

RENT

Rekorlar fuanı

bauma
2016

Yeni
Hyster XT Serisi

Manheim
açık artırmaları
ikinci elde kazandırıyor

Multicar'dan 1 saatte ikame araç

Trane'den
profesyonel chiller
kiralama hizmetleri

Sektördeki yeniliklerin öncüsü
STILL ARSER

Soğutma cihazlarında "KİRALAMA" dönemi...
HEM SOĞUTUN, HEM KAZANIN!

Chiller soğutucu cihazların kiralatabileceği bir filo kuran Trane,
Türkiye iklimlendirme sektörüne yeni bir hizmet anlayışı getirdi.



ALPLER'İN SERİN HAVASI PARAYLA SATIN ALINAMAZ,

AMA BİR CHILLER KİRALANABİLİR!

Chiller soğutucu cihazların kiralanaileceği bir filo kuran Trane, Türkiye iklimlendirme sektörüne yeni bir hizmet anlayışı getirdi. Chiller cihazlarının kiralanaabilir olması ve kira süresi boyunca garantiye sahip olması, size gerçek işinize odaklanma ve yatırım yapma imkanı sunuyor.



Trane, HVCA sektöründe hizmete sunduğu kiralık Chiller filosu ile firmalara hem finansal hem de operasyonel avantajlar sunuyor. Kiralama hizmetiyle firmaların ek sermaye kullanım ihtiyacı ortadan kaldırılarak, tüm mali gücün esas faaliyet alanına kaydırılması sağlanıyor. Trane uzmanlığı ile yetişen servis ekiplerinin sunduğu operasyonel hizmet ve garanti avantajları sayesinde iş planı hiç aksamıyor. Hizmet bakım anlaşmaları ve arıza durumlarında oluşacak iş yükü ve planlanmamış maliyetler ortadan kalkıyor.



www.trane-chiller-rental.com

IR Ingersoll Rand. | www.trane.com | 444 3 954



En değerli sermaye: Zaman

Her sektörde olduğu gibi kiralama sektöründe de zamana karşı kıyasıya bir yarış hâkim. Yine iş ve inşaat makineleri sektöründen gidecek olursak sektörde zamana yenik düşmemek için talepler farklılaşıyor. Örneğin maden ocaklarında kapasiteler artıyor, dolayısıyla makineler de büyüyor. Forkliftte ve personel yükseltici platformlarda işletme maliyetlerinden dolayı akülü makineler daha çok tercih edilmeye başlandı. Firmalar bu doğrultuda avantaj sağlayabilmek adına bünyelerinde fark yaratacak ürünler ya da çözümler bulundurmaya gayret gösteriyorlar.

Peki, bu fark nasıl yaratılır? Sektörde ziyaret ettiğimiz kullanıcıların da teyit ettiği gibi her ürün günümüzde artık birbirine yakın sonuçlar veriyor. X markasının performansı ile daha uygun maliyetli olan Y markasının performansı eşdeğer olabiliyor. Burada önemli olan nokta, üreticilerin sunduğu ekstra özellikler. Yapılan Ar-Ge çalışmaları, teknolojinin nimetlerinden faydalanarak ürün üzerinde ufak da olsa yapılan birkaç değişim ya da sunulan eğitimler ürünle birçok katma değer sağlıyor. Yenilikleri pazara sunanlar ve alanında ilk olmayı başaranlar amiyane tabirle "Hızlı olan kazansın" diyor.

Hızlı cevap verebilmek için önemli olan bir diğer husus da geleceği öngörüp filo yatırımı yapmak. Yatırım yapmayan firmalar rekabette bir adım geride kalıyor. Tabi henüz ortada herhangi bir proje yokken böyle bir aksiyon almak, içinde biraz risk barındırıyor olsa da risk almadan garanti yaşamaya alışmak gelişime, yeniliğe ket vurur. Uçan zaman ve teknolojiye yavaş adımlarla değil, en az onlar kadar süratli davranarak yetişilir.

1-5 Haziran 2016 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek iş ve inşaat makineleri sektörünün uluslararası platformlarından ANKOMAK Fuarı'ndaki standımıza tüm okuyucularımızı bekliyoruz.

Saygılarımla,

Cem Eker



İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Gökhan Kuyumcu

gkuyumcu@forummakina.com.tr

Editör

Cem Eker

ceker@forummakina.com.tr

Yazı İşleri

M. Müge Bencosar Varol

mbencosar@forummakina.com.tr

Grafik Tasarım

Nazlı Solak

nsolak@forummakina.com.tr

Haber ve Reklam 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

0216 388 80 14 (F)

www.fmrent.com

Baskı

Bilnet Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş.

Dudullu Organize San. Bölgesi 1. Cadde No:16

Ümraniye / İstanbul

Telefon: 444 44 03 - Faks: 0216 365 99 07-08

www.bilnet.net.tr

Sertifika No: 31345

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

FM Rent Dergisi, T.C. yasalarına uygun olarak

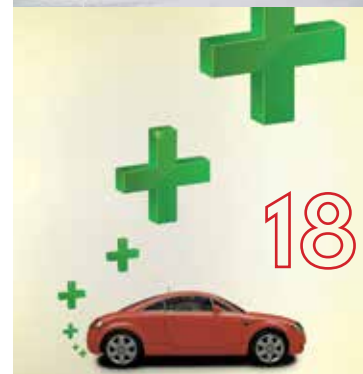
yayımlanmaktadır.

Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı,

FM Rent Dergisi'ne aittir.

İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı 04 | Mayıs • Haziran 2016



04
Haber

Ruthmann'dan iki aks üzerine 50 metre erişimli ilk platform

12
Haber

E-direksiyon ile yüzde 10'a varan enerji tasarrufu

16
Haber

Hasel'den RENTLIFT ile nabza göre profesyonel kiralama hizmetleri

18
Röportaj

Multicar Yönetici Direktörü Bahadır Yalçın: "Herhangi bir sorunda Türkiye'nin neresinde olursa olsun 1 saat içinde araç tedarik ediyoruz"

20
Röportaj

STILL ARSER, sunduğu yeniliklerle fark yaratıyor

24
Röportaj

İklimlendirme uzmanı Trane'den profesyonel chiller kiralama hizmetleri

28
Röportaj

Manheim Türkiye Kurumsal ve Bayi Satış Müdürü Pınar Özsoy: "Açık artırmalarımızdaki araçların yüzde 45'i filo kiralama firmalarından geliyor"

32
Röportaj

Hyster, Craigavon fabrikasının 35. yılını yeni XT Serisi ile kutladı

36
Röportaj

Toro Makina'da hedef, endüstriyel kuruluşlarda platform kullanımını yaygınlaştırmak

41
Haber

TEB Arval, araçlarını kiralamak isteyen KOBİ'lere özel çözümler sunuyor

42
Röportaj

KRT Vinç Genel Müdürü Kadir Tataroğlu: "Airo, daha kullanışlı ve güvenli makineler üretiyor"

46
Haber

Bauma 2016'ya rekor katılım

Ruthmann'dan iki aks üzerine 50 metre üstü erişimli ilk platform



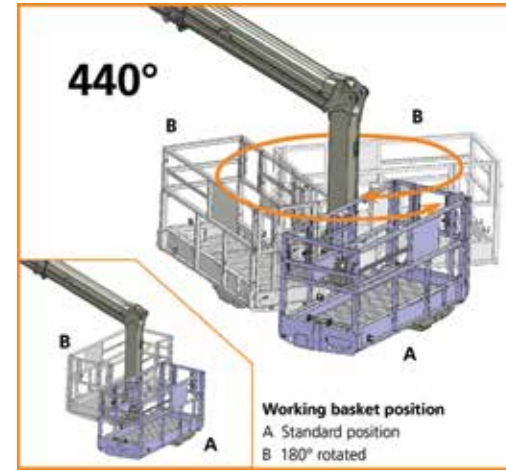
Yüksek erişimli araç üstü platform uzmanı Ruthmann, 51 ila 75 metre erişim yüksekliği sağlayan dört yeni highflex STEIGER® modelini tanıttı.

51 metre çalışma yüksekliği ve 33 metre yatay erişim mesafesi sağlayan yeni T 510 HF, iki akslı araç üzerine uygulanarak 50 metre çalışma yüksekliği sağlayan ilk platform olma özelliği taşıyor. Hatta 'all wheel drive' şase üzerine dahi uygulanabiliyor. 3 aks yerine 2 aks üzerine uygulanabiliyor olması, T 510 HF'yi daha hafif, daha ekonomik ve daha hareketli kılıyor.

Azami 57 metre yüksekte ve 41 metre yatayda çalışma imkânı sağlayan T 570 HF de 510 modelinin tüm özelliklerine sahip bulunuyor. Ancak brüt 26 tonluk 3 aks araç üzerine uygulanabiliyor.

Kasım 2016'dan sonra pazara sunulacak olan T 650 HF ve T 750 HF modelleri ise sırasıyla 65 ve 75 metre azami çalışma yüksekliğine sahip olacak.

HF Serisinde sepet ve jibin yüksek hareket açılarını araçların kullanım çeşitliliğini ve iş alanındaki hareket kabiliyetini önemli ölçüde artırıyor. Sepet 440 derece dönebiliyor ve jib de 220 derece açı alabiliyor.



Dünya genelindeki kiralık AWP sayısı yüzde 4 arttı

Dünya genelindeki kiralama filolarında bulunan yüksekte çalışma platform (AWP – Aerial Work Platform) sayısı toplamda 1 milyon 170 bin adedi aştı. Bir önceki yıla kıyasla yüzde 4 oranında artışı gösteren bu araştırma, Uluslararası Güçlendirilmiş Erişim Ekipmanları Federasyonu (IPAF) tarafından gerçekleştirildi.

IPAF tarafından açıklanan rapora göre ABD (Kanada ile birlikte) AWP kiralama pazarı, 2015 yılında yüzde 5 büyüyerek 8,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Kiralama filolarında bulunan araç sayısı ise yüzde 3 artarak 530 bin adede ulaştı. Petrol sektöründe yaşanan yavaşlama sebebiyle pazardaki inşaat amaçlı kullanım oranının 2015'te hafif şekilde artarak yüzde 73'e ulaştığı belirtiliyor.

ABD ve Avrupa'ya kıyasla henüz oldukça küçük bir pazar olan Çin'deki kiralık AWP sayısı 2015'te yüzde 35 artarak 12 bin 200 adet oldu.

Avrupa'da bulunan 10 ülkeyi (Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Norveç, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık) kapsayan rapora göre, 2015'teki AWP pazarı yüzde 3 artarak 2 milyar 700 milyon Avro olarak gerçekleşti. Toplam kiralama filo büyüklüğü ise 313 bin adet oldu.



RENT RISE
KİRALAYIN, YÜKSELİN

YÜKSEK HEDEFLERE
YÜKSEK HİZMET

Yükselmek isteyenlerin
1 numaralı kiralama tercihi...

Siz de Türkiye'nin lider platform kiralama filosunu tercih edin, şirketinizi dilediğiniz kadar yükseğe taşıyacak bir iş ortağıyla çalışmanın avantajlarından yararlanın. Rent Rise, ülke çapında yaygın hizmet ağıyla dilediğiniz yerde size hız, güven ve verimlilik sunmaya her zaman hazır.

rentrise.com.tr

0850 460 5 460

IPAF
Approved
Training Centre

ACR
grup

İstanbul Merkez

Anadolu Mah. Kanuni Cad.
No: 30 Orhanlı 34956
Tuzla - İstanbul
Tel : 0216 970 50 70
Fax : 0216 970 50 80

İstanbul Avrupa

İkitelli OSB Sefaköy San. Sit.
13. Blok No: 13-17 34500
Başakşehir - İstanbul
Tel : 0212 970 50 70
Fax : 0212 970 50 80

Ankara

OSTİM Mahallesi 100. Yıl Blv.
1229. Cad. No:1-3 06370
Yenimahalle - Ankara
Tel : 0312 970 50 70
Fax : 0312 970 50 80

İzmir

Ankara Cad. Ulucak Beldesi
No: 17 35735
Kemalpaşa - İzmir
Tel : 0232 970 50 70
Fax : 0232 970 50 80

Bursa

Demirci Mah. Ahıska Cad.
No: 191 16159
Nilüfer - Bursa
Tel : 0224 970 50 70
Fax : 0224 970 50 80

Kiralama şirketleri, otomobil pazarındaki payını büyütüyor



Çelik Motor Genel Müdürü Bora Koçak, Anadolu Ajansı'na yaptığı açıklamada, araç kiralama sektörünün Türkiye'de gün geçtikçe büyüdüğünü ifade etti.

Araç kiralama sektörünün geçen yıl çift haneli büyüdüğüne dikkati çeken Koçak, "Geçen yıl satılan otomobillerin yaklaşık yüzde 20'sine denk gelen 130 bin araç, kiralama şirketleri tarafından satın alınırken, sektör toplamda 300 bin adetlik bir büyüklüğe ulaştı. Batı Avrupa standartlarında, gelişmiş ülkelerde, kiralama şirketlerinin aldığı otomobiller toplam satışın yüzde 70'ine kadar yükselebiliyor. Ortalama sayının da yüzde 50 seviyelerinde olduğunu biliyoruz. 10 yıl içinde Türkiye'de satılan otomobillerin yarısını kiralama şirketleri alacak. Bu seviyeye gelinmesi durumunda da kiralama şirketleri otomobil pazarının yarısını yani 350-400 bin adetlik bir büyüklüğü satın almaya başlayacaklar." açıklamasında bulundu.



"2015 Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri" sahiplerini buldu

Filo kiralama şirketi LeasePlan ve Ekonomist dergisinin düzenlediği "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri" beşinci kez sahiplerini buldu.

LeasePlan - Ekonomist Yılın Filo Yöneticisi Ödülü'nü Lilly İlaç kazanırken, Skoda'nın desteğiyle verilen Güvenli Filo Ödülü Merck İlaç'ın, Michelin Yeşil Filo Ödülü de Loomis Güvenlik'in oldu. Eureka Sigorta KOBİ Filo Yöneticisi Ödülü'nü Çarşıbaşı Şekerleme, Jüri Özel Ödülü'nü ise Fresenius Medical Care kazandı.

Binek veya hafif ticari araç filosuna sahip şirketlerin filo yöneticileri tarafından müracaat edilebilen ödül töreni için, adaylar filoodulleri.com internet sitesi üzerinden başvurularını iletti. Jüri tarafından değerlendirilen başvurularda, filo yönetimi stratejileri başta olmak üzere, sürdürülebilirlik, inovasyon, teknolojinin kullanımı ve çevreye duyarlılık konusunda fark yaratan uygulamalar kazananları belirledi.

Avis'e "En İyi Araç Kiralama Şirketi" ödülü

Otokoç Otomotiv çatısı altında araç kiralama hizmeti veren Avis, turizmin Davos'u olarak bilinen World Tourism Forum kapsamında bu yıl ikincisi düzenlenen Dünya Turizm Ödülleri'nde "En İyi Araç Kiralama Şirketi" seçildi.

Dünya turizmüne yön veren 100 liderin katıldığı etkinlikte Avis, uluslararası komite tarafından 32 kategoride yapılan değerlendirme sonrasında ödül almaya hak kazandı.

Şirket tarafından konuyla ilgili yapılan açıklamada görüşlerine yer verilen Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, "Gerek operasyonlarda mükemmellik, gerek araçlarımızın yeniliği ve bakımlarının düzenli olarak yapılıyor olması, gerekse yaygın ofis ağıımızla sektörde müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi alanında rekabetin çok önünde yer alıyoruz. Çalışmalarımızın uluslararası platformlarda ödüllerle taçlanıyor olması bizim için en büyük motivasyon kaynağı. Geldiğimiz noktayı geliştirmek ve müşteri memnuniyetimizi daha da artırmak için çalışmalarımıza durmaksızın devam ediyoruz." dedi.



Beyaz Filo Oto Kiralama sermayesinin yüzde 1,80'i borsada satılacak

Flap Kongre, iştiraki Beyaz Filo sermayesinin yüzde 1,80'inin Borsa İstanbul'da satılması için Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) başvuruda bulundu

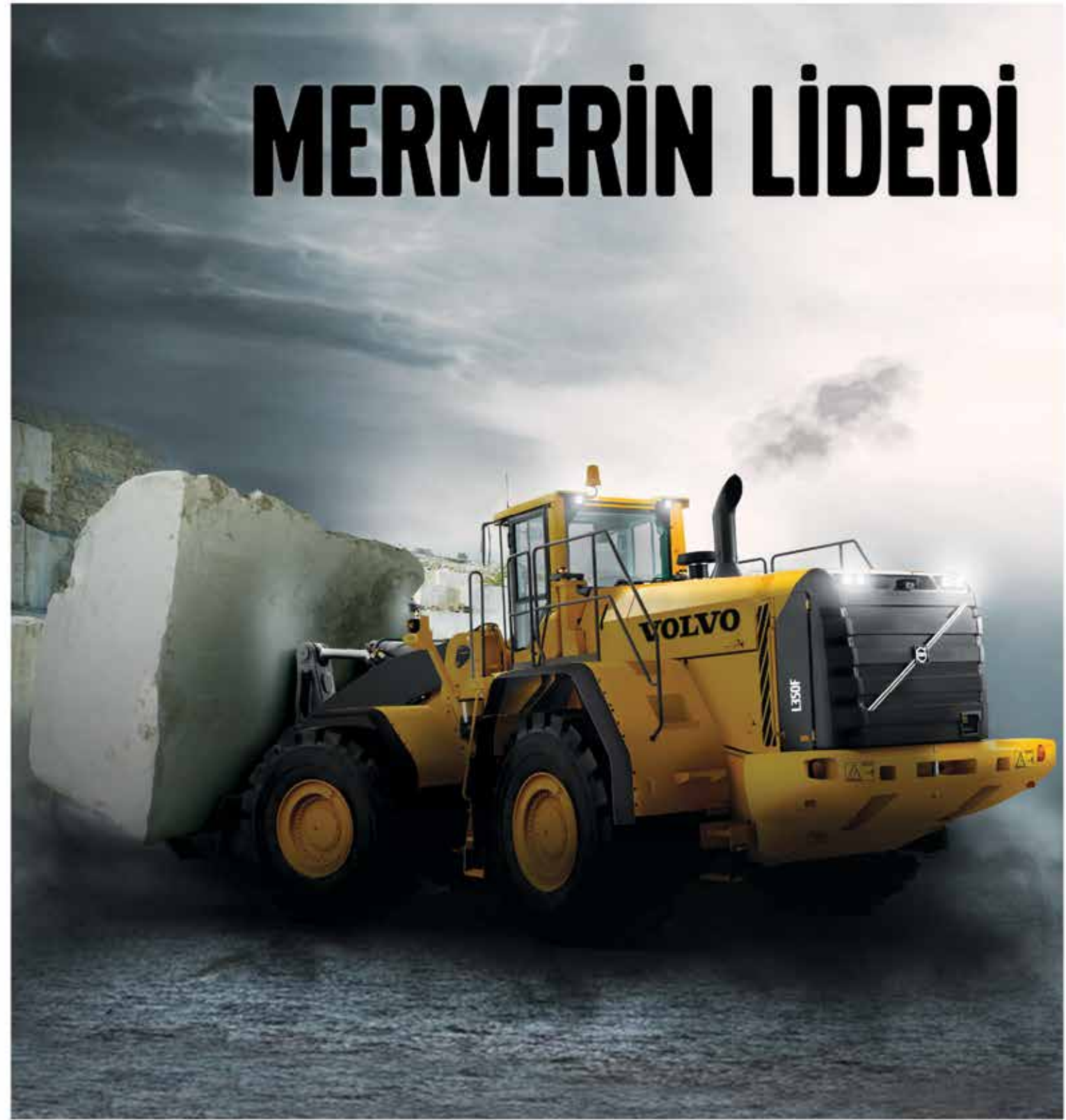
Flap Kongre Toplantı Hizmetleri Otomotiv ve Turizm A.Ş tarafından yapılan açıklamada: "Şirketimizin iştiraki Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş.'deki 5 milyon 889 bin 960 TL nominal değerli (Beyaz Filo sermayesinin yüzde 16,25'i) paylarından 653 bin 294 TL'lik kısmının (Beyaz Filo sermayesinin yüzde 1,80'i) Borsa İstanbul'da satılması için Sermaye Piyasası Kurulu'na başvurulması hususunda karar alınmıştır." bilgisine yer verildi.



Hyundai'nin satışları 100 milyona ulaştı

Hyundai, Nisan 2016 itibarıyla dünya genelinde toplam 100 milyon adetlik satış rakamını yakaladığını duyurdu.

Faaliyetlerine 1962 yılında başlayan Hyundai Motor Grubu, 1993 yılında elde ettiği 10 milyonluk satış rakamını 2008 yılında 50 milyona, 2014 yılında 90 milyona yükseltmeyi başarmıştı. Hyundai tarafından 1990 yılında tanıtılarak satışa sunulan ve geçtiğimiz günlerde altıncı nesline kavuşan Elantra modeli, 26 yıllık serüveni boyunca 11 milyondan fazla satılarak, markanın en fazla beğenilen modeli unvanını elinde bulunduruyor. Hyundai'nin bir diğer popüler modeli Accent'in ise bugüne kadar 8 milyon adetten fazla satışa ulaştığı belirtiliyor. Hyundai'nin dikkatleri çeken bir diğer modeli Sonata'nın da 7.8 milyon adetlik bir satış başarısını yakaladığı bildiriliyor.



Mermer sektörünün ilk tercihi yıllardır hiç değişmedi. Liderlik yolculuğumuzu birlikte sürdürdüğümüz mermer sektörüne teşekkürlerimizle.

ASCENDUM
Makina

Fatih Mah. Katip Çelebi Cad.
No: 43 PK 34956 Tuzla / İstanbul
Tel. +90 0216 581 80 00
www.ascendum.com.tr

Volvo Construction Equipment



Teksan, doğru jeneratörü seçmenin püf noktalarını açıkladı

Büyük sanayi kuruluşlarından hastanelere, fabrikalardan alışveriş merkezlerine, okullardan konutlara, inşaat ve alt yapı projelerine kadar birçok yerde kullanılan jeneratörler, hayatın normal ritminde devam etmesinde büyük önem taşıyor. Acil durumlarda enerji ihtiyacını karşılamakta kullanılan jeneratörlerin seçimi konusunda ise dikkatli olmak gerektiğine işaret ediliyor.

Jeneratör satın alırken ilk önce jeneratörün çalışacağı yerin belirlenmesi ve güç tespitinin doğru yapılması gerektiğini söyleyen Teksan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak Başeğmezler, Jeneratör konusunda ilk kriterin kesinlikle fiyat olmaması gerektiğine dikkat çekti.



Burak Başeğmezler, “Ucuz ürünler, istenen performansı vermeyeceği gibi harcanan paranın da çöpe gitmesine sebep olur. Satın alınan jeneratörlerin fabrikadan çıkmadan önce tüm yük fonksiyon testlerinin yapılmış ve raporlanmış olması gerekir. Satın aldığınız firmaya, bu testleri kendi bünyesinde yapabiliyor mu mutlaka sorulması gerekiyor.” dedi.

Başeğmezler, “Ürünün kalitesi kadar satış sonrası hizmetler de jeneratörden sağlanan faydayı artırır. Firmada konusunda uzman, gerekli sağlık taramalarından geçirilmiş, iş güvenliği ve ilk yardım eğitimlerine sahip, 7/24 hizmet verebilecek teknik elemanlar olmalıdır. Bir jeneratörde istenen en önemli özelliklerinden biri de sessiz çalışması, gürültü kirliliği yaratmamasıdır. Ses düzeyi uluslararası bir kurumca akredite edilip belgelanmış ses izolasyonlu kabinler tercih edilmelidir.” açıklamasında bulundu.



Portatif jeneratörler ile kesintisiz enerji sunuluyor

Aksa Jeneratör, yeni teknolojiye sahip portatif jeneratörleriyle ev, iş yeri ve kamp gibi her türlü ortamda enerji ihtiyacına kesintisiz çözüm sunmayı amaç ediniyor. Benzinli ve dizel yakıtlı Aksa portatif jeneratörler, yakıt türü, faz çeşitleri ve çalışma şekline göre kullanıcıya çeşitlilik sunuyor.



Bireysel kullanıcıların enerji ihtiyacını portatif jeneratörler ile karşıladıklarını belirten Aksa Jeneratör CEO'su Alper Peker, “Aksa Jeneratör olarak portatif jeneratörlerimiz ile küçük güçlerdeki enerji ihtiyaçlarına her ortamda çözüm sunuyoruz. Büyük tesislere sağladığımız enerji desteğimizi bireysel kullanıcılarımıza portatif jeneratörlerimiz ile ulaştırıyoruz ve müşterilerimizin her ortamda yaşayabileceği elektrik kesintilerinden olumsuz etkilenmesini önliyoruz.” açıklamasında bulundu.

Aksa portatif jeneratörlerin, yağ seviyesi düştüğünde motoru durduran koruma sistemi ve aşırı akıma karşı devre koruyucu yönüyle güvenli kullanım sunduğunun altı çiziliyor.



Geleceğin teknolojisi Bauma 2016'da sergilendi

Almanya'nın Münih kentinde bu yıl 31'inci kez kapılarını açan dünyanın en büyük inşaat makineleri ve yapı malzemeleri fuarı Bauma'da Türkiye'yi temsil eden firmalar arasında yer alan Aksa Jeneratör, tamamen kendi Ar-Ge çalışmaları ile ürettiği ve jeneratör alanında geleceğin teknolojisi olarak kabul edilen hibrit jeneratörü dünya ile tanıştırdı.

AR-GE alanındaki çalışmalarını yenilenebilir enerji kaynakları ile temellendiren Aksa Jeneratör'ün, son teknolojisi hibrit jeneratör ile geleneksel AC kurulumlarına kıyasla entegre batarya bankıyla tasarımı yüzde 70'lere kadar çıkarabildiği belirtiliyor. Gerçek hibrit performansı ise güneş ve rüzgar enerjisi ile entegre kullanımı (Telekom batarya bankı ve yenilenebilir güneş panelleri ve ya rüzgar türbini) sayesinde sağlanabiliyor.

Telekomünikasyon firmaları için farklı çözümler geliştirdiklerine değinen Aksa Jeneratör CEO'su Alper Peker, hibrit jeneratör teknolojisinin özellikleri ile ilgili; “Geliştirdiğimiz hibrit jeneratörün teknik özellikleri telekomünikasyon alanlarına uygun yüksek kalitede güç ve etkinlik için tasarlandı. Aynı zamanda iicra ve yüksek rakımlı aşırı iklim koşullarına uygun olan ürünümüz Uzaktan Takip Sistemi (RMS) yazılım sistemi sayesinde kullanıcılara uzaktan erişim ve veri girişlerini kontrol etme imkânı tanıyor. Bu özellikleri ile hibrit jeneratörümüzün telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren firmalar tarafından ilgiyle izleneceğini düşünüyoruz.” dedi.



Türkiye'nin ilk ve tek yerli Teleskobik Forklifti MST Kiralama Sektörünün hizmetinde.... Üstelik Şimdi Kolayca Kiralayabilirsiniz...

Yaklaşık 30 ülkeye ihracatı gerçekleştirilen MST Kazıcı Yükleyicilerden sonra MST Teleskopik forkliftler de çok yönlü kullanım özellikleri ve geniş atışman seçenekleriyle inşaat sektöründe birçok iş için en ideal çözüm. Şimdi, MST Teleskobik Forkliftleri kolayca kiralayabilir, işlerinizi rahatlıkla çözebilirsiniz...



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

www.mst-tr.com • info@mst-tr.com

f /MSTSANKO t /SANKO_MST



TOFAŞ'tan, ilk çeyrekte 2,7 milyar liralık ciro

TOFAŞ, 2016 yılı ilk üç aylık finansal sonuçlarını açıkladı. Yayınlanan sonuçlara göre TOFAŞ'ın 1 Ocak-31 Mart döneminde yaklaşık 2,7 milyar liralık ciro gerçekleştirdiği bildirildi.



TOFAŞ tarafından yapılan açıklamada, bu yılın ilk çeyreğinde Türkiye'de otomotiv üretiminin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artarak 346 bin adede ulaştığı, TOFAŞ'ın üretim hacminin ise aynı dönemde yüzde 22 yükselerek 79 bin adedi bulunduğu kaydedildi. Böylece TOFAŞ'ın toplam endüstri üretimindeki payı yüzde 19'dan yüzde 23'e yükselmiş oldu. Ocak-Mart 2016 döneminde TOFAŞ'ta toplam üretimin yüzde 39'u otomobil; yüzde 61'i ise hafif ticari araç olarak gerçekleşti. Aynı dönemde binek otomobil ihracatını yüzde 131 oranında arttıran TOFAŞ, hafif ticari araç ihracatında ise yüzde 8 oranında büyümeye sağladı.

TOFAŞ CEO'su Cengiz Erol, Avrupa pazarına ilk üç ay bazında bakıldığında otomobilde yüzde 8; hafif ticari araç pazarında ise yüzde 11 büyümeye söz konusunu belirtti. Erol, "İlk çeyrekte, 2010'dan bu yana en yüksek ihracat seviyesine ulaştık. TOFAŞ toplam ihracat adedi ise önceki yılın ilk çeyreğine göre yüzde 35 artarak, 43 bin adetten 58 bin adete ulaştı." dedi.

Türkiye'de yılın otomobili belli oldu

Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD) tarafından bu yıl ilk düzenlenen "Türkiye'de Yılın Otomobili" (TYO) yarışmasının birincisi Skoda Superb oldu.

"Türkiye'de Yılın Otomobili" yarışmasında Ocak 2015 – Mart 2016 tarihleri arasında satışa sunulmuş ve tamamen yeni olan modeller yer aldı. İki aşamadan oluşan yarışmanın ilk turu sonucunda 22 aday arasından 7 otomobil finale kaldı.



Finalde, OGD üyesi 64 otomotiv gazetecisi tarafından oylanan otomobiller arasından birincilikle ayrılan Skoda Superb toplamda 3 bin 80 puan aldı. Skoda Superb'i, 2 bin 850 puanla Opel Astra, 2 bin 650 puanla Fiat Egea, 1.960 puanla Volvo XC90, 1.940 puanla Hyundai Tucson, 1.830 puanla Renault Talisman ve 1.690 puanla Audi A4 otomobilleri izledi.

Renault Grup'tan ilk çeyrekte 692 bin 453 araç satışı

Renault Grubu, 2016'nın ilk çeyreğinde yüzde 7.3 artışla, yüzde 1.5 oranında büyüyen global pazarda 692 bin 453 adet araç satışı gerçekleştirdi.



Cirosu 2016'nın ilk çeyreğinde 10 milyar 489 milyon Euro olarak gerçekleşen Renault Grubu yüzde 11,7 artış kaydetti. Yüzde 8,2 oranında yükselme gösteren Avrupa pazarında ise Renault Grubu'nun araç satışları yüzde 8,9 arttı. Avrupa dışında ise Rusya, Brezilya ve Cezayir pazarlarında Grup'un satışları yüzde 4,7 oranında yükseldi. Afrika, Orta Doğu ve Hindistan Bölgelerinde görülen yüzde 36,1'lik artışın da bu yükselmede etkili olduğu belirtildi.

Honda'dan dünya otomotiv üretimine yeni bir model

Honda Motor, dünyada eşi olmayan yeni bir otomobil seri üretim montaj modeli geliştirdiğini açıkladı. Honda, söz konusu yeni üretim modeline ARC Line adını verdi ve ilk kez Tayland'daki Prachinburi adındaki yeni fabrikasında devreye aldı.

Bugüne kadar otomobil üretimi için geliştirilen ve kullanılan alışagelmış diğer üretim modellerinde, üretim tek bir süreç olarak ilerliyor ve üretim bandında ilerleyen araç üzerine parçaların montajı tek tek yapılıyordu. Honda tarafından geliştirilen ve dünyada bir ilk olduğu belirtilen ARC Line'de ise tek bir üretim süreci içerisinde ana üretim hattını destekleyen küçük montaj hücreleri aynı anda birçok parçanın montajını gerçekleştirebiliyor. Vakit ve efor kaybını minimize etmek üzere tasarlanan ARC Line'de montajı yapılacak parçalar, üretim başlangıcında kutular halinde ARC Ünitesi'ne yüklenirken üretim sonunda boş kutular geri alınıyor. Böylece fabrika içinde parça transferi için harcanan iş gücü yüzde 10 oranında azaltılıyor.



Kiralayın Bütçeniz Şaşmasın!

"Kısa ve Uzun Dönemli Kira Çözümleri"



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



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

f t y i+ Temsa İş Makinaları

KOMTRAX / KOMcare / KOMPLUS / TIMrent

TEMSA İŞ MAKİNALARI

E-direksiyon ile yüzde 10'a varan enerji tasarrufu

Yale, 3 tekerlekli, 1,5 – 2 ton arası kaldırma kapasiteli VT serisi akülü forkliftlerinde standart E-direksiyon uygulamasına geçerek enerji performansını yüzde 10'a kadar artırdığını duyurdu.



Universal Handlers Satış Müdürü Faruk Uyanık, Yale VT serisi 15-20 forkliftlerin standart özelliği haline gelen E-direksiyon özelliğinin hem son kullanıcılar hem de yüksek adetli filoları yöneten filo müdürleri için olan faydalarını şu şekilde açıkladı: *“Yale’in E-direksiyon sistemi işletmelere ciddi maddi fayda getiriyor. Operatörlerin akü değiştirme sürelerini uzatarak, enerji verimliliği sağlıyor. Direksiyon dönme direnci ayarlanabilir olup, forklift düz ilerlerken direksiyon her zaman için operatörün tercih ettiği konuma geldiğinden, sistem operatör için de rahatlık sunuyor. E-direksiyon özelliğinin getirilmesi ile hidrolik pompa sürekli dönmediğinden, forklift daha sessiz hale gelmiştir. Direksiyon milindeki hidrolik hatların sayısının azalması sızıntı olasılığını, dolayısıyla da bakım ihtiyacını azaltmıştır.”*

En üretken ekipmanlarda dahi operatörün forkliftin verimliliği üzerinde etkiye sahip olduğunu dile getiren Faruk Uyanık, Yale VT serisinde operatörün, akü değişiminin daha uzun sürelerde yapıldığı bir forklifte sahip olduğunun, bunun da mesaisi boyunca daha fazla yük taşıyabileceği anlamına geldiğinin altını çizdi. Uyanık,

“Bununla beraber, üretkenlik potansiyeli operatöre de bağlıdır. E-direksiyon özelliği sayesinde operatörlerin rahatının artmasıyla birlikte üretkenlikleri de en üst seviyelerde tutulabilir. Bir işin mesai yapısı ya da yoğunluğu ne olursa olsun, bunu karşılayabilecek bir Yale mutlaka vardır. Ergonomik açıdan en gelişmiş üç tekerlekli akülü forklift serisi olan VT serisi de artık hem daha üretken hem de daha verimli” diyerek sözlerini tamamladı.



Faruk Uyanık
Universal Handlers Satış Müdürü



DAHA YAPACAK BİR DÜNYA İŞİMİZ VAR

Deneyimli kadromuz ve yaygın dağıtım ağıımızla 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

Hiab, Hindistan'dan 250 adetlik yükleyici vinç siparişi aldı



Cargotec şirketinin bünyesinde yer alan Hiab, Hindistan'ın en büyük kamyon üreticilerinden olan Ashok Leyland'tan 250 adetlik yükleyici vinç siparişi aldı.

Ashok Leyland'ın Hint Ordusu lojistik araçlar filosu için nakliye kamyonları teslimatı gerçekleştireceği bu nedenle sipariş edilen HIAB 088 vinçlerin, zorlu çöl ortamlarında yüksek hareket kabiliyeti sunan Ashok Leyland Süper Stallion 8x8 Yüksek Mobilite Araçlar üzerine monte edileceği açıklandı. Kamyonların Hint Ordusu lojistik araç filosunun yenilenmesi açısından önem taşıdığının altı çizildi.

Mayıs ayında teslimine başlanacak yükleyici vinç siparişlerinin, Ekim ayına kadar tamamlanması planlanıyor.

Sistem Vinç'ten Hopaport'a 500 ton kaldırma kapasiteli paletli vinç

Yükleme ve boşaltma işlerinin daha kısa sürede tamamlanması amacıyla Sistem Vinç'ten kiralanan 500 ton kaldırma kapasiteli paletli vinç Hopaport liman sahasında hizmet vermeye başladı.

Hopaport, Sistem Vinç Kiralama ve Ağır Nakliye Uluslararası Taşımacılık'tan sezonluk kiraladığı 500 ton kaldırma kapasiteli paletli vinci liman sahasında ihtiyaç duyulacak her türlü operasyonda kullanacağını bildirdi. Kiralanan vinci aynı zamanda bölgede ihtiyaç duyulduğu anda limanlar, barajlar, HES'ler ve büyük çaplı işlerde kullanılabileceği açıklandı.

Karadeniz'in ve Orta Asya'nın da en önemli limanlarından biri olarak gösterilen Hopa Limanı'nda 2016 yılı faaliyetleri hız kazandı. Limanda TANAP Projesi kapsamında Kars'taki şantiye sahalarna gönderilen çelik boruların taşınmasına devam edilirken, proje kargo gemilerinin yükleme ve boşaltma işlemleri sürüyor



Terex, büyük kapasiteli mobil vinçler için Demag markasıyla tekrar pazarda



Terex, 7 yıl önce ismini bıraktığı Demag markasını Bauma Fuarı'nda tekrar pazara sunduğunu açıkladı. 100 ton üzerindeki tüm all terrain ve 400 ton üzerindeki tüm paletli vinçler artık Demag adını taşıyacak.

Terex Vinç Başkanı Ken Lousberg, Demag'ı tekrar tanıttıkları için heyecanlı olduğunu belirterek müşterilerinin talebi üzerine böyle bir atılım gerçekleştirdiklerini söyledi. Demag markasının bir efsane olduğuna değinen Lousberg, bu sektörde en tanınmış markalardan biri olmaya devam ettiğini ifade etti.

Yeni 5 akslı Demag all terrains mobil vinçler Bauma Fuarı'nda ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Ayrıca geliştirilmiş hizmet, güncellenmiş makineler ve yüksek kalite de değişimin diğer parçaları olarak nitelendiriliyor.

Yüksek verim, konforlu sürüş ve kullanım kolaylığıyla

Hayat size güzel!



reddot tasarım ödülü 2012

Enerji tasarrufu sayesinde düşük işletme maliyetli.
Çevre dostu teknolojisi sayesinde sağlıklı ve güvenli.
Ergonomik, verimi yüksek, tasarımı ödüllü...

Yeni tasarımı Hyundai 9 Serisi Akülü Forkliftlerle içiniz rahat etsin.

HMF

HYUNDAI | FORKLIFT
HEAVY INDUSTRIES

HMF MAKİNA VE SERVİS SAN. VE TİC. A.Ş. Esentepe Mah. Cevizli D-100 Güney Yan yol No:15/2 Kartal-İstanbul/Türkiye Tel:(0216) 488 80 00 (pbx) Faks:(0216) 488 91 91 www.hmf.com.tr



Hasel'den RENTLİFT ile nabza göre profesyonel kiralama hizmetleri

30 yılı aşkın bir süredir distribütörü olduğu güçlü markalarla iş ve istif makineleri sektöründe satış ve satış sonrası hizmetler sunan Hasel İstif Makinaları San. ve Tic. A.Ş., bünyesindeki RENTLİFT markasıyla Türkiye kiralama sektörünün de öncü firmaları arasında yer alıyor.



Forklift, depo ekipmanları ve personel yükseltici alanında hizmet sağlayan RENTLİFT, sürekli yenilenen geniş filosu ile müşterilerinin kısa ve uzun dönemli tüm kiralama ihtiyaçlarına rehber oluyor.

Kiralamada ilk adım saha ve yük analizi

Müşterilere kiralama teklifi verilmeden önce, uzmanlar tarafından etkin bir saha ve yük analizi yapılarak ihtiyaçlar tam ve doğru bir şekilde tespit ediliyor. Bu sayede tam olarak gereken miktarda makine kiralanarak müşterilere önemli oranda maliyet avantajı sağlanıyor. Makine sayısının azalmasıyla birlikte, bir kiralama operasyonunun yüzde 40-50'sini oluşturan operatör maliyetlerinde de ciddi bir tasarruf söz konusu oluyor.

Kiralama fiyatları makine adedine göre değil, yıllık çalışma saati yoğunluğuna göre belirlenerek, yoğun çalışacak makineler ile düşük yoğunlukta çalışacak makineler farklı fiyatlandırılıyor. Böylece müşterilere ihtiyaca bağlı olarak daha ekonomik çözümler sunulması hedefleniyor.

Kiralama operasyonlarında, Linde marka ürünlerin tercih edilmesi durumunda, makine modeline göre yüzde 10 ila 20 oranında daha yüksek performans sağlanabildiği, bunun da 30 makinelik bir operasyonda 3 ile 5 makineden tasarruf edilmesi anlamına geldiği ifade ediliyor. Ayrıca, sahip olduğu ileri teknoloji ile Linde ürünlerinin palet başına maliyetten müşterilerine en ekonomik çözümleri sağladığı vurgulanıyor.

Linde modellerinde bulunan 'Connect Sistemi' kullanıcılara etkin bir filo yönetimi imkânı sunuyor. Gelişmiş Alman teknolojisi ürünü olan Linde forkliftlerdeki; Blue Spot/Red Spot (iş güvenliği ışığı), çekiş kontrol sistemi, viraj dönüş asistanı, Kombiaks (arka tekerleklerin 180 derecenin üzerinde dönüş açısı) gibi özelliklerin, operatör ve diğer saha çalışanlarının güvenliğini sağlamaya yönelik kriterleri azami ölçüde sağladığı ifade ediliyor.

Kiralama operasyonlarında yüksek güvence

Hasel, 200'ün üzerinde eğitimli teknisyeni, geniş yedek parça stoku, servis ve 70 araçlık tam donanımlı gezici servisi ile kiralama operasyonlarında süreklilik sağlıyor. 13 noktadaki Bölge Müdürlükleri ve ofislerinin yanı sıra 5 merkezde anlık servis hizmeti verebilen Hasel teknisyenleri ve farklı şehirlerdeki yetkili servisleri ile Türkiye'nin her yerinde, Linde tarafından yetiştirilmiş teknisyen kadrosuyla hizmet veriliyor.

Kiralama sırasında, herhangi bir makinenin arızalanması halinde acilen müdahale ediliyor; 24 saat içerisinde giderilemeyen bir arızaya maruz kalınması durumunda da, 400 adedin üzerinde makineden oluşan 2. el ve kısa dönem kiralama filosu sayesinde, müşteriler mağdur edilmeden ihtiyaçları karşılanıyor.

Müşterilerine tam donanımlı servis araçlarıyla yerinde etkin servis veren firma, kiralık ekipman sayısının yüksek olduğu uygulamalarda sabit teknisyen bulundurarak yerinde anlık hizmet de verebiliyor.

RENTLİFT
0850 55 00 555
www.rentlift.com



**Forklift, Depo Ekipmanı veya Personel Yükseltici.
İhtiyacınız Olan Makineyi Uygun Koşullarla Kiralayın!**

Sürekli yenilenen, Türkiye'nin en büyük filosu ile hizmetinizdeyiz

**Bizi arayın
0850 55 00 555**

Tuzla - İstanbul (Genel Müdürlük)
Adapazarı, Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Çorlu, Gaziantep, İzmir, Kartal, Kayseri, Trakya

Rentlift bir Hasel İstif Makinaları San. ve Tic. A.Ş. kuruluşudur.





Multicar Yönetici Direktörü
Bahadır Yalçın:

“Herhangi bir sorunda Türkiye’nin neresinde olursa olsun 1 saat içinde araç tedarik ediyoruz”

Akıllı hizmet ve ödeme sistemlerinin öncü firmalarından Multinet, şirketlerin filo ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 2007 yılında Multicar’ı kurdu. Multicar, günümüzde 5 bini geçen filosuyla kurumsal firmaların yanı sıra Multinet’ten gelen bir tecrübe sayesinde mevcut yapıyı avantaja dönüştürerek KOBİ’lere de filo kiralama hizmeti sunuyor. Multicar, müşterilerinin herhangi bir sorununda araç sınıfına bakmaksızın Türkiye’nin tüm bölgelerine en geç 1 saatte araç hizmeti sunuyor.

1996 yılında adım attığı kiralama sektöründe bugüne kadar birçok önemli projeye imza atan Multicar Yönetici Direktörü Bahadır Yalçın ile Multicar ve sektörün gündemi ve geleceği hakkında konuştuk...

Multicar, günümüzdeki konumuna nasıl geldi?

Multi ve filo kelimeleri çokluğu ifade eden bir kavram olduğu için Multicar, faaliyet gösterdiğimiz sektörü çok iyi anlatan bir isim oldu. Bu süre zarfında Multicar büyümeye devam etti. Büyürken de hızlı bir büyüme politikasıyla değil, sağlam ve kâr odaklı büyümeye çalıştık. İlaç, gıda dağıtım ve tekstil sektörü gibi çok araç talep eden sektörlerde araç kiralama tercih etmiyoruz. Geri kalan sektörler ise kâr odaklı sektörler. Tabi burada Multinet’in gücünün de büyümemizde etkisi oldu.

Peki, hangi sektörlerde yoğunlaşıyorsunuz?

Filomuzda birinci ağırlığı olan sektör finans-bankacılık, ardından enerji ve telekomünikasyon sektörleri geliyor. Bunların dışında marka bilinirliği yüksek olan firmalarla da çalışıyoruz fakat rekabet en çok bu alanlarda yaşandığı için bir noktadan sonra pazar daralıyor. Dolayısıyla herkesin odaklanmaya çalıştığı KOBİ alanına biz de odaklanmaya başladık.

“Böyle bir avantaj Türkiye’deki hiçbir kiralama firmasında yok”

Bu alanda nasıl bir yol izlediniz?

KOBİ’ler, uygulamada çok riskli bir alan. Çünkü diğerlerine göre satın alma gücü zayıf bir kitle. Dolayısıyla araç fonlamak da zor bir iş. Bu alanda nasıl farklılaşabiliriz diye düşünürken devreye Multinet’in kendi yapısı girdi. Multinet, bugün yaklaşık 15 bin kurumsal müşteriyle her ay fatura ilişkisi içerisinde. Ayrıca 35 bine yakın üye işyeri dediğimiz Multinet kartlarının geçtiği olduğu restoran, kafe ağları var. Rakiplerimiz KOBİ’lere araç kiralarken nasıl kredilendireceklerini düşünürken bizde tam tersi bir durum mevcut. Böyle bir avantaj Türkiye’deki hiçbir kiralama firmasında yok.

Bunu yaparken ikinci gücü devreye aldık. Multinet’in şu an Türkiye’de faaliyet gösterdiği 6 bölge müdürlüğü ve ayrıca çok sayıda temsilcilikleri var. Hâlihazırda var olan yapıyı, saha networkumuzu ve satış kadromuzu kullandık. Bu da KOBİ’lerin kendisine ulaşmak için yatırım yapmadan hem zaman hem de operasyonel avantajlar getirdi. Bunun karşılığını 2015’in 2’nci yarısından itibaren almaya başladık. Özel programlar hazırlıyoruz ve şu an memnun olduğumuz seviyede ilerliyoruz.

Filonuzun şu anki hacmi hakkında bilgi verir misiniz?

5 bin eşigini geçtik. Bu da pazarda yüzde 2’lik bir pay anlamına geliyor fakat hitap ettiğimiz kesim içinde bu oran daha yüksek. Filo kiralama sektöründe 5 bini aşmak, farklı bir ligin oyuncusu haline gelmek demek. İş yapısı tamamen değişiyor. Biz bu değişimi 4 bin bandında planladık. Bundan sonraki eşik ise 15 bin. Filomuzdaki segment konusuna değinecek olursak, filomuzun yaklaşık yüzde 58’ini orta, yüzde 19’unu üst segment oluşturuyor. Orta ve üst segmentlerde ikinci el değer kayıpları daha az yaşanıyor. Yatırımı bu tarafa kanallandırmamızın sebebi biraz da bundan kaynaklanıyor.

“Yüzde 89 kontrat yenileme oranı, başarılı olduğumuzun göstergesi”

Sektörde nasıl fark yaratıyorsunuz?

Olağanüstü haller dışında herhangi bir sorunda Türkiye’nin neresinde olursa olsun müşterilerimizi araçsız bırakmayacağımızı, 1 saat içinde araç tedarik edeceğimizi söylüyoruz. Bunun arkasında durabilmek, ciddi bir ağ kurma operasyonu gerektiriyor. Bunun için tüm hazırlığımızı 3 yılda tamamladık. Müşterinin bazen aracının ne olduğuna bakılmadan aracımız yola çıkıyor. Kontrat bittiğinde yüzde 89 yenileme oranı ise başarılı olduğumuzun en açık göstergesi. Bunun dışında Multinet, şu anda dünyadaki önemli petrol firmalarından birinin Türkiye’deki en büyük distribütörü konumunda. Buradan doğan avantajı araç kiralamaya yansıtıyoruz. Yine firmalara verimliliklerini ölçmek adına uygun koşullarda araç takip sistemi sunuyoruz. Kurumların kendilerini temsil ederken kullandığı logo operasyonları gerçekleştiriyoruz. Bir diğer sunduğumuz yenilik ise kullanıcının aracına daha iyi bakmasını sağlayacak bir ödül programı. Bu program, aracın ikinci el değerini de birebir etkileyen unsurların başında geliyor.

“2019’a kadar 10 bin eşigini geçeceğiz”

Gelecek hedefleriniz neler?

Prensibimiz adet bazlıdan çok, kâr bazlı ilerlemek. O kârlılığı oluşturacak parametreleri belirledikten sonra karşılayacak araç sayısına bakıyoruz. Bu seneyi 6.500 civarı bir araçla kapatmayı varsayarsak 2019’a kadar yaptığımız projeksiyonda 10 bin eşigini geçeceğimizi öngörüyoruz. Özellikle bahsettiğimiz üye işyeri ağımla bu sayıyı büyütme istiyoruz. Kurumsal dediğimiz pazar ise ikinci önceliğimiz.

Türkiye’de yaklaşık 10 milyon otomobil olduğunu ve bunların yüzde 25’ini şirket araçlarının oluşturduğunu düşünürsek bu sayı nereye doğru gidecek?

O yüzde 25’lik kesimde 276 bin kiralık araç bulunuyor. Kiralamanın doğduğu bölge Amerika, Türkiye’ye gelişi ise 1980’lerin başı fakat filo kiralama kavramı çok eski bir kavram değil Türkiye’de. Gelişimi 2001 devalüasyonu sonrası başlıyor. Daha çok mesafe kat edecek fakat 2010 yılında çıkan hafif ticari araç kiralama sektörünün engellenmesiyle ilgili yönetmelik sektörün gelişimini biraz yavaşlattı. Eğer o kanun olmasaydı toplam pazarın 550-600 bin bandında olduğunu görecektik. Ayrıca yabancı firmaların, özellikle Orta Doğu sermayesinin bu işe ilgisi çok fazla.



Bahadır Yalçın
Multicar Yönetici Direktörü

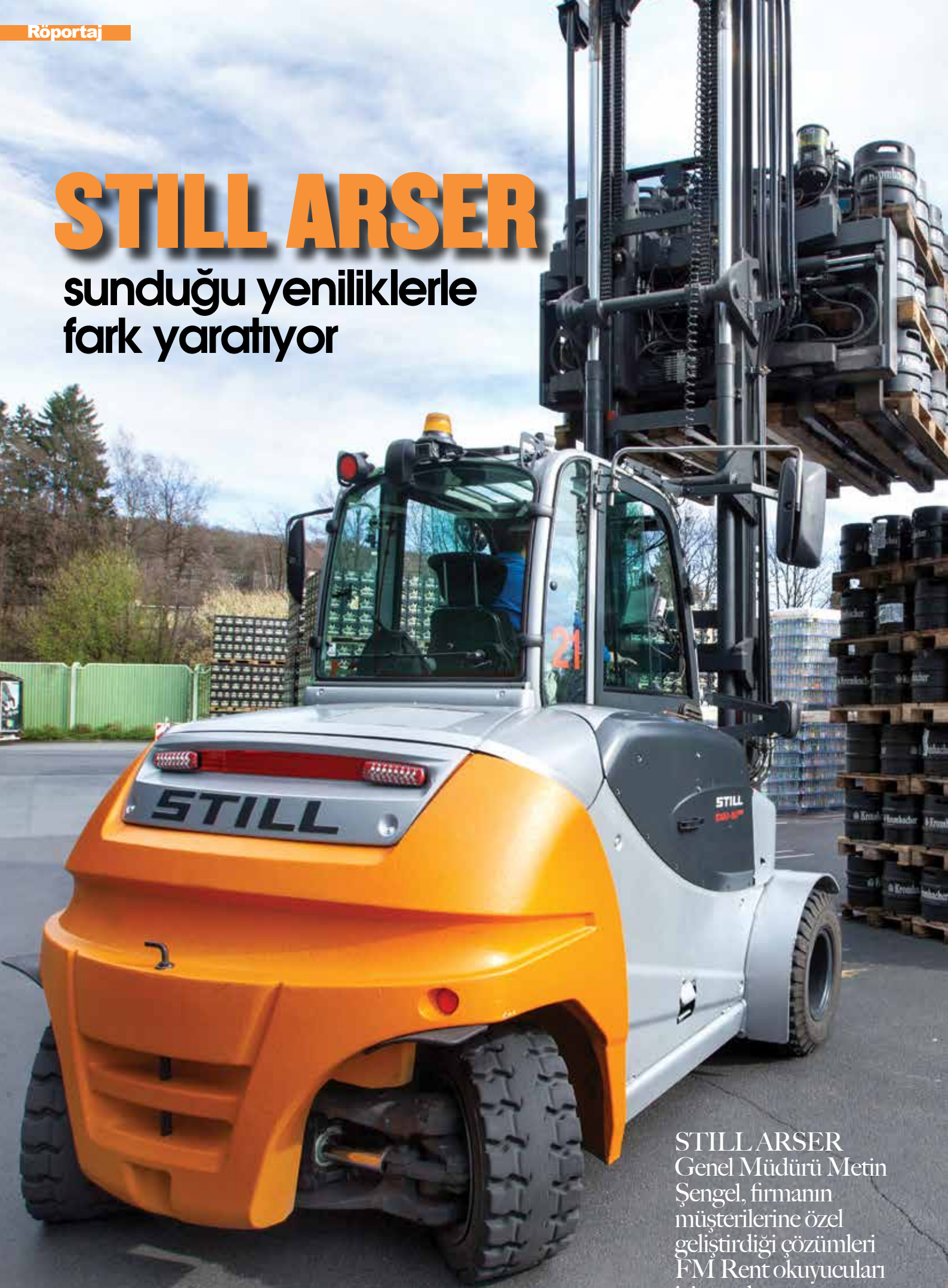
Sektörün en büyük sorunları

Sektörün ihtiyaçları hakkındaki görüşleriniz ve girişimleriniz neler?

18 milyar TL’lik büyüklükten bahsettiğimiz bu sektörün bir kanunu yok. Kanunu olmayan bir sektörün eksikliği çok olur. Sorun burada başlıyor. Müşteri eğer hem borcunu ödemeyip hem de aracı teslim etmezse aracın anahtarı bizde olsa dahi teslim alamıyoruz, kanunlar buna müsaade etmiyor. Bu konuda işleten sınıftaki bazı tanımları değiştirmek gerekiyor. TOKKDER çalışmalarının en büyük ağırlığı bu noktada oluyor. Bir diğer husus olarak trafik cezalarını sayabiliriz. Aracın sahibi kanunlara göre biz olduğumuz için cezalar bize geliyor. Bununla ilgili bir bilişim ağır kurulmasını talep ettik, bunun temelleri atıldı. Bilişim ağında araçların kiralık olup olmadığı ortaya çıkacak. Bir de daha çok bankaların kullandığı kredi kayıt bürosu tarzı bir oluşumun TOKKDER nezdinde kuruluyor olması önemli. Her müşterinin sicili farklı olduğu için buna ihtiyacımız vardı. Bu konuda TOKKDER, kredi kayıt bürosuyla bir anlaşma yaptı ve ortak bir ekran açıldı fakat müşterinin diğer sicilleriyle ilgili bir database henüz oluşmadı. Bu da olursa 3 temel sorunu çözmüş olacağız.

STILL ARSER

sunduğu yeniliklerle fark yaratıyor



STILL ARSER Genel Müdürü Metin Şengel, firmanın müşterilerine özel geliştirdiği çözümleri FM Rent okuyucuları için paylaştı.

STILL, Türkiye'ye neden böyle bir yatırım yapma kararı aldı?

ARSER, uzun yıllardır STILL'in Türkiye yetkili distribütörlüğünü yürütüyordu. Türkiye'deki geçmişimizle STILL içerisinde önemli bir konumda bulunuyoruz. STILL'in faaliyet gösterdiği ülkeleri göz önünde bulundurduğumuzda ilk 4 içerisinde olduğumuzu söyleyebiliriz. Bulunduğumuz coğrafyada Orta Doğu, Kuzey Afrika ve bazı Balkan ülkeleri gibi bölgelerin önemli ülkeleri de bulunuyor. Dolayısıyla Türkiye'de stok tutmanın bir avantajı var. Sürekli hazır olan 800 ile 1.000 arası ürün stokumuz bulunuyor. Arkas'ın tecrübesini ve Still'in önceliklerini tek bir noktada birleştirerek hedeflerimize kilitlenmiş durumda ilerliyoruz. Türkiye genelinde 26, sorumlu olduğumuz 15 ülke genelinde ise 15 bayimiz ile satış ve servis hizmetlerimizde pazarda sürekli hazır olarak çalışıyoruz.

"Ürünleri verimli bir şekilde yönetmenin anahtarını sunuyoruz"

Sunduğunuz yeniliklerle neler hedefliyorsunuz?

Dünyadaki trendlere baktığımızda aslında her ürün benzer özellikler taşıyor. Bu noktada önemli olan sektörde farklılaşarak müşterilere çeşitli faydalar sunabilmek. Çünkü dünya genelinde iş yapma şekilleri tamamen değişti. O yüzden müşterilere farklılıklar sunmak, kalıcı olabilmek açısından çok önemli. Biz süreci makinenin satın alınmasıyla bitirmiyoruz, müşterilerimize makineyi nasıl yönetecekleri konusunda makine ömrü boyunca maliyetlerini nasıl düşük tutabilirler şeklinde danışmanlık hizmeti veriyoruz. Ürünleri verimli bir şekilde yönetmenin anahtarını sunuyoruz ve bu da Planlı Bakım, Garanti Uzatma Paketleri, Full Servis, Sigorta Satış ve Hasar Danışmanlığı, Periyodik Kontrol, İş güvenliği Eğitim Hizmetleri, Teknik Eğitim, Yedek Parça, Filo Takip Sistemi

Alman forklift üreticisi STILL, gelişen Türkiye pazarındaki konumunu güçlendirmek amacıyla 2013 yılında Arkas Holding bünyesinde bulunan ARSER ile güçlerini birleştirdi. Birleşme sonrası STILL ARSER adını alan firma; halihazırda Koç Holding, Philip Morris, BHS Ev Aletleri, CMS Jant, Vestel gibi yaklaşık 150'nin üzerinde büyük firmaya kiralama çözümleri sunuyor.

şeklindeki hizmetlerimizin uzman kadromuzla yerinde saha fizibilite çalışmaları yapılarak müşteriye uygun olanının sunulmasıdır. Tabi bunlar sadece yalın bir makine ve hizmet operasyonu olarak bakmamak gerek. Teknoloji geliştikçe her şey mobilize oluyor. Dolayısıyla değişime uyum sağlamanız, sürekli kendinizi yenilemek anlamında aksiyonlar almanız gerekiyor.

Intralojistik sistemler ile müşteriye özel çözümler bulmak da hizmetlerimiz arasında yer almaktadır. Entegre yaklaşımımızla planlamadan uygulamaya yenilikçi ürünler ve özel çözümleri tek bir kaynaktan sunabiliyoruz.



Metin Şengel
STILL ARSER Genel Müdürü

Geliştirdiğiniz software uygulamasının avantajlarından bahseder misiniz?

Polonya'dan örnek vermek gerekirse orada STILL'in sahibi olduğu bir şirket var. STILL dünyasından bakacak olursak, Polonya ile Türkiye'yi kıyasladığımızda pazar paylarımız aşağı yukarı aynı seviyelerde bulunuyor. Onlar 250 kişiyle, biz 82 kişiyle hizmet veriyoruz. Biz bayilerimizi, personelimizi ve kiradaki yaklaşık 3.200 makinemizi e-care adını verdiğimiz yazılımla çok kolay bir şekilde yönetiyoruz. Partnerlerimizle bu yazılım vasıtasıyla iletişim halinde oluyoruz. Onlarda da aynı ara yüz bulunuyor. 2009 yılında çalışmalarına başladığımız bu yazılımı tüm coğrafyalara uyguluyoruz. Özbekistan'daki bir projemizde 100'ün üzerinde makinemiz var. Yine Azerbaycan ve Kazakistan'da çalışan makinelerimizin tüm verilerini e-care üzerinden takip edebiliyoruz. Yazılımın patenti tamamen bize ait, en güzel yanı ise SAP ile koordineli çalışabilmesi. Finans, muhasebe, faturalama gibi işlemlerimizin hepsi de SAP ile entegre yapılıyor.



STILL ARSER, değişen dünya trendlerini takip ederek maliyetleri düşürmek ve yüksek performans sağlayabilmek adına sektörde birçok yeniliğin öncüsü konumunda bulunuyor. Bunların başında e-care yazılımı, Forkdrive adını verdikleri forklift simülatörü, yüzde 40 oranında enerji tasarrufu sağlayan SES (STILL ENERJİ YÖNETİM SİSTEMİ) projesi gibi yenilikler geliyor.

E-care'ı aktif olarak 700 kişi kullanıyor, gün içerisinde 30 bin mail trafiği oluyor. Türkçe, İngilizce, Almanca, Rusça ve Farsça olmak üzere 5 dil seçeneği bulunan mobil uygulamamız sayesinde uzun veya kısa dönemli müşterilerimiz, şifreyle giriş yaparak makine rezervasyonu yapabiliyor. Ayrıca Arkas Holding şirketlerinden biri olan Bimar Bilgi İşlem Hizmetleri vasıtasıyla 100 bin ekipmanı yönetecek ve 1 milyon mail trafiği yapacak bir servera yatırım yapacağız.

İş güvenliği bilincini artıran eğitim simülatörü: Forkdrive

Forkdrive simülatörünün özellikleri neler?

Bu simülatörümüz aslında bir eğitim programı. Bir konteynerin içine en çok rağbet gören makinelerimizden biri olan elektrikli forklifti monte ettik. Bir akü ve redresörle birlikte bunları tamamlayan bir konsept yaratarak WIN Fuarı'nda ön lansmanını yaptık. Buradaki en büyük amaçlarımızdan bir tanesi iş güvenliği bilincini artırmaktır. Konteynerin içinde birçok iş güvenliği ekipmanı bulunuyor. Bunların kullanılmasıyla ilgili çalışmalarımız oluyor. Örneğin kullanacak kişi, emniyet kemeri takmadan kullanamıyor. Bunlar çok basit fakat insan hayatına mal olabilecek uygulamalar. Konteynerin sağ tarafında bir teorik kısım var. Sonrasında sol tarafta çeşitli görevler vasıtasıyla pratik yapıyor. Arkasında da bir kamera bulunuyor. Süreken operatörü izleyip hatalarını gösteriyoruz, böylece operatörün yaptığı hatalarda bilinçlenmesini sağlıyoruz. Ayrıca Forkdrive'da bulunan güneş panelleri sayesinde aküyü şarj edebiliyoruz. Sonraki aşamada bir forklift operatörlüğü sertifikası verme sürecine de gitmeyi düşünüyoruz. Bu konuda 2-3 firmayla görüşmelerimiz sürüyor.

Yenilikçi SES (STILL ENERJİ YÖNETİM SİSTEMİ) yüzde 40 oranında enerji tasarrufu

Özellikle elektrikli forkliftlerinizde ne tür yenilikler sunuyorsunuz?

Son teknoloji redresör vasıtasıyla yüzde 40'a varan elektrik enerjisi tasarrufu buna bağlı olarak karbon salınımı azaltılması (akü başına yıllık 10.000 kg'a kadar) ve yüzde 80'e varan oranlarda hidrojen gazı yayılmasında azalma sağlayabiliyoruz. Yapmış olduğumuz yenilik ile akü ömrünün de uzatılmasını sağlamaktadır. Bununla birlikte atık kurşun miktarının yüzde 30-

50 azaltıyoruz. Redresör içerisinde bulunan akü tanıma özelliği ile akünün kapasitesi (voltaj ve amperaj olarak), doluluk oranı, genel durumu ve sıcaklık gibi bir çok değişkeni ölçüyor ve akü için en uygun şarj karakteristiğini otomatik olarak belirliyor. Şarj esnasında değerler sürekli ölçülünerek gerekli görüldüğü durumlarda şarj eğrisi tekrar değiştirilebiliyor. Bu özellik şu an sektörde şarj teknolojisinin geldiği en üst seviyedir.

Filo yönetim sistemimiz olan e-care yazılımı ile entegre çalışan redresörler ve elektrikli makineler; akü şarj – deşarj döngüsü, sıcaklık, anlık enerji tüketimi ve üretimi gibi çok önemli verileri yönetimsel raporlar haline getirip belirlenen kişileri sürekli bilgilendirme yapıyor.



Akü takibinin sağlanması müşterilere ne avantajlar sağlıyor?

Akü, bir makine bedelinin yaklaşık yüzde 20'sini oluşturuyor. Bu akülerin 1.500-2.000 arası cycle denilen bir ömrü bulunuyor ve ne kadar cycle şarj ettiğiniz önemli. Örneğin operatör, akü tam bitmeden şarj ederse 1 cycle tüketiyor. Bir akünün ömrünün 1 senede de bitirebilirsiniz, 5 senede de bitirebilirsiniz fakat profesyonel bir şekilde yönetirseniz yüksek verime ulaşıp işletme maliyetlerinizi minimize ediyorsunuz.

Akü takip sistemi sayesinde FIFO prensibine uygun akü odaları yönetimiyle de doğru akünün doğru zamanda kullanılmasını da e-care aracılığıyla sağlamaktayız. ARSER olarak verimlilik artırıcı önceliğimiz yanında SES projemizle çevre dostu olmayı, Forkdrive projemizle iş güvenliği bilincinin artırılması ve meslek liselerinde ve üniversitelerin ilgili bölümlerinde vereceğimiz Forkdrive eğitimleriyle de sosyal sorumluluk projelerine katkı sağlamayı hedeflemekteyiz.



RENT

ROAD 2 TUNNEL
Yolların Buluştuğu Yer

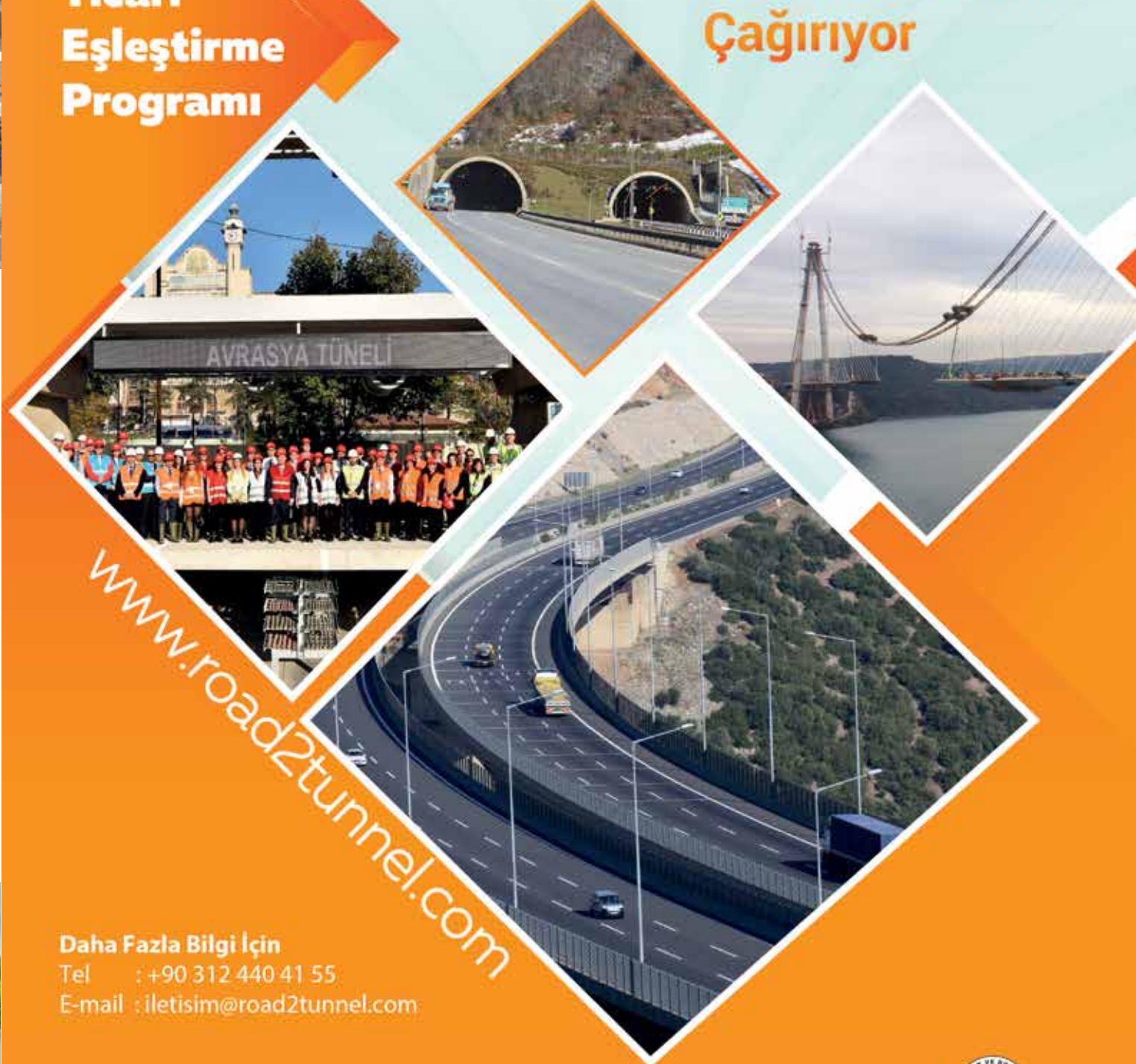


Karayolları, Köprüler ve Tüneller İhtisas Fuarı

26-28 Mayıs 2016 Congresium, Ankara / Türkiye

**Mega Projeler
Kahramanlarını
Çağırıyor**

**Ticari
Eşleştirme
Programı**



www.road2tunnel.com

Daha Fazla Bilgi İçin

Tel : +90 312 440 41 55

E-mail : iletisim@road2tunnel.com

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



TOBB



İklimlendirme uzmanı Trane'den profesyonel chiller kiralama hizmetleri

La Crosse/Amerika'da 1913 yılında kurulmuş köklü bir firma olan Trane, 1950'li yıllardan 1994'e kadar Türkiye'de farklı distribütör kanalları vasıtasıyla faaliyet gösterdikten sonra 1994'te Türkiye ofisini kurdu.

Trane, Türkiye'ye kendi ofisini açan ilk yabancı firmalardan biri olarak dikkat çekiyor. 2008 itibariyle bir Ingersoll Rand markası olan Trane, birçok alanda hizmet veren küresel bir grup firmasından biri olarak 97 ülkede 55 bine yakın çalışanıyla iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteriyor. Trane, geçici veya beklenmedik iklimlendirme ihtiyaçlarında en uygun chilleri tespit edip farklı sektörlerle geniş alternatifler sunarak kiralama hizmetleri veriyor.



Hizmet sektöründe 10 yıldır Pazarlama ve Satış Müdürlüğü görevinde bulunan ve 2015 yılında Trane ailesine katılan Kiralama Müdürü Gülçin Kara ile bir araya gelerek Trane'in Türkiye'deki kiralama organizasyonu ve sektöründe farklı kılan yönlerini konuştuk.

Trane'in Türkiye'deki faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

ABD'de 900'den fazla patentli ürüne sahip bir dünya lideri olan Trane'de yeni geliştirilen departmanların haricinde ekipman satış ve servis olmak üzere 2 departman bulunuyor. İklimlendirme sektöründeki chiller cihazları, çok hassas ve özellikli cihazlardır. O yüzden satış operasyonlarının yanı sıra servis konusu da çok önemli. Trane'in bu konudaki en önemli özelliği, kendi bünyesindeki eğitimli servis mühendisleriyle hizmet vermesidir.

Trane Türkiye organizasyonu 50'den fazla çalışanı ile hizmet vermektedir. Trane, Türkiye'de Marmara, Ankara ve Hazar olarak üç ayrı bölgede satış ve servis hizmeti vermektedir. Bu sayı her geçen gün de artıyor çünkü farklı departmanlar doğuyor.

CCTK departmanımız bu sektöre öncülük eden ve fark yaratan departmanlardan bir tanesidir. Bu departmanımızda sektörün deneyimli teknik adamları yer almaktadır. Yaptıkları projeler tesisatın verimliliğini artırmak ve firmaların projelerinde tasarruf sağlamasını garanti etmektedir.

Neden bir chiller kiralanmalı?

HVAC sektöründe kiralama hizmeti yoktu. Türkiye'de Trane 2014 yılında acil ihtiyaçlar sebebiyle kiralama hizmetlerine başlayarak



Gülçin Kara
Trane Kiralama Müdürü

sektördeki hizmet farklılıklarından bir tanesini daha ön plana çıkardı. Akabinde mevcut satış ve servis ağımları ile Trane markasının bilinirliğiyle kiralama talepleri arttı. Operasyonel kiralamanın önemi ülkemizde artık fark edilmeye başlandı. Günümüzde birçok materyalin kiralanabilir olduğunu görüyoruz.

Neden chiller kiralanır sorusuna geldiğimizde ise aslında birçok sebebi bulunuyor. Acil bir ihtiyacınız olabilir, cihazınız arıza yapmış olabilir ve tadilat süresince kiralayabilirsiniz. Satın aldığınız cihazınızın teslim edilene kadar kiralayabilir, yatırım yapacak paranız kısıtlı olabilir, o parayı en verimli ve planlı şekilde kullanmanız gerekebilir. Kapasite artırmanız olabilir, belli üretim süreleriniz boyunca anlaşma yapabilirsiniz. Taşındığınız ya da yaşadığınız bina ve ofisiniz kiralık olabilir, bunun için kirada oturduğunuz bir binaya demirbaş yatırımı yapmak istemeyebilirsiniz. Onun haricinde bir proses işletmeniz vardır ve belli periyotlarda üretim yapıyorsunuzdur. Dönemsel ihtiyaçlarınız olabilir. Hava sıcaklıklarından dolayı mevsimsel ihtiyaçlarınız olabilir. Bunların hepsi için bir soğutucu cihaz, chiller kiralayabilirsiniz.

"Bu hizmet modelini sektörde sunan başka bir firma yok"

Trane'in kiralamada fark yaratan unsurları neler?

Kiralama hizmetimizin talep görmesindeki en büyük sebeplerden bir tanesi, cihazın kiralama süresi boyunca her türlü bakım, onarım, parça değişimi dâhil hizmet garantisini veriyor olmamız. Trane'den bir chiller kiralandığında bu cihazla ilgili müşterinin kafasında hiçbir soru işareti kalmıyor. Bu hizmet modelini sektörde sunan başka bir firma yok. Ayrıca sektörde faaliyet gösteren çoğu firma, ikinci el ve birçok parçası değişmiş, kurulumu ve çalışma garantisi sunamadıkları bir cihaz kiralama modeliyle karşınıza çıkabiliyorlar. Tüm bu sebeplerden dolayı müşterilerimiz ya da müşteri adaylarımız Trane'i tercih ediyor.

Sermayeyi çeşitli işlere böldüğünüz takdirde avantaj kaybediyorsunuz. En verimli şekilde ana işinize yatırım yapmalısınız. Kiralama hizmeti, kendi işinize yatırım yapma imkânı sunuyor ve gerçek işinize odaklanabiliyorsunuz. Ayrıca cihazların bakımıyla, kullanım eğitimi ve ikinci el değeri ile uğraşmıyorsunuz. Kiralama hizmetinin ayrıca muhasebe



"3 farklı kiralama modelimizi 'Müşterilerimiz' ile belirliyoruz"

Kiralama modelleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

3 tip kiralama modelimiz var. Bunlardan biri acil ihtiyaçlar için 17 kilovattan 1.000 ve üstü istenilen kilovata kadar özelliğe sahip cihazlarla sunduğumuz kiralama modeli, bir diğeri 10 yıla kadar sunduğumuz orta ve uzun vadeli kiralama modeli. Son olarak ise kiralama ve satın al opsiyonlu kiralama modelini sayabiliriz. Müşterilerimiz istedikleri yıllarda belirtecekleri aylar için cihaz rezervasyonu yaptırabilirler.



Nasıl bir chiller parkınız var?

2014 yılında 3 adet cihazla kiralama hizmeti yapmaya başladık. Şu anda filomuzda 18 bin BTU ile 1.000 kilowatt ve üzeri arasında değişen kapasiteye sahip 30 adet cihazımız bulunuyor.

Türkiye'nin önemli inşaat ve yatırım projeleri, sağlık sektöründe acil öneme sahip birçok projelerde Trane imzası

Kiralama hizmeti verdiğiniz örnek projeler neler?

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün beton ayaklarının soğutulması için Anadolu ve Avrupa yakasında 2 cihazımız faaliyet gösterdi. Bir diğer önemli proje ise Kızılay Kan Merkezi'ydi. Mevcut cihazları arıza yaptığında 1 aydan önce tamir edilemeyeceği bildirildi. Kanların da belli bir soğuklukta tutulması gerekiyordu. Bu konuda bize ulaştılar. Biz de rekor bir süreyle 12 saat içerisinde bir chiller tedarik ettik ve çalıştırdık. Bunların dışında banka, AVM, hastane, soğuk hava depoları, kimya ve plastik fabrikaları, üretim yapan birçok tesiste özel tasarlanan Trane kiralık cihazlarını görmek mümkün.

Trane'den bir chiller kiralamak için size nasıl ulaşabilirler?

<http://www.trane-chiller-rental.eu/tr/> web adresinden, 444 39 54 nolu çağrı merkezinden ve info.tr@trane.com mail adresinden müşterilerimiz bize ulaşabilirler.

Trane, Türkiye yatırımlarına devam edecek mi?

Her sene yükselen bir hedef grafiğimiz bulunuyor. Geçen seneki rakamlarımızla bu seneki rakamlarımız arasında yüzde 400'lük bir büyüme var. Büyüme hızımızı önümüzdeki 5 yıl net bir şekilde öngörebiliyoruz. Yatırımlarımız da devam edecek. Sektörde yarışacağımız bir rakibimiz yok, sunulan hizmetin altyapısı ve organizasyonu çok büyük ve maliyetli. Bu anlamda Ingersoll Rand Trane kiralama hizmetine çok önem veriyor ve ciddi destek sağlıyor. Trane, 20 ülkede kiralama yapıyor. Şuan 1.200 adet chillerimiz kiralama hizmetinde. Türkiye olarak 7'nci sıradayız. Hedefimiz, bu sene için ilk 5'e girmek.

Trane ailesi olarak sahip olduğumuz yenilikçi hizmet anlayışına duyduğumuz inancı hiç kaybetmeyerek sektörümüzde müşterilerimize her anlamda farklı çözümler sunmaya devam edeceğiz.

ZEMT

2016

20 - 21 Ekim / October 2016

www.vizyon2023turkiye.org

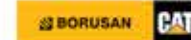
2. ULUSLARARASI
2nd INTERNATIONAL
İŞ MAKİNALARI
CONSTRUCTION
EQUIPMENT
KONGRESİ
CONGRESS

Be Sustainable Build Future
Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et



GALA YEMEĞİ SPONSORLARI / GALA DINNER SPONSORS

ANA SPONSORLAR / MAIN SPONSORS



PLATİN SPONSOR / PLATINUM SPONSOR

GÜMÜŞ SPONSORLAR / SILVER SPONSORS

ÇANTA SPONSOR / BAG SPONSOR



Düzenleyen
Organized By



Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği

TURKİYE 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



Manheim Kurumsal ve
Bayi Satış Müdürü

Pinar Özsoy:

“Açık artırmalarımızdaki araçların yüzde 45’i filo kiralama firmalarından geliyor”

Ürün satarken değil alırken kazandırır mantığı ile satın alma yapan kiralama firmaları için araçlarını ikinci elde en yüksek fiyata ve en hızlı şekilde değerlendirmek hayati önem taşıyor. Kiralama filosu 270.000’li rakamları aşan Türkiye’nin otomobil kiralama sektörünün önemli bir çözüm ortağı olan Manheim Türkiye Kurumsal & Bayi Satış Müdürü Pinar Özsoy ile çalışmaları ve hedefleri hakkında özel bir söyleşi yaptık.

Manheim Türkiye’nin kuruluşu ve ortaklık yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

Manheim, otomotiv ve medya sektörlerinde faaliyet gösteren, COX Grup’un bünyesinde yer alan ABD merkezli bir firmadır. Aynı zamanda Avrupa’da birçok ülkede faaliyet gösteriyor. Bir Borusan Holding kuruluşu olan Otomax ile Manheim’in 2008 yılında gerçekleştirdiği % 50’ye 50 ortaklıkla Manheim Türkiye şirketi doğdu.

“Açık artırmalarımızda sadece üye galeri ve yetkili satıcılar araç satın alabilirken herkes araç satabiliyor.”

Manheim Türkiye’nin faaliyetlerinden ve hedef kitlelerden bahsedebilir misiniz?

Manheim Türkiye, düzenlediği özel açık artırmalar ile üye bayilerine ikinci el araç sağlayan, Türkiye’nin ilk çok markalı ikinci el araç yeniden pazarlama şirkettir. Çarşamba ve Cuma günleri gerçekleştirdiğimiz fiziki açık artırmalarımız tüm satış kanallarımız arasında en ön plana çıkıyor. Açık artırmalarımızda sadece üye galeri ve yetkili satıcılar araç satın alabilirken herkese araç satabilme imkânı sağlıyoruz. Kapalı devre gerçekleştirdiğimiz açık artırmalarımıza nihai tüketicilerin katılamıyor olması ile çalıştığımız esnafların kar marjlarını korumuş oluyoruz. Artırmaya katılan araçlar ağırlıklı olarak araç filosu olan şirketler, kiralama şirketleri, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, üye galeriler, yetkili satıcılar ve tüketicilerden sağlanıyor.



Dünyanın en büyük ikinci el otomobil pazarlama şirketi olarak gösterilen Manheim Auctions ile Borusan Holding kuruluşu olan Otomax.com tarafından 2008 yılında kurulan Manheim Türkiye, ülkemizdeki ikinci el otomobil pazarına dünya standartlarında farklı ve avantajlı çözüm alternatifleri sunuyor. Otomax’ın sahip olduğu alıcı ve satıcı ağını Manheim’in tecrübesi ile birleştiren Türkiye’nin ilk çok markalı ikinci el araç pazarlama şirketi olan Manheim, ikinci el pazarının kurumsallaşmasına ve büyümesine ciddi anlamda katkı sağlıyor.



Pinar Özsoy
Manheim Kurumsal ve Bayi Satış Müdürü

Fiziki açık artırmalarınızdan ve diğer satış yöntemlerinizden söz edebilir misiniz?

Şu an için ayda yaklaşık 2.000 adet araç satışı gerçekleştiriyoruz. Bu satışların büyük bir kısmını haftanın 2 günü Tuzla merkezimizde fiziki olarak gerçekleştirdiğimiz ihalelerimiz ile sağlıyoruz. Diğer satış kanallarımız ile de ana hedeflerimizi destekliyoruz. İstanbul merkezimizde her hafta düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz ihalelerimize ek olarak Ankara ve İzmir lokasyonlarımızda ayda 2 kez mobil açık artırmalar düzenliyoruz. Fiziki ve mobil artırmalarımız dışında Cyberstock, Cyberauction ve Manheim Online olarak üyelerimizin sadece online alım yapabildikleri ek satış kanallarımız bulunuyor. Fiyatlama sistemimiz olan otomax.com ve manheimtakas.com uygulamaları üzerinden de tüm açık artırmalarımıza araç tedariki sağlayabiliyoruz. Manheim Takas sistemimiz isteyen tüm yetkili satıcıların kullanabileceği bir sistem. Otomax.com ise 2.el araç satışında tecrübesi olmayan ve zaman kaybetmek istemeyen, güvenilir bir yapıda hizmet veren ve son kullanıcılara açık bir sistem.

“Müşterilerimize anahtar teslim hizmet sağlıyoruz”

Alıcı ve satıcıların sağlaması gereken koşullar nelerdir?

Alıcı olmak için gereken tek şart, müşterinin otomobil ticareti yapabiliyor olmasıdır. Alıcı olmak isteyen kişinin galerici olduğunu veya otomobil işiyle ilgilendiğini kurumsal belgelerle ispat etmesi gerekiyor. Satıcı olmak için ise adet sınırlaması olmaksızın araç sahibi olması yeterli oluyor.

Peki, alıcılara ve satıcılara sağladığınız avantajlar nelerdir?

Öncelikle, bizi tercih eden satıcı firmalar araçlarının satış sürecine zaman ve enerji ayırması gereken işlerin hiçbirini ile uğraşmıyor.



Araçların açık artırmalara katılımı için lojistik destek sağlıyoruz. Sahamıza giriş yapan araçların yıkama, ekspertiz ve fiyatlandırma faaliyetlerini yöneterek açık artırma sürecine hazırlanmasında tam destek veriyoruz. Satılan araçlar ile ilgili tüm tahsilat ve devir süreçlerini yönetiyoruz. Tüm araçlarımız için alıcı ve satıcı firmalarımızın ödeme ve devir garantörlüğünü yapıyoruz. Böylece müşterilerimize anahtar teslim hizmet sağlamış oluyoruz. Diğer yandan 5 bin üyemiz ile satıcıların Türkiye'nin her yerinden geniş bir alıcı kitlesine ulaşmasını sağlıyoruz. Alıcı tarafından bakarsak, bir alıcı araç satın almak için kaç adet firmayı dolaşabilir? Manheim olarak kendilerine A segmentinden, E segmentine kadar geniş bir araç çeşitliliği sunuyoruz. Üstelik bu hizmeti Türkiye'nin neresinde olursa olsun tek bir noktadan ister fiziki olarak ister online olarak alabiliyorlar. Ayrıca ekspertiz güvenilirliği ile gönül rahatlığıyla araç alabiliyorlar.

İhalelerinize katılan alıcılar araçların durumunu önceden nasıl kontrol ediyor?

Alıcılar, ihale öncesi aracı fiziki olarak veya sistem üzerinden inceleyebilirler. Araçlarımıza ekspertiz yapıyoruz. Ekspertizlerimiz yüzde 99 doğruluk payıyla çalışır. Bu raporlar büyük önem taşıyor. Çünkü Simulcast ile internet üzerinden yaptığımız satışlardaki araçların yüzde 50'si, aracı satış öncesinde görmeyen kişiler tarafından satın alınıyor.

Filo kiralama firmaları ile çalışıyor musunuz? Onlara sağladığınız avantajlar nelerdir?

Türkiye pazarında yer alan filo kiralama şirketlerinin hemen hemen hepsiyle çalışıyoruz. Açık artırmalarımızdaki araçların yüzde 45'i filo kiralama firmalarından geliyor. Bu oran eskiden daha yüksekti. Orandaki bu düşüşün sebebi, filo kiralama firmalarının azalması değil, bizim müşteri ağımızı genişletmemizdir. Daha fazla kanaldan daha fazla araç satmayı hedefliyoruz. Filo kiralama şirketleri ile olan iş hacmimiz de her geçen gün artıyor. Bir filo kiralama firması satışını gerçekleştirmek istediği 300 adet otomobili tek tek satmaya çalışırsa aylarını alır. Bu kendilerine hem zaman hem finansman maliyeti yaratır. Elindeki ürünü toplu satmaya çalıştığında ise müşterisi fiyat indirimi isteyeceği için kâr etmesi oldukça zor olacaktır. Biz burada otomobilleri tek tek üye bayilere sunuyoruz. Genelde toplu satışlarda otomobillere, tek bir araç üzerinden fiyat teklif edilir. Bizde ise her otomobil kendi değerinde satılır. Parasını da garantili bir şekilde zamanında alır.



"Yılda 20 bin civarında araç satışı gerçekleştiriyoruz"

İkinci el açık artırma konseptinin diğer ürün çeşitlerine yayılacağını düşünüyor musunuz?

Neden olmasın? Manheim Türkiye olarak hiçbir zaman "artık tamam" demeyiz. Her zaman faaliyetlerimizi daha ileriye götürmeye çalışırız. İkinci el açık artırma konseptinin otomobilden diğer seçeneklere doğru yayılmasını hedefliyoruz. Makina ihaleleri ile bunun ilk adımlarını atmaya başladık bile.

Borusan Makina ile gerçekleştirdiğiniz iş makinesi açık arttırmalarında hedeflediğiniz başarıyı yakalayabildiniz mi?

Borusan Makina'ya özel olarak düzenlediğimiz iş makinesi açık artırmalarının oldukça başarılı olduğunu düşünüyorum. Bu başarıda kendisini kanıtlamış bir ürün olan CAT iş makinelerinin marka değeri de yadsınmaz. Diğer yandan bir makineyi tek kişiye satmaya çalışmaktansa birçok makineyi fazla sayıda kişiye sunmak her zaman daha avantajlıdır. Ayrıca alıcılar farklı farklı makinaları farklı farklı yerlerden almaya çalışmaktansa, hepsinin bir alanda, bakımları yapılmış, çalışır bir biçimde görme imkânına sahip oluyorlar. Gerçekleştirdiğimiz her ihalede ortalama 40-50 adet makina çıkarıyoruz. Çok fazla katılımcı oluyor ve makinelerin tamamını satıyoruz.

Manheim Türkiye olarak geleceğe yönelik öngörüleriniz nedir?

Manheim, açık arttırma usulü ile global pazarda yılda 5,5 milyon araç satıyor. Biz bu oluşumun Türkiye ayağı olarak yılda 20 bin civarında araç satışı gerçekleştiriyoruz. Ancak, 4,5 milyon adet ikinci el otomobilin satıldığı Türkiye otomobil pazarına baktığımızda yine de hala küçük bir kum tanesiyiz. Bu işin gideceği yer uçsuz bucaksız...

Manheim Türkiye'nin Türkiye'deki satış kanalları

Fiziki Açık Artırma: Araçların ve alıcıların fiziken bulunduğu, aynı zamanda Simulcast üzerinden Türkiye'nin her noktasından online bağlanılabilen açık artırma hizmetidir.

Mobil Açık Artırma: Araç lokasyonu farketmeksizin araçların satıcı firmaların kendi lokasyonlarında olduğu ve alıcı firmaların online olarak alım gerçekleştirdiği canlı açık artırma hizmetidir.

CyberStock: Belli bir zaman aralığında online sistem üzerinde belli bir adette yayınlanan özel seçilmiş araçlara tekliflerin toplandığı ve sahıldığı açık artırma hizmetidir.

Cyber Auction: Tüm alıcı firmaların simulcast sistemi üzerinden bağlanarak alım yaptıkları kısa süreli açık artırma hizmetidir. Bu açık artırmalarda araçlar online olarak canlı sunulur ve alıcılar online olarak canlı teklif verirler.

Manheim Online: Türkiye'nin neresinde olursa olsun Yetkili Satıcıların stoktaki araçlarını internet üzerinden ihaleye çıkarabildikleri, alıcıların da 7/24 bu araçlara ulaşabildikleri bir sistem.



Manheim

Kiralamanın tercih edilen ürünlerinden JCB Loadall teleskobik yükleyicilerde 200.000'inci üretim

JCB, ilk olarak 1977 yılında başladığı Loadall teleskobik yükleyici üretiminin 200 binincisini geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdi. İlk yılda sayıca az personelle 300 makine üretilirken günümüzde yaklaşık 800 kişiyle her yıl binlerce Loadall üretiminin yapıldığı belirtiliyor.

JCB Başkanı Rab Bamford konuyla ilgili yaptığı açıklamada "JCB Loadall, çok küçük başlangıçlardan hem JCB hem de inşaat ve tarım sektörleri için çok önemli bir makine haline geldi. 'Devrimci', sıkça kullanılan bir kelimedir fakat Loadall'ın bu durumu için mükemmel bir tanımdır." ifadelerini kullandı.

İlk 100 bin Loadall'ın satılması yaklaşık 30 yıl sürerken geri kalan 100 bin adet satışın ise 10 yıldan daha az bir sürede gerçekleştiği ifade ediliyor. Makinelerin, tüm bölgelerdeki inşaat sektörünün yanı sıra tahıl yükleme, balya istifleme gibi tarım sektörünün çeşitli işlemlerinde de hızla yayılmaya başladığı bildiriliyor. JCB, günümüzde 88 adedi küresel pazar, 2 adedi ise Hindistan iç pazar olmak üzere toplam 90 farklı Loadall model üretimi gerçekleştiriyor.



Sırma Grup, FiloTIR'dan treyler kiraladı

Su ve maden suyu sektöründe faaliyet gösteren Sırmagrup, Tırsan'ın filo kiralama şirketi FiloTIR'dan kiralamasını gerçekleştirdiği 9 adet Tırsan Perdeli Hafif Maxima semi-treyleri Tırsan Adapazarı fabrikasında gerçekleşen törenle teslim aldı.

Gerçekleştirilen teslimat törenine, Sırmagrup Sapanca Fabrikalar İdari Müdürü Yusuf Kenan Dışlı, Araç Planlama Yöneticisi Murat Avkovan, Lojistik Sorumlusu Murat Çavdar, Özkan Akpınar ve FiloTIR adına Enver Erdi Nuhoglu katıldı.



Sırmagrup Sapanca Fabrikalar İdari Müdürü Yusuf Kenan Dışlı teslimat töreninde yaptığı açıklamada, "FiloTIR hizmetini tercih ettik, çünkü bu sayede kiraladığımız treylerlerin, bakımı, onarımı ve gerekli ihtiyaçlarının tamamı Tırsan garantisi altında karşılanacak. Kiralama yoluna giderek hem araçların işletme giderinin ne olacağını çok net olarak görüyoruz, hem de toplam sahip olma maliyetimiz aşağı çekiliyor. Öte yandan kiraladığımız Tırsan Perdeli Hafif Maxima treylerler, standart araçlara göre 1.000 kilogram daha hafif, bu da bizim için büyük avantaj. Bu sayede araçlarımızın yakıt sarfiyatı azalıyor ve işletme giderlerimiz minimum seviyeye iniyor." dedi.

FiloTIR, kiralama dönemi içerisinde aracın periyodik bakım ve onarım maliyetleri, muayene ücretleri, trafik sigortası, kasko sigortası, motorlu taşıtlar vergisi ve plaka masraflarını yapılan kiralamaya dâhil ederek müşterilerine bütünsel hizmet sağlıyor.

Paclease filosunu Talson ile genişletti

Almanya'nın önde gelen çekici ve treyler kiralama şirketlerinden Paclease, hava kargosu filosunu genişletmek için, 2003 yılından bu yana Tırsan bünyesinde faaliyet gösteren Talson'u tercih etti.

Hafif ve kendini taşıyan üstyapısı ve özel tavan tasarımı ile Talson hava kargo serisi TAG FNA için 3.027 milimetre, TAG TAL için ise 3.020 milimetre arka yükleme yüksekliği sunuyor. Güvenlik için otomatik olarak kapanma özelliğine sahip kayar tabanlı treyler modellerinin en verimli seviyeye çekmenin yanı sıra, treyler ömrünü de uzattığı belirtiliyor. Yüksek mukavemetli çelikten imal edilen Talson treyler şasileri, paslanmaya karşı kataforez kaplı olarak üretiliyor.



Hyster Craigavon fabrikasının 35. yılını yeni XT Serisi ile kutladı

20-21 Nisan 2016 tarihlerinde düzenlenen bir organizasyonla Kuzey İrlanda'daki Craigavon fabrikasının 35. kuruluş yıldönümünü kutlayan Hyster, yeni XT Serisi'ni de ilk kez Avrupalı basına tanıttı.

Hâlihazırda da Birleşik Krallık'ın denge ağırlıklı forklift üretiminde en büyük kapasiteli tesisi olan Craigavon fabrikası, 1981'den bu yana faaliyet gösteriyor. Yıllar içerisinde yapılan yatırımlarla ülke ekonomisi ve sektör açısından daha da önemli bir konuma gelen tesisin çalışanları buraya öyle güçlü bir gönül bağıyla bağlı olmalı ki, 35 yıldır halen burada çalışan 33 kişi bulunuyor.

Nisan 1981'de 25 milyon Poundluk bir yatırım ile kurulan tesiste günümüzde toplam 41 bin 300 metrekarelik kapalı alanda kapsamlı Ar-Ge çalışmaları ve üretim yapılıyor. Standart makinelerin yanı sıra, farklı müşteri ihtiyaçları için özel uygulamalar da (hurda, kâğıt tesisleri, vb.) gerçekleştiriliyor. Burada her yıl üretilen binlerce dizel, LPG ve akülü forklift Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Rusya'ya sevk ediliyor.



Craigavon'da 1980'lerde sadece bir tek forklift modeli üretiliyor ve bir forkliftin üretimi 10 gün sürüyordu. Bugün çok çeşitli forklift modellerinden her birinin üretimi, hammaddeden sevkiate kadar ortalama 4 gün içerisinde tamamlanabiliyor. Yüzlerce kişinin çalıştığı tesiste en son robot teknolojisi ile birlikte düzenli olarak kontrol edilen kesme ve işleme makineleri kullanılıyor.

80'lerden bugüne Hyster Craigavon

Hyster'in 2-3 ton kapasiteli efsanevi H40-60 XL modelleri ilk olarak 1980'lerde Craigavon'da başladı. 10 yıl içinde 50 binden fazla forkliftin üretildiği tesiste 1995'te Talep Akışı Teknolojisine (Demand Flow Technology) geçildi. Bugün de grubun küresel üretim operasyonlarında benimsenen bu sistem müşteri talebine bağlı olarak her modelin her an üretilmesine olanak sağlıyor.

90'ların başında yeni üretim teknolojileri ile geliştirilen HM Serisi, farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik 14 modelden oluşuyordu.

2003'te gerçekleştirilen kapsamlı bir yatırım programı ile dünya çapında bir üretim tesisi haline getirilen Craigavon'da kalifiye işgücüne o günlerde olduğu gibi bugün de büyük önem veriliyor.

Bu yatırım programı sonrasında, son 10 yıla damgasını vuran Hyster Fortens Serisi pazara sunuldu. Kompakt H1.6-2.0FTS'den H4.0-5.5FT'ye kadar tüm bu içten yanmalı motorlu Fortens modelleri Craigavon'da üretilerek Avrupa geneline sunuldu. Fortens Serisiyle birlikte kâğıt, geri dönüşüm, metal, üretim ve inşaat sektörü gibi çeşitli kullanım alanlarının farklı ihtiyaçları için işe özel konfigürasyonlarda makineler üretildi.

Hyster'in 2008'de XN ve XNT Serisi akülü forkliftleri geliştirmesini takiben 2009'dan itibaren Craigavon, hem içten yanmalı motorlu hem de akülü modellerin üretildiği karma bir tesis haline geldi.





Malzeme elleçleme sektörünün önde gelen küresel markalarından Hyster, günümüzde müşterilerine denge ağırlıklı forkliftler, depolama ve konteyner elleçleme ekipmanlarından oluşan 140'ı aşkın model seçeneği sunuyor.



Kuzey İrlanda Parlamento Başkanı Arlene Foster ve Craigavon Fabrika Müdürü Jim Downey, tesisin 35. yılı anısına bir ağaç dikti.

TSM GLOBAL HAKKINDA

Hyster'in Türkiye Distribütörü TSM Global Turkey, başta Sumitomo olmak üzere, alanında küresel markalar olan Ammann Asfalt makineleri, Yanmar mini ekskavatörleri ve yükleyicileri ile İtalyan Iteco personel platformlarının Türkiye distribütörlüğünü de devam ettirmektedir. İstanbul Genel Müdürlük ve İstanbul Asya Bölge Müdürlüğü ile İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü dışında Ankara, İzmir, Adana, Trabzon, Diyarbakır, Bursa, başta olmak üzere yaygın ve etkin bir satış ve satış sonrası hizmetler ağı kurarak, Türkiye'nin ve bölgenin en verimli, karlı, kaliteli, değer katan ve en iyi çözümler üreten istif, iş ve inşaat makineleri şirketi olmak misyonu doğrultusunda yapılanmasını hızla tamamlamıştır.

Craigavon'da bugün

Yüzlerce insanın çalıştığı, yılda binlerce forklift üretilen Craigavon tesisinde günümüzde 1.3-5.5 ton sınıfı akülü denge ağırlıklı forkliftler ile birlikte 1.6-5.5 ton sınıfı havalı lastikli içten yanma motorlu Dizel ve LPG li modellerde havalı lastiklerin yanı sıra süper elastik dolgu lastikli forkliftlerde üretiliyor. Özel uygulamalara yönelik ürünler için de özel bir ar-ge birimi testte faaliyet gösteriyor.

Tesis 2015 yılında yüksek enerji verimliliği sağlamaya ve enerji yönetim sistemi geliştirmeye yönelik çalışmalarından dolayı ISO 50001 sertifikası ve ayrıca ROSPA sağlık ve güvenlik ödülü aldı. Ayrıca OHSAS 18001 çalışma sağlığı ve güvenliği akreditasyonuna da sahip bulunuyor.

Yeni XT Serisi ile güvenilir ve ekonomik operasyon

2, 2.5 ve 3 ton kapasiteli üç modelden oluşan yeni Hyster H2.0-3.0XT Serisi forkliftler; dizel ve LPG yakıt seçenekleriyle sunuluyor.

Güçlü XT Serisinin her türlü lojistik, dağıtım ve üretim tesislerinin iç ve dış alan uygulamaları için güvenilir ve düşük işletme maliyetli bir çözüm olacağı ifade ediliyor.

Kendini kanıtlamış kaliteli Hyster komponentleri ile üretilen XT Serisi'nde dayanıklı ve uzun ömürlü 2, 6 litrelik Yanmar dizel ve 2,4 litrelik PSI LPG endüstriyel motor seçenekleri bulunuyor.

Yanmar dizel motor, süper hızlı ısıtma bujileriyle soğuk hava koşullarında dahi motorun kolay çalıştırılmasını ve güvenli bir operasyonu garanti ediyor. Soğutma suyu sıcaklığına bağlı olarak değişen yakıt enjeksiyon zamanlaması, daha temiz egzoz emisyonu sağlıyor.

Yüksek performans ve yüksek konfor bir arada

Güçlü çekiş ve hidrolik sistem, bakım gerektirmeyen Hyster denge mekanizmasına sahip eşsiz aks tasarımı ve ergonomik kullanım özellikleriyle yeni XT Serisi yüklerin hızla taşınmasına olanak tanıyor.

Oldukça sağlam ve seri bir asansör mekanizmasına sahip Hyster mastları uzun bir kullanım ömrü boyunca hassas ve güvenli çalışma imkânı sağlıyor. Opsiyonel dâhili side-shift özelliği yüklerin çok hassas şekilde yerleştirilebilmesini sağlayarak iş kayıplarının önüne geçiyor.

XT Serisi'nde şase ve akstan izole edilen motor sayesinde çevre ve operatör için gürültü kirliliği önemli ölçüde engellenirken; geniş görüş açısı, uygun şekilde konumlandırılan kumanda kolları, azaltılan titreşim düzeyi ve tam süspansiyonlu koltuk ile yüksek operatör verimliliği hedefleniyor.

500 saatlik bakım aralığı, bakım noktalarına ve ana komponentlere kolay erişim imkânı, sadeleştirilen kablo ve hidrolik hat yapısı ile bakımlar için harcanan zaman ve efor en alt seviyeye indirgenmiş.

Yeni XT Serisi, farklı kullanıcı ihtiyaçlarına bağlı olarak ekstra bazı özelliklerle birlikte sunulabiliyor. Çekiş hızı kontrolü, dahili side-shift, dördüncü hidrolik fonksiyon, vb.

Avrupalı yeni XT Serisi, Hyster'in Türkiye distribütörü TSM Global Turkey tarafından yakında Türkiye pazarına da sunulacak.

RENT

Bosch Rexroth'ten Endüstri 4.0'a özel çözümler



Tahrik ve kontrol teknolojileri alanında faaliyet gösteren Bosch Rexroth, teknoloji alanında gerçekleşen ve dördüncü sanayi devrimini olarak anılan Endüstri 4.0 için tasarlanan özel bir hizmet portföyü yarattı. Yeni teknoloji, makineler arası iletişime odaklı, maliyetleri azaltacak, rekabeti artıracak bir ürün ve hizmet portföyü olarak tasarlandı.

Yakın bir gelecekte PLC'lerin (Programlanabilen Akıllı Kontrolör) yerini, PAC'lere (Programlanabilen Otomasyon Kontrolörü) ve IPC'lere (Endüstriyel PC) bırakması bekleniyor. Üretim bandı içindeki her bir parçanın internet ağıyla birbirlerine ve diğer bilgisayarlara bağlanması yoluyla maliyetlerin ciddi oranda düşeceği ve rekabet gücünün artacağı öngörülüyor.

Bu gelişmelerle üretim tesisleri; makinelerini, depo sistemlerini, araç gereçlerini küresel ağlara dönüştürebilecek. Böylece üretimde, akıllı cihazlar birbirleriyle gerçek zamanlı iletişim kurarak, daha verimli halde çalışacak. Ürün geliştirme aşamasında ise tasarımdan gerekli malzeme kullanımına, pazarlamadan sevkiyata kadar birçok süreçte daha şeffaf ve birbirine bağlı bir sistem kurulabilecek. Birbirleriyle iletişim

halinde olan ağa bağlı makineler; üretimin kalite kontrolünü yaparak, üretim sürecindeki hataları daha hızlı tespit edebilecek.

Tüm bu gelişmeleri takip eden Bosch Rexroth, nesnelerin ağ üzerinden birbiriyle haberleşmesini anlatan 'Nesnelerin İnterneti' kavramını üretim sahalarına taşıyor. Kavram, üretim hatları ve makinelerin kontrolünde kullanılan, insan gücünü neredeyse yarıya

indirebilen PLC (Programlanabilir Mantıksal Denetleyici) teknolojisi ile IT (Bilişim Teknolojileri) dünyasının birbirine bağlanmasını ifade ediyor. Şirketin Açık Kaynak Mühendisliği (Open Core Engineering – OCE) yazılımı ile yazılım mühendisliğindeki sınırlar ortadan kaldırılıyor. Açık kaynak ara yüzü ilk kez, değişkenleri yapılandırılmak ve PLC fonksiyonlarını gerçekleştirmek için makine üreticilerinin kontrol sistemlerinin çekirdeğine erişmesini sağlıyor.

Asseco SEE, finansal ve operasyonel kiralama yazılımını Mısır'a taşıyor

Yerli ve uluslararası finans kuruluşları tarafından hayata geçirilmiş küresel bir finansal kiralama şirketi olan Global Leasing Company (GLC), Mısır'da Avrupa'nın öncü IT şirketlerinden olan Asseco SEE'den finansal kiralama çözümü alacak. Asseco SEE, sağlayacağı hizmeti, finansal ve operasyonel kiralama işlemleri için web tabanlı bütünleşik çözüm sunan LeaseFlex ile birliği ile gerçekleştirecek. Afrika'ya yazılım ihracatını sürdüren Asseco SEE, anlaşma ile Fas'tan sonra Mısır'da da yazılım ihracatı sağlamış olacak.

GLC Genel Müdürü Hatem Samir'e göre, Asseco SEE'nin finansal kiralama alanındaki bilgi birikimi ve uluslararası deneyiminin yanı sıra LeaseFlex'in rakipleri arasında en kapsamlı ve esnek çözüm olması, Asseco SEE'nin 12 firma arasından bu iş birliğinde doğru iş ortağı olarak seçilmesini sağladı.

Operasyonel verimliliği en üst seviyeye taşıdığı belirtilen LeaseFlex'in, kurumların; müşteriler, tedarikçiler ve bankalar ile web üzerinden güçlü ilişkiler kurabilmelerini mümkün kılıyor. Modüler yapısı, müşteri ilişkileri yönetiminden (CRM) satış kanalları yönetimine, ödeme planı yönetiminden bütçe yönetimine kadar çeşitli fonksiyonları içeriyor. Çözüm, müşteri yönetiminin kritik önem taşıdığı finansal ve operasyonel kiralama alanında, gelişmiş CRM altyapısı ile öne çıkıyor. LeaseFlex CRM modülü, tümleşik ve işletme çapında finansal işlevleri, CRM özellikleriyle birleştiriyor. Aynı zamanda, müşteri ve tedarikçi-bayi bilgi tabanını yönetiyor; satış ve pazarlama ekibinin görüşmeler, teklifler, toplantı raporları ve resmi veriler gibi tüm faaliyetlerini otomatik hale getiriyor.



ASSECO
ASSECO SEE



Amazon, 20 adet Boeing B767 model uçak kiraladı

Dünyanın en büyük perakendecisi olarak gösterilen Amazon.com teslimat sürecini hızlandırmak amacıyla 20 adet Boeing B767 tipi uçak kiralaması gerçekleştirdi.

Air Transport Services Group adlı uçak kiralama firması ile anlaşılan Amazon, 20 adet Boeing B767'yi 5 ile 7 yıl boyunca kendi teslimat operasyonunda kullanacağını bildirdi. Kiralanan uçakların 1 Nisan 2016 tarihinden itibaren hizmet vermeye başlayacağı duyuruldu.

amazon

Toro Makina'da hedef endüstriyel kuruluşlarda platform kullanımını yaygınlaştırmak

Yıllarca kurumsal hayatta elde ettiği tecrübeleri müşterilerine de yansıttıklarını ifade eden Saruhan Günaydın, pazarın büyümesi için yaptıkları çalışmalar hakkında bilgiler verdi.

Forklift, personel yükseltici platform ve istif makineleri kiralama sektöründe faaliyet gösteren Toro Makina, çeşitli marka ve modellerle müşterilerine en uygun çözümü sunmak vizyonu doğrultusunda hareket ediyor.

Toro Makina, günümüze nasıl geldi?

2008 yılında bir forklift bayiliğiyle bu işe başladık. Sonrasında 2011 yılı Haziran ayında platform sektörüne girdik. O dönemde 19 adet platform satın alarak en büyük yatırımlarımızdan birini gerçekleştirdik. Makinelerimizin büyük bir bölümünü Akasya Acıbadem projesine kiralarak faaliyetlerimize devam ettik.

Hangi bölgelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

Türkiye genelinde faaliyet gösteriyoruz fakat hali hazırda faaliyetlerimiz Marmara ve Ege bölgelerinde yoğunlaşıyor. Diğer bölgelerde anlaşmalı ekiplerimiz var. Onlar bizim adımıza makine bakımlarını yapıyor. Özellikle platform işinde yalnızca platform uzmanı ustalarımız çalışıyor. O açıdan servisimize ve ustalarımıza güveniyoruz.

Makine parkınızda hangi ürünler bulunuyor?

Faaliyetlerimize forklift kiralama olarak başladık fakat platform sayısı forklifti geçti. Son dönemde 25 adet Genie platform alımı yaptık. Oransal anlamda parkımızda 55 platform, 35 forklift oldu. Amacımız, her iki ürün grubunu dengelemek. Bu yüzden konstrüksiyonumuzu forklifte doğru kaydırıyoruz. 2016 yılında forklift yatırımı yapacağız.

Marka anlamında platform tarafında Genie, Haulotte ve Snorkel ile çalışıyoruz. Forkliftte ise Tailift, Toyota ve Teu markalarını tercih ediyoruz. Makine parkımızı müşterilerimizin projelerine göre çeşitlendirerek çözümler sunuyoruz.



Toro Makina, kiralama faaliyetlerinin yanı sıra yaklaşık 3 yıldan beri Toyota İstif Makinaları İstanbul bayiliğini de yürütüyor. Toro Makina Firma Ortağı Saruhan Günaydın, en büyük hedeflerinden birinin özellikle endüstriyel kuruluşlarda platform kullanımı bilincini yaymak olduğuna dikkat çekiyor.



Saruhan Günaydın
Toro Makina Firma Ortağı





"3,5 metre üzerindeki yüksekliklerde platform kullanmak şart"

Hedef müşteri kitleniz kimler?

Konsantre olduğumuz ürünler 8 ile 14 metre makaslı akülü ve 12 ile 15 metre eklemli platformlar. Bunlar daha çok AVM'ler, fabrikalar, depolarda kullanılıyor. Forkliftte ise fabrika ve diğer kapalı alanlarda uzun dönem operasyonel kiralamaya yöneliyoruz. Platformda böyle bir sistem Türkiye'de henüz oturmadı. İstanbul'da forklift kiralama hizmeti alan yaklaşık 40 bin tane firma olduğunu düşünürsek bunların en az 20 bininin platforma ihtiyacı var fakat iş güvenliği açısından yoğun önlemler alan firmalar bile platformu tercih etmeyebiliyor.

En büyük hedeflerimizden bir tanesi fabrikalar içerisinde platform kullanımını yaygınlaştırmak. Avrupa Birliği kriterlerine göre 3,5 metre üzerindeki yüksekliklerde platform kullanmak gerekiyor. Örneğin Avrupa'da bir viyadüğün altında en az 8-10 adet platform görürsünüz. Tuzla organize sanayi bölgesindeki firmaların çoğu henüz platform kullanmıyor. Bunların hepsi mutlaka tercih edecek. Yine 3. Havaalanı da bu anlamda ciddi bir yatırım, orada da fazla sayıda makine çalışacak.



"Türkiye'deki AVM'lerin hepsinde faaliyet gösterdik"

Hizmet verdiğiniz referans projeleriniz var mı?

Zorlu ve Akasya AVM'de platformlarımız çalıştı. Metropol AVM ve Emaar Square AVM'de makinelerimiz çalışıyor. Türkiye'deki AVM projelerinin hemen hemen hepsinde faaliyet gösterdik.

Forklift kiralamada hangi sınıf daha çok tercih ediliyor?

Yüzde 70-75 oranında artık elektrikli forklifte doğru bir dönüş söz konusu. Egzoz emisyon standartlarından dolayı kapalı alanlarda dizel de kullanılabiliyor fakat akülü makineler işletme maliyeti açısından çok daha avantajlı. İyi bakım yapıldığı takdirde 48 aya kadar hiçbir maliyeti olmadan çalıştırabilirsiniz.

Platform tarafındaki tercihler hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Orada da ağırlıklı olarak akülü tercih ediliyor. 18 metre üzerine çıktığında dizel oluyordu, şimdi 21 metre akülü ürettiler. Bir AVM projesinde ağırlıklı olarak akülü makineler çalışır. Geçen sene birkaç rafineri, köprü projesi için 26 metre ve üzeri eklemli platform talebi olmuştu. Vinç sektöründe faaliyet gösteren firmalar da buna yöneldi.

"Servis konusunda bizden memnun olmayan müşteri yok"

Toro Makina olarak müşterilerinize sunduğunuz avantajlar nelerdir?

Bizim en çok güvendiğimiz konu, servisimizin kalitesi ve makinelerimizin yeni olması. Depo, şantiye gibi alanlarda kullanılan makinelerin hepsi 1-2 yıllık makineler. Ayrıca servis konusunda bizden memnun olmayan müşteri yoktur. Müşterimizi hiçbir şekilde mağdur etmiyoruz. Makinelere ne kadar çabuk müdahale edersek o kadar iyi. Biz olaya müşteri olarak değil, makine olarak bakıyoruz. Bu da doğal olarak müşteriye yansıyor.

Gündeminizde kampanyalarınız var mı?

Toyota ürünleriyle ilgili bir kampanya başlattık. 60 ay operasyonel kiralamalarda dizel 3 ton triplex forklift, akülü 1,6 ton triplex forklift ve 1,6 ton reach truck için günlük 19 eurodan başlayan fiyatlar bulunuyor. Forkliftte 60 ay üzeri kiralama yapmak çok avantajlı.

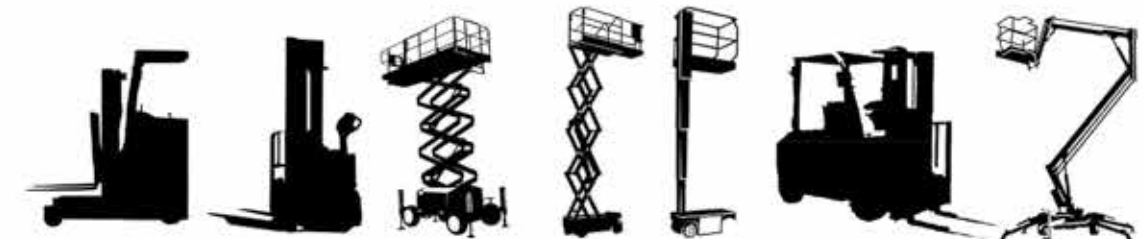
RENT

TORO MAKİNA
RENTAL SOLUTIONS

Toro ıstif ekipmanları ve platform kiralama şirkettir.



Ferhatpaşa Mh. 85. Sk.
No: 25 Ataşehir - İstanbul
Phone : 0216 660 02 60
Fax : 0216 660 02 62
E-Mail : info@toromakina.com
Web : www.toromakina.com
http://instagram.com/toromakina
https://twitter.com/ToroMakina



Forklift satışları yüzde 11 arttı



Türkiye istif ve iş makineleri sektörü, siyasi ve ekonomik risklerin azaldığı 2016'nın ilk çeyreğindeki büyüme trendini koruyor.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) ile İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre forklift satışları yüzde 11, iş makinesi satışları da yüzde 10 arttı.

Mart 2016 ayı içinde Türkiye'de İSDER'e üye firmalar tarafından 1.011 adet yeni forklift satıldı. Bu rakam 2015'te 908 adet idi. Yılın 3 ayı genelindeki forklift satışları, geçen yıla kıyasla yüzde 2 azalarak 2.437 adette kaldı. İSDER, gümrüklerde 1 Ocak 2016 tarihinde başlayan dizel ve LPG'li forklift denetimlerinin kayıplara yol açmaması amacıyla tüketiciler için bu konuya yönelik eğitim çalışmaları düzenlemeye başladı.

İSDER'e üye firmaların ise toplam forklift pazarının yüzde 70'ini oluşturduğu tahmin ediliyor.

ABD ekipman kiralama sektörü 2016'da 47,9 milyar dolara koşuyor

Amerikan Kiralama Birliği (ARA) tarafından açıklanan rapora göre ABD kiralama sektörü önceki tahminlere kıyasla bir miktar hız kesse de büyüme eğilimini sürdürerek 2016'da yüzde 5,6 ve 2017'de yüzde 4,9 oranında büyüyecek.



ABD ekipman kiralama endüstrisi başlıca üç temel ürün grubundan oluşuyor. Bunlar; inşaat/endüstriyel, genel aletler ve parti/organizasyon. Sektörün 2016 yılında 47,9 milyar dolar olması beklenen cirosunun 2019'da 55,6 milyar dolara ulaşacağı öngörülmüyor.

Büyüme eğilimini sürdüren ABD ekonomisinin ekipman kiralama sektörü açısından bazı riskler de taşıdığı raporda vurgulanıyor. Aşırı değerli dolar, beklenmeyen hükümet politika değişiklikleri, petrol fiyatlarındaki değişkenlikler, vb.

İnşaat/endüstriyel alanda azalan faaliyetlerin etkisi ile Kanada ekipman kiralama sektöründe ise 2016 yılında yüzde 2,2'lik bir daralma ile 4,83 milyar dolarlık ciro bekleniyor. Kanada için pazar koşullarının 2017'den itibaren olumlu yönde değişeceği ve 2019'da 5,64 milyar dolar ciroya ulaşacağı tahmin ediliyor.

Yeni TOKKDER Başkanı, LeasePlan Genel Müdürü Türkay Oktay oldu



Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) 18. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda iki yıl için görev yapacak olan yeni yönetim kurulu başkanlığına LeasePlan Genel Müdürü Türkay Oktay seçildi.

Türkay Oktay, genel kurul toplantısında yaptığı konuşmada göreve geldiklerinde günlük ve operasyonel kiralama sektörünün hızlı ve güvenli gelişimine önemli katkılar sağlayabilmek üzere birçok projeye imza atmayı hedeflediklerini ifade etti. Oktay, yönetim kurulunun faaliyet dönemi içinde gerçekleştirdiği çalışmalarda, TOKKDER'in Türkiye günlük ve operasyonel kiralama sektörleri konusunda tek referans noktası konumuna getirmeyi amaçladıklarını belirtti.

İkinci kez TOKKDER Başkanlığı'na seçilen Oktay, "Sektörümüzü uzun zamandır olumsuz yönde etkilemekte olan hafif ticari araçların operasyonel olarak kiralanmasının önündeki engellerin kaldırılabilmesi için TOKKDER olarak 2013 yılında kapsamlı bir proje yürütmeye başladık. Bu amaç doğrultusunda bazı diğer sivil toplum kuruluşları ile iş birliği içinde girişimlerimiz devam ediyor. Yine sektörümüzün gelişimi için önemli bir eksiklik olan kiralama sektörü ile ilgili sağlıklı veri ve raporların oluşturulmasına yönelik araştırmalarımıza devam edeceğiz ve tüm verileri, şeffaflık ilkesi çerçevesinde kamuoyu ile paylaşacağız." dedi.



TEB Arval, araçlarını kiralamak isteyen KOBİ'lere özel çözümler sunuyor

TEB Arval ve TEB KOBİ Bankacılığı iş birliğiyle hayata geçirilen "Teb Arval KOBİ Çözümleri" projesi ile firma bünyesinde ilk kez KOBİ segmentine özel bir operasyonel kiralama hizmeti sunulduğu belirtiliyor.



TEB Arval KOBİ Çözümleri ile KOBİ'lerin araç satın alarak kaynaklarını tüketmek yerine, operasyonel kiralama yaparak kaynaklarını işletmelerini büyütmek için kullanabilecekleri bildiriliyor. KOBİ'lerin, Türk Lirası cinsinden sabit aylık kira ödemeleri sayesinde kira bedellerinin tamamını giderleştirebileceği ve proje ile araç satın almanın getirdiği operasyonel yüklerin hiçbirini üstlenmeyeceği ifade ediliyor. Projede lastik değişimi, 7/24 yol yardım hizmeti, sigorta takibi, hasar yönetimi ve araç vergilerinin ödenmesi gibi tüm süreçleri TEB Arval üstleniyor.

"KOBİ'lere özel ekip ve süreç oluşturduk"

TEB Arval Kobi Çözümlerinin tanıtım toplantısında konuşan TEB Arval Genel Müdürü Philippe Chabert, TEB Arval'ın hâlihazırda 1.200 müşterisine 16 binden fazla araç kiraladığını hatırlatarak, geçen seneye kıyasla yüzde 18 oranında büyüme kaydettiklerinin altını çizdi. KOBİ alanında operasyonel kiralamanın yüksek bir büyüme potansiyeli taşıdığını söyleyen Chabert, "Kurumumuzun desteğiyle yapılan ve filo yönetimi alanındaki tek bilimsel araştırma çalışması olan CVO Barometre'nin güncel sonuçlarına göre KOBİ'lerin yalnızca yüzde 3'ü araçları için operasyonel kiralama kullanıyor. Uluslararası ve büyük ölçekli şirketler araç yönetimlerini dış kaynak kullanarak sağlıyor. KOBİ'ler tahmini 1 milyon 500 adet aracı ve 3 milyon 500 bin adet şirketi temsil etmektedir. KOBİ'lerin bu yöntemi kullanmanın avantajlarını kavrayacaklarına ve böylece kendi ana faaliyet alanlarına odaklanacaklarına inanmaktayız" şeklinde konuştu. Chabert, KOBİ ihtiyaçlarının büyük ölçekli şirket ihtiyaçlarından farklı olduğunu düşünerek, sadece bu alana özel bir ekip, iş kolu ve süreç oluşturduklarını sözlerine ekledi.

Hedef: 2020 sonunda 10 bin araç

Tanıtım toplantısında konuşan TEB Arval Satış Genel Müdür Yardımcısı Koray Yılmaz ise, "Operasyonel kiralama sektörü geçtiğimiz yılın sonu itibarıyla yaklaşık 252 bin filo sayısına ulaştı. CVO Barometre'nin güncel sonuçlarına göre KOBİ'lerin yüzde 23'ü mevcut şirket filolarındaki binek araç kullanımının artacağını düşünüyor. Araç bakım onarımından yakıt yönetimine kadar birçok alanda şirketlere avantaj sağlayan operasyonel kiralama pazarının KOBİ segmentinde oldukça yüksek bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu düşünüyoruz. 2020 yılı sonunda bu segmente 10 bin araç sunmayı hedefliyoruz." açıklamasını yaptı.

Anında teklif, otomatik kredi, hızlı araç teslimi

Toplantıda konuşan TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz da, çözümün finansman avantajlarıyla ilgili olarak, "2005 yılından bu yana, ülke ekonomisinin lokomotifleri KOBİ'lerimizin iş modellerini daha verimli kılmak için sadece finansal destek sağlamakla kalmıyor; 'Danışman Banka' anlayışımızla işlerini büyütebilmeleri, rekabette güçlenebilmeleri ve sahip oldukları finansmanı doğru kullanabilmeleri için ihtiyaç duydukları her alanda bilgi, eğitim ve danışmanlık desteği de sağlıyoruz. TEB ile entegre çalışan bir otomasyon kapsamında yeni bir satış modeli olarak, KOBİ müşterilerine yönelik oluşturulan 'TEB Arval KOBİ Çözümleri' projesi kapsamında ile 'Anında Teklif - Otomatik Kredi - Hızlı Araç teslimi' müşterilere daha hızlı cevap verilmesi sağlanacak. Söz konusu projenin TEB müşterilerine geniş kapsamlı finansal çözümler sunmasını ve TEB Arval'ın KOBİ segmentindeki filo büyümesine katkı sağlamasını hedefliyoruz." şeklinde konuştu.



Philippe Chabert
TEB Arval
Genel Müdürü

Turgut Boz
TEB Arval
Kobi Bankacılığı
Kıdemli Genel Müdür
Yardımcısı ve Genel Müdür
Vekili

Koray Yılmaz
TEB Arval
Satış Genel Müdür
Yardımcısı

KRT Vinç Genel Müdürü
Kadir Tataroğlu:

**“Airo,
daha kullanışlı ve güvenli
makinelere üretiyor”**

Firma faaliyetleri ve
Airo ile ilgili görüşlerini
almak üzere
Kadir Tataroğlu'nu
ziyaret ettik...

“Aşırı eğimli ve bozuk
zeminlerde makineler otomatik
olarak kendini korumaya alıyor.
Yani makineyi devirme riski yok
denecek kadar az”

**İlk uzmanlık alanınız olan vinç kiralamadan sonra
platformlara yatırım yapma sebebiniz nedir?**

Platformlara olan talep gün geçtikçe artıyor. Baktığınızda
vinç ve platform, sektörün ayrılmaz parçaları. Çünkü müşteri
kitesi genelde aynı, vinç olarak hizmet verdiğiniz müşterinin
platform talebi de oluyor. Bir diğer sebep ise vinç sektörünün
kanayan yarısı olan operatör sıkıntısıdır. Kalifiye operatör sayısı
az olduğundan dolayı vinç kiralamada sorun yaşıyor. 200-
300 tonluk teleskobik mobil vinçlere yatırım yapacaktık fakat
tercihimizi platformlardan yana kullandık.

**Ağırlıklı olarak endüstriyel tesislere mi hizmet
veriyorsunuz?**

Sadece Gebze'de 9 adet organize sanayi bölgesi olduğunu
düşündüğümüzde buradan dışarı bakma şansımız neredeyse hiç
olmuyor. Yüzde 90 endüstriyel üretim yapan fabrika ve depolama
alanlarına hizmet veriyoruz. Fabrikalarda inovasyon günümüzde
çok önemli. Dolayısıyla içeride sürekli bir hareket var. Tabi
iş güvenliği de önemli bir konu. Avrupa Birliği kriterleri
çerçevesinde yöneticiler bu konuyu önemsedikçe alt kademeye
doğru bir bilinçlenme de söz konusu.

**Makine parkınızda hangi makine ekipmanlar
bulunuyor?**

Parkımızda 5 tondan 100 tona kadar 25 adet araç üstü vinç,
5-16 metre arasında değişen ölçülerde 50 adet makaslı platform,
15 metre ile 27 metre arasında 11 adet eklemli platform, 5 adet
araç üstü platform ve hepsi dizel olmak üzere 12 adet forklift
bulunuyor. Son zamanlarda yatırımlarımızı makaslı ve eklemli
platformlara yapıyoruz. Özellikle eklemli platform grubunda bu
bölgede çözüm ortağımız Airo. Forklift tarafında ise son olarak 1
adet 5 ton sınıfında Hyundai dizel forklift alımı yaptık.

Airo'yu neden tercih ediyorsunuz?

Sektörde birçok Avrupalı firma faaliyet gösteriyor. Airo,
daha özenli, kullanışlı ve güvenli makineler üretiyor. Bunu
piyasadaki diğer markalarla kıyasladığımızda da rahat bir şekilde
görebiliyoruz. Bizim tespitimiz bu yönde.

Teknik olarak düşündüğümüzde aşırı eğimli ve bozuk zeminlerde
makinelere otomatik olarak kendini korumaya alıyor. Yani
makineyi devirme riski yok denecek kadar az. Bu konuda Airo'yu
bir adım önde görüyoruz. Kullanıcı çok tecrübeli olmasa bile
makine güvenli olduğu için kafamızda soru işareti olmuyor.
Ayrıca sektörde hız da çok önemli olduğu düşünüldüğünde,
yükselme ve dönme gibi birkaç eşzamanlı hareketi aynı anda
yapabilmesi önemli bir özellik. Her makinede böyle bir özellik
yok.

Öte yandan HMF Makina yetkilileri, her görüşe açıklar. En ufak
bir sorunda çok rahat bir şekilde kontak kurabileceğimiz insanlar
var. Türkiye'deki en önemli kriter satış sonrası hizmettir. HMF
Makina'nın Hyundai'den gelen 20 yılı aşkın bir distribütörlük
tecrübesi doğrultusunda biz de satış sonrası anlamında bu
tecrübeden faydalanıyoruz.



Kadir Tataroğlu
KRT Vinç Genel Müdürü

**KRT Vinç, son yıllarda platform ürün
grubundaki yatırımlarını artırarak
tercihini Airo'dan yana kullanıyor. Firma
Genel Müdürü Kadir Tataroğlu, Airo'nun
daha güvenli ve kullanışlı ürünler
sunduğunu belirtiyor.**



Faaliyetlerine 2000 yılında başlayan Kocaeli Gebze merkezli KRT Vinç; personel yükseltici platform, mobil ve araç üstü vinç, forklift kiralama sektöründe hizmet veriyor. Firma, iş güvenliği kuralları çerçevesinde sanayi ve ekonominin kalbi olarak adlandırılan Kocaeli ve İstanbul'da büyük ölçekli sanayi kuruluşlarının çözüm ortağı olarak çalışmalarını sürdürüyor.

Forkliftte hangi markaları tercih ediyorsunuz?

Forklift tercihinde komponentlere önem veriyoruz. Biz daha çok parsiyel iş yaptığımız için makinenin fiyatı ön plana çıkıyor. Çünkü makineler günde maksimum 3-4 gün çalışıyor. Nitelikli bir iş yapılacaksa ya da uzun süreli çalışılacaksa Hyundai gibi kaliteli markalara yöneliyoruz. Günde 2-3 vardiya çalışabilmeniz için bu tip makineleri tercih etmek gerek.

Kiralık makinelerin daha hor kullanıldığı görüşüne katılıyor musunuz?

Özellikle makaslı platform grubu, her alanda kullanıldığı için sektörün en çok yıpranan ürünleri. Nasıl bir kuyumcуда çeyrek altın olmazsa olmaz, makaslı platformda da aynı şey bizim için geçerli. Geçtiğimiz günlerde makaslı platform ile duvar yıkmaya çalışan bir kullanıcı gördüm. Makineye zarar verdiğini söylediğinde "Ne olacak, zaten kiralık" cevabını verdi. Maalesef hala bu mantaliteyle boğuşuyoruz. Eklemleri grubunu ise nispeten daha nitelikli insanlar kullanıyor.

Sektördeki rekabet koşulları hakkında neler söylemek istersiniz?

Her sektörde olduğu gibi işi ilk yapan kaymak kısmını yiyor. Bir sektör keşfedildikten sonra rekabet koşullarından dolayı fiyatlar aşağı düşmeye başlıyor. Ben 10 yıldır fiyatların yukarıya doğru gittiğini hiç görmedim. Dünyada hala en yüksek akaryakıtı biz tüketiyoruz. Sektörün tek avantajı, borçlanma maliyetlerinin çok uzun bir dönem düşük bir seviyede durmuş olması. 1-2 makineyle oyuncu olma şansımız yok, ciddi yatırımlar yapmamız gerekiyor. Ekipmanlar da çok pahalı değil. İlk aldığımız makinelere kıyasla yüzde 20-25 daha ucuza alıyoruz fakat ilk çalıştığımız fiyatlardan da daha düşüğe çalışıyoruz.

Sizi sektörde nitelikli kılan yönler neler?

Biz Rana Tataroğlu ile abla, kardeş iki ortağız. İkimiz de farklı eğitim süreçlerinden geçtik. Sektörün içindeki firmaların birçoğu babadan oğula geçmesiyle devam ediyor. Belki teknik yönden bizden daha bilinçli olabilirler fakat gündemi yakalama ve değişen dünya trendlerine ayak uydurma konusunda bizim algılarımızın daha açık olduğunu düşünüyoruz. Kendimizi bu bölgenin en büyük firması değil, fakat daha ilkeli ve çizgisi olan bir firması olarak görüyoruz. Bunu bizden hizmet alan müşteriler de belirtiyor. Amacımız sadece para kazanmak değil. Tabi ki bu çok önemli fakat bunu yaparken de müşterilerimiz tarafından iyi anılabilmek gerek.

Önümüzdeki yıllarda kendinizi nerede görüyorsunuz?

Hedeflerimiz, platform, depo içi ekipmanlar ve elektrikli forklift grubuna daha ciddi yatırımlar yapmak. Parkımızı ne kadar çeşitlendirirsek hizmet yelpazemiz de o kadar genişler. Sürekli makine yatırımı yapmanız gerek ki sahada oyuncu olarak kalabilesiniz. Böylece marka bilinirliğimiz de artacak. Tabi yatırımlar konusunda Türkiye'deki gelişmeler de çok önemli. Bunlar hem yatırım hedeflerimizi hem de geleceğe karşı mücadeleyi gücümüzü etkiliyor.

RENT



Uzmanlar Platform

BİZ DAİMA BURADAYIZ.



30 m



37 m



14 m



45 m



14 m



Fabrika (Factory) : Sarımeşe Mahallesi Demirkıran Sokak No:4 KARTEPE/KOCAELİ

Tel: +90 (0262) 373 64 05 Export Sales Specialist : +90 (549) 210 1603

Fax: +90 (0262) 371 61 09

info@uzmanlarplatform.com www.uzmanlarplatform.com

facebook.com/UZMANLARPLATFORM.LTD.STI

Dünyanın en büyük fuarı,
sektörü Almanya'da buluşturdu

bauma
2016'ya

REKOR KATILIM



3 yılda bir düzenlenen, 605 bin metrekarelik alana sahip İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri ve Madencilik Endüstrileri Fuarı (Bauma 2016), Münih'te 11-17 Nisan tarihleri arasında gerçekleşti. Fuarı, 200 ülkeden 580 bin kişi ziyaret etti.

Katılım ve ziyaretçi sayısı ile bu yıl da rekora imza atan organizasyonda sektörün önemli isimleri, şu ürünlerini sergileme imkanına sahip oldu...

Alimak Hek'ten yeni inşaat ve kule vinç asansörleri

İnşaat ve endüstriyel amaçlı asansörler, dış cephe platformları ve taşıma platformları alanında uzmanlaşan İsveç merkezli Alimak Hek, Bauma 2016'da birçok yeni modelini de sergiledi.

Case'den Stage IV uyumlu modeller

Fuardaki 3 bin 200 metrekarelik Case standının merkezinde paletli ekskavatörlerde D serisinin CX130D, CX160D, CX180D, CX490D ve CX500D olmak üzere 5 yeni modeli ve 580ST kazıcı yükleyiciyle sunulan yeni bir beko ve yükleyici arm seçeneği yer aldı.

Caterpillar'da Cat Connect Technology vurgusu

Caterpillar, fuardaki 8 bin 200 metrekarelik alanında 60'ı aşkın iş makinesiyle birlikte üretkenliği ve verimliliği artırdığı belirtilen gelişmiş teknolojilerini ziyaretçilere sundu.

Komatsu'dan 36 tonluk hibrit ekskavatör

Toplam 7 bin metrekareyi bulan açık ve kapalı sergi alanlarında 30'u aşkın makineyle teknolojilerini sergileyen Komatsu'da, HB365LC-3 hibrit ekskavatör ve PW98MR-10 midi lastikli ekskavatör dikkat çekti.

Liebherr'den yeni Xpower lastikli yükleyici serisi

Fuarın ev sahiplerinden Liebherr, 30 milyon euroyu aştığı belirtilen bütçeyle hazırladığı 14 bin metrekarelik alanda iş makinelerinden kule vinçlere, beton teknolojisinden havacılık ve nakliye kadar tüm gruplardaki ürünlerini tanıttı.

Palfinger'den yeni ağır hizmet vinci: PK 165.002 TEC7

Mobil yükleme vinçleri, hidrolik kaldırma ve çalışma sistemleri uzmanı Palfinger, standında yeni ağır hizmet vinciyle tomruk ve geri dönüşüm vinçleri, konteyner elleçleme sistemi, araç üstü forkliftler ve yükseltme platformlarını sergiledi.

Doosan'dan orta sınıfta Stage IV uyumlu yeni modeller

Doosan, orta sınıf kategorisindeki yeni ekskavatör ve lastikli yükleyici modellerini tanıttı. Avrupa için geçerli egzoz emisyon standartlarını sağlayan yeni modellerin 5 serisine göre daha üretken ve dayanıklı olduğu belirtiliyor.

Genie, 50. yaşını yeni modelleriyle kutladı

Standta sergilenen 20'ye yakın ürün arasında lansmanı yapılan 4 yeni model de vardı. 2 yeni Z boom ve 1 yeni dikey çalışma platformu ile birlikte GTH 3007 kompakt teleskobik yükleyici modeli ilk kez tanıtıldı.

Haulotte, yeni platform ve teleskobik yükleyici modellerini sundu

İnsan ve malzeme yükleme ekipmanlarının öncü markası Haulotte, ürün hattına ekledi 2 yeni modeliyle kapsamlı bir ürün sunumu gerçekleştirdi. Star 6 ile HTL5210 modelleri büyük ilgi gördü.

Potain, yeni toplless vinç serisini sundu

Potain, serinin en büyük modeli MDT 389 ile birlikte diğer en gelişmiş kule vinç modellerinden MDT 219 ile güçlü MR 418 modellerini sergiledi. Ürünlerin tamamının Potain Crane Control System ile donatıldığı belirtildi.

Putzmeister, yeni BSF 47-5 beton pompasını tanıttı

Firma, fuarda 4 aks araç üstü monteli, 5 parça bomlu yeni mobil beton pompası BSF 47-5'i sergiledi. Model, 32 tondan düşük brüt ağırlığı ile sınıfındaki en hafif araçlar arasında bulunuyor.

SDLG, 3 yeni modeliyle fuardaydı

Çinli üretici SDLG, lastikli yükleyici, ekskavatör, greyder ve silindirlerden oluşan ürün hattıyla yerini aldı. Lansmanı yapılan 3 yeni ürün arasında L948 lastikli yükleyici ve E635F ekskavatör öne çıktı.

Hyundai, Stage IV sınıfı sayısız ürünüyle fuardaydı

Hyundai, fuardaki 3 bin 500 metrekarelik alanında birçoğu Stage IV emisyon standartlarını karşılayan yeni modellerden oluşan 24 iş makinesi ve 9 forklift modelini beğeniye sundu. Özellikle yeni HL980 lastikli yükleyicinin, yeni HL serisinin en büyük modeli olduğu belirtiliyor.

JCB yeni 3CX Compact'i tanıttı

Basın lansmanını geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği 3CX Compact kazıcı yükleyicinin uluslararası tanıtımını yapan JCB, ayrıca Hydradig serisi mini lastikli ekskavatör, JZ140 paletli ekskavatör, 4 yeni lastikli yükleyici ve 540-140 HViz teleskobik yükleyiciyi sergileme fırsatı buldu.

JLG hibrid ve akıllı teknoloji ürünlerine odaklandı

Yüksekte çalışma platformları ve teleskobik yükleyiciler alanında uzmanlaşan JLG, bu alandaki ürünleriyle birlikte en son hibrid ile JLG Mobile Analyzer gibi akıllı teknolojileri ve SSH ön plana taşıdı.

Volvo'dan fuara özel yenilikler

Toplam 16 yeni modelle ziyaretçilerini ağırlayan Volvo İş Makineleri, bugüne kadar ürettiği en büyük paletli ekskavatör olan 90 ton sınıfındaki EC950E ve yine en büyük kapasiteye sahip 55 ton sınıfındaki A60H belden kırma kamyonuyla fuarın en ilgi çeken standlarından birine sahipti.

Wirgen Group ve Benninghoven, ilk kez bir aradaydı

11 bin 712 metrekare ile fuardaki en büyük ikinci sergi alanına sahip olan Wirgen Group, ilk kez Benninghoven'i de bünyesinde sergiledi. Firma, yol ve mineral teknolojileri alanındaki 100'e kadar ürününü göz doldurdu.

Yanmar'dan ses getiren yeni bom tasarımı

Japon Yanmar, yeni 8 tonluk midi ekskavatörü B7-6 Sigma'yı eşsiz olarak nitelendirilen bom tasarımıyla sundu. Avrupa pazarına sunulacak modelin, özellikle şehir içi çalışmalarda tercih edileceği belirtiliyor.

İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LASTİK 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
TELESKOBİK 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
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	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	ERİŞİM	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
TELESKOBİK 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

KULE VİNÇLER	
KAPASİTE	AYLIK (EURO)
6 - 8 ton	3.500 - 4.000

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR	KAPASİTE	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 ihtiyaç sahiplerine tabiriini bir fikir vermesi amacıyla sekönden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."



FİRMA ADI	TELEFONU	İNTERNET ADRESİ	DEPO EKİPMANLARI	GÜÇ SİSTEMLERİ	İŞ MAKİNELERİ	KAMYONLAR	KULE VİNÇLER	OTOMOBİLLER	MOBİL VİNÇLER	YÜKSELTME PLATFORMLARI	DİĞERLERİ
ADV Makine	0216 5808612	www.advmakine.com.tr					✓				
Akem Group	0216 3611352	www.akemgroup.com					✓				
Aksa Jeneratör	0216 6810000	www.aksa.com.tr		✓							
ALD Automotive	4448830	www.aldnet.com						✓			
Ascendum Makina	0850 3601272	www.ascendum.com.tr			✓						
Avis Filo	0212 4442847	www.avis.com.tr						✓			
AVK Aydın Vinç Kiralama	0216 6420090	www.aydinvinc.com							✓	✓	
Aydın Vinç	0224 2713952	www.aydinvincgroup.com	✓		✓	✓			✓		✓
Aydıntaş Vinç	4441661	www.aydintasvinc.com.tr	✓						✓	✓	✓
Ayhanlar Platform	0216 6329403-04	www.ayhanlar.com	✓						✓	✓	
Bemtaş Kule Vinç	0216 4945527	www.kulevinc.com					✓				
Beyha İnşaat	0216 4989490	www.beyhainsaat.com			✓						
Borusan Makina ve Güç Sistemleri	0212 8671500	www.catrentalstore.com/tu/borusanmakina		✓	✓					✓	✓
Boskar İstif Makinaları	0216 4178189	www.boskar.com.tr	✓								
Coşkun Vinç	0216 3140804	www.coskunvinc.com	✓						✓	✓	
Coşkunlar Vinç	0262 6466254	www.coskunlarvinc.com							✓		
CYB Mühendislik	0264 2790055	www.cybmuhendislik.com.tr	✓			✓					
Çelik Motor Filo	0262 6782900	www.celikmotorfilo.com						✓			
Çukurova	0216 6251500	www.cukurovamakinekiralama.com	✓	✓	✓			✓		✓	
Das Makina	0216 5481340	www.dasoto.com.tr								✓	
DRD Filo Kiralama	0212 9111500	www.drd.com.tr						✓			
Duramak	0216 5777555	www.duramak.com					✓				
ED Makine	0212 4727980	www.edmakine.com			✓						
Fatih Vinç	0262 6433039	www.fatihvinc.com	✓							✓	
Fleet Corp Filo Kiralama	0212 3235252	www.fleetcorp.com.tr						✓			
Garanti Filo	0212 3653100	www.garantifilo.com.tr						✓			
Gen Power	0312 6413222	www.genpower.com.tr		✓							
Hasel İstif Makinaları	0216 6342100	www.hasel.com	✓							✓	
Hareket Proje Taşımacılığı	0216 3114141	www.hareket.com.tr							✓	✓	✓
Hedef Filo	0212 3683200	www.hedeffilo.com						✓			



FAALİYET ALANI									
DEPO EKİPMANLARI	GÜÇ SİSTEMLERİ	İŞ MAKİNELERİ	KAMYONLAR	KULE VİNÇLER	OTOMOBİLLER	MOBİL VİNÇLER	YÜKSELTME PLATFORMLARI	DİĞERLERİ	

FİRMA ADI	TELEFONU	İNTERNET ADRESİ	DEPO EKİPMANLARI	GÜÇ SİSTEMLERİ	İŞ MAKİNELERİ	KAMYONLAR	KULE VİNÇLER	OTOMOBİLLER	MOBİL VİNÇLER	YÜKSELTME PLATFORMLARI	DİĞERLERİ
Hidro Teknik	0216 3948040	www.hidro-teknik.com	✓								
Intercity	0216 6457000	www.intercityrentacar.com						✓			
İstanbul Vinç	4441629	www.istanbulvinc.com							✓	✓	✓
Jungheinrich İstif Makinaları	0216 4308000	www.jungheinrich.com.tr	✓								
Kayseri Platform	0352 3312838	www.kayseriplatform.com.tr								✓	
KRT Vinç	0262 6443505	www.krtvinc.com	✓						✓	✓	
LeasePlan	0212 3357100	www.leaseplan.com.tr						✓			
Makliftsan	0216 4520747	www.makliftsan.com.tr	✓							✓	
MRT Makina	0216 3945656	www.mrtmakina.com.tr	✓		✓						
Rent&Rise	0850 4605460	www.rentrise.com.tr								✓	
Salim Vinç	0216 6342720	www.salimvinc.com	✓						✓	✓	
Saral Vinç	0262 3117011-12	www.saralvinc.com							✓	✓	
Sarılar İnşaat	0212 2949438	www.sarilarinsaat.com	✓		✓			✓	✓	✓	
Sarılar Uluslararası Nakliyat	0262 6418589	www.sarilar.com.tr	✓					✓	✓	✓	
Sistem Vinç	0262 6443125	www.sistemvinc.com	✓						✓	✓	✓
Still Arser İş Makinaları	0216 4202335	www.still-arser.com.tr	✓								
Teb Arval	0212 3375500	www.tebarval.com.tr						✓			
TeknoVinç	0216 5776300	www.teknovinc.com					✓				✓
Teksan Jeneratör	0216 3945070	www.teksanjenerator.com.tr		✓						✓	
Teknik İstif	4441147	www.teknikistif.com	✓							✓	
Temsa İş Makinaları	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com.tr	✓		✓						
Tera Mümessillik	0216 5081800	www.teramak.com.tr					✓				✓
TGM Kule Vinç	0216 8536559	www.tgmkulvinc.com.tr					✓				
Toyota İstif Makinaları	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr	✓								
Toro Makina	0216 6600260	www.toromakina.com	✓							✓	
Trane	4443954	www.trane.com									✓
Universal Handlers	0216 3921860	www.universalhandlers.com	✓							✓	
UP Makine	444 57 31	www.upmakine.com								✓	
Zafer Vinç	0212 5997212	www.zafervinc.com	✓						✓	✓	✓

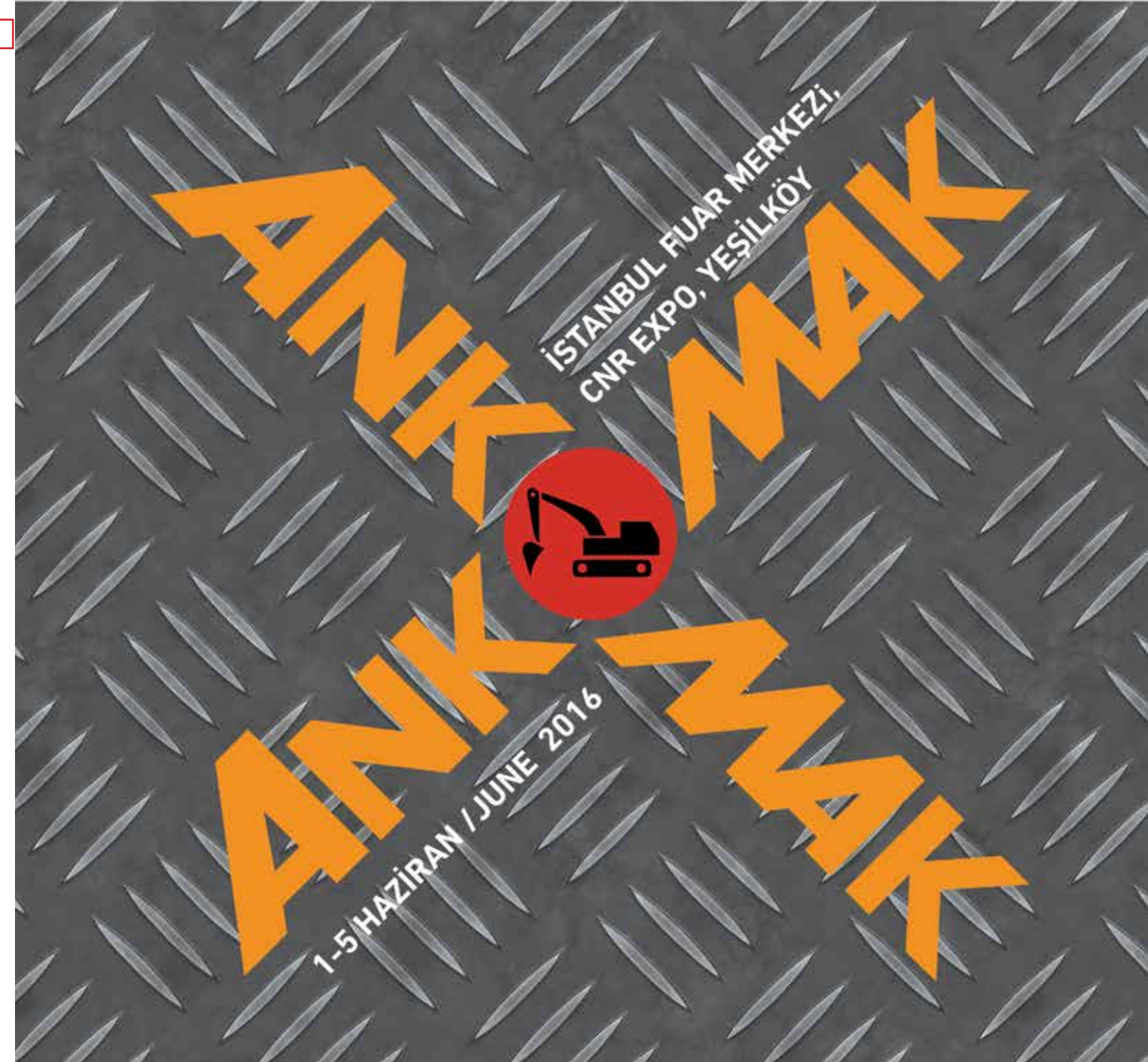
ANKOMAK
2016

21. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI,

YAPI ELEMANLARI VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

21ST INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY, BUILDING

ELEMENTS & CONSTRUCTION TECHNOLOGIES EXHIBITION



Organizator / Organiser



+90 212 291 83 10

www.ankomak.com

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

Universal Handlers 3.Uluslararası Satın Alma Konferansı'ndaydı



Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen 3.Uluslararası Satın Alma Konferansı sponsorlarından Yale, düzenlenen etkinlikte katılımcılara operasyonel forklift kiralama konusundaki faaliyetlerini anlatarak, kiralamanın avantajlarını vurguladı.

Intercity'den araç kiralayanlar, AutoClub özel avantajlarından yararlanıyor

Intercity'nin müşterilerine kiraladığı tüm araçlara Türkiye genelindeki AutoClub uygulama merkezlerinde özel indirimler uygulanıyor. "AutoClub'da İndirim Bir Plakanıza Bakar" sloganı ile hayata geçirilen kampanya ile Intercity



müşterileri AutoClub uygulama merkezlerinde otomobillerini indirimli fiyatlara ykatarken aynı zamanda uygulamalar için de özel fiyatlardan yararlanabiliyorlar.

Uber, 22 Nisan Dünya Günü'nde elektronik atıkları geri dönüşüme kazandırdı

Dünyaca ünlü araç kiralama servisi Uber, 22 Nisan Dünya Günü'nde dünya genelindeki elektronik atıkları, geri dönüşüme kazandıran bir proje hazırladı.

Uber Türkiye, proje kapsamında Kadıköy ve Fatih Belediyeleri ile iş birliği gerçekleştirerek, UberRECYCLE aracıyla topladığı elektronik atıkların lisanslı tesislerde geri dönüşüme kazandırılmasını amacıyla belediyelere ulaştırılmasını sağladı.



Up Makine, Bauma 2016'da yeni siparişlerini verdi

Bauma 2016 Fuarı'nda yer alan UP Makine, organizasyonda distribütörü olduğu Palazzani markasından filosuna katacağı yeni paletli platformların siparişini verdi. UP Makine distribütörü olduğu bir diğer marka Faraone Spa - Scale Trabattelli Piattaforme'nin de standını ziyaret ederek, filosuna katacağı yeni ürünlerle ilgili detaylı bir görüşme gerçekleştirdi.



Ascendum kurumsal web sitesine Best in Class ödülü



www.ascendum.com.tr Kurumsal web sitemizle Interactive Media Awards'ta B2B kategorisinde "Best in Class" ödülünü kazandık. 2006 yılından bu yana her yıl New York'ta düzenlenen ve alanının en önemli yarışmalarından biri olarak kabul edilen Interactive Media Awards'ın değerlendirme kriterleri arasında; tasarım, içerik, işlevsellik, kullanılabilirlik ve tarayıcı uyumluluğu yer alıyor.

LeasePlan'den araç kullanıcılarına yeni hizmet: Medline Acil Sağlık

LeasePlan Türkiye, araç kullanıcılarını Türkiye'nin ilk özel acil sağlık hizmetleri kuruluşu olan Medline Acil Sağlık hizmeti ile güvence altına aldığını duyurdu. LeasePlan tarafından sunulun



acil sağlık hizmet paketi; doktorlu kara ambulans hizmeti, telefon ile tıbbi danışmanlık, medikal bilgi köprüsü ve hastane organizasyon hizmetlerini kapsıyor.

Çelik Motor-Garenta Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde yer aldı

Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin açılış konuşmasını gerçekleştiren Çelik Motor Genel Müdürü Bora Koçak, "2015 yılında Türkiye'de satılan otomobillerin yaklaşık yüzde 20'sine denk gelen 130 bin adet otomobil kiralama şirketleri tarafından satın alındı. Batı Avrupa ortalamasının yüzde 50 düzeyinde olduğu düşünülürse, kiralama sektörü çok yakın bir gelecekte, yılda 350 bin adet üzerinde otomobil satın alabilecek bir büyüklüğe ulaşacaktır." diye konuştu.



Uzmanlar, platform teslimatını sürdürüyor



Yerli platform üreticisi Uzmanlar, İrmak Yapı'ya 26 metrelik platform verdi. Uzmanlar Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Tursun, makinelerini tercih ettiği için İrmak Yapı'ya teşekkür ederek, hayır dileklerinde bulundu.

Mutlu Akü, Automechanika'ya katıldı

Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai kentinde, 8-10 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi Fuarı / Automechanika Middle East'e katılan Mutlu Akü, geleceğin endüstrisine yönelik çözümlerini ve ürünlerini sergiledi.



'Önce İş Güvenliği'

Linde forkliftlerinin Türkiye temsilciliğini yürüten Hasel İstif Makineleri, 'Önce İş Güvenliği' başlıklı paylaşımlarıyla sektöre öncülük ediyor. Sosyal medyada operatörlere yönelik yapılan paylaşımlarda güvenliğin önemine dikkat çekiliyor ve uyulması gereken kurallar üzerinde duruluyor.



Rent Rise'da paletli platform Teupen kullanım eğitimi

Rent Rise, genel merkez ve şube teknik personeline, Alexander Jungk tarafından paletli platform Teupen kullanımına yönelik teknik eğitim verildi.



Garanti Filo resmi Instagram sayfası açıldı

Garanti Filo, en güncel firma yeniliklerini, haberlerini, ürünleri ve müşterileri için hazırlayacağı sürprizleri paylaşacağı yeni Garanti Filo resmi Instagram sayfasının açıldığını duyurdu. Resmi Instagram sayfasının adresi ise <https://www.instagram.com/GarantiFilo/> olarak paylaşıldı.



STILL ARSER'den bir şube daha

STILL marka forklift, istif araçları, çekiciler, iç lojistik sistemleri konusunda kiralama ve satış hizmeti sunan STILL ARSER, Adana bayisi Adamer İş Makineleri Servis ve Tic. Ltd. Şti'nin Karaman şube açılışını gerçekleştirdi.



MAATS İnşaat Makinaları, 14. Uluslararası Konya Tarım Fuarı'ndaydı



İnşaat projelerine makine ve ekipman kiralama, satışı ve servisi konusunda hizmet veren MAATS İnşaat Makinaları, bu sene 14'üncüsü düzenlenen Konya Tarım Fuarı'nda yeni Manitou telehandler ve Mustang mini yükleyici modellerini sergiledi.



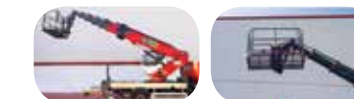
İnci Akü, Dubai'de ilgilileriyle buluştu

Orta Doğu'nun lider uluslararası otomotiv endüstrisi fuarı Automechanika Dubai fuarına katılan İnci Akü, standında ürünlerini sergileme fırsatı buldu.



Ansan'dan BCS Vinç'e teslimat

Yerli araç üstü platform üreticisi Ansan Hidrolik, teslimatlarına bir yenisini daha ekledi. BCS Vinç'e ATP 26 model aracı teslim eden şirket, sosyal medya hesaplarında yer verdiği paylaşımda, platformun bol kazançlı günlerde kullanılmasını diledi.



Scania'dan yeni fırsat

Scania Türkiye, sosyal medyada yer verdiği paylaşımda yüzde 20 indirimli bakım anlaşması fırsatlarından yararlanmak için kullanıcıları yetkili servislere davet ediyor.



TruckStore'da finansman kampanyası

TruckStore ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, finansman kampanyası ile yollarda destan yazmaya devam ediyor. TruckStore'a ait Actros 1841 LSnRL araçlarda 40.000 Euro krediye "%0" faiz 1 yıl boyunca sınırsız kilometre garantisi ile birlikte sunuluyor. Mercedes-Benz'in sosyal medya hesaplarında yer verilen açıklamada, "İşinizi garantiye alın, TruckStore güvencesi ile daima yolda olmanın keyfini sürün." deniyor.

Kamuda kiralama faaliyetleri sürüyor...



Manisa Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü, tarım filosuna 47 araç kiraladı

Manisa Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü, 2016 model 47 adet hizmet aracının kiralamasını gerçekleştirerek araç filosunu güçlendirdi.

Maltepe Belediyesi 9 ay süreyle araç ve iş makinesi kiraladı

İstanbul Maltepe Belediyesi'nin açtığı 9 ay süreyle araç ve iş makinesi kiralama ihalesi 7.873.956,00 TRY bedelle 06 Antika Turizm Taş. Hizm. ve Tem. İnş. San. Dış Tic. Ltd. Şti., Şahika Taşımacılık Tur. Nak. ve İnş. Tic. Ltd. Şti. iş ortaklığının oldu.



Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi iş makinesi kiraladı

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'nin iş makineleri kiralama ihalesini 1.107.000,00 TRY bedelle Şanlı Dağ Oto Kiralama Tem. Taş. İnş. Tur. San. ve Tic. Ltd. Şti. yükledi.

Beylikdüzü Fen İşleri Müdürlüğü iş makinesi ve araç kiraladı

Beylikdüzü Fen İşleri Müdürlüğü iş makinesi ve araç kiralama hizmet alım işini 3.336.000,00 TRY bedelle Ateş Tur Otobüs İşletmesi Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, Ünpet Akaryakıt Turizm Temizlik Taşımacılık ve Nakliye Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi İş Ortaklığı kazandı.



Arnavutköy Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü iş makinesi ve kamyon kiraladı

Arnavutköy Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü iş makinesi ve kamyon kiralama hizmet alım işini 2.161.755,00 TRY ile Araş Arnavutköy İnşaat Yatırım Taahhüt Hizmetleri Nakliyat Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi üstlendi.

Antalya Büyükşehir Belediyesi araç ve iş makinesi kiraladı

Antalya Büyükşehir Belediyesi araç ve iş makinesi kiralama hizmet alım işini 1.505.000,00 TRY bedelle Özgen İnşaat Asfalt Nakliye Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti. üstlendi.



Yozgat Belediyesi, Eski Sanayi Sitesi kentsel dönüşümü çalışmaları kapsamında iş makinesi kiraladı

Yozgat'ta yaklaşık 25 yıldır atıl vaziyette bekleyen Eski Sanayi Sitesi kentsel dönüşümle modern görüntüye kavuşturuluyor. Yozgat Belediyesi çalışmalar kapsamında iş makinesi kiralarak bölgedeki atıkların temizlenmesi konusunda çalışma yürütüyor.

Gemlik Belediyesi araç filosuna yeni kazıcı-yükleyici

Gemlik Belediyesi araç filosuna bir iş makinesi daha katıldı. Fen İşleri Müdürlüğü bünyesinde kullanılmak üzere kiralanan Caterpillar marka kazıcı ve yükleyici iş makinesi çalışmalara başladı.



İşiniz : Oyun Alanınız.*

*UP Makine ile.

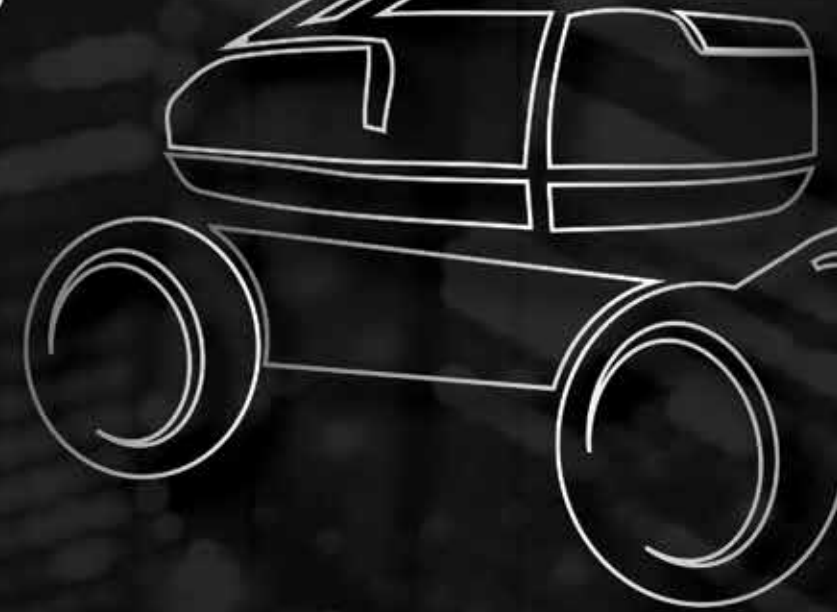


UP MAKİNE

UP RENT | UP SELL | UP SERVICE

444 57 31

"Farklı yüksekliklerde,
farklı çözümlerle,
güvenle."



ELS

Palazzani

ATN

Tarom

MIGHTY CRANE

FE Group

BTSO Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cd. No.11 Nilüfer, Bursa, Türkiye



/upmakine

up@upmakine.com www.upmakine.com

Boy farkıyla şampiyon!

Yale'den deponuz için harika bir makina:

Reach Truck.

12,75 metreye, 1.050 kilo kaldırabilmesini sağlayan üstün rezidüel kapasitesiyle, büyük ağırlıkları, kimsenin erişemediği yüksekliklere taşıyor. Manevra kabiliyeti yüksek ve işlevsel. Yale MR Serisi Reach Truck, tam da büyük depoların, büyük ihtiyaçlarına göre.

Çünkü her ihtiyaç için, bir Yale mutlaka vardır.



Yale 

www.yaleturkey.com | 0216 392 18 60

universalhandlers