



**Avrupa kalite
standartlarının Çin'in
ekonomikliği ile
harmanlandığı makineler
SDLG**



**Temsa İş Makinaları'nda
Eşref Zeka dönemi**

**Her 3 inşaat
kamyonundan biri
Ford Trucks!**

**Metso, taşları Borusan
güvencesi ile kırıyor**



**15 Litreden
AZI VAR,
FAZLASI YOK**

**966M XE ile
1 saatte sadece
15 Litre
yakarsınız.
Çünkü CAT,
az yakar.**

BUNUN İÇİN VARIZ!



Devamı 11. sayfada... >>

ATAŞMAN

BİZİM

İŞİMİZ



www.ommuhendislik.com.tr

Makine İhtisas Org. San. Bölgesi
5. Cad. No:15 41455
Demirciler Köyü Dilovası - Kocaeli
Tel: 0262 290 85 65
Faks: 0262 290 85 70
info@ommuhendislik.com.tr

**WA
500
SM**

STONE MASTER

**%15 artırılmış
mermer blok
kaldırma
performansı**



Mermer sahaları için yenilendi!

- %20 daha düşük yakıt tüketimi • %15 artırılmış mermer blok kaldırma performansı
- Daha dengeli çalışma • Ağır bloklar için tasarlanmış yeni BOM ve güçlü kollar
- Tozlu ortamlarda otomatik radyatör temizliği • Elektrik kontrollü joystick kumanda



www.temsaismakinalari.com • info@temsamakina.com • 0216 545 0 777



TEMSA İŞ MAKİNALARI



Kalite kazanıyor, kazandırıyor

Gelişen teknoloji ve artan rekabet koşulları altında hayat tempomuz her geçen gün hızlanıyor. Hızla birlikte birim zamanda yapılması gereken iş miktarı artınca, durarak kaybedilen zamanın maliyeti de artmış oluyor.

Bu durum sadece iş değil, özel hayatımız için de geçerli. Örneğin, internetin bırakın kesilmesi, yavaşlaması bile sevdiklerimizle bir film seyrederken veya sohbet ederken geçirdiğimiz kısıtlı zamanın tadını kaçırabiliyor. Veya işyerinde müşterinizin almayı planladığı bir ürünle ilgili beklediği bilgiyi internet olmadığı için gönderememek düşünülemez.

Bu kesintisiz hızlı tempo beklentisi, kaliteyi zorunlu kılıyor. Artık hepimiz bir ürün veya hizmet alırken en az fiyatı kadar kalitesini de sorguluyoruz. Kalitesizliğin yaratacağı kayba tahammülümüz yok. Daha iyi kalite için makul bir fiyat farkını ödemeye hazırız.

İş makineleri sektöründe de farklı markalar arasında eskiden olduğu gibi yüksek fiyat farkları kalmadı. Çünkü artık makinelerde kullanılan çelik, ana komponentler, elektronik ve hidrolik sistem, ergonomi, konfor, vb. hemen her anlamda müşterilerin aradığı, olmazsa olmaz bazı kalite standartları var. Bunların gerisinde kalan ürün kısa sürede gözden düşüyor. Sadece fiyat odaklı olarak makine satan ve alan firma sayısı eskiye kıyasla çok azaldı.

Makine kullanıcılarıyla yaptığımız saha röportajlarında ürünlerle ilgili beğendikleri veya eleştirdikleri teknik özellikler olabiliyor. Ama konu dönüp dolaşıp sonunda kaliteye geliyor. Makinelerin yıllar boyunca arıza yapmadan çalışacak kadar kaliteli olması, arıza yapınca ise arkasında sorunu hızlı şekilde çözecek kaliteli bir satış sonrası hizmet ağı bulunması en temel beklenti.

Satıcı firmalar arasında satış sonrası hizmet alanında ciddi bir yarış var. Uydu takip sistemi ve düzenli yağ analizleri gibi teknolojik avantajları da kullanarak bırakın arızaları çözmeyi, arızaları daha oluşmadan önce tespit ederek müşterilerin gözüne girmeye çalışıyorlar.

Ayrıca kalitenin artık bir milliyeti de yok. Zamanında Japon, Güney Kore veya yakın zamana kadar Çin ürünleri için kullanılan "ucuz ama kalitesiz" kavramı artık yok oldu. Kalite, bir dünya standardı oldu. Geçtiğimiz ay içerisinde ziyaret ettiğimiz SDLG'nin Çin'deki tesisleri buna güzel bir örnek teşkil ediyor. Bir süre önce Volvo Group bünyesine geçen firmanın gelişmiş ülkelerdeki standartları aratmayan, modern teknolojilerle donatılmış tesislerinde; kalite, güvenlik ve çevreye zarar vermeyen bir üretim operasyonu ve ürünler geliştirme konusunda kayda değer çalışmalar yapılıyor. Sadece Çin'i değil, tüm dünyayı hedefleyen bir marka olmanın yolu da buradan geçiyor.

Kalite dünyanın her yerinde kazanıyor, kazandırıyor...

Saygılarımla,
Gökhan Kuyumcu



forum makina
İş ve İnşaat Makineleri Dergisi
www.forummakina.com.tr

Avrupa kalite standartlarının Çin'in ekonomikliği ile harmanlandığı makineler
SDLG

Her 3 inşaat kamyonundan biri Ford Trucks!

Temsa İş Makineleri'nde Eşref Zeka dönemi

Metso, taşları Borusan güvencesiyle kırıyor

15 Litreden AZI VAR, FAZLASI YOK

966M XE ile 1 saatte sadece 15 Litre yakarsınız. Çünkü CAT, az yakar. BUNUN İÇİN VARIZ!

444 1 226 ZULAKİMİZ KİTİRE
www.bmg.com.tr

forum makina

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cad. Uprise Elite Residence No:6 C1 AB Blok K:18 D:163 34880 Kartal / İstanbul
T. 0216 388 80 13 - 0539 961 00 26 F. 0216 388 80 14 / www.forummakina.com.tr - gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri
Kaan KIRIŞÇIOĞLU
Kardelen ÇELİK

Grafik Tasarım
Forum Makina Grafik Ekibi

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

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. Ayda bir yayımlanır.
Forum Makina Dergisi, T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı, Forum Makina Dergisi'ne aittir. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı 72 - Ağustos 2017

ACARLAR
M A K İ N E

"Platform sektörünün lideri"

Haulotte
GROUP

**Yükselmek hedefinizse,
yükseltmek bizim işimiz**



➤ SATIŞ DESTEK

Uzman Ekip
Keşif
Geniş Satış Ağı

➤ FİNANS

Leasing Çözümleri
Finansal Çözümler

➤ TEKNİK SERVİS

Uzman Teknik Kadro
Bakım & Garanti
Profesyonel Eğitim

Anadolu Mah. Kanuni Cad. No.30 Orhanlı 34956 Tuzla - İstanbul Tel: 0216 581 49 49 Fax: 0216 581 49 99



70



46



34

Can Hafriyat'ın Metso'su, taşları Borusan güvencesi ile kırıyor



40



66

06 Sektör Makine satışları yaz aylarında hız kesmedi

18 Global Liebherr XPower® yükleyicilerde yenilikçi aydınlatma özellikleri

34 Röportaj Temsa İş Makinaları, madencilikten inşaat ve perakendeye kadar çözüm sunuyor

40 Röportaj Can Hafriyat'ın Metso'su, taşları Borusan güvencesi ile kırıyor

46 Röportaj JCB ekskavatörler İstanbul'un özel doğalgaz projesinde

50 Sektör Türkiye'nin uluslararası inşaat sektöründeki payı artıyor

52 Etkinlik Avrupa kalite standartlarının Çin'in ekonomikliği ile harmanlandığı makineler: SDLG

58 Haber Borusan Makina'dan Türkiye'ye 2 önemli tesis yatırımı

60 Röportaj Alp Sosyal Hizmetler'in sahadaki yeni yardımcısı MST 642T Plus oldu

62 Teslimat Uysal Madencilik K XTREM ile gücüne güç kattı

66 Röportaj Konkalsit Mikronizekalsit Ltd. Şti, yükleyicide de HİDROMEK'i seçti

70 Röportaj Her 3 inşaat kamyonundan biri Ford Trucks!

75 Röportaj Taşyapı'nın yeni projelerine Komatsular hayat verecek

78 Sektör TMB inşaat sektörü analizini açıkladı: "Gidişatı belirsiz toparlanma

Mermere Güçlü Dokunuş

HMK 490 LC HD, gösterdiği yüksek performansla mermer sahalarının ağır şartlarında dahi her işin üstesinden gelir.



Müşteri İletişim Hattı
444 6 465
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

HİDROMEK®

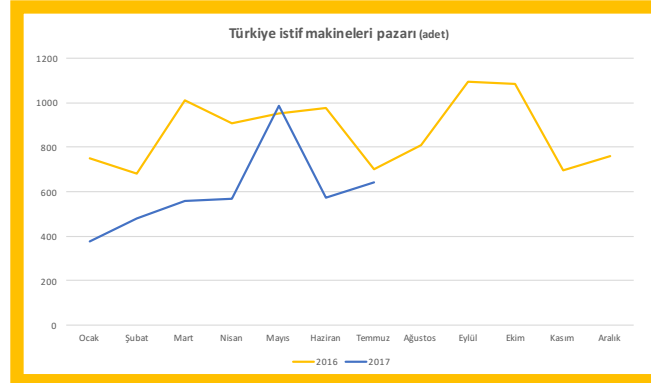
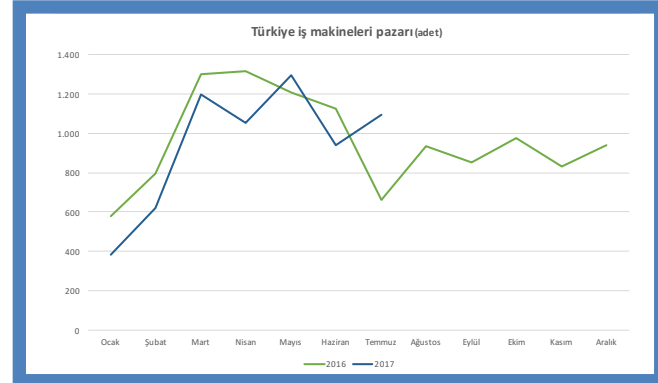
Birlikte Daha Güçlüyüz

Makine satışları yaz aylarında hız kesmedi

Türkiye iş makineleri sektörü, 2017'nin ilk 6 aylık dönemini, 2016'ya paralel rakamlarda tamamlamıştı. Geçen yıl yaşanan talihsiz olaylarla satışların dip yaptığı Temmuz ayının ardından sektör bu yıl yeniden 1.000'li rakamları aşarak gücünü korudu. Yılın kalan dönemi için beklenen satış artışının gerçekleşmesiyle tüm zamanların rekoru kırılabilir. İstif makineleri satışındaki kan kaybı ise azalarak da olsa devam ediyor.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre, Temmuz 2017 ayı içerisinde Türkiye'de nihai kullanıcılara teslim edilen yeni iş makinesi sayısı, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 64,8 artarak 1.094 adet oldu. Böylece yılın ilk 7 ayı genelinde yüzde 5,1 daralan pazarda toplam satılan yeni makine sayısı 6.627 adede ulaştı.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre Temmuz 2017 ayında Türkiye'deki toplam istif makineleri pazarı, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 10,1 oranında azalarak 644 adet olarak gerçekleşti. Bu rakamlarla göre sektör, 2017'nin ilk 7 ayı genelinde yüzde 22,8 daralmış oldu. 7 aydaki toplam istif makineleri satışı 4.704 adet oldu.



Not: İMDER'e üye olan firmaların toplam iş makineleri pazarının yaklaşık yüzde 90'ını, İSDER'e üye firmaların ise toplam forklift pazarının yüzde 70'ini oluşturduları tahmin ediliyor.

HİDROMEK, Capital 500'ün "Sıçrama Şampiyonları" arasında yer aldı

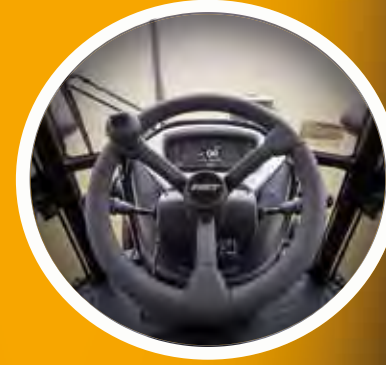
HİDROMEK, Capital dergisi tarafından her yıl hazırlanan Capital 500 Listesi'ndeki yükselişini sürdürerek, bu yıl 240'ıncı sırada yer aldı. Listede, Türkiye ekonomisine katkı sağlayan şirketler ciro büyüklüğüne göre sıralanıyor.

Araştırmada finansal sonuçların yanı sıra şirketlerin performansını farklı kategorilerde ele alan sıralamalar da değerlendiriliyor. Capital 500'ün 2016 ve 2017 listeleri dikkate alınarak hazırlanan "Sıçrama Şampiyonları" listesi de bu kategorilerden biri. Listede HİDROMEK, geçen yıla göre yerini 55 sıra birden yükselterek, 23.sırada yer aldı.

HİDROMEK®

Yeni

6 Plus Serisi



Konfor Ayrıcalık Değil, Standart

4 İleri 4 Geri Autopowershift Otomatik Şanzıman

Havalı Süspansiyonlu Operatör Koltuğu

Klima ve Geniş Hacimli Soğutmalı Torpido

Derinlik ve Yükseklik Ayarlı Direksiyon Kolonu

Pilot Kontrollü Arka Kazıcı Joystickleri

Hidrolik Bom Kilidi



Türk mühendislerinin emeği Ecotorq motorlu kamyonlar Çin yollarında

Ford Otosan'ın Çinli Jiangling Motors Corporation (JMC) Limited Şirketi ile imzaladığı motor teknolojisi, şasi ve kabin üretim lisans anlaşmalarının ardından JMC markası altında üretimine başlanan, Türk mühendislerinin emeği bulunan ilk "JMC HT" model kamyonlar Çin'de yollara çıkmaya hazırlanıyor.

55 yılı aşkın tecrübesi ile önü

Türk tasarımı ve mühendislik çalışmalarıyla kamyon ve motor üretimi gerçekleştiren Ford Otosan'ın tüm fikri mülkiyet haklarına sahip olduğu Ecotorq motorlarla güçlendirilen JMC HT kamyonlar, a'dan z'ye Türk mühendislerin destekleri ile üretiliyor.

Çinli Jiangling Motors Corporation Limited Şirketi ve bu şirketin iştiraki JMC Heavy Duty Vehicle Co. Limited Şirketi ile imzalanan teknoloji lisans anlaşması doğrultusunda Ford Otosan ilk olarak, 2013 yılında fikri mülkiyet haklarına sahip olduğu Ecotorq motorlarının, JMC markalı araçlarda kullanılmak üzere Çin'de üretilmesine izin vermişti. Ardından, şasi, kabin ve parçalarının tasarımı, üretimi ve satış sonrası hizmetleri ile ilgili ürün teknolojisi ve know-



how aktarımını öngören lisans anlaşması yapılmış, araç geliştirme programına geçilmesiyle de süreç tamamlanmıştı.

Yenigün: "Türkiye'de bu büyüklükte gerçekleştirilen ilk lisans anlaşması niteliğinde"

JMC markası altında Çin'de de üretilerek, yollara çıkmaya hazırlanan Ecotorq motorlu JMC HT kamyonların tüm mühendislik sorumluluğunun Ford Otosan'a ait olduğunu vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, şunları söyledi:

"Bugün dünyanın en büyük kamyon pazarı Çin'de ve fikri mülkiyet haklarına sahip olduğumuz, Ecotorq motorlu JMC HT kamyonlar burada yollara çıkmaya hazırlanıyor. Nisan ayında Şanghay'da yapılan Autoshow fuarında JMC tarafından 'hero - kahraman' sıfatıyla tanıtılan ve dikkatleri üzerine çeken kamyonumuz, 2017 yılının son aylarında pazara sunuluyor olacak. Türkiye'de lisanslanan Ecotorq motorlarının ve mühendislerimizin emeğiyle üretilen kamyonlarımızın dünya çapındaki bu başarısı, Ford Otosan ve Türkiye otomotiv sektörü adına önemli bir dönüm noktasıdır. JMC ile gerçekleştirdiğimiz lisans anlaşması, Türkiye'de bu büyüklükte gerçekleştirilen ilk lisans anlaşması niteliğinde. Dolayısıyla Ecotorq motorlu kamyonlar, sürdürülebilir büyümemiz için stratejik bir ürün

olarak önemini koruyor ve Ford Otosan'ın ağır ticari araç segmentinde dünyaya açılan kapısı rolünü üstleniyor.

Bugün, Ford Otosan olarak Avrupa'daki en önemli ticari araç üreticisiyiz. Hem araç hem de motor konusunda tasarım ve mühendislik çalışmalarını gerçekleştiren Ford'un en büyük 3 Ar-Ge merkezinden biriyiz. Ford Otosan olarak, sadece Türkiye'ye değil, Avrupa ve Kuzey Amerika dahil potansiyel ihracat pazarlarının tamamına rekabetçi ürünler sunabilmek için tüm mühendislik gücüyle, ileri ve yeni teknolojiler üzerinde çalışıyoruz. Ford Otosan'ın global arenadaki yeri ve global mühendislik gücü ile Türkiye ekonomisine ve otomotiv sektörüne katma değer sağlamaktan gurur duyuyoruz."



Bu ülkenin gücü her şeye yeter!

Yerli Sermaye ve Türk mühendislerin çalışmalarıyla üretilen **CEYLIFT FORKLIFT**, %100 yerli dizel ve elektrikli modelleriyle bir kez daha gösterdi ki;

altından kalkamayacağımız yük yoktur.



0322 394 3900
www.ceylift.com

CEY LIFT
f.o.r.k.l.i.f.t.s

Brisa, belgelendirilen Ar-Ge Merkezi ile yatırımlarına devam ediyor

Bridgestone ve Lassa markaları ile Türkiye lastik pazarında ön plana çıkan Brisa, bir yandan Aksaray'daki 2. fabrika yatırımlarına devam ederken bir yandan da İzmit fabrikasında belgelendirilen Ar-Ge Merkezi'ni hayata geçiriyor.

Son 5 yılda uluslararası pazara 1,5 milyar TL değerinde ürün ihraç eden Brisa tarafından, katma değerli ürün geliştirme ve üretme faaliyetlerine ivme kazandırmak üzere İzmit fabrikası içerisinde, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın teşviki ile hayata geçiriliyor. Ar-Ge Merkezi'nin duyurusu Brisa Genel Müdürü Cevdet Alemdar'ın ev sahipliğinde, Bridgestone Corporation Başkan Yardımcısı ve Brisa Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve JV Yönetici Ortağı Makoto Hashimoto, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı ve Brisa Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Alper katılımlarıyla 10 Ağustos Perşembe günü Sabancı Center'da yapıldı.

Türkiye'nin en çok Ar-Ge yatırımı yapan ilk 10 firması arasında yer alan Brisa, belgelendirilen Ar-Ge Merkezi ile birlikte uluslararası rekabet gücünü artıracak yenilikçi süreç ve geliştirme teknolojileriyle %94 olan yerli üretim oranını

artıracak ve ihracatına ivme kazandıracak. Ar-Ge Merkezi, şirketin Aksaray Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni nesil üretim anlayışıyla, toplam 300 milyon Amerikan Doları yatırımla kurmakta olduğu ikinci fabrikasına da hizmet edecek. Merkezinde halen 48'i mühendis olmak üzere 87 kişi görev alıyor.

Bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm sürecinin parçası

Lastiğin emniyet, sağlamlık ve konfor anlamında yolculuğa kattığı değeri ancak teknoloji ile sürdürülebilir kılınabileceğinin farkında olduklarının altını çizen Cevdet Alemdar, "Lastik, yaklaşık 80 farklı hammadde ve 20 farklı karışımdan oluşan ileri teknoloji içeren bir üründür. Brisa, Türkiye lastik sektörünün yenilik lideridir.

Bugüne kadar pek çok ilke imza attı. Belgelendirilen Ar-Ge Merkezi'mizle bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm yolculuğunda önemli bir adım daha attığımıza inanıyoruz. Son kullanıcı deneyimini önceliğimize alarak, teknoloji üretebilme yetkinliklerimizle pazarın ihtiyaçları doğrultusunda ürün geliştiriyoruz" diyerek sözlerine devam etti; "30 yıldır yatırımlarımızla teknolojiyi Türkiye topraklarında yeşertiyoruz.. Bizden başka herhangi bir üreticide olmayan özel karışım teknolojilerine 17 milyon Amerikan Doları yatırım yaparak, otomotiv firmalarına dünya standartlarında lastik geliştiriyoruz. Yerli tedarikçi geliştirme ve yenilikçi hammadde geliştirme süreçlerini de önceliğimize alarak her yıl 30 yeni proje geliştireceğiz. Bu



yıl Ar-Ge'ye 22 milyon TL yatırım yapacağız, yıl sonu ihracat hedefimiz ise 180 milyon dolar. Sektörün uluslararası bağımlılığını da azaltarak, ülkemize katkı sağlamaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Türk sanayi ve ekonomisine katkısı

Günümüzde otomotiv endüstrisi bilgi teknolojisinin uygulamaları ile petrol yerine elektrik ve hidrojen gibi farklı enerji kaynaklarının kullanıldığı yeni nesil araçlara evrimleştiğini belirten Bridgestone Corporation Başkan Yardımcısı ve Brisa Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve JV Yönetici Ortağı Makoto Hashimoto "Bu araçlar için gereken performansı, daha sessiz ve daha düşük yuvarlanma direnci sağlayan lastikler verebilir. Lastik, aracın yere temas eden tek parçasıdır. Sürücülerin hayatı lastikler üzerindedir. İşte bu gerçeğe ve bu ortamda polimer ve ürün geliştirerek hayatta kalabiliriz. Bu süreçteki Ar-Ge çalışmalarımızla topluma olduğu kadar Türk polimer sanayine de katkıda bulunmayı hedefliyoruz." dedi.

Brisa'nın Türk-Japon iş birliğinin en başarılı örneği olduğunu ifade eden Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı ve Brisa Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Alper ise "Yeni nesil ulaşım ve üretim teknolojilerinin geliştirileceği Brisa Ar-Ge Merkezi'nin hayata geçmesi ve teşvik alması bizleri onurlandırdı. Bu merkezin yalnızca topluluğumuza değil, yaratacağı katma değerli üretimle Türkiye'ye de katma değer oluşturacağına inanıyorum" şeklinde konuştu.



15 Litreden AZI VAR, FAZLASI YOK

966M XE ile 1 saatte sadece 15 Litre yakarsınız. Çünkü CAT, az yakar.



*Programın süresi 1 yıl veya 2.000 saattir. Hangisi daha önce dolarsa bu değer dikkate alınacaktır. Programın takibi myvisionlink platformundan yapılacaktır. Verilen makina taahhüdü makinanın %25 rölantide çalışma değerine göre verilir. Oluşabilecek fazla yakıt değerinin yarısı, yedek parça kredisi olarak verilecektir.

BUNUN İÇİN VARIZ!

/BMGS

/borusanmakinavegucsisstemleri

www.bmgs.com.tr



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

©2017 Caterpillar, ©Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakkı Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sansı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

Tekfen İnşaat Katar'da yeni bir proje daha üstlendi

Tekfen Holding bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş., Katar'da devam eden projelerine bir yenisini daha ekledi. Katar Bayındırlık İşleri İdaresi (ASHGHAL) tarafından açılan Doğu Endüstriyel Yolu inşaatı ihalesini, 200 milyon ABD Doları bedelle kazanan Tekfen İnşaat, projeyi 27 ay içinde tamamlayacak. İki ayrı viyadüğün de bulunduğu yaklaşık 2.5 kilometrelik yol yapımını kapsayan bu son proje ile birlikte, Tekfen İnşaat'ın Katar'da sürdüreceği proje sayısı 4'e çıktı.



“Katar’ın geleceğinin inşasında rol almaktan büyük mutluluk duyuyoruz”

Konuyla ilgili açıklama yapan Tekfen İnşaat Genel Müdürü Levent Kafkaslı, Katar'ın sürdürülebilir büyüme yönünde önemli adımlar atan, canlı ve enerji dolu bir ülke olduğunu belirterek, "Tekfen olarak yaklaşık 12 yıldır Katar'da iş yapıyoruz. Katar global piyasada çalışılabilecek en doğru ülkelerden biri" diye konuştu. Üstlenilen son proje ile Tekfen İnşaat'ın Katar'da devam eden işlerinin toplam yaklaşık 2 milyar 440 milyon dolarlık iş hacmine ulaştığını vurgulayan Kafkaslı, "Ülkede inşa ettiğimiz boru hatları, endüstriyel tesis ve otoyol projeleriyle Katar'ın ekonomik ve sosyal gelişiminde rol almaktan gurur duyuyoruz" diye konuştu. Kafkaslı, "Katar Ulusal Vizyon 2030" hedefleri doğrultusunda deneyimlerini bu ülke ile paylaşmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Tekfen ve Katar

1978 yılından bu yana Ortadoğu ve Körfez ülkelerinde sayısız projeye imza atan Tekfen Taahhüt Grubu'nun müşteri portföyü içinde Katar özel bir yere sahip. Ülkeye ilk kez 2005 yılında adım atan Tekfen, bugün imzalanan proje öncesinde üstlendiği Al Khor Expressway otoyolu ile Tekfen-Al Jaber Engineering Ortak Girişimi olarak inşa edeceği Fifth Precinct Stadium projeleri ile Katar yönetiminin kendisine duyduğu güveni pekiştirmişti. Katar yönetimi, bu başarıları nedeniyle geçtiğimiz Nisan ayında, Doha'da düzenlenen Expo Turkey by Qatar'da Tekfen'e en büyük ödül olan Business of the Year ödülünü vermişti. Yeni otoyol projesiyle birlikte Tekfen'in Katar'da bugüne kadarki toplam iş hacmi 4,9 milyar ABD dolarına ulaşmış oldu.

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

ENKA Pazarlama'nın önceliği satış sonrası hizmetler

ENKA Pazarlama'nın yeni Genel Müdürü Nadir Akgün, en temel amacının var olan güçlü satış sonrası servis yapılanmasını korumak olduğunu belirtti.

1993 yılında ENKA Pazarlama'da satış temsilcisi olarak göreve başlamış olan Nadir Akgün, kariyerinin devamında yönetici kadrosunda yer aldı. İş Makineleri Direktörü olarak çalışmalarını sürdüren Akgün, 2017 Haziran ayında genel müdürlüğe terfi etti.

Akgün, çatı firmaları olan ENKA İnşaat sayesinde şantiyelerde en çok neye ihtiyaç duyulduğunu tespit etmelerinin ve ENKA Pazarlama'nın yönetim kurulunda yer alan herkesin şantiyede yetişmiş olmasının önceliklerini belirlemede oldukça faydalı olduğunu belirtti. Belirlenen önceliklerinin satış rakamları ya da ticari sorunlar değil, satış sonrası hizmet noktasında müşterinin memnuniyeti olduğunu vurguladı.

Yeni hedef ve planları hakkında da bilgi veren Akgün, ENKA Pazarlama'nın temellerinin çok güçlü ve sağlam olduğunu, bu nedenle çok büyük çaplı ve yön değiştiren politikalar geliştirilmesine gerek olmadığını söyledi. Ana bakış açısının ENKA'nın satış sonrası kültürü olacağını söyleyen Akgün, pazarda elde ettikleri payı korumayı ve geliştirmeyi hedeflediklerini belirtti.



CM EXPO İş ve İnşaat Makinaları Fuarı Antalya'da düzenlenecek

"Yerli ve Milli" temalı iş ve inşaat makinaları fuarı CM EXPO, 4-7 Ekim tarihleri arasında Antalya Anfaş Fuar Merkezi'nde ziyaretçilerine kapılarını açacak. Fuar organizasyonu tarafından verilen bilgilere göre, Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı'nın destekleriyle gerçekleştirilecek fuarda 200'e yakın iş ve inşaat makine ile ekipmanları üreticisinin yeni ürünleri ve teknolojileri gözler önüne serilecek.



Konuyla ilgili açıklama yapan Bosphorus Expo Yönetim Kurulu Başkanı Utku Bengisu, bu fuarla yerli ve milli üretimin yurtiçinde kullanımının artırılmasına dikkat çekmeyi ve ihracatı desteklemeyi amaçladıklarını belirtti. Bengisu, CM EXPO Antalya İş ve İnşaat Makinaları ve Ekipmanları Fuarı'nı 42.000 metrekarelik alanda gerçekleştireceklerini ve 20 bin ziyaretçi ağırlamayı beklediklerini sözlerine ekledi.

Destekleyen kuruluşlar

Fuarı destekleyen kurum ve kuruluşlar arasında TOBB, Antalya Valiliği, Antalya Büyükşehir Belediyesi, Vinçder, İşmakder, Platformder, Agregatör Üreticileri

Birliği, Ostim Kauçuk Kümelenmesi, Orsiad, Maysiad, ATSO gibi sektör derneklerinin olduğu belirtiliyor. Ayrıca Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle 22 Afrika ülkesinin başını çektiği ve tamamı Sahra Altı Afrika ülkelerinden inşaat makinaları satışı yapan ithalatçı firmalar ve büyük inşaat firmalarından oluşan 400 kişilik alım heyetinin de fuarı ziyaret edeceği ifade ediliyor.



KÜÇÜK AMA GÜÇLÜ

Hidrolik çubuk bağlantı ataşmanı
Saniyeler içerisinde ataşman değiştirme

Yüksek performans, Düşük yakıt tüketimi

Rijit şasi

4 tekerden sürüş
Minimum dönüş yarıçapı ve daha uzun ömürlü lastikler

HMF



KRAMER
on the safe side

HMF Makina güvencesiyle Kramer Mini Yükleyiciler,

Cazip fiyatlar ve ödeme seçenekleri ile ilgili detaylı bilgi almak için **444 463 4** müşteri iletişim hattımızdan veya **www.hmf.com.tr** web sitemizden bize ulaşabilirsiniz.

*Fotoğrafta opsiyonel donanım bulunabilir.

Limak ve Stracraft'ın ortak projesine Tekno Asfalt'tan özel çözüm

Arnavutluk'ta bulunan Devol Nehri üzerine kurulan ve asfalt çekirdekli kaya dolgu bir gövdeye sahip olan Moglice Barajı ve HES Projesi'ndeki mastik asfalt üretimi, Benninghoven ECO 3000 konteyner tip asfalt plenti ile sağlanıyor.

Benninghoven marka asfalt plentlerinin Türkiye'deki çözüm ortağı olan Tekno Asfalt, Limak Holding ve Starcraft AS tarafından yapımı üstlenilen Moglice Barajı ve HES Projesi'nin mastik asfalt ihtiyacına çözüm sunuyor. Bölgenin yapısı ve iklim koşullarına bağlı olarak asfalt çekirdekli inşa edilen Moglice Barajı'nda kullanılan 240 ton/saat kapasiteli Benninghoven ECO 3000 konteyner tip asfalt plenti, %20 oranına kadar bitüm ve %20 oranına kadar filler kullanımıyla 400°C'ye ısıtılarak üretilen mastik asfaltın imalatını gerçekleştiriyor.

Projede asfalt plentinin yanı sıra, projenin standartları çerçevesinde özel olarak üretilen asfalt ekipmanları (cooker ve finişer) ile yer alan Tekno Asfalt, hızlı çözüm sunan teknik servis ekibi ile de projeye hız sağlıyor.

Temelden yüksekliği 150 metre olan ve kurulu gücü 177 + 1,2 MW olması planlanan Moglice Barajı'nın ve HES'in 2018 yılının sonunda elektrik üretimine başlaması hedefleniyor.

Ağır iklim koşullarının asfaltı

Türkiye'de sadece Benninghoven asfalt plentlerinde üretilbildiği belirtilen, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü ve Fatih Sultan Mehmet Köprüsü başta olmak üzere Türkiye'nin en önemli asfalt uygulamalarında kullanılan mastik asfalt, ağır iklim koşulları için en uygun asfalt olarak gösteriliyor. İnce bir katman olarak serilmesine rağmen sıcaktan etkilenmeyen mastik asfalt, kış aylarında soğuktan dolayı kırılma ve buzlanmaların da önüne geçiyor.

Benninghoven asfalt plentleri ile mastik asfalt için gereken agreganın 400°C'ye ısıtılması ve bu sıcaklık derecesinde üretimin durmadan devam edebilmesinin de projelere ciddi bir zaman avantajı sağladığı vurgulanıyor. Standart olarak mastik asfalt



üretimi yapılabilen Benninghoven asfalt plentlerinde kullanılan brülörlerin kapasitesinin ve agreganın kurutucusunun yapısının, agregaya yüksek sıcaklığın optimum verimlilikle aktarılabilmesi için özel olarak dizayn edildiği belirtiliyor.

BETONSTAR®

BETON POMPALARI



TÜV onaylı Türkiye' nin ilk 47 metrelik BETON POMPASI

Yeni nesil tasarım,
kontrolü kolay,
5 parçalı yüksek
erişim kabiliyetli
bom yapısı

Kamyonu
yormayan ve yüksek
yakıt tasarrufu
sağlayan hidrolik
güç regülasyonu

Saatte 140 m³
beton basma
kapasitesi

Zor
betonların
pompa

Dar alanda
kolay kurulum
ve yüksek
stabilite



www.betonstar.com

Liebherr XPower® yükleyicilerde yenilikçi aydınlatma özellikleri

Liebherr, XPower® lastikli yükleyici modelleri için uyarlanır çalışma ışıklandırması ve uzaktan kumanda anahtar kontrolü özellikleri ile yenilikçi aydınlatma seçenekleri sunuyor. Her iki seçenek de alacakaranlıkta, gece, yer altı ve diğer zayıf ışık koşullarında çalışırken daha etkin aydınlatma ve güvenlik sağlıyor.

Uyarlanır çalışma aydınlatması ile her zaman en iyi ışık

Zayıf aydınlatma koşulları makine operatörlerinin işini zorlaştırdığı gibi verimliliği de olumsuz etkiliyor. Akıllı aydınlatma kontrol sistemi, uyarlanır çalışma ışıklandırması ile tüm bir çalışma sahasını aydınlatılabilir.

Geleneksel ışıklandırma sistemlerinde operatörler lambaların parlaklığına uyum sağlamak zorundadırlar. Güçlü ışık huzmesi makinenin metal parçalarından veya kamyonların damperinden yansıyarak göz kamaştırıcı parıltılar ve gölgeler oluşturur. Düşük ışık ise görünürlüğü azaltır.

Uyarlanır çalışma aydınlatması bu problemi çözüyor. Duyargalar aracılığıyla ışık miktarı; kaldırma kolunun pozisyonuna, çalışma ekipmanına ve yükleyicinin belden kırma açısına bağlı olarak otomatik şekilde ayarlanıyor. Böylece operatöre keşçe indirildiği zaman

daha fazla, kaldırıldığında ise daha az ışık sağlanıyor. Makine aksamaları üzerindeki parıltılar ve boşaltma alanındaki gölgeler en alt düzeye indirgeniyor.

Makinenin ön tarafına uygulanabilen ekstra LED lambalar ile kaldırma kolu kaldırıldığında daha etkin aydınlatma sağlanabiliyor. Uyarlanır çalışma ışıklandırması ile birlikte standart olarak 2, isteğe bağlı olarak 4 adet ayarlanabilir LED veya halojen kabin üstü çalışma lambaları sunuluyor. Müşteriler daha yüksek aydınlatma imkânı ve enerji verimliliği sağlayan, aynı zamanda daha uzun ömürlü olan LED çalışma lambaları da isteyebiliyorlar.

Uzaktan kumandalı anahtar ile kabine güvenli erişim

Liebherr tarafından geliştirilen diğer bir özellik olan uzaktan kumandalı anahtar ile operatör tek düğme üzerinden kabini kilitleyip açabiliyor. Kabin kapısı tek tuş üzerinden açıldığı gibi aynı zamanda kabin içi aydınlatma da otomatik olarak çalışıyor. Bu yeni özellik sayesinde operatör iyi aydınlatılmış kabine güvenle inip binebiliyor.



KÜÇÜK MAKİNALARA, DEV TL KAMPANYASI

TÜRK LİRASINA %9,99 FAİZ!

Küçük makinalarla büyük işler yapabilmemiz için faizleri düşürdük!



Siz de bir Volvo Kompakt Ekskavatöre sahip olmak istiyorsanız şimdi tam sırası! Yapı Kredi iş birliği ile **Türk Lirası'na %9,99 faiz kampanyası**, sizi kaliteye davet ediyor.



Volvo Construction Equipment





Madencilikteki ve inşaatteki küresel canlılık Caterpillar'ın satışlarına yansdı

Caterpillar, yılın ikinci çeyreğindeki satış ve gelirlerini 11,3 milyar dolar olarak açıkladı. Bu rakam, geçen yılın aynı döneminde 10,3 milyar dolar idi.

Caterpillar CEO'su Jim Umpleby, yaptığı açıklamada ekibin ikinci çeyrekte etkileyici bir performans sergilediğine değinerek talep

artıkça maliyetleri de kontrol etmeye devam ettiklerini ve daha yüksek kâr marjları ürettiklerini belirtti. Çin'deki inşaat ve Kuzey Amerika'daki gaz ile ilgili gelişmelerin bu çeyrekte dikkat çekici olduğunu söyleyen Umpleby, madencilik ve petrol ile ilgili faaliyetlerin en düşük seviyelerden kurtulduğunu ve çoğu bölgede inşaat için artan bir talep oluştuğunu dile getirdi. Umpleby, "Müşterilerimize hizmet vermeye ve devam eden yeniden yapılanma faaliyetlerimizi yürütmek için odaklanmaya devam ediyoruz. Gelecekteki rekabetçi konumumuz için önemli olan girişimlere yatırımlar yapacağız. Bu yatırımlar, önümüzdeki büyüme fırsatlarından faydalanmamızı sağlayacaktır." dedi.

Caterpillar, birçok pazarda artan talebin sonucunda 2017 ile ilgili tahminlerini olumlu yönde sürdürmeye devam ediyor. Bununla birlikte Orta Doğu ve Latin Amerika'da jeopolitik ve emtia risklerinin devam ettiği belirtiliyor. Şirket, 2017 yılı geneli için toplam satış ve gelir beklentisini 42-44 milyar dolar aralığında tutuyor.

CNH'in satışları NAFTA ve APAC ülkeleriyle yüzde 13,6 arttı

Case ve New Holland iş makinesi markalarının bünyesinde bulunduğu CNH Industrial, 2017'nin ikinci çeyreğinde toplam satışlarının yüzde 2,9 artarak 7 milyar dolara ulaştığını açıkladı. İş makineleri özelindeki satışların ise yüzde 13,6 artarak 676 milyon dolar olduğu belirtildi. Bu artışta özellikle NAFTA ve APAC (Asya-Pasifik) ülkelerindeki talep artışının etkili olduğu vurgulandı. Firma iş makineleri ile birlikte tarım, ticari araçlar ve güç aktarma organları alanında faaliyet gösteriyor.



MAZOT ALIMINIZA DEV İNDİRİM!

**BENİM
FİLOM**
İşinize gelir



ŞİMDİ DEPOYU UCUZA DOLDURMA ZAMANI!

Benim Filom, üyelerine Petrol Ofisi'nden mazot alımlarında **dev indirim*** sunuyor.

Hemen size uygun Benim Filom paketini seçin, iş makinası, binek ya da kamyon ayırımı olmaksızın tüm araçlarınızın deposunu size özel indirimle doldurma fırsatını yakalayın!

Detaylı bilgi için: www.benimfilom.com

**SINIRLI
SAYIDA
ÜYE İÇİN**

*Bu kampanyadan, kampanya katılım koşullarına uyan Benim Filom üyeleri faydalanabilir.



Hitachi'nin satışları Çin ve madencilikle yükseldi

Japonya merkezli iş makineleri üreticisi Hitachi'nin 2017'nin ikinci üç aylık dönemindeki satışları yüzde 31,1 artarak 211,5 milyar Yen'e ulaştı. Çin'deki talep artışıyla birlikte 2017 yılında satın alınan yedek parçaların ve komponent üreticisi H-E Parts ve Avusturalyalı madencilik ekipmanları üreticisi Bradken firmalarının hesaplara dahil edilmesinin bu artışta başrol oynadığı belirtiliyor.

Firmadan yapılan açıklamada, özellikle Çin ve Hindistan'da hidrolik ekskavatörlere olan talep artarken, Orta Doğu ve Afrika'da düşük seyrettiği kaydedildi.

Sektörel bazlı değerlendirmede ise madencilik firmalarının sermaye harcamalarını artırmalarının satışlara olumlu etki yaptığı vurgulandı. Gelişmiş kasa denge-destek sistemi özelliğine sahip yeni AC-3 Serisi sabit şaseli kamyonların filo yönetim ve otonom taşıma sistemi özellikleriyle sektörde takdir gördüğü ifade edildi.

Komatsu'nun satışları yüzde 44,2 arttı

İş makineleri sektörünün küresel markalarından Komatsu, 2017'nin ikinci çeyreğindeki satışlarının, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 44,2 artarak 561,2 milyar Japon Yen'ine ulaştığını açıkladı.

Satışlardaki bu keskin artışta, başta Çin ve Endonezya olmak üzere birçok ülkede inşaat, madencilik ve altyapı ekipmanlarına olan talepteki kararlı artışın etkili olduğu, Joy Global Inc. satışlarının da rakamlara katkı sağladığı belirtildi. Komatsu, ABD merkezli madencilik ekipmanları üreticisi Joy Global'i Nisan ayı içerisinde bünyesine katmıştı.

Komatsu, yılın geri kalan dönemi için de olumlu beklentilerini koruyarak daha önce açıklanan hedeflerinde bir değişiklik yapmadı.



İŞİNİ
BÜYÜRKEN İZLEMEK
NE GÜZELDİR,
İŞ'İ BİLEN BİLİR!



Manitou satışlarını yüzde 13 arttırdı, hedeflerini yükseltti

Manitou, inşaat ve endüstriyel elleçleme faaliyetlerindeki canlılığın etkisiyle yılın ikinci üç aylık dönemindeki satışlarının geçen yıla kıyasla yüzde 13 artarak 425 milyon Euro'ya ulaştığını açıkladı. Tarıma yönelik yeni ürünlerin de artışta katkı sağladığı vurgulandı.

Firmanın en büyük pazarları olan Kuzey Avrupa'daki satışlarının yüzde 7, Güney Avrupa'daki satışlarının ise yüzde 19 arttığı belirtildi. Amerika'daki satışların ise yüzde 6 azaldığı kaydedildi. Güçlenen pazar koşulları ve özellikle kiralama firmalarının artan talebine bağlı olarak hedeflerini arttıran firma, 2017 geneli için geçen yıla kıyasla yüzde 15 ciro artışı bekliyor.

Volvo'nun küresel iş makinesi satışları yüzde 36 arttı

Volvo Construction Equipment (Volvo CE), önemli pazarlardaki iyileşmeler sonucunda ikinci çeyrekteki net satışlarını bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 36 artırarak 18,511 milyon SEK'e (İsveç kronu) ulaştırdı.

İyi bir maliyet kontrolü yaratılması da kârlılıkta belirgin bir rol oynadı.

Bu dönemde siparişler yüzde 54 arttı. Teslimatlar ise yüzde 49 artarak 17.472 makine olarak açıklandı. Çin'deki siparişler SDLG yükleyici ve ekskavatörle birlikte Volvo ekskavatörlerin de etkisiyle yüzde 221 arttı.

Talepler Avrupa'da yüzde 14 artış gösterdi. Kuzey ve Güney Amerika'da yüzde 4'lük iyileşme görüldü. Asya'da (Çin hariç) yüzde 8 artarken Çin pazarı yüzde 65 büyüdü. Volvo CE Başkanı Martin Weissburg, Avrupa ve Çin'de inşaat makinelerine olan talebin arttığını dile getirirken maden sektöründe dünyanın birçok yerinde toparlanmanın olduğuna işaret etti. Weissburg, "Volvo CE, önemli pazarlarda iyi pozisyonlara sahip rekabetçi ürünler sunuyor. Çekirdek ürünler ve segmentlere, sürekli gelişmeye, maliyetleri düşürmeye ve kaliteyi artırmaya devam edeceğiz." dedi.



Wacker Neuson satışlarında rekor artış

Hafif ve kompakt ekipmanlar üreticisi Wacker Neuson, 2017'nin ikinci çeyreğindeki satışlarının, geçen yıla kıyasla yüzde 11'lik artışla yeni bir rekor seviye olan 425,2 milyon

Euro'ya ulaştığını açıkladı. Şirketin cirosunun yüzde 73'ünü oluşturan Avrupa'daki satışlarının yüzde 6, Kuzey ve Güney Amerika'daki satışlarının ise yüzde 32 arttığı kaydedildi.

Bu dönemde kompakt ekipmanlarda, özellikle skid steer loader, lastikli yükleyici ve telehandler satışlarında ciddi bir artış sağlandığı; küresel bayi yapısının güçlendirildiği ifade edildi.



ŞANTIYENİN YÜKÜNÜ ÇEKEN BİLİR.

Siz, işinizdeki kazanca odaklanın, gerisini şantiyenin kralına bırakın.



Renault Trucks K Serisi, sefer sayısını azaltacak, ağır yükler taşımaya uygun şasisi ile zorlu koşullarda ihtiyaç duyduğunuz performans ve sağlamlığı size bir arada sunuyor.

renault-trucks.com.tr [f](#) RenaultTrucksTurkiye

RENAULT
TRUCKS
DELIVER


RENAULT
TRUCKS



Rönesans Holding, dünyanın ilk 10 müteahhitlik şirketi arasında yer almayı hedefliyor

İnşaat, gayrimenkul geliştirme, enerji ve sağlık ana dallarında faaliyet gösteren Rönesans Holding, dünyanın en büyük müteahhitlik şirketlerinin sıralandığı ENR listesinde 38'inci sırada yer aldı ve yine aynı listede Avrupa'nın en büyük 10'uncu müteahhitlik şirketi olarak gösterildi.

Türkiye'nin en büyük uluslararası inşaat şirketi olarak listede yer almaları ile ilgili açıklama yapan Rönesans Holding Başkanı Dr. Erman Ilıcak, hedeflerinin dünyanın lider 10 müteahhitlik şirketi arasında yer almak olduğunu söyledi. Bu hedef doğrultusunda Avrupa'daki yükselişine devam eden Rönesans, Hollanda'nın Rotterdam kentinde yaklaşık 1 milyar euro tutarında, yol ve tünellerden oluşan PPP (Public Private Partnership) projesine imza atmaya hazırlanıyor.

Rönesans için en stratejik bölgeler arasında yer alan Bağımsız Devletler Topluluğu ise şirket, üstyapı ve altyapı çalışmaları ile öne çıkıyor. Kazakistan'ın başkenti

Astana'da inşa edilen ve ülkenin en büyük alışveriş ve eğlence merkezlerinden biri olan Mega Silk Way geçtiğimiz aylarda kapılarını ziyaretçilerine açtı. Rusya'nın başkenti Moskova'da inşa edilen 374 metre yüksekliğindeki Federation Tower ise 2017 yılının son çeyreğinde tamamlanacak. St. Petersburg'da inşa edilen ve 2018 yılında tamamlanması planlanan gökdelen projesi ise 462 metre yüksekliğindeki ana kulesi ile Rusya ve Avrupa'nın en yüksek binası unvanına sahip olacak.

Holdingin üstyapı projelerine ek olarak, Rönesans Endüstri Tesisleri aracılığıyla üstlendiği petrole dayalı ürünlerin imalatına yönelik endüstriyel projeleri de var. Rusya'nın Kuzey Kutbu'na yakın olan Sabetta Bölgesi'nde Yamal LNG Üretim Tesis projesine devam ediyor. Türkmenistan'ın başkenti Aşgabat'ta ise doğalgazdan benzin üretecek, toplam yatırım bedeli 1.5 milyar dolar olan GTG Projesi inşa ediyor. Proje tamamlandığında, bu alanda dünyanın en büyük kapasiteli tesisi olacak.

Holding, yalnızca yurtdışında değil, yurtiçinde de çalışmalarına devam ediyor. Rönesans Holding çatısı altındaki Rönesans Gayrimenkul, kısa ve orta vadede hayata geçireceği 7 projede toplam 1,7 milyar Euro'nun üzerinde yatırım gerçekleştirmeyi hedefliyor. İstanbul Anadolu Yakası'nda

inşaatı devam eden Hilltown AVM ve Piazza karma projesi ile yeni yatırımlarına devam ediyor. Yurtiçinde sağlığa yönelik çalışmalarını Rönesans Sağlık Yatırım bünyesinde gerçekleştiren holding, Türkiye'nin 5 farklı ilinde 5 şehir hastanesi ile 7 kentte fizik tedavi ve rehabilitasyon merkezi inşa ediyor ve 2020 yılına kadar hastane projelerine yaklaşık 4,3 milyar dolar yatırım yapmayı hedefliyor. Kamu Özel İşbirliği kapsamında yürüttüğü İkitelli Şehir Hastanesi projesi ise tamamlandığında 2.700 yatak kapasitesiyle dünyanın en büyük hastaneleri arasına girecek ve dünyanın en büyük sismik izolatörlü binası olma özelliğini de taşıyor olacak.



TEKNO ŞİRKETLER GRUBU

Tekno Plaza, Şehit Şakir Elkovan Cad. No: 2 A Blok
Ataşehir 34750 İstanbul
T: +90 216 577 63 00 pbx F: +90 216 577 63 10
Reşit Galip Cad. No: 74/2-3 Gaziosmanpaşa 06700 Ankara
T: +90 312 446 27 50 pbx F: +90 312 436 18 65
www.teknovinc.com info@tekno.com.tr

MB'den yeni kompakt kırıcılı kova: BF 70.2

Makineler için kırıcılı kova üretimi gerçekleştiren İtalyan MB, dördüncü nesil kırıcılı kovalarının bir parçası olan yeni versiyon BF 70.2'yi pazara sundu. Zorlu çalışma koşullarına göre daha dayanıklı olduğu belirtilen üründe, malzeme boyutunun düzenlenmesine yönelik seçenekler de artırıldı.



14 ton üzerindeki makineler için uygun olan BF 70.2, 2,3 ton ağırlığa ve 0,66 metreküp yük kapasitesine sahiptir. Kurulumunun oldukça kolay olduğu vurgulanan kova, dakikada 140 litre yağ kapasitesi, 220 bar basınç ve 10 bar karşı basınçla çalışıyor.

MB'nin uzun soluklu müşterilerinden hafriyat sektöründe faaliyet gösteren General Scavi e Trasporti de BF 70.2'yi tercih eden firmalar

arasında bulunuyor. Ürünün sağladığı avantajlardan bahseden firma yetkilisi Massimiliano Adami, "Bu ekipman, rakiplerimize karşı doğrudan bir avantaj sağlıyor ve böylece daha kârlı işler alabiliyoruz. Malzemeyi yerinde kırarak, müşterilerimizin yıkım malzemelerinin taşınmasıyla ilgili maliyetlerini ortadan kaldırıyoruz. Böylece katma değer sağlamanın yanı sıra geleneksel sistemlerle sunulan avantajlara kıyasla tasarruf konusunda bir artış elde ediyorlar." dedi.

Çeşitli malzemelerle testler yapıldı

Firma yetkililerinden Matteo, 2009'da BF 70.2'yi almadan önce bir süre BF 90.3 kırıcılı kovayı kullandıklarını kaydetti. Matteo, "Paletli ekskavatörlerden lastikli ekskavatörlere geçiş yaptığımızda bu makinelerle uygun MB ürününü satın aldık ve sağlamlık, üretkenlik açısından değişen bir şey olmadı.

BF 70.2 ile 7 yıldır çalışıyoruz ve hala tamamen güvenilir bir şekilde hizmet veriyor. Ürünü Komatsu PW180 ekskavatör üzerinde uyguladık ve çimento bloklarını kırarak testler yaptık. Çalışma alanında oldukça yüksek toprak yüzdesine sahip daha küçük boyutlu materyallerle çalıştık fakat böyle durumlarda bile üretkenliği tatmin edici seviyede bulunuyor." ifadelerini kullandı.



Putzmeister yönetiminde köklü değişim

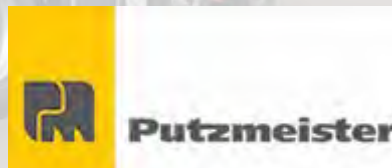
Dünyanın önde gelen beton ve madencilik ekipmanları üreticisi Putzmeister, CEO'su Dr. Gerald Karch ile yollarını karşılıklı anlaşma çerçevesinde ayırdı.

ZF firmasında uzun yıllar yöneticilik tecrübesinin ardından 2008'de Putzmeister yönetimine katılan Dr. Karch, şirketin Sany Group bünyesine geçtiği 2012'den bu yana CEO olarak görev alıyordu.

Yönetim kurulundan yapılan açıklamada, ekonomik açıdan zorlandığı bir dönemde şirketin başına geçen Dr. Karch'ın yeniden yapılanma ve stratejik planlama anlamında önemli katkılar sağladığı ve gerek ortaklar gerekse müşteriler tarafından takdir edildiği belirtildi.

Putzmeister Holding'in yeni CEO'su olarak atanan Martin Knötgel, aynı zamanda Sany Avrupa'nın da CEO'su olarak görev yapacak. Dr. Danninger CFO olarak görevine devam edecek. Yönetim Kurulu'na atanan 3 yeni isimden Dr. Matthias Ruppel küresel operasyonlardan, Markus Hofheinz küresel satış ve bayi ağından ve Dr. Xiangyang Jiang ise strateji, iş geliştirme ve denetlemeden sorumlu olacak.

Bünyesinde yaklaşık 3.000 personelin çalıştığı Putzmeister, 2016 yılında 716 milyon Euro ciro elde etmişti.



Perkins Satış Sonrası

Orijinalliğini korur
iyi durumda kalmasını sağlar

Perkins Satış Sonrası

Filtreler 	Yedek Motorlar 
Dizel Motor Yağı 	Garanti Uzatma 

İmza: *D. Aftermarket*

Perkins Satış Sonrası, size ömür boyu hizmet için tasarlandı

BurTarım 2017

Fuarındayız, Stant No: 25/B

POWER TK

Power TK is the Appointed Perkins Distributor for Turkey

444 69 63
www.powertk.com.tr

Uzatılmış garantiler, dizel motor yağı, eğitim merkezleri ve bulunduğunuz bölgede hizmet veren deneyimli uzman mühendislerimizle motorunuzun durumuyla her yönden ilgileniriz.

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçin.

Perkins®

THE HEART OF EVERY GREAT MACHINE

Limak, Rusya'da 570 milyon dolarlık iş aldı

Limak, Rusya'nın Ufa şehrinde inşaat değeri toplam 34 milyar ruble (yaklaşık 570 milyon dolar) olan otoyol projesine ortak oldu. Proje için kurulan Bashkir Concession Company (BCC) şirketine Rus şirketi VTB Capital ile birlikte ortak olan Limak, aynı zamanda işin müteahhitliğini de üstlenecek.

12,5 kilometrelik otoyol projesi, 2 gidiş 2 geliş olmak üzere toplam 4 şeritten oluşacak. Projenin içinde 1.250 metrelik bir tünel ve toplam uzunluğu 2.600 metreyi bulan köprüler ve viyadükler bulunuyor. Kapasitesi 22.700 araç/gün olacak olan yol, Ufa şehrini doğu yönünden otobana bağlayacak. Otoyol inşaatının 4 yıl sürmesi hedeflenirken işletme süresi ise 25 yıl olacak. Limak, yolun yapımını Rusya'da halihazırda Rostov Havalimanı'nda ortak olduğu Maraştroy firması ile birlikte gerçekleştirecek.



Projenin mühendislik açısından oldukça ilgi çekici olduğunu belirten Limak Holding Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Bacaksız, "Otoyol güzergahında hem uzun bir tünel hem de 2.600 metre uzunluğunda köprü ve viyadükler bulunuyor. Aynı zamanda Rusya ile ilişkilerin düzelmesinden sonra Türk müteahhitlik şirketleri tarafından yapılacak olan en büyük iş olma özeliği taşıyor. Projenin hem yatırım hem de işletmesinin şirketimize verilmesinin iki ülke ilişkilerini daha güçlendireceğine inanıyoruz. Limak olarak gittiğimiz coğrafyalarda kalıcı olmayı hedefleyen bir firmayız. Bu yatırım, kamu-özel yatırım projesi olması açısından da Rusya'da uzun vadede kalıcı olduğumuzun bir göstergesidir" ifadelerini kullandı.



HMC Yapı, yeni projeleri için Scania'yı tercih etti

2001'den bu yana inşaat sektöründe faaliyet gösteren HMC Yapı, ülke genelinde devam eden 19 projesinde kullanmak üzere araç filosuna 4 adet Scania P410 8x4 daha kattı. Araçların satışı Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Aykan Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

HMC Yapı ve San Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Coşkun, yeni araçlarını Silivri'deki merkez şantiyelerinde teslim alırken yaptığı konuşmada, "Firmamızın araç filosunda Scania araçlarımız ile birlikte farklı markalardan araçlarda bulunuyor. Sektörde edindiğimiz tecrübelerimiz ile hizmet alanlarımızı genişletmek istiyoruz. Scania, düşük yakıt tüketimi, sağlamlığı ve yüksek ikinci el değeri ile işletme maliyetlerimizi düşürürken, en zorlu koşullarda bile sergilediği performans ile projelerimizde avantaj sağlamakta. Bu yüzden yeni araç alımında hiç tereddütsüz Scania araçlarını seçtik." ifadelerini kullandı.



DOOSAN

DX400LC-5

Scania DC09 model 317 BG Motor, VGT Değişken Geometrilili Turbo, SPC Akıllı Güç Kontrol Sistemi, e-EPOS Elektronik Güç Optimizasyon Sistemi, CAN Veri Kontrol Ağı, Geri Görüş Kamerası, Tam Otomatik Klima, Isıtılmalı- Süspansiyonlu Koltuk, Ağır Hizmet Bom- Kol- Kova, Otomatik Yürüyüş Sistemi, Gresli Zincir, Kolay Bakım !



www.maats-doosan.com



ANKARA (MERKEZ)
Uzayıcı Cad. No:7 Yenimahalle
Ostim / Ankara
Tel :+90 312 354 33 70
Faks:+90 312 354 31 70

İSTANBUL (ANADOLU) ŞUBESİ
Fatih Mah. Katip Çelebi Sok. No:49-B
Orhanlı - Tuzla / İstanbul
Tel :+90 850 259 25 00
Faks:+90 216 482 10 22

İSTANBUL (AVRUPA) ŞUBESİ
İktili O.S.B. Sefaköy San. Sit.
5. Blok No: 15 Başakşehir / İstanbul
Tel :+90 212 549 78 98
Faks:+90 212 549 27 87

İZMİR ŞUBESİ
O.S.B. Mahallesi Ankara Asfaltı
Nilüfer / Bursa
Tel :+90 232 877 17 00
Faks:+90 232 877 17 01

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

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

ANTALYA ŞUBESİ
Akdeniz Sanayi Sitesi 5037. Sok. No: 35
Kepez / Antalya
Tel :+90 242 220 02 94
Faks:+90 242 220 02 95

Modern tasarımlar Doka kalıpları ile gerçeğe dönüşüyor

Uluslararası kalıp-iskele firması Doka, inşaat sektöründe aranan farklılık yaratma ihtiyacını, geliştirdiği endüstriyel kalıp sistemleri ile mümkün hale getiriyor. Projeler artık ihtiyacı karşılamamanın ötesine geçerek göze hitap eden zevkli yapılara dönüşüyor.



Doka, özel tasarımlara ve ağır yüklere sahip köprü projelerinde de otomatik tırmanır kalıp sistemleri ile daha güvenli, daha hızlı ve daha ekonomik çözümler sunuyor. Köprülerde kullanılan kalıp sistemler sayesinde her türlü geometriye, yüksekliğe ve boyutlara göre hazırlanabilen geniş bir tasarım yelpazesine sahip pylonlar, üstün performans ve ustalıkla inşa ediliyor.

Dünya genelinde Doka kalıpları

Almanya, Münih'te bu yıl tamamlanması planlanan huzurevi binası Föhrenpark, tek bir köşeye sahip olmaması ve yalnızca kıvrımlardan oluşması ile ezber bozan bir tasarıma imza atıyor. Bu binanın tasarımı, ağaçlar içindeki doğal çevreyle uyum sağlaması düşünüldükten yapıyor. Bu dizaynın gerçeğe dönüştürülebilmesi için Doka'nın H2O dairesel kalıp sistemleri ve Framax Xlife kullanılırken, Concremote sisteminin kullanılması ile kalıp işlem süresinde %50'ye kadar zaman tasarrufu elde edildiği belirtiliyor.

Belçika'nın en önemli ticaret noktalarından biri olan Antwerp limanında bulunan ve geçtiğimiz yıl



inşası tamamlanan yeni ana merkez binası da Doka kalıpları kullanılarak inşa edilmiş. Yeni liman binasının mimari tasarımı, elmas başkenti olarak bilinen şehirde yıllardır süren elmas ticaretini simgeliyor. Top 50 ve Staxo 100 gibi Doka kalıp iskele istemleri sayesinde proje, yüksek beton basıncına ve taşıyıcı kolonların zorlu geometrisine rağmen hayalden gerçeğe dönüştürülmüş.

Türkiye'de de benzer tasarımlar olduğunu belirten Ender Özatay, İzmir'de yapımı tamamlanan Batıçim çimento fabrikasının değişik geometride tasarlanan giriş kapısının Doka kalıp sistemleri ve 3D modellemeleriyle gerçekleştirildiğini aktardı. Yine yapımı devam eden Denizli üçgen köprüsünün eliptik şeklindeki orta ayakları için de 3D modelleme ve projeye özel tasarlanan kalıp sistemleri kullanılmış.



inşaat sektöründe büyüme hızla devam ederken inşa edilen yapıların tasarımlarında geleneksel çizgiden uzaklaşılarak farklılaşma amaçlanıyor. Bu farklılık ise mimarlığın heykelsi yönlerini ve heyecan verici tasarımlarını gerçeğe dönüştürmeyi sağlayan kalıp sistemleri ile mümkün hale geliyor. Ezber bozan tasarıma sahip yenilikçi yapıların ortaya çıkmasının öncülüğünü Doka yapıyor.

Dünyanın dört bir yanında yuvarlak, oval, altıgen, üçgen ya da asimetrik tasarımlar içeren yenilikçi yapılar, Doka sistemleri ile inşa edilebiliyor.

Doka Kalıp-İskele Genel Müdürü Ender Özatay, konuyla ilgili yaptığı açıklamada Doka'nın kalıp sistemlerini anlattı. Endüstriyel kalıp iskele sistemlerini lego parçalarına benzeten Özatay, küçük parçaları bir araya getirerek projeyi oluşturdıklarını, ürünlerin bir araya gelmesiyle proje çözümünün ortaya çıktığını söyledi. 42 bin çeşit ürünle özel çözüm üretilen yapılar arasında Türkiye'de İzmir Mistral projesi, İstanbul Marina gibi projeler de var.

CASE

CONSTRUCTION

175 yıllık tecrübeye
sahip CASE'in ve
TürkTraktör'ün güvencesiyle;

MAKSİMUM GÜÇ EMRİNİZDE!



Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka:

Madencilikten inşaat ve perakendeye kadar uçtan uca çözüm sunuyoruz!

Temsa İş Makinaları günümüzde iş makinelerinde Komatsu, kamyonda Volvo Trucks, endüstriyel ürünlerde Crown ve yine Komatsu, teleskobik yükleyici ve mini inşaat ekipmanlarında Dieci ve kırma-eleme makinalarında da Terex Finlay markalarını Türkiye’de pazara sunuyor. Böylesine birbirini tamamlayıcı ürünlere sahip bir organizasyonun başındaki isim olan Eşref Zeka, bu ürünlerden doğacak sinerjiyi avantaja çevireceklerini belirtiyor.

İş makineleri, kamyon, endüstriyel ürünler, tarım ve inşaat ekipmanları gibi birbirleriyle bağlantılı ürünleri pazara sunar hale gelen Temsa İş Makinaları, tüm bu kullarlarda daha etkin ve verimli bir şekilde yarışmak için genel müdürlük koltuğuna bu yıl içerisinde Sabancı Holding bünyesinde uzun yıllar yöneticilik yapan Eşref Zeka’yı getirmişti. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Zeka, 1995’te girdiği Sabancı Holding bünyesinde pek çok görevde bulundu. Son olarak Mitsubishi ve Fuso markalarını yönettiği Temsa Motorlu Araçlar’dan Temsa İş Makinaları şirketine holding tarafından getirilmesi, şirket bünyesine katılan yeni markalar ile birlikte yeni bir sinerji de yarattı.

Bu yenilikler doğrultusunda, Temsa İş Makinaları bünyesinde, markalar bazında



yapılması planlanan işleri ve bir yönetici olarak Eşref Zeka’nın bakış açısını merak ettik ve kendisini dergimizde ağırladık:

Siz bu geminin kaptanısınız ve sizin talimatlarınızla gidecek. Kişisel olarak iş hayatınızdaki öncelikleriniz nelerdir?

Geçmişte de hangi sektörde yöneticilik yaptıysam birinci kuralım etik değerler olmuştur. Ticaret her zaman ikinci sırada kalmak durumunda. Kendi ekibim de hep bu şekilde çalışır ve düşünür. Ticareti

yaparken de uzun soluklu yapacaksınız ve sürdürülebilir bir ticaret olsun istiyorsanız dikkat etmeniz gereken kazan-kazan prensibidir. Eğer sattığınız ürün, müşterinize veya iş ortağınıza değer katmıyor, ona kazanç sağlamıyorsa sürdürülebilir bir ticaret olmaz. Bunların yanı sıra büyük resimden de bakıyor olmak gerekir. Yaptığınız işin yaşama, çevreye zarar vermemesi gerekiyor. Bugün para kazanmak, yarınımıza zarar veriyorsa dur demek gerekir.

Şirketinizin halihazırda güçlü olduğu ve geliştirilmesi gereken yönleri nelerdir?

Bir kere Komatsu markasıyla yılların getirdiği bir tecrübe var. Güçlü bir satış sonrası ağı ve müşterilere hızlı hizmet iyi bir noktada. Dolayısıyla baktığımızda müşteri memnuniyet anketlerinde yüksek

skorlar aldığımızı gördüm. Ayrıca geniş bir ürün gamı var ve Komatsu işinin gayet sağlıklı ve başarıyla yönetildiğini düşünüyorum. Volvo işimiz daha çok yeni olduğu için her şeyi yeniden kuruyoruz. Arkadaşlarımız ilk aşamaları başarıyla geride bıraktılar. Bundan sonrasında pazar payımızı artırma ve network yapımızı daha iyi hale getirmenin peşinde olacağız. Dolayısıyla Volvo, geliştirilebilecek bir alan. Aynı zamanda yine bu sene endüstriyel tarafta Crown markasıyla birtakım projelerimiz var. Orada da forklift ve istifleme ekipmanları konularında yol almak istiyoruz. İş makineleri, kamyon ve endüstriyel ürünler anlamında farklı ekiplerle işleri yürütüyoruz. Sadece pazarlama birimimiz merkezdedir.

Sizce iş makineleri sektöründeki başarının sırrı nedir?

Başarı için farklı unsurların bir arada olması gerekiyor. Birisi doğru üründür. Doğru ürünü doğru müşteriye ulaştırmanız gerekiyor. Bizim ana prensibimiz şu olacak: Müşterimizin işine kazanç sağlıyor muyuz, sağlamıyor muyuz? Buraya odaklanarak hareket edeceğiz. Dolayısıyla uzun soluklu bir iş planı ve yaklaşım önemli. Eğer müşterinize kazandırırırsanız siz de kazanırsınız. Mevcut yapıya baktığımızda Komatsu makinaları yeterli ve güçlü. İşletme giderleri oldukça düşük, verimliliği yüksek, sağlam ve dayanıklı makineler. Uzun soluklu kullanılabiliyor. İkinci el değeri oldukça yüksek. Türkiye’de 40 hizmet noktamız var ve şu an için yeterli görüyoruz. Eğer ihtiyaç olursa daha da eklenebilir. Müşterilerimizin ihtiyacını sahada karşılamak, hızlı ve aktif olmak da



lokasyon sayısı kadar önemlidir. Komatsu büyüyen pazar içerisinde yer alıyor ve özellikle madende çok güçlü. Günümüzde madenlere satılan makinelerde 30-40 tonluk ekskavatörler de yer alıyor. Bununla birlikte 80-90 tonluk ekskavatör pazarı da büyüyecektir. Maden sektörü büyüdükçe Komatsu’nun alacağı pay da büyüyecektir. İnşaat sektörü de önemli bir oyuncu olarak yer aldığımız diğer bir alan.

Volvo’daki konumunuzu ve hedeflediklerinizi aktarır mısınız?

Ağır vasıta sektörünü lojistik, uzun yol ve inşaat olarak ayırıyoruz. Lojistik taraf geçtiğimiz sene daraldı ve pazarı bu sene taşıyan inşaat tarafı oldu. Volvo burada çok güçlü. Kamyonlarımızın temel özellikleri sağlamlık, dayanıklılık ve yakıt tasarrufu. Ben özellikle inşaat sektöründe Volvo’nun pazar payını artıracığına inanıyorum. Önümüzdeki yıllarda uzun yol taşımacılığı hareketlendiği takdirde

Volvo’nun orada da ciddi pay alacağını öngörüyoruz. Dolayısıyla bizim ana hedefimiz mevcut daralan pazar içerisinde pazar payımızı yukarıya çekmek. İlk 7 ayda pazardaki %3,5 payını %5'lere çıkardık. İlerisi için %10'lar seviyesi, Volvo için ilk etapta ideal hedefdir.

Volvo’nun yeni yapılanması ile birlikte servis ve bayi stratejisi nasıl olacak?

Biz şu anda mevcut bir işi devraldık, yetkili servis noktaları çift markalıydı. İlk yaptığımız iş yetkili servis ağıımızın performansı, temsil kabiliyeti ve müşteri memnuniyetiyle ilgili fotoğrafını çekmek oldu. İşini iyi yapan, doğru yapan her yetkili servisle devam ederiz. Bizimle çalışmak istemeyen olabilir, buna da açığız ve Türkiye genelinde bir çalışmamız var. Eksik ve iyi gidenlerle ilgili bu çalışmalar bitmek üzere. Mevcut yetkili servislerimizin büyük bölümüyle devam ederiz diye tahmin ediyoruz. Ayrıca Antalya ve Trabzon’da da iki yeni yetkili servis dahil ediyoruz.



Peki endüstriyel tarafta durum nasıl?

Burada Dieci biraz daha tarım ve inşaatla ilgili olmakla birlikte daha küçük bir pazara hitap ediyor. Belli bir büyüklüğe gelinebilir. Biz de ekibi kurduk ve işimizi büyütme peşindeyiz. Dolayısıyla biraz daha yüksek adetli rakamlara doğru gitme fırsatı var. Pazar 1.000'li adetlere doğru çıkıyor ve yatırımlar yapacağız.

Dizel forkliftte de Komatsu ile yer alıyoruz ama endüstriyel pazara baktığımızda dizel forkliftlerin pazarı biraz daha daralıyor. Akülü elektrikli forkliftlerde öne çıkmamız gerekiyor. Burada da eksiklerimiz olan noktayı Crown kapatıyor. Crown'un lansmanını ekim ayı gibi planlıyor ve sonrasında da ciddi anlamda pazardan pay almayı hedefliyoruz.

Eksik gördüğünüz ürün var mı?

Volvo ve Crown markaları ile birlikte eksik olan her alanları kapatmış durumdayız. İş makinesi, ağır kamyon ve endüstriyel ürünlerle birlikte Dieci ve Terex eleme ve kırma makineleri de bünyemizde. Ben ürün gamında bir eksiklik görmüyorum. Komatsu ile Volvo inşaat alanlarında kesişiyor. Volvo, Crown ile lojistik sahalarında kesişiyor. Biz içeride bu sinerjiyi büyütürsek avantaja çevirebileceğiz.

Kiralama faaliyetlerinin sizin ürün grubunuzdaki geleceğiyle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Kiralama işi Komatsu tarafında uzunca zamandır yaptığımız bir iş. İhtiyaç ve talep var. Müşterilerimiz zaman zaman süreli projeler alırlar. Bu nedenle satın alma yerine kiralama tercih edilebiliyor. Kamyon tarafında kiralamayla ilgili mevzuatlara ve değişimlere ihtiyaç var. Üzerinde devlet nezdinde çalışılıyor ve ileride bir fırsat olabilir. Endüstriyel tarafta da kiralama yapıyoruz.

Temsa açısından Türkiye'de üretim söz konusu mu?

Üretim yapmak için belirli bir hacme ulaşmak gerekiyor. Volvo için konuşursak, bugünkü pazar payıyla Türkiye'de Volvo'nun üretimi ekonomik anlamda çok uygun değil. Dolayısıyla önce yapmamız gereken Türkiye'de Volvo'yu güçlendirip büyütme. Sonraki aşama üretimdir. Bu konuyu özel sohbetlerde Volvo yönetimleri ile konuştuk. Komatsu alanında da geçmişte üretim vardı. Eğer burada üretmek, bir katma değer yaratıyorsa tekrardan gündeme alınır. Üretim, Türkiye ile birlikte yakın coğrafyayı da içine almalı.

Sizce otomotiv ve iş makinelerindeki ihtiyaçlar ve teknoloji hangi yönde gelişiyor?

Geleceği şekillendirecek birkaç nokta var ve birisi çevredir. Ne yaparsanız yapın iş makinesi, kamyon veya otomobil her zaman çevre en öncelikli konu olacaktır. Regülasyonlar işin yönünü tayin ediyor ve edecek.



Özellikle değinmek isterim; çevre açısından baktığımızda yeni araçlar regülasyonlara uyumlu ancak ülkemizdeki mevcut araç parkının durumu maalesef iç açıcı değil. Toplam parkın %30'u 15-16 yaş ve üzerinde, dolayısıyla ortada ciddi bir problem var. Bu araç parkının ne zaman, nasıl yenileneceği çok kritik. Buradaki yenilenmenin sadece çevreye değil ekonomiye de büyük katkısı olacaktır.

Sektörün ve genel ülke ekonomimizin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Kısa ve orta vadede bakmak lazım. Kısa vadede iniş çıkışlar olabilir. Orta vadede büyüme devam edecektir. Çevre ülkelerdeki sorunlar ortadan kalktıkça bu bize pozitif yansımaktır. Sektörel olarak baktığımızda da iş makineleri pazarı geçen senenin neredeyse aynısı ve belki biraz üzerinde gerçekleşecek. Ama ağır vasıtada sıkıntının devam ettiğini görüyoruz. fm

Tekfen Mühendislik Genel Müdürü Alparslan Güre: "Dünyanın gözü şu anda bu projede"

Karayolları Genel Müdürlüğü'nün 1915 Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Çanakkale Otoyolu projesi için açtığı mühendis müşavirlik ve kontrollük ihalesini 164,3 milyon TL bedelle Tekfen Mühendislik ve Parsons Ortak Girişimi kazandı. Dünyanın en uzun asma köprüsünü de içinde barındıran projenin tüm yapım sürecinin kontrol ve onay sorumluluğu Ortak Girişim'de olacak.

Osmangazi Köprüsü'nün yer aldığı İstanbul-İzmir Otoyolu ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün yer aldığı Kuzey Marmara Otoyolu ile birlikte Marmara Otoyol Ring'i'ni tamamlayacak olan Kınalı-Tekirdağ-Çanakkale-Balıkesir Otoyolu'nun inşasında ilk adım atıldı. Tekfen Mühendislik ve Parsons Ortak Girişimi ise 1915 Çanakkale Köprüsü ile 100 km uzunluğundaki Malkara-Çanakkale Otoyolu'nun müşavirliğini ve kontrolünü gerçekleştirecek.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Tekfen Mühendislik Genel Müdürü Alparslan Güre, Çanakkale Köprüsü'nün her şeyden önce prestij açısından çok önemli bir proje olduğunu vurgulayarak, "İki ayak arasındaki açıklık bakımından, dünyanın en uzun köprüsü. Bütün dünyanın gözü şu anda burada. Bütün asma köprü müteahhitleri, projeciler, danışmanlar bu projeyi yakından takip ediyor" dedi. Güre, asma köprü konusunda uzman olan Parsons ile otoyol konusunda ciddi deneyim sahibi Tekfen Mühendislik'in önemli bir sinerji yaratacağını sözlerine ekledi. Alparslan Güre, "İnşaat sırasında da her bir kalemin onayı bizden çıkacak. Betonun kalitesinden kullanılacak malzemeye, zamanlamadan iş programına, SEÇ'ten kaliteye, her şeyden biz sorumluyuz" ifadelerini kullandı.

Projenin en önemli parçası olan 1915 Çanakkale Köprüsü, tamamlandığı zaman dünyanın en uzun asma köprüsü olacak. Köprü'nün iki ayağı arasında 2 bin 23 metre rekor açıklık, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yılını temsil ediyor. Köprü'nün toplam uzunluğu ise 3 bin 860 metre. Anadolu yakasında Lâpseki'nin Şekerkaya mevki ile Avrupa yakasında Gelibolu'nun Söğütçe mevki arasında inşa edilecek köprü'nün yanı sıra toplam 6 şeritli yol projesi kapsamında 31 viyadük, 5 tünel, 30 köprülülük kavşak ve 143 alt-üst geçit de inşa edilecek.

Projenin ana yüklenicileri 26 Ocak 2017 tarihinde açıklanmış, kazanan 10 milyar 354 milyon 576 bin 202 TL'lik teklif ile Daelim (Kore) - Limak - SK (Kore) - Yapı Merkezi OGG konsorsiyumu olmuştu.

Beton sektörü Samsun'da buluştu

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), Türkiye'de kaliteli beton üretilip kullanılmasını yaygınlaştırmak amacıyla çeşitli etkinlikler düzenliyor. "Beton Teknolojileri ve Doğru Beton Uygulamaları" konulu seminerler de bu çabanın bir parçası. Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde periyodik olarak gerçekleştirilen bu seminerlerin üçüncüsü 22 Ağustos 2017 tarihinde TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası (İMO) Samsun Şubesinde yapıldı. Samsun Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Yurt, Samsun Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Sefer Arlı, İMO Samsun Şube Başkanı Cevat Öncü, Mimarlar Odası Samsun Şube Başkanı İshak Memişoğlu'nun katıldığı Seminere inşaat mühendisleri, müteahhitler, mimarlar ve beton üreticileri yoğun ilgi gösterdi.

Seminerde Türkiye'de ve dünyada hazır beton sektöründeki son gelişmeleri aktaran THBB Genel Sekreter Yardımcısı Aslı Özbora Tarhan: "Türkiye, yılda 109 milyon metreküp hazır beton üretimi ile Avrupa'da 1., dünyada ise 3. sırada yer almaktadır. Türkiye'de üretilen beton, seneler içerisinde sadece miktar olarak değil aynı zamanda dayanım sınıfları açısından da önemli ölçüde yükselmiştir. Hazır beton dayanım sınıfları açısından Avrupa ortalamasının üstüne çıkan Türkiye, C25 ve üstü dayanım sınıfındaki beton kullanım oranında yüzde 92 ile listenin en üstlerinde yer almaktadır." dedi.



Taş kırılır, iyisi elenir

Can Hafriyat'ın Metso'su, taşları Borusan güvencesi ile kırıyor

Borusan Makina ve Güç Sistemleri'nin Türkiye'de pazara sunduğu niş ürünlerden olan mobil kırıcılar, özellikle Türkiye gibi farklı taş tiplerinin olduğu bir coğrafyada ayrı bir öneme sahip. Finlandiya menşeli olan Metso marka kırıcıları pazara sunan Borusan Makina, bu ürününden Lokotrack LT1213 model darbeli mobil kırıcısını Ege Bölgesi'nin önemli inşaat şirketlerinden Can Hafriyat'a verdi. Konuyla ilgili hem Can Hafriyat'ın hem de Metso'yu teslim eden Borusan Makina ve Güç Sistemleri yetkililerinin görüşlerini alarak Metso'yu Bodrum'da sahada çalışırken izledik.

1976'dan bu yana bölgede faaliyet gösteren Can Hafriyat'ın kurucusu Cemal Can ve halihazırda firmanın Genel Müdür Yardımcısı olan oğlu Cavit Can ile Bodrum gibi bir turizm bölgesinde hafriyatın zorlukları ve Metso'nun kendilerine sağlayacağı avantajlar üzerine konuştuk.

Makine parkınızdan ve firma yapınızdan bahseder misiniz?

70 parça makine ekipman ve 100'ün üzerinde çalışanımız var. Bunlar hafriyatçı için ciddi rakamlardır. Biz ise sadece bir hafriyatçı değil, inşaat projesinde makinenin ihtiyaç duyulduğu her alanda çözüm ortağı olarak varız. 2 tondan 55 tona kadar kamyon da dahil olmak üzere araç makine parkımız bulunuyor. Tabi böyle büyürken iyi bir organizasyon da gerekiyor. Sadece makine parkını değil, yönetim tarafını da güçlü tutmak önemli. Formen olsun, şantiye şefi olsun, işin başındaki kişinin performansı herkesi etkiler. Birden fazla şantiye olduğu için takibat da ister istemez zorlaşır. Biz Bodrum çapında hizmet verdiğimiz için bölgesel çalışıyor ve işimizi kontrol edebiliyoruz.

Bodrum'da çalışmak kolay mı?

Bodrum'da hafriyatçı olmanın zorlukları var. Belki şehirde de zor olabilir ama burada farklı koşullar bir arada. Bodrum'un yapısına bakarsanız her tür malzeme kullanılır. Biz farklı malzemeler çıkan hafriyatı yerinde ayırıyoruz. Ama bu ayırmayı bilinçli bir şekilde yapmak lazım ve bu da bir uzmanlıktır. Tabi turizmden dolayı Bodrum'da yazın inşaat yasağı oluyor. Bu sebeple de 5 ay çalışmıyoruz. Bu süre zarfında kiralık makine gönderiyoruz. Milas'ta bir iş aldık ve yakın bölgelerde iş yapıyoruz. Sadece Bodrum'a bağımlı kalmamaya çalışıyoruz. Kamuya çalışmayız ama müteahhitlere aldıkları ihalelerde yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Hafriyat işinde özellikle uzmanlaştığınız bir alan var mı?

Özellikle kaya ve temel kazılarında uzmanız; iki tonluk en küçük makinemizde bile kırıcı var. Şehir içerisinde çalıştığımız için patlatma imkânımız her zaman olmuyor. Hızlı teslim, kaliteli teslim yapılması gerekiyor. Bu sebeple de kırıcı

işlerde ve temel hafriyatlarda ciddi bir uzmanlığımız var. Yavaş yavaş yol ve gölet işlerinde müteahhitlere destek de veriyoruz. Özel bir proje olarak şu an Aksoy Holding'in bir konut ve turizm yatırımı var. Hem lüks villalar hem de marina düşünüyor. İşin zorluğu arazi çok tepe formunda. Makine hareketliliği zor bir alan ve etrafı kazılması gerekiyor. Kısacası uzmanlık gerektiren bir iş.

Mobil kırıcı her hafriyatçının makine parkında olmaz. Ama siz aldınız...

Daha önce de mobil kırıcı vardı ama biz Metso'yu araştırdık, iki ay kiralayarak deneme yaptık ve aklımızda soru işaretleri kalmadı. Bizde yatay mimari olduğu için geri dolgu fazla çıkar. Binaların etrafında ister istemez ciddi bir dolgu ihtiyacı olur. Bodrum'da bu tarz makine de fazla yok ve aldığımız mobil kırma makinesi bölgenin en büyüğü oldu. Doldurmada da büyük bir avantaj sağlayarak yeni bir farkındalık yaratacaktır. Çıkardığımız hafriyatı geri dolgu olarak geri kazandırınca müşteri cebine de pozitif yansıyor.





Can Hafriyat Kurucusu Cemal Can ve Genel Müdür Yardımcısı Cavit Can

Metso'yu alırken nelere dikkat ettiniz?

Bir kere arkasında Borusan var. Güçlü bir firma. Servis desteği, çabuk hareket etmeleri gibi yönleri avantajlı. İhtiyaçlarımızda hızlı aksiyon alabiliyorlar. Ayrıca soruşturarak ciddi bir araştırma yaptık, kullananlara da danıştık ve 'bu işi yapacaksanız Metso ile yapın' dediler. İki aylık deneme süresince gördüğümüz kadariyla üretimi bizi çok memnun etti. Yani harcadığı yakıt ile ürettiği malzemenin oranı çok iyiydi. Ton başına maliyet, verimlilik ve üretimde önceki makinelerimize göre de çok daha iyi. Aldığımız 2017 model bir makine ve bizim denediğimiz Metso ise 2012 modeldi.

“Kullananlara da danıştık ve bu işi yapacaksanız Metso ile yapın dediler”

Aldığınız Metso'nun kırma kapasitesi nedir ve kullanırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Saatte 200-300 ton arasında kırabiliyor, tabi kırılacak malzemenin cinsi de önemli. Her malzemede aynı performansı yakalayamazsınız. Ama önemli olan kırarken bir istikrarın olmasıdır. Makineyi kullanacak operatör de önemli. Ekran ayarları, bakım aralıkları ve bakılması gereken noktaları var.

Optimum ayarları yakalamada operatör devreye giriyor. Doğru ayarı yapamazsanız makine az kırıyor gibi görünür. Besleme ayarını, kırıcı ayarını doğru yapamazsınız, bu makine kırmıyor dersiniz, halbuki siz ayarı yanlış yapmışsınızdır. Ayrıca makinada opsiyonel olarak sunulan manyetik seperatör ile demir ve benzeri metalleri de ayrıştırabiliyoruz.

Bu makine tahminen yılda kaç saat çalışır?

Aldığımız makineleri mümkün olduğunca kullanmak isteriz ve boş durması bizim için zarardır. Bu makinelerin şantiye içerisinde veya yakınlarında kullanılması lazım. Belki şehir içinde kullanılmaz ama 1-2 km yakınlarında kullanılıp tasarruf yapılabilir. Şu anda da inşaat ruhsatı varsa kullanabiliyorsunuz. Ama bir yer çevirip bu makineyi kullanayım diyemiyorsunuz. Ya da hafriyatı bir

yere getirdiniz, orada kıracağım diyemiyorsunuz. Kıracağınız şantiyenin müsait olması lazım. Makine ve üreteceği malzeme bir yer kaplıyor, onu besleyen, altını temizleyen makineler var. Bunu büyük şantiyelerde kullanabiliriz, biz de zaten genellikle büyük şantiyelere hizmet veriyoruz. Ayrıca ileride ilave makine de düşünüyoruz ve her zaman işe göre yatırım yaparız. Önümüzdeki sene de böyle bir ihtiyaç olacağını düşündük.

Yakıt olarak makinelerinizi bire bir takip edebiliyor musunuz?

Özel bir yazılım yatırımı yaptık, bu sayede yaktığı yakıt ve getirdiği gelir ne kadar gibi kıyaslamalar yapabiliyoruz ve bir verimlilik tablosu çıkarıyoruz. Tamir bakım masrafları varsa makineyi değiştirme vakti gelmiştir diyoruz. Yakıtı yüksekse ya da bir ay önceki yakıtla bu ay tutmuyorsa bunun arkasındaki sebebi araştırıyoruz. Bu da profesyonel anlayışımızın bir örneğidir. Geçenlerde enjektörlerde bir sıkıntı varmış. Değiştirdik ve normale döndü. Sahanın göremediklerini biz masa başında görebiliyoruz. Denediğimiz 2012 model kırıcıyı çalıştırırken 40 litre civarında oranı yakalamıştık. Zannediyorum yeni Metso'muzun Direct Drive teknolojisinde çalışan bir makine olmasından dolayı ortalaması çok daha düşük olacaktır.



%25'lere varan yakıt tasarrufu

130'luk darbeli kırıcı diye tabir ettiğimiz LT1213 piyasada tercih edilen, özellikle üst-orta grup müteahhit ile hafriyatçıların tercih ettiği kırıcıdır. Üretim,

ton başına birim maliyeti ve yakıt olarak çok ciddi avantajları var. Makinenin işte kalma süresi, üzerindeki otomasyon sistemi ve sensör gruplarının kolay arıza vermemesi de LT1213'ü ön plana çıkarıyor. Direct Drive dediğimiz motordan direk tahrik edilen güç sisteminin olması ile de yakıt cimrisi bir makine. Metso, patentli bir şanzıman sistemi sayesinde bir önceki serilere göre %25'lere varan yakıt tasarrufu sağlıyor. 2 yıldır sektöre ciddi sayıda makine verdiğimiz ve Pazar lideri konumunda olduğumuz için çokça referansımız var. Borusan Makina olarak Metso işimizde %100 müşteri memnuniyeti gibi bir hedefimiz var ve bunun için elimizden gelenin fazlasını yapmaya gayret gösteriyoruz. Çünkü biliyoruz ki mobil kırma ve eleme işinde makinenin yatması asla kabul edilemez bir gerçektir. Biz de Borusan Makina olarak bu ilke doğrultusunda ilerliyoruz.

Geniş ürün gamı, patentli ürünler...

Metso Global piyasada da bakıldığı zaman lider ve öncü konumunda bir marka. Primer, sekonder ve tersier olmak üzere tüm kırma ve eleme aşamaları için kendi ürettiği ve patentinin bulunduğu çokça model mevcut. Türkiye'deki genel taş coğrafyası kalker gibi çok sert olmayan bir cins olduğu için de müşterilerimiz genelde darbeli tip kırıcı tercih etmektedirler. Fakat yerine göre bazalt, deretaşı vs. gibi sertliği yüksek taşlarda ise Metso'nun çeneli tipteki kırıcılarını önermekteyiz.

Metso mobil kırıcılarda hem elektrikli hem dizel çalışabilme özelliğini de sunmaktadır. Mesela LT1213E dediğimiz 130'luk darbeli kırıcının elektrikli versiyonunda

450 kw'luk bir jeneratör var. Jeneratörü isterseniz dizel yakıtla, isterseniz şehir hatları trafosu olan yerde direkt elektriğe bağlayarak çalıştırabiliyorsunuz. Ayrıca Metso'yu rakiplerden ayıran en büyük özelliği hafif, kıvrak ve şantiye alanı içerisinde kolay hareket edebilir olması. Kompakt ve alt takımı çok daha dayanıklıdır. Örnek vermek gerekirse Metso, darbeli mobil kırıcılarında en yakın rakibine oranla 8-10 ton daha hafif. Bu da hem saha içi ve şehir içinde çalışırken çok büyük kolaylık sağlamakta hem de taşıma maliyetlerini ciddi oranda düşürmektedir.

Pazar hâkimi Metso

Geçen yıla göre mobil kırma ve eleme pazarında büyük bir artış gözlemlenemedi. İlk 6 ayı geçen seneki performansımıza paralel olarak güzel bir şekilde bitirdik. Pazar payımızı iyi oranlarda koruyoruz ve tabi ki pazar lideriyiz. %50'nin üzerinde bir pazar payı ciddi bir hakimiyettir.

Borusan müşteri ile her zaman iletişim halinde

Borusan Makina olarak son dönemde satış sonrasında farklı ve hızlı bir sistem geliştirdik. Müşterilerimiz artık bize tek bir telefonla ulaşabiliyor ve tüm servis ihtiyaçlarını ve sıkıntılarını paylaşıyorlar. Merkez ekibinin gözetiminde müşterimiz doğru yetkiliye hızlıca yönlendiriliyor ve aksiyon çabucak alınıyor. Bu uygulama sayesinde servis kalitesinde ve hızında ciddi aşamalar kaydettik ve kaydetmeye devam edeceğiz.

Kırıcı pazarı büyüyecek

Türkiye taş alanında çok zengin bir ülke ve agrega tüketimi de oldukça yüksek boyutlarda. Hâlâ da çok ciddi ihtiyaç var. Maalesef geri dönüşüm yasaları tam oturmadığı için pazarda hedeflediğimiz hacime ulaşamadık. Pazar büyüdüğü takdirde bu konuda ciddi bir adetsel büyüme olacağını düşünüyorum. Şu an 40-50 adetlerde olan pazarın yakın bir zamanda 100'leri geçeceğini ümit ediyorum. Tamamen geri dönüşüm yasaları ve makinelere olan farkındalıkla da ilgili bir durum. ➡

Büyük marka büyük referansla buluştu!

Borusan Makina ve Güç Sistemleri Metso Ürün Yöneticisi Barış Döker, Can Hafriyat'ın bölgede en önemli referans müşterilerden biri olduğunu belirtti. "Büyük bir projede mobil kırıcının yatması demek, peşinden bir ekskavatör, bir yükleyici ve en az 8-10 kamyonun yatması demektir. Dolayısıyla müşteriler de bu noktada risk almak istemiyorlar. Bu işi en iyi yapan firma ve en iyi markayı istiyorlar" diyen Döker, şu açıklamalarda bulundu:

"Bodrum bölgesine yıllar evvel ilk giren mobil konkasör, yine 2008 yılından beri temsilciliğini yaptığımız Metso Mobil Kırma Üniteleri'dir. Can Hafriyat da bölgenin en önemli referans müşterilerinden biri. Bu noktada kendileriyle 1,5 yıldır görüşüyorduk ve rakip marka bir kırıcı kullanıyorlardı. Rakip markayı sattıktan sonra 1 yıl içinde birçok markayı araştırdı, hatta kiraladı ve deneme fırsatı buldu. Bölgede popülasyonumuzun yüksek olması, referanslarımızın iyi olması, Metso memnuniyetinin yüksek olması, arkasında Borusan gibi bir firmanın ve satış sonrası hizmetlerinin olması gibi etkenler neticesinde anlaştık. İlk defa Borusan ile çalışıyor olmasının farkını da yaşıyor olacağız."

“Ton başına maliyette Metso ön plana çıkıyor.”



Ali Yavuziğitoğlu - Borusan Makina/Metso Teknik İletişim Mühendisi

"Müşteri ile Metso arasındaki satış, servis ve satış sonrası hizmetleri konularında iletişim gerektiren her şey benim görev tanımım içerisine giriyor. Müşteri beklentileri, kronik problemler, bunların ürün grubuna aktarılması ve aynı şekilde ürün grubundan ürünlerle ilgili gelecek geribildirimler, geliştirmeler, modifikasyonlar gibi noktalarda hizmet veriyoruz. Ürün satılınca müşteri ile ilişki boyutu başlamış oluyor. Teslimatı ürün yöneticisi, satış temsilcisi, satış sonrası servis mühendisi ile ve teknik iletişim konusunda da benim katılımımla gerçekleştirmiş oluyoruz. Bu vesileyle müşteri isteklerini veya ileriye yönelik taleplerini ilişkinin en başında almış oluyoruz. Müşteri makineyi aldıktan sonra bizimle irtibata geçip ürün ve uygulamayla ilgili her türlü bilgi ihtiyacını da alıyor. Ayrıca bulunduğu projenin dışındaki bir proje kapsamında malzeme içeriğiyle ilgili soruları ve danışacağı konular da olabiliyor. Bu gibi konularda sahipsiz kalmadığını bilmesi önemli. Bu da müşteri tarafında fark yaratan hususlardan birisi oluyor. Özetle, müşteri gözüyle satış firması değil aynı zamanda danışman olan, oluşabilecek sıkıntıları önceden bildiren ve müşterisine aplikasyonlarıyla ilgili eğitim veren bir firmayız

Kritik parça stok çalışması

Makineler çalıştığı ölçüde arıza verebilir veya geliştirme gereken konular olabilir. Arıza durumlarında parça ihtiyacında çok hızlı karşılıklı cevap verebilmemiz gerekiyor. Buna yönelik olarak da kritik parça stok çalışmasıyla birlikte müşteriye bu hizmeti sunmuş oluyoruz. Bu çalışmaları yedek parça ve stok ekibimizle birlikte yürütüyoruz. Özellikle elektrik aksamındaki arıza yapabilecek parçaları kesinlikle stokta tutuyoruz. Yurtiçi sevkiyatlarda bir günlük sürede parçayı ulaştırabiliyoruz. Türkiye stoklarında bulunmazsa max 2-3 günde getirebiliyoruz ve bu süre zarfında stoktaki makinalarımızdan söküp makineyi işte tutuyoruz.

Başarımızın en önemli ilkesi hızlıktır.

Bağlan Maraba - Borusan Makina Muğla Aydın Denizli Bölgesi Makine Satış Danışmanı

"Can Hafriyat ile yıllardır iyi bir ilişkimiz olmasına rağmen ticari olarak hiç çalışmamıştık. Farklı bir marka olarak Mobil Kırıcı ve elekleri mevcuttu. Performansından memnun olmadıkları için makinalarını satıp yeni bir arayışa girdiler. Türkiye'deki referanslarımızı detaylı araştırarak ve hatta makineyi kiralama yoluyla kullanıp test ederek Metso alımına karar verdiler. Karar vermelerinde Metso'nun marka ve kalite gücünün yanı sıra Borusan Makina'nın satış sonrası hizmet gücü ve hızlığı da büyük bir etken oldu. Müşterimiz ile bundan sonra satış sonrasında kuracağımız bağ, dostluk ve hizmet kalitemiz ile farkımızı da göstermiş olacağız ve inanıyorum ki bu memnuniyet ile iş makinası tarafında da çalışacağız.



EN ZORLU KOŞULLAR İÇİN



Dünyadaki en zorlu çalışma koşulları için tasarlanan yeni Volvo FMX kamyonlar, şimdi Temsa İş Makinaları'nın tecrübeli satış ekibi, geniş servis ağı ve güçlü satış sonrası desteği ile hizmetinizde!

YENİ VOLVO FMX

TEMSA İŞ MAKİNALARI

Küçük Çamlıca Mahallesi, Şehit İsmail Moray Sokak,
No: 2 Üsküdar 34696 İstanbul
T: 0216 545 0 777 F: 0216 340 77 40

www.temsaismakinalari.com.tr

Volvo Trucks. Driving Progress



JCB ekskavatörler İstanbul'un özel doğalgaz projesinde

Özellikle doğalgaz projelerinde uzmanlaşan ESC İnşaat, tamamı JCB markalı çeşitli makinelerden oluşan parkına, SİF İş Makinaları'ndan satın aldığı yine JCB marka 2 adet 20 ton sınıfı paletli ekskavatör ekledi. JS 200 model JCB ekskavatörlerin ilk üç aylık kullanımı sonrasında görüştüğümüz ESC İnşaat Genel Müdürü Sadık Çınar'dan faaliyetleri, iş makinelerindeki öncelikleri ve yeni JCB'lerin performansı ile ilgili olarak bilgi aldık.

Şirketiniz ve faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Faaliyetlerimize 1984 yılında İstanbul'da başladık ve 1996 yılında ilk iş makinemizi aldık. Uzmanlığımız doğalgaz boru hatlarının döşenmesi. 2004'ten bu yana Çorum Gaz'ın bütün işleri ile beraber Kastamonu, Karabük, Çanakkale, Çankırı ve İstanbul'da varız. Toplam 13 doğalgaz altyapı hattı düzenleme işimiz mevcut. 150'yi aşkın personel sadece doğalgazda, 15 kişi de diğer bir işimiz olan çiftliğimizde çalışıyor. 21 kilometrelik İstanbul şantiyelerine 12, 16, 24 inç çaplarındaki borular döküyoruz. Örneğin Hadımköy'deki DES Sanayi Sitesi'ne 12 inç borularla gaz getiriyoruz. Bununla birlikte, üçüncü

havalimanının ana hattına 16 ve 24 inçlik borularla gaz getiriyoruz. İmrahor'dan alarak Ulubatlı Hasan Caddesi'nden ormana geçip havaalanına ulaştırıyoruz.

Bugüne kadar her yıl yaklaşık 140 kilometre doğalgaz hattı altyapısını yaptık ve 3.000 eve kutu koyduk. Her bir kutuyu beş ile çarpsak ve her binada beş daire olsa 15.000 aileye gaz gittiğini hesap edebiliriz. Bu işleri özel şirketlerden alıyoruz fakat İstanbul'daki işleri, ana yüklenici olarak, kamu ihalesi yoluyla aldık.

“Her zaman her şantiyede ESC, yaptığı işi güzel yapar”

Yaptığınız işin önemi nedir?

Doğalgaz boru hattı döşenmesi işi zordur ve su boru hattı döşemesinden farklıdır. Daha da hassasiyet gerektiren, emniyet tedbirleri alınmazsa bir araç düştüğünde sıkıntı çıkaran ve iş güvenliği alınmadığı takdirde insanlara zarar verebilecek bir saha ortamıdır. Gazlı boru, havanın sıcaklığına, soğukluğuna ve gaz akışına göre esner. Eğer 1 metre kazılacak olan kanal, 90 santimetre kazılıp topraktan 10 santimetre kâr elde ederim diye düşünülürse, bu kurallara



ESC İnşaat Genel Müdürü Sadık Çınar

uymamak anlamına gelir. Borunun altında 10 santimetre yataklama kumu olması çok önemlidir. Düzgün yapılmazsa bir taş bile boruya zarar verebilir. Örnek vermek gerekirse, 2004 yılında Çorum'da yer alan bir projede 5 firma vardı. Fakat sadece bizim döşediğimiz alana gaz verilebildi. Diğerlerinin yaptığı yeri toparlamak için bir yıl uğraştık. Biz işimizin kalitesinden ödün vermiyoruz ve yaptığımız işi her zaman, her yerde iyi yapıyoruz.

Makine parkınızdan bahseder misiniz? Kaç tane JCB bulunuyor?

Hepsi JCB 3CX model 10 adet kazıcı-yükleyicimiz, 3 adet JCB PowerBoom mini yükleyicimiz, iki adet 2017 model JCB JS 200 model paletli ekskavatörümüz, bir adet lastikli ekskavatörümüz ve yine JCB 8080 model midi ekskavatörümüz mevcut. 1997 yılından beri JCB ile çalışıyoruz. Makineyi beğenmekle birlikte ikinci elini de elimizden rahat çıkarıyoruz. Ayrıca hızlı servis olanaklarından da memnunuz.



Kazıcı-yükleyicide memnuniyetiniz var, peki ekskavatörler hakkında ne düşünüyorsunuz?

İlk JCB ekskavatörümüz olan 8080 modelini 2009 yılında aldık ve memnunuz. Kazıcı-yükleyicinin 8 litre yaktığı yerde 6 litre yakıyor. Bugüne kadar 8 ve 13 ton arası makineler almıştık. Hatta 13 tonluk ekskavatörüm ile çiftlik yapmıştık. Artık hattımızın çapını büyüttük, 1,10 metre genişlik ve 2 metre derinlikte alanlar kazıyoruz. JCB'den de memnun oluşumuz neticesinde 20 tonluk iki adet JCB ekskavatör aldık. 3 aydır bu iki ürünü kullanıyoruz.

Yeni ürünlerinizin en çok hangi özelliklerini dikkatinizi çekti ve memnun kaldığınız özellikleri neler oldu?

Öncelikle tasarımı çok hoşumuza gitti. Sahayı düzelterip sahibine düzgün bırakmak ve bu işlemi yaparken hoş görünen bir makine ile yapmak önemli. Makinenin tasarımı bizim iş kalitemizi de artırıyor. Bomlarının yekpare olmasının da faydası var. Önceden kaynaklarda çatlama olurdu ancak artık yekpare olması, makinenin koparma gücünü de artırıyor. Kazması ve kule dönüş seriliği başarılı. Dönüş ve çalışma anlamında JCB'den daha seri ekskavatör yok. Şehir içinde bu

alanları kazabileceğimiz en ideal makine JCB'nin JS200 modelidir. Bunlarla beraber kliması, iç tasarımı, görüş açısı da bizim için artı değerlerdir.

“Dönüş ve çalışma anlamında JCB'den daha seri ekskavatör yok”

Maliyetler, yakıt ve servis için neler söyleyebilirsiniz?

Görüntüleyebildiğimiz kadarıyla 12-13 litre arası mazot yakıyor. Çalıştığımız bölge zor ve kayalık bir alan. 1,5 tonluk kırıcı kullanıyoruz. Servis konusunda sadece yetkili servislerden hizmet alıyoruz. Makinelere biz asla müdahale etmiyoruz ve makinelerimizde yan sanayi kullanmıyoruz. Bu nedenle de kaç model olursa olsunlar, makinelerimizi yeni gibi satarız. JCB'den memnuniyetimiz tavsiye etme boyutunda. JCB ekskavatörleri bizim tavsiyelerimiz sayesinde Çorum'da sayıca çoktur. Sonuçta JCB bizim iş arkadaşımız.



İlmi Battal - SİF İş Makinaları İstanbul Anadolu Bölge Satış Müdürü

JCB ekskavatörleri güzel ve randımanlı. SİF İş Makinaları tarafından Türkiye pazarına sunulan JCB marka ekskavatörler İngiltere'de üretiliyor. Kullanılan komponentler de dünyanın en iyi komponentleri; performans ve yakıt verimliliği birbiriyle uyumlu. Uzun yıllardır beraber çalıştığımız ESC İnşaat'ı müşteriden öte iş ortağı olarak gördüğümüz için projelerinde beraber makine seçimleri yapmaya dikkat ediyoruz. Özellikle doğalgaz konusunda profesyoneller. Yeni projeleriyle üçüncü havaalanına doğalgaz akışı sağlayacak hattı döküyorlar. Bu projede ESC Genel Müdürü Sadık Bey ile öncelikle yer tespiti ve hangi tonajlı makine kullanılabileceği üzerine çalışma yaptık. Kanal genişliği ve derinliğinden dolayı 20 tonluk makinelerde karar kıldık ve JS 200 SC model ekskavatör

teslimatımız gerçekleşti. 2 adet makine, 3 aydan uzun süredir sahalarda kullanılıyor. Biz de standart bir özellik olan JCB'nin uydu takip sistemi LiveLink üzerinden sahada çalışan her makinemizi takip edebiliyoruz. Günde kaç saat çalıştığını, günde ne kadar yol kat ettiğini, ne kadar kanal kazdığını tespit edip makinenin verimliliğini kontrol ediyoruz. Özellikle yakıt açısından aldığımız veriler bizi çok sevindiriyor. Müşterilerimiz de kendilerine de açık olan bu verileri ölçerek de kontrol edebiliyor. Ekskavatör pazarı her geçen gün büyüyen bir pazar. Özellikle İstanbul bölgemizde durum böyle. Kazıcı-yükleyici pazarı küçülürken ekskavatör pazarı artmakta. JCB zaten 40 ton sınıfı altında güçlü bir dünya markası. 40 ton üzeri ürünlerini henüz Türkiye'ye getirmiyoruz. Ama daha fazla odaklanarak, daha agresif stratejilerle bu pazardaki payımızı arttırmak istiyoruz. Zaten bütün müşterilerimiz JCB'den memnun. Tonajındaki rakiplerle yaptığımız test ve analizler sonucunda da özellikle kova koparma gücü ve yakıt verimliliğinde makinelerimizin çok daha avantajlı olduğunu görüyoruz.



“Ekskavatörde daha da agresif olacağız”





JCB ekskavatörler serilik ve düşük yakıt vadediyor

SİF İş Makinaları'nda ekskavatörlerden sorumlu Ürün Müdürü Yaşar Solmaz, SİF'in ESC İnşaat'a teslim ettiği JCB JS 200 model ekskavatörlerin teknik özelliklerine değindi ve ardından JCB bünyesindeki ekskavatörlerin genel özelliklerini aktardı:

"JCB, ekskavatör üretirken dünyanın kabul ettiği ve kalite algısı oluşturan komponentleri kullanıyor. Bu makinede de yine aynı şekilde, dünyada kabul görmüş Tier 3, 172 hp gücünde Isuzu motor kullanılıyor. Isuzu motor genel olarak tercih edilen, parça ve servisi yaygın olan bir motor. Bunun dışında Kawasaki hidrolik pompalar, Kayaba valf grupları ve 60 santimetrelilik standart olan Berco paletleri var. JCB bomları tek parça sacdan bükülerek yapılıyor ve herhangi bir kaynak yok. Bu da mukavemeti artırıyor.



Yakıt tüketimi ve serilik öne çıkıyor

Makineler yüksek koparma gücü ile birlikte daha düşük yakıt tüketimi sağlıyor. Rakiplerle karşılaştırıldığı zaman yakıt tüketiminde oldukça iyiler. Bunda düşük motor devirlerinde yüksek tork sağlanmasının etkisi var. Ayrıca, JCB'nin kendi kullandığı bir kontrol sistemi olması ve makine-motor-hidrolik üçlünün uyumu da yakıt tüketimini olumlu etkiliyor. Yine ekskavatörde önemli olan ve iş çevirim süresini etkileyen temel etken kule dönüş hızıdır. Bom hareketlerindeki serilik ve yüksek koparma kuvveti de çevirim süresini etkiliyor.

bilgilerine kolayca ulaşabiliyoruz. Yakıt tüketimi, çalışma, rölanti ve yük miktarı gibi konuların cevaplarını telefonda mobil uygulama olarak görebiliyoruz. Makinenin mevcut konumunu gösterme ve önceden belirlenen sınırlar dışına çıktığında uyarı mesajı verme gibi özellikler de bu sistemin özelliklerinden. Tüm bu verileri yetkili servislerimiz de görebiliyor, bir problem olduğunda vakit kaybetmeden makineye müdahalede bulunabiliyorlar. Ayrıca sistem üzerinden bakımı yaklaşan makineleri de tespit ederek müşterilerimizi bilgilendirebiliyorlar." fm

Yüksek koparma gücü sayesinde daha büyük kova kullanma imkânı

JCB ekskavatörlerde klima ve yakıt doldurma pompası standart olarak sunuluyor. Kırıcı tesisatı orijinal fabrika montajlı. JS 200'de 1,1 metreküp hacminde ve 1.250 milimetre bıçak genişliğinde kova sunuyoruz. Bu müşteri tercihinine göre farklı olabilir. JCB'nin kova koparma gücü yüksek olduğundan her zaman rakiplerinden daha büyük kova uygulayabiliyor. Biz makinenin sağlamlığına ve gücüne güveniyoruz. Operatörün konforuna da önem veriyoruz. Kabinlerimizin görüş açısı geniş ve güvenlik standartları yüksektir.

Net performans gözlemleme

JCB LiveLink Uydu Takip Sistemi sayesinde hem müşterilerimiz hem de bizler makinenin performans



Operatör gözüyle JCB JS200 model ekskavatör: Abdülkadir Kutlu - ESC İnşaat Operatörü

17 yıllık operatörüm ve çoğunlukla ekskavatör kullanırım. JCB'yi 3 aydır kullanıyorum. Gayet konforlu bir makine. Kabini, kliması ve joystickleri rahat çalışmamı sağlıyor. Ayrıca yakıtı da çok güzel. Diğer marka ekskavatörlerden %15-20 daha az yakıyor diyebilirim.

ESKİ KOVANIZI SAKSI YAPMANIN ZAMANI GELDİ!

KAZICI-YÜKLEYİCİNİZ İÇİN YENİ KOVANIZI ALIN, SİF OPERATÖR ÇANTASINI KAPIN!



Kampanya 3 Temmuz - 31 Ağustos 2017 tarihleri arasında, 3CX ve 4CX model Kazıcı-Yükleyiciler için yapılacak yeni kova alımlarında geçerlidir. Kampanya stoklar ile sınırlıdır. SİF JCB kampanyayı sonlandırma, uzatma yetkisini saklı tutar.

SİF JCB

4444 743 | sif.com.tr



Türkiye'nin uluslararası inşaat sektöründeki payı artıyor

Uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR'ın (Engineering News Record) müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayınladığı "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde 2015 yılında 40 olan Türk müteahhitlik firması sayısı 2016 yılında 46 oldu.



Bu sayı ile Türkiye, 65 firma ile listede birinci sırada yer alan Çin'in ardından dünyada ikinci sıradaki yerini korudu. Üçüncü sırada 43 firma ile ABD bulunuyor. Listenin geçen yıl da ilk 5'inde yer alan ve bu sene de değişmeyen firmaları sırasıyla İspanyol ACS, Alman Hochtief, Çinli China Communication, Fransız Vinci ve ABD'li Bechtel oldu. Türk firmalar arasında Rönesans İnşaat 38'inci sırada yer aldı.

İnşaat firmalarının ülkeleri de dahil olmak üzere dünya genelindeki tüm gelirleri baz alınarak hazırlanan listede ise ilk 5'i Çinli firmalar oluşturdu. Ülkemizin en büyük inşaat şirketi konumunda bulunan Rönesans İnşaat bu listede 82'inci oldu.

Konu ile ilgili olarak Türkiye Müteahhitler Birliği'nden yapılan açıklamada, geçtiğimiz dönemde küresel konjonktürde ve risk iştahında izlenen dalgalanmaların, küresel ekonomik belirsizlikten en çok etkilenen sektörlerin başında yer alan uluslararası inşaat sektöründeki etkisini arttırdığı vurgulandı. Küresel likidite koşullarında oluşan sıkılaşma ve jeopolitik sorunların da etkisiyle, dünyanın en büyük 250 müteahhit firmasının ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri toplam gelirin, 2013 yılında 544 milyar dolar iken, iki yıl üst üste %4,1 oranında azalarak 2015 yılında 501 milyar dolar, 2016 yılında ise %6,4 daralmayla 468 milyar dolar olarak gerçekleştiği belirtildi.

ENR'ın "Zorlu bir pazara sert bir bakış" başlıklı bültenin açılış cümlesinde kaydettiği, "Düşük petrol fiyatları ile küresel ekonomik ve politik karışıklıklar, firmaların pazardaki risk ve getirilere temkinli yaklaşmasına yol açıyor" değerlendirmesi, küresel inşaat sektörüne ilişkin kaygıları özetliyor.

Türk müteahhitlerin payı arttı
Uluslararası müteahhitlik pazarının son üç yılda toplam %14 oranında gerileme gösterdiği konjonktürde, Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışında gösterdiği performans arttı. ENR listesindeki Türk firmalarının sayısı geçtiğimiz yıl 40'tan 46'ya yükselirken aynı dönemde pazar payı da arttı.

Listedeki Türk firmaların toplam pazar payı 2013 yılında %3,8 iken 2014 yılında %4,3, 2015 yılında %4,6, 2016 yılında ise %5,5 olarak gerçekleşti.

Türk müteahhitlerin bölgesel gelirlerdeki payı Avrupa'da bir miktar azalırken ana pazarlarının tümünde artış gösterdi. Pazar payı Ortadoğu'da %7,9'dan %9,1'e, Asya'da %5,5'den %7,0'ye, Afrika'da %4,7'den 5,1'e çıktı.

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Mithat Yenigün, ENR listesinin açıklanmasının ardından yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

"Tüm dünyada yakından takip edilip referans olarak kabul gören bu rapora; aralarından 42 tanesi Türkiye Müteahhitler Birliği üyesi olan toplam 46 firma ile damga vurmak ve firma sayısı ile tam 10 yıldır dünyada Çin'den sonra ikinci konumda bulunmak bizim için büyük övünç kaynağıdır. Geçtiğimiz dönemde küresel ekonomik belirsizlikler ve jeopolitik riskler büyük oranda artmış, düşen enerji fiyatları nedeniyle enerji ihracatçısı ülkelerde gerçekleştirilen yatırımlar ivme kaybetmiştir. En büyük pazarlarımızdaki olumsuz gelişmelere rağmen firmalarımızın toplam gelirden aldığı payı yükseltmiş olmaları çok büyük başarıdır."

"DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİDİ" LİSTESİNDEKİ TÜRK FİRMALARI

SIRA	FİRMA LİSTESİ	2016 YILI GELİRLERİNE GÖRE SIRALAMA	2015 YILI GELİRLERİNE GÖRE SIRALAMA
1	RÖNESANS	38	44
2	POLİMEKS	42	40
3	ENKA	72	79
4	TAV	76	81
5	YAPI MERKEZİ	78	93
6	ALARKO	79	**
7	LİMAK	85	135
8	ANT YAPI	86	86
9	GAP	92	137
10	UNIVERSAL ACARSAN	98	**
11	NATA	105	98
12	MAPA	109	133
13	ÇALIK	110	101
14	TEKFEN	112	118
15	SEMBOL	125	157
16	DOĞUŞ	128	146
17	KUZU	130	141
18	YÜKSEL	134	121
19	ONUR	140	151
20	NUROL	151	148
21	GÜLSAN	154	**
22	İLK	156	138
23	ESER	158	173

SIRA	FİRMA LİSTESİ	2016 YILI GELİRLERİNE GÖRE SIRALAMA	2015 YILI GELİRLERİNE GÖRE SIRALAMA
24	GAMA	162	155
25	STFA	165	158
26	TEPE	166	**
27	KAYI	167	169
28	ESTA	168	174
29	İC İÇTAŞ	175	182
30	ASLAN	176	193
31	METAG	186	217
32	SMK GRUP	187	206
33	AE ARMA - ELEKTROPANÇ	190	222
34	SUMMA	194	195
35	BAYBURT GRUP	196	200
36	ANEL ELEKTRİK	200	231
37	YENİGÜN	206	226
38	GÜRBAĞ	216	**
39	CENGİZ	223	184
40	KOLİN	224	246
41	DEKİNSAN	225	**
42	MAKYOL	226	**
43	ZAFER	233	224
44	POLAT	239	**
45	CABA	244	**
46	MBD İNŞAAT	250	**

Avrupa kalite standartlarının Çin'in ekonomikliği ile harmanlandığı makineler:

SDLG

Dünya nüfusunun neredeyse beşte birini oluşturan Çin, gerek büyük iç pazarı gerekse yüksek üretim kapasitesi ile küresel ekonomideki payını her geçen gün arttırıyor. Dünyaya ilk açıldığı zamanlarda genellikle ucuz ama düşük standartlı ürünleriyle tanınan Çin, geçen zaman içerisinde birçok ünlü markanın üretim üssü ve hatta dünyaya teknoloji ihraç eden bir ülke haline geldi.



SDLG'nin daveti kapsamında Temmuz ayı içerisinde, uluslararası basından birkaç gazeteci ile birlikte Çin'e gittik. Oldukça maceralı geçen seyahatimizde sadece SDLG'yi değil, Çin kültürünü ve insanlarını da yakından tanıma fırsatı elde ettik. Olumsuz hava koşulları sebebiyle iptal olan



uçuşumuz sebebiyle Linyi'den Şangay'a 10 saat süren bir minibüs yolculuğu yapmak durumunda kaldık. Aracımızın kayması nedeniyle az daha uçsuz bucaksız piring tarlaları arasında

mahsur kalıyorduk. Bugüne kadar başka ırktan bir insan görmeyen köylüler karşılarında bir Hintli, bir Güney Afrikalı, bir Türk

ve üç İngiliz görünce ne yapacağını şaşırdı; onların ilgi odağı olduk. Geniş ve modern yolları, yeni yapılarla modernleşen kentleri, sıcak ve nemli iklimi, bisiklet yoğun zorlu trafiği, oldukça farklı ama bir o kadar da zengin olan yemek kültürü en çok dikkatimizi çekenler arasındaydı.

Geçen 45 yılın Volvo ile dünyaya açılan hikayesi
1972 yılında kurulan SDLG (Shandong Lingong Machinery Co., Ltd.), günümüzde Çin'in makine sanayindeki en büyük 500 şirketi arasında yer alıyor.



Merkezi Linyi şehrinde olan SDLG, Çin'de ekskavatörlerin devreye girmesinden önce açık ara en fazla kullanılan iş makine kategorisi olan lastikli yükleyiciler alanında yıllardır pazara liderlik ediyor.

2007 yılında Volvo tarafından çoğunluk hisselerinin satın alması, SDLG tarihinde kapıların dünyaya açıldığı yeni bir dönemin başlangıcı oldu. Volvo'nun yönetim tecrübesi ve teknik desteğini arkasına alan firma, bir yandan ürün hattını güçlendirirken, diğer yandan ürün ve üretim süreçlerindeki kalite, güvenlik ve çevre standartlarını hızla geliştirmeye başladı.

İlk SDLG ekskavatör üretimi 2011 yılında

2010 yılında SDLG lastikli yükleyiciler üstün enerji verimliliği ve çevre duyarlılığı standartları ile Çin'de ödül kazandı. Önceleri mini ekskavatör üretimi yapan SDLG'nin, 2010 yılında Volvo ile olan iş birliği kapsamında yine Linyi'de inşasına başlanan ekskavatör üretim hattında 2011'de üretime başlandı. 2012'de SDLG, lastikli yükleyiciler alanında gerek Çin'de gerekse küresel anlamda pazar lideri oldu. 2013 yılında Brezilya'da ekskavatör üretim tesisi faaliyete geçti. ➡➡➡



Firma son olarak 2016 yılında, uzun yılların çalışmaları neticesinde geliştirerek tesislerinde hayata geçirdiği Lingong Üretim Sistemi'nin de (LPS) etkisi ile Çin'in kalite Oscar'ı olarak gösterilen Çin Kalite Ödülü'nü kazandı. SDLG'nin marka değerinin 2016 yılında 23,3 RMB 'ye, çalışan sayısının ise 2.800'e ulaştığı belirtiliyor.

Uluslararası doğa koruma kuruluşu WWF ile yapılan anlaşma, gelişmiş atık boşaltma sistemi, güneş enerjisi kullanımı ve ağaç dikimi gibi çalışmalarla çevre konusunda Çin'deki hassasiyeti artıran çalışmalar yapılıyor. Okullara yapılan yardımlar, verilen öğrenci

bursları ve uluslararası operatör yarışmaları ile her türlü eğitime de katkı sağlanıyor.

Hedef: Çinli makine üreticileri arasında dünya lider olmak

Dünya lideri olduğu lastikli yükleyicilerine ekskavatörleri, greyderleri, silindirleri ve kazıcı yükleyicileri de ekleyen SDLG, Çinli makine üreticileri arasında dünya lideri olmayı hedefliyor. Firma ürünlerinde, ilk alım ve işletme maliyetlerini kapsayan toplam sahip olma maliyeti kavramını tutuyor.

Fonksiyonellik, güvenlik ve çevre kriterlerinden taviz vermeyecek



SDLG Kurumsal İletişim Direktörü Guo Shaohua

şekilde, en sade özelliklere sahip olan gelişmiş teknoloji ürünü makineleriyle, müşterilerini lüks sayılabilecek birtakım özelliklerin maliyetini peşinen ödemeye mecbur etmeden ihtiyaçlarına çözüm sunmayı hedefliyor.

Ürün hattında halihazırda 1 ila 12 ton arası taşıma kapasiteli lastikli yükleyiciler, 1,6 ila 46 ton arası ekskavatörler, 12 ila 26 ton arası toprak silindirleri ve 138 ila 220 hp güç aralığında motor greyderler bulunuyor.

SDLG'nin Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmetleri Ascendum Makina tarafından sağlanıyor. Ascendum Makina halihazırda SDLG'nin lastikli yükleyici ve greyder modellerini pazara sunuyor. Ürünlerin diğer ülkelerdeki performansını yakından takip eden firma yetkilileri, zaman içerisinde diğer ürün gruplarının da Türkiye pazarına geleceğini belirtiyor.

Firma, Çin'de 132 ana bayisi, dünya genelinde ise 79 ülkedeki 96 bayisi aracılığıyla hizmet veriyor.



Çin dışında Moskova, Dubai ve Brezilya'da 3 eğitim merkezi bulunuyor.

Dünya standartlarında bir üretim üssü

SDLG'nin Linyi'deki genel merkezi toplam 1.127.000 metrekare alan üzerine kurulu bulunuyor. Tesis; yükleyici, ekskavatör ve komponent üretim bölümleriyle birlikte AR-GE ve test merkezini de kapsayan 4 ana üniteden oluşuyor.

Volvo'nun kalite ve güvenlik ile ilgili hassasiyet ve yüksek standartları tesisin ziyaret ettiğimiz bölümlerinde dikkat çekiyordu. SDLG'nin "Akıllı Üretim Sistemi" kapsamında üretim ve montaj hatlarındaki iş tanımları, hedefler ve alınması gerekli güvenlik önlemleri tam olarak net çizgilerle belirlenmiş. Otomatik yönlendirmeli insansız araçlarla (Automated Guided Vehicles – AGV) komponentler farklı montaj istasyonları arasında sakın ve güvenli bir şekilde programlı olarak taşınıyor.

Tesisin 650.000 metrekarelik ana kampüsünde metal kesim, işleme, sac levha, lastikli yükleyici montaj, lastikli yükleyici ayarlama ve Volvo İş Makineleri Bölge Merkezi bulunuyor. 17.000 metrekare üzerine kurulu lastikli yükleyici üretim bölümünde 116 metre uzunluğunda 2 adet montaj hattı yer alıyor. Her bir hatta işlem süresi ortalama 16 dakika olan 22 istasyon bulunuyor. Tesiste yılda yaklaşık 40.000 adet lastikli yükleyici üretilebiliyor.

90.000 metrekarelik ekskavatör üretim bölümünde makinelerin alt ve üst şasesi, bom, arm ve kovaları da burada üretiliyor. 1,6 ila 46 ton çalışma aralığında 5 modelin üretildiği tesisin yıllık üretim kapasitesinin yaklaşık 20.000 adet olduğu belirtiliyor.

Kabin, şanzıman, aks ve ana kontrol valfi üretiminin yapıldığı 193.000 metrekare alan üzerine kurulu komponent bölümünde yedek parça ve satın alma birimleri yer alıyor. AR-GE ve test merkezi ise 87.000 metrekarelik alana sahip bulunuyor.

Çin makine pazarındaki radikal değişim

2008'de başlayan küresel ekonomik kriz ardından, yüksek iç pazar hacmiyle küresel iş

makineri üreticilerinin bir anlamda kurtarıcısı olan Çin, 2009 ila 2014 yılları arasında altın dönemini yaşadı. 400.000 adedi aşan pazarda lastikli yükleyicilerin önemli bir ağırlığı vardı. 2011'de 210.000 adetle pazarın neredeyse yarısını oluşturan lastikli yükleyici satışları 2016'da 60.000 adetlere kadar geriledi. Bunda hem pazarın yarı yarıya daralması hem de yükleyicilerin payının azalması etkili oldu. 2016'da ekskavatör satışları da yaklaşık 60.000 adet olarak gerçekleşmiş.

Çin ekskavatör pazarında Japon ve Koreli markaların payı son yıllarda kayda değer ölçüde azalırken, yerli ve Batılı üreticilerin payı ise artıyor. Öyle ki, 2009'da pazarda satılan her 100 ekskavatörden 36'sı Japon, 27'si Çin, 27'si Kore ve 10'u Batı menşeli iken, 2016'da 50'si Çin, 21'i Japon, 17'si Batı ve 11'i Kore kaynaklı olmuş.

SDLG Kurumsal İletişim Direktörü Guo Shaohua, 2017 yılında ekonomik faaliyetlerdeki hareketlenme ile birlikte Çin Hükümeti'nin de alt yapı projelerine ağırlık verdiğini, bu sebeple iç pazarda bir miktar artış öngördüklerini ifade etti. SDLG 2016'da toplam 13.681 adet makine satışı gerçekleştirmiş. Bunun yaklaşık yüzde 60'ını lastikli yükleyiciler, yüzde 30'unu ekskavatörler ve kalan yüzde 10'unu ise diğer makine grupları oluşturuyor.





ortalama 25.000 ton malzeme hareketi gerçekleştiriliyor. Gerekli hammaddenin yüzde 80'i, bölgede yine firmaya ait oluyor. Ocakta 30 ve 50 tonluk 10 adet SDLG ekskavatörle birlikte 2 adet lastikli yükleyici çalışıyor.

Yizhou Cement Makine Müdürü Zhang Yong Gao, SDLG tercihlerinin sebeplerini şöyle açıkladı: "Öncelikle SDLG makineler ödediğimiz paranın hakkını veriyor. Kaliteli, güçlü ve iş çevirim süreleri oldukça tatmin edici makineler. Diğer markalara kıyasla daha az arıza veriyorlar. Dolayısıyla üretim kaybımız ve maliyetlerimiz de daha az oluyor. Ayrıca satış sonrası hizmetlerinden de son derece memnunuz. İhtiyaç duyduğumuz zaman hızla çözüm sağlıyorlar. Bakım maliyetleri de oldukça uygun. Bizim görüşlerimizi aralar gerek makinelerde gerekse hizmetlerde sürekli iyileştirmeler yapıyorlar. SDLG Volvo bünyesine geçtikten sonra makinelerdeki bu gelişim daha da hızlandı."

Lastikli yükleyici alanında açık ara pazar lideri olan firma, ekskavatör pazarındaki etkinliğini de artırmak için çalışmalarını sürdürüyor. SDLG küresele ekskavatör pazarında, Çin markaları arasında ilk 3 arasında yer alıyor.

30 yıldır SDLG'den vazgeçmiyorlar

Seyahatimiz kapsamında ziyaret ettiğimiz Fei eyaletinin önde gelen çimento üreticilerinden Yizhou Cement, 1987'den bu yana SDLG iş makinelerini kullanıyor. Çimento dışında liman işletmeciliği, kömür ve inşaat alanlarında da faaliyet gösteren Yizhou Group bünyesinde tamamı SDLG olan 60'ı aşkın iş makinesi bulunuyor.

Çimento fabrikasının bundan 10 yıl önce 1 milyon ton olan yıllık üretim kapasitesi, günümüzde 6 milyon

tona ulaşmış. Çin'de artan inşaat faaliyetleri ile birlikte küçük ölçekli çimento üreticilerinin rekabet edemeyerek piyasadan çekilmesi bu kapasite artışında etkili olmuş. Çin'in toplam yıllık çimento ihtiyacı 2 milyar ton olarak belirtiliyor.

Her biri 1,5 milyon ton kapasiteli 4 ayrı üretim hattının bulunduğu tesiste toplam 18 adet SDLG lastikli yükleyici çalışıyor. Artan kapasiteye bağlı olarak daha önce kullanılan 4 ton taşıma kapasiteli modellerin yerini 6 ton olan büyükleri almış. Tesiste makineler neredeyse hiç durmadan, yılda 5.000 saat çalışıyor. Ve 8 yılda, 40.000 saati bulduktan sonra yenileniyorlar.

Günde 25.000 ton malzeme hareketi

Bu ölçüde bir üretim için günde

Linyi şehri hakkında:

Gerek yüzölçümü gerekse nüfus anlamında Çin'in doğusundaki Shandong eyaletinin en büyük şehri olan Linyi, 2.400 yılı aşkın tarihi ile önemli bir kültürel mirasa sahiptir.

Milattan sonra 303-361 yılları arasında burada yaşayan Wang Xizhi, Çin'in gelmiş geçmiş en iyi el yazısı ustası olarak gösteriliyor. Öyle ki daha yaşarken dahi yazıtlarına paha biçilememiş. Yaşadığı yer günümüzde de özel olarak düzenlemiş ve birçok el yazısı üstadının eserlerine ev sahipliği yapıyor.

Seyahate birlikte katıldığımız, dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen gazetecilerle birlikte Çin el yazı sanatını bire bir ustalarıyla birlikte deneme şansı bulduk. Bununla birlikte, ustaların hakkını vermek gerektiğine karar vermemiz uzun sürmedi.

Çin alfabesinde 40.000'i aşkın farklı karakter bulunuyor. Bir gazete okuyabilmek için bunların en az 4.000 tanesini bilmek gerekiyormuş.



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



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



Uygulamalar
İş makineleri
Forkliftler
Madencilik
Tarım
Ormancılık



Stage 4f Motorlar

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

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

**VOLVO
PENTA**

POWERING YOUR BUSINESS
WWW.VOLVOPENTA.COM

Borusan Makina'dan Türkiye'ye 2 önemli tesis yatırımı

Türkiye'den Uzak Doğu Rusya'ya kadar geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Kazakistan'da bulunan ve müşteri memnuniyetini artırdığı belirtilen iş makineleri Komponent Revizyon Merkezi'nin benzerlerini İstanbul ve Ankara'da hayata geçirecek.



Borusan Makina ve Güç Sistemleri Kazakistan'daki güçlü konumunu pekiştiren iş makineleri için Komponent Revizyon Merkezi uygulamasını Türkiye'ye taşımaya hazırlanıyor. Kazakistan'ın Karaganda bölgesinde bulunan merkezde açıklamalar yapan Borusan Makina ve Güç Sistemleri İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın, 2017 sonuna kadar İstanbul ve Ankara'da birer Komponent Revizyon Merkezi açacaklarını bildirdi.

“Müşterilerimiz için en hızlı, en uygun ve en kaliteli çözümleri üreteceğiz”

Her an, her yerde ve her durumda müşterilerinin yanında olmanın temel öncelikleri olduğunun altını çizen Özgür Günaydın şunları söyledi:

“Kazakistan'daki merkezimizde çok sayıda iş makinasının komple bakım ve yenileme çalışmalarını gerçekleştiriyor ve ayrıca 800 civarında komponent yenilemesi yapıyoruz. Bu merkezde geliştirdiğimiz uygulamalar, distribütörü olduğumuz dünyanın lider inşaat ve madencilik ekipmanları üreticisi Caterpillar tarafından “en iyi uygulama” programı kapsamında dünyanın başka bölgelerinde de kullanıma sunuluyor. Şimdi bu başarıyı Türkiye'ye de taşımaya ve buradaki müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz. Ankara ve İstanbul'da Komponent

Revizyon Merkezlerimizi 2017 sonunda hizmete sokmak istiyoruz. Bu merkezler Türkiye'deki müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun bir şekilde tasarlanıyorlar. Müşterilerimiz için en hızlı, en uygun ve en kaliteli çözümleri üreteceğiz.”

Kazakistan'da yüksek müşteri memnuniyetinin sırrı Komponent Revizyon Merkezi'nde

Borusan Makina ve Güç Sistemleri bölgede, 22 lokasyonda yaklaşık 800 kişilik bir ekiple müşterilerine hizmet veriyor. Borusan Makina ve Güç Sistemleri'nin Kazakistan'daki başarısına en büyük ivmeyi katan hizmetler arasında Komponent Revizyon Merkezi'nin önemli bir yer tuttuğu belirtiliyor.

Kazakistan'daki Komponent Revizyon Merkezi, müşterilere komple bir çözüm tesisi olarak hizmet sunuyor. Burada motor, şanzıman gibi komponent revizyonları, bunların rektifiyeleri ve komple makina revizyonları yapılıyor. Bu hizmetlerle müşterilerin revizyon masrafları asgari düzeye inerken, kalite ve hızın yükseldiği vurgulanıyor.

Merkez'de uygulanan yenileştirme işlemleri sayesinde yedek parça sarfiyatı asgari düzeye indirgenirken oluşabilecek hurda miktarının da azaltılması sağlanıyor. İş makineleri üretildikten sonra Caterpillar sürekliliği olarak makinelerin performansını iyileştiren modifikasyonlar geliştiriyor. Bu modifikasyonlardan bazıları iş makinası satıldıktan sonra yayınlanabiliyor. Komponent Revizyon Merkezi'nde yenilenen her komponent ve makina için öncelikle yayınlanmış üretici modifikasyonları kontrol edilerek uygulanıyor. Böylece Merkez'de yenilenen ürün, yenisinden daha güncel ve iyi performans sergileyebiliyor.



Caterpillar'ın dünyadaki ikinci Komponent Revizyon Merkezi

2011 yılında kurulan Kazakistan Komponent Revizyon Merkezi, 2016 yılında Cat® sertifikasını aldı ve Caterpillar tarafından dünyanın en iyi tesislerinden biri olarak seçildi. Halen Avrupa, Asya ve Afrika'daki tek Komponent Revizyon Merkezi olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Kazakistan Komponent Revizyon Merkezi'nin Caterpillar için de son derece önemli bir tesis haline geldiği ifade ediliyor. Borusan Makina ve Güç Sistemleri tarafından

bu merkezde geliştirilen uygulamalar Caterpillar ile paylaşıyor ve yapılan değerlendirmeden sonra diğer ülkelerdeki Caterpillar temsilcilerinin de uygulaması için özel bir platformda yayınlanıyor. Kazakistan'dan yayınlanan uygulamaların ‘en iyi uygulama’ programı kapsamında adetsel olarak Kazakistan Komponent Revizyon Merkezi'ni tüm dünya çapında ikinci sıraya yükselttiği belirtiliyor. Caterpillar burada geliştirilen pek çok uygulamayı benchmark olarak gösteriyor ve tavsiye ediyor.



Alp Sosyal Hizmetler'in sahadaki yeni yardımcısı MST 642T Plus oldu



Sanko Holding bünyesinde Gaziantep'te üretim gerçekleştiren MST İş ve Tarım Makinaları, kamu ağırlıklı hizmet çalışmaları gerçekleştiren Alp Sosyal Hizmetler Ltd. Şirketi'ne 6 adet 642T Plus Kazıcı Yükleyici teslimatı gerçekleştirdi.

Belediyelerin altyapı, üstyapı ve onarım işlerini ihaleler ile alan şirketler, ilgili belediyenin çalışması ve başarısı gibi unsurlarda belirgin rol üstleniyor. İşlerini düzenli yapmaları, doğru makine ve ekipmanlarla hizmet vermeleri, iş güvenliği açısından eksiksiz bir yapıda olmaları gibi kriterler ise bu başarıda en etkin noktalar. Mersin merkezli Alp Sosyal Hizmetler Limited Şirketi, uzun



yıllardır edindiği tecrübe ile bu kriterleri eksiksiz yerine getirirken filosuna da işe ve ihtiyaca göre iş makinelerini katmaya devam ediyor. Son olarak İstanbul'da hizmet etmek üzere alımını gerçekleştirdiği 6 adet MST 642T Plus kazıcı yükleyiciler de İstanbul'da firma yetkililerine teslim edildi.

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Alp Sosyal Hizmetler Genel Koordinatörü Sebahattin Yurtseven, yerli ve başarılı bir firma olarak gördükleri MST'den zaman zaman makine alımı gerçekleştirdiklerini belirtti. İşlerinde ekibin titizlikle çalışması ve iş güvenliğinin sağlanması kadar makine-araç parkının da son derece önemli olduğunu ifade eden Yurtseven, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Alp Sosyal Hizmetler olarak 1996 yılından beri faaliyet gösteriyor ve yaklaşık 2000 yılından beri iş makinesi çalıştırıyoruz. İlk olarak su sayaçlarının okumasıyla başladık, sonrasında içme suyu şebeke arızaları, kanalizasyon arızaları, tesis işletmeciliği, arıtma tesisleri işletmeciliği gibi işlerle devam ettik. Şu anda 2000'e yakın personelimiz ve 250'ye yakın makine ve araç parkımız bulunuyor.



Kazıcı yükleyiciye çok talep var
İstanbul'da İGDAŞ'ın sayaç okuma işi yapıyoruz ve İBB'nin 8. ve 9. Bölge; Ümraniye-Şile-Beykoz yollarında bakım onarım işlerini yapacağız. 280 personel ve 40'a yakın araç ile 3 sene boyunca çalışacağız. Yeni MSTlerimizi de bu iş dolayısıyla almış bulunduk. Son alınanlarla birlikte 25'e yakın kazıcı yükleyicimiz oldu. Pek çok projede bu makineler isteniyor ve bu yüzden aldığımız araçları başka projelerde de çalıştırma şansımız var. Biz bu tür araçları genellikle satın almakla beraber bazen kısa süreli işlerde kiralama yöntemiyle de iş makinası temin edebiliyoruz. Bununla birlikte haricen dışarıya makine kiralayan bir firma değiliz. Hem makine parkı hem de personel olarak biz hizmetimizi kiralıyoruz.

Yerli sermayeyi destekliyoruz
İş makineleri vakti zamanında altın gibiydi. 90'lı yılları düşünürseniz

herkeste iş makinesi yoktu. Şimdi hemen her köyde bile var. İnsanların bir manada ekonomik gücü de yükseldi, ürünler de çeşitlendi. Biz ilk olarak su şebeke arıza işlerinde iş makineleri kullanmaya yabancı markalarla başladık. Satış sonrası ve servis hizmetlerinde yeterli verim alamadığımızdan dolayı yerli sermayenin olduğu bir yapılaşmayı tercih ettik.

"Makineyi satın arkasında duracak bir firma bulmak önemlidir"

Gaziantep'te yaptığımız bir iş esnasında Sanko Holding ile birkaç görüşmemiz oldu ve iş makineleri alımlarını gerçekleştirmiştik. Denedik ve halen memnuniyetimiz noktasında bir sıkıntımız bulunmuyor. Hem fiyat hem servis anlamında MST bizim için caziptir. Ayrıca satış-pazarlama ekibiyle ikili ilişkiler noktasında da olumlu diyaloglarımız var. Zaten iş makinesi parkımızın çoğunu da MST oluşturuyor. Servis konusunda ise şu ana kadar bana kadar bir sıkıntı gelmediğine göre problem yok demektir. O yüzden makineyi satın arkasında duracak firma bulmak önemlidir diye düşünüyorum.

Eğitilmiş personel ve bakımlı filo
Öz mal olarak kazıcı yükleyiciler dışında çift kabin pikaplar ve park-bahçeler için arazözlerimiz bulunuyor. Ayrıca 8 ila 10 ton kapasiteli çift kabin kamyonlarımız da mevcut. Bu kamyonları damper uygulamalı olarak kullanabiliyoruz. Alacağımız araçların teknik özelliklerini, idarelerin şartnameleri belirliyor. Bununla birlikte operatörlerin ve sürücülerin daha rahat çalışması



için satın alma esnasında konfor kısmında seçim yapabiliyoruz. Herkesin ağzına sakız olan "Allah bu sıcakta veya soğukta dışarıda çalışanlara yardım etsin" cümlesi vardır. Genelde sadece sözde kalan bu temenniyi biz eyleme dökererek aldığımız makinelerde konfora dikkat ediyoruz. Nasıl ki yöneticiler klimalı odalarda işi takip ediyorlarsa operatörler de sahada rahat çalışmalı. Çalışanın rahatı ve emniyetini düşünmek gerek. Ayrıca makine parkımızdaki araçların da bilinçli kullanılması gerekiyor ve yine düzenli bakımlar araçların ömrünü uzatıyor. Bu unsurlardan dolayı operatörlerimize ve personellerimize eğitim programları düzenliyoruz.

İdarenin sürüklediği değil idareyi sürükleyen müteahhit olmak istiyoruz

Hizmet sektörü Türkiye'de son yıllarda arttı. Fakat merkezimizin bulunduğu Mersin'de ise 90'lı yıllardan beri bu yapı doğrultusunda özelleştirmelerin gerçekleşmesi bizimde bu sektördeki kıdemli firmalardan biri olmamızı sağladı. İdareler özelleştirmeye beraber hizmetleri bürokrasiden uzak bir şekilde daha kaliteli olarak sunabilmektedir. Herkes bildiği işi yapmalı. Biz Anadolu'da çok fazla karşılaşılmayan bir profesyonellik işimizi götürmeye çalışıyoruz. İş yapış tarzımız olarak asla idarenin sürüklediği müteahhit olmak istemiyor, idareyi sürükleyen



müteahhit olmak istiyoruz. Bu sektörde geçmişte bizimle aynı işi yapan bazı arkadaşlar tarafından güven duygusu idareler nezdinde yitirilmiş ve müteahhit kavramı kirletilmiş. Halkta da böyle bir algı var. Biz ise bu piyasada işimizin kalitesi ve yeniliklerle varız. Yaklaşık yirmi yıldır hizmet verebilme nedenimiz budur."

MST 642T Plus'ı sektör beğendi

MST İş ve Tarım Makinaları Mersin Bölge Satış Müdürü Levent Dilbaz ise yaptığı açıklamada, uzun bir süredir hizmet verdikleri Alp Sosyal Hizmetler şirketinin kendilerine güven duyduğunu ve bundan dolayı iş makinesi tercihlerini MST'den yana yaptığını belirterek "Kendilerine teslim ettiğimiz yeni 6 serisi makinelerimiz son derece kaliteli ve teknik olarak iyi donanımlara sahip. Operatör konforu ve yakıt tasarrufunda çok iddialıyız. Ayrıca satış sonrasında iyi hizmet veriyoruz ve kendileri de bunu çok iyi biliyorlar" dedi.

Ocak 2017 itibarı ile pazara sunulan yeni MST 642T Plus kazıcı yükleyicilerin piyasada yoğun bir talep gördüğünü de ifade eden Dilbaz, yapılan değişikliklerde kullanıcılardan gelen görüş ve talepler belirleyici olduğunu kaydetti.

Uysal Madencilik

K XTREM ile gücüne güç kattı

Tekirdağ'da bulunan Uysal Madencilik kömür işletmesi, araç parkına 8 adet Renault Trucks K XTREM kamyon takviyesi yaptı. Firma, kamyonların gücünü sahada test ettikten sonra bu yatırımı gerçekleştirme kararı aldı.



Kömür ocaklarında zemin kazımı, kömür ve toprak toplanması ile yığma ve taşıma işleri için sorunsuz işleyen bir makine ve ekipman parkı gerekiyor. İşi iyi bilen ve yılların getirdiği tecrübeyle doğru aracı seçmede ustalaşan Uysal Madencilik hem yenileme hem de makine parkını büyütme noktasında filosunu diri tutuyor. 50 yıldır kömür üretimi yapan firma, Tekirdağ Malkara'daki tesisinde yüksek tonajlardaki kömür ve kömür üstü hafriyat toprağı taşımalarını gerçekleştiriyor.

Pek çok iş makinesi ve kamyonu bünyesinde kullanmış, denemiş ve kimini elemiş olan Uysal Madencilik, son olarak Renault Trucks'tan iki adet K520 8x4 ve altı adet K460 6x4 K XTREM araçları filosuna ekledi. Uysal Madencilik'in Malkara'daki tesislerinde konuyla ilgili bir teslimat töreni düzenlenirken firma yöneticileri Renault Trucks Türkiye ekibiyle bir araya geldiler ve araçları sahada çalışırken incelediler.

“İnşaat sektöründe kamyonlar iş makinesi gibi 7/24 çalışıyorlar. Aracın operasyonda kalıp yatmaması, en önemli maliyet faktörlerinden birisidir”

Günlük 1.500 ton ve yıllık 500 bin ton kömür üretim kapasitesine sahip olduklarını belirten Uysal Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Uysal, 7/24 çalışan bir işletmeye sahip olduklarını belirtti ve şu değerlendirmeleri yaptı: “Biz sanayi ve ısınma amaçlı kömür üretimi yapıyoruz. 1995 yılına kadar yeraltı işletmesi olarak faaliyet gösterdikten sonra açık işletme kömür üretimine başladık. 2006 yılında teknoloji yatırımlarımız sayesinde bölgede bir

ilki gerçekleştirerek kömür yıkama tesisimizi kurduk. 175 ton/saat, 125 ton/saat ve 75 ton/saat kapasiteli olmak üzere üç farklı kömür yıkama ve 25 ton/saat kapasiteli olmak üzere iki de kömür kurutma tesisine sahibiz. Bu üretimleri yaparken de iş makinelerine ve kamyonlara ihtiyacımız oluyor. 207 kişilik bir ekibimiz var ve araç parkımızda 14 iş makinesi ile 26 kamyon bulunuyor.

Sürekli çalışan tesise sorunsuz kamyon

Araçlarımız hem kömür üstü hafriyat yapıyor hem de açtığımız kömürü çekiyor. Kazı yaptığımız yer ile şantiyelerimiz arası yaklaşık 3-4 km. Bu yüzden maliyet, kalite ve dayanıklılık kriterlerinden sonra bize süreklilik gerekli. Kamyon tekerlekleri döndüğü sürece bize kazandırır, yatan araç maliyetleri yükseltir. 7/24 çalışan bir tesisiz ve çözüm ortağımız olarak araç üreticilerinin sağladığı servis hizmeti bizler için önemli. Bu detayda incelediğimizde yolumuz Renault Trucks ile kesişti.

Sahada test edildi, onaylandı

Renault K XTREM, sahaya demoya geldiğinde ocak formenimiz tok bir araca benzediğini söyledi. Ben de teste aldığımız ilk aşamada aracı takip ettim ve K XTREM'in sağlamlığı karşısında gözlerime inanamadım. Yaptığımız iş gereği biz çok kamyon deviririz. Bu aracın şasileri dikkatimizi çekti ve sağlamlığını sahada gördük. Pek çok marka kamyonun bir çukura girdiği anda toparlanıp kalkması zaman alır ve bu da devrilmeye meyilli olduğunu gösterir. Fakat K XTREM bu süreçte hemen kalkabiliyor. ➡➡➡



“K Xtrem tam bir madenci aracı”



Bizler 2-5 yıl arasında iş makinelerimizi, 6-8 yıl arasında da kamyonlarımızı yeniliyoruz. Fakat Renault Trucks ile 10 yılı aşarız diye düşünüyorum. Ayrıca yakıt tüketimi avantajını da gördük. Bir madenci olarak bu kamyonları şantiyelerde görenlerin %100 tercih edeceğini söyleyebilirim. Çünkü K XTREM tam bir madenci aracı. Çalıştırdıkça verimini gördük ve almaya karar verdik. Renault Trucks ile aile olduk ve onlardan alım yapmaya devam edeceğimize inanıyorum. Bununla birlikte, araçlarımızı alırken servis sözleşmesi yaptık. Böylece sadece işimize odaklanabileceğiz. Üstelik bu hizmet sayesinde maliyet olarak da kontrat dahilinde yaklaşık yüzde 35 oranında tasarruf yapabileceğimizi öngörüyoruz.

Ton başına maliyet optimizasyonu

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine ise açıklamasında sorunsuz ve verimli çalışmayı sağlama gibi bir rollerinin olduğunu; müşteriyle güven ilişkisini oluşturmak için bu unsurun önemli olduğunu belirtti ve "K serisi, şu an alanındaki en güçlü ve en dayanıklı kamyon. K XTREM ile maden ve inşaat firmaları için ton başına maliyetleri optimize ediyoruz. Güçlendirilmiş özellikleri ile K XTREM, maden sahalarının tüm zorluklarında işi kolaylaştırıyor. Segmentinde iddialı güçlendirilmiş motor freni sayesinde maksimum güvenlik sunuyor. Hem aracımızın özellikleri hem de satış sonrası

hizmetlerimiz sayesinde müşterilerimizin maliyetlerini minimuma düşürerek verimliliklerini arttırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda Uysal Madencilik gibi alanında kıymetli bir firmayla iş birliği yapıyor olmamız bizim için önemli" dedi.

Renault Trucks'ın inşaat araçlarının ürün yelpazesinin geniş olduğunu da belirten Delepine; "Özellikle inşaattaki C ve K modellerimize özel olarak odaklanacağız. K ürünümüzde farklı model ve farklı versiyonlarımız, her iş koluna uyarlanmak üzere mevcut. Uysal Madencilik'e teslim ettiğimiz araçlarımız özel olarak madencilik işleri için tasarlandı. Daha hafif bir örnek vermek gerekirse, bu aracımız İstanbul içerisinde yol inşaatında çalışmak üzere

gereğinden fazla güçlü olacaktır. Dolayısıyla her alan için farklı araçlar sağlıyoruz" ifadelerini kullandı.

Reference Servis Kontratı

Renault Trucks Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban da Uysal Madencilik'in yeni araçları için düzenli bakım anlaşması yaptığını belirterek: "Uysal Madencilik, Reference Servis Kontratı ile iş yükünü hafifletirken zaman ve maliyet avantajı sağlıyor. Firmanın çalışma koşullarına göre tüm bakım programlarını Renault Trucks Satış Sonrası ekibi olarak bizler planlıyoruz. Böylece Uysal Madencilik, hiçbir sıkıntı yaşamadan araçlarını sahada en yüksek verimlilikte kesintisiz olarak çalıştırabiliyor" dedi.



Uysal Madencilik'in Malkara'daki tesisinde düzenlenen törene Uysal Madencilik Firma Sahibi Cengiz Uysal ile birlikte Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban, Pazarlama Direktörü Şebnem Uygurtürk ve İnşaat Gurubu Satış Müdürü Zafer Arız katıldılar.

Renault Trucks İnşaat Grubu Satış Müdürü Zafer Arız

"K Xtrem, 850 mm ile pazardaki en geniş şasi açıklığına sahip araçtır. Bu açıklık aracın mukavemetini artırıyor ve devrilmesini engelliyor. Ayrıca, 8+5 milimlik esnek şasimiz de mukavemeti artırıyor. Ayrıca 13 litrelik 520 bg motorumuz ile 382 kW motor freni sağlıyoruz. Bu da fren balata ömrünün uzaması anlamına geliyor. K Xtrem'in şasilerinde 38 ton arka aks kapasitesi mevcut. Fakat şu an dünyada 38 tonu taşıyacak lastik henüz yapılmadığı için 32 ton olarak kabul ediyoruz. Tüm rakiplerimizde de maksimum 32 tondur. Fakat bir lastik üreticisi 38 tonu sağlarsa, biz de teknik kapasitemizi 38 ton olarak güncelleyebiliriz."



Renault Trucks Türkiye Başkanı

Sebastien Delepine



"Kullanacakları aracı kendi sahalarında müşterilere denetebilmek, bizim için işin yüzde 80'ini çözmek anlamına geliyor. Çünkü araç en iyi bu şekilde kendini ikna ettirir. Dolayısıyla saha demo çalışmalarına çok önem veriyoruz. Demo faaliyetlerimiz Fas-Marakeş'teki lansmandan sonra, kesintisiz olarak Türkiye genelinde devam ediyor. Çoğu müşterimiz için zorlu ve gerçek koşullarda test araçlarımız çalışıyor. Bu yüzden olabildiği kadar zorlayarak denetmekten yana hiçbir çekincemiz yok. Biz özellikle bunun olmasını istiyoruz."

İş makinelerindeki tecrübe inşaat kamyonlarına yansıyor

15 yıllık Volvo Grubu geçmişinde son 4 yılını tüm Okyanusya bölgesinde Volvo İş Makinaları'nın sorumlusu olarak geçiren Sebastien Delepine, inşaat sektörü ve iş makinelerine yabancı olmayan bir isim. Toplam sahip olma maliyeti, saat başına ve ton başına maliyet gibi konuları müşterilerine nasıl aktaracağını iyi bildiğini belirten Delepine; "Bu

sektörde neyi-nasıl yapılacağını ve sahadaki dertlerini nasıl anlamam gerektiğiyle ilgili tecrübem bulunuyor. İnşaat ve maden sektörlerinde de kamyonlar iş makinası gibi 7-24 çalışıyorlar. Aracın arıza yapmadan olabildiğince süre operasyonda kalması en önemli kriterlerin başında geliyor. Bunu da iyi biliyor ve bu hedefe yönelik olarak iş birliği yaptığımız firmalarla omuz omuza çalışıyoruz." dedi.

"Kamyonlarımızı zorlu şantiye koşullarında denetiyoruz. Çünkü araç en iyi bu şekilde kendini ikna ettirir"





Konkalsit Mikronizekalsit Ltd. Şti. Firma Sahibi İbrahim Şen: “HİDROMEK’i sadece montaj yapıyor sanıyordum; ancak üretim tesislerini gezdikten sonra gurur duydum.”

Türkiye’nin yüzölçümü anlamında en büyük ili olan Konya, son yıllardaki hızlı sanayileşme atılımıyla “Türkiye’nin tahıl ambarı” kimliğine “Sanayi Şehri” unvanını da ekledi. Başta otomotiv yan sanayi ve makine sanayi olmak üzere dünyaya açılan şehrin sanayicileri, günümüzde 130’u aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Böylesine bir büyüme trendi, ciddi altyapı ve inşaat yatırımlarını da beraberinde getiriyor. Konkalsit Mikronizekalsit Ltd. Şti, 2007’den bu yana faaliyette olan yüksek kapasiteli taş ocağıyla gerek inşaat gerekse sanayi alanında Konya’nın her türlü kırma taş ürünü ihtiyacına cevap veriyor. Sektörde 30 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren Firma Sahibi İbrahim Şen ile faaliyetleri ve makine tercihleri üzerine konuştuk.

Üretim kapasiteniz nedir?

Günde ortalama 10.000 ton mal üretiyoruz. Bir yıldaki toplam üretimimiz ise yaklaşık 2,5 milyon tonu buluyor. Halihazırda 65 çalışanımız ve geniş bir makine parkımız var.



Ocağınızın verimliliği ve ürün çeşitliliğiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ocağımızın kalitesi gayet güzel. Patlatmadan sonra neredeyse hiç hafriyat yapmadan ürün alıyoruz. Laboratuvar analizleri ile taşımamızın kalitesi sürekli takip ediliyor. Bu sebeple, başta beton santralleri olmak üzere bölgemizdeki 1.000’i aşkın müşterilerimiz bizi tercih ediyor.

Taş çeşitliliğimiz sayesinde oldukça geniş bir müşteri portföyüne sahibiz. Sıfır mm’den 130 mm’ye kadar ürünümüz var. İş hacmimizdeki en büyük payı inşaat sektörü alıyor. Bunun yanında, şeker fabrikalarına da 80 ila 130 mm arası ciddi miktarda taş veriyoruz. Kalsiyum içeren kırma taş, şeker için önemli bir hammaddedir. Kaliteli taş olmasa, şekerdeki kristalleşme ve beyazlık elde edilemez. Ayrıca 0,2 mm’ye

kadar sıva kumu üretiyoruz. Taşın kumu temiz olduğu için daha fazla tercih ediliyor. Hatta onu da yıkayıp, beton parke işi yapanlara veriyoruz. Parkenin üzerinde ince malzeme varsa, kışın su emmeyi engeller. Doğalgaz işiyle uğraşanlar yataklama için sıfır malzeme isterler. Onu da üretiyoruz.

İşinizdeki en önemli maliyet kalemleri nelerdir?

Bu işteki en büyük maliyet enerjidir. Akaryakıt ve elektrik faturalarımız, toplam giderlerimizin %55-%60’ını oluşturuyor. Ondan sonra makine, işçilik ve patlayıcı maliyeti geliyor.

“Makine parkımızda 6 paletli ekskavatör ve 4 lastikli yükleyici bulunuyor.”

Ocağınızda ana kırıcı olarak ne kullanıyorsunuz?

Taşımızda silis olmadığı için 150’lik rotorlu PDK kırıcı kullanıyoruz. Ürün yelpazemiz geniş olduğu için PDK’dan sonra 6 tane



ikincil kırıcıımız var. Bu malzeme hareketliliğini sağlamak için de oldukça uzun, 870 metreyi bulan taşıyıcı konveyör bandımız bulunuyor.

Ocak içi ve dışındaki taşıma işleri için hangi kamyonları kullanıyorsunuz?

Aynadan kırıcıya taş çeken 4 tane ve harici nakliye yapan 10 tane kamyonumuz var. Toplam 14 adet. Zaten harici nakliye için genellikle araçlar bize dışardan gelir. Herkes kendi nakliyesini yapıyor.

Makine parkınızda hangi iş makineleri var?

Parkımızda en büyüğü 51 tonluk olmak üzere 6 tane paletli ekskavatör ile 25-30 ton çalışma ağırlığı arası 4 tane lastikli yükleyici bulunuyor. Bugüne kadar çeşitli markalardan iş makineleri kullandık. Son olarak bu yıl içerisinde HİDROMEK’ten 1 adet HMK 490 LC HD paletli ekskavatör ve 1 adet HMK 640 WL lastik tekerlekli yükleyici satın aldık. ➡





HİDROMEK almaya nasıl karar verdiniz?

Konya'da iş makineleri servis hizmeti veren, benim de yıllardır tanıdığım bir arkadaşım ile sohbet ederken HİDROMEK'in yerli kaynaklarla ve son derece üstün bir teknolojiyle üretildiğini söyledi. HİDROMEK'in Ankara'daki üretim tesislerini ziyaret için davet etti. İşin garip tarafı bana makine de lazım değildi. Ama yine de merak ettim ve gittik. HİDROMEK'i sadece montaj yapıyor biliyordum; ancak üretim tesislerini gezdikten sonra gurur duydum.

Daha önce çeşitli markaların yurtdışındaki üretim tesislerini ziyaret etmiştim. Montaj atölyesine fabrika diyenleri gördüm. HİDROMEK'te bir uçtan çelik giriyor, öbür uçtan makine çıkıyor. Üretimde robot kaynak kullandıklarını gördüm. Kaynak sonrasında röntgenini çekip hata riskini sıfıra indiriyorlar. En ufak hata kabul edilmiyor.

Fabrikada HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Bey ile tanışma fırsatı da buldum. Her zaman makinelerinin arkasında olduklarını belirterek "Eğer varsa siz makinelerimizin ayıbını bulacaksınız ki biz geliştireceğiz. Biz 80'den

fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Bir sorun varsa bilelim ki ayıplı mal üretmeyelim." dedi. Çok güzel bir yaklaşım. Paletli ekskavatörümüzün siparişini orada verdim. Ankara'daki Komatek Fuarı'nda da lastik tekerlekli yükleyici için anlaştık.

Makinelerinizin performansından memnun musunuz?

Her iki makinemiz de hem çok seri hem de az yakıyor. Bizim için yakıt tüketimi ilk başta gelir. Sonra serilik ve üretkenlik.

Bundan önce ocaktaki aynada yükleme yaparken ekskavatör olarak 50 tonluk ve 35 tonluk iki makineyi birlikte çalıştırıyorduk. Yeni HİDROMEK ekskavatörümüz bu işi rahatça tek başına yetiştiriyor. Böylece saatte 40 litre tasarruf etmiş oluyoruz. Günde 15 saat çalışıyorsak, 600 litre yapar. Bu da aylık 18 bin litre mazot eder. Geldiğinden bu yana geçen iki ay içerisinde ekskavatörümüz 1.000 saati geçti ve mazot maliyetimiz ciddi oranda düştü. Memnunuz, bu sebeple ikinci ekskavatörümüzün de siparişini verdik. Elimizdeki

makineleri yavaş yavaş elden çıkarıp hepsini HİDROMEK'e çevirmek istiyorum.

“HMK 490 LC HD, 20 tonluk bir makine kadar seri”

35 ton üzerindeki makinelerin hareketleri ağırlaşır. HMK 490 LC HD, 3 metre küplük kaya kovasıyla 20 tonluk makine kadar seri. O kadar seri ki hayret ettim. Ayrıca diğer makinelerde sıkça karşılaşılan bazı sorunları da çözmüşler. Örneğin operatörler büyük taşları hareket ettirmek için kovanın yanı sıra itmeye çalışırlar. Ama öyle yapınca bütün yük göbeğe biniyor ve kırılma meydana geliyor. Bizim de başımıza geldi. Bu makinede iki kademeli ana relief valfi ile bu sorunu çözmüşler. İhtiyaç hissedildiğinde güç aktarma imkânı sağlayarak; operatör yanlış yapsa da makine riske girmiyor. Makinenin kovayla sökme ve itme gücü zaten her iş için oldukça yüksek.



“Yükleyicimiz farklı markaya kıyasla 1,5 kat daha hızlı”

HMK 640 WL lastik tekerlekli yükleyicimiz, malzemeyi yükleme ve sevk etme bakımından önceki eşdeğer farklı marka makinemize kıyasla 1,5 kat daha hızlı. Yakıt anlamında da saatte 5-6 litre daha avantajlı. Makinemiz 500 saati geçti. 4,2 metre küplük düz bıçaklı kovasıyla genellikle elek altında hazır malzeme yükleme işinde kullanıyoruz.

Kullanımı çok rahat, konforlu ve yorucu olmayan bir makine. Sarsıntı önleyici sistem koymuşlar. Kabinde rahatlıkla çayınızı içebilirsiniz, dökülmez. Makine seriliği ile şantiyemizde göz bebeği oldu; oğlum bazen şantiyede araba yerine onu kullanıyor.

HİDROMEK'in satış sonrası hizmetinden musunuz?

Elbette. HİDROMEK kullananlardan bu konuda iyi referanslar alıyordum zaten. Garantisi bitse dahi ürünlerinin arkasından

çekilmiyorlar. Yerli olduğu için yedek parçası da uygun. Yabancı markalarda parça stokta olmadığı zaman hem uzun sürede geliyor hem de getirmek için ayrıca kargo parası ödemek zorunda kalıyoruz.

Birçok taş ocağında 35-40 tonluk ekskavatörler kullanılıyor. Siz daha büyük makinelerle çalışmayı tercih ediyorsunuz. Neden?

Ne kadar büyük makine kullanırsak, ton başına maliyetimiz o kadar düşer. Aynada eskiden sadece yükleyicileri kullanırdık. Şimdi yine lastikleri zincirli bir yükleyici kullanıyoruz. Ama patlatılmış malzeme yüklerken artık ekskavatörleri tercih ediyoruz. Çünkü taşı kolayca ayıklayabiliyor. Yükleyiciyle yüklerken büyük- küçük taş karışıyor, ayıramıyorsunuz. Ekskavatör seri kule dönüşü ile kamyonları kolayca ve tam olarak yükleyebiliyor. Kasa üzerinden düzeltme yapabiliyor. Taş patlatmada tam sökölmemişse, ekskavatör sökebiliyor. Bu sebeple yüksek kapasiteli, daha büyük makineleri tercih ediyoruz. HİDROMEK, 65 tonluk ekskavatör çıkarsın ilkin ben alırım. **fm**



HMK 640 WL Operatörü Adem Köroğlu

Bu işe 1998'de yağıcılıkla başladım. Uzmanlığım lastikli yükleyiciler. Çeşitli markalar kullandım. HİDROMEK hemen hemen 2 ay önce şantiyemize geldi. Makinede en çok vites geçişlerini beğendim, şanzımanı çok güzel. Yol süspansiyonu çok iyi, makine sarsmıyor. Makinemiz henüz 500 saatte ama tonajına göre çok güçlü ve seri olduğunu söyleyebilirim. Tasarım ve kullanım olarak da güzel ve konforlu.



HMK 490 LC HD Operatörü Ömer Bozkurt

13 yıllık ekskavatör operatörüyüm. HİDROMEK'i 3 aydır kullanıyorum. Aynada patlamış malzeme ayıkıyor, gerekirse söküyor ve kamyonu yüklüyorum. Makinenin sökü gücü çok iyi. Kovayı rahatlıkla doldurabiliyorum. Ayrıca seriliği işimizi hızlandırıyor. Farklı çalışma modları arasından işe uygun olanı seçerek yüksek üretkenlikle birlikte yakıt tasarrufu sağlıyoruz.

Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar:

"Her 3 inşaat kamyonundan biri Ford Trucks!"

Yenilenen ürün yelpazesi, global üretim, 600 mühendis, Türkiye'de üst düzey bayi ağı derken ürün ve hizmet skalasını tamamlayan Ford Trucks, yurtdışı atılımları ile son dönemde ön planda yer alıyor. Uluslararası pazarlarda faaliyetlerini sürdürürken pazarın ihtiyaçlarına yönelik ürün geliştirme çalışmalarını da ihmal etmeyen Ford Trucks, inşaat sektörüne 4142 Extra Heavy Duty model kamyonunu da bu yıl sundu. Biz de Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar ile detayları konuştuk.

Türkiye araç pazarını ve dengeleri etkileyen faktörleri özetler misiniz?

2016 yılında 16 ton üzeri ağır ticari araçlar, 2015 yılına göre %40 civarında daraldı. 2017'nin ilk yarısı ise 2016 yılının ilk yarısına göre yaklaşık %24 daraldı ve bu daralma nispeten devam ediyor. Bununla birlikte, 2017 ikinci yarısında ivme yukarıya dönecek beklentisindeyiz ve bu sinyalleri de alıyoruz. Toplam pazar yine 2016 seviyelerinde tamamlanabilir.

2016 yılında Euro 6'ya geçilmesi ile birlikte araç fiyatları ortalaması çok arttı ve özellikle ithal araçlarda 10 bin euro üzerinde artışlar

oldu. Devlet de firmaların belirli bir oranda Euro 5 araç stoğu yapmasına izin vermişti. Bu nedenle, Euro 6 satışları gerçek anlamda bu yıl daha net rakamlara yansımaktır. Ayrıca hem komşu ülkelerin durumlarının daha iyiye gitmesi hem de ülke olarak bizim onlarla ilişkilerimizin olumlu seyretmesi, satışlara da olumlu yansıyor. Akaryakıt ticareti de Doğu kapısında hafif hafif başladı. Avrupa'nın kendi içerisinde de ekonomide bir durgunluk ve belirsizlik vardı ama bakıldığında, euro dolara karşı bir değer kazanmaya başlayınca gidişat da pozitifte döndü.

Bu dağılım içerisinde inşaat segmentini nasıl görüyorsunuz?

Geleneksel dağılıma bakıldığında sektörde çekicinin %55-60, inşaat segmentinin %20-25 ve yol kamyonunun payı da %15 civarında olurdu. Fakat çekici segmenti yılın ilk yarısında, bir önceki yıla göre neredeyse %60 daralarak toplam pazarın %30'larında seyreliyor. İnşaat ise muazzam arttı. Geçen senenin ilk yarısı, bu yılın ilk yarısıyla karşılaştırıldığında yaklaşık %40'lık bir artış var. Bu da inşaatı toplam sektörün %51'ine sahip hale getirdi. Hatta çekici segmenti içerisinde de %30'luk bir çekici+damper kombinasyonunu görüyoruz. Yol segmentinde ise %18'lik pay sürüyor.





Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü Armağan Hazar

Tüm ağır ticari araç grubunda %14'lerden %30 mertebelerine çıktık. Bununla birlikte, özellikle inşaat serisi için konuşmam gerekirse artık Türkiye'de satılan hemen her 3 inşaat kamyonundan birisi Ford Trucks. Geniş bayi teşkilatımız Türkiye genelindeki yeni ve modern plazalarımızla 30 noktada hizmet yapılanmamız var. Biz müşteri terimini kullanmayı sevmeyen bir markayız. İş ortağı diyor ve birlikte iş yapıyoruz. Her zaman tüm ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde çözümler sunuyoruz. Bunlar neticesinde de iyi işler yaptığınız zaman karşılığını alıyorsunuz. Biz de bu karşılığı görüyor ve görmeye devam edeceğiz.

İnşaat grubundaki ürünlerinizi başlıklar halinde özetler misiniz?

İnşaatta ağırlıklı olarak 6x4, 8x4 kombinasyonlarında varız. Ayrıca daha hafif koşullarda ve yolda kullanılan özellikle kamu sektörünün daha çok ihtiyacı olan 6x2 damperli ürünlerimiz de var. Ayrıca 1842 çekici modelimizi inşaat sahasında veya daha zorlu koşullarda kullanımına özel yaptığımız geliştirmelerle birlikte 4x2 damper çekici olarak kullanabiliyoruz. İnşaatın kendi

rampalarda yüklü şekilde inip çıkıyorlar. Frenleme performansı yeni serimizde 400 kW motor freni, üzerine de 600 kW intarder opsiyonuyla yaklaşık 1000 kWlık bir frenleme performansı koymuş olduk. Böylelikle bir önceki seriden 7 kat daha fazla performans sunuyoruz.

Pazarda neleri değiştirdiniz?

2010'lu yıllarda şirketimiz ciddi bir stratejik karar verdi ve ağır vasıtaya özel bir iş birimi kuruldu. Ağır ticari müşterisi daha farklı, ihtiyaçlar farklı ve sektör bambaşka. Mühendislik, satış pazarlama fonksiyonları, stratejik planlama gibi sadece ağır ticari araca çalışan bir ekip kuruldu. Bu ekibin kurulmasından itibaren de gerek ürün gerekse bayi yapılanmamız tamamen yenilendi. Müşteriye katma değerli hizmetler sunduk. Çünkü müşteri sadece ürün almıyor; finansman, ikinci el, takas hizmeti ve kasko gibi komple paketler sunmanız gerekiyor. Bu hizmetlerle birlikte pazar payımız neredeyse son 10 senede iki katına çıktı diyebilirim.

Ford'un pazardaki konumu nedir? Payınızın yükselmesinde neler etkili oldu?

Firma olarak doğru zamanda doğru işler yaptık. Euro 6 geçişi sırasında inşaat serimizi de komple yenileyerek Antalya'da lansmanımızı yaptık. Bir önceki serimizin ürünleri oldukça sağlam ve dayanıklıydı. O açıdan müşteri beklentilerini tamamen karşılıyorduk. Motor gücü ve frenleme performansında özellikle birtakım ekstra beklentiler vardı. İnşaat serimizdeki 360 beygiri 420'ye çıkardık. Tork olarak da %55'lik bir artış sağladık. Gücü ekleyince, frenleme performansını da artırmamız lazım. Çünkü bu ürünler çok zorlu koşullarda, dik



inde ise damperden mikser, mikserden vince, vinçten beton pompasına kadar her ihtiyaca bu yeni seriyi birlikte cevap verebiliyoruz. İş makinesi segmentinde sayılan belden kırmalar gibi veya 6x6, 8x8 gibi özel kullanım haricindeki tüm inşaat ihtiyaçlarına cevap veren ürünler sunabiliyoruz.

Belden kırma kamyonlara bile rakip olacak özelliklerde ürünler geliştirdiniz, değil mi?

Bu yıl pazara sunduğumuz Ekstra Heavy Duty 8x4 XD inşaat serisi araçlarımızı üçüncü havalimanı projesinde çalışan Orkun Grup, Öz Trans gibi firmalara verdik. Onların ihtiyaçlarını sahada okuyan bir ekibimiz var. Firmalar araçları 7/24 çalıştırıyorlar.

Şoför değişimleri sırasında bile motoru susturmuyorlar. Saha koşulları çok zor ve bizim araçlarımız o koşullarda çalışıyor. Müşteriler de çok memnun. Özellikle kuvvetlendirilmiş

amortisörler, karter koruması, araçlara özel lastikler ve baskı balata-debriyaj sistemi gibi iyileştirmelerimizle şu anda gerçekten farkımız oldu. Ağırlıklı olarak da 4142 modelimiz havaalanlarında çalışıyor.

İnşaat otomatik vites kullanımı yaygınlaşıyor mu?

Eskiden inşaat araçlarına katiyen otomatik vites koyulmasın denirdi, hatta bunu hakaret sayan şoförler bile vardı. Şimdi ise her geçen gün artıyor. Hem konfor hem de baskı balata problemleri otomatik şanzımanın artmasında etken oldu. Otomatikte problemleri minimize ediyorsunuz. Araç da kendisini ayarlıyor. Dolayısıyla patronlar ve alım kararı verenler artık bunları görmeye başladılar, görüp de ona göre aksiyon alıyorlar. Bizim sonuçta zaten konfor anlamında da araçlarımız belli bir konfor sağlıyor. Biz "her yükte birlikte" sloganını hem şoförlerin hem patronun herkesi yükünü paylaşmak iddiasıyla oluşturduk. Klima ve belli güvenlik opsiyonlarının bizde standart olması da müşterilerimizi ayrıca memnun ediyor.

Bize bir yeni ürün müjdeniz var mı?

İnşaat sektörünü çok ilgilendirecek 6x4 çekici ürünümüzü bu aydan itibaren tanıtmaya başladık ve önümüzdeki aydan itibaren de satışa başlayacağız. Daha ağır şartlara hitap eden bu tarz çekiciler Avrupa ve özellikle Körfez ülkelerinde yoğun olarak tercih ediliyor.

Yurtdışı faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Bizim 2022 vizyonumuz, dünyada 50 ülkede ve 128 satış noktasında operasyonumuzun olması ve Türkiye'de üretilen her 3 kamyonun bir tanesinin Ford Trucks olmasıdır. Yurtdışına ihraç etme gibi bir vizyonumuz da var. Bu vizyon kapsamında şu anda öncelikli bölgelerimiz Rusya, Türki Cumhuriyetler, Körfez ülkeler, Kuzey Afrika ve Orta-Doğu Avrupa. Bu ülkelerden Rusya ve Türki Cumhuriyetler operasyonlarımız var. Körfez ülkeleri ve Kuzey Afrika'da yapılanmamızı tamamladık. Euro 6 ile birlikte de geçen sene de Avrupa'ya yoğunlaştık, Romanya, Bulgaristan ve Macaristan bayimizi açtık. Resmen Viyana kapılarına dayandık. Yakında Hırvatistan, Ukrayna ve Mısır'da da açacağız. Ayrıca Batı Avrupa'da ise anlaşmalı firma ile servis hizmeti veriyoruz. ➡





Ticari araçların olmazsa olmazlarından üstyapı üreticileriyle ilişkileriniz nasıl?

Mütevazı olamayacağım ama bu işi Türkiye’de en profesyonel yapan firma biziz. Üstyapılarla birlikte üstyapıcıları da geliştirdiğimiz bir mühendislik merkezimiz var. Bu bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliklerimizden biridir.

Yaklaşık 600 mühendisimiz tamamen ağır ticari araçlar için çalışıyor. Dolayısıyla sahadan alınan tüm çözümleri mühendislerimize aktarıyoruz. Saha ne talep ediyor, çok iyi biliyoruz. Son dönemde “tavsiyeli üstyapıcı çalışması” başlattık. Mühendislik ekiplerimiz pek çok üstyapı şirketiyle görüştü ve mühendislik ile üretim yetkinliklerini inceledi. Her firmaya aynı şekilde

uygulanan bir değerlendirme metodolojisini çıkardılar. Her firma değerlendirildi ve belli bir puanın üzerinde alan firmalar tavsiyeli üstyapıcımız oldu. Dolayısıyla onların yaptıkları her türlü işte, bizim kalitemizi sağladıklarına kefiliz ve tavsiye ediyoruz. Fakat herhangi bir müşteriyi zorlama ya da yönlendirmemiz olmuyor. Müşterilerimiz bize danıştığı zaman bu firmaları tavsiye ediyoruz. **fm**

Armağan Hazar inşaat serisi Ford Trucksların en beğenilen özelliklerini şöyle özetledi:

Dayanıklı şasi: 10 mm kalınlık ve 500 mp dayanımlı şasisiyle sektörün hemen hemen en dayanıklı araçlarını üretiyoruz.

Yüksek güç: Yüksek güç ve tork değerleriyle, ağır yüklerle en dik rampalarda bile problem yaratmıyor.

Farklı modlara sahip otomatik vites seçenekleri: Örneğin ürün çamura saplandı ve çıkaramıyorsanız. Rocking moda (beşik modu) alındığında beşik hareketi yaparak saplandığı çamurdan yüklü haldeyken kurtarıyor. Off road modunda yüklüken yol dışı arazide problem yaşanmıyor. Eco modunda ise yüksüz yolda kullanırken yakıt tüketimini makul seviyede tutuyor. Farklı otomatik vites modlarıyla uygun koşullara uygun modlar var.

Etkin frenleme ile gücün kontrol altına alınması: Dik rampa inişlerinde sürekli ayak freni kullanırsanız servis maliyetleri inanılmaz artar. 400 kW motor freni ve 600 kW intarder opsiyonu ile toplam 1000 kW’lık fren gücü şu anda sektördeki en iddialı rakamlardan biridir. Böyle bir frenleme performansı ile servis frenlerinin kullanımı azaltılarak hem aracın işletim maliyetleri düşüyor hem de aracın kontrolü kolaylaşıyor.

İdeal dönüş çapı: İnşaatlarda araçlar genelde dar alanda kullanılır ve manevra kabiliyeti önemlidir. Kolay manevra yapamazsanız hem yakıt tüketimi artar hem de araç daha fazla yıpranır. Bu amaçla bir önceki seriye oranla %22 civarında dönüş çapında iyileştirme sağladık.

Bakım aralıkları: İnşaat serisi araçlarımızda, çalışma koşullarına bağlı olarak bakım aralıklarını 2.000 saate çıkardık. Bakım zamanı geldiği zaman araçlarımız sinyal vererek uyarıyor. Yeni seride bir önceki seriye göre işletim ve kullanım maliyetlerinde ortalamada %25’e varan bir avantaj sağladık.



Taşıyapı’nın yeni projelerine Komatsular hayat verecek

Türkiye’nin önde gelen inşaat şirketlerinden Taşıyapı İnşaat Taahhüt San. ve Tic. A.Ş., makine parkını yakın zamanda aldığı çeşitli Komatsu iş makineleri ile güçlendirdi. Yeni Komatsular, şirketin mevcut tünel ve duble yol projelerinde 3 ayı aşkın bir süredir çalışıyor.



Taşıyapı İnşaat Genel Müdür Vekili Alpaslan Kızıloğlu

Firma bugüne kadar yurt içinde 9.000 lüks konut ve 1.000.000 metrekare üstyapı projesini içeren bir portföye, yurtdışında ise Kazakistan, Rusya, Türkmenistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak ve Libya’da 950 milyon dolarlık iş hacmine ulaşmış. Taşıyapı, bu iş hacmine ulaşmak için geniş bir makine ve ekipman parkı kullanıyor. Belirli standartlara sahip markalara odaklanarak makine parkı yatırımlarını yapan Taşıyapı’da Komatsu’nun önemli bir ağırlığı bulunuyor.

Karayolları Genel Müdürlüğü ve özel sektörde geçen yıllarının ardından bilgi ve tecrübesini 2002’den bu yana Taşıyapı’da değerlendiren Alpaslan Kızıloğlu, hâlihazırda firmanın yol ve altyapı projelerinden sorumlu Genel Müdür Vekili olarak görev yapıyor.

Taşıyapı İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Turanlı’nın son derece zeki ve ufku geniş bir insan olduğunu vurgulayan Alpaslan Kızıloğlu, “Sadece inşaat değil, enerji ve eğitim alanlarında da yatırımlarımız var. Yap-işlet-devret modeli ile Kıbrıs’ta havaalanı inşaatını sürdürüyoruz. İnşaat alanında tünel yapımına da girdik. Kazakistan, Kuzey Irak, Türkmenistan ve Libya’da aktiflik. Bu bölgelerde tekrar aktif olmaya Kazakistan’da bir projeye tekrar başlıyoruz. Ayrıca Bulgaristan ve

bazı Avrupa ülkelerinde ve Afrika’da çalışmalarımız devam ediyor.” dedi. Karayolları Genel Müdürlüğü’nde çalışırken, eğitim için Japonya’da 3 ay kaldığı sırada Komatsu’nun tesislerini gezme imkânı bulduğunu belirten Kızıloğlu, “Özellikle kendi sektörümde altyapıda ve yolda vazgeçemediğimiz makinelerden, gruplardan biri ve hatta en başında gelir. Bizim eş zamanlı aldığımız makinelerden birinde sorun yaşarken, nazar değmesin Komatsu’da hiçbir sorun yaşamadık. Dolayısıyla, son derecede güvendiğim, emin ellerde olduğumu hissettiğim bir grup” ifadelerini kullandı.

Taşıyapı Makine İkmal ve Satın Alma Müdürü Fırat Koyunoğlu ile yaptığımız söyleşide ise Taşıyapı’nın makine parkını biraz daha irdeledik. 1978 yılından beri iş makineleri ile iç içe olan Makine Mühendisi Koyunoğlu, dergimize iyi bir iş makinesinin olması gereken özelliklerinden Komatsu’nun firma bünyesindeki performanslarına kadar pek çok detayı paylaştı.

Taşıyapı’da iş makinelerinin yoğun kullanıldığı projelerden bahseder misiniz?

Öncelikle Taş Yapı’yı iki bölüm olarak düşünebiliriz. Altyapıda şantiye ve yol işleri, üstyapıda ise bina, rezidans, otel ve enerji yatırımları bulunuyor. Mevcut projelerimiz arasında Biga’da fizibilite çalışmaları ve finansman işleri devam eden kömür santrali, Lefkoşe Havaalanı projesi, Tokat Turhal’da 2 kilometrelik tünel, Okmeydanı ve Göztepe SSK hastanelerinin sıfırdan yapılması, Şişli’de Bulgar Vakfı ile ortak altı adet 50 katlık kule ve otel işlerimiz bulunuyor. İzmir’de Torbalı-Ödemiş-Kiraz, Gerede, Konya ➡





Ereğli, Sivas Kangal Turhal, Afyon ve Kıbrıs'ta toplam yaklaşık 700 kilometrelik duble yol ve asfalt işimiz bulunuyor. Kazakistan'da da yeni yol projesi aldık. Toplam yaklaşık 3.000 kişilik bir ekiple işlerimizi sürdürüyoruz.

Makine parkınızın kapsamı nedir? Sadece satın mı alıyorsunuz, kiralama yaptığınız da oluyor mu?

İş makinelerini büyük ölçüde satın alıyoruz. Makine parkı yetmediği zaman nadiren kiraladığımız da oluyor. Satıcı firmalardan değil, piyasada daha uygun şartlarda operatörle birlikte kiralyoruz. Motorlu ekipman olarak düşünürsek toplam 200 aracımız var. Bunlardan 80 adedi iş makinesi olup kalanları kamyon ve nakliye grubu araçlardır.

İyi bir iş makinesi denildiğinde aklınıza ne geliyor? Bir makineyi iyi yapan nedir?

Önceliğimiz makinenin dayanıklı

olması ve işi kesintisiz yapması. Taşeron zihniyetinde çalışan bir firma değiliz. Az yaksın, ucuz olsun demiyoruz. İyi bir markası ve kaliteli olması gerek. Satış sonrası hizmeti ve parça temini önemli. Parçanın peşinde gezmemeliyiz. İş gereği makine arıza yaptığında hemen düzeltilmesi gerek. Şantiyede bir tane greyderimiz olur ve ikincisi olmaz. Parçayı bir ay sonra getireceğim demeleri, benim bir ay makine kiralamam demektir. Servise alo dediğimiz zaman gün içinde bize dönmeliler. Makine durduğu zaman en az 15 kişi duruyor. Greyder durduğu zaman bütün iş duruyor. Her şantiyede böyledir. 8 tane greyderimiz var ama 8 tane de şantiyemiz var. Her asfalt plentinin arkasında bir tane yükleyici var ve yükleyiciler arıza yapınca iş durur.

Makine parkınızdan bahseder misiniz?

İş makineleri içerisinde Komatsu ön plana çıkıyor. Çok marka ile çeşitlendirmeyi düşünmüyoruz. Sağlamlık ve kaliteye önem veririz. Bünyemizde pek parça tutmuyoruz ve aşınma parçaları ile yağları her yerde bulabiliyoruz. Kayıt sistemimizde her makinenin bir kartı bulunuyor, makine şeflerimiz takip ediyor. İş emrinden başlayarak kaç saat bakım yapıldığı ve lastiklerine kadar görebiliyoruz. Sene sonunda bana her makinenin bir dosyası geliyor. Ne kadar masraf yaptığımı görebiliyorum. Her makine bize karşılaştırmamıza olanak sağlayacak şekilde geliyor.

Son olarak makine parkınızı Komatsu ile güçlendirdiğinizi biliyoruz. Temsa İş Makinaları'ndan hangi modelleri aldınız?

Tokat'taki tünel ve Kıbrıs'taki havaalanı projelerimizde kullanmak üzere Temsa'dan bu yıl içerisinde yeni iş makineleri aldık. Bunlar arasında 2 adet PC350 LC-8, 2 adet PC200 LC-8M0 ve iki parça bomlu 2 adet PC200 LC-8M0 paletli ekskavatörler, 3 adet WA470-6 lastikli yükleyici, 2 adet GD675-5 greyder ve 1 adet D155 AX-6 dozer bulunuyor.

Parkımızda yine Temsa'dan 2010'da aldığımız 2 adet Komatsu WA470 ve 4 adet D65 dozer ile daha öncesinde aldığımız WA500 gibi makinelerimiz vardı. Bunlardan duyduğumuz memnuniyet bizi yine Komatsu alımına yönlendirdi. Yeni araçlarımızı alalı 3 ay oldu ve 500 saat bakımlarındalar, şu ana kadar şantiyelerden bir şikâyet gelmedi. 2015'ten beri tüm makinelerimiz için Temsa ile 2.000 saatlik bakım anlaşmaları yapıyoruz. Böylelikle her sene rahat ediyoruz. Makineleri alırken ekskavatörlerde kırıcı hatti, dozer ve greyderlerde ise ripper istedik.



Eski makineler ile yeni makineleri karşılaştırdığınızda ne gibi değişiklikler görüyorsunuz?

1978 yılından beri iş makineleri sektöründeyim ve ben de eskiden şantiyede dozer kullanırdım. Her şey değişmiş, levyeler joystickle geçmiş, klimalar standart olmuş. Haliyle operatör konforu arttığı için verim de artıyor.

Operatörlerinizin verimliliğini nasıl arttırıyorsunuz?

Öncelikle işe alırken tecrübeli operatörleri tercih ediyoruz. Beko loderde 25 yaşa izin veriyoruz ama ekskavatör için 30'u geçmeli. En az 5 yıl tecrübeli olmalı. Bununla birlikte operatör ve şoför sıkıntısı sektörün birinci problemi. Kalifiye operatör bulmakta zorlanıyoruz. Sezonda bu standartlarımızdan taviz vermek zorunda kalıyoruz. Bu açığı düzenlediğimiz iş başı eğitimlerle gidermeye çalışıyoruz. Bünyemizdeki operatörler yeni makineleri daha verimli kullanabilmek için Temsa'dan eğitim alıyor.

Genç mühendislere iyi bir makine parkı yönetimi için neler tavsiye edersiniz?

Bu iş yarı mühendislik, yarı tamirciliktir. Şantiyede kalınıp arızasından lastiğine, hortumuna ve bıçağına kadar ilgilenilmesi gerekiyor. Ayrıca bu iş iyi bir ekip işidir. Sahada iyi bir teknik destek ekibi, ustaları olmalı. Ama maalesef günümüzde mühendis bulamıyoruz. Makine mühendisleri

bu işe talip değiller. Masada oturayım, bilgisayar başında yöneteyim diyorlar. Böyle olunca biz de yazı yazmayı bilmeyen, piyasada yetişmiş insanlarla çalışmak durumunda kalıyoruz.



Soldan Sağa: Temsa İş Makinaları İstanbul Anadolu Yakası Bölge Satış Müdürü Tolga Kurt, Fırat Koyunoğlu ve İstanbul Anadolu Yakası Bölge Satış Yöneticisi Cem Doyuran:

"Biz tüm müşterilerimize kendilerini özel hissettirmek için azami çaba sarf ediyoruz. Taşyapı İnşaat da yurtiçi ve yurtdışında aldığı prestijli projelerle yakından takip ettiğimiz, sektörün önde gelen firmaları arasında yer alıyor. Son makine alımında bizi tercih ettikleri için çok mutluyuz.

Tercihlerinde en az makinelerin teknik özellikleri kadar satış olarak Taşyapı'nın mevcut ve gelecek projelerini sıkı takip ve sık ziyaretlerimiz de etkili oldu. Komatsular gelişmiş teknoloji ürünü ve muadillerine göre daha mekanik, dolayısıyla arıza yapmadan işte kalma oranı daha yüksek makinelerdir. Taşyapı gibi taahhüt firmalarının önceliği işin zamanında bitmesidir. Bu sebeple makinelerin işte kalma süreleri onlar için çok daha önemli oluyor. Satış olarak bizi aradıklarında her zaman ulaşım çözüm alabiliyorlar.

Müşterilerimize yedek parça ve servis desteğinin yanı sıra işlerini kolaylaştıran ve verimi artıran birçok katma değerli hizmet de sunuyoruz. Düzenli bakım sözleşmeleri, Komtrax uydu takip sistemi raporları, operatör eğitimleri ve demo çalışmaları, vb. Dönemsel ve proje bazlı makine ihtiyaçları için kiralama seçeneğimiz de var."

TMB inşaat sektörü analizini açıkladı: “Gidişatı belirsiz toparlanma”



Türkiye Mütahhitler Birliği (TMB), inşaat sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından ilgiyle takip edilen 2017 yılı 2. çeyrek ekonomik ve sektörel analizini yayımladı. “Gidişatı belirsiz toparlanma” başlıklı Temmuz 2017 analizinde, küresel ekonomi için 2017 yılının ilk yarısının genellikle olumlu seyrettiği vurgulanarak, “Küresel gelişmeler paralelinde, Türkiye ekonomisinde bir yandan önemli iyileşmeler görülmekte, bir yandan kırılğanlıklar devam etmektedir” denildi.

Analizde, “Katar krizinin ardından Körfez ülkelerinde ortaya çıkabilecek istikrarsızlığın, Türk yurtdışı müteahhitlik sektörünü derinden etkileyeceği açıklar” denildi.

En büyük ihracat pazarı Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin geleceğine yönelik soru işaretlerinin de Avrupa Parlamentosu’nun Türkiye ile üyelik müzakerelerinin askıya alınması yönündeki raporu onaylamasının ve Almanya ile Türkiye arasında gelişen diplomatik krizin ardından arttığı vurgulandı.

Yurtdışı müteahhitlik sektörünün, genel konjonktürden ve özellikle ana pazarlardaki gelişmelerden en ağır etkilenen sektörlerden birisi olduğu hatırlatılan analizde, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde 2017 yılının ilk yarısında, 2016 yılının aynı dönemine kıyasla görece iyileşme sağlandığı kaydedildi. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, 2016 yılının ilk yarısında yurtdışında 2,8 milyar ABD Doları değerinde 45 yeni proje, 2017 yılının ilk yarısında ise 5,1 milyar ABD Doları tutarında 63 yeni proje üstlenildiği açıklandı.

İnşaat sektöründe ivme kaybı
Analizde, “Sektörel değerlendirme bakımından, üretim yöntemiyle oluşturulan GSYH verilerine göre, 2017 yılının ilk çeyreğinde inşaat sektöründe büyüme yüzde 3,7 ile genel ekonomik büyümenin ve beklentilerin altında kalmıştır” tespiti yer aldı.

İnşaat sektörünün geleceğine yönelik yapılan projeksiyonda, “Sektöre ilişkin yatırım fırsatları ve finansman riskleri birlikte değerlendirildiğinde, inşaat sektöründeki büyümenin önümüzdeki dönemde genel ekonomik performansın üzerinde seyretmeyi sürdürmesi, ancak 2016 yılında yakalanan yüksek büyüme ivmesinin bir miktar yavaşlaması beklenmektedir” ifadeleri kullanıldı.

TMB Temmuz 2017 raporunda genel ekonomi ve sektöre ilişkin özetle şu değerlendirmelere yer verildi:

Körfezdeki istikrarsızlık sektörü derinden etkiler:

Katar krizinin ardından Körfez ülkelerinde ortaya çıkabilecek istikrarsızlığın, Türk yurtdışı müteahhitlik sektörünü derinden etkileyeceği açıktır. Toplam pazar büyüklüğünün yüzde 35’ini oluşturan Libya, Irak ve Rusya Federasyonu’nda yaşanan gelişmelerden kaynaklanan daralma ortadayken, Körfez bölgesinden kaynaklanacak potansiyel kayıpların sektör açısından çok daha olumsuz bir etki yaratabileceği değerlendirilmektedir.

Yeni reformist bir ekonomi programı hızla hayata geçirilmeli:

İnşaat sektörü dışında genel anlamda da özel sektör yatırımlarının büyümeye katkısının oldukça sınırlı olduğu mevcut ortamda, küresel piyasa akımlarından reel bir büyüme ivmesi yaratmanın tek yolunun, yeni bir reformist ekonomi programının hızla hayata geçirilmesi, yatırım ikliminin iyileştirilmesi olduğu dile getirilmektedir.

Kapsamlı orta vadeli perspektif oluşturulmalı:

Sürdürülebilir büyümeyi sağlamak, bir başka deyişle büyüme dinamiklerini desteklerken ekonomik kırılğanlıkları kontrol altına alabilmek adına, kapsamlı bir orta vadeli perspektif oluşturulması önem taşımaktadır. Küresel risk iştahının orta vadede düşmesi beklendiğinden, hem bütçe açıklarının yeniden kontrol altına alınması, hem de özel sektöre ait dış borçların disipline edilmesi gerekmektedir.

Kısa vadeli teşviklerle uzun mesafe almak mümkün değil:

İş dünyası yatırımları sürdürmek,

devlet ise teşvik mekanizmalarıyla bu süreci desteklemek için çalışmaktadır. Ancak kısa vadeli teşvik tedbirleri ile uzun mesafe almak mümkün olmadığından, yapısal reformların ivedilikle gündeme alınması gerektiği değerlendirilmektedir.

Yatırım ortamı iyileştirilmeli:

Kısa vadeli sermaye hareketleri dışında, uzun vadeli doğrudan yatırımı arttıracak, bir başka deyişle üretim, ihracat, istihdam açısından da ekonomiyi destekleyecek bir ortamın sağlanması adına, yatırım ortamının iyileştirilmesi gerektiği dile getirilmektedir.

Dünya Bankası büyüme beklentisini revize etti:

Dünya Bankası raporunda, Türkiye ekonomisi için 2017 yılı büyüme beklentisi 0.5 puanlık artışla %3,5’e yükseltilmiş; 2018 ve 2019 büyüme tahminleri ise sırasıyla %3,9 ve %4,1’e revize edilmiştir.

İç talebi destekleyen uygulamalar büyümeyi yukarı çekebilir:

Türkiye ekonomisi 2017 yılının ilk çeyreğinde yüzde 5,0 ile beklenen seviyenin oldukça üzerinde büyüme kaydetmiştir. Geçtiğimiz yıl ekonomik aktivitenin içinden geçtiği zorlu sürecin ardından iç talebi destekleyici yönde hayata geçirilen uygulamalar büyüme performansını olumlu etkilemiştir.

Dış talep arttı: Gelişmiş ülkelerde, özellikle Euro Bölgesi’nde büyüme dinamiklerinin güçlenmesi Türkiye’nin dış talebini arttırmış, net ihracatın büyümeye katkısının artması yılın ilk çeyreğinde Türkiye ekonomisinin performansını desteklemiştir. Uzun süredir iç talep eksenli seyreden büyüme grafiğine dış talepten de katkı gelmesi ayrıca memnuniyetle karşılanmıştır.

En büyük ihracat pazarımız AB ile ilgili soru işaretleri arttı:

En büyük ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin geleceğine yönelik soru işaretleri, Avrupa Parlamentosu’nun Türkiye ile üyelik müzakerelerinin askıya alınması yönündeki raporu onaylamasının ve Almanya ile Türkiye arasında gelişen diplomatik krizin ardından artmıştır. Önümüzdeki dönemde Almanya özelinde Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinin seyri, ekonomik performans üzerinde etkisini sürdürecektir.

İstihdam, cari açık, enflasyon kaygı verici:

Bu süreçte, siyasi belirsizlik ortamına, jeopolitik risklerin ve güvenlik kaygılarının yarattığı olumsuzluklara karşın, ekonominin kaydettiği performans başarılı bulunmakla beraber; istihdam seferberliğine rağmen yüksek düzeyini sürdüren işsizlik oranlarının, artış eğilimindeki cari açık ile bütçe açığının ve yeniden 2008 sonrası düzeye ulaşan enflasyonun kaygı verici olduğu belirtilmektedir.

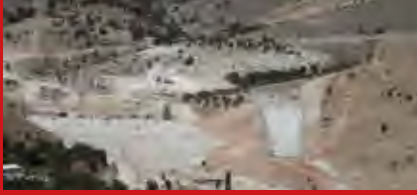
117 ülke, 9 bin proje, 344 milyar dolar:

Türk müteahhitlik firmalarının 1972’den 2017 ilk yarıyıl sonuna kadar 117 ülkede üstlenilen 8 bin 996 projenin toplam bedeli 344 milyar ABD Dolarına ulaşmıştır. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin başladığı tarihten bu yana üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ilk 5 ülke Rusya (%19,7), Türkmenistan (%13,6), Libya (%8,4), Irak (%7,2) ve Kazakistan (%6,4) olmuştur.

Kamu projeleri yurt genelinde devam ediyor

Malatya'ya yeni baraj geliyor

Kırsal kesimlerde kısa sürede sulu tarıma geçilmesi ve civardaki içme-kullanma suyu ihtiyaçlarının karşılanması için Orman ve Su İşleri Bakanlığı talimatıyla başlatılan "1071 GÖLET" projesi kapsamında Malatya Akçadağ Taşevler Barajı'nın yapım çalışmaları devam ediyor. Ön yüzü membran kaplı kaya dolgu tipinde inşa edilen ve temelden yüksekliği 51 metre olan barajın tamamlanması ile 2017 birim fiyatları ile sulamada dekar başına 950 TL, ülke ekonomisine yıllık 7.343,500 TL katkı ve 3.100 kişiye de istihdam sağlanacak. Barajın 2017 Kasım itibarıyla tamamlanması hedefleniyor.



Pehlivanlı Barajı'nda çalışmalar devam ediyor

Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü tarafından Erzurum'da inşa edilen Pehlivanlı Barajı'nda çalışmalar sürüyor. Tortum İlçesi arazilerini suya kavuşturmak için yapılan baraj kil çekirdekli kaya dolgu tipinde ve temelden 45 metre yüksekliğinde tesis edilecek. Yüzde 55 fiziki gerçekleştirilmenin sağlandığı Pehlivan Barajı'nın toplam maliyeti 6 milyon 900 bin TL. Hizmete girdiğinde beldeye ait 1.380 dekar zirai arazi modern sulama sistemine kavuşacak.



Kuzey Marmara Otoyolu'nun Paşaköy-TEM Kurtköy Bağlantı Yolu Trafiğe Açıldı

Kuzey Marmara Otoyolu Projesi kapsamında yapımı tamamlanan Paşaköy-TEM Kurtköy Bağlantı Yolu törenle açıldı. Açılışta konuşan Başbakan Binali Yıldırım, 4 gidiş, 4 gelişten oluşan 12 kilometrelik yolun, ağır taşıtların şehir merkezine girmeden 3. Köprü'ye ulaşmasını sağlayacağını ve İstanbul trafiğinin büyük ölçüde rahatlayacağını söyledi. Bağlantı yolunun hizmete girmesiyle birlikte Sabiha Gökçen Havalimanı ile yeni yapılan 3. Havalimanı ve mevcut Atatürk Havalimanı birbirine bağlandı. Çamlık Kavşağı'ndan ayrılan transit trafiğin Mecidiye Kavşağı'ndan ayrılması sağlanarak Sultanbeyli, Çamlıca, Ataşehir ve Ümraniye trafiği rahatladı.



Ankara'ya yeni çevre yolu yapılıyor

Yenikent ile Temelli arasında yapılacak yeni çevre yolu çalışmasının temeli törenle atıldı. Törende konuşan Başbakan Binali Yıldırım, 325 trilyonluk dev yatırım olan 40 kilometrelik yolun Eskişehir'i, Bursa'yı, Afyon'u, İzmir'i Ankara'ya bağlayacak yeni bir çevre yolu olduğunu söyledi. Temelli'de, Yenikent'te ve Sincan'da var olan sanayi tesislerinin ağır taşıt trafiğinin bu yoldan sağlanacağını, böylece şehir içindeki trafiğin rahatlayacağını belirtti. Yol açıldığında sanayi merkezleri arasında ulaşım da kolaylaşacak.



Ödemiş'te 120 bin dekar arazi sulamaya açıldı

196 bin 650 dekarlık "Beydağ Barajı Sulaması"nın 3'te 2'si tamamlandı. Ödemiş Ovası'nda bu yıl ilk kez 120 bin dekarlık verimli tarım arazisine barajdan su verilirken; bölge çiftçisine dekar başına 2017 rakamları ile 868 lira 25 kuruşluk ek gelir sağlandı. Proje tamamlandığında Küçük Menderes havzası ülke ekonomisine her yıl 170 milyon 741 bin 362 liralık ek katkı sağlayacak.



Turnaçayırı Barajı'nda %47 fiziksel gerçekleştirme sağlandı

Erzincan Turnaçayırı Barajı'nda 2016 sonu itibarı ile %23 olan enjeksiyon % 41 seviyesine ulaştı. 3 adet perde kuyusu ve yamaçlara enjeksiyon yapılacak. Şu ana kadar toplam 3971 metre delgi yapıldı. 2017 yılı yaz dönemi sonuna kadar gövde enjeksiyonunun bitirilmesi hedefleniyor. Barajın kaya dolgusu 1238, filtre imalatı 1226, kil imalatı 1225 kotlarına ulaşılmış olup çevirme kanalı %90 oranına gelindi. Delgiler tamamlanarak sağ ve sol sahil 1238 kotunda tamamlandı. 2017 yılı sonuna kadar gövde enjeksiyonlarının ve kret kotu 2200 metre olan barajın 2153 metre kotuna kadar dolgularının bitirilmesi hedefleniyor.



Sanayicinin barajı olan Uzundere tamamlandı

Uşaklı sanayicinin yıllardır sabırsızlıkla beklediği Uzundere barajında sona gelindi. Uşak Organize Sanayi Bölgesi'nin su ihtiyacını karşılayacak olan barajın gövde dolgusu tamamen bitti. Temelden yüksekliği 29,5 metre olarak inşa edilen barajın 3 milyon 117 bin m3 depolama hacmine sahip olduğu açıklanırken; baraj havzasında su tutulmaya başlandı. Konuyla ilgili açıklama yapan Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu " Uzundere barajından Uşak Organize Sanayi Bölgesine her yıl ortalama 3 milyon 15 bin m3 sanayi suyu vereceği" dedi.



Karamürsel İhsaniye Barajı pek çok ilçeye sulama suyu verecek

Karamürsel İhsaniye Barajı işinde çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor ve inşaat fiziki gerçekleştirme % 29 seviyesine ulaştı. Baraj inşaatında Ulaşım Yolları, Gövde Sıyırma Kazıları, Derivasyon Kondüvisi Kazı ve Beton imalatları da tamamlandı. Karamürsel İhsaniye Barajı Kocaeli İli, Karamürsel İlçesinin 7 km güneybatısında yer alan Suludere üzerinde inşa edilen proje ile Karamürsel ve Gölcük İlçeleri ile sahil şeridi arasında kalan Değirmendere, Halidere, Ulaşlı ve Ereğli Beldelerinin yıllık 25,44 hm³ içme, kullanma suyu ile 20 bin 240 dekar sahanın sulama suyu temin edileceği belirtildi.



Mersin-Anamur Alaköprü projesi ile tarım arazileri daha modern sulanacak



Sözleşmesi 24 Haziran 2016 tarihinde imzalanan ve 11 Temmuz 2016 tarihinde yer teslimi yapılarak işe başlanan Mersin-Anamur Alaköprü sulaması

işinde 11.07.2017 tarihi itibarı ile 12 000 metre PE borunun montajı gerçekleştirildi, 5 Adet Pompa İstasyonu ve Regülasyon Deposu bitirildi. Projede fiziki gerçekleştirme seviyesi yüzde 17'ye ulaştı. Proje, Mersin ilinin Anamur ve Bozyazı olmak üzere iki ilçesini kapsıyor. Her iki ilçede; toplamda 26 mahalle dâhilinde basınçlı borulu sulama şebekesi ile tarım arazileri suya kavuşacak. Şebekedeki basınç sayesinde yağmurlama ve damla sulaması gibi modern sulama sistemleri de uygulanabilecek.

Sivas Demiryazı Barajı 6 Bin Dekar Zirai Arazi Suya Kavuşacak

Sivas Demiryazı Barajı ve Sulaması ile 6.600 dekar zirai arazi sulanacak olup projede 151,80 m'lik derivasyon dipsavak imalatı tamamlanarak 20.04.2017 tarihinde suyun derivasyonu sağlanmış olup Dolusavak kazısı tamamlandı.

Temelden yüksekliği 41,5 metre olan barajın tamamlanması ile 2017 birim fiyatları ile cazibe sulamada dekar başına 863 TL/gelir artışı ülke ekonomisine yıllık 5.022,604 TL katkı sağlanması hedefledi.





Ascendum, Sany'in yeni seri fore kazık makinesini Türkiye pazarına sundu

2014 yılında başlayan Sant iş birliğinin ardından pazardaki ivmesini arttırmaya devam eden Ascendum, yeni seri fore kazık makinesi SR365'i Türkiye pazarına sundu. 27,8 m'lik bom yüksekliğine sahip olan Sany SR365, rakiplerine oranla daha uzun bir boma sahip. Bu özellik boru basma ve çekmede avantaj sağlıyor. Makinenin gövdesi Sany'nin fore kazık makineleri için özel olarak ürettiği tasarıma ve 125 ton çalışma ağırlığına sahip.



E-Berk tarafından geliştirilen ilk yerli tünel açma makinesi Ergene'de

Trakya'da bulunan Ergene Nehri'nin sanayi atıklarından temizlenmesi projesi kapsamında, E-Berk şirketi tarafından geliştirilen, Türkiye'nin ilk yerli tünel açma makinesi olma özelliğine sahip 'Anadolu Köstebeği' kullanılmaya başlandı. Proje yerine gelerek inceleme yapan Orman ve Su İşleri Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu, tünel açma makinelerinin çapının sabit hale getirileceğini söyledi.



"Yeni Nesil Borusanlılar"

Borusan Holding'in 2016 Faaliyet Raporu'nun temasını, Borusan çalışanlarının yüzde 66'sını oluşturan Y kuşağı çalışanlar oluşturdu. "Yeni Nesil Borusanlılar" temasıyla hazırlanan faaliyet raporunda her şirketten Y kuşağı bir Borusanlı ile yapılan röportajlar yer aldı. Haber Borusan'ın Twitter hesabında "Grubumuza enerji ve dinamizm katan Y kuşağına bayılıyoruz!" başlığı ile paylaşıldı.



ENKA Pazarlama yeni greyderlerini tanıttı

ENKA, iki yıldır mükemmelliğini yaptığı Almanya menşeli HBM NOBAS markasının BG160T-4, BG190T-4 ve BG240T-4 modelleri ile stoklu çalıştıklarını duyurdu. 7-24 ton aralığındaki bu ürünler yol bakım, bakım-onarım ve yapım greyderleri sınıfında bulunuyor. Ürünler dayanıklılık, düşük mazot sarfiyatı, uygun yedek parça maliyetleri ve fiyat-performans gibi özellikler ile öne çıkıyor.



Dünyanın deprem izolatörlü en büyük binası Rönesans'tan

ENR tarafından dünyanın deprem izolatörlü en büyük binası ilan edilen Adana Şehir Hastanesi, 2017 yılında açılmaya hazırlanıyor. En ileri teknoloji 1512 deprem izolatörü sayesinde, yaşanması olası en şiddetli depremler sırasında ve sonrasında bile tüm operasyonel faaliyetlerini aksama olmadan yerine getirebilecek. Böylece on binlerce kişiye her koşulda kesintisiz ve güvenli sağlık hizmeti sağlanacak.



Tekfen'in Katar'da inşa ettiği stadyumun temeli atıldı

2022 FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak olan 40 bin koltuk kapasiteli Al-Thumama Stadyumu'nun mobilizasyonun tamamlandığı ve temel betonun dökümüne başlandığı bilgisi Tekfen İnşaat'ın sosyal medya hesaplarında verildi.



Dünya Çapında CeMAT Etkinlikleri

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) tarafından desteklenen Uluslararası Malzeme Elleçleme, İntrolojistik ve Lojistik Fuarı (CeMAT), Deutsche Messe AG organizatörlüğünde dünyanın lider 8 pazarında gerçekleşecek. Organizasyonun Türkiye ayağı İstanbul'da, 15-18 Mart 2018 tarihleri arasında yapılacak. En yakın organizasyon ise 19-21 Eylül tarihleri arasında, Rusya-Moskova'da gerçekleşecek.



MST artık Whatsapp'ta!

İyi hizmet, hızlı hizmettir ilkesiyle çalışan MST, operatörlerine ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için Whatsapp kullanmaya başladı. MST Whatsapp hattı: 0530 064 27 67.



Hilti'den iki yeni şube

Profesyonel inşaat endüstrisi alanında modern teknolojiler, servisler ve yazılımlar tasarlayan ve üreten Hilti, İstanbul'un Ümraniye ve Başakşehir ilçelerinde iki yeni şube açarak servis ağını genişletti. 4 Ağustos Cuma günü gerçekleştirilen açılışlarda, ziyaretçilere özel sürpriz indirimler ve hediyeler sunuldu. Türkiye'deki mağaza sayısını 13'e çıkaran Hilti, 2018 yılında üç mağaza daha açmayı planlıyor.



Nuh Çimento %40'lık enerji tasarrufu sağlayacak

Nuh Çimento Grubu, önümüzdeki yıllarda faaliyete geçirmeyi hedeflediği dördüncü çimento değirmeni ile entegre çalışabilecek presvals projesi tamamlandığında, değirmenin kapasitesini yüzde 85 artırıp, enerji tüketiminde yüzde 40 tasarruf sağlayacağını açıkladı.



Betonstar'dan Mısır'a ilk teslimat

Türkiye'nin beton pompası üreticisi Betonstar, Mısır'a gerçekleştirdiği ilk beton pompası sevkiyatını facebook sayfasından duyurdu.



Mercedes'ten Vito Mixto takası

Mercedes-Benz Türk hafif ticari araçlar, web sitesi üzerinden müşterilerinin mevcut araç bilgilerini alarak uygun koşullarda Vito Mixto ile takas edebilme imkanını sunuyor.



Akçansa'ya Benim Mahallem projesinden ödül geldi

Akçansa "Benim Mahallem Projesi" ile dünyanın en prestijli iş yarışması olarak gösterilen Uluslararası Stevie İş Ödülleri'nde Avrupa'da Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Programı Kategorisi'nde Gümüş Stevie Ödülü'nün sahibi oldu.



Çimsa kırıcı takımından yüksek performans

Çimsa felsefesi olan "Öğrenen Organizasyon" ekiplerinden Eskişehir Fabrika Kırıcı Takımı, ortalama performansını artırarak, İSG kuralları ve çevre mevzuatını dikkate alma konusunda farkındalığı artırma başarısını gösterdi.



Eski kovalar saksı oldu, çantalar dağıtıldı

SİF JCB İş Makinaları kazıcı yükleyicilerde eski kovalarını yenisi ile değiştiren müşterilerine operatör çantalarını veriyor.



Adana-Kozan'a 8 kollu kavşak projesi

Adana Büyükşehir Belediyesi, Kozan ilçe merkezinde taşıt ve yaya trafiğini rahatlatmak amacıyla planlanan Kozan Kavşağı Projesi'nin yapımına başladı. Yeni yapılan Kozan Devlet Hastanesi önündeki 4 bin metrekare alana yapılacak olan kavşak, 8 caddeyi birbirine bağlayarak kent merkezindeki trafik yükünü hafifletecek. Alan, peyzaj değeri olan ağaçlar, çiçekler ve bitkilerle yeşillendirilerek vatandaşların hizmetine sunulacak. Kozan Kavşağı'nın yılbaşından itibaren ulaşımına açılmasının planlandığı bildirildi.



Antalya-Taşatan yolunda sona gelindi

Antalya Büyükşehir Belediyesi merkezdeki hizmetleri ilçelere taşıyarak kırsal bölgelere modern ulaşım olanakları sunuyor. Daha önce 17 km'sini asfaltlanan yolun 14 km'lik bir alanı kalmıştı. Bu alanın 6 km'sinin asfaltı tamamlandı. Ekipler şu sıralar Erikli, Yassımuar, Samsa ve Kadiyakası arasındaki 8 km'lik bölümde asfalt çalışmalarını sürdürüyor. Uzun bir süredir bu düzenlemeyi bekleyen Alanya ve Gündoğmuş halkının hizmetine bayramdan önce sunulması bekleniyor.



Bitlis tarihi yapısına uygun olarak yeniden düzenleniyor

Sokak sağlıklılaştırma projesi kapsamında cephe düzenlemeleri yapan Bitlis Belediyesi, Kazımdırık ve Arıfbey Caddesi'nde bulunan iş yerleri kentin tarihi dokusuna uygun bir şekilde yeniden düzenleyerek şehri estetik bir görünüme kavuşturmayı amaçlıyor. Kent ekonomisine canlılık katan turizme gereken önemi verdiklerini belirten Belediye Başkan Vekili İsmail Ustaoglu, sokakların ihtişamlı kadim kent görünümüne kavuşturulacağını söyledi.



Hakkari'deki asfalt çalışmaları geceli gündüzlü devam ediyor

Hakkari Belediyesi'nin "2017 Hakkari Dönüşüm Programı" kapsamında başlattığı Profesyonel Bitümlü Sıcak Karışım Asfalt Kaplama çalışmaları gece geç saatlere kadar devam ediyor. Çalışmalarda kentteki ana yol güzergahlarının önemli bir kısmında ve bazı mahallelerde tamamlama aşamasına gelindi. Şehir merkezinde bulunan Bulvar Caddesi ise yenileme çalışmaları kapsamında tamamlandı ve asfalt kaplama çalışmalarına başlandı.



Diyarbakır'ın kent merkezine 230 bin ton sıcak asfalt

Kent merkezine 500 bin ton sıcak asfalt dökmeyi hedefleyen Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi, nisan ayından şu ana kadar 230 bin ton asfalt sererek yolları yeniledi. Ekipler, yeni yerleşim alanlarındaki yollarda temel ve alt temel çalışmaları da yapıyor. Yenilenen yollara ek olarak, daha önce asfaltlanmış bulvar, cadde ve sokaklarda oluşan bozuklukların giderilmesi için 56 bin ton asfalt kullanılarak bakım onarım çalışması gerçekleştirildi. Asfalt çalışmaları kentin farklı noktalarında devam ediyor.



Iğdır Belediyesi şehir genelinde çalışmalar yapıyor

Iğdır Belediyesi, bütün mahallelerdeki altyapı ve üstyapı çalışmalarıyla şehri şantiye alanına çevirdi. Belediye Başkanı Murat Yikit yapılan çalışmalar ile Iğdır'a daha çağdaş ve güzel bir görünüm kazandırmak istediklerini söyledi. 2017 yılı içerisinde, özellikle ara sokaklarda tahribata uğrayan yolların tamamını asfalt ve parke ile buluşturmayı hedefleyen Yikit, hizmetlerini vatandaşların talepleri doğrultusunda yaptıklarını ifade etti. 2017 yılı için 70bin ton asfalt ile yaklaşık 30 km yol, 190 bin metrekare parke ile yaklaşık 20 km yol yapılması planlanıyor.



Denizli-İzmir Karayolu'na yeni kavşak

Denizli Belediyesi'nin daha güvenli ve kesintisiz ulaşım amacıyla yaptığı yatırımlara Hal KöprülÜ Kavşağı Projesi ile bir yenisi daha ekleniyor. Denizli-Ankara Karayolu'nda kesintisiz ulaşım sağlayan kavşak ve üst geçit projelerinin benzeri Denizli-İzmir Karayolu'nda da yapılacak. Proje, Bozburun KöprülÜ Kavşağı ve Denizli'nin yeni çevre yolu olması planlanan 50 metre genişliğindeki yolun da bağlantı noktasını oluşturacak. Proje kapsamında yapımına başlanan Hal KöprülÜ Kavşağı'nda bağlantı Denizli-İzmir yolu doğrultusunda yapılacak köprü ile sağlanacak. Art germe tekniği ile inşa edilecek olan köprü 3 gidiş, 3 geliş olmak üzere toplam 6 şeritli olacak. Yaklaşık 30 metre genişlikte olacak köprü'nün, uzunluğu ise 313 metre olacak. Hal KöprülÜ Kavşağı projesi tamamlandığında, Denizli-İzmir Karayolu transit olarak geçilecek. Işık bekleme süreleri ortadan kalkacak, trafik güvenliği had safhaya çıkacak.

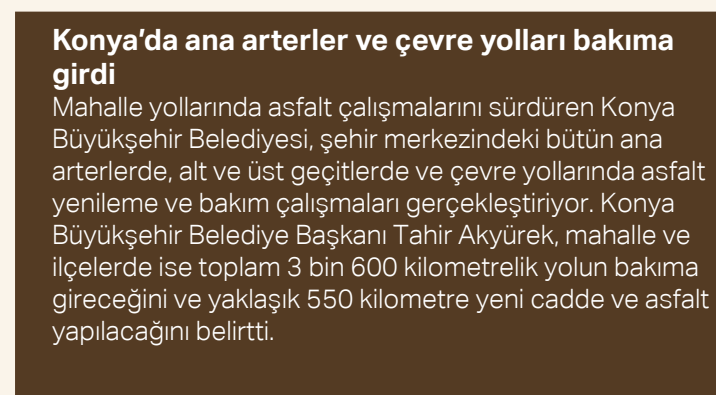


Konya'da ana arterler ve çevre yolları bakıma girdi

Mahalle yollarında asfalt çalışmalarını sürdüren Konya Büyükşehir Belediyesi, şehir merkezindeki bütün ana arterlerde, alt ve üst geçitlerde ve çevre yollarında asfalt yenileme ve bakım çalışmaları gerçekleştiriyor. Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, mahalle ve ilçelerde ise toplam 3 bin 600 kilometrelik yolun bakıma gireceğini ve yaklaşık 550 kilometre yeni cadde ve asfalt yapılacağını belirtti.

Erzurum-Tortum Konutlarının temeli atıldı

Erzurum Büyükşehir Belediyesi Başkanı Mehmet Sekmen'in başlattığı kentsel dönüşüm seferberliği kapsamında Tortum Konutları'nın temeli törenle atıldı. Törende konuşan Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Selami Keskin 'Korunan tarih dönüşen şehir' sloganı kapsamında yapılan projelerin Tortum ayağı için 140 bin metrekarelik bir alanda kentsel dönüşüm uygulanacağını ve konutların depreme dayanıklı olacağını bilgisini verdi. Erzurum Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Ali Rıza Kiremitçi ise konuşmasında kentsel dönüşümün önemine vurgu yaparak, projeleri merkezden ilçelere doğru kaydırmayı hedeflediklerini belirtti. Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen ise kırsal kesimden kentlere yaşanan göçü engellemek adına kentsel dönüşüm projelerine başladıklarını ifade etti.



Mardin'in yol çalışmalarında rekor rakamlar

Mardin Valisi Mustafa Yaman, Karayolları Genel Müdürlüğü ile yürüttüğü yol çalışmalarıyla kent genelinde rekor kırdıklarını ifade etti. Kurumların iş birliği ile 1.060 kilometre BSK asfaltı ile 450 kilometre sathi kaplama sezon bitmeden tamamlanacak. Böylece toplamda 1.510 kilometre yol ile Mardin'de rekor kırılmış olunacak. Yapımına başlanan Kızıltepe Kavşağı Battı Çıktı Projesi ise yol ve trafik konusuna rahatlatma sağlayacak.

PİYASA FİYATLARI

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

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR	KAPASİTE	GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFTLER	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 FORKLİFTLER	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 FORKLİFTLER	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 TRANSPALETLER	500 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	20 - 30 25 - 35	250 - 350 300 - 400
PALET İSTİFLEYİCİLER	600 - 1.600 kg	25 - 35	400 - 500
REACH TRUCK MAKİNELER	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."

KULE VİNÇLER

KAPASİTE	AYLIK (Euro)
6 - 8 ton	3.500 - 4.000

YÜKSELTME EKİPMANLARI

ARAÇLAR	ERİŞİM	HAFTALIK(TL)	AYLIK (TL)
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR	6 - 12 metre 14-22 metre	500 - 900 800 - 4.400	1.500 - 2.000 2.300 - 14.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR	10-18 metre 22-32 metre	1.200 - 2.000 3.000 - 7.000	3.350 - 5.000 9.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR	12-16 metre	1.500 - 2.000	4.750 - 5.500
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR	18-41 metre	2.500 - 7.500	7.000 - 21.000
TELESKOBİK PLATFORMLAR	21-43 metre	3.000 - 7.500	8.500 - 21.000
PALETLİ PLATFORMLAR	17-37 metre	3.500 - 9.000	10.000 - 28.000
HAREKETLİ CEPHE İSKELELERİ			3.500 - 7.000
CEPHE ASANSÖRLERİ			2.500 - 7.000

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A25D	2007	22.382
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A25E	2008	15.800
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2012	9.630
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40F	2012	9.650
GREYDER	CHAMPION	740T	1987	N/A
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK100B	1995	N/A
KAZICI YÜKLEYİCİ	JCB	1CX EC	2014	1.260
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX190W-3	2008	N/A
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX190W-3	2011	9.500
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EW180C	2010	12.900
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	930H	2011	12.400
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2010	N/A
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	92ZV-2	2010	14.616
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-1	1987	N/A
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-3	2003	N/A
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	SDLG	LG958L	2015	N/A
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2010	24.855
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2012	20.550
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120E	2007	31.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2011	16.820
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150E	2006	23.850
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2011	24.050
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180F	2009	25.421
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220F	2009	28.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	9.933
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	10.999
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	11.064
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	13.100
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L350F	2013	17.600
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L70F	2011	9.545
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L70F	2012	11.497
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	XCMG	ZL30G	2011	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	320DL	2010	10.500

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	325DL	2008	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	11.975
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D	2012	9.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH	2004	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2007	14.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2007	15.650
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX400LCH-3	2007	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK370LC HD	2012	2.792
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK370LC HD	2012	3.626
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R520LC/9	2011	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E305B HL	2010	10.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH210LC-5	2013	8.550
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH700LHD-5	2011	8.450
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH700LHD-5	2013	8.700
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC210BLC	2007	15.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC240BLC	2006	N/A
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC290BLC	2005	11.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC290CL	2011	11.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360CL	2010	11.745
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360CL	2011	8.115
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2012	9.600
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	6.700
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	9.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	10.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	10.900
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	12.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	12.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460BLC	2009	18.067
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460CL	2011	7.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460CL	2012	16.050
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC480DL	2013	10.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC480DL	2013	10.400
SİLİNDİR	VOLVO	SD130	2016	N/A
TRAKTÖR	MASSEY FERGUSON	MF2615	2016	YENİ
TRAKTÖR	MASSEY FERGUSON	MF2620	2016	YENİ
TRAKTÖR	MASSEY FERGUSON	MF265	1989	N/A
TRAKTÖR	NEW HOLLAND	TD100	2012	2.381
TRAKTÖR	SAME	90	1998	3.558
TRAKTÖR	UNIVERSAL	445	1995	1.453



Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

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

secondnew
İKİNCİ ELDEN BAKA FAYDASI



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CATERPILLAR	740	2010	9.984
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2012	5.705
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2014	3.262
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2015	1.885
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2015	2.018
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2015	2.110
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2015	2.297
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2015	1.882
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2015	1.907
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2015	2.008
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432E	2011	8.480
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F	2012	7.100
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F	2012	7.800
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F	2013	3.828
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	434E	2007	15.200
KAZICI YÜKLEYİCİ	MASTAŞ	M544PLUS	2011	5.600
LASTIKLI EKSKAATÖR	CATERPILLAR	M313D	2011	7.700
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	938K	2015	3.745
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950H	1999	34.558
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950H	2002	34.558
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	962H	2016	2.829
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966H	2000	47.257
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966H	2007	37.405
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966H	2008	34.678

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:

444 1 228 KULAGIMIZ SİZDE

Borusan Makina ve Güç Sistemleri

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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580SR	2006	12.000
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580SR	2007	9.800
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580T	2012	5.800
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2005	15.200
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2007	6.037
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695ST	2011	5.500
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F	2012	7.700
BEKOLU YÜKLEYİCİ	NEW HOLLAND	B110B	2011	8.500
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2010	11.000
LASTIKLI EKSKAATÖR	CATERPILLAR	M316D	2007	12.000
LASTIKLI EKSKAATÖR	VOLVO	EW200B	2006	8.500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	8.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	12.664
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2012	12.471
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	921E	2008	13.000

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966H	2008	35.988
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980H	2014	6.959
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	988F	1996	33.095
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	988H	2007	34.590
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA320-6	2010	13.000
MİKRO YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	246C	2013	1.744
MİKRO YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	262D	2014	1.720
PALETLİ EKSKAATÖR	CATERPILLAR	313FGC	2016	2.148
PALETLİ EKSKAATÖR	CATERPILLAR	325DL	2001	17.000
PALETLİ EKSKAATÖR	CATERPILLAR	E305B	2011	8.727
PALETLİ EKSKAATÖR	CATERPILLAR	U17-3A	2013	2.899
PALETLİ EKSKAATÖR	KOMATSU	IE-MAKINA	2013	5.769
PALETLİ EKSKAATÖR	MECALAC	8MCR	2015	0
PALETLİ EKSKAATÖR	VOLVO	EC210	2013	6.225
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	963D	2008	17.075
PLATFORM	GENIE	GS3246	2013	120
PLATFORM	GENIE	GS3246	2013	255
PLATFORM	GENIE	GS3369RT	2012	745
TELEHANDLER	MANITOU	MT 732	2012	3.614



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	921E	2008	14.000
PALETLİ EKSKAATÖR	CATERPILLAR	330DLME	2008	13.290
PALETLİ EKSKAATÖR	HITACHI	ZAXIS 500	2004	29.600
PALETLİ EKSKAATÖR	HITACHI	ZAXIS 70	2005	19.500
PALETLİ EKSKAATÖR	HYUNDAI	290LC7A	2007	14.000
PALETLİ EKSKAATÖR	KOMATSU	PC300	2008	16.640
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E245C	2013	N/A
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E385	2006	12.640
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E385	2007	5.800
PALETLİ EKSKAATÖR	SUMITOMO	300LC-5	2008	18.000
SKID STEER	CASE	410	2006	N/A
TELEHANDLER	MERLO	P34.7	2008	9104



TürkTraktör



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WB93R2	1999	N / A
KAZICI YÜKLEYİCİ	TEREX	TLB 890	2014	1.350
MİNİ EKSKAATÖR	TEREX	TC 60	2013	N / A
PALETLİ EKSKAATÖR	CAT	318	2006	12.850
PALETLİ EKSKAATÖR	CAT	320D	2012	7.000
PALETLİ EKSKAATÖR	DOOSAN	DX225LC	2011	7.200
PALETLİ EKSKAATÖR	HITACHI	ZX 250LCH-3	2007	N / A
PALETLİ EKSKAATÖR	HITACHI	ZX450-3	2011	N / A
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK 220	2006	N / A
PALETLİ EKSKAATÖR	HYUNDAI	320	2007	12.850
PALETLİ EKSKAATÖR	HYUNDAI	R210	2011	11.600
PALETLİ EKSKAATÖR	KOMATSU	PC 270	2007	15.000
PALETLİ EKSKAATÖR	KOMATSU	PC350LC-8	2008	13.100
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E 265	2005	10.700
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E305	2006	8.000
PALETLİ EKSKAATÖR	NEW HOLLAND	E305	2006	11.000
PALETLİ EKSKAATÖR	SAMSUNG	SE350LC2	1997	N / A
PALETLİ EKSKAATÖR	SUMITOMO	SH 290	2006	17.000

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Hasel

Cumhuriyet Mah. E-5 Yan Yol Üzeri No:11 34876 Yakacık - Kartal / İstanbul • Tel: 0850 55 00 666 • www.haselvitrim.com

HİDROMEK®

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	62SS	2012	4.000
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B	2012	6.500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B SUPRA	2015	4.000
PALETLİ EKSKAATÖR	HITACHI	ZX 350	2005	15.200
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK 300LC	2010	10.000
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK 370LC	2009	9.500
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK 370LCHD	2011	12.800
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-2	2010	11.500
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-3	2011	11.000
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-3	2014	7.000
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK300LC	2010	12.500
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK370LCHD	2012	7.500
PALETLİ EKSKAATÖR	HİDROMEK	HMK370LCHD	2012	9.800
PALETLİ EKSKAATÖR	VOLVO	EC210CL	2013	4.000



Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Hidromek Genel Müdürlük

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



444 56 41
musteri@turktraktor.com.tr
www.caseismakineleri.com



Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

SİF

RENT RISE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BEKOLODER	CASE	580	2005	8.700
BEKOLODER	CASE	695	2004	9.000
BEKOLODER	CASE	580SR	2006	12.000
BEKOLODER	CASE	695SR	2006	9.500
BEKOLODER	HİDROMEK	102S	2012	10.000
BEKOLODER	HİDROMEK	HMK102B	2014	N/A
BEKOLODER	HİDROMEK	HMK102S	2003	15.000
BEKOLODER	HİDROMEK	HMK102S	2005	N/A
BEKOLODER	JCB	1CX	2006	13.374
BEKOLODER	JCB	1CX	2011	6.000
BEKOLODER	JCB	1CX(KISA BOM)	2007	N/A
BEKOLODER	JCB	1CX(KISA BOM)	2011	4.500
BEKOLODER	JCB	1CXEC	2013	500
BEKOLODER	JCB	3CX4T	1998	N/A
BEKOLODER	JCB	3CXSM SUPER	2003	12.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2011	8.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2011	13.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	6.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	9.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	9.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	9.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	9.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2012	11.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2013	6.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2013	7.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2013	9.500
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2014	3.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2011	7.000
BEKOLODER	JCB	3CXSM4T	2011	8.000
BEKOLODER	JCB	4CX-4WS	2000	N/A
BEKOLODER	JCB	4CX4WSSM	1998	15.000
BEKOLODER	JCB	4CXSM4WS	2012	6.500
BEKOLODER	JCB	4CXSM4WS	2008	N/A
BEKOLODER	VOLVO	BL71	2004	13.000
BEKOLODER	VOLVO	BL71B	2013	9.500
BEKOLODER	GEHL	V330DXT	2012	4.610
BEKOLODER	JCB	POWERBOOM 225	2016	N/A
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CASE	CX135	2006	14.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC7	2005	10.000

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

HMF

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
FORKLİFT	HYUNDAI	30BH-9	2017	100
LASTİKLİ EKSİKAVATÖR	CASE	WX185	2010	8.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	DAEWOO	300M	2006	16.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	HYUNDAI	HL770-7A	2008	10.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	Z95	2006	22.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HITACHI	ZX280LC-3	2005	14.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HITACHI	ZX280LC-3	2007	17.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HITACHI	ZX350LC-3	2005	17.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R250LC7	2007	12.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC7	2004	13.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC7	2005	12.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC7A	2012	7.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC9	2013	6.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC7	2006	14.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC7A	2010	9.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R352-9	2013	3.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC7	2003	13.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC7	2005	12.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC7	2006	12.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HYUNDAI	R520LC9	2010	14.000

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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSİKAVATÖR	JCB	8080	2009	7.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	JCB	8055ZTS	2012	2.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	JCB	JS200LC	2006	N/A
PALETLİ EKSİKAVATÖR	JCB	JS200LC	2013	7.512
PALETLİ EKSİKAVATÖR	JCB	JS200LC	2013	8.000
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350-7E0	2007	17.500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	EC210BLC	2005	N/A
TELEHANDLER	BOBCAT	T35100L	2007	12.601
TELEHANDLER	JCB	531-70	2012	8.500
TELEHANDLER	JCB	531-70	2012	8.600
TELEHANDLER	JCB	531-70 AGRİ	2011	20.500
TELEHANDLER	JCB	540-140	2006	N/A
TELEHANDLER	JCB	540-140	2006	N/A
TELEHANDLER	JCB	540-170	2013	3.900
TELEHANDLER	JCB	540-200	2015	1.345
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X 735	2015	4.500
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X 735	2015	4.600
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X1035	2015	3.700
TELEHANDLER	NEW HOLLAND	LM 6.32	2015	2.000
TELEHANDLER	NEW HOLLAND	LM 6.32	2015	2.000
TELEHANDLER	NEW HOLLAND	LM 6.32	2015	2.000
WORKMAX	WORKMAX	800D	2013	3.000
YÜKLEYİCİ	JCB	437 ZXT4	2013	N/A
YÜKLEYİCİ	JCB	437 ZXT4	2013	N/A
YÜKLEYİCİ	JCB	456EZ	2007	7.000
YÜKLEYİCİ	JCB	456EZ	2011	3.750
YÜKLEYİCİ	JCB	TM220FM	2013	3.500
YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-3	1999	17.000



TİP	MARKA	MODEL	ÇALIŞMA YÜKSEKLİĞİ	ÜRETİM YILI	2. EL SATIŞ FİYATI (Euro - KDV Hariç)	ADET
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAB	S142	14 m	2011	12.000 €	3
DİZEL TELESKOBİK PLATFORM	Haulotte	H 23 TPX	22.5 m	2007	44.000 €	1
HAREKETLİ CEPHE İSKELESİ	Scanclimber	SC1000	50 m	2008	8.000 €	1
	Scanclimber	SC1000	50 m	2005	8.000 €	1
DİŞ CEPHE ASANSÖRÜ	Scanclimber	SC1432	80 m	2007	5.000 €	1
	Geda	500 Z/ZP	110 m	2008	1.500 €	1
DİŞ CEPHE PLATFORMU	Scanclimber	SC4700				

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

TEMSA İŞ MAKİNALARI

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK101S	2000	N/A
KAZICI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WB97S-5	2008	4.852
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA500-3	2009	9.870
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	330D	2007	9.751
PALETLİ EKSİKAVATÖR	HITACHI	ZX470LC-3	2013	9.042
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC200LC-8	2008	12.705
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC200LC-8	2008	13.775
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC220LC-8	2008	16.142
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC270-8	2006	14.189
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC270-8	2009	12.028
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7	2005	7347
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7	2005	10.065
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7E0	2007	17.621
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7E0	2006	14.876
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7E0	2007	9.800
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7E0	2007	9.803
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-8	2011	12.760
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-8	2011	13.140
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC7	2005	14.796
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC7	2005	18.949
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC7E0	2007	9.677



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

www.forummakina.com.tr

forummakina

91

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Starmaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						✓		✓
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Group, Omme Lift, Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 5814949	www.acarlarmakine.com				✓			✓	
ACR PLATFORM	Rent Rise	0216 9705070	www.rentrise.com.tr				✓			✓	✓
ADV MAKİNE	FM Gru S.R.L.	0216 5808612	www.advmakine.com.tr			✓					
AKEM GROUP	Raimondi Cranes, Maber	0216 3611352	www.akemgroup.com			✓	✓				
AKSA	Aksa, ALT	0216 6810000	www.aksa.com.tr						✓		
ALFATEK	Sandvik, Schwing Stetter, Rammer, Soosan	0216 6600900	www.alfatekturk.com	✓							
ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 3841580	www.alimar.com.tr		✓				✓		
ALTA VİNÇ	Tornello Gru	0216 4563038	www.altavinc.com			✓					
ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 3414530	www.ansanhidrolik.com.tr			✓	✓				
ARLIFT	Palfinger, Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		✓	✓	✓				✓
ARSER	Still	0216 4202335	www.still-arser.com.tr		✓					✓	✓
ASCENDUM MAKİNA	Volvo, Sandvik, Air Rail, SDLG Chicago Pneumatic, Moba, Sany	0216 5818000	www.ascendum.com.tr	✓					✓	✓	✓
ATILLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com			✓	✓			✓	✓
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	✓					✓	✓	✓
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com							✓	
BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 4945527	www.kulevinc.com			✓	✓			✓	
BETONSTAR	Betonstar	0232 8685600	www.betonstar.com	✓						✓	
BENİM FİLOM	Benim Filom	0850 210 56 00	www.benimfilom.com							✓	
BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ	Caterpillar, Metso, Mantsinen, Mecalac, Terex O&K, BESyS, Exxon Mobil, Hoist, Genie, MAK, Olympian, NGC, Atlas Copco ClydeUnion, Sitech Eurasia	4441228	www.bmgs.com.tr	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓
BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 4178189	www.boskar.com.tr		✓					✓	
BRİSA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 3858450	www.brisa.com.tr						✓		
CERMAK	Takeuchi	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	✓					✓	✓	
CEYLİFT	Ceylift	0322 3943900	www.ceylift.com		✓						
CEYTECH	Ceytech	0322 3943900	www.ceytech.com						✓		
ÇELİK BİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr		✓				✓		
ÇESAN	Çesan	0312 2670500	www.cesanas.com	✓						✓	
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orlaco	0212 4827818	www.cozum-makina.com							✓	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com.tr	✓	✓					✓	

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

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

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	✓		✓		✓			
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	✓					✓		✓
REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 5930942	www.rekarma.com.tr	✓	✓	✓	✓		✓		
RENAULT	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr					✓		✓	
TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 5640200	www.tirsan.com.tr					✓		✓	✓
SANDVIK	Sandvik	0216 4530700	www.sandvik.coromant.com							✓	
SANKO MAKİNA	Moxy, Mst, Soosan, Donaldson	4442767	www.sankomakina.com.tr	✓	✓			✓	✓	✓	
SCANIA	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					✓		✓	✓
SITECH	Trimble	0216 2500001	www.sitech-eurasia.com								✓
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 3520000	www.sif-jcb.com.tr	✓					✓	✓	
SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 3991555	www.silvansanayi.com						✓		
SOLİDEAL	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr						✓		
TEKNİKA	Clark	0212 2502550	www.teknikatas.com.tr		✓						
TEKNO ŞİRKETLER GRUBU	Potain, Stros, Bennighoven Maccaferri	0216 5776300	www.tekno.com.tr			✓	✓			✓	✓
TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 8151469	www.teknomak.com.tr	✓							
TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg, Terex Finlay, Volvo Kamyon, Crown	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com	✓	✓			✓	✓	✓	✓
TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 5081800	www.teramak.com.tr			✓	✓				
TETAŞ	Chery	0212 8669100	www.tetasmakina.com	✓	✓						
TGM KULE VİNC	Tgm	0380 5537414	www.tgmkulevinc.com			✓				✓	✓
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr		✓					✓	
TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Utilev, Fuchs	0216 5602020	www.tsmglobal.com.tr	✓					✓	✓	
TÜNELMAK	Tünelmak	0216 5610990	www.tunelmak.com.tr	✓				✓	✓	✓	
TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 2333333	www.turktraktor.com.tr	✓					✓	✓	✓
UNIVERSAL HANDLERS	Yale	0216 3921860	www.yaleturkey.com		✓					✓	
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 4258868	www.uygunlar.com	✓	✓	✓			✓	✓	
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 5820040	www.uzmanlarplatform.com			✓					
UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane, ATN, France Elevateur, Faraone	0224 2413090	www.upmakine.com				✓			✓	✓
VOLVO PENTA	Volvo	0216 6557500	www.volvopenta.com								✓
WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wackerneuson.com.tr	✓					✓	✓	
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	✓							

Türkiye'nin İlk Uzay Merkezi, Avrupa'nın en iyisi olacak

Gökmen Projesi kapsamında çeşitli adımlar atmaya devam eden Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), genç kuşağı uzay ve havacılık alanlarına yönlendirmek amacıyla Gökmen Uzay Havacılık ve Eğitim Merkezi'ni Bursa'da hayata geçiriyor. Yaklaşık 13 bin metrekarelik alana inşa edilecek olan merkez TÜBİTAK'ın, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ve Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin de desteğiyle 125 milyon TL bütçeye sahip olacak. Merkez hayata geçirildiğinde Avrupa'da en iyi, dünyada ise en iyi 5 havacılık mekanlarından biri olacak. Merkezde uçuş simülörleri ve yer çekimsiz alanlar bulunacak ve atmosfer olayları, güneş sistemi, gezegenler ile ilgili bilgiler sunulacak.

**Ömrü olan malzeme geliştirildi**

Atık malzemeleri geri dönüştürmek için kullanılan yöntemlerin çok fazla enerji tüketmesi nedeniyle araştırmacılar alternatif yöntem arayışına girdi. Münih Teknik Üniversitesi araştırmacıları, bu ihtiyacı karşılama amacıyla biyolojik süreçlerden esinlenerek enerjisi tükendiğinde "ölecek" materyaller geliştiriyor. Böylelikle ambalajlar ve ilaçlar zamanı geldiğinde kendini imha edebilecek. Bu malzemeler, doğal sistemleri taklit eden, serbestçe hareket edebilen ancak yakıt eklendiğinde hidrojenle birleşen yapıdadır. Bu yakıt, karbodimidler adı verilen yüksek enerjili moleküller biçiminde ve kimyasal reaksiyonlar, enerji arzı sürdüğü sürece malzemenin istikrarlı kalmasını sağlayacak. Kullanım ömrü bittiğinde ise malzeme basit moleküllere parçalanabilir hale gelecek.

**Londra'daki "Akıllı Sokak" üzerinde yürüdükçe enerji üretiyor**

Dünya'da ilk kez İngiltere'nin başkenti Londra'da tasarlanan akıllı sokakta, insanlar yürüdükçe elektrik üreten özel fayanslar kullanıldı. 10 metre karelik alanda bulunan kiremitlerle üretilen enerji, yola gömülü şekilde duran düşük enerjili bluetooth vericilerine iletilerek bir uygulamaya aktarılıyor. Atılan adımlar sayesinde elde edilen enerjinin cadde aydınlatmasında kullanılıyor ve adım atan kişiler de Oxford Caddesi'ndeki çeşitli mağazalarda indirim kazanıyorlar. 500 bin sterline mal olan caddede ayrıca atmosferdeki kirlenici gazları uzaklaştıran "temiz hava tezgahı", hava arındırıcı olarak ikiye katlanan bir oturma alanı ve fosil yakıt emisyonlarında bulunan azot oksit gazı emici özel boya kaplı yüzeyler yer alıyor.

**Yapay zeka verilere daha hızlı tepki verecek**

Microsoft, yapay zekanın verilere daha hızlı tepki vermesini sağlayan güçlü bir donanım oluşturdu. Gerçek zamanlı bir yapay zeka vaat eden Project Brainwave, Intel'in yeni Stratix 10 FPGA çipleri sayesinde 39.5 teraflopluk işlem kapasitesine sahip olacak. Yapay zeka genellikle edindiği bilgilere birkaç saniye içinde tepki veriyor ancak geliştirilen çipler sayesinde artık 1 milisaniyeden daha düşük bir gecikme olacak.

Çelikten 5 kat güçlü jel üretildi

Japon bilim insanları çelikten 5 kat daha güçlü jel üretmeyi başardı. Son derece esnek olan bu yeni materyal sayesinde zamanın insan vücudu üzerindeki olumsuz etkilerinin giderilmesi hedefleniyor. Esnek ve güçlü olan bu madde, yapay eklem ameliyatlarının yanı sıra yaralanmaların tedavisinde de kullanılabilir. İnsanoğlunun geliştirdiği en sağlam "esnek madde" olduğu belirtilen hidrojenlerin neredeyse yok edilemez olduğu iddia ediliyor. Jöleye benzeyen ve yüzde 90'ı su olan bu madde, cam elyafı ile birleştirilerek üretiliyor.

**Toyota'nın yapay zekası: HazırCevap**

Toyota, yapay zeka uygulaması "Toyota HazırCevap"ı müşterilerinin hizmetine sundu. Facebook Messenger üzerinden çalışan uygulama ile kolayca test sürüşü randevusu alınabileceği de belirtildi.



Motorunuzun Arkasındaki Gerçek Güç

**FP Diesel****Cummins® Dizel Motor Yedekleri**

İş makinaları, jeneratörler, marine ve endüstriyel makinalarınız için,

- ✓ **Uzun Ömürlü**
- ✓ **Sağlam**
- ✓ **Yüksek Performanslı**

lider yedek parça markası.



FP Diesel, FEDERAL MOGUL grubunun ağır hizmet motorları için yedek parça üreten prestijli bir markasıdır.

İdealtepe Mah, Dik Sk.No:13, Maltepe, 34841, İstanbul

Tel: 0(216) 410 80 52 (pbx)

Fax: 0(216) 416 50 93

yedekparca@aytuglu.com

www.aytuglu.com

Cummins®, Cummins Corp. Firmasının tescilli ticari markasıdır.



STANDART MİNİ YÜKLEYİCİLERE KAPIYI GÖSTEREN JCB POWERBOOM: DÜNYANIN İLK VE TEK KAPILI MİNİ YÜKLEYİCİSİ



- Kabin giriş ve çıkışlarında güvenlik
- Tek kol tasarımı
- 270 derecelik görüş açısı
- %46 daha geniş kabin



ŞİMDİ
36 AY 0 FAİZ
FİRSATI İLE

SİF **JCB**

4444 743 | sif.com.tr