

RENT

TeknoVinc'ten
yeni kiralama yatırımı

Yeni **Yale MX**
serisi forkliftler Türkiye'de

Ascendum'da
kiralamanın payı artacak

Emir İstif'ten
toptan kiralama
çözümleri

Çelik Motor'la birleşme sonrası
Garenta'da yeni dönem

Kiralama filolarının
başlangıç serüveninde
Mak-Ser imzası

Iconium'dan
SAP tabanlı
kiralama modülü:
Fit Rent



ALPLER'İN SERİN HAVASI PARAYLA SATIN ALINAMAZ,

AMA BİR CHILLER KİRALANABİLİR!

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



Büyüyen kiralama filoları son kullanıcılara yarıyor

İMDER (Türkiye İş Makinaları ve Distribütörleri İmalatçıları Birliği) ve İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmin rakamlara göre iş makinesi ve forklift beraber olmak üzere yılın ilk 6 ayında satılan yeni makine sayısı 11.600 adede ulaştı. Özellikle personel yükseltici platform sektöründe faaliyet gösteren üretici ya da distribütör firmalar, kiralama firmalarına odaklanmaya devam ediyor.

Platform tarafında kiralama firmalarının dert yandığı en önemli nokta, rekabetin çetin geçmesinden dolayı kira fiyatlarının gerilerde kalması. Özellikle 3. Havalimanı ve Türkiye'nin ilk stratejik yatırım teşvik belgesi alan Star Rafineri gibi devasa projeler, piyasadaki tüm makineleri çekti. Sektörü domine eden firmaların parklarında makine yok, hepsi çeşitli projelerde çalışıyor. Bunun en açık örneğini Türkiye'nin en büyük kiralık platform filosuna sahip olan Fatih Vinç'te görüyoruz. ANKOMAK Fuarı'nda 108 adet Haulotte alımı yapan firma, tüm makinelerin işinin hazır olduğunu beyan etti. Dolayısıyla sektörde makine ihtiyacı tabir-i caizse tavan yapmış durumda. Buna rağmen fiyatlarda herhangi bir yükseliş yaşanmıyor. Bu da son kullanıcıya büyük bir avantaj sağlıyor haliyle...

Avrupa'da platform kullanımının ülke gelişmişliğiyle orantılı olduğu, 1.000 kişiye 1 platform düştüğü belirtiliyor. Bu oranı Türkiye bazında hesapladığımızda, pazarın henüz doygunluğa ulaşmadığını görüyoruz. Yükselen bir trende sahip olduğu için konjonktürel dalgalanmalardan etkilenmeyen sektörün, önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10 bin rakamlarını bulması bekleniyor. Artık iyi yönetilen ve bu düşük fiyatlara rağmen salt para kazanmak amacıyla değil, proje özelliklerine göre danışmanlık hizmeti sunan filolar bir adım önde. Bu sayımızda yer verdiğimiz gibi bilişim sektörü, kaliteli filo yönetimi konusunda kiralamaya da hâkim olmaya başladı. SAP yazılımları, ürünleri daha etkili bir şekilde takip etmeyi beraberinde getiriyor. Hacmin giderek büyüdüğü ve düşük fiyatların yaşandığı sektörde, iş makinesi ve otomotivde de olduğu gibi küçük ölçekli firmaların şansı giderek azalıyor.

Değinmeden edemeyeceğim bir diğer nokta da sönük bir şekilde geride bıraktığımız ANKOMAK Fuarı. Fuar, çeşitli sebepler nedeniyle hedeflenen ziyaretçi sayısının altında kaldı. Buna rağmen çeşitli teslimatlar, distribütörlük duyuruları ve yeni ürünlerle vinç ve platform sektörünün gövde gösterisi yaptığı bir organizasyon edasıyla tamamlandı.

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
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 05 | Temmuz • Ağustos 2016



06
Haber

Acarlar Makine'den Fatih Vinç'e 6 ay içinde 2'nci büyük teslimat

10
Yeni Ürün

5 makinenin işini yapan JCB Teletruk serisine 2 yeni model

12
Haber

Hyster, TSM Global ile Türkiye yatırımlarını hızlandırıyor

24
Yeni Ürün

Kiralama filolarının kaliteli, güvenilir ve uygun maliyetli forklift seçeneği: Yeni Yale MX serisi

26
Röportaj

Çelik Motor Genel Müdürü Özgür Maraş: "Uzun dönemli kiralamanın avantajlarından her ölçekte şirket yararlanmaya başladı"

31
Haber

Ascendum Grup SDLG ve SANY Satış Müdürü Alper Kaya: "Sadeleştirilerek, ihtiyaca yönelik tasarlanmış makinelerle hizmet veriyoruz"

32
Röportaj

Mak-Ser Makina Genel Müdürü Mahir Polat: "Kiralama işi yapan firmaların büyük çoğunluğunun başlangıç noktası Mak-Ser Makina'dır"

36
Röportaj

TeknoVinç, artan kule vinç kiralama talebine kayıtsız kalmayarak filosunu genişletti

40
Röportaj

Ascendum Makina İkinci El ve Kiralama Müdürü Arda Özyörük: "Kiralamanın iş hacmimizdeki payı artacak"

44
Röportaj

Iconium CEO'su Hakan Uçan: "Fit Rent, kiralama firmalarına ürünlerini daha etkin ve verimli bir şekilde takip edebilme ve yönetebilme imkanı sunuyor"

46
Röportaj

Snorkel ve Dinolift, Armak Dış Ticaret ile Türkiye pazarında

48
Röportaj

Emir İstif Makinaları Genel Müdürü Ahmet Düztepe: "2017 yılında Türkiye'de yer alan öncü distribütör firmalardan sonraki en büyük kiralama şirketi olmayı hedefliyoruz"

Türkiye’de 977 adet yeni forklift satıldı



İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre Haziran 2016 ayı içerisinde Türkiye’de İSDER’e üye firmalar tarafından yaklaşık 977 adet yeni forklift satıldı.

Bu rakam 2015’e kıyasla yüzde 2,1’lik bir artışı ifade ediyor. Yılın ilk 6 ayı genelindeki forklift satışları ise geçen yıla paralel şekilde yaklaşık 5.270 adet olarak gerçekleşti.

Not: İSDER’e üye firmaların toplam forklift pazarının yüzde 70’ini oluşturduğu tahmin ediliyor.



İSDER yönetimi Genel Kurul’dan tam not aldı

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği’nin 7 Haziran tarihinde Green Park Pendik Otel’de gerçekleştirilen Genişletilmiş Yönetim Kurulu Toplantısı’nda Ender Akbaytogan yeniden Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.



İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği’nin (İSDER), 30 Mayıs 2016 tarihinde yapılan 6. Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında gerçekleştirilen toplantıda 2014 yılından beri başkanlık görevini başarıyla yürüten Hasel İstif Mak. San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü Ender Akbaytogan, yeniden oy çokluğu ile Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine seçildi. Akbaytogan, yeni yönetim kuruluna güvenlerinden dolayı teşekkürlerini sunarak başladığı konuşmasında, *“Derneğimizi ulusal ve uluslararası alanda yüceltecek, sektöri daha ileriye taşıyacak, ülkemiz için iyi değerler üretmek için çalışacağız ve zamanı geldiğinde de bayrağı devredeceğiz.”* dedi.

Hedeflerinin, Cumhuriyetimizin 100. yıl vizyonu doğrultusunda 2 milyar dolar ihracat, 20.000 adetlik pazar ile Avrupa’da ilk 3 arasında yer alarak, tüm alt komiteleriyle birlikte sektörün %90’ını İSDER çatısı altında toplamanın olduğunu belirten Başkan Akbaytogan, FEM – Avrupa İstif Makinaları Federasyonu segmentasyonu doğrultusunda imalatçı ve distribütör firmalar ile derneğin üye sayısını artırılmasına yönelik yapılacak çalışmaların da sinyallerini verdi.

Yeni dönemde de demek yönetim kurulu ile birlikte; sektörün temas ettiği tüm bakanlıklar, müsteşarlıklar ve ilgili genel müdürler ile görüşmelerin gerçekleştirilip, sektör adına taleplerin iletileceğini belirterek konuşmasına devam eden Ender Akbaytogan, 2. Ur-Ge projesinin başlaması için çalışmalara hız verildiğini ifade etti. Akbaytogan, FEM ürün grubunda olan üyeleri için belgelendirme çalışmalarının, Türkiye’yi yabancı yatırımcılar için ilgi odağı haline getirme projelerinin, sektörün önemli ihtiyaçlarından olan Ar-Ge ve Test Merkezi kurulmasını yönelik TSE ile yürütülecek çalışmaların da gündemlerinde olduğunu belirtti.

2015 yılında Kiralama Zirvesi Tertip Komitesi ve derneğin profesyonel kadrosu ile başarılı bir şekilde organize edilen Kiralama Zirvesi’nin 2.sinin de 2017 yılında yapılmasının hedeflendiği müjdesini veren Yönetim Kurulu Başkanı Akbaytogan, uluslararası alanda da CeMAT başta olmak üzere destekledikleri fuarlar ile üyelerinin ve Türkiye markasının tanıtım çalışmalarının hız kesmeden devam edeceğini vurguladı.

Gümrükte denetimlerin başta olmak üzere sektöre dair sorunların çözümünde önemli adımlar atılması için faaliyetlerinin artarak devam edeceğini belirterek, sektör adına önemli bir adım olan KDV konusunda; HİS sisteminde kapsam genişletilmesinin, makine sektöründe KDV’nin %8 e düşürülmesinin ve 2.el leasing uygulamalarında KDV’nin %1 olmasının önemlerine değindi.



Ender Akbaytogan
İSDER Yönetim Kurulu Başkanı
Hasel İstif Makinaları Genel Müdürü

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
Bağcılar - İstanbul
Tel : 0212 970 50 70
Fax : 0212 970 50 80

Ankara
OSTİM Mahallesi 100. Yıl Bv.
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

Acarlar Makine'den Fatih Vinç'e 6 ay içinde 2'nci büyük teslimat



Personel yükseltici platform sektörünün en köklü kuruluşlarından biri olan Acarlar Makine, katıldığı ANKOMAK Fuarı'nı Fatih Vinç'e gerçekleştirdiği 108 adetlik platform teslimatıyla taçlandırdı. Sektör için büyük hacimli bir satış niteliği taşıyan teslimatın toplam tutarının 3 milyon euroyu geçtiği belirtiliyor.



Makinelerin teslimatı için Acarlar Makine standında bir imza töreni gerçekleştirildi. Tören sırasında açıklamalar yapan Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar, sektörün çok hareketli olduğunu vurgulayarak alımların sürdürdüğünü belirtti. Acar, "Platform sektörü, sürekli yükselen bir sektör olduğu için negatif durumlardan fazla etkilenmiyor. Artık bina inşaatlarında bile makaslı platformların kullanıldığını görüyoruz. Çünkü bütün projelerde zamana karşı bir yarış var. İşlerin kısa sürede bitmesi için her çeşit makine ekipman kullanma yoluna gidiliyor." diye konuştu.

"Haulotte, ikinci el konusunda bir adım önde"

Teslimatın finansmanı konusunda Haulotte'un çözüm ortağı olan bir kuruluşla destek verdiklerini ifade eden Serkan Acar, tüm makineleri 3 ay içinde teslim edeceklerinin bilgisini verdi. Haulotte markasının Türkiye ikinci el pazarındaki konumuna da değinen Acar, şöyle devam etti: "Haulotte, 12 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyor ve artık ikinci el ürünleri kabul görmeye başladı. Genelde iyi rakamlara satılıyor. Haulotte bu konuda bir adım önde."

Sektördeki talepler doğrultusunda alım yapmaya devam ettiklerini kaydeden Fatih Vinç Genel Müdürü Kenan Aydın ise böylesine büyük bir yatırım yapma sebeplerini şu sözlerle açıkladı: "Geçen yılın sonundaki yatırımımızın ardından 2016'da da bunun devam edeceğini öngörüyoruz. Siyasi ve ekonomik konjonktürlerin de etkisiyle daha hızlı bir büyüme içerisine girdik. Pazar, her yıl yüzde 30 büyüyor ve gösterilen hedeflere doğru ilerliyor. İş güvenliği kuralları çerçevesinde personel yükseltici

platformlar 2013 yılından itibaren birer ayrı maliyet kalemi olmaya başladı."

Fatih Vinç, Türkiye'nin en büyük kiralık platform filosuna sahip oldu

Haulotte ürünlerinin dünya ve Türkiye pazarında kabul gördüğünü söyleyen Kenan Aydın, Acarlar Makine'nin satış sonrası hizmetlerdeki kalitesine de vurgu yaptı. 108 adetlik paketin içerisinde yüzde 50 oranında aktif makaslı platformların bulunduğunu dile

getiren Aydın, Fatih Vinç'in filo büyüklüğü hakkında şu bilgileri verdi: "Bu alımla birlikte adet anlamında sektörün en büyük kiralık platform filosuna sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. Toplam filomuz ise forklift ve vinçlerle birlikte 800'ü geçiyor. 4 haneli rakamlara 2017'nin son çeyreğinde ulaşacağımızı düşünüyoruz."

Toplam 6 şubesiyle Türkiye'nin her bölgesine hizmet veren Fatih Vinç, 2015 yılının Aralık ayında 2,5 milyon euro yatırım yaparak filosuna 100 adet Haulotte platform dâhil etmişti.



MERMERİN LİDERİ



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



Universal Handlers'ın yeni Genel Müdürü Reyhan Uğurlu Yücel oldu



STFA Holding grup şirketlerinden olan ve 2003 yılından bu yana forklift ve istif makineleri sektöründe faaliyet gösteren Universal Handlers'ta Genel Müdürlük görevine, 1 Haziran 2016 tarihi itibarıyla Reyhan Uğurlu Yücel atandı.

1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi'nden mezun olan Reyhan Uğurlu Yücel, 1995 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme programını, 2011 yılında da Koç Üniversitesi Executive MBA programını tamamladı.

Profesyonel hayatına Türk Philips şirketinde başlayan Yücel, Hızlı Tüketim, Tüketici Elektroniği, Bilişim sektörlerinde Canon ve Eveready/Energizer Pili şirketlerinin dahil olduğu çok uluslu ve yerli firmalarda pazarlama, satış ve iş geliştirme konularında yöneticilik yaptı.

2005 yılında HMF Makina ile iş ve istif makineleri sektörüne katılan Reyhan Uğurlu Yücel, 11 yılı aşkın geniş sektör deneyimi ile 2011 yılından bu yana HMF Makina'da Pazarlama, İş Geliştirme ve Endüstriyel Ürünlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmekteydi.

TSM Global, ürün hattına Japon Yanmar iş makinelerini de ekledi

2014 yılında tecrübeli bir ekip yönetiminde Sumitomo, Ammann ve Hyster markaları ile sektöre adım atan TSM Global, büyüme stratejisi çerçevesinde, Türkiye'nin hızla gelişen kompakt iş makineleri pazarına da kayıtsız kalmayarak, Japonya merkezli Yanmar firmasının distribütörü oldu. Firmalar arasında kurulan işbirliği, İstanbul'da düzenlenen Komatek Fuarı'nda düzenlenen bir basın toplantısıyla duyuruldu.



Dizel motor üretimindeki 100 yılı aşkın tecrübesiyle günümüzde tarımdan denizcilığe, endüstriyelden kojenerasyona kadar oldukça geniş bir yelpazede hizmet sağlayan Yanmar'ın iş makineleri ürün hattında kompakt ekskavatör, yükleyici ve damperler bulunuyor.

TSM Global'in ilk aşamada Yanmar'ın 1,7 tondan 10 tona kadar çalışma ağırlığındaki 11 farklı kompakt ekskavatör modelini (VIO17U, SV18, VIO20, VIO25, SV26, VIO33U, VIO38U, VIO50U, VIO57U, VIO80U, SV100) ve 2 kompakt yükleyici modelini (V7, V8) Türkiye pazarına sunacağı açıklandı.

İşbirliği anlaşması Türkiye ile birlikte bölge ülkeleri de kapsıyor

Yanmar ile kurulan işbirliğinin Türkiye ile sınırlı olmayıp, Türkiye Cumhuriyetleri başta olmak üzere hizmet sağladıkları bölge ülkeleri de kapsadığını belirten TSM Global CEO'su Taner Sönmez, "Türkiye'de mini ekskavatör ve mini yükleyici pazarının yakın gelecekte daha büyük bir hacme ulaşacağını öngörüyoruz. Yanmar'ın geniş ürün gamını, ürünlerinin dayanıklılığını ve kendi motorlarını kullanarak sağladığı yakıt ekonomisini TSM Global olarak

sağladığımız güçlü satış ve satış sonrası hizmet ağımla destekleyerek kısa bir süre içerisinde Türkiye kompakt iş makineleri pazarında güçlü bir oyuncu haline geleceğimize inanıyoruz" dedi.

Yanmar İş Makineleri Başkan Yardımcısı Jean-Marc Reynaud, Yanmar iş makinelerinin TSM Global'in mevcut diğer ürün gruplarının çok iyi bir bütünleyicisi olacağını belirterek, "Müşterilerine yakınlığı ve mutlak müşteri

memnuniyeti konusunda bölgesinde öncü olan TSM Global ile işbirliğimizi bildirmekten memnuniyet duyuyoruz. TSM Global'in ürünlerimizin dayanıklılığı ve performansını, Türkiye'nin ve bölge ülkelerinin rekabetçi pazarlarında gösterebileceğine inanıyoruz. Türkiye pazarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek geniş bir ürün ve atışman yelpazemiz bulunuyor. Faaliyet gösterdiğimiz her pazarda ilk 3 içerisinde olmayı hedefliyoruz." diye konuştu.



Taner Sönmez
TSM Global CEO'su

Jean-Marc Reynaud
Yanmar İş Makineleri Başkan Yardımcısı



www.makserplatform.com.tr

MAK-SER
PLATFORM

info@makser.net

dL® Dingli

"YÜKSEKLER
BİZİMLE
YERLE BİR"



Beş Yılda
2000



SATIŞ ve SERVİS:

S.S. İstanbul Mermerciler Sanayi Sitesi
18. Cadde No: 33 Köşeler Köyü, Dilovası / KOCAELİ
Tel: 0262 728 15 82 Faks: 0262 728 15 85

İRTİBAT:

Aydınlı Mah. Dersaadet Cad. No: 33
B Blok No: 5 Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 591 00 72 Faks: 0216 591 00 19

5 makinenin işini yapan JCB Teletruk serisine 2 yeni model

JCB'nin patent sahibi olarak bundan 20 yıl önce üretimine başladığı jenerik ürünlerinden Teletruk serisinin yeni TLT 35D 4x2 ve TLT 35D 4x4 modelleri, standart Changezee ve WasteMaster Kit özellikleri ile birlikte Türkiye pazarna sunuldu.



Sektörde hala bir rakibinin olmadığı belirtilen bu özel makine kategorisinin ilk 4x4 modeli 2001'de, TLT 35D 4x2 (3,5 ton) modeli 2004'te, TLT 35D 4x4 (3,5 ton) modeli 2005'te, yüksek erişimli TLT 30D High Lift (5 metre – 3 ton) modeli ise 2006 yılında pazara sunuldu.

JCB, Stage IIIB motorlu modellerin üretimine başladığı 2013'te, 10.000 adedin üzerinde Teletruk satışı gerçekleştirdi. İnşaat, endüstriyel ve tarım uygulamalarına yönelik ürünlerini sürekli yenileyen ve geliştiren JCB, Teletruk'ın elektrikli ve hybrid modelleri ile ilgili ar-ge çalışmalarına devam ediyor.

Neden JCB Teletruk?

2,5, 3 ve 3,5 ton kaldırma kapasitesine sahip çeşitli modelleri bulunan Teletruk'ların, iş sahasında geleneksel bir asansörlü forklift, mini yükleyici, teleskobik yükleyici, kompakt lastik tekerlekli yükleyici ve engebeli arazi forklifti de dâhil olmak üzere, 5 farklı makinenin işini tek başına yapabildiği belirtiliyor.

Küçük boyutları ve yüksek manevra kabiliyeti, Teletruk'ların dar koridorlarda kullanımını kolaylaştırıyor. Bir treyleri tek taraftan yükleyip boşaltabilmeye olanak sağlayan teleskobik bom yapısı ile neredeyse yarı yarıya daha küçük bir sahada çalışılabilir.

Negatif lift özelliği, zeminden veya bir gemi güvertesinden alçakta kalan (48 santimetreye kadar) noktalara ulaşmasını sağlıyor. 111 derecelik taşıyıcı döñüş açısı, paletsiz yüklerin taşınmasını çok daha kolay ve emniyetli hale getiriyor.

Yeni modellerde Changezee ve WasteMaster Kit özellikleri standart

Teletruk'ın yeni TLT 35D 4x2 ve TLT 35D 4x4 modelleri, iki yeni standart özellik olan Changezee (hidrolik hızlı ataşman değiştirme özelliği) ve WasteMaster Kit ile Türkiye'deki inşaat malzemesi üreticileri, tedarikçileri ve geri dönüşüm tesisleri için ideal birer çözüm ortağı oluyor.

Changezee sistemi, ataşmanların (kova, çatal, vb.) kabinden inmeden, 30 saniye kadar kısa bir süre içerisinde hızlı ve kolay şekilde değiştirilmesini sağlıyor. WasteMaster Kit özelliği ile de makineler geri dönüşüm tesisleri gibi zorlu çalışma koşullarına daha uygun hale getirilmiş.

Çevreci ve yakıtta cimri JCB Ecomax motor

Her iki yeni modelde bulunan 62 HP gücündeki JCB Stage IIIB Ecomax motorun uzun ömürlü, yakıt tüketiminde cimri ve çevreye duyarlı olduğu ifade ediliyor.

Makinanın konumu, yakıt performansı ve işletme verimliliği konusunda bilgi sağlayan ve performansı artırmaya yönelik olarak tasarlanana JCB'nin uydurak sistemi LiveLink de bu makinalarda standart olarak sunuluyor.

ROPS ve FOPS güvenlik standartlarındaki kabinin içi, özel siyah kaplamalar ve anahtar paneli ile yenilenmiş. Daha yüksek operatör konforu için kabin içi gürültü seviyesi 78 dB(A) mertebesine indirgenmiş. Kumandalar, her özelliğe kolaylıkla erişilebilecek şekilde ergonomik olarak tasarlanmış ve ekran her tür ışıktaki kolaylıkla görülebiliyor. JCB Teletruk çok işlevli bir kumanda koluna sahip bulunuyor.

Güçlü ve ekonomik bom tasarımı

Teletruk'ın güçlü bom ve taşıyıcı tasarımının, klasik forkliftlerin yüksek maliyetli asansör ve zincir bakımı gereksinimlerini ortadan kaldırdığı belirtiliyor. JCB teleskobik bomların azami sağlamlık için 'U' biçiminde preslendiği, mükemmel yük dağılımı için delikli döküm olduğu ve daha uzun bileşen ömrü için aşınma pedlerine sahip olduğu ifade ediliyor.

JCB tarafından tasarlanarak üretilen şasinin yüksek yapısal bütünlüğü garanti edebildiği vurgulanıyor. Entegre çelik hidrolik deposu ile dizel yakıt deposu olası darbelere karşı daha yüksek mukavemet sağlıyor.

Avrupa Birliği makina direktifi EN15000 kapsamında, Yük Momenti Göstergesi (L.M. I.) ile bağlantılı olarak çalışan Adaptif Yük Kontrolü Sistemi, yükün emniyetli bir şekilde yönetilmesine olanak sağlıyor ve makinenin aşırı yüklenme riskini azaltıyor.

SİF İş Makinaları, Haziran ayından itibaren pazardaki yerini alan bu yeni modelleri iş başında tanıtmak amacıyla yurt çapında demo çalışmaları yapmayı planlıyor.

MODELLER	TLT 35 D 4X2	TLT 35 D 4X4
Motor ve motor gücü	JCB Kohler – 62 HP	JCB Kohler – 62 HP
Çalışma ağırlığı	5.100 kg	5.500 kg
Azami kaldırma yüksekliği	4.400 mm	4.350 mm
Azami kaldırma kapasitesi	3.500 kg	3.500 kg
2 metrede kaldırma kapasitesi	2.100 kg	2.400 kg
Yatayda azami erişim mesafesi	2.430 mm	2.450 mm
Azami uzatmada kaldırma kapasitesi	1.700 kg	2.000 kg
Dönüş yarıçapı	2.885 mm	3.500 mm

TEREX | FINLAY

Mobil Kırma ve Eleme Makinaları şimdi peşin fiyatına **tak-sit-le**

24 ay %0 faiz
veya

36 ay %0,99
Yıllık

48 ay %1,99



Kampanya
31 Ekim 2016
tarihine kadar
geçerlidir

Kaçırılmayacak bu fırsat için
Temsa İş Makinaları Satış Yetkililerini arayın...

İŞ LEASING

Kredi talebini İş Finansal Kiralama A.Ş. dilediği, uygun gördüğü şekilde değerlendirme veya reddetme hakkına sahiptir. Gerek görülmesi halinde müşteriden ilave teminat talep edilebilir.



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

f t y i Temsa İş Makinaları

SA

TEMSA İŞ MAKİNALARI

HYSTER, TSM GLOBAL ile Türkiye yatırımlarını hızlandırıyor

Dünyanın en geniş ürün gamına sahip forklift, istif makinesi ve liman ekipmanları üreticilerinden biri olarak gösterilen Amerikan HYSTER, Türkiye'deki iş ortağı TSM GLOBAL ile başladığı büyüme ve yatırım atacağına daha yüksek bir ivme kazandırma kararı aldı.



TSM GLOBAL ve HYSTER, başta HYSTER kullanıcıları ve potansiyel müşteriler olmak üzere sektörel ve ulusal medyaya daha yakın olmayı amaçlayan bir dizi aktiviteye başlıyor olduklarını duyurdular.

Yapılması planlanan aktivitelerin amacı, Amerikan HYSTER ürünlerinin kullanıcıya sağladığı avantajları kullanıcılara daha yakından sunmak ve markayı Türkiye'de pazar lideri yapmak olarak açıklandı.

Söz konusu iş birliği çerçevesinde alınan kararın kamuoyuna duyurulması amacıyla HYSTER Başkanı, Başkan Yardımcıları ve üst düzey yöneticileri İstanbul'da gerçekleştirilen "Basınla Tanışma ve Basın Bülteni Toplantısı'na" TSM GLOBAL üst yönetimi ile birlikte katıldı.

"HYSTER ve TSM GLOBAL iş ortaklığı yeni başarılarla yelken açıyor"

Hyster Avrupa; Ortadoğu ve Afrika Ülkeleri Başkanı Harry Sands organizasyonda yaptığı açıklamada, **"HYSTER, dünya çapında her noktada çeşitli yükleri taşıırken, en önemli amacı kullanıcıya kolayca kullanabileceği, bakımı basit bir şekilde yapabileceği ve uzun zaman arızasız bir şekilde çalışıp, ekonomik ömrü dolduğunda da yüksek değerle değiştirebileceği ürünler sunmaktır. HYSTER ürünleri yakından incelendiğinde ne kadar sağlam ve sade yapıda oldukları hemen fark edilebilir."** dedi.

HYSTER'in dünya çapında unvanını, ürünlerinin üstün özelliklerine ve bu ürünlerin çalışır kalmaktaki başarısına borçlu olduğunu belirten Sands, **"HYSTER bugün binlerce çalışanı kendi alanında en önde gelen firmalar arasında yer almıştır ve her geçen yıl teknolojiye ve mükemmelleştirmeye yaptığı yatırımlar ile daha da ileriye doğru gitmektedir. HYSTER bu başarıya ulaşırken, en önemli dayandığı temel noktalardan biri dünyadaki dağıtım kanalları ve stratejik ortaklarıdır."** şeklinde konuştu.

Sands, **"Türkiye'de TSM GLOBAL ile başlattığımız iş ortaklığımız, TSM GLOBAL'in yapılanmadaki üstün performansı, bizlere yeni bir aşamaya geçme kararı almanızı sağladı. Bugün burada TSM GLOBAL ile birlikte HYSTER'in yeni servis hizmeti yatırımları ve kullanıcının yanı başına kadar gideceğimiz demo turu, fuarlar, seminerler gibi bir dizi organizasyonlarımızı birlikte başlatmanın arifesindeyiz. Sizler aracılığı ile bunu tüm Türkiye'ye duyurmaktan dolayı gurur duyuyoruz."** ifadeleriyle konuşmasını tamamladı.



"Hedefimiz HYSTER'i Türkiye'de lider yapmak"

TSM GLOBAL CEO'su Taner Sönmezer yaptığı konuşmada, HYSTER'in, 140'dan fazla farklı modelde akülü ve dizel forkliftler, depo içi istif makineleri, konteyner elleçleme makineleri, büyük sanayi forkliftleri ile 1 tondan 52 tona kaldırma kapasitesi sunduğunun ve alanında dünyanın en geniş ürün yelpazesine sahip marka olduğunun altını çizdi.

Sönmezer, **"90 yıllık geçmişe ve güçlü bir kurumsal yapıya sahip, kimyadan endüstriye, otomotivden perakende sektörüne, madencilikten ağır sanayiye, limanlardan büyük lojistik merkezlerine kadar geniş bir sektöre hitap eden Amerikan HYSTER, Türkiye ve bölge ülkeleri pazarının potansiyelini daha iyi değerlendirmek ve bölgesel güç oluşturmak adına böyle önemli bir karara imza attı."** diye konuştu.

Sahip olduğu 23 yıllık sektör tecrübesi, güçlü, deneyimli ekibi ve Türkiye'nin tamamına dağılmış yaygın ve etkin satış ve satış sonrası ağı ile büyük grubun temsilcisi ve iş ortağı olmaktan gurur duyduğunu dile getiren CEO Sönmezer, **"Kökli geçmiş ve kurumsal kimliğe sahip HYSTER markası, dünyanın her yerinde müşteriye sağladığı güven ve desteğin yanı sıra üstün satış sonrası hizmetleriyle de bilinmektedir. Türkiye'de bu yeni dönemde sektördeki gerçek 7/24 hizmet mantığını ülkemizde sanayici ve tüm kullanıcılarımızla tanıştıracacağız."** ifadelerini kullandı.



TÜM YÜKLEME VE İSTİFLEME İHTİYAÇLARINIZ İÇİN HYSTER



STRONG PARTNERS. TOUGH TRUCKS."



NEDEN ?

- 1 tondan 52 tona kadar full line geniş ürün yelpazesi.
- Uzun işletme ömrü, düşük işletme maliyeti.
- Türkiye'nin her yerine ulaşan hızlı ve güçlü servis hizmeti.

AYRINTILI BİLGİ İÇİN WEB SİTEMİZİ ZİYARET EDİN

WWW.TSMGLOBAL.COM.TR

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İstanbul Gen. Müd. : 0216 560 20 20
İstanbul Avrupa : 0212 486 10 30

Ankara : 0312 395 88 78
İzmir : 0232 436 63 73

Adana : 0322 433 32 32
Diyarbakır : 0412 255 06 06

Bursa : 0224 443 08 37
Trabzon : 0462 325 87 55

www.tsmglobal.com.tr





TSM GLOBAL ailesi olarak, son iki yılda İstanbul Genel Müdürlük ve Asya Bölge Müdürlüğü ile İstanbul Avrupa Bölge Müdürlüğü'ne ilaveten Ankara, İzmir, Adana, Trabzon, Diyarbakır, Bursa, Antalya başta olmak üzere yurt çapına dağılmış bayiler ile etkin bir satış ve satış sonrası hizmetler ağı kurduklarını belirten TSM Global CEO'su Sönmezer, *"Türkiye'nin ve bölgenin en verimli, en hızlı, en kaliteli, değer katan ve en iyi çözümler üreten istiş, iş ve inşaat makineleri şirketi olmak misyonu doğrultusunda yapılanmamızı hızla tamamladık. Şimdi HYSTER'in bu yeni hizmet yatırımı ve gelişim planları ile daha büyük hedeflere doğru yürüyeceğiz. Hedefimiz bu markayı Türkiye'de ve bölgede lider yapmaktır."* şeklinde konuştu.

Bu doğrultuda Ağustos ayından itibaren Türkiye'deki kullanıcılara yeni ürün ve modelleri kullanarak tanıma fırsatı yakalayacakları dev bir Road Show organizasyonu başlattıklarını ifade eden Sönmezer, *"Road Show organizasyonunu destekleyecek boyutta bir reklam ve tanıtım kampanyası, seminerler zinciri ve ihtisas fuarlarına katılımlar da olacak. Bu sayede Türkiye'deki birçok kullanıcının HYSTER'in ürünü ve avantajlı özelliklerini daha yakından tanınmasını arzu ediyoruz."* diyerek sözlerini sürdürdü.

Tamer Sönmezer, *"Şu an bayilerimizle birlikte 500 kişilik bir aileyiz ve yılsonuna kadar yapacağımız yeni yatırımlar ile bu sayıyı 1.000 kişilik istihdama çıkarmayı planlıyoruz. Bu sayede Türkiye'de hâlihazırda kullanılmakta olan binlerce HYSTER marka makinelerimize daha da iyi servis ve yedek parça hizmeti verebileceğiz. Ülkemiz sanayicileri, iş insanları ve yatırımcıları HYSTER markasının kendilerine sağladığı avantajlarla, kendi sektörlerinde, büyük rekabet üstünlüğü de sağlayacaklardır. HYSTER'in "Güçlü Makine-Güçlü Ortak" sloganı ile özetlediği dayanıklılığı, performansı ve verimliliği sayesinde, Ülkemizin gelişimine ve büyük yatırımlarına katkı sağlayacağız."* ifadeleriyle sözlerini tamamladı.

Anadolu Jet'ten araç kiralama hizmeti

Türk Hava Yolları'nın (THY) alt markası AnadoluJet'in, araç kiralama platformu Yolcu360 araç kiralama hizmeti sunmaya başladı.

Anadolu Jet'ten uçak biletlerini satın alan yolcular, sonrasında 'yolcu360.com' adresi üzerinden araç kiralama işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Yolcular, kampanya kapsamında; Avis, Budget, Central, Enterprise, Europcar, Garenta ve Hertz markalarına ait araçları yüzde 35'e varan indirimlerle kiralayabiliyor. AnadoluJet yolcuları Adana, İzmir, Adıyaman, Kayseri, Antalya, Batman, Bodrum, Diyarbakır, Dalaman, Denizli, Edremit, Erzurum, Ankara Esenboğa, Elazığ, Şanlıurfa, Gazipaşa, Gaziantep, Konya, Malatya, Mardin, Nevşehir, İstanbul (Sabiha Gökçen Havalimanı), Samsun, Trabzon, Van, Sivas ve Bursa'da bulunan Yolcu360 ile anlaşmalı araç kiralama ofislerinden hizmetten yararlanabilecek.



Dünyanın en uzun eklemli platformunda JLG imzası

Geçmiş 1970'lere dayanan ve sektörün önde gelen personel yükseltici platform üreticilerinden JLG, dünyanın en uzun eklemli platformu unvanına sahip 1500 AJP modelini Almanya'daki Bauma Fuarı'nda sergiledi. Makinenin ilk müşterisi ise Hollanda merkezli uluslararası kiralama şirketi Riwal oldu.



23,5 metre erişim mesafesi ve kısıtlı 270 kilogram kaldırma kapasitesine sahip 1500 AJP'nin, diğer eklemli platformlara göre kullanıcılara daha geniş bir alanda çalışma imkânı sunduğu belirtilirken çalışma esnasında daha çok malzemeyle birlikte yükselme olanağı verdiği aktarılıyor. Makine, yerden maksimum platform yüksekliğine 2 dakika 15 saniye içerisinde yükselebiliyor. Makinenin bu hızı sayesinde daha fazla çalışma süresine sahip olduğu bildiriliyor.

JLG Industries Başkanı Frank Nerenhausen, 1500 AJP'nin firmanın makine dizaynı ve üretim inovasyonundaki uzun geçmişini temsil ettiğini belirtti. Riwal Yönetim Kurulu Başkanı Norty Tümer ise lider platform kiralama ve satış uzmanı bir firma olarak en iyi müşteri deneyimini sunmak için gayret ettiklerini ifade ederken, yatırımla birlikte sektöre yenilikçi ve daha geniş bir ekipman yelpazesi sunduklarını kaydetti.



Kinesis.

Enerjiden doğan güç!

Uzun süren tecrübe ve performans testleri doğrultusunda geliştirilen Kinesis dolgu forklift lastikleri, zorlu operasyon şartlarına hazır.

Siz de dayanıklı ve uzun ömürlü Kinesis lastiklerini tercih edin, işlerinizi güvenle yürütün.

KINESIS
Solid Tyres



Acarlar Makine Bursa Bölge Şubesi, bölgesel çaptaki etkin ve kaliteli hizmet anlayışı ile büyüyor

2011 yılından bu yana bölgede faaliyet gösteren Acarlar Makine Bursa Şubesi'nin Bölge Sorumlusu Güray Atasoy, Acarlar Makine'nin bölgesel hizmet anlayışı çerçevesinde sunulan hizmet kalitesini, yaşadıkları büyümeyi ve personel yükseltici platform sektörünü değerlendirdi.



Şubenizin gelişimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

2013 yılı Mart ayından bu yana bölge sorumlusu olarak görev yapıyorum. Bu süre zarfında gerek satış gerekse kiralama hizmetlerimizde ve buna bağlı olarak makine parkımızdaki çeşitlilikte önemli bir ilerleme kaydettik. 10 makinelik parkımız bu süre zarfında yaklaşık 80 makine adedine yükseldi. Buna bağlı olarak bölge çalışan kadrosunda da zorunlu bir artış meydana geldi. 1 bölge sorumlusu 1 asistan olarak başlayan şube kadromuz; 3 yılın sonunda 1 bölge sorumlusu, 1 bölge koordinasyon sorumlusu, 1 asistan ve 3 teknik servis personeli olarak müşterilerine hizmet veriyor.

Şube olarak teknik servis hizmeti de sunuyorsunuz, bu hizmet müşteri memnuniyeti açısından ne tür avantajlar sağlıyor?

Bursa şubesi olarak şu an 3 adet teknik servis personeli ile hizmet veriyoruz. Birçok firmanın tüm Türkiye için bu sayıda servis elemanına sahip olduğu düşünülür ise; bölgemizde teknik servis ve satış sonrası hizmetler anlamında en etkin kiralama ve satış firması olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu durum makinelerde meydana gelebilecek olası arızalara ya da bakım taleplerine 24 saat içerisinde müdahale etme imkânı sağlıyor. Deneyimli kadromuz ve eksiksiz yedek parça stokumuzla; müşterilerimizin ihtiyaçları genellikle aynı gün içerisinde giderilmekte ve olası sorun ve mağduriyetlerin önüne geçilmektedir. İşlerine zaman kaybı yaşamadan devam etme imkânına sahip olan müşterilerimizde, gerek kendi firmaları ve gerekse de iş yapmaktaki oldukları firmalara karşı sorunsuz ve hızlı teslimat yapabilmektedirler.



"Yeni yatırımlar, lokal platform firmalarında ve makine adetlerinde önemli bir artışı beraberinde getiriyor"

Makine parkınız, gelen talepleri karşılayabiliyor mu?

Acarlar Makine ve Acr Platform olarak ülkemizin en büyük makine parklarından birisine sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. Ancak buna rağmen özellikle sezon diye tabir edilen aylar içerisinde makine taleplerini karşılamak açısından zaman zaman sıkıntı yaşadığımızı söyleyebiliriz. Her geçen gün büyüyen sektör ve iş güvenliği yasası ile desteklenen toplumsal bilinç sayesinde; neredeyse her sektörün personel yükseltici platform kullanım ihtiyacına sahip olduğunu gözlemlemekteyiz. Bu çerçevede; işe göre en uygun makine esasına göre hizmet vermeye çalışsak da; müşterilerimizden gelecek taleplerin bir istatistiğini yapabilmek; ya da buna uygun bir makine parkı oluşturmak her geçen gün zorlaşmakta.



Güray Atasoy
Acarlar Makine
Bursa Şubesi Bölge Sorumlusu

Bölgenin ekonomik gelişimi ile personel yükselticilere olan talep arasında doğrudan bir bağ kurduğunuzda karşılıklı etkileşim konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Bölgenin ekonomik gelişimi elbette platform sektörünü doğrudan etkilemektedir. Yeni proje ve yatırımlar yeni makine ihtiyaçlarını da beraberinde getirmektedir. Özellikle sanayileşmenin yoğun olduğu Bursa bölgesinde bu durum daha açık ve net bir biçimde gözlemlenebiliyor. Yeni oluşturulan sanayi bölgeleri, ve bu bölgelerdeki ekonomik yatırımlar lokal platform firmalarında ve makine adetlerinde önemli bir artışı beraberinde getiriyor.

Bunun yanı sıra ekonomik gelişmeden bağımsız olarak; personel yükseltici platformların gerek kiralama ve gerekse de satın alım maliyetleri incelendiğinde; aynı işi yapabilecek alternatif çözümlere göre çok daha ekonomik ve pratik olduğunu da belirtmek gerektiğini düşünüyorum. Dolayısıyla ekonomik gelişmenin yanı sıra, bu makinelerin kullanımı açısından gelişen toplumsal bilinç de; sektörün her geçen gün büyümesine katkı sağlıyor.



Kiralama Sektörüne SANKO'dan Yeni ve Yerli Çözümler



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



İSDER'den CeMAT fuarlarına destek

Hannover'de 31 Mayıs-3 Haziran tarihleri arasında gerçekleşen CeMAT fuarı esnasında, Deutsche Messe AG ve İSDER arasında önemli bir destek anlaşması imzalandı.



Deutsche Messe Kıdemli Başkan Yardımcısı Wolfgang Pech, Hannover Fairs Turkey Genel Müdürü Alexander Kühnel, İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Ender Akbaytogan'ın katılımıyla gerçekleşen imza töreniyle uluslararası CeMAT fuarları ve İSDER arasındaki işbirliği pekiştirildi. Bu anlaşmaya göre İSDER, başta Almanya, Çin, Hindistan, Brezilya, Endonezya olmak üzere 9 farklı ülkede düzenlenen CeMAT fuarlarını destekleyecek.

15 yıldan beri Materials Handling adı altında organize edilen taşıma, depolama, istifleme ve iç lojistik fuarı, 2017 yılı itibarıyla CeMAT fuarları kapsamında "CeMAT Eurasia" adıyla gerçekleştirilecek. Fuar, 16-19 Mart tarihleri arasında WIN EURASIA Automation fuarı çatısı altında ziyaretçileriyle buluşacak. İnovatif ve enerji tasarrufu sağlayan forkliftler ve koridor taşıma araçları, karmaşık tam otomasyonlu taşıma sistemleri, raf ve depo sistemleri, en yeni sistem kumandaları ve lojistik bilişimi alanındaki tüm gelişmeler CeMAT Eurasia fuarında sergilenecek.

Deutsche Messe, dünya çapında gerçekleştirdiği CeMAT etkinlikleriyle intralojistik sektörüne en önemli pazarlarda olağanüstü platformlar sunuyor. Sektör, bu ticari fuarlar aracılığıyla ürünlerini ve inovasyonlarını ilgili ülkedeki ve bölgedeki hedef kitleye sunma şansı yakalıyor.



Zeppelin'nden mikro müşterilere hızlı kiralama hizmeti 'Fast Rent'



Alman Zeppelin Group, yeterince yakın olamadığına inandığı küçük ve mikro müşteriler için yeni kiralama hizmet birimi 'Fast Rent'i' tanıttı.

Çevre ve bahçe düzenleme, inşaat, restorasyon, vb. alanlardaki ihtiyaç sahiplerine www.fastrent.de internet sitesi üzerinden 7 gün 24 saat hizmet sunulacak. Standartlaştırılmış ürünler ve online ödeme imkanı ile oldukça kolay ve hızlı bir kiralama operasyonu sağlanacağı belirtiliyor.

Almanya'da faaliyete geçen 8 şubenin her birinde bulunan 45 adet iş makinesi ve 125 araç ile yüksek bulunurluk oranı ve hızlı teslimat vaat ediliyor. Sunulan ürünler arasında mini ekskavatörler, lastikli yükleyiciler, vibrasyonlu sıkıştırıcılar, treylerler, kompresör, aydınlatma kuleleri, el aletleri, vb. çok çeşitli ekipmanlar bulunuyor.

Still Arser, mesleki eğitime desteğini sürdürüyor

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İMDER ve İSDER arasında imzalanan 7 Bölge 7 Okul Projesi Protokolü kapsamında, İSDER üyesi Still Arser firması tarafından 4. forklift hibesi Ortahisar Trabzon Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi İş Makinaları Bölümü'ne gerçekleştirildi.



Forklift hibe töreninde Still Arser adına konuşma yapan Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Bülent Karaörs; Still Arser olarak mesleki eğitime verdikleri önemi vurgularken, bu önemin bir göstergesi olarak İSDER'in yürütmüş olduğu 7 Bölge 7 Okul projesi kapsamında bulunan tüm okullara forklift hibesi yaptıklarını belirtti. Karaörs, Still Arser'in, önümüzdeki eğitim-öğretim döneminde mesleki eğitime katkı amaçlı gerçekleştireceği faaliyetlerin de müjdesini verdi.

Still Arser tarafından mesleki eğitime destek amacıyla hibe edilen forkliftlerin ilk teslimi, Malatya'da bulunan Şehit Kemal Özalper Endüstri Meslek Lisesi'ne, ikincisi İzmir'de bulunan Mimar Sinan Endüstri Meslek Lisesi'ne, üçüncüsü Bursa Osmangazi Hürriyet Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ne, dördüncüsü ise Trabzon Endüstri Meslek Lisesi'ne yapıldı.

DAHA YAPACAK BİR DÜNYA İŞİMİZ VAR

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



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

İŞ LEASING \$

Aksa'dan kiralamaya hazır 1.000 adet jeneratör

Aksa Kiralama, yaz döneminde organizasyonlardan film setlerine, kamp etkinliklerinden konserlere kadar acil enerji ihtiyacına çözüm sağlıyor.



Aksa Kiralama, benzinli ve dizel jeneratör gruplarından oluşan geniş ürün yelpazesi ile ihtiyaca göre jeneratör kiralama imkânı sağlıyor. Aksa Kiralama, acil enerji ihtiyaçlarına ise mobil jeneratörler ile çözüm sunuyor. Mobil jeneratörler, 400 kVA'ya kadar tek mobil jeneratör ile, 1200 kVA'ya kadar kullanıcı sahasına ulaşmalarına takiben senkron vaziyette enerji veriyor.

Jeneratör kiralama konusunda hızlı çözümler ürettiklerini dile getiren Aksa Kiralama Genel Müdürü Murat Dönmez; *"Türkiye'nin en büyük filosuna sahibiz. Türkiye'de 1.000 adet kiralamaya hazır jeneratörümüz bulunuyor. Büyük organizasyonların tercihi olan Aksa dizel jeneratörlerimiz sürekli güç kaynağı olarak festivallerde, konser düzenlenen alanlarda, stadyumlarda, film setlerinde ve naklen yayın sistemlerinde kullanılabiliyor."* diye konuştu.



Murat Dönmez
Aksa Kiralama Genel Müdürü

Aksa Jeneratör, Harbiye Açık Hava Konserleri, Fetih Kutlamaları gibi projelerin yanı sıra NATO ve Birleşmiş Milletler toplantıları gibi büyük organizasyonların da tercihi oluyor.

Doğru jeneratör seçimi için uzman yardımı şart

Aksa Jeneratör CEO'su Alper Peker, jeneratörün çalıştığı yerin belirlenmesi ve güç tespitinin doğru yapılması konusunda uzman yardımı alınması gerektiğini vurguladı.

CEO Alper Peker, jeneratörlerin ev ve ofis içinde değil, sürekli temiz hava alan yerlerde çalıştırılması gerektiğini söyledi. Konulacağı yerin düz zemin olmasına özen gösterilmesi gerektiğine değinen Peker, *"Jeneratörlerin egzoz sistemi çevreye zarar vermeyecek en kısa mesafede mümkün olmalıdır. Çevre duyarlılığı ve kurulum için satın alınan jeneratörün kurulumu mutlaka bir yetkili tarafından yapılmalıdır."* dedi.

Jeneratörün kullanılacağı yerin güç tespitini yaparken uzman kişilerden destek alınması gerektiğine de dikkat çeken Alper Peker; *"Elektrik kesintilerinden olumsuz etkilenmemek için önlemlerin önceden alınması gerekiyor. Bu önlemlerin başında da doğru mekana doğru jeneratör tipini seçmek geliyor. Bir uzman yardımıyla önce ihtiyaç belirlenmeli. Uzun yıllar verimli kullanım için de satış sonrası bakım ve tamir hizmeti verebilecek güvenilir markalar tercih edilmeli. Biz Aksa Jeneratör olarak Türkiye'nin dört bir yanında satış, satış sonrası hizmete kadar jeneratör kullanıcılarının her türlü ihtiyacına cevap veriyoruz."* diye konuştu.



Alper Peker
Aksa Jeneratör CEO'su

Teksan Jeneratör, akıllı teknoloji ile dünyanın dört bir yanına ulaşıyor

Teksan Jeneratör, dizüstü bilgisayar, tablet veya akıllı telefon üzerinden kullanılabilen uzaktan izleme ve kontrol sistemi ile ürünlerinde meydana gelebilecek sorunlara anında müdahale ediyor.

Müdahale süresini minimize eden akıllı sistem, 7/24 kontrol imkânı sağlıyor. Uzaktan izleme uygulaması sayesinde jeneratör test edilebiliyor, uzaktan çalıştırıp durdurulabiliyor, arıza tespiti ve arıza olay kayıtları incelenmesi yapılabiliyor. Ayrıca jeneratörün yağ basıncı, motorun harareti, yakıt seviyesi, akü voltajı, radyatör su seviyesi ve bakım zamanı kullanıcının internete bağlı olduğu cihazdan dijital ortamda yönetilebiliyor.



Burak Başgömezler
Teksan Jeneratör
Yönetim Kurulu Üyesi

Teksan Jeneratör Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak Başgömezler, *"Uzaktan izleme ve kontrol sistemlerimiz ile sadece Türkiye'de değil talep olması durumunda Mısır'dan Nepal'e yurtdışında da teknik servis hizmeti sağlıyoruz. Bu sistemimiz ile Kazakistan, Kenya, Danimarka, Tacikistan, Azerbaycan gibi birçok ülkeye hizmet veriyoruz."* açıklamasında bulundu.



BİZ DAİMA BURADAYIZ.



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

Yeni nesil Potain kule vinçler Türkiye’de



TeknoVinç, iş ortaklığını yürüttüğü Potain tarafından geliştirilen yeni nesil ve gelişmiş kule vinç kontrol sistemi olan CCS’yi (Crane Control System), Türkiye inşaat sektörü ile tanıştırmaya hazırlanıyor. MDT CCS ve MDT CITY CCS modelleri ile Türkiye’de satışına başlanan kule vinçlerin, bu ileri teknoloji sistem sayesinde yük kaldırma performansları da artıyor.

TeknoVinç, Almanya’da düzenlenen ve dünyanın en büyük inşaat makineleri fuarı olan Bauma 2016’da Potain tarafından lansmanı gerçekleştirilen CCS (Crane Control System) teknolojisini, Türk müteahhitlerle buluşturuyor. Potain kule vinçlerin ve STROS dış cephe personel malzeme asansörlerinin satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerini 30 yılı aşkın süredir yürütmekte olan TeknoVinç, yeni nesil kule vinç olarak adlandırılan MDT CCS ve MDT CITY CCS modellerinin satışına başladı.

Potain tarafından geliştirilen yeni nesil ve gelişmiş kule vinç kontrol sistemi olan CCS’in işletmeye alma süresini kısalttığı ve karlılık oranını artırdığı belirtiliyor. Kaldıracağı yük miktarına göre operatörün uygun gördüğü hassasiyete veya sürate bu teknolojik sistem sayesinde erişilebildiği kaydediliyor. Kule vincin tüm hareketlerinde çok hassas bir kontrol sağlayan CCS (Crane Control System) bilgisayar destekli “start” “stop” özelliğini de kullanıcılarına sunduğu, Crane Star Diag özelliği ile de olası arızalar konusunda operatörleri önceden uyarabildiği vurgulanıyor. Kişiselleştirilmiş operatör ayarları, ergonomik operatör kabini ve kule vince ait tüm ayarların tek bir ekrandan kolaylıkla yapılabildiği “Jog Dial” sayesinde de operatör konforunun farklı bir boyuta taşındığı ifade ediliyor.

Yeni Kato vinçlere Rolls-Royce’den MTU motor

Japonya firması Kato’nun yeni SL-500Rf PREMIUM model, 50 ton kapasiteli bozuk zemin vinçlerinde 6 silindirli, 254 kW güç sağlayan 1000 Serisi dizel MTU motorlar kullanılacak. Yeni model vinç, 2016’nın ikinci yarısında Japonya pazarına sunulacak.



Michelin’den mobil vinçler için güvenlik, konfor ve uzun ömür sunan yeni lastik: X-Crane+

Michelin, büyük altyapı projelerinin yanı sıra inşaat ve endüstriyel bakım uygulamalarında önemli bir rol oynayan mobil vinçler için yeni X-Crane+ lastiği pazara sundu. Yeni X-Crane+, sunduğu artırılmış güvenlik, önceki nesil X-Crane+ lastiğine kıyasla yüzde 20’ye kadar daha fazla uzun ömür, geliştirilmiş konfor ve çok yönlü kullanabilme özelliğiyle ön plana çıkıyor.

Yeni Michelin X-Crane+, lastik/jant temas alanının iyileştirilmesi sonucu artan bir güvenliğe sahip bulunuyor. Bununla birlikte montaj ve demontaj işlemlerinin daha güvenli ve hızlı yapıldığı belirtilirken azalan duruş süresiyle daha yüksek bir operasyonel kârlılık sunulduğu ifade ediliyor. Sırtta kullanılan yeni kauçuk karışımı sayesinde yüzde 20 daha fazla ömre sahip üretilen, yeni C2 karkas teknolojisi kullanılmış. Bu yeni nesil teknoloji, kullanım sırasında omuzlarda ısı birikimini en aza indirerek lastik ömrünün uzamasını sağlıyor.



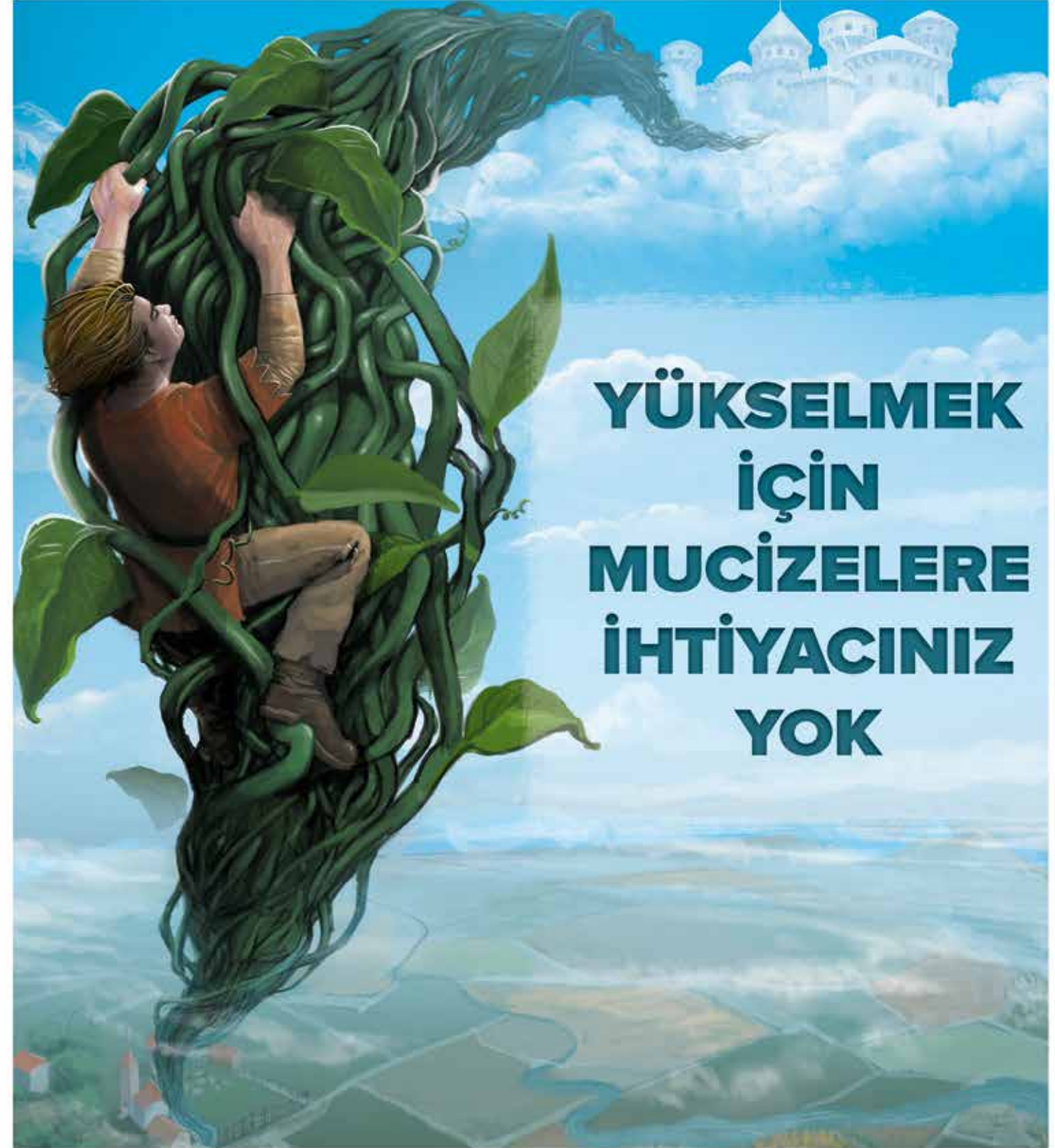
Rolls-Royce Güç Sistemleri İnşaat ve Tarım Bölümü Yöneticisi Bernd Krüper, Kato ile birlikte Japon vinç pazarına ilk kez adım attıklarını belirterek, “Japonya endüstriyel araçlar için bir yüksek teknoloji pazarıdır. Bizim de bundan önce lastikli yükleyici gibi ürünlerde uygulamalarımız vardı. Önümüzdeki yıllarda bu segmentteki büyümemizin sürmesini öngörüyoruz” dedi.

MTU markası, Rolls-Royce Güç Sistemleri firması bünyesinde bulunuyor. MTU hâlihazırda, küresel anlamda ağır hizmet tipi mobil vinçlerin önde tedarikçileri arasında yer alıyor.

Seçici Katalitik İndirgeme (SCR) sistemi ile donatılan MTU motoru, Japonya’da geçerli olan ‘Heisei 26’ egzoz emisyon standartlarını karşılıyor. 2,75 metrelik genişliğiyle Japonya yollarında kullanılabilir. 40 metrelik bir boma sahip olan bu araç 37 metre çapındaki alanda 50 tona kadar yükleri kaldırabiliyor.

TORO MAKİNA
RENTAL SOLUTIONS

Toro İstif ekipmanları ve platform kiralama şirkettir.



**YÜKSELMEK
İÇİN
MUCİZELERE
İHTİYACINIZ
YOK**

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





Kiralama filolarının kaliteli, güvenilir ve uygun maliyetli forklift seçeneği: Yeni Yale MX serisi

Yale'in yeni dizel/ LPG'li MX serisi forkliftleri, firmanın Türkiye distribütörü olan Universal Handlers'ın İstanbul Tuzla'daki tesislerinde düzenlenen bir basın toplantısıyla tanıtıldı.

İşletmelerdeki çeşitli malzeme taşıma ve kaldırma ihtiyaçları için kaliteli, güvenilir ve uygun maliyetli bir çözüm seçeneği olmak üzere tasarlandığı belirtilen MX serisi forkliftler ilk aşamada 2, 2,5 ve 3 tonluk kapasitelerle piyasaya sunuldu.

Türkiye'ye gelen modeller Kuzey İrlanda'da üretilecek

İlk olarak bundan yaklaşık 16 ay önce Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde satışa sunulan yeni MX serisi modelleri firmanın Japonya'daki tesislerinde üretiliyordu. Türkiye için kanunen zorunlu olan CE standartlarına sahip yeni MX serisi modelleri ise, bir süre önce 400.000 inci Yale Veracitor VX forklifti üreten deneyimli bir ekip tarafından, Yale'in Kuzey İrlanda'daki Craigavon tesislerinde üretilecek. Yeni serinin temel özelliği, seçkin ürünlerdeki fonksiyonelliği, karmaşıklık ve gereksiz maliyetler olmadan sunuyor olması şeklinde ifade ediliyor.



Michael Phelan
Yale Türkiye ve Ortadoğu'dan Sorumlu Bölge Müdürü



Kullanıcıların değişen forklift tercihleri çerçevesinde geliştirildi

Toplantı esnasında bir araya gelme fırsatı bulduğumuz Yale'in Türkiye ve Ortadoğu'dan Sorumlu Bölge Müdürü Michael Phelan, yakından takip ettiği Türkiye 2-3 ton sınıfı dizel/LPG pazarındaki kullanıcı tercihlerinin değişim gösterdiğini belirterek şunları söyledi: *"Pazarın yüzde 20'si Yale VX serimiz ile başarıyla hizmet verdiğimiz üst sınıf premium modellerden, yüzde 30'u daha çok Asya ve Çin menşeli alt sınıf utility modellerden oluşuyor. Geriye kalan yüzde 50'de ise orta sınıf olarak tabir edilen standart modeller bulunuyor. Premium pazar her geçen gün daralıyor ve bizim de yüksek standartlara sahip VX serisi ile orta sınıfta rekabet etme şansımız bulunmuyordu. Pazardaki bu değişimi de göz önünde bulundurarak, Veracitor VX serisi ile aynı tasarım diline sahip olan yeni MX serisini geliştirdik. MX Serisi, kendisini kanıtlamış Yale teknolojisiyle tasarlanmış yepyeni bir forklifttir. MX serisinde, Yale markasının temsil ettiği yüksek standartların tamamını sunan bir çözümü ortaya koyduk. Güvenirlik, kolay servis, ergonomi, verimlilik ve düşük sahip olma maliyeti, yalnızca dilek listemizde olmakla kalmıyor, bunlar artık Yale'in merkezindeki prensipleri tanımlayan unsurlar haline gelmiş durumda. MX serisi bütün bu kriterleri rahatlıkla karşıladığından dolayı oldukça heyecanlıyız."*

Kiralama filoları için ideal, dayanıklı ve mekanik bir makine

Yeni 20MX, 25MX ve 30 MX modellerinin kalite ve üretkenlik anlamında VX serisinden çok farklı olmadığına altını çizen Universal Handlers Satış Müdürü Faruk Uyanık, fiyat olarak daha cazip olmasının sebebinin ise elektronik oranının azaltılarak daha mekanik forkliftler geliştirilmesi olduğunu belirtti. Faruk Uyanık, MX serisinin diğer teknik avantajlarını şöyle özetledi: *"En önemli farklardan bir diğeri de, azami kaldırma yüksekliğindeki yük kapasitesinin (residual kapasite), bu sınıftaki makinelerle kıyasla en az yüzde 40 daha fazla olmasıdır. Bu fark mastın sağlamlığından, genişliğinden ve kaynak yapısından kaynaklanıyor. Hızlı indirme ve kaldırma özelliği de iş performansını artırıyor. Bu, aynı mastın bulunduğu VX modellerimizde de böyleydi. Zaten MX'i de VX ile aynı ekip üretiyor. Ekstra soğutma sağlayan sıcak iklimlerdeki kullanımda avantaj sağlıyor. Arka tekerler 90 dereceye yakın dönüyor. Dolayısıyla neredeyse kendi ekseninde dönebiliyor. Arka aks üzerindeki mekanik dengeleme sistemi, kot farkından kaynaklanan salınımları sönümlüyor. Böylece daha dengeli ve konforlu bir sürüş sağlanıyor. Ayrıca, makinenin kullanımı kadar bakımı da kolaylaştırılmış durumda."*

Yeni MX serisinin kalite / fiyat dengesi göze alındığında kiralama alanında önemli bir avantaj sağlayacağını belirten Uyanık, *"Kiralamada 'kemikli' diye tabir edilen dayanıklı makineler tercih ediliyor. Çünkü uzun kiralama süreci sonunda makinenin ayakta kalması, ikinci elde kolayca değerlendirilebiliyor olması lazım. Bu sebeple yeni MX serisi özellikle kiralama operasyonlarında ve ağır işlerde gücümüze güç katacaktır."* dedi.

Kullanım ve bakım kolaylıkları

Endüstriyel ayakkabı giyen operatörlerin dahi ayaklarının sığabileceği genişlikteki basamaklar ile kabine her iki taraftan da rahatça erişilebiliyor. Ayarlanabilen direksiyon kolunu, ağırlığa göre yüksekliği ve ileri geri olarak ayarlanabilen ful süspansiyonlu koltuk, led çalışma ışıkları operatör konforunu ve verimini artırıyor. İzole edilmiş aktarma organları gürültü ve titreşimi önemli ölçüde azaltıyor. Özel mast tasarımı görüş açısını kısıtlamıyor.

Elektronik hiçbir şeyin bulunmadığı araçta hidrolik kontroller ve park freni de mekanik olarak tasarlanmış. Böylece makinelerinin bakım ve onarımını kendileri yapmak isteyen kullanıcılar için önemli bir avantaj sağlanıyor.

3 geniş boşluğa sahip arka ağırlık tasarımı, içerideki sıcak havanın özel yapılmış fanlarla dışarı atılmasını kolaylaştırarak makinenin sıcak iklim performansını artırıyor. Bakım ve onarımların kolay ve hızlı şekilde yapılabilmesi için tasarımda motora ve diğer komponentlere erişim kolaylığı sağlanmış.

YEM



Faruk Uyanık
Universal Handlers Satış Müdürü



Çelik Motor Genel Müdürü
Özgür Maraş:

“Uzun dönemli kiralamanın avantajlarından her ölçekte şirket yararlanmaya başladı”



2016 yılı itibariyle Çelik Motor bünyesindeki tüm kiralama operasyonlarının “Garenta” çatı markası altında birleştiği duyuruldu. Araç kiralama sektöründe yeni bir dönemin başlangıcı olduğu belirtilen birleşme kapsamında, Çelik Motor Filo markası uzun dönem kiralamada bayrağı “GarentaPRO” markasına teslim ederken, müşterilerin günlük kiralamada “GarentaDAY” markasından hizmet almaya devam edeceği bildirildi.

Biz de yaşanan bu birleşme sonrası, uzun ve kısa dönem araç kiralama faaliyetleriyle sektöre yön veren ilk 3 firma içerisinde gösterilen “Garenta” markası ile ilgili olarak, Çelik Motor Genel Müdürü Özgür Maraş ile bir sohbet gerçekleştirdik.

Araç kiralama operasyonlarınızda müşterilere sunduğunuz alternatifler, temel özellikler ve bunların iş hacmindeki payları nedir? GarentaPRO, GarentaDAY, GarentaMOOV vb...

Garenta olarak, Türkiye’nin en köklü otomotiv şirketlerinden Çelik Motor’un bünyesinde büyük bir kiralama operasyonu yürütüyoruz. 2016 yılının başında Çelik Motor bünyesindeki tüm kiralama operasyonunu “Garenta” çatı markası altında birleştirdik. Bu birleşme ile birlikte yıllardır Türkiye’de operasyonel kiralama pazarına yön veren Çelik Motor Filo markası yenilendi. Müşteriler, Çelik Motor Filo’nun 10 yılı aşkın deneyiminden artık Garenta çatısı altında “GarentaPRO” markasıyla faydalanıyor. Müşterilerimize günlük kiralamada ise “GarentaDAY” markasıyla hizmet veriyoruz.

GarentaDAY ile kolay ulaşılabilen havalimanı ve şehir şubelerimizle müşterilerin kısa dönem araç kiralama ihtiyaçlarını karşılıyoruz. 10 ilde 16 şube ile hizmet veriyoruz. Farklı markaların yer aldığı geniş araç parkımızla esnek ve hızlı araç kiralama deneyimi sunuyoruz. Tüketici beklentilerine göre tasarlanan internet sitemiz de kiralama deneyimine hız katıyor ve rezervasyonların önemli bir kısmını buradan alıyoruz. Ayrıca birçok marka ile yaptığımız iş birlikleri ile müşterilere ek avantajlar sağlıyoruz.

Uzun dönem kiralama markamız GarentaPRO ile kurumsal firmaların yanı sıra bireysel ihtiyaçlara da çözümler sunuyoruz. GarentaPRO’da tek araç kiralamak isteyenlere de, geniş bir filo oluşturmak isteyenlere de hizmet veriyoruz. GarentaPRO’nun Türkiye’de bir ilk olan online kiralama sistemi ile müşterilerin hayatını kolaylaştırıyoruz. Müşterilerimiz, garentapro.com web sitemizden istedikleri adette aracı, 1 yıldan 3 yıla kadar kolay şekilde kiralama imkânı bulabiliyorlar. Ayrıca bu süreçte çağrı merkezi ve canlı destek ekibinden yardım da alabiliyorlar. GarentaPRO’da fark yaratan özelliklerimiz arasında; yeni kurulan şirketlere araç kiralama, müşteri ihtiyaçlarına cevap veren araç filosu, 7/24 hizmet anlayışı, orijinal yedek parça ve yetkili servisler, araç yolda kaldığında ikâme aracın 24 saat içinde hazır olması, müşterilerin güvenliğinin ön planda tutulması, kredi kartı ile 9 taksitle ödeme imkânı, esnek para birimi ve ödeme koşulları var. Garenta olarak müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda kendimizi sürekli yeniliyoruz. Müşterilerimizden gelen talep doğrultusunda ödeme konusunda yaptığımız kolaylıklara bir yenisini daha ekleyerek, Türkiye’de ilk ve tek olarak uzun dönem araç kiralamada birden fazla kredi kartı ile ödeme imkânı sunuyoruz.

Saatlik araç kiralama, dünyada bir trend olarak yaygınlaşırken biz de kısa ve uzun dönem kiralama hizmetlerimizin yanına, “GarentaMOOV” markamızla saatlik kiralama hizmetini eklemeye hazırlanıyoruz. Müşterilerimize sadece ihtiyaç duydukları zaman diliminde kiralama yapabilecekleri bir hizmet sunacağız. GarentaMOOV’dan hem kurumlar hem de bireyler faydalanabilecek. Şu anda bazı kurumsal müşterilerimiz bu hizmetten faydalanmaya başladılar. İlerleyen dönemde bireysel müşterilerimizin de faydalanacağı şekilde hizmet alanımızı genişletmeyi hedefliyoruz.



Özgür Maraş
Çelik Motor Genel Müdürü

“Sektördeki ilk 3 firma içinde yer alıyoruz”

Hali hazırdaki araç parkınızın büyüklüğü, çeşitliliği ve sektördeki payınız nedir?

Çelik Motor kiralama operasyonları olarak, sektördeki ilk 3 firma içinde yer alıyoruz. 2010’da yaklaşık 5 bin adet olan toplam kiralama büyüklüğümüz, 2016 yılında kısa ve uzun dönemli kiralamada yaklaşık 30.000 adete doğru ilerliyor. Araç parkımızda müşterilerimizin her ihtiyacını karşılayacak model çeşitliliği yer alıyor.

Türkiye’de araç kiralama pazarındaki müşteri tercihlerinde ne gibi dağılımlar, gelişmeler söz konusu?

Türkiye’de araç kiralama pazarı büyüdükçe, müşterilerin ihtiyaçları ve beklentileri de farklılık gösteriyor. Araç parkımızda müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre her marka ve her modelden oluşan seçenekler yer alıyor. Müşteriler ağırlıklı olarak dizel otomobilleri tercih ediyor. En çok C sınıfında araçlar kiralarken ardından B ve D sınıfı araçlar geliyor.

“Türkiye’nin en köklü otomotiv şirketlerinden Çelik Motor’un bünyesinde büyük bir kiralama operasyonu yürütüyoruz. 2016 yılının başında Çelik Motor bünyesindeki tüm kiralama operasyonunu “Garenta” çatı markası altında birleştirdik. Bu birleşme ile birlikte yıllardır Türkiye’de operasyonel kiralama pazarına yön veren Çelik Motor Filo markası yenilendi.”



Müşteri memnuniyeti her alanda olduğu gibi kiralama pazarında da kritik başarı faktörü olarak öne çıkıyor. Müşteriler rezervasyondan, sözleşmenin yapılmasına ve satış sonrası hizmetlere kadar kiralama sürecinin her aşamasında kolaylık, netlik ve kaliteli hizmet bekliyor.

Ücretlendirme konusunda vaat edilen uygulamanın yapılması, ödeme kolaylığı, kısa dönem kiralalarda aracın yeni, temiz ve bakımlı olması, ulaşılabilir ve güler yüzlü personel, ikâme araç sıkıntısının olmaması müşteri tercihlerini belirleyen belli başlı kriterler olarak dikkat çekiyor.

“KOBİ’ler bizim için büyük önem taşıyor”

Uzun dönemli kiralama, büyük şirketlerden tabana ve küçük ölçekli firmalara doğru yayılıyor mu? Hedeflediğiniz özel sektörler veya iş alanları var mı?

Uzun dönemli kiralamanın avantajlarından her ölçekte şirket yararlanmaya başladı. Küçük ölçekli şirketler de son dönemde araç ihtiyaçlarını satın alma yerine kiralama yoluyla çözmeyi tercih ediyor. Çünkü kiralama hizmeti ile hayatları önemli oranda kolaylaşıyor. Satın alma yatırımından kurtuldukları gibi, araç kiralamakla birlikte pek çok hizmetten faydalanabiliyorlar. Bakım, servis, vergi, OGS, trafik sigortası, kasko, MTV hatta trafik cezalarının bile kiralama şirketi tarafından takip edilmesi şirketlere hareket kolaylığı sağlıyor. Biz de Garenta olarak farklı sektörlerden, her boyuttaki firmayla çalışıyoruz. Kurumsal şirketlerden yeni kurulan şirketlere kadar geniş bir yelpazeye hizmet veriyoruz.

Sektöre öncülük yaparak araç kiralamanın avantajlarını Türkiye geneline yaygınlaştırmak istiyoruz. Bu noktada KOBİ’ler bizim için büyük önem taşıyor ve onlara özel pek çok kampanya sunuyoruz. Tüm süreçlerin baştan sona online olarak yürütüldüğü garentapro.com web sitemiz üzerinde, tekliften teslimata kadar tüm işlemlerini kolaylıkla yapabiliyorlar. Kiralama pazarını büyütecek en önemli unsurlardan birinin bireysel ihtiyaçlara sunulacak yenilikçi çözümler olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle Garenta olarak bu alanı da sahipleniyoruz. GarentaDAY tarafında verdiğimiz günlük kiralama hizmetine ek olarak, uzun dönem kiralama hizmetimizi de sadece şirketlerle sınırlamadan, bireysel uzun dönem kiralama ihtiyaçlarına da cevap veriyoruz.

Müşteriler niçin Garenta’yı tercih etmeli?

Hizmetlerimizi oluştururken, müşterilerimizin beklentilerini göz önünde bulunduruyor, hatta beklentilerin üzerine çıkmaya çalışıyoruz. Hem kısa hem de uzun dönem kiralama yapabiliyor olmamız en büyük farklarımızdan biri. Sunduğumuz yeni nesil araç kiralama hizmeti ile müşterilere yeni deneyimler yaşıyoruz.

Garenta olarak eksiksiz müşteri deneyimine ve hizmet kalitesine büyük önem veriyoruz. Bunlarla birlikte aralıksız sürdürdüğümüz kampanyalar ve marka gücümüzle müşterilerimize farklı fırsatlar sunuyoruz. Çözüm odaklı personelimizle, ihtiyaç duyulan her an, 7/24 müşterilerimizin yanındayız. Müşterilerimiz daha önce kiralama fırsatı bulamadıkları markaları Garenta ile deneyimleyebiliyor. Müşterilerin kiraladıkları aracın içinde kendilerini özel hissetmesini istiyoruz. Günlük kiralalarda araçların içine su, ıslak mendil gibi ihtiyaç duyulacak ürünleri yerleştiriyoruz.

Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için altyapımızı da yeniledik. Teknolojiyi kullanarak araç kiralama sürecini kolaylaştırmak istedik ve bu nedenle teknolojiye önemli bir yatırım yaptık. Geldiğimiz noktada araç kiralama sürecinin her adımını online olarak ve birbirine entegre şekilde yapıyoruz. Dijital alt yapımızın mimarisini SAP teknolojisi ile oluşturduk. Sektörde bir ilk olan “SAP BPM Business Process Management” adlı iş süreçleri yönetimi uygulamasına, geçtiğimiz dönemde GarentaPRO tarafında başladık. Müşterilerin daha güçlü bir altyapıyla daha hızlı ve pratik bir kiralama deneyimi yaşamasını sağlayan SAP teknolojisini GarentaDAY tarafında da devreye aldık. SAP ile araç kiralama sürecinin başlangıcından, sürecin sonuçlandırıldığı faturalama aşamasına kadar bütün aşamaların takip ve onay işlemlerini tek yapı içinde buluşturarak, sürecin otomasyonunu sağlıyoruz.

“Sektöre öncülük yaparak araç kiralamanın avantajlarını Türkiye geneline yaygınlaştırmak istiyoruz. Bu noktada KOBİ’ler bizim için büyük önem taşıyor ve onlara özel pek çok kampanya sunuyoruz”

“Büyüme trendi, Türkiye araç kiralama sektöründe istikrarlı bir şekilde devam edecek”

Gelecek hedefleriniz ve sektörün geleceğine yönelik beklentileriniz nelerdir?

Garenta olarak kısa ve uzun dönem kiralama pazarında liderlik hedefliyoruz. Hızlı çıkışımıza ivme kazandıran yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla, müşterilerimizin hayatına değer katmaya devam edeceğiz. Yüzde yüz yerli olan Garenta markamızla yurt dışında ülkemizi temsil etmek istiyoruz. Yurtdışı stratejimizde öncelikle yakın çevremizdeki ülkelere bakıyoruz. Doğru zaman geldiğinde bu konuda adımlarımızı atacağız.

Türkiye’de araç kiralama sektörü son yıllarda oldukça hızlı büyüyor. Sektör 2015 yılında çift haneli büyüyerek toplamda yaklaşık 300 bin adetlik bir büyüklüğe ulaştı. Önümüzdeki dönem, büyüme trendinin, Türkiye araç kiralama sektöründe istikrarlı bir şekilde devam edeceğini öngörüyoruz.

RENT

Otomobil üretimi ilk yarıda yüzde 13 arttı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) tarafından hazırlanan “2016 Haziran ayı üretim, ihracat, satış değerlendirme raporu” yayımlandı.



Yayınlanan rapora göre, 2016 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 9, otomobil üretimi ise yüzde 13 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam üretim 725 bin adet, otomobil üretimi ise 441 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

2016 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam pazar, yüzde 1 oranında azalarak 451 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı yüzde 3 oranında arttı ve 338 bin adet olarak gerçekleşti.

2016 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 14 oranında artarken otomobil ihracatı ise yüzde 11 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam ihracat 554 bin adet, otomobil ihracatı ise 339 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

		Haziran			Ocak-Haziran		
		2015	2016	(%)	2015	2016	(%)
Üretim	Toplam	124.451	131.171	5	667.592	725.477	9
	Otomobil	73.928	82.175	11	391.977	441.366	13
Pazar	Toplam	90.463	94.203	4	455.269	450.997	-1
	Otomobil	67.766	71.111	5	327.846	338.482	3
İhracat	Toplam	92.680	100.165	8	486.336	553.885	14
	Otomobil	56.556	63.103	12	303.857	338.753	11



MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunluluğu başladı

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yayımlanan tebliğlerde yer alan mesleklerde MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunlu hale getirildi. Tebliğlerin yayımlanmasını takiben 12 aydan sonra belgesiz kişilerin ilgili işlerde çalışması yasaklandı.



Yeni kanunla birlikte, tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde Mesleki Yeterlilik Kurumu Mesleki Yeterlilik Belgesi olmayan kişilerin çalıştırılması halinde işveren veya işveren vekillerine Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü tarafından her bir çalışan için beş yüz Türk Lirası idari para cezası verilmesi uygun bulundu.

Bireyler, Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından ilgili ulusal yeterlikte yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşlarında teorik ve uygulamalı sınavlara girerek başarılı olmaları halinde MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi alabilecekler. Bu kurumlardan biri olan Türk Loydu, MYK’dan 10 alanda sınav ve belgelendirme yetkisini 20 Haziran 2016 tarihinde alarak, sektörel bilgilendirme çalışmaları kapsamında, mesleki yeterlilik belgesi zorunluluğu getirilen meslek çalışanlarının belgelendirilmesini sağlamaya hak kazandı.

Myk Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunluluğu nedir?

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Karamamelelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı, 4 Nisan 2015 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi Genel Kurulunda kabul edilerek 6645 sayılı kanun numarası ile yasalaştı. Yeni kanun tasarısı 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanununda da önemli değişiklikler yaptı.

Kanunda, “Tehlikeli ve çok tehlikeli işlerden olup, Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından standardı yayımlanan ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca çıkarılacak tebliğlerde belirtilen mesleklerde, tebliğlerin yayım tarihinden itibaren 12 ay sonra Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanununda düzenlenen esaslara göre Mesleki Yeterlilik Belgesine sahip olmayan kişiler çalıştırılmayacaktır.” ifadeleri yer aldı.

İş makineleri sektörü, 2'nci Türkiye Uluslararası İş Makinaları Kongresi'nde buluşacak

Satış adedi bazında Avrupa'nın dördüncü büyük pazar olduğu belirlenen Türkiye iş ve inşaat makineleri sektörü, 2'ncisi düzenlenecek olan Uluslararası İş Makinaları Kongresi için gün sayıyor. Kongre, 20-21 Ekim tarihlerinde İstanbul'daki The Green Park Pendik otelde düzenlenecek.



Faruk Aksoy
İMDER ve İSDER Genel Sekreteri

“Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et” temasıyla kongreye sıkı bir tempo içerisinde hazırlanan İMDER, (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) ulusal ve uluslararası üst düzey aktörleri buluşturarak Türkiye'nin potansiyelini ve uluslararası arenadaki fırsatları gözler önüne sermeye hazırlanıyor. Kongrenin sektöre sağlayacağı katma değerler ve hazırlık süreci hakkında bilgi almak üzere İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy ile bir araya geldik.

Kongrenin amacı nedir?

İş makinaları sektörü, hızla büyüyen bir potansiyele sahip bulunuyor. İlk olarak Türkiye'nin bu potansiyelini sektör olarak keşfetmek istiyoruz. Dünyadaki gelişmeleri, yapılacak çalışmaları öğrenmek istiyoruz. Öte yandan Vizyon 2023 stratejisi çerçevesinde iş ve inşaat makineleri sektörünün bazı hedefleri var. Bunları gerçekleştirmek için kat edeceğimiz yolu görmek istiyoruz. Büyümeyle birlikte çevre, enerji, toplum gibi başlıklardaki sürdürülebilirlik politikalarını oluşturmak istiyoruz. Bizim için çok önemli olan insan kaynağı ve işgücü anlamında faaliyetlerin gelişimini duyurmayı ve sektörde birlikte hareketlendirmeyi amaçlıyoruz.

Ulusal ve uluslararası anlamda sektörümüzün tanıtımını gerçekleştirmek imkanı bulduğumuz kongremiz ile, Türkiye'ye yatırımcı çekmeyi hedefliyoruz. Çünkü 10 milyar dolarlık bir ihracat için 4,5-5 milyar dolarlık yeni yatırımlara ihtiyacımız var. Bir diğer gizli amacımız ise sektörümüzün yıkıcı değil, yapıcı bir sektör olduğunu vurgulamak. Çünkü insanlarda maalesef böyle bir algı var. Aslında içinde bulunduğumuz binaları, köprüleri, barajları inşa edenler iş ve inşaat makineleri.



Katılımcı kitlesi kimlerden oluşacak?

49 farklı ülkeden yaklaşık 150 kişilik satın alma heyetiyle birlikte 200 civarı uluslararası katılımcı beklemekteyiz. Ayrıca 50'ye yakın üst düzey bürokrat ve 30'un üzerinde basın mensubu bekliyoruz. Bunların dışında uluslararası kardeş derneklerimiz, ulusal ve uluslararası inşaat firmaları, müteahhit firmalar, leasing firmaları, kiralama firmaları ve son kullanıcılar da katılım gösterecek.

KOBİ'ler filo kiralamayı keşfetti

Merkezi Ankara'da bulunan Kaya Turizm Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyesi Rasim Kaya, Avrupa ülkelerinde uzun yıllardır yaygın olarak kullanılmasına rağmen ülkemizde etkinliği son yıllarda artan operasyonel filo kiralamanın, KOBİ'ler tarafından da keşfedildiğine dikkat çekti.

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 95'ten fazlasının KOBİ niteliğinde olduğunu, KOBİ'lerin ise Türk ekonomisinin belkemiğini oluşturduğunu vurgulayan Rasim Kaya, **“KOBİ'ler artık sermayelerini araç satın almaya bağlamak istemiyorlar. Dolayısıyla her geçen gün daha fazla işletmenin hızlı bir şekilde filo kiralamaya yöneldiklerini görüyoruz.”** diye konuştu.

Ankara'da da filo kiralama yöntemini tercih eden KOBİ sayısının Türkiye ortalamasının üzerinde olduğunu bildiren Rasim Kaya, **“Başkentli işletmeler daha kurumsal düşünüyor. Sermayesini araç satın almaya harcamak, taşıma işinin yükünü ve masraflarını üstlenmek istemeyen işletmeler son derece kolay bir yöntemle çözüm buldular. Pek çok işletme kiralamayı, satın alınan en doğru alternatif olarak değerlendiriyor. Filo kiralamanın hem verimlilik hem de mali anlamda faydalarını keşfeden KOBİ'lerin ilgisinden çok memnunuz.”** ifadelerini kullandı.



Rasim Kaya
Kaya Turizm,
Yönetim Kurulu Üyesi



Renault Grubu, 6 ayda 1,57 milyon araç satışı gerçekleştirdi

Grubun Avrupa'da satışları pazara oranla daha hızlı bir büyüme kaydetti. Renault Grubu, yüzde 9,6 büyüyen pazarda yüzde 14'lük büyüme ile 968 bin 603 adetlik araç satışı gerçekleştirdi. Grubun Avrupa'daki pazar payı yüzde 10,6'ya yükseldi. Renault Grubu, Türkiye'de de iyi bir performans sergileyerek yüzde 1,4 büyüyen pazarda satışlarını yüzde 16,8 artırdı. Büyümedeki en büyük etkenlerden biri ise satışları yüzde 39 artan Fluence olarak gösterildi.

Renault Grubu'nun açıklamasına göre grup, bu yılın ilk yansında rekor düzeyde satış gerçekleştirdi. Yılın Ocak-Haziran döneminde yüzde 2,5 büyüyen global otomotiv sektöründe Renault Grubu'nun satışları yüzde 13,4 artarak 1 milyon 567 bin 720 araç düzeyine erişti. Pazar payı ise 0,3 puanlık artışla yüzde 3,5 olarak açıklandı.

Ascendum Grup SDLG ve SANY Satış Müdürü Alper Kaya: “Sadeleştirilerek, ihtiyaca yönelik tasarlanmış makinelerle hizmet veriyoruz”



Altyapı projelerinde, yol yapımı projelerinde, inşaat ve madencilik sektöründe kullanılan Volvo İş Makinaları'nın, Sandvik Mobil Kırma ve Eleme Üniteleri'nin, Chicago Pneumatic Kırıcı, SDLG ve SANY'nin Türkiye distribütörü olarak hizmet veren Ascendum Makina; SDLG ve SANY markaları ile ürün gamını genişletmeye devam ediyor. SDLG marka 2 yeni lastikli yükleyici modelini kısa bir süre önce ürün portföyüne ekleyen Ascendum Makina, yeni SDLG greyder modeli ile ise farklı bir pazara açılmaya hazırlanıyor.

Ascendum Grup SDLG ve SANY Satış Müdürü Alper Kaya, Ascendum Makina'nın SDLG ve SANY markaları ile gerçekleştirdiği açılım üzerine konuştu.



Alper Kaya
Ascendum Grup SDLG ve SANY
Satış Müdürü

SANY ve SDLG markasıyla müşterilerinize sunduğunuz ürünler nelerdir?

SANY, kaldırma ekipmanları ile üretim ve proses endüstrileri, tersaneler, limanlar ve terminaller dahil olmak üzere geniş bir müşteri yelpazesinde hizmet veriyor. SANY markasında bizim sorumlu olduğumuz grup ise paletli vinçler. 60 tondan 650 ton aralığında sunduğumuz bir ürün. Genelde inşaat sektöründe, zemin teknolojilerinde ve büyük tonajlı ürünlerin kaldırma ve taşıma işlemlerinde özellikle kiralama şirketleri tarafından tercih ediliyor. Bunun dışında Türkiye'de son 10 yılda hızla büyüyen fore kazık makineleri pazarında Sany Fore Kazık makineleri ile yer almaya başladık. Önümüzdeki dönemde bu konudaki yatırımlarımıza devam etmeyi planlıyoruz.

40 yıllık tecrübeye sahip SDLG firması ise ekskavatörlerinden, lastikli yükleyicilerine; yol ekipmanlarından, küçük iş makinelerine kadar sahip olduğu geniş ürün gamıyla müşterilerine farklı çözümler sunuyor. 2015 yılında SDLG'nin Türkiye distribütörlüğünü üstlenen Ascendum Makina, ilk olarak markanın 18 ton sınıfında LG958L lastikli yükleyici modelini Türkiye pazarına tanıttı. Bu sene toplam 3 farklı yükleyici ve 2 farklı greyder modeli ile pazarda yer alacak.

“SDLG ve SANY ile müşterilerimize yeterli olanı satıyoruz”

SDLG ve SANY'nin kullanıcılara sağladığı avantajlar neledir?

Premium markalar, teknolojik gelişmişlik konusunda birbirleri ile yarışıyorlar. Teknoloji, verimli kullanılması durumunda faydalanılabilecek bir hizmet. Ancak diğer yandan bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde müşteriler, satın aldıkları makinelerle ait teknolojilerin yüzde 30'unu kullanmıyor veya kullanamıyorlar. Aynı zamanda makinenin sahip olduğu teknolojinin geliştirilmesi, o ürünün daha detaylı hale gelmesi anlamını taşıyor. Dolayısıyla herhangi bir arıza durumunda bakım onarım maliyetleri yükseliyor.

SDLG ve SANY, müşteriye işini görebileceği bir makine sağlamayı yeterli gören bir anlayışa sahip. Makinelerini müşterilerin kullanamayacağı teknolojilerle donatarak, fiyatları yükseltmiyorlar. Dolayısıyla biz de sadeleştirilerek, ihtiyaca yönelik tasarlanmış makinelerle hizmet veriyoruz. Aslında SDLG ve SANY ile müşterilerimize yeterli olanı satıyoruz.

“Satış yaptığımız hiçbir müşteri memnuniyetsizlik yaşamadı”

Ürünlerinizin kalitesi konusunda neler söylersiniz?

Fiyat olarak makinelerimizi premium markalardan daha uygun fiyatlara satıyoruz. Ancak bu durum, daha kalitesiz ürünlerle hizmet verdiğimiz ya da makinelerimizin verimli çalışmayacağı anlamına gelmiyor. Aksine daha kolay bakım ve onarım yapılabilecek ürünleri pazara sunmaya çalışıyoruz.

Mak-Ser Makina Genel Müdürü

Mahir Polat:

“Kiralama işi yapan firmaların büyük çoğunluğunun başlangıç noktası Mak-Ser Makina’dır”

Mobil vinç sektörüne yedek parça ve servis hizmeti vermek için kurulan Mak-Ser Makina, bundan 5 yıl önce personel yükseltme platformları üreticisi Dingli markasının distribütörlüğünü aldı. Mak-Ser Makina, servis kökenli bir firma olmanın verdiği tecrübe ve Dingli’nin kaliteli ürünlerinin birleşmesi sonucu gelen başarıyla birlikte kiralama firmalarına yönelik yoğun bir çalışma yürütüyor. Firmanın Genel Müdürü Mahir Polat, Türkiye’de faaliyet gösteren birçok kiralama firmasının başlangıç serüveninde Mak-Ser Makina imzasının bulunduğunu vurguluyor.

Mahir Polat’ı Kocaeli Dilovası’nda bulunan merkez tesislerinde ziyaret ederek kiralama sektörüne verdikleri hizmetler hakkında kapsamlı bilgiler aldık.



Mahir Polat
Mak-Ser Makina Genel Müdürü

Yükseltme platformları sektörüne geçiş süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

Platform, ilimizi çeken ve az oyuncunun bulunduğu gelişmekte olan bir sektördü. 2002’den 2011’e kadar farklı markalarla çalıştıktan sonra yollarımız Dingli markası ile kesişti. Platform işi zaman içerisinde o kadar hızlı gelişti ki, ticaret hacmimizin yüzde 80’ini oluşturmaya başladı. Geçen bu 5 yılda 2.000 adedin üzerinde makine sattık. Günümüzde ülkemizdeki toplam platform sayısının yaklaşık 7.000 adet mertebesinde olduğunu göz önüne alırsak, pazarda ne kadar önemli bir paya sahip olduğumuz görülecektir. Dingli’nin dünya genelinde yaklaşık 80 mümessili var. Biz satış adedi olarak bunlar arasında ilk sırada bulunuyoruz.

İyi servis, iyi ürün ve uygun fiyatın birleşimi

Bu başarınız neden kaynaklandı?

Bazı tesadüflerin bir araya gelmesi diyebiliriz. Dingli iyi bir ürün fakat bizim yerimize başka bir firmayla iş birliği yapsaydı böyle bir sonuç çıkmayabilirdi. Öncelikle ürün kalitesi anlamında piyasada bilinen yabancı markalarla Dingli’nin ürünlerinde kullandığı temel komponentler arasında büyük benzerlikler var. Kiralama firmalarına mukayese ettirdiğimizde makinelerin aynı olduğunu, hatta Dingli’nin bazı özellikleriyle ön plana çıktığını söylediler. Başarımızın diğer bir sebebi ise satış sonrası ilişkin bilgi birikimimiz ve tecrübemizdir. İyi ürün, iyi servis ve yaklaşık yüzde 30 fiyat avantajı bir araya gelince müşterilerimiz bizi daha çok tercih ediyorlar.

Dingli olarak nasıl bir ürün çeşitliliği sunuyorsunuz?

Akülü makaslı grubunda 5 metreden 22 metreye kadar ürünlerimiz bulunuyor. Bu da bütün üreticiler içerisinde en geniş ürün hattı diyebiliriz. Dizelde 10 metreden 18 metreye kadar bir aralık var, buna 19 ve 22 metrelik makineler eklenecek. 16 metreden 43 metreye kadar bomlu grubumuz var, buradaki ağırlık teleskobik bomlu makinelerde. Avrupa ve Türkiye’de çok daha popüler olan eklemli tarafında ise Bauma China’da 14 yeni modelin tanıtımı yapılacak.

“Biz diğer firmalardan farklı olarak son kullanıcılara değil, daha çok kiralama firmalarına odaklanıyoruz. Türkiye’de her gün yeni bir kiralama firması üretiyoruz.”



“Dingli’nin test alanı birçok Avrupalı üreticide yoktur”

Dingli’nin kaliteye verdiği önem ve Ar-Ge çalışmalarını hakkında bilgi verir misiniz?

Dingli, Çin’de daha uygun fiyatlarla bulabileceği komponentler yerine uluslararası bilinirliği olan komponentleri tercih ediyor. Ayrıca sadece platform alanında uzmanlaşmayı hedefliyor. Yüzde 100 özel bir şirket ve Şangay borsasında hisseleri işlem görüyor. Borsada hisseniz varsa ve güvenle ilgili bir ekipman üretiyorsanız olabilecek kazalardan ciddi oranda etkilenirsiniz. Dolayısıyla ürünlerin kaliteli olması gerekiyor ve ciddi bir denetleme süreçleri var. Kurdukları test alanı, birçok Avrupalı üreticide yoktur. Bu alanda makaslı platformların kontrolü için makine 500 bin defa maksimum yükseklığe çıkarılıp indiriliyor. Böylece makinenin ömrü tespit edilip ona göre üretim yapılıyor. 500 bin defa gerçekleştirilen hareketle 15 yıllık bir ömür sunuluyor. Bir mikro switch kullanılırsa 3-4 adet farklı ürün teste tabi tutuluyor ve sonrasında karar veriliyor. Yine bir makaslı platform 2,5 yıl boyunca açık alanda maksimum yükseklikte bekletiliyor. Makine, her türlü doğa şartına maruz kalarak test ediliyor.

Ayrıca Dingli, bomlu platform grubundaki payını artırmak için İtalyan telehandler üreticisi Magni’nin yüzde 20’sini satın alarak orada bir mühendislik departmanı kurdu. Önümüzdeki sene içerisinde birçok yeni model sunulacak. Çin’de diğer üreticilerin tamamı artık Dingli’yi kopyalamaya çalışıyor. Bunun Avrupa’ya da sırayet edeceğini düşünüyoruz. Çünkü Avrupalılara örnek olacak çok çeşitli ürünleri var. Bu çeşitlilik kiralama firmaları için de çok önemli.



Satış hacminiz içinde kiralama firmalarının payı nedir?

Rakiplerimiz bir yandan satış, bir yandan kiralama yapıyor. Hatta satmak yerine o anda kiraya vermeyi tercih ediyor. Çünkü satarken bir kez kazandığınız parayı kirada her ay kazanabiliyorsunuz. Biz de diğer firmalardan farklı olarak son kullanıcılara değil, daha çok kiralama firmalarına odaklanıyoruz. Kiralama firmaları çok hızlı gelişince önümüz açıldı. İlk başladığımızda kiralamanın payı yüzde 25'ken şu an yüzde 60'a yükseldi. Bunun kısa sürede yüzde 70'e çıkacağını düşünüyoruz. Türkiye'de her gün yeni bir kiralama firması üretiyoruz. Kiralama işi yapan firmaların büyük çoğunluğunun başlangıç noktası Mak-Ser Makina'dır, ilk makinelerini bizden almışlardır.

"Kiralama artmak zorunda"

Kiralama neden cazip hale geliyor?

Bu, makinenin kullanım amacı ve alanıyla ilgili bir konudur. Üretim amacı olmayan ve belirli dönemlerde kullanılan bir ekipman. Böyle bir ekipmanda da kiralama daha çok tercih edilir. Platform kullanımı, o ülkenin gelişmişliğiyle orantılıdır. Avrupa standartlarında bunun nüfusa oranını çıkarıyorlar ve 1.000 kişiye 1 platform düşüyor. Bu orana göre Türkiye'de 75 bin adet platform olması gerekiyor. Bu sayının yarısını bile kıstas alsak 30 bin adet açığımız olduğunu hesaplayabiliriz. Dolayısıyla kiralama daha da gelişecek, özellikle operasyonel kiralama artacak.

MAK – SER PLATFORM

Kiralama firmalarının dikkatini çekecek 3 yeni ürün

Türkiye pazarına sunduğunuz yeni ürünler nelerdir?

Dünyada da ilk kez lanse ettiğimiz ürünlerden biri olan 5,60 metre çalışma yüksekliğine sahip JCPT 0607DCS mini akülü makaslı platform, sınıfının en kompakt makinesi. AVM'lerdeki personel asansörlerine de sığabilen, katlar arasında rahatlıkla hareket ettirebileceğiniz bir makine. Özellikle kiralama firmaları tarafından ilgi görüyor. Vinç kiralama işinde hedef her zaman daha büyük tonaj ve daha uzun bomdur fakat platformda böyle olmak zorunda değil. Kompakt ürünle daha kârlı işler yapılabilir.

Yine dünya pazarında ilk kez lanse edilen 18 metre eklemli platform da kiralama firmaları tarafından tercih ediliyor. Bundaki en büyük özellik, AC motorlara sahip sahip olması. Bu da yumuşak kalkış ve duruşları beraberinde getiriyor. Hızlanma aralıkları hissedilmiyor. AC motor, enerji tasarrufunu da beraberinde getiriyor. Bir diğer özelliği ise 7.000 kg ağırlığıyla hafif ve kompakt bir yapıya sahip olması.

11,5 metre çalışma yüksekliğine sahip dikey mastlı kule dönüşlü ve jibli AMWP 11.5-8100 modelinde ise pothole protection sistemindeki farklılık göze çarpıyor. Dingli, makaslı platformlardaki uygulamayı buraya entegre etti. Makine çukurdayken dengeyi kaybetmemesi açısından önemli olan bu sistemin parçası hareket ediyor. İstedığınız yerde rahatça dolaşın, yukarıya kaldırdığınızda yere maksimum derecede yaklaştırdığı için güvenli bir kullanım imkânı veriyor.

"İlk müdahalede problemi çözme istatistikimiz yüzde 90'ın üzerinde"

Servis tarafında nasıl bir hizmet ağıınız var?

Pazar, henüz 7-8 bölgede yetkili servis tayin edebileceğiniz bir yoğunlukta değil. Dolayısıyla servisimiz Dilovası'ndaki merkezimizde bulunuyor. Tüm Türkiye'ye buradan hizmet veriyoruz. İyi mobilize olmuş bir ekibe sahibiz. İlk müdahalede problemi çözme istatistikimiz yüzde 90'ın üzerinde. Bu da servisin uzmanlığından kaynaklanıyor. Özellikle kiralama firmalarına verdiğimiz eğitimler sayesinde büyük sorunlar dışında 10 problemin 8'ini telefon yardımıyla çözebiliyoruz.

Bir de IPAF eğitimci kimliğiniz var, değil mi?

Türkiye'de sertifikalı IPAF eğitimlerini veren ilk iki firma arasında yer alıyoruz. Ben de şahsen Ipaf'ta kullanıcı eğitimi alan ilk kişilerden biriyim. Yılda ortalama 200 kişiye eğitim veriyoruz. Ücretli ve zorunlu olmayan bir eğitim olması dolayısıyla ciddi rakamlara ulaşmıyorsunuz. Özellikle yabancı şirketli ortaklıkların veya kurumsal firmaların tercih ettiği bir konu oluyor. Türkiye'de böyle bir sertifika şartı yok fakat dünyada var. Eğitim sonucunda alınan kartlar var ve hatta bu kartlar Avrupa'da çipli bile oluyor. Makine, kartsız çalışmıyor. Böylece ehil olmayan kullanmıyor.

Bizdeki iş güvenliği kanununda ekipmanla ilgili eğitimi birisinden bilgi alınması gerektiği belirtiliyor. Yaptığımız tüm makine teslimatlarında eğitim verip sertifikalandırıyoruz. Bugüne kadar sertifika verdiğimiz insan sayısı 5.000'i geçmiştir.

RETT

Zorlu inşaat sahalarının yeni yükleyicisi: Volvo L120Gz

Küreselleşme her ne kadar kültürleri ve alışkanlıkları birbirine yakınlaştırıyor olsa da; farklı coğrafyaların farklı öncelikleri olabiliyor. Volvo'nun yeni Gz Serisi lastikli yükleyicileri de işte bu ihtiyacın bir sonucu olarak öncelikle Asya Pasifik, Orta Doğu ve Afrika pazarları için geliştirilmiş.



Kısa bir süre önce Türkiye pazarına da sunulan ürünle ilgili Ascendum Makina Satış Destek Mühendisi Murat Görsen Üste bilgi verdi.

L120F'den sonra Volvo neden L120Gz'yi üretti?

Bunun temelinde Asya Pasifik, Orta Doğu ve Afrika pazarlarında Z-bar bomlu lastikli yükleyicilere olan yoğun talep bulunuyor. Türkiye pazarında bu tonajdaki model seçeneğimizi arttırmak amacıyla L120Gz modelini müşterilerimize sunmaya başladık. Yakın zamanda L90Gz ve L60Gz modelleri de Türkiye pazarına sunulacak. L120F segmentinde yüksek olan pazar payımızı, bu segmentteki ürün gamımızı genişleterek arttırmaya devam edeceğiz.



Murat Görsen Üste
Ascendum Makina
Satış Destek Mühendisi

Makinede ne gibi temel farklılıklar bulunuyor?

Z-bar dışındaki en belirgin farklılıkların başında hidrolik çalışma basıncı geliyor. Daha fazla koparma gücü sağlamak için bu makinedeki hidrolik çalışma basıncı hem direksiyonda hem de ana hidrolikte, L120 F'ye

kıyasla daha yüksek. Volvo'nun farkındalık yaratmak için ekskavatörlerden uygulamaya başladığı yeni turuncu renkte trambolanlarımız var. Motor bölümünün dizaynı F serisinden farklı. Daha kolay açılabilir yan kapaklarımız var. Motora erişim ve servisi kolay bir makine olarak karşımıza çıkıyor. Akülerin ve ana şalterin lokasyonu değiştirilerek kullanıcılar için daha kolay bir noktaya taşındı. Arka ağırlığın yapısı ve dizaynı değiştirildi.

Operatörün makineyi hep ekonomik aralıkta çalıştırmasını sağlayan 2 kademeli eco pedal özelliği, Caretrack, Matris uygulaması, harici kabin klima filtreleri ve yağ banyolu hava filtresi bu makinemizde de standart olarak bulunuyor.

Hidrolik gücün artması yakıt tüketimini nasıl etkiliyor?

Volvo'nun lastikli yükleyici teknolojisindeki liderliğinin temelinde, birbiriyle uyum içerisinde geliştirilerek üretilen ana bileşenler bulunuyor. Şimdi bu makinemizde de bir Volvo motoru var. Akşlar ve şanzıman birbiriyle tam uyumlu olarak, yakıt verimliliğini optimize edecek şekilde çalışıyor. Üstüne üstlük makinede L120 F'de olduğu gibi yüke duyarlı hidrolik sistem var.

Kova kapasitesinde bir değişiklik var mı? Operatör kabini hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Kova kapasitesi L120 F yükleyicilerde olduğu gibi 3,5 metreküp. Standart olarak genel amaç ağır hizmet tipi (GP HD), tırmaklı ve adaptörlü bir kova sunuyoruz. Makinemizde Volvo İsveç imalatı ROPS ve FOPS güvenlik standartlarına sahip kabin bulunuyor. F Serisi ile ufak tefek farklılıklar var. Mesela görüş açısını daha fazla artırabilmek için kabin giriş kapısı tamamen cam olarak tasarlanmış. Yine levye sistemi, kumandalar, koltuk, direksiyon öndeki gösterge, geri görüş kamerası, elektronik kumandalı park freni, diferansiyel kilidi, vb. özellikler L120 F ile tamamen aynı.

Ascendum ve Terex iş birliğine adım atıyor

Bir süredir ara verdiği kazıcı yükleyici pazarına yeniden odaklanan Ascendum Makina, bu alandaki deneyimiyle sektörün en önemli markaları arasında yer alan Terex ile pazarda ilerlemek için yola çıkıyor.

Kazıcı yükleyicide iş birliğine giderken Terex'i seçmelerinin nedenlerini sıralayan Ascendum Makina Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat, "Ascendum'un Terex'i tercih etmesinin en önemli sebepleri arasında, Terex'in kazıcı yükleyicide yılların birikimine sahip olması ve premium ürünler sunan bir marka olması yer alıyor" dedi. Terex markasının Ascendum satış tecrübesi ve satış sonrası becerisiyle birleştiğinde ortaya büyük bir sinerji çıkacağını söyleyen Polat, bu sinerjinin markayı hem daha ileriye taşıyacağını hem de satış rakamlarında gözle görülür bir artış sağlayacağını vurguladı.



Tolga Polat
Ascendum Makina
Satış ve Pazarlama Direktörü

Pazara güçlü giriş

Bugüne kadar farklı temsilcilikler kanalıyla satılan Terex TLB840, TLB890 ve TLB990 kazıcı yükleyicilerin artık Ascendum Makina'nın ikinci el, yedek parça, kiralama ve servis ağı konularındaki gücüyle temsil

edileceği açıklandı. Terex'in Türkiye'deki tek kazıcı yükleyici distribütörü olduklarının ve getirdikleri üç farklı modelle pazara güçlü bir giriş yapacaklarının altını çizen Satış ve Pazarlama Direktörü Polat, "Türkiye'nin farklı bölgelerindeki farklı ihtiyaçları karşılayacağız." diye konuştu. Terex'in premium markalar arasında konumlanacağını ifade eden Tolga Polat, "Yüzde 100 Avrupa menşeli olması, kabinde yarattığı konfor ve teknik anlamdaki üstünlüğü, Terex'i pazarda benzersiz bir yere konumluyor. Özellikle operatörlere sunduğu konfor açısından da standartların üzerinde." ifadelerini kullandı.



TeknoVinç,

artan kule vinç kiralama talebine kayıtsız kalmayarak filosunu genişletti

Sektörün duayen ismi Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı Sinan Türeyen, gerçekleştirdikleri yatırım ve sektör hakkındaki görüşlerini FM Rent okuyucuları için paylaştı.

İlk kez 1994 yılında profesyonel kule vinç kiralama operasyonunu başlatan ve Türkiye'nin en büyük kiralık kule vinç parkına sahip olan TeknoVinç, piyasanın talebi üzerine yeni bir yatırım yaparak filosunu genişletti. TeknoVinç, toplam 20 adet Potain kule vinci filosuna ekleyerek inşaat asansörleri de dâhil olmak üzere kiralık makine sayısını 200 adede çıkardı. Firmanın parkına kazandırdığı makineler, 65 metre bom uzunluğuna sahip 8 ve 10 ton kapasiteli Potain MC 175, MC 205 ve MC 235 modellerinden oluşuyor.

Türkiye kule vinç sektörü, yılın ilk yarısında nasıl bir dönem geçirdi?

Ülkemizde ve çevre ülkelerdeki sorunlar, yatırımcıların kararlarını öteliyor. Sektör, buna bağlı olarak satış anlamında iyi bir ilk yarı geçirmeyi. 15-20'nci haftalara kadar satılan vinç adedine baktığımızda geçtiğimiz yılın rakamlarını rahatlıkla yakalayacağımızı öngörüyoruz fakat öyle olmadı. İlk 6 ay itibarıyla satılan vinç adedi, geçen senenin satış rakamlarının altında kaldı. Bunun sebebi de projeye sahip olan firmaların riski azaltıp kiralama alternatifine yönelmesi.

Kiralamada yüzde 95'lere varan doluluk oranı

Yeni filo yatırımınızın kapsamı nedir?

Kiralık makineye çok fazla talep var, makine parkımızın doluluk oranı 95'lere ulaştı. Bu talebe cevap verebilmek için piyasanın talep ettiği 3 değişik modeli kapsayan bir yatırım yaptık. Bu hamle piyasadaki pozisyonumuzu daha da güçlendirecek. Bu nedenle TeknoVinç olarak sürekli servis yedek parça organizasyonunu da geliştirmek zorundayız.

TeknoVinç'in sektördeki farkı nedir?

Kule vinç, bir uzay teknolojisi içermiyor. Bir motor, çelik konstrüksiyon ve motoru kumanda eden sistem var. Ağır olarak metalürji sektörüne dayalı. Sonra da gelişen motor teknolojilerinden etkilenip işe biraz konfor ve sürat katıyor. Bunu da yapabilmek için inovatif bir üreticinin olması gerek. Bizim en büyük avantajımız Potain markası. Potain de bu tanımların hepsine uyuyor. Bir operatöre "Vinç kullanmayı hangi markada öğrendin?" sorusunu sorduğunuzda "Potain" cevabını alıyorsunuz.

"Projenin bir parçası oluyoruz"

Öte yandan bir depolama tesisiniz yoksa kiralama sektöründe şansınız çok düşük. TeknoVinç olarak, sahip olduğumuz ve benzeri olmayan depomuz ve yedek parça stoklarımız sayesinde, verdiğimiz programlara sadık kalabiliyoruz. Bu da kira bedelinin karşılığını tam olarak vermemizi sağlıyor. Ayrıca bir projeye başlamadan önce incelemeler yaparak projeyi "vinçleştiriyoruz". Bu öğelerden bir tanesi eksik kaldığında problemler başlıyor. TeknoVinç olarak yaptığımız iş sadece bir vinci satışı veya kiralamasıyla sınırlı değil, aynı zamanda projenin bir parçası olmak zorundayız. İnşaatı yapan müşteriler ile aynı lisansı konuşup önlem alabiliyoruz. Dolayısıyla kurumsallık, büyük firmaların tercihi haline geliyor. Genelde Türk müteahhitler için tempoyu tutturmak çok önemlidir. TeknoVinç, piyasadaki itibarının büyük bölümünü projelere getirdiği kaliteden alıyor. TeknoVinç kiralama parkındaki model çeşitliliği, 4 tondan 16 tona kadar geniş bir hatta sahip olduğundan her türlü projeye rahatlıkla hizmet verebiliyor.

Tüm bu süreçleri kaç kişilik bir ekiple yönetiyorsunuz?

10 kişilik satış, pazarlama ve projelendirme ekibinin yanı sıra 40 kişilik de servis ekibimiz var. Çalıştığınız firma kurumsal olsa dahi, onların da gözden kaçırabileceği veya ortaya çıkan şartlardan dolayı imalatı hızlandırmak veya değiştirmek isteyeceği zamanlar olabiliyor. İşte o zaman bu ekibin avantajı ortaya çıkıyor.



Sinan Türeyen
Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı

"TeknoVinç, piyasadaki itibarının büyük bölümünü projelere getirdiği kaliteden alıyor. TeknoVinç kiralama parkındaki model çeşitliliği, 4 tondan 16 tona kadar geniş bir hatta sahip olduğundan her türlü projeye rahatlıkla hizmet verebiliyor."

Türkiye'nin en büyük kule vinç deposuna sahip olmanın avantajı

Sağlıklı bir makine parkına nasıl sahip olunabilir?

Bu işin temelinde donanımlı bir depo ve atölyeye sahibi olmak yatmaktadır. TeknoVinç bu imkânlarla sahip. Bir sistematige bağlı olarak işlem gören lojistik, depolama ve bakım aşamalarımız mevcut. Bugün piyasada birçok firma, makinelerinin bir şantiyeden diğerine geçmesini istiyor. Çünkü depolayacak yerleri yok. Bunun için de fiyatlarla oynayabiliyorlar. TeknoVinç olarak biz, şantiyedeki görevinin tamamlayan her kule vinci, bu sistematik çerçevesinde depomuzda getiriyoruz. Tutulan kayıtlara göre rulmanlar, halatlar, kabindeki kumanda ekipmanları gibi aksamalar kontrol ediliyor. Özellikle ağır yüklere maruz kalmışsa kritik noktaların testleri yapılıyor. Şantiyelerden herhangi bir sertifikasyon talebi geldiğinde gerekli organizasyonlardan raporlar alınıyor. Diğer çelik ekipmanlar yüksek basınçlı suyla temizlenerek yeni bir şantiyeye göreve hazır hale getiriliyor. Makine yeni bir şantiyeye gittiğinde bakım ve fiziki görüntüsüyle gerek müşteriyi gerekse iş süreçlerini olumlu yönde etkiliyor. Böylece iş daha kolay ve hızlı bir şekilde tamamlanabiliyor.



Bilişim teknolojisinin getirdiği kolaylıklar

Devreye aldığınız ERP sisteminin faydaları neler?

ERP sistemi üzerinden müşterinin cari kartı, unvanı, vergi dairesi gibi kontrollerden sonra teklif oluşturuyoruz. Teknik ve fiyat olarak mutabık kalındıysa servis bölümünün sözleşmesi de mevcut kiralama sözleşmesinin ekine konup müşteriye imzaya gidiyor. Dolayısıyla müşteri, imzayı attığı gün işin ona ne kadara mal olacağını, neler yapılması gerektiğini biliyor. Eskiden bilinmeyen ayrıntılar sorun oluşturabiliyordu. İmzalanan sözleşme sonrasında şantiyeye önden bir ekip gidiyor, ekspertiz yapılıyor. Topoğrafyalarla beraber yer tespiti ve yapılacaklar tanımlanıyor. Şantiye hazırsa makine planlı ve süratli bir şekilde sevk edilerek montaja geçiliyor ve işletmeye alınarak şantiye yetkililerine teslim ediliyor. Tüm bu süreç depo tarafından da eş zamanlı olarak takip ediliyor.

200 parçadan oluşan bu denli büyük bir kiralama parkının oluşturduğu yoğun trafiği yönetmek apayrı bir iş. Dolayısıyla bireysel olarak yönetemeyeceğimizi fark ettiğimiz için ERP sistemini kullanmaya karar verdik. Depo organizasyonumuz da daha sağlıklı hale geldi. İstem dışı yapılan hatalar ortadan kalktı. Bunların hepsi müşteriye olumlu yönde yansıyan unsurlar.

İhtiyaca göre sunulan alternatifler

Türkiye'deki kiralama süreleri ortalama kaç aydan oluşuyor?

Prensip olarak 6 aydan az olan kiralama süreleri ne bizim ne de müşteri için cazip. 8 ila 15 ay arasındaki kiralama sürelerinde belli bir optimizasyon oluşturulabiliyor ise de uzun süreli kiralamalar için de değişik çözümler sunabiliyoruz. Müşterilerin de genelde olumlu karşıladığı çözümlerin en başında yeni makinenin kendilerine satılıp proje sonunda geri satın alma seçeneği yer alıyor. Bu uygulama sayesinde yeni bir makine kullanım avantajına sahip olan müşteriler, daha ekonomik bütçeyle çalışabiliyorlar.

Teknik servis ekiplerinize ne gibi eğitimler veriyorsunuz?

TeknoVinç olarak eğitimler konusunda çok hassas davranıyoruz. TeknoVinç bünyesinde çalışmaya başlayan teknik ekiplerimizin tamamı; Mesleki Yeterlilik Eğitimi, İş Güvenliği Eğitimi ve Yüksekte Çalışma Eğitimi alıyorlar. Mesleki Yeterlilik Eğitimlerimizi Milli Eğitim Bakanlığı onaylı akredite kuruluşlardan alarak tüm teknik ekibimize eğitim sonunda sertifikalarını veriyoruz. Bunun yanı sıra yine iş güvenliği uzmanları tarafından her sene toplamda 16 saatlik İş Güvenliği Eğitimi veriliyor.

Yüksekte çalışma eğitimi ise bizim olmazsa olmazlarımız arasında. IRATA sertifikalı uzman ekipler tarafından verilen bu eğitim TeknoVinç Merkez Depo ve Atölyesi'nde uygulamalı olarak yapılıyor. Bu sayede tüm personelimiz hem teorik hem de uygulamalı eğitimi alabiliyor.

Ayrıca teknik servis ekibimizin mesleki eğitim seviyelerinin artırılmasına yönelik iş ortaklarımız olan Potain ve Stros'un yetkili eğitmenleri tarafından verilen ve yeni teknolojilerle ilgili olan eğitim çalışmalarını da gerçekleştiriyoruz. Örnek vermek gerekirse, Bauma Fuarı'nda tanıtımı yapılan ve Potain tarafından geliştirilen ileri teknoloji CCS Sistemi (Crane Control System) ile ilgili eğitim, Nisan ayında TeknoVinç Merkez Depo ve Atölyesi'nde gerçekleştirildi.

“TeknoVinç olarak yaptığımız iş sadece bir vincin satışı veya kiralamasıyla sınırlı değil, aynı zamanda projenin bir parçası olmak zorundayız. İnşaati yapan müşteriler ile aynı lisanı konuşup önlem alabiliyoruz. Dolayısıyla kurumsallık, büyük firmaların tercihi haline geliyor.”

Hertz'in araç ve ekipman kiralama işletmeleri ayrılıyor

Hertz Global Holdings, bünyesinde yer alan oto kiralama ve ekipman kiralama işletmelerinin birbirinden ayrılmasını resmi olarak onayladığını duyurdu.



Hertz çatısı altında yaşanan ayrılığın, liderlik ekibi tarafından 12 ay süren çalışmalar ile alınan bir karar olduğunu belirten Hertz Global Holdings Başkanı ve CEO'su John Tague, **“Her iki işletmede şu an tüm potansiyelini gerçekleştirebilmesi için iyi konumlandırılmış durumdadır.”** dedi.

Hertz Global Holdings Inc. ile ekipman kiralama kolunu bünyesinde toplayacak olan Herc Holdings Inc. ayrılma işlemlerini 30 Haziran'da tamamladı.

Alpözler Filo Kiralama'ya 200 Adet Mitsubishi L200 Teslimatı

Binek, hafif ticari ve ağır ticari araç seçenekleri ile şirketlere filo kiralama konusunda çözüm ortaklığı sunan Alpözler Filo Kiralama tercihini Mitsubishi araçlardan yana kullandı.



Lojistik sektöründe 1987 yılından beri faaliyet gösteren Alpözler Uluslararası Nakliyat bünyesinde operasyonel araç kiralama hizmeti vermek amacıyla kurulan Alp özler Filo Hizmetleri ve Taşımacılık, Günsa Otomotiv'den 200 Adet Mitsubishi L200 aracı teslim aldı.

Sürücülerin yüzde 71'i sürücüsüz araç deneyimini yaşamak istiyor

LeasePlan, sürücüsüz araçlarla ilgili global araştırmasının sonuçlarını açıkladı.

Dünya çapında 17 ülkede gerçekleştirilen LeasePlan araştırması, 10 sürüticüden 7'sinin (yüzde 71) sürüticüsüz otomobile binmek istediği sonucunu ortaya koydu. Bu sürüticülerin çoğunluğu (yüzde 57) hafif bir gerginlik hissedeceklerini kabul etmekle birlikte, mutlaka deneyeceklerini belirtirken, araştırmaya katılanların yüzde 14'ü sürüticüsüz bir araçta kendilerini tamamen rahat hissedeceklerini açıkladı. Türkiye'den çalışmaya katılan sürüticülerin yüzde 59'unun ise sürüticüsüz otomobiller ile ilgili 'Gergin hissederdim ama denerdim' şeklinde yanıt vermesi dikkat çekti.

LeasePlan İkinci El Satış, Operasyonlar ve Satın Almadan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Wolfgang Reinhold konuyla ilgili olarak: **“Filolarının karbon ayak izini azaltmak isteyen müşteriler için hibrit otomobilleri ve elektrikli araçları işletmemize kattık. Sürücüsüz otomobili de zaman gelince ve müşteri talebine bağlı olarak hizmet portföyümüz kapsamına almayı bekliyoruz. Sürücüsüz otomobiller hâlen geliştirme ve test aşamasında olduğu için bunun gerçekleşmesi biraz zaman alacaktır.”** açıklamasını yaptı.



BMW Cabrio 2.18 model araçlar, Zipcar filosundaki yerini aldı



Saatlik araç kiralama şirketi Zipcar, BMW Cabrio 2.18 model araçları filosuna kattığını duyurdu.

BMW Cabrio 2.18 model araçlar ile hizmet sunmaya başlayan Zipcar, aynı zamanda İstanbul ve Antalya'daki hizmet noktalarının sayısını artırmak için çalışmalarını sürdürdüğünü bildirdi. Aylık 10 lira veya yıllık 75 lira karşılığında üye olunan Zipcar'da, saati 13 liradan başlayan ücretlerle araç kiralatabiliyor.

Avis mobil uygulaması araç kiralamada yeni bir dönem başlatıyor

Avis, seyahat edenlerin hayatını kolaylaştıracak yeni akıllı telefon uygulaması Avis Türkiye aplikasyonunu, IOS ve Android kullanıcıları için yayına aldığını duyurdu.

Araç rezervasyonundan kampanyalara, en yakın ofis bilgilerinden şehir rehberine ve acil durum yardımına kadar birçok kullanıcı dostu özelliği barındıran uygulama, App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz indirilebiliyor.



Kısa dönemli kiralayıcılara araç rezervasyonu ve fiyat teklifi alma gibi pratik çözümler sunan uygulama, uzun dönemli araç

kiralayanlara; araç bakımı, hasar ihbarı, çekici, lastik, geçici araç tahsisi, ogs/hgs talebi, araç onarım ve parça temini konularında yardımcı oluyor.

Toyota ile Uber'den iş birliği

Toyota ve araç kiralama uygulaması Uber yeni bir global anlaşmaya imza attı. Anlaşmaya göre; dünya genelinde giderek artan araç paylaşımı konusunda müşterilerin talepleri ve beklentileri gözlemlenerek buna uygun çözümler geliştirilecek.

Yapılan iş birliği ile; Toyota'nın, Uber sürüticülerine en uygun koşullarda araç sağlamanın dışında yeni hizmetlerin müşterilere sunulmasını sağlayacağı belirtildi. Söz konusu hizmetlerin araç paylaşımının ve araç çağırma hizmetlerinin geliştiği ülkelerde başlatılacağı kaydedildi.



Anlaşmanın bir parçası olarak şirketler, yeni leasing seçenekleriyle araçlarını Toyota Finansal Hizmetler'den alabilecekler ve bunlar Uber sisteminde bulunan sürüticülerin kullanımlarından kazandığı puanlarla karşılanabilecek.

Ascendum Makina İkinci El ve Kiralama Müdürü

Arda Özyörük:

“Kiralamanın iş hacmimizdeki payı artacak”

Kiralama faaliyetlerine 2010'un ikinci yarısında başlayan Ascendum Makina, hizmet kalitesini de göz önünde bulundurarak filosunu her geçen yıl kontrollü bir şekilde geliştirmeye devam ediyor.

2011'den bu yana İkinci El ve Kiralama Müdürü olarak görev yapan Arda Özyörük, Ascendum Makina'nın kiralama alanındaki faaliyetlerini ve hedeflerini bizimle paylaştı.

“Ascendum Makina'nın distribütörü olduğu bütün ürünleri kiralamaya sunuyoruz. Bunların içinde Volvo iş makineleri, Sandvik mobil kırıcı ve elekler, Sany paletli vinçler, SDLG yükleyici ve greyderler, Terex kazıcı yükleyiciler gibi alanında ön plana çıkan kaliteli markalar var.”

Ascendum Makina'nın kiralamaya bakış açısı nasıl?

Oldukça olumlu bir bakış açımız var. Özellikle büyük projelerde ve süreli işlerde kiralamanın artık daha fazla tercih edilmeye başlandığını görüyoruz. Filoların büyümesi ve kira bedellerinin azalması ile birlikte kiralayacak olan firmalar için daha da avantajlı hale geldi. İş makineleri yüksek maliyetli araçlar olduğu için faaliyetlerimize başladığımızdan beri dikkatli ve kontrollü bir şekilde ilerlemeye gayret gösterdik. Çünkü hem makine ekipman yatırımı hem de aldığınız riskler yüksek seviyelerde.

Kiralama operasyonlarımızda büyük projelere ve maden ocaklarına ağırlık veriyoruz. Özellikle mermer sektörü, Volvo markamız ile domine ettiğimiz bir sektör. Hâkimiyetiniz ne kadar kuvvetliyse tecrübe de beraberinde geliyor. Dolayısıyla makinenin süreç içinde verimli kalması konusunda rahat yönlendirme yapabiliyoruz. Mermer ocağından gelen makinelerimizde hiçbir sorun yaşamıyoruz. Çünkü süreci çok iyi yönetiyoruz.

Sizce kiralama operasyonlarındaki verimliliğin kritik başlıkları nelerdir?

Kiralamada en önemli olan unsur, makinenin size döndükten sonraki ikinci el değerini doğru hesaplamaktır. Operasyon sürecinde en ufak bir hata, tüm süreç boyunca elde ettiğiniz geliri negatife çevirebilir. Otomobil sektöründen örnek vermek gerekirse, 30 bin kilometredeki biri iyi, biri kötü kullanılmış 2 araç arasında ciddi bir fiyat farkı olmaz. İş makinelerinde ise bu çok değişkendir.

Bunun üstesinden nasıl geliyorsunuz?

Burada tecrübemiz devreye giriyor. Tecrübeli olmak, işin sonundaki değerde yapacağınız hata oranını düşürüyor. Hata oranı düştüğü zaman da yaptığınız iş daha verimli oluyor. O yüzden yukarıda da bahsettiğim gibi dikkatli büyümeye özen gösteriyoruz. Ayrıca, makinelerin doğru şekilde bakım ve kullanımını teşvik ve takip etmek gerekiyor.

İkinci el ve kiralamayı bir elmanın iki yarısı gibi düşünebilir miyiz?

İkinci el ve kiralama, birbirinden bağımsız düşünülemez. Çünkü kiralamadaki sürecin iyi sonuçlanması için ikinci el makinenin iyi bir değerde satılması gerek. Bunun için doğru ikinci el bilgisine ihtiyacınız var. Böylece ikinci elde müşteriye düşük saatli ve bütün bakımlarını yaptığınız makineyi satmak gibi bir güç elde ediyorsunuz. Müşteriye sunduğunuz hizmet açısından bakıldığında zaman kiralamanın en büyük alternatifi, uygun kondisyonla sunulan ikinci el makinedir. Müşteri, 2 seneye kadar olan projelerde kiralamayla ikinci el arasında tercih yapabilir. Elimizde 2 alternatif olduğu için müşterinin gereksinimleri doğrultusunda hareket ediyoruz. Hem müşterilerimiz hem de kendimiz açısından en uygun alternatifleri geliştirerek onlara çözüm sunuyoruz.



Arda Özyörük
Ascendum Makina İkinci El ve Kiralama Müdürü





Parkınızın yaş durumu nasıl?

2 yıl 6.000 saat öngörümüz var fakat bir makine kiralardan geldikten sonra talep olması halinde makineyi satabiliyor, yerine yeni makine ekleyebiliyoruz. Hedefimiz, hiçbir makineyi 3 günden fazla yatırmamak. Bu tarz sorunlar için de parkımızı genç tutuyoruz. Minimum kiralama süremiz sıfır makineyse 6 ay, parkımızda mevcutsa 1 ay için de kiralama yapabiliyoruz.

Kiralama sektöründeki hedefleriniz neler?

Müşteriler artık kiralamanın finansal avantajlarının farkında. Kira bedellerini gider gösterip amortisman riski taşıyorlar. Amortisman yükü firmalar üzerinde çok önemli bir yük olmaya başladı. Muhasebesel rakamlara hâkim olan firmalar kiralamayla birlikte bilançolarını hafifletiyor. Onun dışında müşteriler, makineyle operatör dışında hiç ilgilenmiyor. Care Track uydu takip sistemi, filo yönetimi açısından birçok bilgiyi sunuyor. Şu an kontrollü bir büyümeyle sürece devam ediyoruz. 2017'de daha farklı bir noktada olacağız. Kiralamanın iş hacmimizdeki payı artacak. Çünkü elimizde çok fazla proje var. Birçok makinenin çalıştığı büyük projeleri hiçbir zaman bırakmayacağız. Büyük hafriyat projelerinde, maden ocaklarında, TANAP gibi projelerde varlığımızı sürdürmek istiyoruz.

RENT

Müşterilere hangi ürünlerinizi sunuyorsunuz?

Ascendum Makina'nın distribütörü olduğu bütün ürünleri kiralamaya sunuyoruz. Bunların içinde Volvo iş makineleri, Sandvik mobil kırıcı ve elekler, Sany paletli vinçler, SDLG yükleyici ve greyderler, Terex kazıcı yükleyiciler gibi alanında ön plana çıkan kaliteli markalar var.

Müşteriler neden Ascendum Makina'dan kiralama yapmalı?

Makine satışındaki argümanlarımız, kiralama için de aynen geçerli. Makinelerin kalitesi ve yakıt değerlerini pazar zaten biliyor. Mümessili olduğumuz ürünlerin hepsi aynı kaliteye sahip. Bir diğer unsur olarak hizmet kalitesini sayabiliriz. Bir anda 500 makine de verebilirsiniz ama arkasındaki desteği sağlayamazsanız kalite düşer. Bunu yapmamak için büyümeyi kaliteyi bozmayacak şekilde ayarlıyoruz. Kiralama departmanı olarak kendi teknik ekibimiz var. Saha ve atölye ekspertizlerini, makinelerin yenilenip satışa hazır hale getirilmesini, sattıktan sonra garanti verdiğimiz makinelerin hizmetlerini bu ekip organize ediyor. Yedek parça konusunda da güçlü olduğumuz için müşterilerimizi mağdur etmiyoruz.



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 SPONSORU / GALA DINNER SPONSOR



ANA SPONSORLAR / MAIN SPONSORS



PLATİN SPONSORLAR / PLATINUM SPONSORS

ALTIN SPONSOR / GOLD SPONSOR

GÜMÜŞ SPONSORLAR / SILVER SPONSORS



RESMİ HAVAYOLU SPONSORU / OFFICIAL AIRLINE SPONSOR

KONGRE KİTAPÇIĞI REKLAM SPONSORU
CONGRESS BROCHURE ADVERTISEMENT SPONSOR



ÇANTA SPONSORU
BAG SPONSOR

KIYAFET SPONSORU
COSTUME SPONSOR

KONGRE KALEMİ SPONSORU
CONGRESS PEN SPONSOR



Düzenleyen / Organized by



Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
Turkey 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

Iconium CEO'su

Hakan Uçan:

“Fit Rent, kiralama firmalarına ürünlerini daha etkin ve verimli bir şekilde takip edebilme ve yönetebilme imkanı sağlıyor”

Kiralama operasyonlarını sağlam bir temel üzerine geliştirmek isteyen kullanıcılara SAP yazılım tabanlı bir kiralama modülü olan Fit Rent'i tavsiye eden Iconium firmasının CEO'su Hakan Uçan ile bir araya gelerek Fit Rent üzerine bir sohbet gerçekleştirdik

Hakan Bey, öncelikle Iconium firmasını tanıyabilir miyiz?

Iconium, çözüm ortağı FIT Global ile SAP'ın dünyadaki developer partnerlerinden biri olarak faaliyet gösteriyor. Iconium'un kurucu firması FIT Global ismiyle yaklaşık 20 yıldır Hollanda'da dünya devlerine yazılım konusunda destek veren köklü bir firma. Asıl uzmanlık alanımız ise ekipman yönetimi ve süreçleridir. Bu süreçler; kiralama, servis, satış, yedek parça ve ikinci eldir.

“Kullanıcı tek bir ekrandan pek çok iş sürecine kolaylıkla ulaşabiliyor”

Fit Rent nedir?

Fit Rent, kiralama firmalarına ürünlerini daha etkin bir şekilde takip edebilme ve yönetebilme imkanı sağlayan SAP yazılım tabanlı bir kiralama modülü. Kullanıcı tek bir ekrandan pek çok iş sürecin kolaylıkla takip edebiliyor. Kiralama işlemleri, stok takibi, müşteri talepleri, ürünlerin durumu, muhasebe kayıtları gibi süreçlerin takibi bunlardan bazıları.

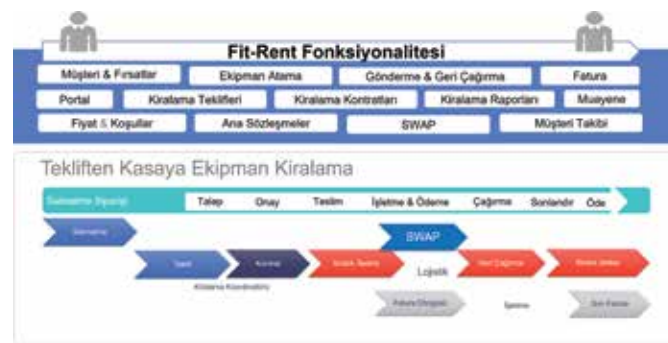
Fit Rent nasıl doğdu?

SAP, küresel pazarın büyük bir kısmına hâkim olan en önemli yazılımlardan birisi.



Hakan Uçan
Iconium CEO'su

1999 yılından bu yana SAP çözüm ortağı olarak şirket, müşteri ve endüstrilere özel hizmet sağlayan Iconium, Fit Rent yazılımı ile dünyada ve Türkiye'de kiralama firmalarına ekipman yönetimi ve süreçleri konusunda çözüm sunmayı amaçlıyor.



Uluslararası alanda SAP'nin partner firması olarak SAP alt yapısı üzerinden yazılım çözümleri üreten pek çok firma var. SAP AG, Almanya'da (Walldorf) bahsettiğimiz partner firmalarını bir araya toplayarak, SAP kullanan firmaların kiralama yazılımına ihtiyaç duyduğunu dile getirdi. Dünya devi SAP partneri firmalarla birlikte toplantıda yer alan katılımcılardan biri de bizdik. Bilgi birikimimizin fazla olması sebebiyle işi aldık. Örnek vermek gerekirse; bugüne kadar Caterpillar, Hitachi, Volvo, Toyota, Hidromek gibi SAP alt yapısını kullanan büyük markaların kendilerine ve bayilerine iş süreçlerini daha etkin yönetebilecekleri yazılım çözümleri ürettik. Yıllarca kurumsal firmalara geliştirdiğimiz yazılımlar sonucunda ekipman yönetim süreçleri ve bu süreçlerden biri olan kiralama süreci konusunda da bilgi birikimine sahip olduk.

“Kiralama Zirvesi'ne katıldığımızda gördük ki, kiralama Türkiye'de de büyüyor. Özellikle otomotiv sektörü bu anlamda ciddi bir ilerleme kaydetti. Bu ilerleme, iş makineleri ve enerji sektöründe de yaşanmaya başladı.”

Fit Rent ne kadar sürede, nasıl bir ekip ile geliştirildi?

Türkiye'de alanında uzman olan ve aynı zamanda Fit Rent ürün geliştirme departmanının başında görev yapan Fahrettin Kerem Bozbiyık (Iconium firması Çözüm Geliştirme Mimari) ve sektör tecrübesine sahip yazılım mühendislerinden oluşan 15 kişilik bir ekip oluşturduk. Yurt dışında da hali hazırda 20 kişilik bir ekibimiz vardı. Toplamda 35 kişiyi bulan bu ekip ile Fit Rent ürünümüz 2 buçuk yılda geliştirildi. Ürünümüzün sertifikasını da SAP'dan 2015 Ağustos ayında aldık. Bu sertifika SAP'nin dünya üzerindeki SAP ICC (Integration Center Certification) tarafından verilen ilk ve tek kiralama ürünü sertifikasıdır.

Depoyla iletişim kurmadan stok takibi

Fit Rent kullanıcılara ne gibi avantajlar sağlıyor?

Fit Rent'te yer alan kiralama teklif ekranında pek çok farklı özellik mevcut. Örneğin, teklif ekranına müşteriden bir talep geldiğinde kullanıcı deposunu aramadan stokta hangi ürünlerin kiraya verilebilir olduğunu, hangilerinin serviste, hangilerinin kirada olduğunu görebiliyor. Hatta teklif aşamasındayken hangi ürünün daha kârlı olarak kiraya verilebileceğini öğrenebiliyor. Stoktaki ürünler, seri numaralarıyla sistemde kayıtlı olduğu için aynı modeldeki hangi ürünün kiraya verildiğini görebiliyorsunuz. Müşteri kiralaan ürünün nakliyesini kendisi yapmayacaksa, lokasyona göre lojistik maliyet belirleyerek o anda toplam fiyata ekleyebiliyorsunuz.

Başka bir özellik ise kiralamada müşteri için en avantajlı fiyat teklifinin sunulabilmesi. Ayrıca, kiraladıkları ürünleri zamanında teslim etmeyen müşterilerin cezai puanları hesaplanarak, bir sonraki kiralamada yararlanabilecek bir veri tabanı oluşturuluyor. Böylece, müşteriler ile gelecekte yapılacak sözleşmelerde yararlanılabilecek veriler elde edilmiş oluyor. Ayrıca firma istediği takdirde kiraya verilen ürünlerin durumlarını okuyan uzaktan takip yazılımını Fit Rent'e entegre etmek mümkün.

Fit Rent'te ki en dikkat çeken özelliklerden biri ise kullanıcıya önemli bilgiler sağlayan raporların sunuluyor olması.

Bu raporlar kullanıcıya ne tür bilgiler sağlıyor?

Birinci raporumuz Açık Sözleşmeler Raporu. Sistemdeki tüm kiralama faaliyetlerine ilişkin bilgi sunan ana bir rapor. Kullanıcı; bu raporda ekipman kaç saatte gitti, kaç saatte gelecek, ne kadarlık fatura kesilecek, ne kadar yağ filtresi satıldı? Gibi soruların hepsine yanıt alabiliyor. Bir diğeri muhasebecilerin kullandığı Revenue raporu. Bu raporda elde edilen gelir, detaylı bir biçimde incelenebiliyor. Utilization raporu ise Revenue raporundan yararlanarak maliyet karşılaştırması yapıyor. Dashboard raporları ile kiralaan ekipmanın lokasyon bilgilerine ulaşarak, o bölgede bakım için kaç adet sipariş açıldığı ya da hangi bölgede hangi markanın daha yaygın olduğu gibi bilgiler görülebiliyor.



“İş makineleri, otomotiv, enerji ve medikal sektörlerine hitap ediliyor”

Fit Rent'in Türkiye'de nasıl bir hedef kitlesi var?

Fit Rent, operasyonel kiralamayla ilgili 4 farklı sektöre hitap ediyor. Bunlar; iş makineleri, otomotiv, enerji ve medikal sektörleri.

SAP yazılımı dünyada ve Türkiye'de genellikle kurumsal firmalar tarafından tercih edilen kaliteli bir ürün. Bu nedenle firmaların yüksek maliyetli bir ürün olduğuna ilişkin bir algısı var. Oysa yazılımın maliyeti kullanıcı sayısına göre belirleniyor. Bu nedenle Fit Rent'i yalnızca kurumsal firmalarda değil, daha az kullanıcıya sahip orta ve küçük ölçekli işletmelerde de yaygınlaştırmak istiyoruz.

Burada firmalara 2 opsiyon sunulmakta. Birincisi firmanın kendi imkânları ile kurum içi (On site) olarak yatırım yapması (On Premise). İkincisi de altyapısı uygun olmayan ancak kiralama operasyonlarını sağlam temellere kurmak isteyen firmalara herhangi yatırım yapmadan ürünümüzü kullanabilecekleri Cloud sistemini (SaaS) öneriyoruz. FIT Rent Cloud sayesinde firmalar hem kiralama iş süreçlerini global standartlarda çalışan Fit Rent ile sağlayacaklar hem de muhasebe işlemlerini SAP'in standardında yürütmüş olacaklar. Bu sistemde firmalar kullanıcı başına aylık kiralama ücreti ödeyerek Fit Rent'i kullanma imkânına sahip oluyorlar.

Türkiye'de kiralamanın yaygınlaşacağını düşünüyor musunuz?

İlk başta asıl amacımız yazılımın Türkiye'de geliştirilerek, küresel pazarda satışının gerçekleştirilmesiydi. Geçen yıl düzenlenen Kiralama Zirvesi'ne katıldığımızda gördük ki, kiralama Türkiye'de de büyüyor. Özellikle otomotiv sektörü bu anlamda ciddi bir ilerleme kaydetti. Bu ilerleme, iş makineleri ve enerji sektöründe de yaşanmaya başladı. Türkiye'de kiralamanın daha da büyüyeceğine inanıyoruz. Bu nedenle Fit Rent'i Türkiye'deki kiralama firmalarında da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

RENT

Snorkel ve Dinolift

Armak Dış Ticaret ile Türkiye pazarında



Aralarında Uzmanlar Platform'un da bulunduğu 5 ortaklıkla kurulan Armak Dış Ticaret, Snorkel ve Dinolift markalarıyla Türkiye personel yükseltici platform pazarına merhaba dedi. Distribütörlük duyurusunu ANKOMAK Fuarı'nda yapan ve fuar boyunca kayda değer satışlar da gerçekleştiren firma, 2017'de finans kuruluşlarından bağımsız olarak güçlü öz sermayesi ile müşterilerine özel ödeme planları sunmaya hazırlanıyor.

Uzun yıllar yurt dışında global firmaların satış-pazarlama departmanında çalışan Armak Dış Ticaret Genel Müdürü Mehmet Karakaya'yı İstanbul'daki merkez ofislerinde ziyaret ettik.

Armak Dış Ticaret'in Snorkel ve Dinolift distribütörlüğü süreci nasıl gelişti?

Firmanın kuruluşundan sonra bir arayış içerisine girdik. Bauma Fuarı öncesi Snorkel ve Dinolift yetkilileriyle irtibata geçtik ve fuarda bir görüşme organize ettik. Planlarımızı, amaçlarımızı anlattık. ANKOMAK Fuarı için Snorkel'den 4 adet makine getirdik ve fuarda tanıtımını yapıp sözleşmelerimizi imzaladık. Fuarda 11 adet makinemiz satıldı.

Snorkel'den başlayacak olursak, markanın ürün hatfında hangi ürünler bulunuyor?

Şu ana kadar revize edilmiş makaslı serilerinden 5 metreden 12 metreye kadar akülü, 10 metreden 14 metreye kadar dizel platformlar var. Eklemlilerde 28 metreye kadar ürünler bulunuyor. 22 metreye kadar yeni dizayn, 26 ve 28 metre makineler eski dizayn. Onlar da yenilenecek. Teleskobiklerde ise 41 metreye kadar yeni çalışma yüksekliğine sahip ürünler mevcut olup bunların 26 metreye kadar olanları revize edildi. Yeni ürünler Ocak ayında ABD Las Vegas'ta düzenlenecek fuarda tanıtılacak.

Snorkel ürünleri dayanıklılık, kullanım ve ikinci el değeri anlamında hangi seviyededir?

Snorkel'in İngiltere'deki fabrikasında aldığım 1 haftalık eğitimde makineleri inceleme fırsatım oldu. En yüksek standartlarda ve en kaliteli malzemeler kullanarak üretim yapıyor. Snorkel, ciro ve satış adetleri anlamında dünyada ilk 10'da. Özellikle revize edilen makineler içerisinde dayanıklılık ve basit kullanım bakımından ilk sıralarda. Eski makaslı platformlarıyla şu anki ürünler arasında çok fark var. Makaslı bomların uçları kapatılmış, bükülmüş. Yan kapaklar, dar alanlarda rahat açılıp kapansın diye ikiye bölünmüş. Kiralama firmalarının en çok para harcadığı kumanda sabitlenip alüminyum kafes içine alınmış. İkinci elde de Asyalı markalar kadar değer kaybetmeyeceğini düşünüyoruz.

"Atılan olumlu adımların piyasayı etkilemesi sonucu konuşulan 7.000 rakamının önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10 bin adetlere çıkacağını tahmin ediyoruz."

Snorkel ile beraber Türkiye'deki hedefleriniz nedir? Kullanıcılar neden sizi tercih edecek?

Öncelikli amacımız ilk yılda markamızı tanıtmak. Sektörde bilinirliği mevcut ve saygın bir firma olan Uzmanlar Platform'un ortaklarımızdan biri olması, bu konuda büyük avantaj. Bunun yanında sektöre farklı bir ivme kazandırmak istiyoruz. İkinci yıldaki hedefimiz ise alım gücünü kolaylaştırmak. Bunun için banka finans kuruluşlarıyla ilişkili olmadan ve herhangi bir faiz olmadan uzun vadeli ödeme planlarıyla seçenekler sunmak. Bunun çalışmalarına başladık.

Dinolift'teki ürün grupları neler?

Dinolift, butik bir firma fakat dünya sıralamasında 24'üncü sırada gösteriliyor. Özellikle çekmeli ürün grupları Avrupa'da çok popüler. 10,5 metre ile 26 metre arasında çekmeli platformları, 18,5 ile 26,5 arasında ise kendinden yürüyüşlü platformları bulunuyor. Çekmelilerin 7 adedinde akülü versiyon mevcut. Özellikle çekmeli platformlara Türkiye'de önem vereceğiz. Çünkü kullanımı ve taşıması kolay makineler.

Hedef kitlemeniz hangi sektörler olacak?

Hedef pazarımız tersaneler, AVM'ler ve Anadolu'da geniş coğrafyaya hizmet veren kiralama firmaları. Özellikle tersanelerde gemi içi çalışmalar veya inşaat aşamasındaki büyük binaların iç alanları için uygun 265RXT modeli, dünyada eşi benzeri olmayan 26 metre çalışma yüksekliğine sahip bir ürün. Ağırlığı sadece 4.500 kilogram. Bir diğer özel ürünü ise 220XSE modeli. Çatal aparatıyla kullanılıyor ve 500 kilogramı bütün radüslerde kaldırma kapasitesi var. Aynı zamanda çatalı çıkarmadan sepet takılabilir.



Mehmet Karakaya
Armak Dış Ticaret
Genel Müdürü

Teemu Ristela
Dinolift
Bölge Satış Müdürü

Dinolift Bölge Satış Müdürü Teemu Ristela:

Dinolift, 42 yıldır üretim yapıyor. Finlandiya'da 2 fabrikası bulunuyor ve 40 farklı ülkeye satış yapıyor. Dinolift ürünlerinin en büyük özelliği uygun işletme maliyetleridir. Özellikle kiralama firmaları için makinelerin para kazandırması çok önemli. Bu yüzden makineler, ortalama 10 yıl çalışma süresi temel alınarak dizayn ediliyor. Çünkü Finlandiya'daki yasalar, üreticilerin bir uçak kadar sağlam makineler üretmesini istiyor. Dinolift ürünlerinin ömrü uzun ve kiralama firmaları servis maliyetlerinden daha fazla para kazanabilir. Örneğin örümcek platformlarımızda tüm elektronik sistemler bomun içinde. Dolayısıyla kablolar zarar vermeden inşaatlarda çalışabiliyorsunuz. Ayrıca makinelerimiz, kolay kullanım sunuyor. Armak Dış Ticaret ile Türkiye'de büyümeye odaklandık. Özellikle örümcek platform ürün hatımızla kiralama firmalarına hitap ediyoruz. Burada bir müşteri portföyü oluşturarak onlardan gelen geri bildirimlerle daha iyi ürünler üretmek istiyoruz.



Mehmet Karakaya
Armak Dış Ticaret Genel Müdürü

Makineleri nasıl bir ekiple destekleyeceksiniz?

Şu an bir yapılanma içindeyiz, yeni bir ekip kuruyoruz. Ortaklarımızın finans ve muhasebe departmanından birer kişi firmamız için çalışıyor. Teknik servis kısmına 2 personel alıp aynı zamanda Uzmanlar Platform'un servis ekibinden de 3 kişiyi bünyemize katacağız. Yedek parça konusunda da gerekli önlemlerimizi aldık. Servis ve showroom hizmetini şimdilik Uzmanlar Platform'un Kocaeli'ndeki tesislerinden sağlayacağız.

Türkiye'deki platform pazarını nasıl görüyorsunuz?

Şahsi fikrim, yüzde 65'lik pazar açığı var. Kiralama firmalarının parkında sadece işten dönmüş, bakımı yapılan makineler var. Büyük projeler tüm makineleri çekmiş durumda. Dolayısıyla makine sirkülasyonu olmuyor. Ayrıca pazar, erken değer kaybetmeye başladı. Rekabet edebilme düşüncesiyle kiralama fiyatları düşük seviyelerde tutuluyor. Bulunduğumuz coğrafi bölgedeki sorunlar, piyasada negatif etki yapıyor. Bu sebepten dolayı kısıtlı alımlar yapılıyor. Atılan olumlu adımların piyasayı etkilemesi sonucu konuşulan 7.000 rakamının önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10 bin adetlere çıkacağını tahmin ediyoruz.

zenti

Emir İstif Makinaları Genel Müdürü

Ahmet Düztepe:

“2017 yılında Türkiye’de yer alan öncü distribütör firmalardan sonraki en büyük kiralama şirketi olmayı hedefliyoruz”



Reysaş Grup bünyesinde 2014 yılında hizmet vermeye başlayan Emir İstif Makinaları, müşteri talepleri doğrultusunda Still, Toyota, Yale gibi çeşitli markalara ait depolama ekipmanı ve yan ürünlerin kiralamasını gerçekleştiriyor. Büyük çaptaki proje bazlı taleplere toptan çözüm sağlama vizyonu ile hareket eden Emir İstif, Reysaş’ın lojistik ve taşımacılık alanında uzun yıllara dayanan tecrübesi ve güçlü sermaye yapısı ile Türkiye ekipman kiralama sektöründeki etkinliğini artırıyor.

Biz de Emir İstif Genel Müdürü Ahmet Düztepe ile bir araya gelerek kısa zamanda adından söz ettirmeyi başaran firmanın faaliyetleri, yakın gelecek vizyonu ve Türkiye ekipman kiralama pazarı üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

Ahmet Bey, kendinizden ve Emir İstif’in nasıl kurulduğundan bahsedebilir misiniz?

18 sene Tofaş’ta görev yaptım. Ardından 2 yıl İnci Holding’te mağazalar ve operasyonlar müdürü olarak çalıştım. Sonrasında forklift sektörüne yöneldim. 2014 yılı Kasım ayından bu yana Emir İstif markasının Genel Müdürlüğünü yürütüyorum. Emir İstif, Mayıs 2014 tarihinde Reysaş bünyesindeki forkliftlerin idare edilmesi ve bakımlarının yapılması amacıyla kuruldu. Emir İstif’te göreve başlamamla beraber vizyonumuzu geliştirerek dışarıdaki müşterilere de hizmet verme kararı aldık.



“Müşteri her ne istiyorsa hepsini kiralayabilecek güçteyiz”

Hangi ürün gruplarında hizmet sunuyorsunuz?

Forklift, reach truck ve transpalet bünyemizdeki ana ürün grubumuz. Bunların dışında jeneratörler, depolarda kullanılan yıkama ve temizleme makineleri gibi ürünler mevcut. Beko loderden, ekskavatore, kamyonu, tıra kadar müşteri her ne istiyorsa hepsini kiralayabilecek güçteyiz.

Hizmet sunduğunuz firmalardan örnekler sunabilir misiniz?

2014 yılında Reysaş’ın depo hizmetini tercih eden Carrefour firmasına ekipman konusunda hizmet sunmayı önererek, bir anlaşmaya vardık. Carrefour ile olan anlaşmamız bizi daha tanınır hale getirdi. Halen Carrefour’a Çayırova, Ankara, Antalya ve Samsun depolarında depolama, nakliye ve ekipman olarak tüm hizmeti biz sağlıyoruz. Bunun dışında örnek verebileceğim diğer müşterilerimiz arasında Toyota ve Phillip Morris yer alıyor. Özellikle Toyota’nın personel dâhil tüm operasyonlarını biz yürütüyoruz.

“Marka çeşitliliği konusunda sadeleşmeye gidiyoruz”

Makine parkınızın büyüklüğü ve marka çeşitliliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Şu anda tüm ekipman ve cihazlarımızla beraber yaklaşık 650 makinemiz var. 2 sene içerisinde 200 adetlik bir büyüme gerçekleştirdik. Hedefimiz ise 2000 makineye ulaşmak. Marka olarak son alımlarımızın tamamına yakını Still. Ayrıca daha önceki projelerimizde kullandığımız Yale ve Toyota ürünlerimiz de mevcut. Daha farklı markalar da vardı. Marka çeşitliliği müşteri için bir avantaj olsa da, hem satış sonrasında hem servis ayağında bazı sıkıntılar doğurabiliyor. Bakım maliyetlerimizi oldukça artırıyor. Bu nedenle marka çeşitliliği konusunda şu anda sadeleşmeye gidiyoruz.

“Türkiye’de servis hizmeti veremeyeceğimiz hiçbir yer yok”

Nasıl bir ekiple hizmet sağlıyorsunuz?

Emir İstif, Reysaş bünyesinde kurulmuş bir firma. Reysaş, Türkiye’de lojistik denilince akla ilk olarak gelen köklü ve büyük bir firma. Tüm birimlerimiz Reysaş çatısı altında yürütülüyor. Genel müdür olarak tüm projelerin başındaki iş süreçlerinde ben yer alıyorum.

Türkiye genelinde yetkili servislerimiz aracılığı ile hizmet sağlıyoruz. Türkiye’de servis hizmeti veremeyeceğimiz hiçbir yer yok.



Ahmet Düztepe
Emir İstif Makinaları Genel Müdürü

“Reysaş, Türkiye’de lojistik denilince akla ilk olarak gelen köklü ve büyük bir firma. Tüm birimlerimiz Reysaş çatısı altında yürütülüyor”

Faaliyet alanınız açısından diğer firmalara göre nasıl bir fark yaratıyorsunuz?

Müşterilerimizin yerlerine giderek ihtiyaçlarının ne olduğu konusunda onlara bir danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Raflarına kadar inceliyor, “Forklift kullanmak istiyorsunuz, ama bu burada reach truck daha faydalı olur ya da 3 tonluk forklift yerine 1.6 ton ile işinizi görebilirsiniz.” gibi önerilerde bulunuyoruz. Böylece müşterilerimizin bütçesine ekonomik katma değer yaratıyoruz.

Büyük çaplı projelerimize firmalarla yaptığımız anlaşmaya bağlı olarak yedek makine sağlayabiliyoruz. Firma ile anlaşmamız olmasa bile bir makine arızalandığında, işlerinin aksamaması için ikinci el pazarında bekleyen makinelerimizi geçici olarak gönderebiliyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz bu güvence, firmamız açısından önemli bir fark.

“Piyasada yer alan 100 adet forkliftten 50 tanesi kiralık”

Forklift kiralama sektörünün mevcut durumunu ve geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İSDER’den edindiğimiz verilere göre Türkiye’de forklift ve diğer ekipmanlar anlamında yaklaşık 1.453 tane kiralama şirketi var. Bir adet ürünü olan da 1.000 tane olan da bu rakama dâhil. Oran olarak baktığımızda forklift kiralamanın daha yaygın olduğunu görüyoruz. Piyasada yer alan 100 adet forkliftten 50 tanesi kiralık durumda.

Yavaş yavaş müşterinin a’dan z’ye her şeyini kiralayacağı aşamaya geliyoruz. Bırakın forklifti, otomotiv sektöründe şu an kasalar bile kiralanıyor. Artık müşteri bizi boş depoya davet edecek. Diyecek ki; “Bana bu depoya en uygun rafı yapın. Raflar için en uygun makineyi temin edin. En iyi enerji verimliliğini sağlayacak redresörleri ve ekipmanları kurun.” 2016 yılından sonra bunu sağlayamayan kuruluşlar ise ayakta kalamayacak. Geçtiğimiz yıl sektör açısından olmazsa olmaz diyeceğimiz firmaların piyasadan çekildiğini gördük.



“Özellikle büyük distribütör firmalar, raf sistemlerinden makine takip sistemlerine kadar yatırım yapmaya başladı. Çünkü müşterinin her türlü ihtiyacına cevap verebilmeniz lazım.”

“Toptan çözüm sağlayan firmalar sektörde ayakta kalacaktır”

Peki, sizce bu süreçte hangi koşulları sağlayan firmalar ayakta kalabilecek?

Pek çok açıdan güçlü olan işletmeler ayakta kalacaktır. Ekonomik güç bunlardan birisi. 2015 yılında 2 milyon Euro yatırım yaptık. Bu yılki 2 yeni projemize 2 milyon Euro daha yatırım yapıyoruz. Şu anda hâlâ kullanılmayı bekleyen 5 milyon Euro kredibilitemiz var. O nedenle giremeyeceğimiz bir proje neredeyse yok. Türkiye’de işletmeleri ekonomik açıdan zora sokan ve yaygın olarak yapılan bir yanlış da, ticaret yaparken kazanılan tüm paranın harcanarak, banka borçlarının ve cari borçların ihmal edilmesi. Oysa kenarda mutlaka işletme sermayeniz olmalı. İşletme sermayesi olmayan işletmeler ancak bu seneyi de atlattılar.

Ekonomik gücün yanı sıra toptan çözüm sağlayan firmalar sektörde ayakta kalacaktır. Özellikle büyük distribütör firmalar, raf sistemlerinden makine takip sistemlerine kadar yatırım yapmaya başladılar. Çünkü müşterinin her türlü ihtiyacına cevap verebilmeniz lazım. Kendimizi forklift kiralama ile sınırlı tutmadık. Örneğin; bugün depolara forkliftin yanında platform da kiralyoruz. İlk başlarda bünyemizde platform bulunmadığı için dışarıdan kiralayarak müşterimize temin ettik. İnşaat halindeki 5 depomuzun tamamlanması ile platform parkımızı da geliştireceğiz.

Müşterinin her konuda çözüm ortağı olmalısınız. Mesela şu anda Carrefour projesinde yer alan tüm makinelerimize operatörler şifre ile giriş yapıyor. Bu sistemi daha da geliştirerek kartlı sisteme geçiş yapacağız. Böylece forklift takip sistemini daha güvenli bir hale getirerek operatörü hem takip edecek hem de müşteriye raporlayacağız. Böylece müşteri, bizden gelecek bilgi ile operatörünün çalışma verimliliğini daha etkin bir şekilde takip edebilecek.

Kiralamayı tercih eden müşterilerinize marka konusunda önerileriniz oluyor mu?

Müşterilerimize yerlerinde sağladığımız danışmanlık hizmeti ile ihtiyacını belirledikten sonra ürün teklifimizi sunuyoruz. Eğer bir marka belirtilmemişse şu anda iş ortağımız olan Still Arser’in ekipmanlarını öneriyoruz. Ancak müşterinin isteği Toyota, Yale veya farklı bir marka yönünde olursa yine onu da temin ediyoruz.



2 yeni projeye kiralık forkliftler

Yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

2 yeni projemiz var. Bir tanesi Orkar Lojistik’ten devir aldığımız İzmit’te gerçekleşen bir proje. Hyundai’nin Ho-Won, Hapiness, DSC Otomotiv gibi İzmit’deki tüm yan sanayi üreticilerinin yer aldığı projede 28 makinemiz yer alıyor. Projeyi makinelerle birlikte devir aldığımız için şu anda Hyundai ekipmanlarla devam ediyoruz. Bir diğer yeni projemizde ise Koroza Ambalaj’a 37 adet Still forklift sağladık.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

2016’nın 2. yarısından itibaren hedefimiz; büyümesini gerçekleştirmiş şirketleri ve onların projelerini bünyemize katmak. 2017 yılında ise Türkiye’de yer alan öncü distribütör firmalardan sonraki en büyük kiralama şirketi olmayı hedefliyoruz.

RENT

Kamuda kiralama faaliyetleri sürüyor...



Van Büyükşehir Belediyesi’nden 142 adetlik iş makinesi kiralama

Van Büyükşehir Belediyesi’nin 142 iş makinesi kiralama ihalesi 11.055.600,00 TRY bedelle Günaylar Petrol Mad. Müt. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti., Sünnetçioğlu İnşaat Nak. Enerji Mad. İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti. iş ortaklığının oldu.

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi, mobil konkasör kiraladı

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi tarafından ihalesi yapılan mobil konkasör kiralama işini 5.562.000,00 TRY bedelle Net İnşaat Nak. ve Tic. Ltd. Şti., Toprak Can İnşaat Mad. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti. iş ortaklığı yükledi. Belediye, kurduğu mobil konkasör ile filler malzeme üretimine başladı.



Kayseri Kocasinan Belediyesi 28 adet iş makinesi kiraladı

Kayseri Kocasinan Belediyesi tarafından açılan 28 adet iş makinesi kiralama ihalesini 2.595.120,00 TRY bedelle Hayrettin Altıntaş Hafriyat Mad. İnş. Taah. Mak. San. Tic. Ltd. Şti. aldı.



KGM 7. bölgeden kiralama ihalesi

KGM (Karayolları Genel Müdürlüğü) 7. bölgenin ihaleye çıkardığı kamyon, kamyonet, arazöz ve ekipman kiralama işi 1.919.296,50 TRY bedelle Heltaş İnşaat Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından alındı.



Bursa Nilüfer Belediyesi iş makinesi ve kamyon kiraladı

Bursa Nilüfer Belediyesi’nin açtığı 11 kalem iş makinesi ve kamyon kiralama ihalesi 1.288.500,00 TRY bedelle Esen Sarsıcı tarafından yüklenildi.



Burdur İl Özel İdaresi iş makinesi ve kamyon kiraladı

Burdur İl Özel İdaresi’nin açtığı iş makinesi ve kamyon kiralama ihalesi 624.000,00 TRY bedelle Bozdağ Hafriyat Nak. İnş. Hayv. Gıda Mad. Oto. Ak. T. T. T. San. Ltd. Şti.’nin oldu.



Bursa İnegöl Belediyesi iş makinesi ve araç kiraladı

Bursa İnegöl Belediyesi tarafından açılan iş makinesi ve araç kiralama ihalesini 1.060.600,00 TRY bedelle Remzi Sütçü kazandı.



Bitlis Belediyesi 24 ay süreli araç ve iş makinesi kiraladı

Bitlis Belediyesi tarafından ihaleye çıkarılan 24 ay süreyle 11 adet araç ve iş makinesi kiralama işini 837.600,00 TRY bedelle Şemsettin Çelik aldı.



Uzmanlar Platform'dan yeni araç üstü platformlar

Araç üstü platform kiralama sektöründe faaliyet gösteren Uzmanlar Platform, imalatını yaptığı yeni araç üstü sepetli platformların son kontrol ve testlerini tamamlayarak, teslim hazırlanmış şekilde müşterilerin beğenisine sundu.

**Lider Filo'dan yeni teslimat**

Lider Filo, Citroen marka araçlardan oluşan yeni bir teslimat gerçekleştirdi.

**Hertz, şubelerini yaygınlaştırıyor**

Hertz araç kiralama konusunda Türkiye'de 22 farklı şehirde, 35 kiralama şubesine ulaştığını duyurdu.

**Hasel'den önce iş güvenliği**

Hasel İstif Makineleri, sosyal medyada iş güvenliğinin önemine dikkat çekmeye devam ediyor.

**Europcar'dan Turkcell Platinum üyelerine özel kampanya**

Europcar, 30 Eylül 2016 tarihine kadar yapılacak günlük kiralamalarda Turkcell Platinum kullanıcılarına özel kampanya kapsamında yüzde 50 indirim fırsatı sağladığını duyurdu.

Aksa Jeneratör ISO 500'de 148. sıraya yükseldi

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından her yıl gerçekleştirilen "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2015 yılı araştırmasının sonuçları açıklandı. Aksa Jeneratör, ISO 500 listesinde 45 basamak yükselerek 148'inci sırada yerini aldı.

**Garanti Filo'dan yarış oyunu**

Garanti Filo'nun hazırladığı ücretsiz yarış oyunu Lease&Drive, App Store ve Google Play'deki yerini aldı.

**Atlas Copco'dan sabit fiyatlı bakım hizmetleri**

Atlas Copco, sosyal medya hesabında sabit fiyatlı bakım hizmetleri ile teknisyenlerinin tecrübelerini, orijinal parçalar ile birleştirerek optimum çalışabilirlik, enerji verimliliği ve dayanıklılık içeren ürünler sağladığını dikkat çekti.

Budget'la 3 kere kiralama Pegasus ile 1 kere uç

Budget'tan 3 kere araç kiralayan Pegasus Plus üyeleri Pegasus'dan 1 adet uçak bileti kazanıyor. Kampanya kapsamında Pegasus yolcularına yüzde 30 indirimli araç kiralama fırsatı da sunuluyor.

**Ansan Hidrolik, emniyet ürününe dikkat çekti**

Ansan Hidrolik, platformlarının emniyet sistemlerinde, rakiplerinden farklı olarak switchler yerine 3.5 yıldır ithal ettikleri İtalyan menşeli Bpe Electronics firmasının ürünlerini kullandığını duyurdu.

BMGS'den değişim kampanyası

Borusan Makina ve Güç Sistemleri'ne markası ne olursa olsun eski mini ekskavatörünü getiren kullanıcılar; yeni bir CAT mini ekskavatöre sahip oluyor.

**Birmot'ta Yaz Bakım Günleri**

Birmot, sosyal medyadan araçların yazı hazırlanması için "Yaz Bakım Günleri" servis kampanyasını başlattığını duyurdu. Kampanyadan yararlanmak isteyen müşterilerin, Birmot yetkili servislerinden randevu alabileceği belirtildi.

Birmot

Rent Rise platformlar, ViaSea inşasında

Tuzla'da inşası devam eden ViaSea Temapark'ta Rent Rise platformlar çalışmaya devam ediyor.

**Filo pazarı, LeasePlan sponsorluğunda mercer altına alınacak**

Filo pazarının bugünü ve geleceğine, hem lokal hem de global pencereden bakarak fırsat ve zorluklara dikkat çekecek Global Fleet Summit, 20-22 Eylül tarihleri arasında LeasePlan sponsorluğunda İstanbul'da gerçekleştirilecek.

DRD, WWF kampanyalarına araç desteği sağlıyor

DRD Filo Kiralama, Doğayı Koruma Vakfı WWF (World Wildlife Fund) kampanyalarına destek olmaya ve nesli tehlike altında olan türleri korumaya çağırarak, yürütülen kampanyalara araçlarıyla destek olduklarını bildirdi.

**Up Makine'den yeni teslimat**

Up Makine, Kahire Havalimanı'nda 2 adet Palazzani marka XTJ32 paletli personel yükseltici Limak İnşaat'a teslim etti.



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



FİRMA ADI	TELEFONU	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
			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.tgmkulevinc.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	✓						✓	✓	✓

MICHELIN XZM

8 TONA KADAR OLAN FORKLİFTLER İÇİN ÖZEL LASTİK



DÜŞÜK KULLANIM MALİYETLERİ

- Aynı kullanım şartlarında, muadil dolgu lastiklerden en az 2 kat fazla ömür sayesinde forklift operasyonel maliyetlerinin önemli ölçüde azalmasını sağlamaktadır.
- XZM forklift lastiği, tüm zeminlerde rakiplerine göre AYNI UZUN ÖMÜR FARKINI korumaktadır.
- Lastikte meydana gelen hava kaybından kaynaklanan enerji sarfiyatında azalma sağlamaktadır.



VERİMLİLİK VE GÜVENLİKTE ARTIŞ

- Sağlam sırt ve yanak ayrıca güçlü kalın sırt blokları sayesinde şok ve darbelerle karşı dayanıklılık sağlar ve forklift durmalarını azaltır.
- Radyal teknolojisi, lastiğin yere daha iyi tutunmasını sağlayarak tur sürelerinin azalmasını sağlamaktadır.
- Bu amaç için geliştirilen özel kauçuk karışım ve tasarım sayesinde, forklift 1 saatte 15 km'lik bir mesafeyi, maksimum 35km/saat'e çıkarak katedebilmektedir.



KONFOR

- Radyal yapısı sayesinde XZM, bozuk yol koşullarını absorbe ederek, hem forkliftin hem taşıdığı yüklerin sağlamlığını güvence altına alır, ayrıca operatör için ekstra konfor sağlar.



⚡ Tüm yanıcı, patlayıcı riski taşıyan endüstri için (kimya, petrokimya, boya vs...) yürürlükteki uluslararası normlara uygun antistatik özelliktedir.

*Size en yakın satış noktasına www.michelinearthmover.com/tur_tr/Hosgeldiniz adresi üzerinden kolayca ulaşabilirsiniz.



Her ihtiyaç için bir **Yale** mutlaka vardır.



- Dizel ve LPG'li Forklift
- 3 ve 4 Tekerlekli Elektrikli Forklift
- Transpalet
- İstifleyici
- Sipariş Toplayıcı
- ekici
- Reach Truck
- Dar Koridor İstifleyici (VNA)



www.yaleturkey.com 0216 392 18 60

universalhandlers