASAKI	92 ZV	2010	8.500
HİDROMEK	HMK 300LC-3	2010	12.115	KAWASAKI	95 ZV	2004	14.245
HYUNDAİ	290LC-7	2006	14.000	KOMATSU	WA320-5	2005	16.377
SUMITOMO	SH450	2006	7.900	KOMATSU	WA380-6	2006	16.200
SUMITOMO	SH480	2009	11.459	VOLVO	L110F	2009	22.800
SUMITOMO	SH480	2011	14.102	VOLVO	L110F	2009	23.500
SUMITOMO	SH480	2011	15.441	VOLVO	L110F	2013	5.300
VOLVO	EC240CL	2011	3.500	VOLVO	L110F	2013	5.687
VOLVO	EC290BLC	2007	13.000	VOLVO	L110F	2013	6.797
VOLVO	EC290BLC	2007	16.100	VOLVO	L110F	2013	8.788
VOLVO	EC290CL	2011	8.200	VOLVO	L110F	2013	8.952
VOLVO	EC290CL	2011	9.700	VOLVO	L120F	2011	8.900
VOLVO	EC290CL	2012	10.600	VOLVO	L120F	2013	8.094
VOLVO	EC360B LC	2007	13.900	VOLVO	L150E	2004	23.562
VOLVO	EC360CL	2010	7.800	VOLVO	L150F	2007	11.134
VOLVO	EC460B LC	2009	15.500	VOLVO	L150F	2008	13.000
VOLVO	EC460BLC	2008	16.000	VOLVO	L150F	2009	18.966
VOLVO	EC460CL	2010	N / A	VOLVO	L150G	2012	11.200
VOLVO	EC460CL	2011	6.500	VOLVO	L180C	1994	34.409
VOLVO	EC460CL	2011	7.200	VOLVO	L180C	1998	34.000
VOLVO	EC460CL	2011	7.446	VOLVO	L180E	2006	24.664
VOLVO	EC460CL	2012	6.622	VOLVO	L180E	2006	26.555
VOLVO	EC480DL	2013	7.600	VOLVO	L180F	2009	25.421
VOLVO	EC380DL	2013	7.193	VOLVO	L180G	2011	9.510
DOZERLER				VOLVO	L180G	2011	11.319
CATERPILLAR	D6R XLSU	2004	10.764	VOLVO	L220F	2007	27.500
CATERPILLAR	D6R XLSU	2006	9.600	VOLVO	L220F	2008	25.000
BELDEN KIRMA KAMYONLAR				VOLVO	L220F	2010	12.200
CATERPILLAR	CAT 725	2004	13.745	VOLVO	L220G	2011	8.500
VOLVO	A35F	2011	9.316	VOLVO	L220G	2011	12.000
VOLVO	A35F	2011	9.616	VOLVO	L220G	2012	9.933
				VOLVO	L220G	2012	10.165
				VOLVO	L220G	2012	10.427
				VOLVO	L220G	2012	12.774
				VOLVO	L220G	2013	5.779
				VOLVO	L50F	2012	3.700
				VOLVO	L50F	2014	0
				VOLVO	L150E	2005	21.788

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Ascendum Makina
Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL
İstanbul Tel: 0216 581 80 00 - 0216 394 40 57 - 0530 977 32 72 / Ankara Tel: 0312 592 90 00 - 0312 386 28 02 - 0530 874 87 89 / www.ascendum.com.tr

secondnew
İKİNCİ ELDEN BAKA TAZILAN



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				KAZICI YÜKLEYİCİLER			
BOBCAT	425	2008	3.856	CATERPILLAR	428F	2012	4.715
CASE	CX330	2006	21.267	CATERPILLAR	432E	2010	7.058
CATERPILLAR	320DL	2012	7.258	CATERPILLAR	432F	2012	4.556
CATERPILLAR	320DL	2012	8.745	CATERPILLAR	434E	2007	8.100
CATERPILLAR	324D	2014	2.797	CATERPILLAR	434E	2008	12.277
CATERPILLAR	325D	2006	16.587	CATERPILLAR	434F	2013	1.120
CATERPILLAR	330C ES	2004	17.095	HIDROMEK	102S	2007	7.570
CATERPILLAR	336D	2011	8.116	HIDROMEK	102S	2009	5.534
CATERPILLAR	336D	2013	3.815	HIDROMEK	102S	2009	5.715
CATERPILLAR	336D	2013	4.058	VOLVO	BL71	2006	10.500
CATERPILLAR	336D	2013	4.075	LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	336D	2014	4.392	CATERPILLAR	908H	2012	1.410
CATERPILLAR	349D	2014	4.608	CATERPILLAR	938F	1996	24.750
CATERPILLAR	349DL	2014	3.915	CATERPILLAR	980H	2013	5.004
CATERPILLAR	349DL	2014	4.820	CATERPILLAR	980H	2014	3.362
HITACHI	ZX250LCH-3	2006	11.403	KAWASAKI	90ZV-2	2008	14.953
HITACHI	ZX350LCH	2005	18.650	KAWASAKI	95ZV	2006	7.316
HYUNDAI	R290LC-7	2005	8.990	KOMATSU	WA420-3	1998	18.000
KOMATSU	PC350LC-7	2005	12.537	KOMATSU	WA430-5	2006	25.693
KOMATSU	PC400LC-7	2005	19.449	NEW HOLLAND	170	2011	5.972
KOMATSU	PC400LC7EO	2006	17.357	VOLVO	L150C	1998	12.760
KOMATSU	PC450LC-7	2006	15.003	KOMPAKTÖR			
KOMATSU	PC450LC-7	2006	15.547	CATERPİLLAR	PF300C	2011	2.734
KOMATSU	PC450LC-7 EO	2006	15.852	YÜKSELTME PLATFORMLARI			
VOLVO	EC290CL	2010	18.408	GENIE	GS1932	2012	4
VOLVO	EC290CL	2010	18.851	GENIE	GS3246	2012	162
DOZERLER				GENIE	GS3369RT	2012	740
CATERPILLAR	D6N	2006	7.520	BELDEN KIRMA KAMYON			
CATERPILLAR	D8L	1985	15.000	CATERPILLAR	735	2007	7.554
CATERPILLAR	D8R	2000	26.290	CATERPILLAR	735	2007	8.361
CATERPILLAR	D8T	2006	8.923	MİKRO YÜKLEYİCİ			
KOMATSU	D85EX-15	2013	6.500	CATERPILLAR	262C	2012	3.264
PALETLİ YÜKLEYİCİLER							
CATERPILLAR	973C	2006	13.350				
MOBİL KIRICI							
METSO	LT1213	2014	445				
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLER							
CATERPILLAR	TH337	2012	3.062				
CATERPILLAR	TH337	2012	3.151				
CATERPILLAR	TH337	2012	3.553				
ASFALT SERİCİLER							
ABG	TITAN 323	1996	11.207				
CATERPILLAR	AP300	2012	30				
CATERPILLAR	AP600D	2012	545				
CATERPILLAR	AP655D	2010	2.587				
CATERPILLAR	AP655D	2012	3.298				
CATERPILLAR	AP755	2008	3.370				
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

Detaylı bilgi için:
444 1 228 KULAGIMIZ SİZDE

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

HIDROMEK®

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
CASE	695 SR	2010	3.950	CAT	330 CLME	2004	15.500
HIDROMEK	HMK102B	2012	4.200	CAT	330 D	2006	14.000
HIDROMEK	HMK102B	2012	6.300	DAEWOO	DH220LC	1996	N / A
HIDROMEK	HMK102B	2013	3.300	DAEWOO	SOLAR340LC-V	2006	11.000
HIDROMEK	HMK102B	2013	4.100	FIAT HITACHI	FH 355	2002	33.800
HIDROMEK	HMK102S	2012	5.619	FIAT HITACHI	FH 300	1994	30.000
HIDROMEK	HMK102S	2012	6.500	HITACHI	ZX 350	2005	12.000
JCB	1CXEC	2012	1.800	HIDROMEK	HMK 220LC-3	2011	10.500
JCB	3CX-SM 4T	2006	9.000	HIDROMEK	HMK 300LC-2	2007	11.000
VOLVO	BL71	2006	9.960	HIDROMEK	HMK 300LC-3	2010	8.630
ASFALT FREZESİ				HIDROMEK	HMK 300LC-3	2010	10.000
CMi	TR225	1992	N / A	HIDROMEK	HMK 370LC	2009	9.500
KIRICI				HIDROMEK	HMK 370LC	2010	6.500
DAEMO	180	N / A	N / A	HIDROMEK	HMK 370LCHD	2011	6.185
				HIDROMEK	HMK 370LCHD	2011	9.100
				HIDROMEK	HMK220LC-3	2011	8.700
				HIDROMEK	HMK220LC-3	2011	10.000
				HIDROMEK	HMK220LC-3	2013	6.700
				HYUNDAI	R210LC-7	2007	11.800
				HYUNDAI	R290LC-7A	2005	13.000
				HYUNDAI	R360LC-7A	2005	N / A
				HYUNDAI	R360LC-7A	2007	12.730
				KOBELCO	SK 310	1998	9.069
				KOMATSU	PC300	1999	N / A
				SUMITOMO	SH350HD-3	2005	N / A
				VOLVO	EC210CL	2011	8.565
				VOLVO	EC55B	2007	6.810
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

Hidromek Genel Müdürlük
Ayaş Yolu 25. km 1.OSB, Osmanlı Cad. No:1 Sincan/Ankara / Tel: 0312 267 12 60 - Faks: 0312 267 12 39 / www.hidromek.com.tr - www.2.elmakina.com



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
DAEWOO	M300-V	2005	N / A	CATERPILLAR	320CL	2005	N / A
HYUNDAI	HL 760-7A	2010	8.500	CATERPILLAR	330BL	1996	17.000
HYUNDAI	HL757-7A	2008	9.000	DAEWOO	SL220LC-V	2000	N / A
HYUNDAI	HL760	1998	N / A	DOOSAN DAEWOO	SL300LC-V	2000	2 0 0 6
HYUNDAI	HL760-9	2011	2.800	HITACHI	ZX 650	2005	27.000
HYUNDAI	HL770-7A	2008	10.000	HITACHI	ZX280LCH	2007	11.000
HYUNDAI	HL770-9	2012	4.000	HITACHI	ZX350LCH-3	2005	17.000
HYUNDAI	HL780-9	2011	9.330	HITACHI	ZX350LCH-3	2006	17.000
KAWASAKI	Z95	2006	17.000	HIDROMEK	HMK220LC-3	2012	7.000
KAZICI YÜKLEYİCİ				HIDROMEK	HMK300LC	2013	3.000
VOLVO	BM 4300	1988	N / A	HYUNDAI	R210LC-7A	2008	6.000
ASFALT MAKİNESİ				HYUNDAI	R210LC-9	2012	4.500
ABG	TITAN 325	2003	N / A	HYUNDAI	R250LC-7	2005	12.000
FORKLİFT				HYUNDAI	R250LC-7	2007	11.000
HYUNDAI	25L/7	2010	4.500	HYUNDAI	R290LC-3	1999	N / A
				HYUNDAI	R290LC-7	2004	12.000
				HYUNDAI	R290LC-7	2004	N / A
				HYUNDAI	R290LC-7	2005	12.000
				HYUNDAI	R290LC-7	2005	12.500
				HYUNDAI	R290LC-7	2005	N / A
				HYUNDAI	R290LC-7	2006	13.000
				HYUNDAI	R290LC-7	2006	13.000
				HYUNDAI	R290LC-7A	2007	12.500
				HYUNDAI	R320LC-7	2004	15.000
				HYUNDAI	R320LC-7A	2007	12.000
				HYUNDAI	R320LC-7A	2007	12.000
				HYUNDAI	R320LC-7A	2007	13.000
				HYUNDAI	R35Z-9	2012	4.500
				HYUNDAI	R360LC-3	1998	11.000
				HYUNDAI	R360LC-3	2003	N / A
				HYUNDAI	R360LC-7	2003	13.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2004	12.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2005	13.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2006	12.000
				HYUNDAI	R55-7A	2009	5.500
				HYUNDAI	R80-7	2006	8.000
				KOBELCO	SK220	1993	N / A
				KOMATSU	PC200-6	2000	14.000
				KOMATSU	PC200-7	2006	N / A
				KOMATSU	PC300-7	2007	12.500
				KOMATSU	PC350-7	2005	24.000
				NEW HOLLAND	E265	2010	8.900
				NEW HOLLAND	E385	2006	19.000
				NEW HOLLAND	E485	2006	9.700
				SUMITOMO	SH290-3	2006	12.000
				VOLVO	EC290BLC	2008	13.000
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

HMF Makina
Esentepe Mah. Cevizli D-100 Güney Yan Yol No:15/2 34870 Kartal / İstanbul | Tel: 0216 488 80 00 - Faks: 0216 488 91 91 / www.hmf.com.tr



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				KAZICI YÜKLEYİCİLER			
CAT	330	2007	20.225	HİDROMEK	HMK 102S	2005	N / A
DAEWOO	SL300	2004	14.000	JCB	3CX	1991	N / A
DAEWOO	SL420	2004	14.930	JCB	4CX	1993	N / A
DOOSAN	SL225LC-V	2008	N / A	MASTAŞ	442	2005	10.056
DOOSAN	DX520	2010	15.440	MST	M542 S	2012	7.320
DOOSAN DAEWOO	SL140	2007	N / A	MST	M542 S Plus	2012	3.900
DOOSAN DAEWOO	SL340	2005	15.580	MST	M542 T Plus	2012	N / A
HITACHI	ZX280	2005	14.783	MST	M544	2008	N / A
NEW HOLLAND	E265	2007	7.700	MST	M544 T Plus	2011	N / A
SUMITOMO	SH210	2007	N / A	MST	M544 T Plus	2012	2.447
SUMITOMO	SH240	2004	6.326	MST	M644 T	2012	4.563
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				MST	M542 S	2009	8396
DOOSAN	DL420	2010	13.102	MST	M544 T Plus	2011	N / A
DOOSAN DAEWOO	M300	2006	11.350	TEREX	860SX	2006	6.589
HITACHI	ZW220	2006	22.714	LASTİKLİ EKSKAVATOR			
VOLVO	L120F	2010	18.293	VOLVO	EW160B	2006	10.700
VOLVO	L180F	2007	24.000				
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLER							
MST	ST 9.40	2010	4224				
MST	ST 9.40	2012	3.992				

Sanko Makina - Yakacık, Hürriyet Mah. E-5 Yan Yol Üzeri No:57 34876 Kartal / İstanbul
Tel: 0216 453 04 00 - 0212 886 24 86 / www.sankomakina.com.tr / info@sankomakina.com.tr

SİF

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
HITACHI	ZX280LCH	2006	16.683	CAT	930	2006	14.000
HYUNDAI	R250LC-7	2007	9.850	VOLVO	L45B	2006	10.000
HYUNDAI	R290LC-7	2005	14.500	XCMG	ZL30G	2006	5.400
HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.877	KAZICI YÜKLEYİCİLER			
HYUNDAI	R360LC-7	2005	13.574	HİDROMEK	102S	2003	12.300
JCB	8085	2011	4.450	HİDROMEK	HMK102B	2011	5.500
JCB	8085ZTS	2010	4.592	HİDROMEK	HMK102B	2012	9.180
JCB	JS200LC	2005	10.000	HİDROMEK	HMK102S	2006	10.000
JCB	JS200LC	2005	13.500	HİDROMEK	HMK102S	2012	4.321
JCB	JS200LC	2010	6.500	JCB	3CXSM	2007	13.000
JCB	JS240LC	2006	8.763	JCB	3CXSM	2010	11.436
JCB	JS330	2007	7.498	JCB	3CXSM	2011	7.800
JCB	JS330LC	2007	10.000	JCB	3CXSM	2012	7.000
JCB	JS330LC	2008	4.651	JCB	4CX-4WS	2007	10.000
JCB	JS360LC	2010	6.962	JCB	4CXSMEC	2010	9.300
JCB	JS360LC	2010	10.500	KOMATSU	WB97S-5	2011	7.231
JCB	JS360LC	2011	9.000	NEW HOLLAND	B110-4PT	2008	6.934
JCB	JS360LC	2011	9.000	NEW HOLLAND	B115-4PS	2007	9.000
KOMATSU	PC200-8	2007	9.000	MİNİ YÜKLEYİCİ			
KOMATSU	PC450LC-7	2006	17.453	BOBCAT	S250	2010	7.900
KUBOTA	KX080	2013	1.262				
KUBOTA	KX121-3A	2011	3.710				
KUBOTA	KX121-3A	2012	3.000				
TAKEUCHI	TB285	2013	1.000				
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLER							
MANITOU	MT1440SLT	2008	2.967				
MANITOU	MT1440SLT	2009	3.159				
MANITOU	MT932	2012	5.200				

SİF İş Makinaları Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. - Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:49/1 34956 Orhanlı-Tuzla/İstanbul
Tel: 0 216 352 00 00 - Faks: 0216 352 10 04 / www.sif.com.tr

RENT RISE

TİP	MARKA	MODEL	ÇALIŞMA YÜKSEKLİĞİ	MODEL YILI	FİYAT
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	COMPACT 10	10,15 m	2005	7.000 €
		COMPACT 10	10,15 m	2006	7.750 €
		COMPACT 10	10,15 m	2007	8.500 €
		COMPACT 12	12 m	2007	10.000 €
AKÜLÜ DİKEY PLATFORM	HAULOTTE	STAR 12	12 m	2005	12.000 €
DİZEL MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	H 18 SXL	18 m	2007	30.000 €
DİZEL TELESKOBİK PLATFORM	HAULOTTE	H 23 TPX	23 m	2007	42.000 €
	HAULOTTE	H 43 TPX	43 m	2007	95.000 €

ACR Platform - Anadolu Mah. Kanuni Cad. No:30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla/İstanbul
Tel: 0216 970 50 70 - Faks: 0216 970 50 80 / info@rentandrise.com - www.rentandrise.com

TEMSA İŞ MAKİNALARI

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
CASE	721D	2006	8.549	CATERPILLAR	325D	2008	8129
CATERPILLAR	950H	2010	15.105	CATERPILLAR	329D	2010	8819
ÇUKUROVA	940	2011	7.528	CATERPILLAR	336D	2011	8862
KAWASAKI	KSS85ZV-2	2006	26261	CATERPILLAR	336DL	2012	9.613
KAWASAKI	KSS95ZV	2005	33377	HITACHI	ZX500LCH-BE/31	2005	21889
KOMATSU	WA320-6	2010	17.319	HITACHI	ZX670LCH-BE	2006	22.053
KOMATSU	WA380-6	2013	9.065	HITACHI	ZX670LCH-BE	2006	25.411
KOMATSU	WA420-3	1998	7.532	HYUNDAI	R290LC-7	2004	27927
KOMATSU	WA420-3	1998	12.975	HYUNDAI	R290LC-7A	2007	10423
KOMATSU	WA430-6	2011	15.955	JCB	JS330LC	1998	10339
KOMATSU	WA430-6	2013	8.831	KOBELCO	SK330	2004	11904
KOMATSU	WA430-6	2014	4.686	KOMATSU	HB215LC-1	2014	1.266
KOMATSU	WA470-3A	1998	N / A	KOMATSU	PC200-7	2004	12621
KOMATSU	WA470-5	2004	16.716	KOMATSU	PC200-7	2005	14928
KOMATSU	WA470-5	2005	14.374	KOMATSU	PC200-8	2014	543
KOMATSU	WA470-5	2005	17.581	KOMATSU	PC200-8	2014	1.787
KOMATSU	WA470-5	2005	20.462	KOMATSU	PC220-8	2011	10.924
KOMATSU	WA470-5	2007	13.442	KOMATSU	PC220-8	2013	1.973
KOMATSU	WA480-5	2005	25.201	KOMATSU	PC220LC-7	2005	14.558
KOMATSU	WA480-5	2006	21.551	KOMATSU	PC220LC-8	2007	13.439
VOLVO	L150C	1998	22.377	KOMATSU	PC270-8	2009	12.028
VOLVO	L150E	2006	19.581	KOMATSU	PC290LC-8	2015	N / A
VOLVO	L180E	2005	24.954	KOMATSU	PC300-7	2005	12352
VOLVO	L180E	2005	25.180	KOMATSU	PC300-7	2005	18301
KAZICI YÜKLEYİCİLER				KOMATSU	PC300-7	2006	17993
KOMATSU	WB93R-5 EO	2013	3.575	KOMATSU	PC300-7	2007	9.800
KOMATSU	WB97S-5	2008	4.852	KOMATSU	PC300-7	2007	10.262
BELDEN KIRMA KAMYONLAR				KOMATSU	PC300-7	2007	14.295
KOMATSU	HM300-2	2006	12.941	KOMATSU	PC300-7E0	2007	17837
KOMATSU	HM300-2	2007	7.867	KOMATSU	PC300-8	2007	17621
KOMATSU	HM300-2	2007	13.862	KOMATSU	PC300-8	2010	9168
DOZERLER				KOMATSU	PC300-8	2010	11260
KOMATSU	D65PX-15E0	2008	11.890	KOMATSU	PC350LC-7	2005	14.796
GREYDER				KOMATSU	PC350LC-7	2005	16.299
KOMATSU	GD655A-5	1987	N / A	KOMATSU	PC350LC-7	2005	21291
				KOMATSU	PC350LC-7	2006	15488
				KOMATSU	PC350LC-7E0	2006	21148
				KOMATSU	PC350LC-8	2008	9.830
				KOMATSU	PC350LC-8	2008	12.999
				KOMATSU	PC350LC-8	2008	14607
				KOMATSU	PC350LC-8	2008	20.418
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	6039
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	7217
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.578
				KOMATSU	PC350LC-8	2013	3.041
				KOMATSU	PC400LC-7	2004	4.610
				KOMATSU	PC400LC-7	2004	17.328
				KOMATSU	PC450LC-8	2008	7.604
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.162
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.746
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	16.771
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	17323
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	18035
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	18.434
				KOMATSU	PC450LC-7	2007	14.915
				KOMATSU	PC450LC-7	2007	16.572
				KOMATSU	PC450LC-8	2005	19.270
				KOMATSU	PC450LC-8	2010	9.675
				KOMATSU	PC450LC-8	2010	9.808
				KOMATSU	PC450LC-8	2011	9.426
				KOMATSU	PC450LC-8R	2008	10.471
				KOMATSU	PC550LC-8	2011	7.718
				KOMATSU	PC550LC-8	2012	N / A
				KOMATSU	PC550LC-8	2012	N / A
				KOMATSU	PC600LC-8R	2008	14.830
				KOMATSU	PC650-5	1992	30.000
				NEW HOLLAND	E245	2011	6.471
				VOLVO	EC380DL	2012	6.436

Temsa İş Makinaları İmalat Pazarlama ve Satış A.Ş.
Kısıklı Cad. Şehit İsmail Moray Sok. 2/1 Altunizade/İSTANBUL / Tel: 0216 544 58 01 - 0216 544 58 02 / www.temsaismakinalari.com

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Starmaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						✓		✓
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Grup, Omme Lift, H.A.B Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 5814949	www.acarlarmakine.com				✓			✓	
ACR PLATFORM	Rent&Rise	0216 9705070	www.rentandrise.com				✓			✓	✓
ADV MAKİNE	FM Gru S.R.L.	0216 5808612	www.advmakine.com.tr			✓					
AKEM GROUP	Raimondi Cranes, Maber	0216 3611352	www.akemgroup.com			✓	✓				
AKSA	Aksa, ALT	0216 6810000	www.aksa.com.tr						✓		
ALFATEK	Sandvik, Schwing Stetter, Rammer, Soosan	0216 6600900	www.alfatekturk.com	✓							
ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 3841580	www.alimar.com.tr		✓				✓		
ALTA VİNÇ	Tornello Gru	0216 4563038	www.altavinc.com			✓					
ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 3414530	www.ansanhidrolik.com.tr			✓	✓				
ARLIFT	Palfinger, Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		✓	✓	✓				✓
ARSER	Still	0216 4202335	www.still-arser.com.tr		✓					✓	✓
ASCENDUM MAKİNA	Volvo, Sandvik, Air Rail Chicago Pneumatic, Moba	0216 5818000	www.ascendum.com.tr	✓					✓	✓	✓
ATİLLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com			✓	✓			✓	✓
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	✓					✓	✓	✓
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com							✓	
BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 4945527	www.kulevinc.com			✓	✓			✓	
BETONSTAR	Betonstar	0232 8685600	www.betonstar.com	✓						✓	
BLUMAQ	Blumaq	0216 3668557	www.blumaq.net							✓	
BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ	Caterpillar, Metso, Mantsinen, Mecalac, Terex O&K, BESyS, Exxon Mobil, Hoist, Genie, MAK, Olympian, NGC, Atlas Copco ClydeUnion, Sitech Eurasia	4441228	www.bmgs.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 4178189	www.boskar.com.tr		✓					✓	
BRİSA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 3858450	www.brisa.com.tr						✓		
CERMAK	Takeuchi	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	✓					✓	✓	
CEYLİFT	Ceylift	0322 3943900	www.ceylift.com		✓						
CEYTECH	Ceytech	0322 3943900	www.ceytech.com						✓		
ÇELİKBILEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr		✓				✓		
ÇESAN	Çesan	0312 2670500	www.cesanas.com	✓						✓	
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orlaco	0212 4827818	www.cozum-makina.com							✓	
ÇUKUROVA İTHALAT	Çukurova CF Diesel, Clift	0216 6251500	www.cukurovaistif.com.tr	✓	✓	✓				✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ÇUKUROVA ZİRAAT	Çukurova	0216 6251500	www.cukurovaziraat.com.tr	✓	✓						
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitex, Ormig	0216 4565705	www.dasoto.com.tr	✓		✓	✓			✓	
DELKOM GRUP	Delkom	0312 3541384	www.delkom.com.tr								✓
DEVİRAN KEPÇE	Devran	0212 2784763	-						✓		
EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	4442449	www.emsamak.com	✓					✓	✓	
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Atlas Copco, Dynapac, Schmitz, Iveco, TCM, Tailift, KCP, Cometto	0216 4466464	www.enka.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
ERKE GROUP	Soilmec, PTC, IHC, Sem, Leffer, Saici, Locatelli, Fuwa, Faresin, Grindex, Toyo, Compair	0212 3603535	www.erkegroup.com	✓		✓	✓		✓	✓	✓
ERKİN İŞ MAKİNELERİ	Erkin	0256 3712933	www.worldpower.com.tr	✓		✓		✓		✓	
ERKOM	Everdigm, Mine Master, GHH, Famur, Hazemag, Turbosol, Rotair	0312 3549300	www.erkom.com.tr	✓		✓			✓	✓	✓
ESSA GRUP	Parker Plant, Power Curbers, Roadtec, Power Pavers	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	✓							
FORD	Ford	4443673	www.ford.com.tr					✓			
FORMAK	Formak, Baoli	0216 4526860	www.formakforklift.com		✓					✓	
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Backhus, Ardelt, Kröger, PDI	0212 3932400	www.forsen.com.tr			✓			✓		
GAMA	Zoomlion, Lonking, Mustang, PrimeTech, Manitex Lifting, EP	0312 2484200	www.gama.com.tr	✓	✓	✓					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						✓		
GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 2670994	www.goker.com.tr	✓							✓
GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Güriş, Furukawa	0216 3050557	www.gurisendustri.com	✓					✓	✓	✓
HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan	0216 3943210	www.hamamcioglu.com	✓					✓	✓	✓
HASEL	Linde, Terex, Kobelco	0216 6342100	www.hasel.com	✓	✓				✓	✓	✓
HCS MAKİNA	Liebherr	0216 4925751	www.hcs-liebherr.com.tr			✓					
HİDROKON	Hidrokon	0332 4448811	www.hidrokon.com			✓					
HİDROMEK	Hidromek	4446465	www.hidromek.com.tr	✓					✓	✓	
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Airo, D&A, Mantovanibenne, Wanco	4444634	www.hmf.com.tr	✓	✓		✓		✓	✓	
HYTSU	Hytsu	0232 8770044	www.hytsuforklift.com.tr		✓					✓	✓
İMER-L&T	Imer-L&T	0382 2662300	www.imer-lt.com.tr	✓							
İMİ	Venieri, Astec, Arjes, GF Gordini	0312 4251006	www.imi.biz.tr	✓							
İLKERLER	Allison Transmission, Omega, Federal Power, CVS Ferrari, Stanadyne, Delphi	0212 5768080	www.ilkerler.com		✓				✓	✓	✓
İNAN MAKİNA	MTB	0212 5492500	www.mtbbreakers.com	✓		✓		✓		✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
İSTANBUL VİNC	Starlift, Jekko, Mantall, CTE, Holland Lift, Instant Upright, IPS	4441629	www.istanbulvinc.com			✓	✓			✓	
JUNGHEINRICH	Jungheinrich	4445864	www.jungheinrich.com.tr		✓					✓	
KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Ausa, Atlas Copco	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	✓					✓	✓	
KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, RTG Klemm, Prakla, Goldhofer	4442494	www.karun.com.tr	✓		✓			✓	✓	
KARYER TATMAK	Bomag, Cifa, Casagrande, Jlg Heli, Lintec, IPC Gansow, Dulevo	0216 3836060	www.karyer-tatmak.com	✓	✓		✓			✓	✓
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						✓		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com	✓					✓	✓	
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 5278991	www.koza-is.com	✓							
LASZIRH	Laszirh	0212 7714411	www.laszirh.com						✓	✓	
LIEBHERR	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	✓		✓				✓	
MAATS	Manitou, D'avino, MRT Atlas Weyhausen, DitchWitch	0312 3543370	www.maats.com.tr	✓	✓		✓			✓	✓
MAKLİFTSAN	Hangcha	4446553	www.makliftsan.com.tr		✓					✓	✓
MEKA	Meka	0312 3979133	www.meka.com.tr	✓						✓	
MERCEDES	Mercedes	0212 8673000	www.mercedes-benz.com.tr					✓		✓	✓
METALOKS	Metaloks	0312 3941692	www.metaloks.com.tr						✓		
MICHELIN	Michelin	0212 3175262	www.michelin.com.tr						✓		
MTU	MTU	0212 8672000	www.mtu-online.com						✓	✓	
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Prreundt, Goo-Far	0216 4596902	www.mundesmakina.com								✓
NET MAK	Netlift, Netinox, GrabiQ	0216 3642400	www.netmak.com.tr		✓		✓	✓		✓	✓
OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						✓		
OYMAN MAKİNA	Oyman	0462 7112425	www.oymanmakina.com.tr	✓				✓	✓	✓	✓
ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 5491339	www.ozismak.com		✓	✓	✓		✓	✓	✓
ÖZKARA HİDROLİK	Eurocomach, Faresin, MDB	0312 354 27 33	www.ozkarahidrolik.com	✓						✓	
ÖZMAK	Xcmg	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	✓		✓					
PAGE	Dillinger Hütte, Slepner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 5744497	www.page-ltd.com						✓	✓	
PAKSAN	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			✓	✓				
PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 3337579	www.paksoyteknik.com.tr								✓
PALME MAKİNA	Palme	0216 4660478	www.palmemakina.com	✓					✓		
PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 4430070	www.penamaden.com	✓					✓		
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	✓		✓	✓				

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	✓						✓	✓
REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 5930942	www.rekarma.com.tr	✓	✓	✓	✓		✓		
RENAULT	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr					✓			✓
TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 5640200	www.tirsan.com.tr					✓		✓	✓
SANDVIK	Sandvik	0216 4530700	www.sandvik.coromant.com								✓
SANKO MAKİNA	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Donaldson	4442767	www.sankomakina.com.tr	✓	✓			✓	✓	✓	
SCANIA	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					✓		✓	✓
SITECH	Trimble	0216 2500001	www.sitech-eurasia.com								✓
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 3520000	www.sif-jcb.com.tr	✓					✓	✓	
SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 3991555	www.silvansanayi.com						✓		
SOLİDEAL	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr						✓		
TEKNİKA	Clark	0212 2502550	www.teknikatas.com.tr		✓						
TEKNO ŞİRKETLER GRUBU	Potain, Stros, Bennighoven Maccaferri	0216 5776300	www.tekno.com.tr			✓	✓			✓	✓
TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 8151469	www.teknomak.com.tr	✓							
TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg, Terex Finlay	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com	✓	✓			✓	✓	✓	✓
TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 5081800	www.teramak.com.tr			✓	✓				
TETAŞ	Chery	0212 8669100	www.tetasmakina.com	✓	✓						
TGM KULE VİNC	Tgm	0380 5537414	www.tgmkulevinc.com			✓				✓	✓
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr		✓					✓	
TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann Yanmar	0216 5602020	www.tsmglobal.com.tr	✓					✓	✓	
TUNÇ FORKLİFT	Yale	0212 2443198	www.tuncforklift.com		✓					✓	
TÜNELMAK	Tünelmak	0216 5610990	www.tunelmak.com.tr	✓				✓	✓	✓	
TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 2333333	www.turktraktor.com.tr	✓					✓	✓	✓
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 4258868	www.uygunlar.com	✓	✓	✓			✓	✓	
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 5820040	www.uzmanlarplatform.com			✓					
UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane	0224 2413090	www.upmakine.com				✓			✓	✓
VOLVO PENTA	Volvo	0216 6557500	www.volvopenta.com								✓
WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wackerneuson.com.tr	✓					✓	✓	
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	✓							



Türkiye'nin hızla büyüyen makine, ekipman ve araç kiralama sektörünün ilk dergisi çıktı

NEDEN?



Kiralama seçeneğinin avantajlarını daha geniş kitlelere yayarak sektörün büyümesine katkı sağlamak

Kiralama yapmak isteyen kişi ve kurumlara her anlamda rehber olmak

Büyümeye bağlı olarak artan ürün ve hizmet çeşitliliğini güncel olarak tanıtmak

İstatistikler ve raporlar hazırlayarak sektörün nabzını tutmak

Sektördeki iş güvenliği konusunu gündemden düşürmemek

Sektörün ihtiyaçlarını ve sorunlarını tespit ederek doğru gelişimine katkı sağlamak



Kiralama
Rehberi
güncellendi



Cummins Orijinal Yedek Parçaları

“Orijinalini Korumak” - Güvенеbileceğiniz 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



ÜRÜN GRUPLARI

Güncel olarak takip edilecek olan
ana ürün grupları:

İş Makineleri - Ekskavatör, Kazıcı Yükleyici, vb.
Depolama Ekipmanları - Forklift, Reach Truck, vb.
Yükseltme Ekipmanları - Makaslı / Araç Üstü Platform, vb.
Kaldırma Ekipmanları - Mobil / Kule / Araç Üstü Vinç, vb.
Güç Sistemleri - Jeneratör, Kompresör, vb.
Ticari Araçlar - Kamyon, Otomobil, vb.

Türkiye'deki kiralama sektörüne liderlik eden otomotiv sektörünün tecrübeleri ışığında tüm makine, ekipman ve ticari araçlara yer veriyoruz.

İletişim: Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cd. No:6 Uprise Elite Residence C1 AB Blok K:18 D:163 Kartal / İstanbul
0216 388 80 13 - 0539 961 00 26 / www.fmrent.com



51640 \ 4M



52560 \ 6M



53170 \ 7M



DÜNYADA GÖZÜ YÜKSEKLERDE OLAN HERKESİN İLK TERCİHİ, O.

LOADALL



BEKLENTİNİZİ YÜKSELTİN

4 M İLE 20 M ARASI DEĞİŞEN ZENGİN MODEL ÇEŞİTLİLİĞİYLE RAKİPLERİNİ GERİDE BIRAKAN JCB KEŞFİ LOADALL, SAĞLAMLIĞI VE DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİYLE İŞLETME MALİYETİNİ DÜŞÜRÜR, KÂRİ ARTIRIR.



540140 \ 14M



540170 \ 17M



540200 \ 20M

SİF JCB

4444 743 | sif.com.tr