İş ve İnşaat Makineleri Dergisi

forummakina

www.forummakina.com.tr

Sayı 81

Türk müteahhitler makine parkını RITCHIE BROS. Auctioneers ile değerlendirdi

Borusan CAT'ten Ankara'da stratejik yatırım

KALE Makina'nın iki yeni kalesi: JLG ve Merlo

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nda... Göçay'ın kalitesine SITECH-Eurasia desteği

yakıt garantisi 12 LİTRE

CAT 320

www.bmgs.com.tr

BORUSAN CAT

444 1 228 BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ KULAĞIMIZ SİZDE

Devamı 11. sayfada

KOMATSU®

Alırken de, kullanırken de kazançlısınız.

Komatsu PC200; yenilenen levyeleri ve kabin özellikleriyle yüksek operatör konforu sağlar. Geniş ve dengeli şasesi, yüksek kapasiteli kova seçenekleri, düşük yakıt tüketimi ve üst düzey performansıyla verimliliği artırır.

KOMTRAX / KOMcare / KOMPLUS / TiMrent

www.temsamakina.com • talep-sikayet@temsamakina.com • 0216 544 58 01-02

komatsuturkiye

TEMSA İŞ MAKİNALARI

ATAŞMAN BİZİM İŞİMİZ

om mühendislik

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

İkinci elin kıymeti

Geçmişte kâr marjlarının çok daha yüksek olduğu dönemlerde, iş bittikten sonra makinelerin ikinci el değeri pek fazla önemsenmezdi. Ancak günümüzün sert rekabet koşullarında hayatta kalabilmek için tabiri caizse, 'sineğin yağını çıkarmak' gerekiyor.

Bütçelerdeki en büyük kalemlerden birisi olan iş makineleri için artık 'toplam sahip olma maliyeti' kavramını kullanıyoruz. Bu değere, makinenin ilk alım fiyatı ile kullanım süresince yapılan masraflar toplamından, makinenin ikinci eldeki satış fiyatı çıkartılarak ulaşılıyor. Dolayısıyla operasyonun kârlılığı için bir yandan ilk alım ve kullanım masraflarını azaltmak, diğer yandan olabildiğince yüksek bir ikinci el makine değerine ulaşmak gerekiyor. Elbette burada makinenin iş verimliliğinin ayrı bir hesap ve tercih kalemi olduğunu vurgulamamız lazım.

Bir makinenin ikinci el değerini belirleyen faktörler arasında üretim yılı, çalışma saati, bakım geçmişi ve genel fiziki görünümü ile birlikte motor, şanzıman, hidrolik pompa, yürüyüş takımı, lastik ve kova gibi ana komponentlerinin durumu ön plana çıkıyor. Bugün artık birçok makinede standart hale gelen uydu takip sistemleri üzerinden bir makinenin bütün bakım ve kullanım geçmişine ulaşmak mümkün. Bazı ürün gruplarında jenerik model haline gelen bazı markalar, rakiplerine kıyasla daha yüksek fiyatlara değer bulabiliyor.

Piyasadaki izlenimlerime göre büyük ölçekli proje makineleri (50 ton üstü ekskavatörler, yükleyiciler, belden kırma kamyonlar, vb.) ikinci elde önemli ölçüde değer kaybediyor. Çünkü çoğunlukla yüksek saatlere ulaşan bu makinelere ikinci eldeki talep de oldukça az. Kullanımı yaygın ve popülasyonu fazla olan küçük ve orta ölçekli makinelerdeki değer kaybı ise daha az oluyor.

Bütün bunlarla birlikte makineniz ne kadar iyi durumda olursa olsun, ikinci elde hak ettiği değere ulaşması için doğru alıcılara ulaşması gerekiyor. Yeni makine satışlarının 4-5 katına ulaşan ticaret hacmine sahip ikinci el makine pazarında önemli gelişmeler yaşanıyor. Örneğin Borusan CAT, geçen ay içerisinde Ankara'da Türkiye'deki en büyük ikinci el merkezini açtı. Tesisin açılışında düzenlenen açık artırmada sadece bir saat içerisinde 35 iş makinesi büyük bir heyecanla satıldı.

Konu açık artırma olunca, bu işin küresel ölçekte en büyüğü olan Ritchie Bros.'a da hakkını vermek lazım. Firmanın izleyici olarak katıldığım Hollanda'daki son açık artırmasında, 2.725 adet makine, ekipman ve araç sadece iki gün içerisinde, toplam 41 milyon Amerikan Doları karşılığında değer buldu. Açık artırmaya 1.200'ü internet üzerinden olmak üzere 88 ülkeden toplam 2.725 canlı alıcı katıldı. TANAP projesinde çalışan Türk müteahhitlere ait düşük saatli makineler de yoğun ilgi gördü ve oldukça iyi fiyatlarla alıcı buldu.

Makinenize iyi bakın, ikinci elden de kazanabilirsiniz...

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

forummakina

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cad. Uprise Elite Residence No:6 C1 AB Blok K:18 D:163 34880 Kartal / İstanbul
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 KİRİŞÇİOĞLU
Kardelen ÇELİK

Grafik Tasarım
Forum Makina Grafik Ekibi

Baskı
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık 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 81 - Mayıs 2018

içindekiler

SEKTÖR 6 | KAMU 80 | SOSYAL MEDYA 82 | KİRALAMA 86 | İKİNCİ EL 87 | SEKTÖREL REHBER 92

06 Sektör HİDROMEK'ten iki yeni uluslararası başarı

08 Yent ürün Yeni Hyundai paletli ekskavatör Türkiye'de

10 Haber Ford Trucks inşaatçılara 79 araç teslim etti

18 Haber Komatsu PC200 MO ekskavatör müşteri isteklerine göre yenilendi

20 Haber İnşaat sektöründe ilk 4 ay sessiz geçti

28 Haber Çukurova Makina ihracata odaklandı

32 Etkinlik Intermat 2018 fuarına yerli çıkarması

40 Etkinlik Ritchie Bros.'un müzayedesine Türk müteahhitleri damga vurdu

46 Yeni ürün MST'den Powershift Telehandler

50 Röportaj Borusan CAT çok fonksiyonlu yeni lokasyonunu açtı

54 Röportaj Kale Makina, JLG ve Merlo için satış sonrasına odaklandı

60 Yazı dizisi SITECH Eurasia büyük projelere değer katıyor

70 Hidromek Golf sahaları HİDROMEK ile inşa ediliyor

76 Röportaj Fransız Mecalac, Türkiye'de makine üretmekten memnun

Seçim de olsa döviz de artsa makinesiz olmuyor

Not: İMDER'e üye olan firmaların toplam iş makineleri pazarının yaklaşık yüzde 93'ünü, İSDER'e üye firmaların ise toplam forklift pazarının yaklaşık yüzde 70'ini oluşturduğu tahmin ediliyor.

Günümüzde artık hemen her projenin olmazsa olmaz ihtiyaçları arasında yer alan iş ve istif makinelerinin tam sezonundayız. Yılın en yüksek satış rakamlarına hep bu aylarda ulaşılır. İçinde bulunduğumuz yoğun siyasi ve ekonomik gündeme rağmen bu yıl da makine satışları canlılığını koruyor. Nisan 2018 ayında 900 adet yeni iş makinesi, 1.412 adet yeni forklift ve istif makinesi nihai kullanıcılara teslim edildi.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre, Türkiye'de Nisan ayındaki yeni iş makinesi satışları, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 16 azalarak 900 adet olarak gerçekleşti. Yılın ilk dört ayındaki toplam makine satışları geçen yıla kıyasla yüzde 2,2 artışla 3.400 adede ulaştı. Madencilik gibi ihracat odaklı sektörlere olan makine satışlarında artış yaşandığı belirtiliyor.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre ise Nisan ayında Türkiye'deki toplam istif makineleri pazarı, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 128 gibi yüksek bir oranda artarak 1.412 adede ulaştı. Bu dikkat çekici artışta, bir süpermarket zincirine yapılan 500 adede yakın akülü trans palet satışının neden olduğu ifade ediliyor. İlk 4 ay genelindeki toplam 4.069 adetlik yeni forklift ve istif makinesi satışı, geçen yıla kıyasla yüzde 71'lik bir büyümeyi ifade ediyor.

HİDROMEK iki uluslararası başarıya daha imza attı

Bu yıl kuruluşunun 40'ıncı yıldönümünü kutlayan HİDROMEK, iki uluslararası başarıya birden imza attı. Bu kapsamda HİDROMEK, iş makinesi üreten en büyük 50 firmanın sıralandığı uluslararası "Yellow Table" listesine 6'ıncı kez girmeyi başarırken, tasarımın 'Oscar'ı olarak kabul edilen Red Dot 2018 Tasarım Ödülleri'nde de çifte ödül mutluluğu yaşadı.

Yellow Table'daki tek Türk

2017 yılsonu itibarıyla 110 ülkede toplam 41 bin 690 adet HİDROMEK kullanıldığı belirtiliyor. Küresel pazarda başarısıyla HİDROMEK, basın kuruluşu KHL Group tarafından hazırlanan ve iş makineleri üreten en büyük 50 global firmanın sıralandığı uluslararası "Yellow Table" 2018 yılı listesinde 49'uncu sırada yer aldı. Yellow Table listesine son 6 yıldır girmeyi başaran HİDROMEK, bu listede ilk ve tek Türk makine üreticisi olarak dikkat çekiyor.

İki Akıllı Dev iki ödül birden kazandı

1955 yılından bu yana düzenlenen ve uluslararası arenada iyi tasarım için bir kalite işareti olarak kabul görülen Red Dot Tasarım Ödülleri'nde HİDROMEK, yüksek tasarım kalitesi ve inovasyon derecesine sahip 'İki Akıllı Dev' ismi verilen yeni HMK 60 CR midi ekskavatör ve HMK 145 LC SR kısa kuyruk ekskavatör ile ticari taşıt kategorisinde iki ayrı ödül kazandı. Bu yıl 59 ülkeden, 48 kategorideki

ürünün yarıştığı Red Dot Ödülleri'nin 9 Temmuz 2018 tarihinde Almanya'nın Essen kentinde yapılacak törenle sahiplerine verileceği belirtiliyor.

HİDROMEK Tasarım Stüdyo Müdürü Hakan Telışık, "HİDROMEK, uluslararası tasarım otoriteleri tarafından titizlikle değerlendirildikten sonra verilen bu ödüllerle 'HİDROMEK Design' imzalı ürünlerin tasarım konusundaki kalite ve yenilikçi iddiasını bir kez daha tescillemiş oldu. Türkiye'nin sayılı taşıt tasarım stüdyolarından olan HİDROMEK Tasarım Stüdyosu ile HİDROMEK Design imzalı HİDROMEK ürünleri, toplamda 14 adet uluslararası tasarım ödüle sahiptir." bilgisini paylaştı.

Hyundai paletli ekskavatör serisinin yeni modeli Türkiye'de: R350LC-9

Türkiye paletli ekskavatör pazarında önemli bir paya sahip olan Hyundai'nin yeni modeli R350LC-9, HMF Makina tarafından pazara sunuldu. Hyundai 9 Serisi ekskavatörlerin sahip olduğu konfor ve ekonomiyi kullanıcılara sunduğu vurgulanan yeni modelin, mevcut R320LC-9 ve R380LC-9 modellerinin bir bütünleyicisi olarak bu segmente yeni bir soluk getireceği belirtiliyor.

278 HP azami güç sağlayan 6 silindirli Cummins QSC motora sahip olan R350LC-9 paletli ekskavatör ilk aşamada 3,2 m arm ve 2,1 metreküp heavy duty kova seçeneğiyle pazara sunulacak.

Operatöre konforunu ve verimini artıran özellikler

Operatör konforunu en yüksek seviyede sunmak üzere tasarlanana R350LC-9'da ısıtmalı, süspansiyonlu koltuk, ayarlanabilir konsol ve kol dayamaları, elektronik klima, elektrikli – ısıtmalı yan aynalar bulunuyor. Hyundai 9 Serisi'nin ön plana çıkan geniş ve ferah operatör kabini ile geliştirilmiş hidrolik sistemine sahip olan makine 3 farklı çalışma modu ve operatör modu sayesinde operatör makinayı ihtiyaç duyduğu güce göre ayarlayabiliyor. Böylece yüksek iş verimliliği ile birlikte yakıt ekonomisi de sağlanıyor.

R350LC-9 paletli ekskavatörde kırıcı tesisatı standart olarak sunuluyor. Kırıcı hattı üzerindeki debi kabin içerisinde ekran üzerinden ayarlanabiliyor. Hyundai 9 serisi ekskavatörlerde bulunan otomatik rölantiye alma modu, makinanın güce ihtiyaç duymadığı durumlarda motor devrini kademeli olarak düşürerek gereksiz yakıt sarfiyatının önüne geçiyor. Viskoz fan kavrama özelliği de ihtiyaç duyulmadığında fan gücü ve devrini azaltarak yine yakıt tüketiminin azaltılmasını sağlıyor. Arm-bom rejenerasyon ve kule–bom önceliklendirme sistemleri de yakıt tüketimini azalttığı gibi iş verimliliğini de arttırıyor.

Türkçe menü avantajı ve şifreleme ile ekstra güvenlik

Türkçe menülü 7 inç LCD ekran üzerinden makine bilgilerine erişilebiliyor. Gösterge paneli tamamen yenilenmiş ve yine LCD ekran üzerinden motor şifreleme sistemi aktif hale getirilerek, yetkisi olmayan kişilerin makinayı çalıştırmasının önüne geçilmesi sağlanmış.

Geniş açılan kapaklar sayesinde filtreler, sigortalar ve motor parçalarına ulaşım kolaylaştırılmış. Uydu takip sistemi ile makine çalışma bilgisi, yakıt tüketimi, bakım bilgilerine ulaşılabildiği gibi, belirtilen alanın dışına çıkılması durumunda makinanın çalışması engellenebiliyor. Geri görüş kamerası ekran üzerinden tek tuşla aktif hale getirilebiliyor.

Hyundai R350LC-9 Paletli Ekskavatör

Motor	Cummins QSC – 378 HP
Hidrolik pompa	Değişken debili pistonlu – 2*270 lt/dk
Bom / arm	6.450 mm / 3.200 mm
Kule dönüş hızı	9,2 devir/dk
Çalışma ağırlığı	34.200 kg

Bu ülkenin gücü her şeye yeter!

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

altından kalkamayacağımız yük yoktur.

Ceylan Group

0322 394 3900
www.ceylift.com

CEY LIFT
f·o·r·k·l·i·f·t·s

öncül-sefa

Ford Trucks sektörün önde gelen firmalarına 79 adet araç teslim etti

Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks, bu yıl İzmir'de gerçekleşen Beton Fuarı'nda kısa süre önce teslimatını gerçekleştirdiği 79 adet araç için bir tören düzenledi.

Törende inşaat ve çimento sektöründe faaliyet gösteren ve Ford Trucks'ı tercih eden 5 firmaya Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış ve Ford Trucks Pazarlama Müdürü Bahattin Topçu tarafından plaket takdim edildi. Törene katılan isimler ise Kadıoğlu Beton Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kadıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Fırtına; Akçansa Çimento Teknik ve Kalite Müdürü Göktuğ Aktaş; Ulubeton Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ulucan; Onur İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Onur; Yiğit Beton Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık oldu.

Bu kapsamda, Kadıoğlu Beton 40 adet Ford Trucks 4142M ve 1 adet Ford Trucks 3542P pompa; Akçansa Çimento 15 adet Ford Trucks 4142M; Ulubeton 11 adet Ford Trucks 4142M; Onur İnşaat 8 adet Ford Trucks; Yiğit Beton ise 4 adet Ford Trucks 3542D araçları ile filosunu genişletti.

Tahincioğlu Nidapark Küçükyalı projesinin yükseklerine TeknoVinç güvencesi

Tahincioğlu tarafından Emlak Konut güvencesiyle İstanbul Anadolu yakasının en prestijli bölgelerinden biri olan Küçükyalı'da 68 bin 785 metrekare arsa üzerinde inşaatı devam eden Nidapark Küçükyalı projesinde toplam 15 adet Potain kule vinç ve 14 adet Stros personel ve malzeme asansörü hizmet verecek. Projede halihazırda 9 adet kule vinç ve 1 adet asansör hizmete alındı.

Potain marka kule vinç ve Stros marka dış cephe personel ve malzeme asansörlerinin satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerini 30 yılı aşkın süredir yürütmekte olan TeknoVinç, projede 6 farklı kule vinç modeli ile yer alıyor. 6 ton, 8 ton ve 10 ton farklı kaldırma kapasitelerine sahip kule vinçlerin, çeşitli yükseklikte inşaat alanlarının bulunması sebebiyle projenin ihtiyaçlarına cevap verecek şeklide planlandığı belirtiliyor. Projede 10 adet tek kabinli, 4 adet çift kabinli Stros inşaat asansörü de hizmet verecek.

2020 yılında teslimlerine başlanması planlanan proje, 10 konut bloğu ve 4 ofis kulesi ile ticari ünitelerin yer aldığı geniş alışveriş caddesinin yanı sıra, okul, meydan ve park alanlarından oluşuyor. Projede toplam 1.159 konut, 769 ofis ve 82 dükkân yer alıyor.

/borusan_cat
/borusan_cat
/borusancat

www.bmgs.com.tr

BORUSAN CAT

444 1 228 BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ KULAĞIMIZ SİZDE

©2018 Caterpillar, ©Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakkı Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sarısı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

5.000'inci Cat 793 kaya kamyonu Avusturalya madenlerinde

Caterpillar açısından bir dönüm noktası olduğu bildirilen bu sayı ile 250 tonluk kaya kamyonları sınıfında diğer markaların sayıca önüne geçildiği belirtiliyor. 1991 yılından bu yana üretilen 793 modelinin 5.000'incisi, beşinci nesli temsil ediyor.

793 modelinin, Cat yerüstü madenciliği araçlarının çekirdeğini oluşturduğu ve markanın bu alanda lider tedarikçi haline gelinmesinde büyük rol oynadığı vurgulanıyor. 793 modellerinin en çok Avustralya, Kuzey Amerika ve Güney Amerika'da demir cevheri, bakır, kömür, altın ve diğer minerallerin çıkartıldığı zorlu maden koşullarında kullanıldığı bildiriliyor. Bu kapsamda 5.000'inci kamyon, Avustralya'da hizmet gösteren maden sektörü müşterisine teslim edilecek.

Konu ile ilgili açıklamalarda bulunan Büyük Madencilik Kamyonları Global Ürün Müdürü Sudhanshu Singh, "Modelimizin başarısı, çeşitli uygulamalarda kullanılabilen, en verimli ve en düşük maliyetli maden kamyonu olduğunu kanıtlamaktadır. Geniş bir uygulama yelpazesinde Cat kamyonlarının performansını optimize etmek için çalışan ekibimizin ve bizimle işbirliğinde bulunan müşterilerimizin bu başarıda rolü büyüktür. 27 yıl önce hizmete giren ilk 793 kamyonumuz, hâlâ sınıfının ton başına en iyi maliyetini sunmaya devam etmektedir." dedi.

Yeni nesil 793F otonom operasyonlar için tercih ediliyor

793 modelinin yeni nesli 793F serisinin otonom operasyonlarda kullanılmak üzere tercih edildiği belirtiliyor. Bu kapsamda, Cat MineStar™'ın bir parçası olan Cat otonom kamyon işletim sisteminde 100'den fazla 793F maden kamyonu kullanılıyor. Otonom kamyonların büyük bir bölümü, Batı Avustralya'daki demir cevheri madenlerinde faaliyet gösteriyor ve Güney Amerika ve Kuzey Amerika'da da modellerin popülasyonu artıyor. Yapılan açıklamalarda otonom teknolojisine ilginin artmaya devam ettiği çünkü Cat otonom kamyonlarının güvenliği artırırken maliyetleri düşürerek yüzde 20'den fazla verimlilik sağladığı vurgulandı. 4 yıl önce hizmet vermeye başlayan kamyonların bugüne kadar 800 milyon tondan fazla yük taşıdığı da açıklamalarda yer aldı.

KUTU

173.000 saati deviren 793

Dayanıklılığı ile ün kazanmış olduğu belirtilen 793, Amerika'da bulunan bir madende kuralları baştan yazıyor. 1992 yılında üretilen modelin 173.000 saati (yaklaşık 20 yıl ile eşdeğer) devirdiği bildiriliyor.

JCB, SİF İş Makinaları güvencesi ile Adana'da

2018 yılı başı itibarıyla JCB iş makinelerinin Adana'daki satış operasyonları, JCB'nin 44 yıllık Türkiye distribütörü olan SİF İş Makinaları tarafından yürütülmeye başlandı. Daha önceki yıllarda alt bayilik sistemi ile satış ve pazarlama faaliyetleri yürütülen Adana ve çevresindeki müşterilere yönelik 4 ve 5 Nisan tarihlerinde bir müşteri günü de düzenlendi.

Söz konusu organizasyonlarda, JCB'nin 540-200 model teleskobik yükleyicisinin, JS 200 model paletli ekskavatörünün, 1CX, 3CX SM AEC ve 4CX SM model kazıcı-yükleyicilerinin, 8018 model mini ekskavatörünün, 155 model mini yükleyicisinin de tanıtımının yapıldığı bildiriliyor. Yoğun ilgi gösterilen etkinliğin devamında yapılan çekilişle müşterilerin bazılarının bakım, bazılarının ise indirim çekleri kazandığı belirtildi.

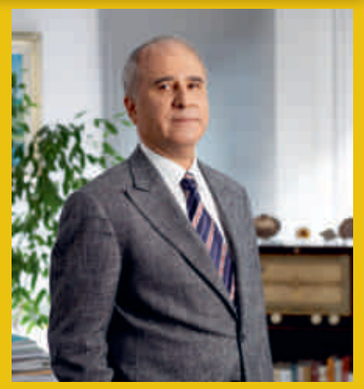
Güriş, Türkiye'nin en büyük döküm tesisi Döktaş'ı bünyesine kattı

Türkiye'nin lider, Avrupa'nın ise 5'inci büyük döküm tesisi olduğu belirtilen Döktaş'ın yüzde 93,57 hissesi; sanayi, enerji, turizm, madencilik ve inşaat alanlarında önemli yatırımlara imza atan Güriş Grubu tarafından satın alındı.

Bu satın alma ile beraber pik, sfero ve aluminyum döküm işlemlerini halihazırda bünyesinde bulundurduğu çelik ve alüminyum dövme (Parsan ve Omtaş) ve çelik üretimi (Asil Çelik) ile birleştiren Güriş'in sayılı kuruluşlardan biri haline geldiği belirtiliyor.

Döktaş, başta otomotiv olmak üzere tarım, iş makinaları, havacılık ve savunma sanayisinin önemli tedarikçilerden olarak faaliyet göstermektedir. Üretiminin yüzde 75'ini başta Almanya olmak üzere ABD dahil çeşitli ülkelere ihraç eden Döktaş'ın müşterileri arasında Hidromek, Renault, Tofaş, Volvo, Scania, Daimler, Man, Iveco, Ford Otosan, Türk Traktör, Caterpillar gibi dünyanın önde gelen üreticileri bulunuyor. Döktaş'ın yıllık 160 bin ton demir döküm, 14.400 ton alüminyum döküm ve 1.440.000 adet alüminyum jant üretimi, yüksek teknoloji ve işleme kapasiteleri ile pik ve sfero döküm üretiminde Türkiye'de 1. sırada yer aldığı belirtiliyor.

İş kazaları kayıtlı, nitelikli ve eğitimli işgücü ile önlenecek



İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası kapsamında açıklamalarda bulunan Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası (İNTES) Yönetim Kurulu Başkanı Celal Koloğlu, istihdamı artırırken çalışma yaşamının yapısal sorunlarına çözüm bulunması gerektiğini ve bu doğrultuda hükümet tarafından önemli adımlar atıldığını kaydetti. Sorunların başında kayıt dışı çalışmanın getirdiği güvenli çalışma ortamından uzak kalmak olduğunu belirten Koloğlu, iş kazalarının kayıtlı, nitelikli ve eğitimli işgücü ile önleneceğinin altını çizdi.

Ülkemizde İş Sağlığı ve Güvenliği kültürünün yaygınlaştırılmasına yönelik faaliyetlerin hızla devam ettiğini ancak daha atılması gereken çok adım olduğunu ifade eden Koloğlu, "İş Sağlığı ve Güvenliği konusunda devlet, işçi ve işverenin oluşturduğu üçlü sosyal diyalogla büyük bir dönüşüm yaşanıyor. İNTES olarak bu konudaki sorumluluğumuzun bilinciyle hareket ediyor, muhatap işçi sendikamız YOL-İŞ ile İş Sağlığı ve Güvenliği alanındaki projelere her zaman destek veriyoruz.

Tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde mesleki yeterlilik belgeli işçi çalıştırılması zorunluluğu iş sağlığı ve güvenliği yolunda atılmış çok önemli bir adımdır. Bu kapsamda mesleki yeterlilik sisteminin kurulması ve işletilmesine yönelik çok önemli faaliyetleri hayata geçirdik ve 47 ulusal meslek standardını ve 26 ulusal yeterliliği yürürlüğe koyarak çalışma hayatına kazandırdık. TÜRKİYE MYM aracılığıyla yapmış olduğumuz mesleki yeterlilik sınavları sonucunda 19 mesleğe nitelikli ve belgeli işgücü kazandırdık ve kapsamımızı 30 mesleğe çıkaracağız. Beklentimiz, inşaat alanında tüm mesleklerde MYK Belgesi zorunluluğunun yaygınlaştırılarak devam ettirilmesidir." dedi.

Temsa İş Makinaları, Volvo Trucks En İyi Servis Yarışması VISTA finalisti oldu

Temsa İş Makinaları, Türkiye distribütörlüğünü sürdürdüğü Volvo Trucks tarafından global çapta düzenlenen ve alanında dünyanın en büyük yarışması olan 60. VISTA (Volvo International Service Training Award)'nın Dünya Şampiyonası finallerine kaldı.

İsveç'in Göteborg kentinde bulunan Volvo Müzesi'nde gerçekleşen yarı finale, Temsa İş Makinaları'nın Türkiye genelindeki bayilerinde çalışan satış sonrası ekiplerinden Sağlam Motorlu Araçlar, Gökdenizler Otomotiv, Özmutlubaş Otomotiv ve Temsa İş Makinaları Hadımköy Servis katıldı. Sağlam Motorlu Araçlar, yarı finallerde bilgi ve deneyimleri ile ön plana çıkan başarılı 40 takım arasında yer alarak Dünya Şampiyonası finallerine kalmaya hak kazandı.

Volvo Trucks'ın satış sonrası servis hizmetlerini iyileştirme amacıyla düzenlediği VISTA yarışmasına bu yıl yaklaşık 125 ülkeden 231 takım katılıyor. Alanında dünyanın en büyük müsabakası olan VISTA finalleri, Volvo Trucks Türkiye'nin de yer aldığı 40 finalist takımın katılımıyla 26 Haziran 2018 tarihinde Brezilya Curtiba'da gerçekleşecek.

MST İş Makinaları Kamu Futbol Turnuvası'nın kazananı belli oldu

Ankara Gençlik Spor Hizmetleri İl Müdürlüğü tarafından geleneksel olarak düzenlenen ve bu yıl Ankara'da bulunan 78 kamu kurumunun katılımıyla yaklaşık iki bin kamu personeline spor yapma imkânı sunan MST İş Makinaları Kamu Futbol Turnuvası son buldu. 250 müsabakanın oynandığı turnuvanın final maçında, Hacettepe Üniversitesini 1-0 mağlup eden İl Milli Eğitim Müdürlüğü şampiyonluğu kucakladı.

Turnuva sponsoru MST İş Makinaları, dereceye giren takımlara kupa, madalya ve çeşitli sportif ödüller verdi. Bu kapsamda MST İş Makinaları'nı temsilen Türkiye Kamu Satışları Müdürü Hakan Saral, Satış Direktörü Harun Arab ve İş Geliştirme Müdürü Raşit Özgül hazır bulundu.

ASCENDUM
www.ascendum.com.tr

OTOMATİK YAĞLAMA HEDİYESİYLE!

VOLVO Sahibi Olmanın Tam Zamanı
%15 PEŞİN 36 AY VADE %0 FAİZLE
SİZ DE MAKİNANIZA SAHİP OLUN.

• Kampanya 31.08.2018 tarihine kadar geçerlidir.
• %15 Peşin 36 ay 0 Faiz, € olacaktır.
• Kampanya şartları sadece L90Gz ve L120Gz makinaları için geçerlidir.
*Kampanya kapsamındaki kredi başvurularını İŞ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş. kabul etme veya reddetme hakkına sahiptir.

İŞ LEASING

Volvo Construction Equipment

Fatih Mh., Katip Çelebi Cd.
No: 43 PK 34956,
Tuzla — İstanbul.

info@ascendum.com.tr
T. +90 216 581 80 00
F. +90 216 581 80 00

Bizi ziyaret edin:

TürkTraktör'de satışın başına Rehda Cem Akyüz geçti

Traktör ve iş makineleri alanında Türkiye'nin öncü kuruluşları arasında yer alan TürkTraktör'de Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Rehda Cem Akyüz atandı.

İngilizce ve İtalyanca bilen Rehda Cem Akyüz, Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 2002 yılında mezun oldu ve Endüstri Mühendisliği alanındaki yüksek lisans derecesini ABD'de Georgia Institute of Technology'de tamamladı.

2013 yılında katıldığı TürkTraktör çatısı altında Özel, Filo ve İkinci El Satışlar Müdürü ve New Holland Satış Grup Müdürü olarak görev yapan Rehda Cem Akyüz, yeni göreviyle birlikte TürkTraktör'ün New Holland ve Case IH traktör, tarımsal ekipman, özel filo ve ikinci el satışları ile New Holland iş makineleri bayi satışlarından sorumlu olacak.

Daha önce bu görevde bulunan İrfan Özdemir ise yine Koç Holding bünyesinde bulunan Opet Petrolcülük A.Ş.'nin Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

M0 teknolojili yeni Komatsu ekskavatörlerle güvenlik standartları yükseliyor

Müşterilerine bütünsel hizmet sunma vizyonuyla hareket eden Temsa İş Makinaları'nın 35 yıldır Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü Komatsu markası, PC200-M0 paletli ekskavatörünü müşterilerinin de görüşlerini göz önünde bulundurarak yeniledi.

Operatör ve çevresi için güvenlik ve emniyet özellikleri ön planda tutularak tasarlandığı belirtilen yeni PC200-M0 modelinde, önceki modellerden farklı olarak geri görüş kameraları, kabin üzerindeki yürüme alanlarında güvenlik bantları ve operatör dostu ergonomik kısa levye özelliği ön plana çıkıyor.

En son teknoloji ile donatılan PC200-M0 paletli ekskavatörün devrilme ve darbelere karşı koruma sağlayan 2'inci seviye ROPS sertifikası ile piyasadaki 1'inci seviye muadillerinden 8 kat daha dayanıklı olacak şekilde dizayn edildiği vurgulanıyor.

İslamoğlu Madencilik'in yeni çekicileri Ford Trucks'tan

İstanbul'un en büyük agrega madenlerinden birine sahip olan İslamoğlu Madencilik, filosunu 19 adet Ford Trucks 1842T çekici ile genişletti. 10 Nisan 2018'de düzenlenen araç teslimat töreninde, Ford Trucks tarafından firma yetkililerine teşekkür plaketi takdim edildi. Törene İslamoğlu Madencilik firma sahibi Kenan İslamoğlu ve Genel Müdürü Doğan Aksu ile Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Murat Bakış ve Bölge Satış Müdürü Barış Anayurdu katıldı.

Yeni R350LC-9

Hyundai'nin Türkiye'deki ilk 35 ton sınıfı paletli ekskavatörü **R350LC-9**, üstün performansı, uygun fiyatı, servis kolaylığı ve yüksek verimliliğiyle en ağır yüklerinizi hafifletecek.

GELECEĞİ İNŞA EDİYORUZ

444 HMF 4 463
Müşteri İletişim Hattı

www.hmf.com.tr

HİDROMEK makinelerle birlikte mesleki eğitime de yatırımlarını sürdürüyor

Bu yıl 40'ıncı kuruluş yıldönümünü kutlayan HİDROMEK, üniversite-sanayi işbirliğinde fark yaratmaya devam ediyor. Bu kapsamda, bir ilki başlatan HİDROMEK, Çankaya Üniversitesi'yle 2014 yılında imzaladığı işbirliği protokolü kapsamında, İş Makineleri Opsiyon Programı'nın 2018 yılı öğrenci seçimlerini tamamladı.

Öğrenci seçimlerinin yapılması nedeniyle düzenlenen törene HİDROMEK ev sahipliği yaptı. Organizasyona HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Basri Bozkurt, Çankaya Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kemal İder, Mekatronik Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Müfit Gülgeç, Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Haşmet Türkoğlu ve Fen Bilimleri Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Can Çoğun ile HİDROMEK AR- GE, Mühendislik ve İnsan Kaynakları Yöneticileri katıldı. Etkinliğe büyük ilgi gösteren öğrenciler, HİDROMEK yöneticileri ile görüşerek, iş hayatı ve sektörle ilgili merak ettikleri soruları sorma fırsatı buldular.

İş Makinesi Opsiyonu Programı'na, 2. sınıfın sonunda seçilen öğrenciler, üniversitede aldıkları iş makinelerine yönelik seçmeli ve ek derslerin yanında, HİDROMEK'te gerçekleştirdikleri uzun dönem staj, bitirme projeleri ve katıldıkları özel eğitim programlarıyla iş makineleri alanında uzmanlaşmaya adım atıyor. HİDROMEK, program mezunlarına istihdam önceliği tanıyor. Programın 2016 yılında verdiği ilk mezunlardan 11 mühendis bugün HİDROMEK'te çeşitli pozisyonlarda görev alıyor.

İnşaat sektöründe ilk 4 ay sessiz geçti

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) tarafından hazırlanan ve inşaat ve bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durum ile beklenen gelişmeleri ortaya koyan "Hazır Beton Endeksi" 2018 yılı Nisan Ayı Raporu açıklandı.

Hazır Beton Endeksi Nisan Ayı Raporu sonuçlarını değerlendiren Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, son iki ayda inşaat faaliyetlerinde bir canlanma olduğunu ve önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerin hâlâ yüksek olduğunu belirterek "Geçen yıla kıyasla, 2018 yılının ilk 4 ayında inşaat sektöründe önemli bir yavaşlama söz konusu. Bu nedenle, sektörü geliştirmeye yönelik alınan tedbirlerin zamanlaması çok doğrudur. Bakanlar Kurulu kararına göre, 6 ay süreyle konut teslimlerinde yüzde 18 yerine yüzde 8 KDV uygulanacak olması, yüzde 4 olan tapu harcının yüzde 3'e indirilmesi ve son olarak ev kredilerinde bankaların yeni bir faiz kampanyası başlatmaları, sektöre canlılık getirecektir." dedi. Raporda yer alan değerlendirmeler ise şu şekilde özetleniyor:

Sektörün tüm performans göstergeleri zayıf

Hazır Beton Faaliyet Endeksi, Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,5'lik düşüş gösterdi. Alınan kayıtlı siparişlerde artış olduğunu söyleyenlerin oranı yüzde 32 iken azaldı diyenlerin oranı da yüzde 28 olarak gerçekleşti. Endekste yaşanan gerileme, Nisan ayının hazır beton üretimi ve buna bağlı olarak inşaat faaliyetleri noktasında zayıf geçtiğini göstermektedir.

Hazır Beton Güven Endeksi ise Nisan ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,8'lik düşüş gösterdi. Endeksin dipten dönüş yapması, sektörün güveninin istenilen düzeyde olmadığını ortaya koymaktadır ve sektörün tüm performans göstergelerinin zayıf olduğuna işaret etmektedir.

Hazır Beton Beklenti Endeksi Nisan ayı değeri, bir önceki yılın aynı ayının yüzde 1,2 altında kaldı. Bu oran, beklentinin geçen seneye kıyasla düşük olduğunu kanıtlamaktadır.

OM Mühendislik inovatif açılımlarını sürdürüyor

Yılın ilk 4 ayı mermer ataşmanı üretimlerine ağırlık veren OM Mühendislik, küresel pazarlarda boy gösterirken farklı sektörlere yönelik projeler geliştirmeye de devam ediyor.

Kocaeli'ndeki tesislerinde iş makinaları için kova, fork, quick coupler, tek tırnak, riper bom, arm ve hacimli kovalar gibi ataşmanların üretimini gerçekleştiren OM Mühendislik, 2018 yılının ilk aylarında üretim kapasitesinin önemli bir bölümünü mermer ekipmanlarına ayırdı. Başta yükleyici kovaları olmak üzere mermercilik sektöründe kullanılan pek çok ataşman talebini karşılamayı sürdüren şirket, son olarak katılımcı kimliğiyle yer aldığı Intermat Fuarı'nda da Komatsu PC800 için ürettikleri 4 metreküplük ağır hizmet kaya kovasını sergiledi. Sektördeki yoğunluk sürerken pazarlama ve iletişim faaliyetleri kapsamında uluslararası arenalarda da boy göstererek yeni müşteriler ve yeni pazarlar için önemli fuarlarda yer almayı sürdürdüklerini belirten OM Mühendislik Genel Müdürü Ömer Kadakal, yılın ilk 4 ayını değerlendirerek dergimize açıklamalarda bulundu.

İlk 4 ay dolu dolu geçti

Mermer sektöründeki hareketlilik nedeniyle, 2018 yılı başından beri üretimlerinin önemli bir bölümünü mermer ataşmanları oluşturduğunu belirten Kadakal, "Bu yılın, yükleyicilerin kullanıldığı alanlarda ve özellikle mermer sektörü açısından hızlı başlayıp devam ettiğini söyleyebilirim. Geçtiğimiz yıllara kıyasla mermer taşıma ekipmanlarına yönelik aldığımız taleplerde artış yaşandı. Benzer şekilde iş makinesi satış adetleri de bu durumu destekliyor. Dolayısıyla ilk 4 ayın dolu dolu geçtiğini düşünüyorum."dedi.

Yeni temaslar için fuarın önemi

Mermer sektörü dışında pazarın genel durumunda yaşanan yavaşlığa rağmen yeni müşterilerle iletişim için pazarlama faaliyetlerinden vazgeçilmemesi gerektiğine de değinen Ömer Kadakal, Paris'te düzenlenen Intermat Fuarı'na ilk kez katıldıklarını dile getirdi. Fuarın Avrupa, Afrika ve diğer ülke pazarlarıyla kurulacak iletişimlerde katkı sağlayacağını düşündüklerini belirten Kadakal, "Daha önce düzenlenen Intermat fuarlarına göre popülerliğinin bir miktar düştüğü pek çok katılımcı tarafından gözlemlense de, bizler için nitelikli ziyaretçilerle kuracağımız temasın miktarı ve kalitesi önemli. Dubai'de katıldığımız bir fuarın hemen ardından burada yer aldık. Önümüzdeki yıl da Bauma'ya katılacağız. Böylece aradığımız nitelikli bağlantıları yakalayacağımıza inanıyoruz." şeklinde konuştu.

"Zihin jimnastiği yapıyoruz"

OM Mühendislik olarak her zaman araştırma-geliştirme çalışmalarına önem veren bir firma olduklarını ve bugüne kadarki bilgi ve deneyimlerini farklı alanlarda da değerlendirmek istediklerini dile getiren Kadakal, "Ürün gruplarımızın dışında da neler yapabiliriz sorusunun cevabını bulmak için zihin jimnastiği yapıyor, araştırma-geliştirme çalışmaları yürütüyoruz. Yeni pazar yaratmanın önemine ve farklı branşlara ait ürün gamlarında projeler ortaya koymanın gerekliliğine inanıyoruz. Çok büyük hacimli mega kovalar konusunda ortaya koyduğumuz özel ürünlerle fark yaratmayı sürdürüyoruz. Hem kendi sektörümüzden hem de farklı sektörlerden ilgili temsilcilerle temaslarımız ve yurtiçi-yurtdışı çalışmalarımız bulunuyor. Gelişmeleri sizlerle yakın zamanda paylaşabilmek istiyor, bunun için gayret ediyoruz" dedi.

Kazanmak istiyorsan DOOSAN

Doosan Infracore Co. Ltd. İş makinalarının Türkiye tek yetkili mümessili, MAATS İnşaat Makinaları Tic. Ltd. Şti.'dir.

DOOSAN

0850 259 25 00
www.maats-doosan.com

MAATS

ANKARA (MERKEZ)
Uzayçağı 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 Cad. No:49-B
Orhanlı - Tuzla / İstanbul
Tel :+90 850 259 25 00
Faks:+90 216 482 10 22

İSTANBUL (AVRUPA) ŞUBESİ
İkitelli O.S.B. Sefaköy San. Sit.
5. Blok No: 31 Başakşehir / İstanbul
Tel :+90 212 549 78 98
Faks:+90 212 549 27 87

İZMİR ŞUBESİ
O.S.B. Mahallesi Ankara Asfaltı
No: 89 / 13 Kemalpaşa / İzmir
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

Yurtdışı müteahhitlik faaliyetlerinde toparlanma bekleniyor

İnşaat sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından hazırlanan "Ticaret Savaşları: Kılıçlar Çekiliyor" başlıklı Nisan ayı inşaat sektörü analizi açıklandı. Türk müteahhitlerin 2018 yılının ilk çeyreğinde yurtdışında 3,4 milyar Dolar tutarında 32 yeni proje üstlendiği belirtilen analizde, "Bu performans, 2017 yılının aynı döneminde 2,9 milyar dolar, 2016 yılının aynı döneminde 1,1 milyar Dolar olarak gerçekleşen proje bedelleriyle karşılaştırıldığında, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri segmentine ilişkin toparlanma beklentileri güçlenmiştir." değerlendirmesi yapıldı.

Bununla birlikte, Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışında imzaladığı yıllık sözleşme proje tutarının, sektörün ana pazarlarındaki jeopolitik sorunlar sebebiyle son 2 yıllık dönemde geçmiş yıllara oranla belirgin bir şekilde gerileme gösterdiği; 2012-2015 döneminde 25-30 milyar ABD Doları bandına oturmuş olan bu rakamın, 2016-2017 döneminde 14-15 milyar ABD Doları bandına indiği ifade edildi.

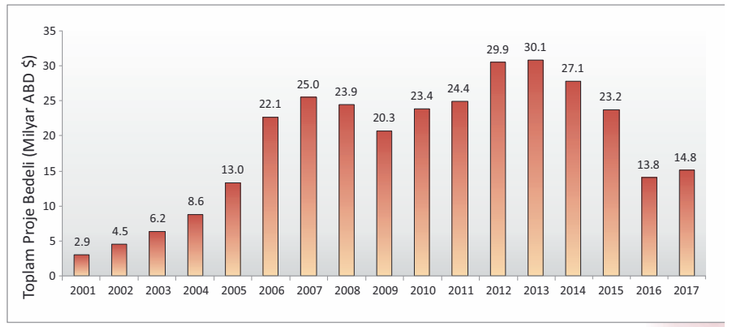
Irak ve Libya başta olmak üzere geleneksel pazarlarda bütünüyle toparlanma halen söz konusu olmadığı; artarak süren jeopolitik riskler sektörün yurtdışındaki faaliyetlerini ve büyüme olanaklarını sınırlamaya devam ettiği vurgulandı. Konvansiyonel pazarlardan doğan kaybı dengeleyebilecek yeni fırsatlar için, potansiyel pazarlar olan Sahra Altı Afrika, Hindistan, Ağustos 2017 tarihinde Türkiye'nin Sektörel Diyalog Ortağı olduğu ASEAN (Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği) Bölgesi ve Latin Amerika pazarlarının yakından takip edildiği kaydedildi.

Rusya'da 2 milyar Dolar tutarında yeni proje

Raporda, önümüzdeki dönemde, belirli düzeyde artış ivmesi kazanan enerji fiyatlarının, Suudi Arabistan, Cezayir, Türkmenistan gibi Türk müteahhitlik firmalarının referanslarının güçlü olduğu pazarlardaki yatırım ortamı ve finansman koşullarına olumlu yansıyabileceği belirtildi. 2017'de 2 milyar Dolar tutarında proje üstlenilen Rusya ile ilişkilerdeki normalleşmenin yanı sıra, Sahra Altı Afrika başta olmak üzere potansiyel pazarlardaki fırsatlar da göz önüne alındığında, en kötü dönemin geride kaldığı; önümüzdeki yılın, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin gelişimi açısından son 10 yıllık dönemde kazanılmış ivmenin kaybedildiği bir dönem olan 2016-2017 döneminden daha olumlu olacağı değerlendirildi.

Dünya ekonomisinde ABD-Çin merkezli bir ticaret savaşına girildiğinin vurgulandığı analizde, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine ilişkin kümülatif rakamlar şöyle açıklandı: "Türk müteahhitlik firmalarınca 1972'den 2018 ilk çeyrek sonuna kadar 119 ülkede üstlenilen 9 bin 309 projenin bedeli 359,2 milyar Dolara ulaşmıştır. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin başladığı tarihten bu yana üstlenilen projelerin bölgelere göre dağılımında projelerin yüzde 46,2'si Avrasya, yüzde 26,6'sı Ortadoğu, yüzde 18,2'si ise Afrika ülkelerinde gerçekleştirilmiştir."

Yıllara Göre Türk Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Goodyear'dan İstanbul Yeni Havalimanı şantiyesine 22.000 lastik

İlk fazının bu sene içinde hizmete açılması beklenen İstanbul Yeni Havalimanı'nın inşaatında kullanılan 3.000'ini aşkın inşaat aracına lastik ve hizmet tedarik etmeye devam eden Goodyear, 2015 yılının başından itibaren, taşeronlar ile beraber, 22.000 adet lastik satışı gerçekleştirdi.

Goodyear'ın havalimanı konsorsiyum firmasının sözleşmeli tedarikçisi olarak, tüm lastik tüketiminin %50'sini karşıladığı belirtiliyor. Projede ağırlık olarak Goodyear MSD II ve MSS II lastikler kullanılırken; proje etaplarında karşılaşılan farklı yol ve zemin şartlarına uygun olarak Goodyear ORS ve ORD Offroad ağır şantiye ürünler de tercih edildi.

Çoğunlukla dört ve beş akslı dorse olan kamyonlara tedarik edilen lastikler arasında, şantiye sahalarına malzeme taşınması gibi karayolu ve arazi hizmet uygulamalarına yönelik kullanılan Goodyear'ın Omnitrac II kamyon lastikleri öne çıkıyor. Bunların, projenin zorlu koşullarında kaçınılmaz olan hasara daha yüksek direnç gösteren, azami çekiş ve yüksek kilometre performansı sağlayan Goodyear Omnitrac MSS II önden çekişli lastikler ile Omnitrac MSD II arkadan çekişli lastiklerin birlikteliğinden oluştuğu belirtiliyor.

Goodyear'ın Max Teknolojisi'ne sahip olan Omnitrac MSS II ve MSD II lastiklerin; karma servis kullanımı, bir diğer deyişle havalimanı sahası gibi hem asfaltsız zeminde hem de kumda kullanılması için geliştirildiği belirtiliyor. Son teknoloji ürünü malzeme kullanımı ve tasarım özellikleri sayesinde, özellikle yüksek sıcaklık olmak üzere tüm koşullarda dayanıklılığın yanı sıra yüksek kilometre performansı ve çekiş gücü de sağlandığı vurgulanıyor.

SİF İş Makinaları'nın yeni yetkili servisi Sivas'ta hizmete girdi

SİF İş Makinaları, Sivas'ta faaliyet göstermekte olan yeni yetkili servisi Efe İş Makinaları ve Yedek Parça'nın 2018 yılı itibarıyla hizmete başladığını duyurdu. 9 Mayıs Çarşamba günü yapılan açılış törenine 150'yi aşkın davetli ve SİF İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler, Satış ve Pazarlama Departmanları katıldı. Yapılan açılış konuşmalarında, tesisin bölge için önemine ve geçmişten günümüze gelişen iş makinası ve inşaat sektörüne değinildiği bildirildi.

Sektörde 20 yıllık tecrübesi olduğu belirtilen Efe İş Makinaları, 220 m2 kapalı ve 200 m2 açık servis alanı ile 6 personel ve 2 gezici araçla hizmet veriyor.

YEPYENİ YANMAR VIO57-6A

TSM GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery

JAPON DEVİ YANMAR TARAFINDAN GELİŞTİRİLEN YENİ 6 SERİSİ VIO57-6A
Güçlü ve ekonomik Yanmar motoru, yüksek koparma gücü ve üstün manevra yeteneği, gerçek sıfır kuyruk tasarımı ile projelerin vazgeçilmezi...

YANMAR

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İstanbul Gen. Müd.: 0216 560 20 20
İstanbul Avrupa : 0212 486 10 30
Ankara : 0312 395 88 78
İzmir : 0232 436 63 73
Adana : 0322 433 32 32
Diyarbakır : 0412 255 06 06
Bursa : 0224 443 08 37
Trabzon : 0462 325 87 55
Antalya : 0242 443 18 80

www.tsmglobal.com.tr

Çukurova ihracata odaklandı!

İş makineleri üreticisi Çukurova Makina; Kuzey ve Güney Afrika, Latin Amerika, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Uzak Doğu, Rusya, Türki Cumhuriyetler gibi ülkelere ihracat gerçekleştiriyor.

Geçmişten günümüze uzanan bilgi birikimi ve üretim tecrübesi ile iş makineleri sektöründe faaliyetlerine devam eden Çukurova Makina, dış pazar odaklı çalışmalarını sürdürüyor. İhracatını arttırmak ve yeni pazarlarda yer alma fırsatlarını değerlendirmek üzere çalışmalarda bulunan firmanın İhracat Bölge Satış Yöneticisi Veli Karakuş, dergimize yaptığı açıklamalarda Çukurova olarak satış politikaları içerisinde ihracatın önemli bir yeri olduğunu ve dünyanın farklı bölgelerine makine satışları gerçekleştirdiklerini belirterek şunları söyledi:

"Çukurova Makina yönetimi genel anlamda ihracata çok önem veriyor. Yurtiçi pazarından ziyade bu noktada çalışmalar yürütüyoruz. Zaten iç pazarda satış rakamlarımızın düşük seyretmesi de konsantrasyonumuzun ihracata yönelik olmasıyla açıklanabilir. Bugün Kuzey ve Güney Afrika, Latin Amerika, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Uzak Doğu, Rusya, Türki Cumhuriyetler gibi ülkelerde satışlarımız ve bayiliklerimiz bulunuyor.

Öncelik kazıcı-yükleyicide

Çukurova'nın 4 farklı modele sahip kazıcı-yükleyicileri başta olmak üzere ihracat pazarlarında çeşitli ürün gruplarıyla yer aldıklarını belirten Karakuş; "Özellikle kazıcı-yükleyici grubunda daha güçlüyüz. 4 farklı modelimizin avantajlarını dünya pazarlarında müşterilerimize yaşatıyoruz. Farklı coğrafyalardan gelen taleplere göre, baz modelimizden en teknolojik donanımlılara kadar ürünler sunuyoruz. Opsiyon anlamında birbirinden farklı böylesi konfigürasyonlarla ürünler çıkarmak, farkımızı ortaya koyuyor. Pazarların büyüklüğüne bağlı olarak genel anlamda kazıcı-yükleyici satışı yaptığımız ülkelerde yüzde 2 ile yüzde 12-13 arasında paylarımız bulunuyor. Özellikle Avrupa pazarı için ürettiğimiz Tier IV motorlu kazıcı-yükleyicilerimizin halihazırda ihracatına başladık. Romanya, Bulgaristan ve İsrail, gibi inşaat çalışmalarının devam ettiği ülkelere satışlar gerçekleştirdik." açıklamalarını yaptı.

Paris'te düzenlenen Intermat 2018 iş makineleri fuarına katılmalarının ardından 2019 yılında Bauma'da da yer alacaklarını belirten Karakuş, "Intermat 2018'in katılımcı sayısında bir azalma oldu. Fakat bizim için önemli olan ne kadar insanın geldiği değil doğru insanın gelmiş olmasıdır. Dolayısıyla hem yeni kontaklarımız oldu hem de standa getirdiğimiz makinemiz olan Tier IV motorlu 888 kazıcı-yükleyicimizi İngiltere'deki yeni bayimize satmış ve bayilik anlaşmamızı da imzalamış olduk.

Perkins Satış Sonrası

Orijinalliğini korur
iyi durumda kalmasını **sağlar**

Perkins Satış Sonrası,
size ömür boyu hizmet için tasarlandı

POWER TK
Power TK is the Appointed Perkins Distributor for Turkey

444 69 63
www.powertk.com.tr

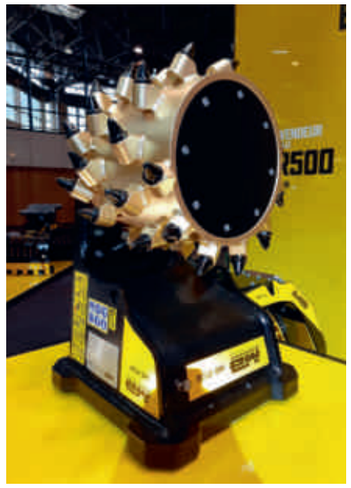
Uzatılmış garantiler, dizel motor yağı, eğitim merkezleri ve bulunduğunuz bölgede hizmet veren deneyimli uzman mühendislerimizle motorunuzun durumuyla her yönden ilgileniriz.

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçin.

Perkins®
THE HEART OF EVERY GREAT MACHINE

MB Crusher'dan çok yönlülüğü ile öne çıkan yeni mini freze ataşmanı

Mini ekskavatörleri ve mini yükleyicileri freze makinelerine dönüştürmeye imkan sağlayan yeni MB-R500, Intermat Paris 2018'de kullanıcılara tanıtıldı.



MB Crusher'ın en son üyesi MB-R500, dayanıklı ve sert malzemeleri öğütmesi hedefiyle tasarlanarak şantiyelere indi. Yeni üye, kazıları yüksek hassasiyet ile gerçekleştirdiği için asfalt gibi yumuşak malzemelerde de kullanılabiliyor. Kullanımı son derece kolay olduğu vurgulanan MB-R500, hassas çalışma gerektiren farklı alanlarda ve çeşitli malzemelerde tercih edilebiliyor.

Bu kapsamda modelin; kanal kazılarında, nehir ve dere kıyılarına set çekme işleminde, bina temelini kaideler ile desteklemek amacıyla yapılan kazılarda, özellikle temel zeminin zorlu olduğu yerlerde işlemleri kolaylaştırdığı belirtiliyor. Titreşim ve gürültü yapmaması ile şehir içi uygulamalarda kullanılabilen freze ataşmanı, suya dayanıklı yapısı ile su altı uygulamaları için de ideal özellikler taşıyor. MB-R500 modelinin, minimum ölçekteki kazıları yapmaya imkan sağlaması ve çıkarılan malzemeyi geri kazandırması ile yol çalışmalarının da vazgeçilmezi olacağı vurgulanıyor. Bu ataşmanın kullanımı ile minimum boyutlara inen atık asfalt tabakaları tekrar operasyona geri kazandırılabiliyor.

Serideki en küçük freze

Serideki en küçük freze modeli olan yeni MBR500, 300 kg ağırlığı ile dikkat çekiyor. Model, 3 ile 12 ton arası mini ve midi ekskavatörlerde; 3 ile 8 ton arası mini yükleyici ve kazıcı yükleyicilere monte edilebiliyor.

500 mm'lik bir çapa sahip olan freze başlığı ise bu sayede çok hassas işlemler gerçekleştirebiliyor. Tamburunun değiştirilmek için özel bir atölyeye ihtiyaç duymadığı, çalışma alanlarında bir saatten daha kısa bir sürede takılabildiği göze çarpıyor. Diğer MB-R freze modelleri gibi, öğütülecek malzemeye bağlı olarak piklerin sayısının ayarlanmasına izin veren tam veya düşük ayarlı bir tambur kitine de sahip. Öne çıkarılan diğer önemli özellikler ise şu şekilde sıralanıyor:

- Modelde bulunan gövde rotasyon kiti, operatörün kazıyı durdurmadan freze başlığına kabinden yön verebilmesini sağlıyor,
- Freze derinlik ayarlama kiti ile kenar frezeleme ya da tesviye işlemi yapılabilir; bu sayede alanlar ve yollar asfalt döşenmesi için hazır hale gelir,
- Nebülizör kiti ve tambur kapağı kiti, tozların yayılmasını minimuma indirir. Bu sayede kapalı ortamlarda, sarp kayalıklarda ve tünellerde yapılan freze işlemi kolaylaşır,

Ömrünü korumak için modeli yağ sıcaklığını azaltan bir sıcaklık azaltma kiti ile donatabilirsiniz.

HİDROMEK kazıcı yükleyiciler Kahramanmaraş'ın hizmetinde

Diyarbakır'da faaliyet gösteren Silvan Gap firması HİDROMEK'ten 12 adet HMK 102S Alpha A5 kazıcı yükleyici satın aldı. Teslimatı 14 Mayıs 2018 tarihinde gerçekleşen kazıcı yükleyiciler, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi'nin hizmet faaliyetlerinde kullanılacak.

Düşük yakıt tüketimi ve yüksek ikinci el değeri ile işletme maliyetlerinde tasarruf sağladığı belirtilen HMK 102S Alpha A5 model kazıcı yükleyicilerde hem yük taşıma gücünü hem de dayanıklılığı artırmak amacıyla ağır hizmet tipi akslar kullanılmış. Geniş görüş açısına ve ergonomik çalışma ortamına sahip olduğu vurgulanan bu makinelerin, zorlu ve uzun mesaide yüksek operatör konforu ve kolay kullanım sunduğu da belirtiliyor.

TEKNO ŞİRKETLER GRUBU KURULUŞUDUR

ZOR ŞARTLARIN KAPISINI TEKNOVİNÇ AÇAR!

Sektör lideri TeknoVinç işinin uzmanı kadrosuyla, Potain kule vinçlerin teknolojik donanımıyla, her çalışma alanına özel ürettiği kule vinç uygulamalarıyla ve 7/24 hizmet veren teknik servisiyle en zor şartlarda bile çözüm ortağınız.

TEKNOVİNÇ | POTAIN by Manitowoc | STROS

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
Saray Mahallesi 614. Cad. No:6 Kahramankazan Ankara
T: +90 312 815 25 51 F: +90 312 815 25 52
www.teknovinc.com info@tekno.com.tr

Intermat 2018'e yerli çıkarması

23-28 Nisan tarihleri arasında Fransa'nın Paris şehrinde düzenlenen Intermat Paris Uluslararası İş Makineleri ve Teknolojileri Fuarı'nda 40 ülkeden toplam 1500 katılımcı yer alırken 167 ülkeden 173 binden fazla kişi de fuarı ziyaret etti. İnşaat sektöründe faaliyet gösteren toplam 52 Türk firması ise Bilim, Sanayi ve Teknooji Bakanlığı desteğiyle fuarda yer aldı. Türkiye iş makinaları imalatçı ve distribütörlerinin derneği olan İMDER de fuarda yer alarak dış pazarların nabzını tutan toplantı ve görüşmelerde bulundu. Yönetim Kurulu Başkanı Merih Özgen ile birlikte dernek temsilcileri, fuar süresince Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan katılan heyete eşlik ederek katılımcı Türk firmalar ile Bakanlık yetkililerini bir araya getirdiler ve sektörün Türkiye'deki durumu, talepler ve çözüm öneriler için görüşmeler sağladılar. Fuarda iş makinesi ve ataşman üreticisi olan, İMDER'in de üyeleri arasında bulunan 7 firma ürün ve hizmetlerini ziyaretçilerine sundular.

HİDROMEK yeniliklerini sergiledi

HİDROMEK, mevcut ve yeni ürünleriyle birlikte fuardaki yerini aldı. Firma 2017 yılının başlarında ürün gamına eklediği HMK 600 MG motor greyder ve HMK 640 WL lastik tekerlekli yükleyiciden sonra HMK 130 CS toprak silindiri, HMK 60 CR midi paletli ekskavatör ve HMK 145 LC SR kısa kuyruk paletli ekskavatör ve H4 serisi ekskavatörlerini standında ziyaretçilerine sundu. Hidromek Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Basri Bozkurt, ziyaretçilerle bizzat ilgilendi.

Firmanın standında sergilediği diğer ürünler arasında ise şunlar yer alıyor:

HMK 62 SS, HMK 102B Alpha, HMK 102S Supra ve HMK 102B Alpha Greentec kazıcı-yükleyiciler, HMK 220 NLC, HMK 300 LC, HMK 390 LC HD ve HMK 490 LC HD paletli ekskavatörler, HMK 140 W ve HMK 200 W lastikli ekskavatörler, HMK 640 WL lastik tekerlekli yükleyici, HMK 600 MG motor greyder.

Kırıcının yerlisi İnan Makina da fuardaydı

İstanbul'da kırıcı ve çeşitli hidrolik ataşman üretimleri gerçekleştiren İnan Makina, Intermat Fuarı'nda GA100 gazlı tip kırıcı, MTB 95 ve MTB 505 hidrolik kırıcı, DCR 20 hidrolik kesici ve ezici, CMP 70 hidrolik sıkıştırıcı ve hidrolik burgu ataşmanıyla katılım gösterdi.

İŞİNİ
BÜYÜRKEN İZLEMEK
NE GÜZELDİR,
İŞ'İ BİLEN BİLİR!
www.isleasing.com.tr
İŞ LEASING
30yıl

MST ürünleri Intermat'ta yerini aldı

Gaziantep'te üretim gerçekleştiren MST, Avrupa motor emisyon standartlarına uygun Tier IV_Final motora sahip M642 PLUS kazıcı yükleyici; CIS, Afrika, ve Asya ülkelerinde tercih edilen M542 model kazıcı yükleyici; M220 LC ve M300LC model paletli ekskavatör, ve ST 9.35 model telehandlerını ilk defa uluslararası bir fuarda sergiledi.

MST tarafından yapılan açıklamada, iş makineleri sektörünün en büyük fuarlarından biri olan Intermat'a katılım sağlayarak hem güncel bayilerine hem de son kullanıcılara yeni ürün gruplarının tanıtılma fırsatı elde ettiği belirtildi. 50'den fazla ülkeden gelen ziyaretçiler ile 2015'te düzenlenen Intermat'a göre daha yoğun bir fuar yaşandığını ifade eden MST yetkilileri, iş makineleri sektöründe faaliyet gösteren kalite ve müşteri odaklı global bir marka olma hedeflerine bir adım daha yaklaştıklarını vurguladılar.

ELS ürün gamından örnekler sundu

ELS Lift fuarda ar-ge çalışmaları sonucu geliştirdiği yenilikçi makinelerinden, EL12, EL5.5, EL10T, VM10-J, EL8-5, EL5,5 Junior ve EL AE15'i sergiledi. 6 gün süren fuarın kendileri adına verimli geçtiğini kaydeden ELS Lift Genel Müdürü Kerem Bayrak, ürünlerinin fuarda verimlilik ve katma değer yönünden benzerlerine kıyasla önemli farklılıklar yarattığını kaydetti. Bayrak bu yıl yüzde 30 büyüme hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

İŞ MAKİNANIZI SATABİLİRSİNİZ
Nerede, ne zaman ve nasıl? Siz seçin.

Hedefimiz İhtiyaçlarınızı Karşılamak

Ritchie Bros. müşterilerine çok kanallı çözümler sunmaya odaklanmış bir şirkettir. Şirketimiz makinalarınızı sizin karar vereceğiniz yer, zaman ve satış modeliyle değerini maksimize ederek satmanıza yardımcı olur. Size satış ihtiyaçlarınızı karşılayacak benzersiz tercihler sunuyoruz.

Rezerv Fiyatı Olmayan Fiziki Açık Artırmalar

Internet üzerinden aylık online Açık Artırmalar

Rezerv Fiyatlı Online Pazar Yeri

Sonraki Fırsat:
ONLINE AÇIK ARTIRMA – 25 NISAN
IronPlanet.com

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

Hasan Er
Türkiye
her@ritchiebros.com
0533.763.1170

rbauction.com/deliveringchoice
+31.76.524.2600

RITCHIE BROS. IRON PLANET
İhtiyaçlarınızı Karşılamak Üzere Üç Farklı Çözüm.

Türkiye'de 20 yıl...

Renault Trucks inşaata odaklandı

Otomatik şanzımanlı çekicilerin Türkiye'de payının artmasına önemli katkıları olan, uzun yıllardır yakıt tasarrufu vurgusuyla dikkat çeken ve Türkiye yollarında 25 bin aracı bulunan Renault Trucks, Türkiye'de 20. yılını kutluyor. Firma, önümüzdeki dönem özellikle K serisi kamyonları ve satış sonrası hizmetleri ile inşaat sektöründeki iddiasını daha da artırmak istiyor.

Türkiye'deki ithal ticari araç markaları arasında ilk üçte olmayı hedefleyen ve Türkiye'deki 20. yılını kutlayan Renault Trucks, inşaat segmenti ürünleriyle çıtasını daha da yükseltmeyi hedefliyor. Firmanın 20.yıl organizasyonları kapsamında Türkiye'yi ziyaret eden Renault Trucks Kıdemli Başkan Yardımcısı Olivier De Sait Meleuc ve Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, yaptıkları açıklamalarda özellikle K serisi ile Türkiye inşaat sektörünün potansiyelini Renault Trucks olarak iyi değerlendireceklerini vurguladılar.

Talep inşaattan geliyor

2018 yılı başından beri lojistik sektöründe yaşanan hareketlenmeyle birlikte inşaat sektöründeki yatırımların da ivme kaybetmeden sürdüğünü belirten Olivier De Sait Meleuc; "Ticari araçlar sektörü, ekonominin göstergesidir. Son iki yıldır lojistik sektöründe dar bir boğazdan geçilse de 2018'in başından bu yana yine yeşil ışığın yandığını görüyoruz. İnşaat ve alt yapı alanında ise gerçekten büyük yatırımlar söz konusu. Türkiye'de inşaat sektöründeki potansiyel, ticari araçlar pazarına olumlu yansıyor. Renault Trucks olarak K serisi kamyonlarımız ile bu alanda oldukça iddialıyız" açıklamalarını yaptı.

İnşaatçı ve madencilerden K serisine ilgi

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise ticari araçlar pazarında çekici ve kamyon dengelerinin değiştiğini vurgulayarak, "İnşaat sektörüne bağlı olarak kamyon pazarı, 2017 yılında yüzde 42 arttı ve bugün pazarın yüzde 48'ini temsil ediyor. Lojistik alanındaki süreçler nedeniyle 2017 yılında uzun yol çekici pazarı daralırken, inşaat ve yeni alt yapı projeleri nedeniyle kamyon pazarı gelişti. Renault Trucks olarak alanında öne çıkan yeni K serisi araçlarımızın 2017'deki global lansmanı ile inşaat segmentinde ciddi bir ivme yakaladık. 2017 yılından bu yana müşterilerimiz ile K serisi araçları test ettik. Pek çok inşaat ve madencilik şirketine K serisi araçlarımızı teslim ettik. 2018 yılında da uzun yol çekicilerin yanı sıra inşaat gamı araçlarımız odak noktamız oluyor. Bundan sonra zorlu sahalarda Renault Trucks kamyonları daha fazla göreceğiz." dedi.

Renault Trucks'tan inşaat atağı

Delepine, K serisindeki bu başarıyı

DÜNYA LİDERİ TÜRKİYE'DE KALE MAKİNA GÜVENCESİYLE !

JLG, DÜNYANIN EN KALİTELİ VE PERFORMANSLI PLATFORMLARINI ÜRETMEKTEDİR VE EN ÇOK TERCİH EDİLEN MARKADIR. KALE MAKİNA PAZARLAMA A.Ş, SON 10 YILDIR TÜRKİYE 'DE KOMPAKT İŞ MAKİNALARI SATIŞ LİDERİDİR VE 2018 YILININ MART AYI İTİBARİYLE JLG ÜRÜNLERİNİN DE TÜRKİYE'DEKİ TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ OLMUŞTUR.

KALE

KALE Makina Pazarlama A.Ş.
+90 216 593 93 00 | www.kalemakina.com.tr

JLG®

Renault Trucks olarak en ideal satış sonrası hizmet desteğiyle de sürdürdüklerini belirterek, "Renault Trucks K serisi, inşaat ve maden alanları için sunulan en gelişmiş araç diyebiliriz. İnşaat, alt yapı projeleri ve maden ocakları gibi zorlu çalışma koşullarına yeni bir boyut kazandıracak K serisi kamyonlarımız, güçlendirilmiş özellikleri ile zorlu sahalarda müşterilerimizin ve sürücülerin işini kolaylaştırıyor. Motor ve şanzıman torku sayesinde yakıt verimliliğini artırıyor. Türkiye'deki müşterilerimiz de artık satın alma maliyeti kadar toplam sahip olma maliyetini göz önünde bulundurarak alım kararlarını veriyorlar. Araçlarımız ve sunduğumuz satış sonrası hizmetlerimiz ile filoların en ideal toplam sahip olma maliyeti ile operasyonlarını yürütmelerini sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin:

"İnşaat segmentindeki en önemli ticari araç üreticilerinden biri olmayı hedefliyoruz "

"Renault Trucks olarak son üç yılda gerçekleştirdiğimiz 2,5 milyar Euro'luk ek yatırımımız ile araçlarımızı daha da geliştirdik. 2017 yılında Renault Trucks, tüm dünyada %4'lük bir büyüme yaşayarak önemli bir başarıya imza attık. Bu başarıyı Türkiye'de de devam ettiriyoruz. Türkiye, 16 ton ve üzeri ağır ticari araçlar pazarında Avrupa'da ön sıralarda yer alıyor. Bulunduğu konum itibariyle gelişmiş lojistik sektörü ve inşaat alanındaki büyük yatırımlar, Türkiye'yi Avrupa pazarının önemli bir bölgesi yapıyor. Geçtiğimiz yıl, Türkiye'de çekici pazar payımızı yüzde 8,3'e yükseltmeyi başardık. Kamyonlarımız için de Türkiye'de inşaat sektöründeki potansiyeli görüyoruz. Bu yüzden inşaat segmentindeki en önemli ticari araç üreticilerinden biri olmayı hedefliyoruz. K serisi bu alanda sektörde en gelişmiş araç diyebiliriz."

Renault Trucks'ın Hadımköy'deki lokasyonu:
Koçaslanlar Otomotiv

Renault Trucks, yetkili bayisi Koçaslanlar Otomotiv ile İstanbul Hadımköy'deki yeni hizmet noktasının açılışını gerçekleştirdi. Yılda 6000 araca hizmet verilmesi planlanan tesis açılışında konuşan Sebastien Delepine; "Renault Trucks olarak Türkiye'de yeni bir dönem başlattık ve 20. yılımızla bunu pekiştiriyoruz. Ayda yaklaşık 4.000 Renault Trucks kamyon ve çekiciler, yetkili bayilerimizde servis hizmeti alıyor. 2017 yılında 4 yeni Renault Trucks satış ve satış sonrası noktasını hizmete sunduk. Açılışını gerçekleştirdiğimiz yeni Hadımköy tesisi ile Türkiye genelinde 14 şehirde 17 hizmet noktasına ulaştık. Bu yıl içerisinde 3 satış ve satış sonrası servisimizi daha hizmete sunmayı planlıyoruz " ifadelerini kullandı.

Aynı anda 30 araca hizmet

43 yıllık sektörel deneyimi ile Koçaslanlar Otomotiv, 20 yıldır Renault Trucks'ın yetkili bayisi olarak hizmet veren Koçaslanlar Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ise "5470 metrekare açık, 2530 metrekare kapalı olmak üzere toplam 8.000 metrekarelik alanda hizmet vereceğiz. Servis bakım onarım için 9, kaporta için 2 hol ayrılmış olup 30 araca aynı anda hizmet verilebilecek alana sahip" şeklinde konuştu.

Türk müteahhitler makine parkını Ritchie Bros. ile değerlendirdi

Ritchie Bros., TANAP Projesi'nde üstlendiği kısımları başarı ile tamamlayan Sicim-Yüksel-Akkord Konsorsiyumu ve İris İnşaat'tan toplamda 400'ün üzerinde iş makinesi ve çeşitli ekipman satın aldı. Pakette yer alan 54 adet Caterpillar marka iş makinesi ve ekipman, 17-18 Mayıs 2018 tarihinde Hollanda'da gerçekleşen müzayedede yeni kullanıcıları ile buluştu. Paketin diğer ürünleri ise gerçekleşecek yeni müzayedede taliplilerini bekliyor.

1958 yılında faaliyetlerine canlı ve rezervsiz açık artırmalar ile başlayan Ritchie Bros., dünya genelindeki endüstriyel makine alıcılarını ve satıcılarını buluşturan en önemli platformlardan olma başarısını sürdürüyor. Genel merkezi Kanada'da bulunan şirket, dünyanın dört bir yanında bulunan 45 müzayede merkezinden ve bünyesine kattığı online müzayede çözümlerinden yararlanarak maksimum talep sayısına ulaşıyor ve rekabetin tatlı atmosferinde makine sahiplerinin maksimum kazanç sağlamasına yardımcı oluyor.

2017 yılı içerisinde 4,5 milyar Dolarlık ekipman satış hacmine ulaşan Ritchie Bros.'un elde ettiği başarı ise müşterilerine hissettirdiği güvenden, ihtiyaca göre tasarlanmış çözüm seçeneklerinden ve alanında uzman analistler ile sağlanan danışmanlık hizmetinden geliyor. İkinci el makine pazarında hissedilen güvensizliği sertifikalı ekipman satışı ile aşan şirket; uzman denetmenler ile makineyi yerinde ziyaret ediyor, detaylı bir analiz ile raporlar oluşturuyor ve rapor ile uyuşmazlık yaşandığı an aradaki farkı ödemeyi taahhüt ediyor. Makinesinin başka bir ülkeye götürülmesini istemeyen veya rezervli satış ile fiyat üzerindeki kontrolü elinde tutmak isteyen müşterilere ise online müzayede seçenekleri sunan Ritcihe Bros., aynı zamanda lojistik ve bakım gibi konularda da müşterilerini yalnız bırakmıyor. Danışmanlık hizmetlerini ise alanında uzman kişilerce dünya pazarlarındaki tüm ekonomik dinamikleri inceleyerek ve elde edilen sonuçlar ile pazarların ihtiyaçlarını belirleyerek sağlayan Ritchie Bros., satılması hedeflenen ekipmanları revaçta olan pazarlar ile buluşturarak müşterilerini kısa sürede başarıya ulaştırıyor.

Firmanın Türkiye'deki mazisi ise oldukça eskiye dayanmakta. 1990'lı yıllardan beri Türkiye'de bir temsilci bulunduran Ritchie Bros., 2013 yılında oluşturulan yeniden yapılanma ile bu pazardaki hedeflerini giderek artırıyor. Ülkemizde ikinci el makine ithalatının büyük ölçüde yasak olması nedeniyle daha çok Türkiye'deki makinelerin yurtdışında değerlendirilmesi konusunda hizmet veren Ritchie Bros. Türkiye Ofisi, 17 Mayıs Çarşamba günü düzenlenen Hollanda Moerdijk Müzayedesi'nde yüklü bir paket ile yer aldı. Biz de Ritchie Bros.'un faaliyetleri ve müzayedede değerlendirilen Türk müteahhitlik firmalarına ait iş makineleri hakkında bilgi almak için Ritchie Bros. Fransa, İtalya, Romanya, Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Bölgeleri Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Nicola Nicelli ile görüştük:

Ritchie Bros.'un faaliyetleri ile ilgili bilgi verebilir misiniz?
Ritchie Bros., müşterileri için uzun yıllara dayanan tecrübe ile çalışan ve milyonlarca alıcıya/satıcıya ulaşan dünyanın en büyük endüstriyel müzayede platformudur. Büyük ya da küçük makine parkı ayrımı yapmaksızın, tüm müşterilerimize arka planda neler yaptığımızı tüm şeffaflığı ile aktarmaktayız. Bu kapsamda, alıcıyı ve satıcıyı bu işlem için en uygun yerde bir araya getirerek iyi bir deneyim yaşatmak adına doğru atmosferi oluşturuyoruz. Bizi güçlü kılan ise dünyanın dört bir yanındaki alıcıya ve satıcıya her kanaldan ulaşabiliyor olmamızdır.

"Makinenizi değerinde satabilmenizin en güvenli alternatifi, Ritchie Bros."

Güvenilir markaları bünyemizde toplayarak başta iş makineleri olmak üzere ulaşım, madencilik, petrol&gaz, ormancılık ve tarım gibi sektörlere yönelik ikinci el ekipmanları müzayedelerimiz aracılığı ile değerlendiriyoruz. Hem sahada hem de online olarak düzenlenen müzayedelerimizde asıl hedefimiz rezervsiz satışlardır; çünkü Ritchie Bros. çok sayıdaki talipliyi rekabetçi bir atmosferde bir araya getirmenin avantajlarına gönülden inanan bir şirkettir. Rezervsiz müzayedelerde alıcı ilgisini çekebilmek, daha fazla teklife ulaşmak, makinenin küresel pazar değerine ulaşmak, güveni artırmak ve satış garantisi vermek mümkün olmaktadır. Yine de fiyat üzerindeki kontrolü elinde tutmak isteyen müşterilerimize online müzayedeler ile destek olmayı sürdürmekteyiz.

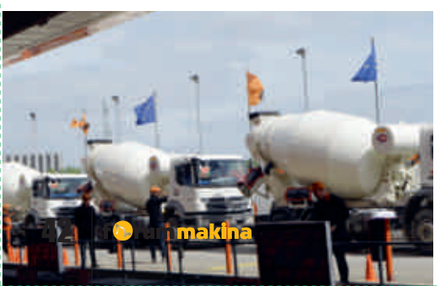
Makinesini satarken fiyat garantisi isteyen müşterilerinize sunduğunuz çözümler nelerdir?
Ritchie Bros., canlı, rezervsiz ve belirli bir yerde gerçekleşen müzayedeler için organize olmuştur ama bazen farklı ihtiyaçlara sahip müşteriler ile karşılaşabiliyoruz. Bu kapsamda müşterilerimiz müzayede yerinden çok uzakta olabiliyor, makinesini başka yere götürmek istemeyebiliyor veya fiyat garantisi talep edebiliyor. 2017 yılında satın aldığımız IronPlanet ile bu alternatifleri arayan müşterilerimize seslenebilme imkanı bulduk ve portföyümüzü genişlettik. Müşterilerimiz online olarak canlı müzayedelerimize katılabilmenin yanı sıra her ay düzenlenen online müzayedelerde yer alabiliyor veya rezerv seçeneği ile internet üzerinden satış gerçekleştirebiliyor. Rezervli satışlar için oluşturduğumuz Marketplace-e ise müşterilerimizin fiyat üzerindeki kontrolü ellerinde tutmasını sağlıyor. Online seçeneklerimizde makineniz kendi sahanızda duruyor ve olduğu yerde satılıyor.

Online müzayedelerinize neden güvenebiliriz?
Online müzayedelerimizde sergilenen ekipmanlarda, IronClad Assurance® sertifikasyon hizmeti sunuyoruz. Bu kapsamda alanında uzman 250 ekspertizimiz makinenizi yerinde ziyaret ediyor, fotoğraflarını çekiyor ve kapsamlı bir incelemede bulunuyor. Oluşturduğumuz detaylı raporlar hem alıcıların hem de satıcıların %100 güvenini kazanmıştır. Online pazarlama klasik bir metot olmasına karşın, bizi diğer firmalardan ayıran en önemli özelliğimiz sunduğumuz analizler, geniş alıcı portföyü ve makinelerin arkasında durma gücümüzdür. Eğer bir makine 3.000 saatte diyorsak ve makine size ulaştığında aksi bir durum söz konusuysa, zararınızı karşılama garantimiz var.

"Müşterilerimiz, onlar için çalıştığımızı biliyor ve bize güveniyorlar"

Satıcılara sağladığınız hizmetler nelerdir?
Hizmetlerimizi 4 ana kategoriye ayırabiliriz: ekipmanlarınızın değerini ve durumunu tespit etmek, detaylı servis çözümleri sunmak, sigorta çözümlerimiz ile tam koruma sağlamak ve nakliye hizmetleri vermek. Bu kapsamda, ekipmanlarınızın durumunu ve kaça satılacağını deneyimli profesyonellerimiz aracılığı ile tespit etmekteyiz. Yapılan doğru değerlendirmeler, istenilen fiyata ulaşmada ya da ekipmanınızın küresel piyasadaki değerini öğrenmede anahtar roldedir. Filonuzun ya da ekipmanınızın değerini değerlendirme süreçlerinden ve saha denetimlerinden geçirerek yıl, marka ve model açıklaması; saat ya da kilometre bilgisi; ekipmanın değerini artıran ek özellikler; alt takım veya lastik durumu gibi bilgileri topluyoruz ve sistemimize yüklüyoruz. Bu bilgileri daha önceden gerçekleşmiş müzayede sonuçları ve piyasa verilerini baz alarak değerlendiriyoruz.

Detaylı servis çözümlerimiz sayesinde ekipmanların görünüşünü ve imajını baştan aşağı değiştirebiliyoruz ve bu potansiyel alıcılar için önemli farklar yaratıyor. Bu kapsamda dış ve iç temizlik, kumlama, kaynak, hafif mekanik tamir, çıkartma değişimi, cam ve döşeme onarımı gibi hizmetlerimiz ile tüm dikkatlerin makinenize çekilmesini sağlıyoruz. Sigorta çözümlerimiz ile tüm risklerin (yangın, hasar, hava durumları) veya kayıpların önüne geçebiliyoruz. Lojistik şirketleri ile kurduğumuz anlaşmalar ise müşterilerimize zaman kazandırıyor ve maliyet avantajı sunuyor.



Müşterilerinize ihtiyaca uygun çözümler sunabiliyorsunuz. Kimler, hangi satış modelini tercih etmeli?
Evet, çok farklı çözümlere sahibiz çünkü müşterilerimiz bizim için çok önemli. Eğer bir şey satmak istiyorlarsa, önce bizim ile irtibata geçmeli ve ihtiyaçlarını anlatmalı. Sahip olduğumuz derin pazar bilgisi, başarılı lojistik partnerlerimiz, operasyonel işlemleri destekleyebilecek finansal yeterliliğimiz ile müşteriyi ön plana alan işbirlikleri gerçekleştiriyoruz.

Satışın hızlı sonuçlanmasını isteyen müşterilerimize, Ritchie Bros.'un temelini oluşturan ve belirli bir takvime sahip rezervsiz müzayede seçeneğini sunuyoruz. Bu sistem ile makineniz gidiyor ve satılıyor; biz de kazancınızı 20 gün içerisinde size ulaştırıyoruz. Zaman, finansal ihtiyaç parametrelerinde esnekliğe sahip olan; minimum fiyat seçeneği ile satış yapmak isteyen veya niş bir ürüne sahip müşterilerimize ise IronPlanet çözümünü önermekteyiz.

Türkiye hakkında neler söyleyebilirsiniz?
Türkiye, çok büyük bir potansiyele sahip mükemmel bir ülke. Coğrafi avantajına üretim gücünü ekleyerek potansiyelini doruğa çıkarmayı başarmış. Sahip olduğu büyük şirketler ve dinamizmi ile bana İtalya'nın eski dönemlerini hatırlatıyor. Bizim sektörümüz için Türkiye'nin sahip olduğu avantaj ise makinelerde CE belgesi bulunmasıdır; bu şekilde Avrupa pazarına sunabilmemiz mümkün oluyor.

Türkiye'deki yapılanmamızı geliştirecek planları devreye aldık. Öncelikle organizasyonumuzu geliştirmek ve müşteriler ile iyi ilişkiler kurmak istiyoruz. Bu aşamadan sonra Türkiye'de kalıcı bir müzayede merkezi inşa etmeyi planlıyoruz.

"Türkiye'deki satış fiyatlarına göre yüzde 10-15 bandında daha kazançlı sonuçlara ulaşıldı"

Gerçekleşen müzayede hakkında ne düşünüyorsunuz? Türkiye'den gelen paketlerin etkisi ne yönde oldu?
Müzayedemiz beni çok heyecanlandırdı ve başarılı sonuçlara ulaşıldı. Türkiye'ye ait paketlerdeki makineler çok iyi bir kondisyona sahipti, küçük temizlik ve tadilatlar ile son dokunuşlarını yaptık ve çokça talep gördüler. Bu paket, Ritchie Bros.'un ne denli başarılı olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye'deki fiyatlara göre yüzde 10-15 bandında daha kazançlı sonuçlara ulaşıldı. Eğer Türk firmalar sahip olduğu makine parkını elden çıkarmak isterlerse, rekabetçi çözümlerimiz ve rekabetçi fiyat tekliflerimiz nedeniyle bizimle iletişime geçmeyi tercih etmeliler.

Makinesini satarken daha çok kazanmak isteyenler ne yapmalılar?
Makinelerine iyi bakmaları ve yapılan işlemlerin kaydını tutmaları son derece önemli. İkinci el pazarında bakımlı bir makinenin değeri çok yüksek olmakta ve fiyatları sıfır makineler ile yarışmaktadır. İki yıllık bir projede kullanılmış 2.000-3.000 saatlik makineler Ritchie Bros.'ta çok avantajlı fiyatlar ile satılır. İkinci husus ise makine satın alırken doğru markanın seçilmesi ve ikinci el değerinin göz önünde bulundurulmasıdır.

Ritchie Bros. Türkiye ve Orta Asya Müdürü Hasan Er:

"Makinenizi gerçek değerinde, kısa sürede ve zahmetsiz satabilmeniz için buradayız"

Ritchie Bros. Türkiye ve Orta Asya Müdürü Hasan Er ise Türkiye pazarındaki hedeflerini ve Türk müteahhitlik firmalarına ait paketlerin içeriği hakkındaki bilgileri detayları ile dergimize aktardı:

Türkiye'de ikinci el makine ithalatının büyük ölçüde yasak. Bu hedeflerinizi ne yönde etkiliyor?
Türkiye'de ağırlık verdiğimiz kesim satıcılardır. Bu noktada müteahhitler, kiralama firmaları, üreticiler ve distribütörler öncelikli hedefimiz. Türkiye, iş makinesi yönünden çok ciddi bir pazara sahip. ENR tarafından oluşturulan en büyük müteahhitler listesinde 40 adetin üstünde firma ile yer alıyoruz. Bu kapsamda iç pazardaki potansiyel kadar, Türk müteahhitlerinin yurtdışında üstlendiği projeleri de Türkiye Ofisi olarak önemsiyoruz. Proje bitişinde makine parkını Türkiye'ye getirmeden satmak isteyen firmalar, müzayedelerimize yoğun talep göstermektedir. Bir diğer husus ise ikinci el değerinin çok önemli olduğu kiralama sektörü. Makine parkını değerinde satarak yenilemek isteyen kiralama firmalarına ihtiyaca yönelik hizmetlerimiz ile destek olmaktayız.

Son müzayede Türk müteahhitlerine ait paketler vardı. Bilgi verebilir misiniz?
Evet, Azerbaycan'ın Hazar Denizi'ndeki Şah Deniz 2 Gaz Sahası ve Hazar Denizi'nin güneyindeki diğer sahalarda üretilen doğal gazı öncelikle Türkiye'ye, ardından Avrupa'ya taşıyacak olan TANAP Projesi'nde faaliyet gösteren iki Türk müteahhit firması ile anlaştık. Bu kapsamda, Sicim-Yüksel-Akkord Konsorsiyumu'na ve İris İnşaat'a ait Lot 2 (Erzurum – Sivas) ve Lot 3 (Sivas-Eskişehir) etaplarında çalışan toplam 400'ün üzerinde iş makinesini ve çeşitli ekipmanlarını Ritchie Bros. olarak satın aldık.

Bu kapsamda, Türk müteahhitlik firmaları ile gerçekleştirdiğimiz anlaşma, Ritchie Bros. Türkiye tarihinde bugüne kadar yapılmış en büyük hacimli, rekor seviyede satın alma ve satış anlaşması olarak tarihe geçti. TANAP boru hattı projesinin daha hazırlık

aşamalarından itibaren projede yer alan müteahhitlik firmalarıyla yakın iletişimde olduk. Projenin tamamlanması ile harekete geçtik ve makinelerin ikinci el değerinin korunarak en iyi şartlarda yüksek alım gücüne sahip uluslararası alıcılara satılabilmesi konusunda sektörel deneyimlerimizi ve uzmanlığımızı ortaya koyduk. Karşılıklı kazan-kazan stratejisiyle makina parklarının ekspertizini tamamlayıp en objektif ve profesyonel şekilde fiyat değerlendirmelerimizi kendileriyle paylaştık. Sonunda ülkemizin gururu bu çok önemli boru hattı projesinde çalışan iş makinelerinin satışını yapmak bize nasip oldu. Hem müteahhitlik firmaları hem biz sonuçtan son derece memnunuz.

Bu iki paket nasıl değerlendirildi?

25-26 Nisan tarihleri arasında gerçekleşecek müzayedemize ulaştırmak için yoğun çabalar sarf ettik ancak yetişmeyince Ritchie Bros. tarihinde bir ilk yaşandı. Ritchie Bros., ilk defa bir müzayedesinin tarihini bu paketleri de sunabilmek için değiştirdi. Gelen makineleri yoğun bir mesai ile 17-18 Mayıs 2018 tarihinde gerçekleşen müzayedeye hazırladık ve bir kısmını sonraki müzayedelerimizde değerlendirmek üzere çeşitli ülkelere gönderdik. Toplamda 2.725 lot makine ve ekipman satışının gerçekleştiği Hollanda müzayedemizde Türkiye'den gönderdiğimiz pakette toplam 54 adet Caterpillar iş makinesi satıldı. Bu paketimiz; 2-3 yaş aralığında, ortalama 5.000 saatin altında olan 20-50 ton aralığında 28 adet ekskavatör, 9 adet lastikli yükleyici, 7 adet greyder, 6 adet dozer, 2 adet toprak silindiri ve 2 adet beko loder içermekteydi.

"Türk müteahhitlerini ve kiralama firmalarını global müşteriler ile buluşturuyoruz"

5-6 Temmuz 2018 Hollanda ve 6-7 Haziran 2018 İspanya müzayedelerimizde ise geriye kalan 2-3 yaş aralığında ve ortalama 5.000 saat civarındaki 62 adet Caterpillar marka iş makinesi ve ekipmanların satışını gerçekleştireceğiz. Burada amaç, aynı marka ve model makineleri tek bir müzayedede değerlendirmeyerek arz-talebi dengelemekti. Sonuç olarak bu müzayedede satışa çıkardığımız Türk müteahhitlerine ait makineler başarılı bir şekilde satıldı ve yeni kullanıcıları ile buluştu.

Neden Türk müşteriler size gelmeliler?

Türkiye'nin ikinci el pazarı, kendi içerisinde dinamiklere sahip kapalı bir pazar. Fiyatı belirleyen yalnızca arz/talep ilişkisi olduğundan dolayı, iç pazardaki talepler makinenizin tam değerini yansıtmayabiliyor. Ama global ölçekte çok daha geniş bir kesime ulaşabiliyorsunuz ve talepler, fiyat üzerindeki beklentinizi fazlası ile karşılamanıza yardımcı oluyor. Ritchie Bros., marka ya da model ayırmadan işlemlerini yürütmektedir. Tüm makine parkınızı müzayedeye çıkarabiliriz ya da Ritchie Bros. olarak sizden satın alabiliriz. Kısacası, makinenizi gerçek değerinde, kısa sürede ve zahmetsiz satabilmeniz için buradayız.

17-18 Mayıs 2018 Hollanda Moerdijk Müzayedesi'nde öne çıkan başlıklar:

- **Toplam işlem değeri:** 41 milyon ABD Doları
- **Online teklif verenler ile gerçekleşen işlem hacmi:** 18 milyon ABD Doları
- **Satılan toplam ekipman sayısı:** 2.725 lot
- **Katılımcı sayısı:** 88 ülkeden 1.725'ten fazla kişi (1.200 online müzayedeci sayıya dahil)
- **Satılma oranı:** %86 (%45 online)
- **Satıcı sayısı:** 285 kişi

Satışlarda öne çıkanlar

- 4 adet Caterpillar D8T dozer toplamda 1.357.500 Euro karşılığında satıldı.
- 4 adet Caterpillar 349D2L ME ekskavatör toplamda 795.000 Euro karşılığında satıldı.
- İki adet Caterpillar D7E dozer toplamda 480.000 Euro karşılığında satıldı.
- Kullanılmamış Grove RT650E 50 tonluk 4x4x4 engebeli arazi vinci 200.000 Euro karşılığında satıldı.
- Bir adet 2007 Fintec 1080 paletli konik kırıcı 150.000 Euro karşılığında satıldı.

Türk müteahhitlerine ait paketlerde öne çıkanlar:

- **Kullanılan proje:** TANAP Projesi Lot 2 (Erzurum – Sivas) ve Lot 3 (Sivas-Eskişehir) etapları
- **Müteahhitler:** Sicim-Yüksel-Akkord Konsorsiyumu ve İris İnşaat
- **Satın alınan toplam iş makinesi ve ekipman sayısı:** 400'ün üzerinde
- **24-25 Mayıs 2018 Hollanda müzayedesinde satılan ekipmanlar:** 2-3 yaş aralığında, ortalama 5.000 saatin altında Caterpillar marka 54 iş makinesi (28 adet ekskavatör, 9 adet lastikli yükleyici, 7 adet greyder, 6 adet dozer, 2 adet toprak silindiri ve 2 adet beko loder)

YÜKÜNÜZÜ BİZ TAŞIYALIM

F Serisi Lastik Tekerlekli Yükleyiciler sahip olduğu üstün teknoloji ve yüksek performans ile yükünüzü hafifletecek.

TürkTraktör

Koç | CNH INDUSTRIAL | 444 56 41 musteri@turktraktor.com.tr www.caseismakineleri.com

CASE CONSTRUCTION

MST yeni Powershift telehandler modellerini tanıttı

Ülkemizde teleskobik yükleyicilere olan talep her geçen gün artarken, halihazırda pazardaki tek yerli üretici olan MST ürün gamını çeşitlendirmeye devam ediyor.

MST için stratejik bir öneme sahip olan telehandler ürün grubu, şirket bünyesindeki Ar-Ge merkezinde özel uygulamalar ile geliştiriliyor. Telehandler ürün grubuna özel tam zamanlı bir mühendislik ve tasarım ekibine sahip olan MST, pazardan gelen talepleri, öneri ve şikayetleri değerlendirerek öncü ürünler geliştirme hedefini sürdürüyor. Bu kapsamda mevcut hidrostatik şanzımanlı ürün gamına 2018 yılı itibarıyla tarımsal ve endüstriyel uygulamalar için özel olarak geliştirilmiş Powershift ST 7.40p ve ST 9.40p modellerini ekleyen MST, yine 2018 yılı içerisinde inşaat sektörüne özel geliştirilmiş ST 14.40p ve ST 18.40p modellerini piyasaya sunarak 7 metre-18 metre metrajındaki ürün gamını tamamlamış olacak.

Pazarın yüzde 95'ine hitap edebileceğiz

Teleskobik yükleyicilerin yurt dışında elde ettiği başarıyı yurt içine taşımayı hedeflediklerini ve bu kapsamda yürütülen faaliyetler ile pazardan ciddi bir pay almayı başardıklarını belirten MST İş Makinaları Ürün Müdürü Uygar Bahçeci, "Teleskobik yükleyicilerimiz çok zor koşullarda denendi ve kendisini kanıtladı. Açık alanda ve arazide kullanılacak makinelerde Powershift şanzımanlı modeller tercih edilirken; iç mekan,

NEW HOLLAND CONSTRUCTION

İŞİNİZ YÜKSELİRKEN YANINIZDAYIZ!

LM serisi Teleskopik Yükleyiciler 118 HP'lik güçlü motoru ve 4.5 tonluk maksimum kaldırma kapasitesi ile üretkenliği artırırken; geniş kabin, üstün görüş alanı ve kullanım kolaylığı ile operatör konforunu da maksimum seviyede tutuyor.

Koç | CNH INDUSTRIAL | 444 56 35 musteri@turktraktor.com.tr www.newhollandismakineleri.com

TürkTraktör

endüstriyel ve depo kullanımlarında hidrostatik şanzımanlı modeller tercih ediliyor. Bu seçkiyi değerlendirerek ürettiğimiz ürün grubumuza Powershift ürünlerimizi ekleyerek pazarın neredeyse yüzde 95'ine hitap edebilir konuma geldik." ifadesinde bulundu.

Yüksek çekiş gücü ve kaldırma performansı, uygun bakım ve yakıt maliyetleri ile buluştu

Açıklamalarına var olan ve seriye yeni eklenen modellerin öne çıkan özellikleri ile devam eden Bahçeci, "Hidrostatik şanzımanlı ürün gamımızda 7 metreden 17 metreye kadar ulaşım imkânı sunan 7 adet modelimiz mevcut. Bu modellerimizden, tarımsal uygulamalar için özelleşmiş ST 7.40, ST 9.35/40 ve ST 11.35 modellerimizde alev tutucu, geri üfleme fanı ve 2,5 m³ hafif materyal kovası standart olarak sunuluyor. İnşaat uygulamaları için özelleştirilen ST 13.35 ve ST 17.30 modellerimiz ise denge ayakları ve geniş şasileri sayesinde güvenli bir operasyon imkânı sunmakta.

Seriye yeni eklenen ve tarımsal ve endüstriyel uygulamalar için özel olarak geliştirilmiş ST 7.40p ve ST 9.40p modellerimiz yüksek çekiş gücü, kaldırma performansı, çevrim süreleri ve bakım kolaylığı ile kullanıcıların beğenisini kazandı. Ayrıca ayırt edici estetik tasarımı, operatör konforunu maksimum seviyelere çıkarak kabin tasarımı ve yüksek MST üretim teknolojileri ile pazarda bir adım öne çıkacaklarını düşünüyoruz. Tüm modellerimizde kullanılan 100 HP gücündeki Perkins motor ve bu motor ile tam entegre çalışan hidrolik sistem sayesinde, en ciddi operasyon maliyeti olan yakıt tüketimi konusunda çok iyi değerlere ulaşabilirsiniz." dedi.

Yeni ürünler ile pazardaki MST adedi artacak

Konuşmasında Avrupa'da yılda yaklaşık 20.000 adet, Türkiye'de ise yaklaşık 900 adet teleskobik yükleyici satıldığına değinen Bahçeci, "Türkiye, telehandler açısından yüksek potansiyele sahip ancak gidilecek daha çok yolumuz var. 2018 yılında bu yıl, yüzde 15-20 oranında bir büyüme bekliyoruz ve yeni ürünlerimiz ile pazardaki agresifliğimizi artıracağız. Pazardaki tek yerli üreticiyiz ve gücümüzü bu topraklardan alıyoruz. Yurt içinde üretim yapmanın vermiş olduğu teknik donanım, yedek parça bulunabilirliği ve güçlü bir servis yapılanmasına sahibiz. Türkiye'nin her yerinde, en az 15 km uzaklığınızda bir MST servisi bulunuyor. Makinelerimizin rakiplerinden hiçbir eksiği yok, hatta güç, serilik ve konfor açısından birçok üstünlüğü bulunmaktadır." diyerek konuşmasını sonlandırdı.

HARDOX®
WEAR PLATE

HARDOX, HER TAŞIMADA, HER YÜKTE, HER ZAMAN ENERJİ VE KAYNAK TASARRUFU SAĞLAR

Çelik oldukça ağır bir hammaddedir ve üretimi için oldukça fazla enerji harcanır. Bu sebeple güç ve performanstan ödün vermeden çeliği mümkün olduğunca az kullanmak önemlidir.

Örneğin kamyonüstü damper uygulamasını ele alalım. Standart çelik yerine Hardox kullanıldığında toplam araç ağırlığını %10 veya daha fazla azaltırken aracın yükleme kapasitesi aynı oranda arttırılır. Bu trafikte kullanılan her 10 araçtan 1'inin azalması ve böylece yakıt ve işletme maliyetlerinin 10'da 1 oranda azalması anlamına gelir.

Tüm bunların dışında Hardox ile üretilen damperin kullanım ömrü standart kalitede çeliğe göre bir kaç kat daha fazladır.

Damper kullanım ömrünü tamamladığında ise ürünün tamamı enerji tasarruflu ürünlere geri dönüştürülebilir. Hardox'un bu, dayanım/ağırlık avantajı yol yapımı, geri dönüşüm ve madencilik gibi sektörlerde öne çıkar. Bizler Hardox'u daha hafif daha güçlü ve daha sürdürülebilir bir dünya hedefine katkıda bulunmak için üretmekteyiz.

SSAB Sweedish Steel Çelik Dış Tic. Ltd. Şti.
Tel +90 216 445 59 54
E-mail info.turkiye@ssab.com

Borusan CAT'in yeni "yatırımı"

İkinci el ve kiralama müşteri merkezi geleneksel açık artırma organizasyonu ile açıldı!

Ankara İvedik'te açılışı gerçekleşen 13 dönümlük dev tesiste geleneksel açık artırma etkinliği'nin 5.si düzenlendi. Çok sayıda müşterinin katıldığı organizasyonda 35 iş makinesi sahiplerini buldu. Yeni tesisin pek çok aktivitenin adresi olacağı belirtilirken Borusan CAT'in Ankara OSTİM'de yer alan eski lokasyonu ise makine hazırlık, servis ve boyama faaliyetlerini sürdürecek.

Borusan CAT, Ankara İvedik'te hizmete sunduğu yeni ikinci el ve kiralama müşteri merkezinde, gelenekselleştirdiği açık artırma etkinliğinin beşincisini gerçekleştirdi. Türkiye'nin dört bir yanından müşterilerin katıldığı ve Borusan Grup şirketlerinden Manheim ile birlikte gerçekleşen açık artırmada 35 adet iş makinesi sahiplerini buldu. Cat sertifikalı Caterpillar marka kazıcı-yükleyici, ekskavatör ve dozer gibi iş makinelerinin yanında, diğer markalardan da ikinci el makineler müşterilerle buluştu. Yeni lokasyonun, ikinci el faaliyetleriyle birlikte kiralama merkezi olması dolayısıyla, CAT marka jeneratör ile Borusan CAT'ın distribütörlüğünü üstlendiği Genie personel yükseltici platformlar da alanda sergilendi.

Borusan CAT İkinci El Makine Satış Müdürü Ali Yıldırım, yeni tesisin ikinci el ve kiralama faaliyetleri yanında bir aktivite alanı da olacağını ve bu nedenle de tesis açılışını açık artırma etkinliği ile birlikte gerçekleştirdiklerini ifade etti. Biz de Yıldırım'dan Borusan CAT'in ikinci el ve kiralama faaliyetlerinde geldiği noktayı ve yeni tesisin detaylarını öğrendik.

Yeni lokasyonunuzu açık artırma etkinliği ile hizmete sundunuz. Bu konuda neler söylersiniz?

Öncesinde ilk iş makinası kiralama ve ikinci el odaklı merkezimizi 2014 yılında Ankara'da açmıştık. Günümüzde ise kiralama ve ikinci el filomuzun 800 makine ve 100 milyon Euro gibi sektörde rakipsiz büyüklüğe ulaşmasının ardından yeni bir yer arayışına girdik ve 13 dönümlük araziye sahip yeni lokasyonumuza geçtik. 200 makinenin aynı anda sergilenebildiği tesisimize Türkiye'nin dört bir yanından kolayca ulaşım sağlanıyor. Ayrıca burada mini ekskavatörlerden 100 tonluk makinelere kadar her ürünü bulabileceğiniz bir aktivite alanı oluşturduk ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik. Mevcutta toplamda 17 kişilik ekibiz ve sayımız ilerleyen günlerde daha da artacak.

Daha önce 4 kez gerçekleştirdiğimiz açık artırma deneyimimizin beşincisini de bu yeni lokasyonumuzda gerçekleştirdik. 35 adet makinenin bir saat civarı bir sürede satışı yapıldı ve 2,6 milyon Euro'luk satış hacmi elde edildi. Açık artırmanın doğasında olan medya iletişimi, katalog, davetiye, kayıt, teminat, makine ekspertizleri, servis, bakım, gibi detay süreçlerini ciddi bir deneyimle yönettik.

"Açık artırma sahalarını alıcı ile satıcının buluşma yeri olarak görüyoruz"

Açık artırmalarda nasıl bir fiyat politikası uyguluyorsunuz?

Sektörde şu anda ikinci el ve kiralama olarak bu olgunluğa henüz ulaşmış bir firma yok. Bu konuda neredeyse rakipsiz olduğumuzu ifade edebilirim. Daha da önemlisi açık artırma sahalarını alıcı ile satıcının buluşma yeri olarak görüyoruz. Bu etkinlikte her bir makine için minimum bir rezerv fiyatımız var. Karşıdan gelen en yüksek fiyat, minimum fiyat ile buluşmuyorsa, o ürünü satmama opsiyonumuz bulunuyor. Fakat misafirlerimiz yurdun dört bir yanından Ankara'ya gelip açık artırmamıza yoğun ilgi gösterdiler. Daha önceki tüm açık artırmalarda da bu şekildeydi. Dolayısıyla reserv fiyatımızla alıcıların teklifi arasında çok dramatik farklar olmadığı sürece rezerv fiyatlarımızı tolere ettik. Neticede insanların cesaret edip el kaldırıyor olması ve alım motivasyonu, bir yerde ticaretin önüne geçebiliyor. Yine Türkiye'nin farklı bölgelerinde yer alan Borusan CAT çalışanları da müşterilerini yalnız bırakmayarak açılış ve açık artırmamızda yer aldılar.

Müşteriler açık artırma sahalarına hangi beklentilerle geliyorlar?

İkinci el makine alımında; internet üzerindeki satışlardan mevcut ikinci el satış noktalarına kadar bir sürü seçeneğin olmasına rağmen, Borusan CAT'in düzenlediği açık artırmalara olan yoğun talebin bazı sebepleri bulunuyor. 800 adetlik makine parkı bizim gücümüzü ortaya koyuyor. Yani Borusan CAT bir organizasyon yaparsa, müşterimiz her tür ürünü o etkinlikte bulabileceğini biliyor. Ayrıca müşteriler, uygun fiyata makine alma olasılığı karşısında bir heyecan besliyorlar ve sözgelimi 100 birimin altında, 95 birime makine alma olasılığını satın alıyorlar. Biz de Borusan CAT olarak müşterimizle karşılıklı bu heyecanı yaşıyoruz. Dolayısıyla müşterilerimizin markamıza olan bağlılıklarında artış da sağlamış oluyoruz. Aynı zamanda herzamanki rutinimizin dışında birkaç saati biraz heyecan ve eğlenceye, müşterilerimiz ile yakınlaşmaya ayırmış oluyoruz. Bence bu çok önemli bir nokta.

İkinci el ve kiralamada nasıl bir süreç izliyorsunuz?

Öncelikle kiralama filomuzdaki makineler, hedeflenen periyotlarla müşterilerimize kiralanıyor. Hedeflenen periyodun sonunda planlı bir şekilde kiralama makineleri ikinci el stoğuna alınıyor. CATERPILLAR'ın belirlediği detaylı kurallara göre test ve kontrolden geçtikten sonra sertifikalandırılarak 1 yıl-3 bin saate kadar garantili olarak satışa sunuluyor.

"Borusan CAT bir organizasyon yaparsa, müşterimiz ihtiyacı olanı o etkinlikte bulabileceğini biliyor"

1 yıl 3 bin saate kadar kapsamlı bir garanti vermek sektörümüzde çok önemli bir farklılaşma noktası. Takas filomuzun ise 4'te biri CAT harici makinelerden oluşuyor. Uygun görülen makineyi fiyatlayıp takasa alıyor ve satışını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca direkt alım yaptığımız ve ticari olarak adlandırdığımız başka bir kaynağımız daha var.

Ana makine kaynağımız olan kiralama filosu ile ilgili de çok ciddi hedeflerimiz bulunuyor. Kiralama filosunu çok genç ve düşük saatte makineler ile oluşturuyor ve Vision Link programı aracılığıyla tüm datalar filo ekibimiz tarafından takip ediliyor. Kiralama filomuzdaki 800 makine, çok yakın zamanda 1500 adetlere çıkabilecektir. Sektörde bu talep ve ihtiyacı çok net görebiliyoruz. Elbette ki kiralama, ikinci el ve yeni makine satışlarının birbirlerini beslemesi gerekiyor. Kiralanan makine belli bir süre sonrası filodan çıkarılıp satılmazsa o filo tabiri caizse şişmanlar.

Borusan CAT İkinci El ve Kiralama Merkezi'nin açılışını davetlilerle birlikte yapan Borusan CAT Türkiye Direktörü Fuat Murat, şirket vizyonu olarak Türkiye ile birlikte çevre ülkelerin de ikinci el ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflediklerini belirterek: "Sektörün çözüm merkezi olma vizyonumuzu kararlı bir şekilde sürdürüyoruz. Vizyonumuz sadece Türkiye'nin değil, çevre ülkelerin ikinci el taleplerine de hizmet sunmayı kapsıyor. Bu vizyonla yatırımlarımız devam edecek. Ankara'da Türkiye'nin en büyük ikinci el kiralama üssünü açıyoruz. İkinci el ve kiralama merkezimiz çok yönlü bir hizmet sunacak şekilde kuruldu. Bu tesisimizi iş makinaları sektörünün buluşma merkezi olarak nitelendirebiliriz. Çok yakında Komponent Revizyon Merkezimizi de açacağız. Burada da müşterilerimize komple bir çözüm tesisi olarak hizmet sunacağız ve revizyon maliyetlerini asgari düzeye indirirken, kaliteyi ve hizmet süratini artıracağız." dedi.

Dolayısıyla planlanan sürede makineleri boşaltıp yerine yenilerini ekletmeyi, ikinci el yönetiminde ana misyonumuz olarak görüyoruz. Bu ise tüm birimlerin sürekli senkronize çalışması, takas süreçlerini iyi yönetmek ve oluşan makine havuzunun hızlıca planlanan zamanda boşalmasını sağlamakla gerçekleşebiliyor. Makina havuzumuzun satış temsilcilerimiz, açık artırmalar, online satış ve yurtdışı kanallar gibi farklı muslukları bulunmakta.

Sizin farkınız nedir?
Günümüzde bazı müşteriler kiralama opsiyonunu alışkanlıkları nedeniyle göz ardı edebiliyorlar. Kiralama ve ikinci el seçenekleri ciddi avantajlar sunsa da makine yatırımı yapan, sonrasında da uzun bir süre makinesini yatıranlar olabiliyor. Halbuki bu işin bir finansal maliyeti vardır. Biz adeta danışmanlık hizmeti vererek işin süresi, günlük ve aylık çalışma saatleri, finansal şartlar gibi kriterlere bakarak yeni makine, ikinci el satın alın ya da kiralayın diyebiliyoruz. Müşterilerimize gerçek çözümü sunuyor ve gerekmedikçe parasını boş yere bağlamamasına yardımcı oluyoruz. RUN (Rental-Used-New / kiralama, ikinci el, yeni) olarak tanımladığımız Borusan CAT satış ekibimizi ise makine değil çözüm satıcısı olarak konumluyoruz. Yeni lokasyonumuzla da müşterimizin şahsen gelip burada danışmanlık almasını sağlayacağız. Yine Borusan CAT, tüm ikinci el stoğunu her saat otomatik güncellenen ikinci el mobil aplikasyonu ve web sitesi ile yaklaşık 3500 kişilik kullanıcıya anında ulaştırıyor ve anında geri dönüşler sağlıyor. Yakın zamanda internet üzerinden de açık artırma çalışmalarına geçeceğiz.

"Borusan CAT satış ekibimizi makine değil çözüm satıcısı olarak konumluyoruz"

Yeni lokasyonunuz sadece ikinci el ve kiralama hizmeti mi verecek?
Yeni lokasyon sadece ikinci el ve kiralama değil, aynı zamanda bir iş makineleri etkinlik alanı da olacak. Yeni model tanıtımları, kazıcı-yükleyici ve platform günleri, açık artırmalar, satış sonrası hizmetler etkinlikleri, demo gibi faaliyetler 365 gün planlı bir takvimle duyurulacak. Herkes kendi ilgi alanına göre bir ürün veya hizmet görebilecek ve lokasyonumuza geldiği gün bir avantajla dönebilecek. Ayrıca yakın zamanda ikinci el yedek parça seçeneklerini de sunacağız. Parçasına göre kimine garanti de veriliyor olacak ve CAT harici makinelerin parçaları da yer alabilecek. Dolaysıyla müşterilerimiz heyecanlanacakları, keyif alacakları, aradıkları çözümü bulacakları ve sektörde daha önce olmayan yeni bir konsept ile karşılaşacaklar. Biz de Borusan CAT olarak bu keyfi müşterilerimizle birlikte yaşamayı hayal ediyoruz. İlave olarak sadece Türkiye ile sınırlı kalmayan civar ülkelerdeki ikinci el alıcılarının da uğrak yeri olma hedefimiz var.

VFS Finansman A.Ş.
VFS Finansal Kiralama A.Ş.

0216 655 75 00

VOLVO
Volvo Finansal Hizmetler

Kale Makina Pazarlama İş Geliştirme Direktörü Özbilen Keskin:

"Merlo ve JLG'nin dünyadaki servis kalitesini Türkiye'ye getireceğiz"

Dünyanın dört bir yanında bulunan kiralama firmalarının ilk tercihlerinden olan JLG ve telehandlerları ile ünlü Merlo'yu yakın zamanda ailesine ekleyen Kale Makina, kompakt ekskavatörlerde elde ettiği başarıyı erişim sektörüne taşımaya kararlı. Firmanın öncelikli hedefi ise markaların dünyada sahip olduğu satış sonrası hizmet kalitesini Türk kullanıcıları ile buluşturmak.

1978 yılında yurt içi ve yurt dışında büyük çaplı inşaat projelerine alt yapı ve üst yapı malzeme tedariki amacıyla kurulan şirket, yıllar içerisinde kazandığı üretici kimliğinin yanı sıra 2006'da bünyesine kattığı Gehl markası ile kompakt iş makineleri sektörüne adım atmıştı. Sektördeki etkinliğini Avant, Kubota ve Thwaites markaları ile artıran firma, markaların gücünü satış sonrası hizmetler ile harmanlayarak kompakt iş makineleri sektöründe liderliğe ulaştı. 2017 yılı Kasım ayında ise dünyaca ünlü telehandler üreticisi Merlo ile işbirliğine giden Kale Makina, 2018 yılının Mart ayında aileye katılan JLG ile erişim makineleri sektörüne güçlü bir giriş yaptı.

JLG ve Merlo gibi dünya pazarlarında kalitesi ile adından söz ettiren iki markayı bünyesine katmasıyla Türkiye erişim makineleri sektöründe büyük yankı uyandıran Kale Makina'nın bir sonraki adımı herkes tarafından merak ediliyor. Biz de Kale Makina Pazarlama İş Geliştirme Direktörü Özbilen Keskin ile bir araya gelerek gelecek hedeflerini öğrendik.

Kompakt iş makineleri alanındaki başarınızın sırrı nedir?

Gehl, Avant, Thwaites ve özellikle Kubato ile kompakt iş makineleri sektöründe iyi bir pazar payına sahibiz ve son 10 yıldır kompakt ekskavatör segmentinin lider markası olarak anılıyoruz. Bu başarı, sadece Kale Makina'nın gösterdiği tek taraflı bir çaba ile sağlanmadı. Öncelikle, ürünler nitelikliydi ve üreticileri hem kalite hem de ticari anlamda değerli firmalardı. Üzerimize düşen kısmı yerine getirerek işimize çok sahip çıkmamız, satış sonrası hizmetlere gereken önemi vermemiz ve yetkili servislerimizin ortaya koyduğu emek herkesin takdirini kazandı. Verilen değeri ve gösterilen çabayı fark eden müşterilerimizin bizi desteklemesi ise başarıya ulaşmamızdaki önemli etmenlerdendi. Kısacası, başarımızı bir sihir olarak değil, tüm anahtar noktalarda gösterilen bir emeğin ürünü olarak görmekteyiz.

> *"Başarımız, tüm anahtar noktalarda gösterilen bir emeğin ürünü"*

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?

Maden, belediyecilik, peyzaj, yıkım, orman ve tarım gibi birbirinden bağımsız her sektörde aktif olarak bulunmaktayız. Son 6 senedir şirketimizdeki müşteri portföyü homojen bir dağılım göstermektedir.

Erişim makineleri sektörüne girmeye ne zaman karar verdiniz?

Kale Makina, uzun vadeli ticaret yapmayı ilke edinmiş bir firmadır. Bu motivasyona her zaman sahiptik fakat uzun vadeli planlarımız arasında yapmamız gereken farklı görevler bulunuyordu. Zamanı geldi; erişim makineleri sektörüne girme planımızı devreye aldık. Bu kapsamda Merlo ve JLG ile bu yolda ilerliyoruz.

Neden Merlo ve JLG? Seçim kriterleriniz ne oldu?

Şirketimizi marka çöplüğüne dönüştürmemek; kontrol edilebilir ve sürdürülebilir ticaret yapabilmek bizim için son derece önemli. Marka seçimlerimizde öncelikle Türkiye'deki pazarları iyi analiz ediyoruz. Bize hitap eden pazarlar için uygun markalar seçiyoruz. Sonrasında ise üretici markanın gücüne, satış sonrası desteğine dikkat ediyoruz. Bu kapsamda fabrikalarını, yedek parça depolarını ziyaret etmek önem verdiğimiz detaylar arasında yer alıyor. Tüm bu parametreler, markanın Türkiye ve Kale Makina ile olan ilgisi ile birleşiyor. Sonuç olarak müşterinin bizden beklediği her şeyi biz de üretici firmalardan bekliyoruz diyebilirim.

JLG ile işbirliği süreciniz nasıl gerçekleşti? Neden sizi tercih ettiklerini düşünüyorsunuz?

Bir anda gerçekleşen bir işbirliği olmadığını söyleyebilirim. Anlaşmaya varmadan önce uzun süreli diyaloglarda bulunduk ve karşılıklı araştırmalar yaptık. Tercih edilmemizin nedeni ise inançtır. Biz JLG'ye inanıyoruz; onlar da bunu hissediyorlar. İnanmadığınız bir şeyi başaramazsınız ve isteksiz bir firmaya kimse distribütörlük vermez.

JLG'yi nasıl tanımlarsınız?

JLG, 50 yıl önce üretimine başladığı erişim platformlarının ilk üreticisi olarak pazarda önemli bir yere sahiptir. 2005 yılında ise Amerika'da savunma sanayilere üretim yapan Oshkosh Corporation tarafından satın alındı. Bu işbirliği sayesinde Oshkosh'un finansal yapısı, dünyadaki ünü ve hizmet ağı ile hâlihazırda var olan gücünü birleştiren JLG, dünyanın en büyük erişim platformu üreticisi haline geldi. 7 ayrı ülkede bulunan fabrikaları, yaygın hizmet ağı ve güçlü satış sonrası parça desteği ile işlerine yüksek konsantrasyon ile bağlılar. 2017 yılında açıklanan cirosu 3 milyar Dolar civarında. Onu takip eden rakip yaklaşık 2 milyar Dolar, üçüncü firma ise 650 milyon Euro ciroya sahip. Yalnızca bu rakamlar bile açık ara dünya lideri olduğunu kanıtlar nitelikte.

Ticari gücünün yanı sıra marka kalitesini de ön plana çıkaran JLG, inovasyonları ve patentleri ile platform sektörüne liderlik etmektedir. Örneğin JLG'de, standart olarak sunulan SkyGuard® özelliği bulunuyor. Bu sayesinde operatörleri sarsıntı ya da çarpma esnasında zarar görmekten korunuyor. Kumanda panelinde bulunan hava barı ile çalışan bu özellik, yaklaşık 23 kg kuvvetle aktive edildiğinde kullanımda olan tüm fonksiyonları durdurmaktadır.

Merlo hakkındaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

İtalya merkezli Merlo, inanılmaz çalışkan bir aile şirketi ve Türkiye'deki kültüre çok yakınlar. 1964 yılından beri üretim yapan firma, yüksek teknolojili makineler üretmek için yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Dünya pazarlarında ön sırada yer alan telehandlerları ile tüm ürünlerini

kendileri tasarlıyor, geliştiriyor ve üretiyor. Üretimin yüzde 90'dan fazlası, dünya çapına 7 bağlı şirket ve 600'ün üzerinde bayi ile ihraç ediliyor. Son üç yıl içerisinde fabrikalarına 200 milyon Euro'ya yakın inovasyon yatırımı yaptılar; bu da bizim seçimimizdeki en etkili şey oldu. Sürekli bir yenilik söz konusu ve makinelerinde bulunan teknolojiye birçok firma sahip değil.

M CDC (Dynamic Load Control), Merlo'nun kendine has özelliklerinden yalnızca bir tanesi. Bu sayede makine, her yükleme yaptığında algılanan ağırlığı kantar ile otomatik tartıyor ve LCD ekrana iletiyor. 17 metrelik modellerde bulunan şase döndürme özelliği ise yüksek işlevsellik ve esneklik sağlıyor. Yükü 15-16 metreye çıkardığınızda karşınıza herhangi

bir engel çıkması durumunda, sabit şaseli makinenin şasesini 87 cm hareket ettirebiliyorsunuz.

Üçüncü farklılıktan biri ise Merlo modellerinin hepsinde hidrostatik yürüyüş bulunması. Ekstra güç ve 40 km sürat yapma şansı sunan hidrostatik yürüyüş ile vites değiştirmeye gerek kalmıyor. Hidrostatik sistemlerde yaşanabilen aşırı yağ ısınma sorunu ise Merlolar'da bağımsız radyatör soğutma ve filtre sistemi ile çözülüyor. Merlo, seri ve hassas olması ile özellikli işlerin markası olarak anılıyor.

İki marka da hâlihazırda Türkiye pazarına sunuluyordu. Kale Makina ile gelen değişimler neler olacak?

Biz her iki markanın da Türkiye'deki yerinin çok daha yukarıda olduğuna inanıyoruz. Temel felsefemiz, Merlo ve JLG'nin dünyadaki satış sonrası servis kalitesini Türkiye'de ve en az bu seviyelerde yakalamaktır. Bu noktada özellikle satış sonrası hizmetlere odaklandık. Her iki marka için de Türkiye'nin her yerine yayılmış 35 adet yetkili servisimiz var. Uzun süredir servis yetkililerimize detaylı eğitimler veriyoruz.

"JLG ve Merlo'yu Türkiye pazarında hak ettiği yere ulaştırmak için satış sonrası hizmetlere odaklandık"

Eğitimin ardından, önem verdiğimiz bir diğer konu ise yedek parça stok seviyesidir. Hidrostatik pompa gibi önemli parçaları dahi 24, 48 ve 72 saat içerisinde yükleme seçeneği ile hızlı bir şekilde ulaştırabiliyoruz. Hız bizim için çok önemli; pazartesi sabahı sipariş açtığımızda, istenileni çarşamba günü müşteriye teslim edebiliyoruz. 10 yıllık tecrübemiz ile diğer markalarda elde ettiğimiz yedek parça stok başarısını Merlo ve JLG'de de göstereceğiz.

Bu noktada müşterilerimizin de elini taşın altına koyması gerekiyor çünkü satış sonrası servis hizmeti karşılıklı bir süreçtir. Örneğin JLG markasında ClearSky adı verilen bir filo yönetimi sistemi bulunuyor. Bu opsiyon ile birlikte makinelerinizin nerede olduğunu anında bilgisayarınızdan takip edebiliyorsunuz. Takip sisteminin

yanı sıra batarya durumu, arıza nedenleri ve yapılması gereken bakımlar ClearSky ile hem size hem de bize ulaşıyor.

Türkiye pazarına Merlo ve JLG'nin hangi modellerini sunacaksınız?

JLG'nin akülü, dizel ve hibrit olmak üzere tüm ürün portföyü geliyor; 3 metreden 41 metreye kadar olanlar hâlihazırda stokumuzda mevcut. 48 metreler ise yola çıktı. Dünyanın en uzun teleskobik platformu 58,5 metrelik 1850SC modelini de getireceğiz. Merlo'nun da 6 metreden 30 metreye ulaşan tüm ürün gamını pazara sunuyoruz. 35 metre olan modeller geliyor, stoklu tutacağız.

JLG Satış Direktörü Ian Hume ve Kıdemli Satış Müdürü Stefano Sorbini:

"Kale Makina ile Türkiye için hazırız"

"Erişim platformu sektörünün lider markası olarak JLG, 50 yıl önce endüstriyi başlattı. Ekipmanların mucidi olarak elimizden geldiğince ürünlerimizi yenilikler ile buluşturmaya, müşterilerimize çeşitlilik sunmaya ve sektöre yol gösterici olmaya özen gösteriyoruz. Çok sayıda ve geniş yelpazede bulunan modellerimiz ile erişim platformu sektöründe yüzde 40'a varan bir pazar payına sahibiz ve 2017 yılında 55.000 adet üretim gerçekleştirdik. Erişim platformlarının tüm çeşitlerini bünyemizde bulundurarak

Uzun yıllar kiralama sektöründe edindiği tecrübeler ışığında halihazırda JLG'nin gelişmekte olan ülkelerden sorumlu olarak Satış Direktörlüğü görevini yürüten Ian Hume ve Kıdemli Satış Müdürü Stefano Sorbini, Kale Makina ile kurdukları işbirliğine yönelik memnuniyetlerini belirterek JLG markasına yönelik şu açıklamalarda bulundu:

birbirinden bağımsız sektörlere hitap etmeyi önemsiyoruz. Çoğunlukla inşaat alanında kullanılan JLG ürünleri, ayrıca lojistikte, malzeme elleçlemede, depolarda, tesis yönetimlerinde ve gemilerde de tercih ediliyor."

JLG, kiralama şirketlerinin ihtiyaç duyduğu tüm özelliklere sahip

"JLG'nin her zaman ve her modelinde sahip olduğu önemli özellikleri bulunmaktadır. Satışlarımızın yüzde 70'ini kiralama şirketlerine gerçekleştirdiğimiz için onların ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak sağlam, uzun yıllar çalışma kapasitesine sahip, yüksek güvenlikli ve her sektörden müşterinin taleplerine cevap verebilecek özellikli makineler üretiyoruz. Bu kapsamda, iç mekanlarda kullanılabilmesi ve daha verimli olması ile ön plana çıkan elektrikli platformları, 20 sene önce piyasaya sürdük. Pazara yeni yeni hâkim olan elektrikli modeller üzerinde 20 yıllık tecrübe sahibiyiz ve elektrikli ürünlerimizi çeşitlendirmeye devam ediyoruz.

"Her ihtiyaca uygun çeşitli modeller ile kiralama şirketlerine tek elden hizmet"

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını ön plana aldığımız için doğru makine seçimi, performans takibi ve filo yönetimi konuları bizim için ayrı bir önem arz ediyor. Bu kapsamda ClearSky™ adlı telematik sistemimizi piyasaya sürdük. Sistemimiz sıradan telematik ürünlerinin ötesine geçerek GPS bilgisi, akü takibi, kod ile arıza takibi ve uygun makine seçimi gibi kiralama şirketlerinin ihtiyaç duyduğu her şeyi karşılıyor. Sistemimiz sayesinde müşterin yaşadığı arızaları çabucak

giderebilmemizin yanında, onlara yön gösterebiliyoruz. Örneğin, 20 metrelik bir platform kiralayan müşterimiz pratikte en fazla 14 metreye çıkıyorsa, bunu tespit edip müşterimizi bilgilendiriyoruz. Bu da büyük bir tasarrufu beraberinde getiriyor.

"Uzun yıllar verimli çalışan makineler sunmak ana hedefimiz"

Bizi piyasadaki markalardan ayıran önemli özelliklerimizden bir diğeri ise sağlam, kolay kolay arızalanmayan ve uzun ömürlü makineler üretmemizdir. Müşterilerimize uzun yıllar çalışma süresi sunmak ana hedefimiz. Toplam sahip olma bedeli ve servis hizmetleri, platform sektörü için oldukça önemlidir. Ancak aynı derecede önemli olan bir başka şey ise her zaman çalışan makinelere sahip olmaktır. Makineniz bir gün bozulduğunda, bu size yüklü bir zarar olarak geri döner. Peki, planladığınızdan 1 sene daha fazla çalışırsa, elde ettiğiniz kâr ne olur? Bu soruları önemsiyoruz. Makaslı modellerimiz kullanım döngüsüyle, bom uzunluklarımız çeşitliliği ile pazarın lideridir. Bugün bir platformu düzgün bakım ile 8-10 sene boyunca, iyi bir performans ile kullanabilirsiniz ve o süreden sonra sattığınızda, ikinci el değerinden gerçekten bir değer elde edersiniz. En büyük makineden en küçük makineye kadar, kiralama şirketleri bize geldiğinde ihtiyaç duyduğu tüm modellere sahip olabilirler.

Kısacası; uzun ömürlü, dayanıklı, çeşitlilik arz eden, yüksek güvenlik sunan ve özellikli filo yönetim sistemine sahip makinelerimiz ile toplam sahip olma bedeli ve ikinci el konusunda pazarda ön plana çıkıyoruz. Türkiye, platform sektöründe hâlâ gelişmekte olan bir ülke olması nedeniyle ikinci el pazarına sahip değil. Ancak zamanı geldiğinde, 5 sene kullanılan bir JLG'nin ikinci elde yüzde 60; 10 sene kullanılan bir JLG'nin ise yüzde 40 daha fazla kâr sunduğu fark edilecek ve markamızın sunduğu avantajlar ön plana çıkacaktır. Türkiye'de bizden 5 sene önce makine alan bir kiralama şirketi hiçbir problem ile karşılaşmadan yüksek verimlilik ile makinesini kullanmaya devam ediyor; Hindistan'da, Avrupa'da 10 sene önce alınmış JLG modellerini hâlâ çalışırken görebilirsiniz. Diğer markalarda bu avantaj elde edilemiyor. Uzun vadeli yatırımlar için dünyada ikinci el değeri en yüksek olan JLG tercih edilmelidir.

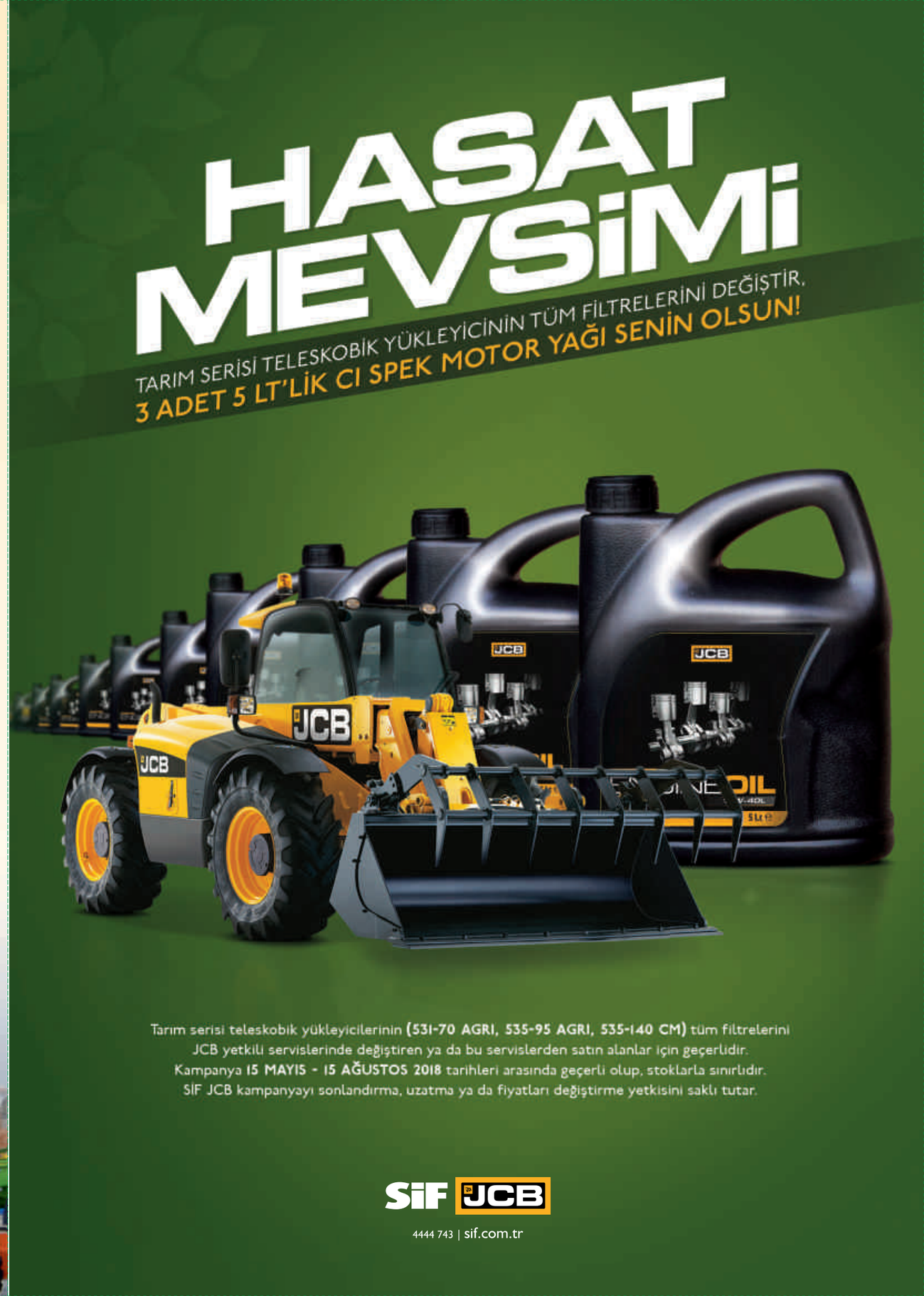
İhtiyacımız olan Kale Makina gibi aktif, sahada ve heyecanlı bir partnerdi

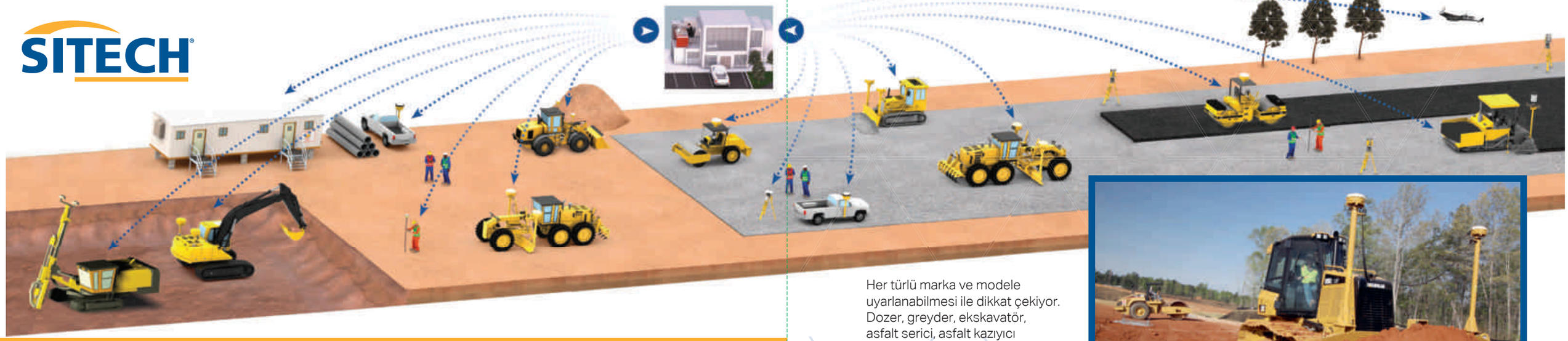
Çalışan makine, zamanında teslimat, yedek parça stoku ve hızlı servis hizmeti gibi konulara önem verdiklerini belirten Ian Hume ve Stefano Sorbini, Türkiye'de JLG'yi destekleyebilecek Kale Makina gibi bir partnere sahip olmalarından duydukları memnuniyeti dile getirerek şu açıklamalarda bulundu:

"Kale Makina, önem verdiğimiz anahtar noktalara değer veren ve bizi destekleyebilecek altyapıya sahip olmasıyla değerli bir firmadır. A kalite markalar ile yürüttükleri beraberliklerinde servis hizmetlerini ve güvenilir yedek parça stoku oluşturmayı çok önemsiyorlar. Bizim için Türkiye gibi önemli ve hızla büyüyen bir pazarda doğru bir partner bulabilmek çok önemliydi. İhtiyacımız olan Kale Makina gibi aktif, sahada ve heyecanlı bir partnerdi.

"Türkiye'de daha çok JLG'nin çalıştığını göreceğimizden hiç kuşkumuz yok"

Yeni işbirliğimiz ile Türkiye'deki pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz ancak hedeflediğimiz bir başka şey, yüksekte güvenli ve doğru makineler ile çalışma kültürünü Türkiye'ye getirmektir. Henüz gelişmekte olan bu pazarda eğitime çok önem veriyoruz. Kale Makina da sahip olduğu özellikler ile JLG'nin DNAlarına uyum sağlıyor. Gelecekte Türkiye'ye gelecek uluslararası kiralama şirketlerinin bekledikleri kaliteli filolar, JLG ile oluşturulacaktır. Yeni işbirliğimiz ile Türkiye'de daha çok JLG'nin çalıştığını göreceğimizden hiç kuşkumuz yok."





SITECH-Eurasia Türkiye'nin prestijli projelerine değer katıyor

Konum odaklı teknolojilerin gelişmesi ile birlikte dünya çapındaki işletmelerin iş yapma şekli değişti. GPS, lazer ve optik teknolojileri kullanarak maliyet, zaman avantajı ve kolaylık sunan konum odaklı sistemler, özellikle inşaat sahaları için biçilmiş kaftan. Bu alanda faaliyet gösteren ve gelişmiş konumlandırma çözümleri ile kullanıcıların verimliliğini ve güvenliğini artıran Trimble ise dünya çapında 150'den fazla ülkede kullanılmakta. 38 yılı aşan tecrübesi ile 1.200'ün üzerinde patent sahibi olan Trimble, SITECH markası ile tüm dünyaya yayılıyor. Marka; Türkiye, Kazakistan, Gürcistan ve Kırgızistan bölgesine ise SITECH - Eurasia ile hizmet vermekte.

SITECH'i en basit hali ile tanımlayacak olursak 'GPS, lazer ve optik gibi konum odaklı teknolojileri; bilgisayar yazılımları, kablosuz iletişim ve şirketlere ticari çözümler sağlayan hizmetler ile bütünleştirmekte' diyebiliriz. İnşaat alanında kullanılan SITECH çözümleri, projelere daha planlama aşamasındayken bile destek olmakta. Tasarım, saha hazırlığı ve projenin tamamlanması gibi birbirini takip eden tüm süreçlerde iletişimi ve işbirliğini kolaylaştırarak zamandan, maliyetlerden, malzemeden, personel ve kaynaklardan tasarruf edilmesini sağlayan SITECH ürünleri, aynı zamanda iş takibi için de çok iyi bir alternatif.

Projelerin her anına bir SITECH

Trimble firmasına ait proje tasarım yazılımlarının, saha konumlandırma sistemlerinin, makine kontrol çözümlerinin ve proje takip arayüzünün tek bir platform altında ve entegre bir şekilde çalışmasını sağlayan SITECH, inşaat sahalarına şu çözümleri sunuyor:

1- Uzaktan erişim destekli yazılım çözümleri: Trimble yazılımları ile hazırlanan projeler, uzaktan erişim yöntemi kullanılarak makine kontrol sistemlerine ve saha konumlandırma cihazlarına iletiliyor. Tüm bu aktiviteler ve cihazların gerçekleştirdiği işlemler, anlık olarak ofis ortamından takip edilebiliyor ve raporlanabiliyor.

2- Makina kontrol çözümleri: Her türlü marka ve modele uyarlanabilmesi ile dikkat çekiyor. Dozer, greyder, ekskavatör, asfalt serici, asfalt kazıyıcı ve toprak silindiri gibi geniş yelpazede bulunan makine türlerinde kullanılabilen çok yönlü tesviye çözümleri, bir makinede diğerine kolaylıkla taşınabiliyor. Anlık konumlama bilgisini alan iş makineleri, yüklenmiş proje verisiyle birlikte operatörler için üst düzey bir proje asistanı oluyor. Çözümler, uydu konumlama ve yersel konumlama yardımı olmak üzere 2 kısma ayrılıyor. Projede istenilen hassasiyete göre kullanıcılar yönlendiriliyor.

Bu kapsamda saha düzenlemeleri, serme işlemleri, yolun engebeli kısmının düzeltilmesi, şevlerin açılması gibi çok yönlü kullanım alanına sahip 2D Tesviye Kontrol Sistemleri, lazer teknolojisi ile kullanılıyor. Tam otomatik modda kullanıldığında, operatör müdahalesi olmaksızın makinenin yüklenen projeye göre pozisyon alarak çalışmasını sağlıyor.

3D GNSS sistemleri ise uydu konumlama yardımı ile çalışıyor ve projenin makineye yüklenmesiyle start alıyor. Operatörlere reglaj, serme, kazı ve sıkıştırma gibi geniş uygulama aralığında çalışma imkanı sunan bu sistem, kaba tesviye gibi 2 cm hassasiyetin yeterli olduğu çalışmalarda tercih ediliyor.

Çalışmak istenilen hassasiyet mm ise veya tünel gibi GNSS sinyallerinin almakta sorun yaşanacağı bir çalışma ortamı var ise, Totalstation (UTS) yardımı ile bu konumlandırma gerçekleştiriliyor.

3- Makina üzeri kantar ve proje takip çözümleri: Ekskavatörlere, lastikli yükleyicilere ve kamyonlara uygulanıyor. Bu sayede saatlik üretimler, çevrim zamanları, ekskavatörlerin ve kamyonların taşıdığı toplam tonaj izlenerek verimlilik tespiti yapılabiliyor.

4-Saha konumlandırma çözümleri: Saha hazırlamada, ağır inşaat ve otoyol projelerinde, madencilikte, katı atık ve çöp depolama çalışmalarında karşılaşılabilecek problemlere çözüm sunuyor. Bu ürün gamında yer alan ürünlerden Trimble SPS985 GNSS Gezici, saha konumlandırma sisteminin ana bileşeni. Tüm ölçme ve aplikasyon çalışmalar için çözümler sunan bu sistem, akıllı anteni ile aldığı GPS sinyallerini kesin konum belirleme, saha hazırlığı ve kot kontrolü işlemlerinde kullanıyor. Gezici olarak kullanıldığı gibi aynı zamanda baz istasyonu işlevine de sahip.

Forum Makina'dan tarihe not düşecek yazı dizisi

Türkiye'nin her yerinde yapımı devam eden büyük projeler ve onları takip eden yenileri, ülkemizin kalkınmasında başrolü üstlenmiş durumda. 'Yap-işlet-devret yöntemi' terimini günlük hayatımızda sık sık duymaya başlamamız, üstlenilen iş yükünün küçük bir göstergesi. İster hastane ister otoyolu projesi olsun, yüklenici firmalar büyük işler başarmakta. Kalitenin, iş güvenliğinin ve teknolojik gelişmelerin ön planda olduğu bu projelerde yer alanlar, aynı zamanda teslim tarihleri ve artan maliyetler ile savaşmak durumunda kalıyorlar.

Bu savaşta firmalara yardımcı olabilen tek şey ise teknolojinin gücü oluyor. Son teknoloji ile donatılmış iş makineleri ve sunulan yazılım teknolojileri, işlere hem hız hem kalite hem de maliyet avantajı getiriyor. Bu çözümleri kullanıcılar ile buluşturan firmalardan olan SITECH, makine kontrol sistemleri ve entegre edilmiş yazılım çözümleri ile dünyanın birçok yerinde takdir alıyor. SITECH, Türkiye'nin de en önemli projelerinde yer alarak yüklenicilerin iş yükünü hafifletiyor.

Biz de SITECH'i daha yakından tanımanız ve sunduğu avantajları ilk ağızdan duyabilmeniz için bir yazı dizisi kaleme almayı hedefledik. Yer aldığı önemli projelere giderek kullanıcıların SITECH ile ilgili yorumlarını ve düşüncelerini sizler ile buluşturacağız. İlk projemiz ise Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi.

Gebze Orhangazi İzmir Otoyolu'nda çalışmalar doludizgin sürüyor

Türkiye'nin en önemli ulaşım projeleri arasında yer alan, aynı zamanda geleceğe yönelik ekonomik bir yatırım olarak düşünülen Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi tüm hızıyla devam ediyor. Özel sektör iştiraklerinin hummalı çalışmaları ile projede yer alan yüklenici firmalar; tünel, viyadük, kavşak gibi otoyol bölümlerini tamamlamak için makine-ekipman yatırımlarına devam ediyorlar. Proje'nin kademeli olarak açılarak 2020 yılına kadar tamamen bitmesi planlanıyor.

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi ihalesi, ilk olarak 9 Nisan 2009 tarihinde yapıldı ve Nurol-Özaltın-Makyol-Astaldi-Yüksel-Göçay Grubu şirketleri, 22 yıl 4 aylık teklif yapım ve işletme teklifi ile projeyi üstlendiler.

Yap-işlet-devret yöntemiyle ihale edilen proje için Karayolları Genel Müdürlüğü ile Konsorsiyumu temsilen Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. arasında 27 Eylül 2010 tarihinde uygulama sözleşmesi imzalandı. Otoyol A.Ş. sözleşme doğrultusunda özkaynak kullanımı ile sözleşme imzasını takiben çalışmalara başladı. 5 Haziran 2015 tarihinde, 9 banka grubu ile projenin tüm dış finansman ihtiyacını karşılamak üzere 5 milyar ABD doları tutarında kredi anlaşması imzalandı. Bu kredi ile Türkiye'de bugüne kadar altyapı proje finansmanı alanında sağlanan en büyük krediye imza atılmış oldu.

Çalışmaların yürütülmesi amacıyla 2011 yılında kurulan Kamu-Özel Sektör Ortaklığı Bölge Müdürlüğü, 384 km otoyol, 49 km bağlantı yolu olmak üzere 433 km uzunluğunda yeni inşa edilecek otoyol güzergahından sorumlu bulunuyor.

Projenin beklenen getirileri
36 viyadük, 3 tünel, 20 gişe alanı, 25 kavşak, 6 otoyol bakım ve işletme merkezi, 3 tünel bakım ve işletme merkezinden oluşacak otoyolun hizmete açıldığında, mevcut devlet yoluna göre mesafeyi 95 kilometre kısaltarak ortalama 8-10 saatlik ulaşım süresini 3-3,5 saate indirmesi bekleniyor. Ayrıca proje bitimiyle artan yakıt tüketimi, araç bakım-onarımları gibi taşıt işletme giderlerinde, trafik sıkışıklığının neden olduğu hava-ses emisyonlarında ve mevcut yolun geometrik standardının yetersizliğinden kaynaklanan trafik kazalarında azalmalar elde edilecek. Proje ile toplamda 650 milyon Dolarlık bir tasarruf öngörülmekte.

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nun ulaşım ve lojistik alanında sağlayacağı katkılarla birlikte, otoyol güzergahı üzerine yer alan çeşitli lokasyonlarda sanayi yatırımlarının ve konut alanlarının artması da beklenen getiriler arasında bulunuyor.

Mevcut durum
Karayolları Genel Müdürlüğü ile Kamu Özel Sektör Ortaklığı Bursa Bölge Müdürlüğü'nden alınan bilgiye göre projenin yüzde 88'i tamamlanmış ve proje kapsamındaki 98 km otoyol ve 16 km bağlantı yolu halihazırda işletmeye açılmış durumda.

Körfezi geçmek için 1,5 saat dolaşmak yerine 6 dakikada karşıya geçme imkânı sunan ve 30 Haziran 2016 tarihinde devreye alınan Osmangazi Köprüsü ile Bursa'ya kadar olan çalışmaların tamamlanmasının ardından, 186 km'lik Bursa-Balıkesir-Manisa-İzmir hattında çalışmalar sürüyor. 36 betonarme viyadüğün ise toplamda 17 adet olmak üzere, Gebze-Bursa arasında bulunan 12'si, Susurluk-Balıkesir- Kırkağaç arasında bulunan 3'ü ve Kemalpaşa ayrımı-İzmir arasında bulunan 2'si tamamlanmış durumda.

Bursa-Yalova arasındaki 3 bin 590 metrelik 3 şeritli 2 tüplü Orhangazi Tüneli 21 Nisan 2016'da, Kemalpaşa ayrımı-İzmir arasındaki otoyol kesimi içinde yer alan 3 bin 210 metrelik çift tüplü Belkahve Tüneli 8 Mart 207'de ve Gemlik-Bursa otoyolunda bulunan 2 bin 500 metrelik çift tüplü Selçukgazi Tüneli de 12 Mart 2017 tarihinde tamamlanmıştı.

Güzergah

İstanbul ile İzmir arası ulaşımı 9 saatten 3,5 saate indirecek Gebze-Orhangazi-İzmir otoyolu İzmit Körfez Geçişi ve bağlantı yolları dahil 384 kilometresi otoyol, 49 kilometresi bağlantı yolu olmak üzere 433 kilometreden oluşuyor. Gebze'den start alan İzmit Körfez Geçiş Köprüsü, Dilovası ile Hersek Burnu arasında yer alan İzmit Körfezi'ni, uzunluğu yaklaşık 3 kilometre olan Asma Köprü ve her iki taraftaki viyadükler ile geçerek Orhangazi ve Gemlik yakınlarından devam edip Ovaakça kavşağı ile Bursa Çevre yoluna bağlıyor. İstanbul İzmir Otoyolu, mevcut Bursa çevre yolundan sonra Bursa-Karacabey Ayrımı kavşağından yeniden başlayarak Susurluk'un kuzeyinden geçerek Balıkesir'e varıyor. Devamında Balıkesir'in batısından güneye yönelen otoyol; Savaştepe, Soma, Kırkağaç ilçelerinin yakınlarından geçerek Turgutlu yakınlarında batıya yöneliyor ve İzmir-Uşak devlet yoluna paralel ilerleyerek İzmir Çevreyolu üzerindeki Anadolu Lisesi kavşağına bağlanıyor.

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nda...

Göçay'ın kalitesine SITECH desteği

Kurulduğu 1979 yılından bu yana Türkiye'deki küreselleşme ve gelişime paralel olarak kalitesi ile dünya standartlarını karşılayan eserlere imza atan Göçay İnşaat, özellikle yurt içinde gerçekleştirdiği yol ve otoyol projeleriyle inşaat sektöründe ön plana çıkan şirketler arasında yer alıyor. Yap-İşlet-Devret modeli ile ihale edilen ve öncelikli projeler arasında yer alan Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi'nin de ana yüklenicilerinden olan Göçay İnşaat, Türkiye'nin sanayi kentlerinin birbirine bağlanmasına konforlu ve kaliteli yollar yaparak katkı sağlamaya devam ediyor.

2019 yılı sonuna kadar" Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi'nde üstlendiği kesimleri tamamlamayı hedefleyen Göçay İnşaat, zaman ile yarışırken teknolojinin tüm nimetlerinden faydalanıyor. Bu kapsamda projede SITECH-Eurasia'nın sunduğu Trimble marka makine kontrol sistemlerine sahip greyderler kullanan Göçay İnşaat, projeye sıfıra yakın hata payıyla hız, kalite ve maliyet avantajı kazandırıyor. Biz de firmanın Ankara'daki merkezini hem de çalışmaların yoğun şekilde devam ettiği şantiyeyi ziyaret ederek projenin gelişimi ile ilgili bilgi aldık ve Trimble saha çözümleri ve makina kontrol sistemleri hakkındaki tecrübelerini öğrendik. 20 yılı aşkın bir süredir firmada çalışan ve projenin ihale sürecinden bu yana içinde olan Göçay İnşaat Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Selçuk sorularımızı yanıtladı:

Göçay İnşaat'ın uzmanlığı nedir, bugüne kadar gerçekleştirmiş olduğu projelerinizden örnek verebilir misiniz?
Göçay İnşaat, kuruluşundan bu yana ülkemizde küreselleşme ve gelişime paralel olarak dünya standartlarında eserlere imza atmış bir inşaat ve taahhüt firmasıdır. Uzmanlık konuları geniş kapsamlı olup özellikle yol, otoyol, asfalt kaplama, köprü, tünel, havaalanı, baraj, gölet, sulama, içme suyu gibi altyapı faaliyetlerinin yanı sıra turizm tesisleri yatırımı, inşaatı ve işletmesi konularında da oldukça güçlü deneyime sahibidir. Bugüne kadar Aliağa-İzmir-Turgutlu Torbalı yolu, Aydın-Sarayköy yolu, Bursa-Yalova yolu, Bursa Çevre yolu, Çorlu Havaalanı, GAP Adıyaman Çamgazi sulaması gibi büyük taahhüt projelerini gerçekleştirmiştir.

Halihazırda Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi ve 56 kilometrelik 2x2 şeritli Malatya Çevreyolu ile birlikte Ağrı Ovası Yazıcı Sulaması inşaatı projemiz devam etmektedir.

"Kalite ile anılmak tek hedefimiz"

Göçay İnşaat olarak başarınızın sırrı nedir?
Tüm işlerimizi olabilecek en kısa sürede ve en yüksek kalite ile tamamlamaya özen gösteriyoruz. Bu nedenle Göçay İnşaat'ın gerek idareler nezdinde gerekse camiada çok ciddi bir referansı bulunmaktadır. Önemli bir taahhüt firması olduğumuz için asıl işimiz devlet kurumları ile olmakta olup resmi idareler tarafında da kalitemiz ile ön plana çıkmak bizim için çok önemli bir husus olmaktadır. Bu nedenle, yapmış olduğumuz işlerdeki kalitemiz ile anılmayı hedefledik ve hedefimize ulaştığımızı düşünmekteyiz.

Makine parkınızda neler bulunuyor?
Eskiden müteahhitler kendi ekipmanı ile çalışırdı ancak şu an sektöre profesyonelleşme hâkim. Daha rekabetçi ortamların doğması ve belirli maliyetlerin yakalanabilmesi için yürütülen taşeron bazlı çalışmalar makine parkımızı etkiledi. Yalnızca yol işlerinde üstyapı olarak tabir ettiğimiz asfalt işlerini kendimiz yapıyoruz. Çünkü bize göre bir yolun kalitesini gösteren en önemli kısımlardan birisi kaplamasıdır. Yol, asfaltın kalitesi ve konforu ile anılır. Bu kapsamda terasman dahil tüm yol üstyapı kısımlarda kullanılan makine ve ekipmanlar şirket bünyemizde bulunuyor. Bu makine ve ekipmanlara örnek olarak asfalt plenti, modifiye plent, konkasör, finişer, silindir, greyder, dozer ve kamyonu verebilirim.

Makine ve ekipman tercihlerinizde ön plana çıkan şey nedir?
Proje yapımına başlamadan önce kullanılacak ekipmanları belirleriz. Bu nedenle öncelikle bir piyasa araştırmasına girişiyoruz ve yeni teknolojileri inceliyoruz. Daha sonra, teknik arkadaşlarımızın öngörüleri ile hareket ediyoruz. Çünkü her sahaya her makine gitmeyebiliyor ve her makinenin kendine göre artıları ve eksileri bulunuyor. Yeni bir şey alacağımızda ise her zaman verimli olmasına özen gösteriyoruz.

İş makineleri ve ekipmanları konusunda tecrübeniz bulunuyor. Sizce sektörde neler değişti?
Yakıt tasarruflarında yüksek iyileştirmeler elde edilmeye başlandı. Bunun yanı sıra verimi artıracak güç, serilik gibi kavramlar ön planda. Verimin yükselmesi ise maliyetleri azaltıyor.

"Makine ve ekipman seçiminde önceliğimiz verim sunmasıdır"

SITECH- Eurasia tarafından sunulan Trimble kontrol sistemlerini greyderlerinizde kullanıyorsunuz. Bu teknoloji ile nasıl tanıştınız?
Greyder, en hassas makinedir ve operatörünün kalitesi ile anılır. Yaptığı iş ise yolların kalitesi açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle 2011 yılında, bu projenin Yalova ayağında GPS'e sahip greyderler kiralamıştık ve bu sayede SITECH - Eurasia ile tanıştık. Projedeki performansı beni çok tatmin etti ve edindiğim tecrübe ile bu kesimin yapımında da kullanmaya karar verdim.

Daha sonrasında, TotalStation kullanmaya başladık.

Sahadaki sonuçlardan memnun musunuz?
Evet, verimi olumlu anlamda çok etkiliyor.

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi hakkında neler söyleyebilirsiniz?
cevap komple şöyle değişecek: Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi, Türkiye inşaat sektörü için birçok ilki bünyesinde taşıdığı gibi bizim için de ilkleri bünyesinde barındırıyor. Bu kapsamda, Göçay olarak 2017 yılı içerisinde 15 milyon metreküp toprak işi, 300 bin metreküp beton işi, 15 km asfalt imalatını bir sene içerisinde tamamlayarak bir rekor elde etmiş olduk. Bunun yanı sıra asma köprümüz çok kısa bir sürede yapılarak Türkiye rekoruna imza attı ve ülkemiz için büyük bir katma değer olma başarısını gösterdi. Ortaya çıkarılan işlerden aldığımız geri dönüşler, özellikle Karayolları'ndan, çok olumlu. Yolun kalitesi şimdiden adından söz ettiriyor; trafik hacmi olarak öngörülenin üzerine çıkacağımızı düşünüyorum.

Bir yolun iyi olması için hangi kıstasları karşılaması gerekir?
Yol yapımında her şey önemlidir. Mühendisiniz, işe yaklaşımınız dahi önem arz ediyor. Yol, altta yapılan dolgu işinin bir aynasıdır. Eğer dolgunuz vasfına uygun yapılmazsa zamanla oturmalar söz konusu olur. Ya da asfaltı yaparken belirli oranlar vardır; maliyetlerden kaçmak için bunları uygulamazsanız zamanla yolda lastik izleri çıkar. Kısacası hem uygulamaya hem de malzemeye çok önem verilmesi gerekiyor.

Göçay İnşaat Harita Etüt Şefi Abdullah Kutlu:

"SITECH ile sıfıra yakın hata payıyla hız, kalite ve maliyet avantajı"

Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi'nde üstlendiği kesimlerin çalışmalarını GPS ve TotalStation sistemlerine sahip greyderler ile yürüten Göçay İnşaat'ın Harita Etüt Şefi Abdullah Kutlu'dan projenin detaylarını ve SITECH - Eurasia tarafından sunulan Trimble marka kontrol sistemlerinin avantajlarını dinledik:

Göçay İnşaat'ın bu projede sorumlu olduğu kesimler hakkında bilgi verebilir misiniz?
Toplam uzunluğu 440 kilometre olan Gebze-Orhangazi-İzmir

Otoyolu Projesi'nde birinci aşama olarak anılan, köprünün yaklaşım viyadüğünden hemen sonraki kısım 5 ortak firma arasında paylaşılarak tamamlandı. Bu kapsamda Göçay olarak 10 km'lik bir kesimde faaliyet gösterdik. Projenin devamında, Bursa'dan İzmir'e olan kesimler yine daha uzun kilometreler olmak üzere firmalara dağıtıldı. Şu anda 140+535 km olarak başlatılan Bursa Çevreyolu'ndan 163+3300 olarak belirtilen Susurluk'a kadar olan kesimin yapımında hizmet vermekteyiz.

Toplamda 60 kilometrelik bir güzergâh uzunluğumuz var ve ortalama 19 milyon metreküp yarmamız, 25 milyon metreküp ise dolgumuz olduğunu söyleyebilirim. Büyük bir iş yükünü tamamlayarak iş hacmimizi 3 milyon metreküp yarma ve 3 milyon metreküp dolguya kadar düşürdük. Şu ana kadar fiziki olarak projeyi yüzde 70 oranında bitirdik diyebiliriz. Bu sene, Haziran ya da Temmuz ayına kadar toprak işlerini tamamlayarak 35 kilometre üstyapı yapmayı planlıyoruz. Önümüzdeki yıl ise yaklaşık 10 kilometrelik bir üstyapı hacmi ile projeyi 29 Ekim 2019 tarihine yetiştirmeyi hedefliyoruz.

Otoyol yapımına ek olarak 3 adet kavşak, 2 adet otoyol hizmet tesisi, 8 adet viyadük ve 1 adet otoyol bakım alanı yapımında faaliyet göstermekteyiz.

Projenin yapım aşamasında karşılaştığınız zorluklar nelerdir?
Üstyapı faaliyetlerinde, belirli yerlerde öngörülen oturmalarda sorun yaşanabiliyor. Otoyollar yapılırken, öncelikle geoteknik raporlar üretilir; bu kapsamda hangi kilometrede neler olduğu, nerelerin doldurulacağı, geoteknik projelendirme aşamasında etüt edilir. Bizler de dersimize çalışarak bu raporları sahaya uygularız. Ancak oturma yaşanması öngörülen bölgelere özellikle dikkat ediyoruz ve bu da bekleyerek gözlemlememizi gerektiriyor.

Bu projede ise 139+100 ile 178 kesiminde ciddi oturma sorunları bulunuyordu. Ve hazırlanan geoteknik raporlarda revize edilmesi gereken noktalar ortaya çıktı ve belirli noktalarda müdahalelerde bulunmamız gerekti. Bu kapsamda oturmaların hızlandırılmasına yönelik bant plan aralıklarımızı güncelledik ve bant plan imalatlarından sonra projenin yapımına devam edebildik.

Zaman ile yarıştığımız projelerde hız, ayrı bir önem kazanıyor. Göçay olarak kaliteye çok önem veriyoruz ve konforlu, uzun ömürlü yollar yapmak ana hedefimiz. Milimetrik hatalar dahi nokta atışı işler yapmamızı engelleyebiliyor. Bu sorunların yaşanmaması için projede son teknolojili makineler ve gelişmiş sistemler ile yer alıyoruz.

Bu projede yer alan ekip sayınız ve kullandığınız iş makineleri nelerdir?
Bu projede toprak işlerini ve sanat yapılarını belirli firmalara taşere ettik. Ancak Nurol-Özaltın-Makyol-Astaldi-Göçay İnşaat Konsorsiyumu, alt yüklenici olarak da projede faaliyet göstermektedir. Bu kapsamda kadromuzda yaklaşık 250 personel bulunmaktadır ancak taşeronlar ile sayımız 1.000 kişinin üzerine çıkıyor.

İş makinesi parkımızda ise 170 adet kamyon, 42 adet ekskavatör, 12 adet silindir, 11 adet dozer, 20 adet beton mikseri, 13 adet loder, 15 adet mobil vinç, 10 adet greyder, 7 adet arazöz, 6 adet tane kaya delici, 1 adet kazıcı yükleyici ve 4 adet beton pompası bulunuyor. 2 adet CAT marka joystickli 140M greyderimizde ise SITECH - Eurasia'nın Trimble marka makine kontrol sistemi yer almaktadır. Sistemlerden biri GPS ile çalışan 3D GNSS, diğeri ise çok yönlü kullanıma sahip ve son derece hassas TotalStation oldu.

> *"Yalnızca operatör ve greyder var, hataya ise yer yok"*

Sistem nasıl işliyor?
Öncelikle topoğrafimiz projeyi çizip cihazın bilgisayarda kurulu olan programına yüklüyor. Bu program, projeyi cihazın anlayacağı kodlara dönüştürüyor ve sisteme aktarıyor. Bundan sonrası ise operatörümüze kalıyor. Eğer hammadde kabaysa, arazi sertleşmişse ve 15 cm malzeme varsa öncelikle manuel olarak burayı temizliyor. Daha sonrasında kontrol sistemi devreye

girerek makineye yüklenen kodlara göre otomatik bıçak ayarlamasını yapıyor; operatöre ise sadece yöne ve hıza karar veriyor.

3D GNSS sistemi ile TotalStation arasındaki farklar nelerdir?
Kaba hafriyatta, ekskavatör ile yapılan tesviyelerde, yarma-dolgu işlemlerinde kullanılabilen 3D GNSS sistemi ile +/- 3 olan hata payımızı tam anlamıyla karşılayabiliyoruz. Projemiz için gereken hassasiyeti karşılıyor ve daha geniş alanda süratli bir çalışma yapmamıza olanak sağlıyor. TotalStation ise yine hassasiyet gerektiren işlemlerde tercih ediliyor ve ekstra avantajlar sunuyor. Öncelikle, TotalStation'un gösterdiği ölçü, greyder bıçağının kotu ile birebir aynı ölçüyü göstermektedir. Saliselik hassasiyeti ve geniş okuma mesafesi sayesinde projeyi sıfır hata payı ile ilerletiyoruz.

TotalStation'un sunduğu ekstra avantaj ise parçalarının makine kontrol işlemleri dışında da kullanılabilmesidir. 360 derece prizmasını kullanarak sahada ölçümleme işlemleri yapılabiliyor ve birkaç kablo ile finişer gibi ekipmanlara monte edilebiliyor. Sistemi tercih etmemizin en önemli nedenlerinden biri, sunduğu ekstra avantajlardır. Üstelik, kış sezonunda reglaj yapılmadığı için kontrol sistemleri kullanılamıyor. Ancak TotalStation işlevli olması ile bu sorunu ortadan kaldırıyor.

Makine kontrol sistemleri size hangi kalemlerde avantaj sağlıyor?
Bize birçok ve en önemli kalemlerde avantaj sağlıyor. İşin zaman ve kalite yönünden daha iyi bir noktaya gelebilmesi adına, makine kontrol sistemleri kullanılmasının çok sağlıklı olduğunu düşünüyorum. Özellikle bu tür büyük ölçekli işlerde hem maliyetleri düşürmek hem kaliteyi artırmak hem de zamandan tasarruf etmek için bu sistemlerin kullanılmasının şarttır. SITECH ile sürprizlere yer yok, kafamız çok rahat; makinenin sıfır hata ile çalışıyor olduğunu bilmek, yapılan işe gözümüz kapalı güvenmemizi sağlıyor.

Sistem öncelikle, işimizin hızını çok fazla artırdı. Kontrol sistemlerini kullanmadan önce operatörlerimiz günlük maksimum 200 metreyi bitirebiliyordu. Şu an ise operatörlerimden aldığım geri dönüşlere göre 300, 500 ya da 800 metreleri görebiliyoruz. Zamandan tasarruf ettirmesi ise yüksek oranda yakıt tasarrufu elde edilmesine ve makinelerin çok daha az yıpranmasını sağlıyor.

Bir diğer avantajı ise işin kalitesini artırması. Maksimum +/- 3 cm hata payı toleransımızı, 3D GNSS sistemi rahatlıkla karşılıyor. TotalStation ise piyasadaki en kabiliyetli sistem olarak anılıyor. Bir saniyelik hassasiyeti ile kotlarda tam istenilen ölçüleri vermesi, dönüş tablasının manyetik üzerine oturmuş olması, dönüşü çok hızlı

yapabilmesi ve aktif prizması ile ortalama 500 metreye uzanan çekme mesafesi ile mükemmel. Manueldeyken bu seviyeleri yakalayamadığımız durumlar ile çok fazla karşılaşıyorduk ve bu da bize teslimat sorunları olarak geri dönüyordu.

Üçüncü ve bence en önemli avantajı, insan gücünden kâr ettirmesi. Eski usul çalışmalarda, makinenin arkasında etüt ekibi olurdu ve kodları sürekli kontrol ederek operatörü yönlendirmek zorunda kalırdı. Ayrıca, işlerde operatörün kalitesi ön plana çıkardı. Tabii, bir operatör ne kadar iyi olursa olsun mutlaka hatalar oluyordu. Ama artık operatörün yerini alarak başrole geçen bu sistem ile çok daha düzgün yüzeyleri çok daha ekonomik bir şekilde elde edebiliyoruz ve operatör hataları minimuma iniyor. Yeni kontrol sistemimizde ise 5 kişinin yaptığı işi 1 kişi ile, 2-3 makinenin yapacağı işi tek makine ile doğru bir şekilde yapabiliyoruz. Bahsettiğimiz hız ve kalite parametreleri, personel tasarrufundan elde edilen avantajlar ile maksimuma çıkıyor. Kısacası, yalnızca operatör ve greyder var, hataya ise yer yok.

SITECH - Eurasia'nın sağladığı desteklerden memnun musunuz?
Evet, tercih nedenimiz bu memnuniyette saklıdır. En büyük güvencemiz, SITECH - Eurasia'nın sunduğu satış sonrası hizmet desteğidir. Telefonla aradığımızda, her türlü desteği sağlıyorlar; müdahale edemedikleri durumda 24 saat içerisinde sahaya inerek problemi çözüme kavuşturuyorlar. SITECH Eurasia desteği ile içimiz son derece rahat.

"Trimble'ı tercih etmemizin nedeni SITECH'in servis desteğidir"

Şu an yalnızca greyderlerinizde kullanıyorsunuz, başka makinelerde de denemeyi düşünüyor musunuz?
Kesinlikle. Bir projenin bu sistemler ile çok daha sağlıklı tamamlanacağını düşünüyorum. Operatörlerin kalitesi konusunda bir riskiniz kalmıyor, proje hızı maksimuma çıkıyor ve Trimble ürünleri hassasiyet konusunda rakiplerine fark atıyor. Teknoloji gelişiyor ve sağladığı avantajlar katlanarak büyüyor; yakın gelecekte greyderin içerisinde operatörleri de göremeyeceğiz.

Greyder Operatörü Ali Osman Bektaş

40 yıl tecrübeye sahip greyder operatörüyüm ve şu anda Göçay İnşaat firmasında CAT 140 M greyderi kullanmaktayım. Makine kontrol sistemlerini ise 4 senedir kullanmaktayım ve öğrenmesi yalnızca bir haftamı aldı. Kontrol sistemi ile yalnızca o gün çalışacağım kısımları sahada incelemem yetiyor. Daha sonrasında gelen yayın ile sıfırlama işlemine başlıyorum.

Bu sistemde en çok sevdiğim şey, değişiklik gösteren eğimlerdeki çatıyı bulmayı kolaylaştırmasıdır. Eskiden kullandığımız kazık çakma, yazı yazma gibi yöntemler çatı sapmalarına ve kot uyuşmazlıklarına yol açıyordu. Ancak şimdi, her şeyi görebiliyoruz ve operatörlüğün en zor kısmı en kolay işe dönüşüyor. Yol genişliği, çatı yeri, sağ kanal yeri gibi birçok ayrıntıyı göstermesi ile gönlümü kazandı. Bu sistemleri kullanmadığımda kendimi yolda gitmeye çalışan görme engelli biri gibi hissediyorum. Kısacası, işler daha basit, daha hassas ve kesinlikle daha konforlu.

Greyder Operatörü Şemsettin Yılmaz

42 yıldır greyder operatörlüğü yapıyorum ve şu anda Göçay İnşaat firmasında CAT 140 M greyderi kullanmaktayım. Eski ip altı veya kara düzen çalıştığımız durumlarda çok zorlanıyorduk ve günde en fazla 200-300 metre yapabiliyorduk. Şu an TotalStation ile bir günde 800 metreyi rahatlıkla bitirebiliyorum. SITECH sistemleri olmasa projemiz bu kadar hızlı ilerleyemezdi. Eğer malzeme çok kalınsa ya da fazlaysa kabasını almak için müdahalede bulunuyorum. Kalanı, makine hallediyor.
Eski sistemde 5 kişi çalışırken, SITECH sayesinde artık sisteme bakan bir kişi ve bir operatör yeterli oluyor. Hassasiyetinden çok memnunum, istediğim milimetrik ölçüleri elde edebiliyorum. TotalStation'ı GPS'ten çok daha sağlıklı ve hassas buluyorum. İyi operatör, iyi bir makine kontrol sistemi ile bir araya gelince iş bitiyor.

Antalya'da golf sezonu HİDROMEK ile açıldı

Golf tutkunlarına uluslararası kaliteye sahip tesisi ile hizmet veren Akkanat Holding, iş makinesi yatırımında tercihini HİDROMEK HMK 102S Alpha A5 serisinden yana kullandı.

İnşaat ve yapı sektörünün olmazsa olmazı iş makineleri, popülasyonunu artırması ve teknolojik gelişmelere ayak uydurması ile farklı alanlarda karşımıza çıkmayı sürdürüyor. Son yıllarda Türkiye'de art arda hizmete giren uluslararası golf tesisleri, iş makinelerinin alternatif kullanım alanlarına mükemmel bir örnek olarak gösterilebilir.

Birçok sektörü doğrudan etkileyen golf tesisleri, iç pazarı turizm ile besleyerek ekonomiyi hareketlendiriyor ve turistlerin ülkeye akın etmesi için iyi bir alternatif oluyor. Türkiye'de özellikle Antalya ilinde yoğunlaşan golf tesislerinin inşası ve bakımında iş makineleri önemli bir rol oynuyor. Çok geniş arazilere kurulan golf tesislerinde sulama tesisatı inşaatları, yüzey şekillendirmeleri ve arazi içine yapılacak otel, eğitim alanları gibi bina inşaatları yüksek makine gücünü gerektiriyor. Bu kapsamda arazi iyileştirmeleri, drenaj çalışmaları, sulama sistemi altyapı inşaatı, eğimler, kum engelleri,

ağaçlandırmalar, nehirler ve göller araziye iş makineleri ile tek tek işleniyor.

İş makinelerinin kullanımı yalnızca golf sahalarının inşa sürecinde değil, bakım ve yenileme süreçlerinde de mümkün oluyor. Müşterilerine en iyi hizmeti sunmayı hedefleyerek inşaat, turizm gibi alanlarda faaliyetlerini sürdüren Akkanat Holding Grubu, Antalya Belek'te bulunan Antalya Golf Kulübü tesislerinin cazibesini korumayı öncelikleri arasına almış. Bu kapsamda bakım ve düzenleme işlemleri ile iş makinelerine yoğun mesai harcatan Akkanat Holding'in son tercihi ise HİDROMEK oldu. Biz de Akkanat Holding Sirene Belek Hotel Satın Alma Müdürü Ünal Bayram ile görüşüp tesisleri ve HİDROMEK tercihi ile ilgili bilgi aldık:

Tesisiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?
1.400 dönüm üzerine kurulu Antalya Golf Kulübü tesisimizin projesi, dünyaca ünlü ve Avrupa'nın en iyi proje-golf design şirketi tarafından tasarlandı. Danışmanlığı ise ünlü profesyonel golf oyuncuları tarafından yürütülüyor. Sultan ve Paşa sahası olmak üzere çift sahaya sahip tesisimiz, golf severlere keyifle oynayacakları ama bir o kadar da zorlanacakları bir alan vadediyor.

İş makineleri ile yolunuz nasıl kesişti?
Antalya'nın da eşsiz hava ve coğrafi koşullarından yararlanarak 2001 yılında kaliteli bir tesis inşa ettik. İnsanlar tarafından düz bir alan olarak görülen golf tesislerinin altında ciddi hareketlilik bulunmakta. Görüldüğü gibi dümdüz, yeşillik bir alan değil ve hem yapımı hem de bakımı sırasında büyük bir emek harcanıyor. İnşa sürecinde sayısız yer altı kanalları açtık ve bunların sulama/elektrik tesisatını inşa ettik. Belirli bölgelerde su kalmaması adına hâlâ drenaj çalışmaları yürütüyoruz.

Bakım konusunda ise bir numaralı yardımcımız olan iş makinelerini çatlama ya da bozulma işlerinin yanı sıra misafirlerimize en iyi hizmeti verebilmek adına tesisimizde yaptığımız sürekli yenileme işlerinde de kullanıyoruz. Bir ay önce geldiklerinde gördükleri gölün yerini golf sahası alıyor ve gölü daha farklı yerlere inşa ediyoruz. Ayrıca otellerimiz var ve bu kapsamda sahil düzeltmeleri, çim ve toprak bölgelerinin kazım işleri ve peyzaj uygulamalarımızda da bize eşlik ediyorlar.

Son makine alımınızda HİDROMEK'i tercih ettiniz. Sizi HİDROMEK almaya teşvik eden neydi?
Daha önce kullandığımız makinemiz 17 yaşındaydı ve 18.000 saate ulaşmıştı. Operatörümüzün talebi ile yenileme gereksinimi duyduk. Bu kapsamda yoğun bir araştırma sürecine girdik. Piyasada adından söz ettiren markaların yetkilileri ile yaptığımız görüşmeler ve mevcut makine kullanıcılarının görüşleri çerçevesinde edindiğimiz bilgileri firma sahibimize sunduk. Kararı, HİDROMEK HMK 102S Alpha A5 modelinden yana oldu. HİDROMEK hem yerli olması hem de servis hizmetleri ile gönlümüzü fethetti. İyi bir servise sahip, yedek parçası uygun fiyatlı ve istediğimiz zaman ulaşabiliyoruz. Araştırmalarımızda göz önüne aldığımız tüm kalemleri karşılıyor.

Performansından memnun musunuz?
Çok memnunuz, seriliği ve gücü ile takdirimizi kazandı. Araştırmalarıma ve çevreden duyduklarıma dayanarak, HİDROMEK'in şu an sektörde bir numara olduğunu söyleyebilirim.

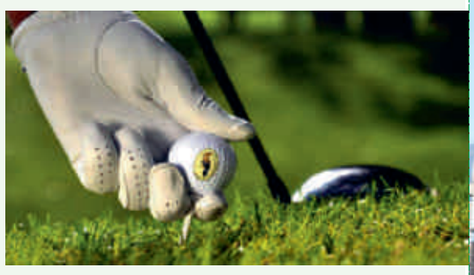
Operatör Rahmi Keser
1989 yılından bu yana operatörlük yapıyorum ve beko loder, ekskavatör, lastikli yükleyici gibi geniş yelpazedeki makinelerde deneyimim bulunuyor. Meslek hayatıma başladığım günden bu yana Akkanat Holding'te çalışmaktayım. Bu kapsamda holdingin inşaat faaliyetlerinde de görev aldım. Antalya Golf Kulübü tesisimizin yapımında bulundum ve bakımından ben sorumluyum. Golf sahasının altında bulunan sulama tesisatlarının bakımı, drenaj işlemleri, yüzey şekillendirmeleri gibi geniş çaptaki tüm işlemleri HİDROMEK'in yardımı ile yapmaktayım.

HİDROMEK, operatörler tarafından çok sevilen bir marka. Aradığınız parçayı kolaylıkla bulabiliyorsunuz ve bir sorun olduğu zaman anında geri dönüş sağlıyorlar. İşimizin aksamaması için bu parametreler bizim için çok önemli. Örneğin, ana su borularında karşılaştığımız bir arızanın hemen giderilmemesi durumunda tesisimizin görünüşü ve kalitesi için harcadığımız emekler çöpe gidebiliyor.

HMK 102S Alpha"nın seriliği ve gücünden de çok memnunum. Çok dar yerlerden geçerken dahi zorlamaması, yüksek manevra kabiliyetinin sunduğu bir avantaj. Yakıt değerleri de piyasadaki kazıcı yükleyicilerden çok daha iyi. Sunulan kabin konforu ile birleşen bu özellikler, HİDROMEK'i piyasanın bir numaralı markası yapmaya yetiyor.

Golf tesisi inşaatı

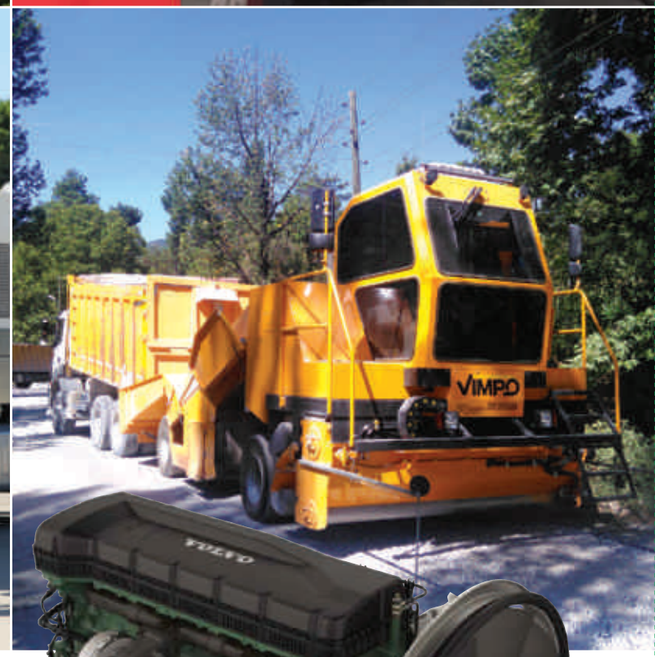
Golf sahası inşaatı, alanın hazırlanması ile başlıyor ve tesviye ile devam ediliyor. Kaliteli bir golf sahası inşasında, ilginç bir golf deneyimi sunmak için büyük miktarlarda toprak işi yapılıyor. Bu kapsamda bu tesisler, yoğun hafriyat ve iç drenaj yüküne sahip oluyorlar. Müşterilerine yapay bir park hissi yaşatmak istemeyen tesis sahipleri, doğal bir alan atmosferi sunmak için teras, yükseltilmiş golf başlama yerleri, özel çimler, köprüler, göller, nehirler ve ağaçlar kullanıyor. Dolgu alanları, golf sahası tasarım profesyonelleri tarafından eşit hacimleri sunmak



üzere tasarlanıyor. Düz arazili bir alanda ortalama 500.000 metrekarelik toprak işi planlandığı belirtiliyor. Sulama ise tesislerdeki büyük maliyet kalemlerinden biri. Bu kapsamda açılan kanalların kalitesi, seçilen boruların ebatları ve güç oranları büyük önem arz ediyor.

Akkanat Holding

Tekstil, turizm, enerji gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren Akkanat Holding, Türkiye'nin en büyük 10 tekstil ihracatçısı arasında yer alıyor. 1985 yılında başlanan holding faaliyetleri ile dünyanın en büyük spor firmalarına üretim yapılıyor. Holding'in önemli iş hacmini ise turizm faaliyetleri oluşturuyor. Antalya ve Isparta'da bulunan otellerin yanı sıra kurulan golf tesisi, kısa bir süre içerisinde sektörün en önemlisi haline gelmiş. 2003 yılında enerji sektöründe özel sektör devri başlatan düzenlemelerden yararlanan Akkanat Holding, bu kapsamda ilk girişimini Konya'nın Ermenek ilçesi Günder köyündeki hidroelektrik santralinin inşası ile gerçekleştirmiş.



DİZEL MOTOR UYGULAMALARINDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ.

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

SİF JCB, tam kadro İzmir'de müşterileriyle buluştu

Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde düzenlediği "Müşteri Etkinlikleri" ile makinelerinin gücünü ve verimliliğini kullanıcılarına birebir sergilemeyi hedefleyen SİF İş Makinaları, İzmir'de üçüncü kez müşterileri ile buluştu.

25 Nisan 2018 tarihinde SİF İş Makinaları İzmir Bölge Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen etkinlikte JCB'nin inşaat ve endüstri sektörlerine yönelik geliştirdiği 3 adet teleskobik yükleyici, 1 adet Teletruk ve genel kullanıma hitap eden 2 adet personel yükseltici platform sahaya indi. 100'ün üzerinde müşteriyi ağırlayan buluşmada JCB'nin en popüler Loadall modeli 540-200, teleskobik bir sepetle buluştu. Bu sayede müşteriler 20 metre yukarıya çıkarak ataşman performansını gözlemleme şansı elde etti. Ayrıca modele takılan basket potası ile en çok atış yapan müşteriler maket JCB ile ödüllendirildi.

SİF JCB'nin İzmir Bölge ekibiyle birlikte etkinliğe katılan SİF İş Makinaları Genel Müdürü Tolga Atmaca, Satış Direktörü Cömert Mustafa, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Mustafa Bakır, Finans Direktörü Ayça Turgut ve Teleskobik Yükleyiciler ve Endüstriyel Ürünler Müdürü Mustafa Çağa müşterilerin beklentilerini ve önerilerini dinlediler.

"Etkinliklerimiz, ürünlere olan güvenimizin göstergesidir"

Etkinlikte görüşlerini aldığımız Mustafa Çağa, "İzmir Bölgesi'nde düzenlendiğimiz bu üçüncü etkinliğimiz ile müşteri günlerini geleneksel hale getirmeye çalışıyoruz. Müşterilerimizden yoğun ilgi alıyoruz, önümüzdeki senelerde de düzenlenmesini bizden talep ediyorlar. Bugün gelen ziyaretçiler sayesinde endüstriyel müşteri kitlemizin iyi bir seviyeye ulaştığını görme şansımız oldu.

Bu tarz etkinliklerin, müşterilerimizin gerçek beklentilerini görebilmek adına çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Üst düzey yetkililerimizin de katılımı ile müşterilerimizin memnuniyetini ya da memnuniyetsizliklerini ilk ağızdan dinliyoruz. Makinemize olan

güvenimiz, etkinliklerimiz ile kendini göstermektedir. Ürünün arkasında olan gücü gösterebilmemiz ve müşterilerimize bize her zaman ulaşabileceği hissini kazandırmak da etkinliklerimizin bize kattığı önemli değerlerdendir.

Demo çalışmalarımızı halihazırda makine sahibi olan müşterilerimiz bile büyük ilgi ile takip ediyorlar. Görüşmelerimizde, operatörlerin ürünlerimizden çok memnun olduğunu iletiyorlar. Bizim vurguladığımız 'Operatörüm benden daha memnun' cümlesini müşterilerimizden de duymak çok güzel. Endüstriyelin en iddialı organizasyonuna yenilerini eklemeye devam edeceğiz." dedi.

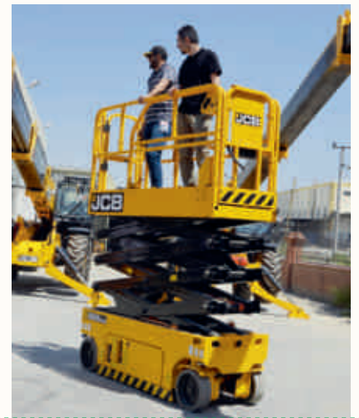
Teletruklar yolda

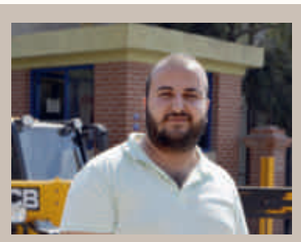
Açıklamalarına müşteriler ile buluşan ürünleri tanıtarak devam eden Çağa, "Burada, Loadall serimizin en kompakt modeli olan 525-60; görüş açısı çok yüksek olan ve belden kırmalı yükleyicilere alternatif gösterilen 540-140 Hi-Viz; şantiyelerin en güçlüsü ve rotasyonsuz 20 metre erişim kabiliyeti ile piyasada alternatifi bulunmayan 540-200; 2,7 tonluk Teletruk modelimiz ve 8-10 metrelik platformlarımız bulunuyor.

"Operatörüm benden daha memnun"

525-60 kompakt Loadall modelimiz, son teknolojili Tier 4 Final serisi motora sahip. Modelimizin en güçlü yanları, sahada çamura battığı zaman tekere güç aktarımı yapan akslara sahip olması ve 1,89 yüksekliği ile otoparklara dahi girebilmesidir. Sektörün yeni trendi olan geniş görüş açısı özelliğini, bu modelimiz ve 540-140 Hi-Viz modelimiz ile karşılamaktayız.

Teletruk serimiz ise tamamen değişti. JCB, çok büyük bir yatırım yaparak modelleri segmentlere göre çeşitlendirdi ve yıllık üretim adedini 1.200'den 2.500'e çıkardı. Bugün burada tanıttığımız modelimizin, standart forkliftlere muadil olmasını hedefliyoruz. Maliyetleri, yakıt değerleri ve birim zamanda ürettiği iş verimliliği ile forkliftleri geride bırakan TLT 27D modelimiz, lojistik ve endüstriyel alanlar için biçilmiş kaftan. Bu serinin diğer modellerini Türkiye pazarına sunmaya devam edeceğiz çünkü lojistik firmalarından yoğun talepler alıyoruz." bilgisini paylaştı.





Aydın Yapı Hafriyat – İzmir/Bornova - Arif Aydın

JCB'den kazıcı-yükleyici alımları yapıyorduk, ancak şirketimize telehandler talebi de çok geliyordu. 12 ay önce ilk Loadall'ımız olan 540-200 modelini makine parkımıza ekledik ve çok beğendik. Müşterilerimizden de yoğun istek gelmesi üzerine JCB ile görüştük ve 4 ay önce 540-170 modeli üzerinde anlaştık. Şu anda üçüncüsünü almayı planlıyoruz.

Telehandlerların şantiyelerde kullanılmasının büyük bir avantaj olduğunu düşünüyorum. Bu makineler, vince olan talebi azalttı ve karmaşık prosesleri daha yalın hale getirdi. 2.000 saati geçmesine rağmen herhangi bir arıza yaşamadık. İstanbul'da yoğun olarak kullanılan bu modellerin İzmir'de de yaygınlaşmasını bekliyoruz.

Ceylanlar Hafriyat – İzmir/Aliağa – Yaşar Gidici

1988 yılından bu yana ağırlıklı olarak hafriyat işlerinde faaliyet gösteriyoruz. Toplamda 100 adedin üstünde makine parkına sahibiz. Şirketimizin başlangıcı JCB kazıcı-yükleyiciler ile oldu; kendim de JCB operatörüyüm. Şu anda parkımızda ağırlıklı olarak JCB kazıcı-yükleyiciler bulunuyor. Başka markaları deneyimlesek de JCB'ye geri döndük; tabiri caizse etle tırnak gibiyiz. Uzun yıllardır edindiğimiz tecrübeler ile modellerin her ayrıntısını biliyoruz. JCB'nin kalitesine ve SİF İş Makinaları ekibine çok güveniyoruz.

Ekberoğlu İnşaat Hafriyat – İzmir/Aliağa - Cafer Karaman

Makine parkımızda 2 adet 4CX kazıcı-yükleyici bulunuyor. Otomobilde Mercedes ne ise kazıcı-yükleyicide JCB odur. JCB, bu konuda tartışılmaz bir üstünlüğe sahiptir. Seriliği, kalitesi, sürekli yenilikler yapması ve servis hizmetlerindeki kalitesi ile JCB tercihimiz olmaya devam edecek. Telehandlerların ise büyük firmalarda ve limanlarda çokça tercih edileceğini düşünüyorum.

Mecalac İş Makinaları Pazarlama Müdürü Patrick Brehmer:

"Türkiye'de makine üretmekten mutluyuz"

Fransız iş makineleri üreticisi Mecalac, ürün portföyüne yenilikçi ürünleri eklemeye devam ederken dünya çapındaki organizasyonunu genişletmeyi de sürdürüyor. Firma, İzmir'de yer alan fabrikasında ise 6MCR mini ekskavatörleri Fransa ve diğer pazarlar için üretip satışa sunuyor. Aynı zamanda markanın diğer bazı modellerinin ataşmanları ve kaynaklı konstrüksiyonlarının yine İzmir'den tedarik edilmesi, Türkiye'nin Mecalac için giderek artan bir öneme sahip olduğunu gösteriyor.

Mini ve midi ekskavatörler, farklı yükleyiciler, tekerlekli ve paletli makine seçenekleri ile birbirinden farklı ataşmanların uygulandığı kompakt iş makinelerini üreten Mecalac, özellikle hava ve gürültü emisyonlarının önem arz ettiği büyük kentlerde ve merkezlerde tercih edilirken, farklı coğrafya ve kültürlerdeki müşteri alışkanlıklarına göre ürünler ortaya koyan bir marka olma özelliğini taşıyor.

Son olarak Paris'te düzenlenen Intermat fuarında 4 bin metrekarelik standında mevcut ve yeni ürünlerini sergileyen şirket, kent içindeki inşaat sahalarından demir yolu çözümlerine kadar çok yönlü ürünlerini ziyaretçilerine sergilerken, Forum Makina dergisi olarak bizler de kendilerine bir ziyarette bulunduk. Birbirinden etkili şovlarla makinelerin pratikliğine ve verimli kullanılışına yakından şahit olduk.

Mecalac'ın global stratejilerini, iş felsefesini ve üretim merkezlerini ise Mecalac İş Makinaları Pazarlama Müdürü Patrick Brehmer'den dinledik ve Türkiye pazarına dair görüşlerini öğrendik...

Mecalac markasını ve ürün içeriklerini nasıl tarif edersiniz?

Mecalac olarak kentsel inşaat ekipmanları konusunda dünyanın en iyi ürünlerine sahibiz. Tüm projeler için çözümlerimiz mevcut. Çevresel ve kültürel değerlere saygı gösteren bir şirket olmamız ise diğer bir misyonumuz. Müşterilerimizi ulusal ya da uluslararası anlamda onların kültürleri ve ihtiyaçları çerçevesinde dinler, ürünler geliştirmeye özen gösteririz.

Eklemli ekskavatörlerle ticari faaliyetine başlayan şirketimizin zaman içerisinde ürün gamında pek çok artış yaşandı. Bünyemizde 50'den fazla ürün çeşidi bulunurken her yıl ürün gamımıza yenilikler katmaya devam ediyoruz. Ana faaliyet alanlarımızı kompakt, çok yönlü, yönetilebilir ve ergonomik makineler üretmek olarak niteleyebilirim.

Son olarak 2018 yılı içerisinde lastik tekerlekli ekskavatör serisi MWR, damperli 6MDX-9MDX modelleri,

Mecalac Başkanı Henri Marchetta ve İcra Kurulu Başkanı Alexandre Marchetta, İzmir Serbest Bölge'de kurdukları fabrikanın önemine ve her geçen gün artan misyonuna değinirlerken Mecalac Türkiye Genel Müdürü Can Uzer yönetimindeki ekibin başarılı çalışmalarını takdir ettiklerini belirtiyorlar.

15 tonluk paletli ekskavatör olan 15 MC ve yüzde 100 elektrikli ekskavatörümüz e12'yi ekledik. Bu yeni ürünlerle birlikte tüm Mecalac ailesi 50 modeli aşmış hale geliyor.

Global organizasyonunuz ve üretim ağınızdan bahseder misiniz?

Fransa'da ekskavatör ve hidrolik inşaat ekipmanları üreten 2 fabrika, Kuzey Almanya'da tekerlekli yükleyici fabrikası, İngiltere'de kazıcı-yükleyici/yan damperli makineleri üreten fabrikamız ve son olarak Türkiye'de de ekskavatör üreten tesisimiz yer alıyor. Bunların dışında pek çok ülkede hem bayi hem de kendi ağımızla yer alıyoruz. Tüm dünyada 250'nin üzerindeki noktada varız.

2002 yılında, daha önce de çok defa birlikte çalışarak ortak parçalar ürettiğimiz tekerlekli yükleyici şirketi Ahlmann'ı satın alan firmamız, 2017 yılında ise Terex İnşaat Ekipmanları Fabrikası Coventry'i satın aldı. Bilindiği gibi Terex'in 1929 yılından bu yana kazıcı-yükleyici ve kompakt yükleyicilerde bir geçmişi bulunuyor. Kuzey ve Güney Avrupa'da daha etkin yer almak adına bu hamleyi gerçekleştirdik ve Mecalac İngiltere'yi kurduk.

Nüfuzumuzu daha da genişleterek Doğu Avrupa, Rusya, Merkez Afrika ve Orta Doğu gibi pek çok bölge ile birlikte Kuzey ve Latin Amerika'da daha etkin hale geldik.

Geçmişten günümüze kadar özellikle lastik tekerlekli ekskavatörler alanındaki gücümüzü koruyoruz. İngiltere pazarında damperli serilerimiz, Almanya'da ise lastik tekerlekli yükleyicilerde ağırlığımız bulunuyor. İspanya, İtalya ve Polonya gibi diğer Avrupa ülkelerinde de birden fazla ürün çeşidimizle yaygınlığımızı artırıyoruz.

> *"İnşaat mühendislerinden demiryolu imalatçılarına kadar farklı müşteri kesimlerine hitap ediyoruz"*

Etkin olduğunuz ürün segmentlerinde hangi müşteri grupları yer alıyor?

Farklı pazarlarda her çeşit müşterimiz bulunur. İnşaat işlerinde çalışan bireysel müşterilerden filo sahibi olan kilit müşterilerimize kadar geniş bir yelpazeye sahibiz. Dolayısıyla müşterilerimizin ilgisini çekebilecek ve bulunulan coğrafyalara göre adapte olabilecek ürünleri pazara sunuyoruz. Uzmanlık alanlarına göre inşaat mühendislerinden demiryolu imalatçılarına kadar özellikle kent içinde çalışan pek çok farklı müşteri kesimine hitap ediyoruz. Dolayısıyla kimi zaman yüksek adetli teslimatlar yaparak kimi zaman da işe uygun tekil ürünler vererek pazarda yer alıyoruz.

Sizin için teknoloji ne ifade ediyor?

Tasarım ve teknoloji, müşterilerimizin problemlerini çözme noktasında bizim önem verdiğimiz kavramların başında geliyor. Sunduğumuz çözümler kimi zaman hidrolik sistem ağırlıklı kimi zaman ise çok daha elektronik olabiliyor. Özellikle geliştirdiğimiz inovasyonlarda tasarım ile teknolojiyi buluşturuyor ve mümkün olduğunca müşterilerimize fayda sağlamaya çalışıyoruz. Gelecek için çevreci ve sürdürülebilir ürünler tasarlıyoruz. Son olarak tamamen elektrikli e12 ekskavatörümüzü geliştirdik. Biliyorsunuz dünyanın tüm büyük şehirlerinde kirliliğe neden olan faktörlerin aşağı çekilmesine yönelik çalışmalar yapılır. Kent içlerindeki inşaat sahalarında daha sessiz ve az kirleten makineler, bu beklentileri

karşılamalıdır. Biz de Mecalac e12 ile bir dönüm noktası yarattık. Tek şarjla 8 saat kesintisiz çalışma imkanı veren 11 tonluk tamamen elektrikli ekskavatörümüz, Intermat 2018 fuarında Enerji Geçişi ödülüne layık görüldü.

Müşterilerinize sağladığınız finansal çözümler var mı?

Bir yıl önce Mecalac Finansal Çözümler birimini oluşturduk. Bu yapı tüm dünyada müşterilerimize finansal avantajlar sağlayacaktır. Bu birimle müşterilerimizin makine ve inşaat araçları noktasında değişik zaman cetvelindeki ihtiyaçlarını karşılamak üzere, nakit akışları ve maliyet operasyonlarını daha kontrol altında tutmaları için çözümler sunuyoruz. Şu an sadece Fransa'da sunduğumuz bu sistem, yakın zamanda İngiltere, Almanya, ABD, İspanya gibi Avrupa ülkelerinde de devreye alınacak. Dünya çapında önde gelen finans şirketlerinden olan DLL Group ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği neticesinde müşterilerimize ve dağıtım ağımıza komple bir hizmet verme vizyonumuzu finansal anlamda da destekliyoruz. Bu hizmetimiz müşterilerimize yenilikçi ürünlerin avantajlarını kullanarak görmeyi ve bu esnada da sürdürülebilir bir bütçe yönetimine sahip olmayı beraberinde getiriyor. İhtiyaç duyulan ekipman, hemen hemen hiç nakit çıkışı olmadan elde ediliyor. Çoğu durumda da küçük bir peşinat veya bir peşin ödeme yeterli oluyor.

"İzmir'de bir fabrika kurmamız ve yeni bir satış organizasyonu oluşturmamız Türkiye'ye verdiğimiz önemi gösteriyor"

Kiralama pazarlarında etkin misiniz?

Farklı proje ve ihtiyaçlara uygun ürünlerimize yönelik müşterilerimiz arasında kiralama şirketleri de yer alıyor. Özellikle damperlerimiz İngiltere'de kiralama pazarında aktifler. Belden kırmalı yükleyicilerimiz de yüzde 80 oranında kiralama pazarında yer alıyorlar. Dolayısıyla kiralamadaki bu yaygınlığımız artmaya devam edecektir.

Türkiye ve çevresindeki bölge pazarlar için ne düşünüyorsunuz?

Öncelikle Türkiye'de olmaktan çok mutlu olduğumuzu söyleyebilirim. Ülkenizin üretim odaklı olması ve endüstriyel bakış açısı bizim için oldukça pozitif. Türkiye büyüyen bir pazar ve bizler için ilgi çekici bir lokasyon. İzmir'de bir fabrika kurmamız, sonrasında yeni bir satış organizasyonu oluşturmamız da verdiğimiz önemi gösteriyor. Dolayısıyla gelecekte bu pazarda çok daha etkin olmayı istiyoruz. Şu anki mevcut yapılanmamızın da iyi işler çıkaracağını düşünüyoruz. Bazı bölgeler ve ülkeler, Türkiye'de yer almamızın ardından bizlere çok daha yakın gözüküyorlar. Çünkü Mecalac olarak geniş bir coğrafyada faaliyetlerimizi sürdürürken, farklı pazarlardaki ihtiyaçlar doğrultusunda yeni organizasyonlar kuruyoruz. Talepler ve gereksinimler arttıkça Orta Doğu ve Türki Cumhuriyetler için de hamlelerimiz olacak. Gelecekte Türkiye'yi bir merkez haline getirip, bu saydığımız bölgelere operasyonların Türkiye üzerinden sağlanmasını gerçekleştirebiliriz.

Mecalac Türkiye Genel Müdürü Can Uzer:

"Fransa'nın büyük bir tedarikçisiyiz"

"Türkiye olarak çelik konstrüksiyon imalatında oldukça rekabetçiyiz ve şirketimizin bu yöndeki ihtiyaçlarını mümkün olduğunca ülkemizden karşılama hedefimiz var. Şu anda halihazırda Fransa'nın büyük bir tedarikçisiyiz. İzmir fabrikamızdan merkezimize sevk ettiğimiz bitmiş paletli ekskavatörler haricinde ciddi bir kaynaklı konstrüksiyon tedarikçisi olarak hizmet veriyoruz. Dolayısıyla ülkemiz, Mecalac için her geçen gün çok daha önemli bir ortak haline geliyor. İngiltere'ye ise kazıcı parçalarında azımsanmayacak ölçüde sevkiyatlarımız bulunuyor. Yine Almanya fabrikamızla ilişkilerimiz aynı şekilde gelişmesini sürdürüyor.

Tamamen yerli: 6MCR

6MCR ekskavatörümüzün tasarımı da dahil olmakla birlikte üretimi Türk mühendisleri ve Türk çalışanları ile yapıldı. Fransa'dan aldığımız know how transferi doğrultusunda, ürünümüzün ilk validasyonları, prototip imalatları, endüstriyelleşmesi İzmir fabrikamızda gerçekleşti. Şu anda ciddi bir yerlilik oranımız bulunuyor ve yakın zamanda da yerlilik belgesini alacağız.

Fabrikamızın bir kısmı kaynaklı konstrüksiyon imalatı yapar. Kendi ürettiğimiz makinenin kaynaklı konstrüksiyonlarının bir kısmını da içeride biz üretiriz. Ayrıca stratejik sayabileceğimiz birçok komponent de Türkiye'deki tedarikçilerden gelir. Ataşman konstrüksiyonu, silindir, hortum, makine kaportası, arka ağırlık ve elektrik tesisatı gibi komponentler yerli tedarikçilerimiz tarafından sağlanıyor.

Alt montaj istasyonlarımızda yapılan birleştirmeler, ana montaj hattında bir araya getirilir. Makine oluşturulduktan sonra da makinenin debisi ve basıncıyla alakalı bazı ayarlamaları yapılır. Ardından makine, fiili olarak test edilir. Herhangi bir operasyonda yaşanan aksaklık ve problemin olup olmaması için incelenerek sevke hazır hale getirilir.

Fransa'nın Annecy şehrinde bulunan fabrikamızın park alanını lojistik bir üs olarak kullanıyoruz ve makinelerimizin İzmir'den sevkini sağlıyoruz. Gönderdiğimiz makineler, park alanından nihai kullanıcılara sevk edilir. Ürettiğimiz makinelerimiz ayrıca Türkiye'de de satışa sunuluyor.

Kiralamada Mecalac'ın avantajı farkedilecek

Avrupa'da kiralama sektörü belirli bir yere gelmiş durumda. O bölgedeki kiralama firmaları arasında Mecalac olarak ciddi bir pazar payına sahibiz. Türkiye'nin de mutlaka daha çok gelişeceğini düşünüyoruz. Ürünlerimizin operasyonel fizibilitesi yapıldığında, eğer birden fazla makine kullanılması gereken bir operasyon varsa, makinelerimiz kesinlikle çok daha rekabetçi ve düşük maliyetli olarak konumlandırılacaktır. Dolayısıyla kiralamaların yaygınlaşması, Mecalac'ın ikinci el piyasa döngüsünü daha da hızlandıracak, birçok kiralama şirketi ve operatör de ülkemizde ürünlerimizden daha çok faydalanıyor olacak.

Gelecek dönemlerde makinelerin her anlamda destek göreceğinin garantisi İzmir'de fabrikamız olmasından dolayı biziz. Makinelerin birden fazla fonksiyonlarının olması ve arkasında fabrika garantisinin bulunması, ikinci elde müşteriler için Mecalac'ı oldukça cazip kılacaktır."

Himayelerinde

T.C.
Ulaştırma Denizcilik ve
Haberleşme Bakanlığı

ROAD TUNNEL

Kıtaların Buluştuğu Yer / Where The Continents Meet

3. ULUSLARARASI KARAYOLLARI KÖPRÜLER VE TÜNELLER İHTİSAS FUARI

3rd INTERNATIONAL ROADS, BRIDGES AND TUNNELS FAIR

2023 VİZYONU MEGA PROJELERDEN GEÇİYOR

MEGA PROJELER KAHRAMANLARINI ÇAĞIRIYOR

DETAYLI BİLGİ İÇİN;
0 312 440 41 55
iletisim@road2tunnel.com

www.r2t.com.tr

3-6 EKİM / OCTOBER **2018**

İSTANBUL KONGRE MERKEZİ / ISTANBUL CONGRESS CENTER

MÜTEAHHİTLER LOCASINDA B2B GÖRÜŞMELER VE ÇALIŞTAY ALANINDA SUNUM İMKANLARI

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

TOBB

VOLVO TRUCKS İLE DAİMA KAZANÇLISINIZ

Volvo Trucks FH çekicilerin dengeli yol tutuşu ve sarsıntısız sürüşü ile uzun yollar daha konforlu. Bütçenize uygun finansman seçenekleri, düşük yakıt tüketimi ve kuvvetli satış sonrası desteği sayesinde Volvo Trucks, maliyetlerinizi düşürür kazancınızı artırır.

TEMSA İŞ MAKİNALARI

Kısıklı Caddesi, Şehit Teğmen İsmail Moray Sokak, No:2/1 Altunizade
34696 Üsküdar, İstanbul **T:** 0216 544 58 01-02 **F:** 0216 340 77 40
talep-sikayet@temsamakina.com www.temsamakina.com

volvotrucksturkiye

Volvo Trucks Türkiye Distribütörü

Volvo Trucks. Driving Progress

VOLVO

HİDROMEK'ten 12 adetlik teslimat

Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren Silvan Gap firması, makine parkını 12 adet HİDROMEK kazıcı yükleyici ile genişletti.

Fabo Makina Ürdün'de

İhracatını artıran Fabo Makina, Ürdün'ün Amman şehrinde sabit beton santrali kurdu.

Deniz Kuvvetleri Çukurova'yı tercih etti

Yerli üretimi ile ön plana çıkan Çukurova Ziraat, 990 model yükleyicisini Marmaris Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim etti.

Caterpillar Fortune 500 listesinde yer aldı

Fortune Magazine listesinde art arda 24 yıl boyunca yer alma başarısı gösteren Caterpillar, bu yıl listeye 65. sıradan girdi. Caterpillar CEO'su Jim Umpleby, "Küresel ekibimiz artan taleplerden yararlanarak 2017 yılında mükemmel sonuçlara ulaştı." dedi.

Case'ler tercih edilmeyi sürdürüyor

İzmir bölgesinde üretimini sürdüren Europap Tezol Kağıt, son yatırımında Case 621F lastikli yükleyiciyi tercih etti.

Güzelyurt ve Meserya Ovası Sulama Tüneli Projesi'ne E-Berk imzası

Güzelyurt ve Meserya Ovası Sulama Tüneli Projesi kapsamında kullanılacak olan ve E-BERK mühendisleri tarafından üretimi gerçekleştirilen tünel açma makinesinin tanıtımı, E-BERK Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Savaş Özüdoğru tarafından Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nden gelen heyete yapıldı.

DOOSAN kiralama firmaları tarafından tercih ediliyor

Sahip olduğu filosu ile iş makinesi kiralama sektöründe hizmet veren Danışmaz Makina, Maats İş Makinaları'ından bir adet DL300 yükleyici satın aldı.

Zorlu şartlar için MAN çekicileri

Temeli 1969'a kadar dayanan sektörünün önemli firmalarından Yüksel Grup Orman Ürünleri, zorlu şartlarda tomruk taşımak için MAN çekicilerini tercih etti. Bu kapsamda firma, 4 adet MAN TGS 18.500 BLS 4x2 ve 4x4 olabilen çekici satın aldı.

Pala Grup Volvo'ya transfer oldu

Sakarya bölgesinde faaliyet gösteren Pala Grup, uzun yıllar farklı markalar kullandıktan sonra tercihini Volvo'dan yana kullandı. Bu kapsamda şirket, Ascendum Makina'dan bir adet EC300DL paletli ekskavatörü teslim aldı.

Belediyelerin tercihi MST

Kırıkkale ili Hacılar Belediyesi, tercihini bir kez daha MST kazıcı yükleyicilerinden yana kullandı.

IMER'de teslimatlar yine hız kesmedi

Mayıs ayında sipariş hacmini artıran IMER İş Makinaları A.Ş, Erzincan Beton'a 3 adet 12XL transmikser, Nurdağı Beton'a 3 adet Iveco kamyon üzerine transmikser, Sivas Çevik Beton'a Mercedes Benz 4142 B'ye monteli 2 adet transmikser, Kaynak Ailesi'ne 5 adet Renault'ya monteli genişletilmiş 12 m3 transmikser, Erzincan Beton'a 2 adet Mercedes-Benz kamyona monteli genişletilmiş 12 m3 transmikser, HCG İnşaat'a 3 adet Man 41360 kamyona monteli transmikser teslim etti.

İhtiyaca yönelik yeni çözümler Öztreyler'den

Yeni ihtiyaç ve beklentileri yakından takip eden Öztreyler, son yıllarda ortaya çıkan tonaj problemlerine çözüm üretmek üzere Küvet Tip Damper Treyler ve Akerdeon Damper üretimlerini faaliyetleri arasına kattı.

TeknoVinç Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nde yerini aldı

Tekno Vinç, Kuzey Marmara Otoyolu İhsaniye Viyadüğü Projesi'nde 10 ton taşıma kapasitesine sahip 1 adet Potain MCT 205 ve 10 ton taşıma kapasitesine sahip 1 adet Potain MC 205 B model kule vinç ile yer alıyor.

Antalya'nın 1 milyarlık dev projesi başladı

Antalya Büyükşehir Belediyesi tarihinin en büyük projesi olan yaklaşık 1 milyar Lira maliyetli Varsak-Zerdalilik 3. Etap Raylı Sistem Projesi inşaatının başladığını belirten Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, eski Varsak Belediyesi arkasında yer alacak yeni depolama alanında çalışmaların sürdüğünü belirtti. Başkan Türel, Varsak-Otogar etabını yerel seçimlerden önce bitirip, sisteme yeni hattı bağlamak istediklerini kaydetti. Proje kapsamında nostalji tramvayını da yenileyerek Eğitim Araştırma Hastanesi'ne kadar uzatılacağı ve sisteme entegre edileceği belirtiliyor. Böylece, Müze önündeki durak ile Antalya'nın birçok noktasından varyanta ve Konyaaltı Sahil Projesi'ne ulaşılabilecek.

Bitlis'in yarım asırlık şebekeleri yenileniyor

Bitlis Belediyesi, hazırlanan projeyle kentin 90 kilometrelik içme suyu ve 80 kilometrelik ana atık şebekeleri ile 70 kilometrelik parsel bağlantısı yenilenmeye başladı. 52 milyon 880 bin Lira kaynak ayrılan projenin sezon sonuna kadar 80'ini bitirilecek.

Ağrı asfalt sezonunu açtı

Ağrı Belediyesi'nde 2018 yılı yaz sezonu asfalt çalışmaları Güzel Sanatlar ve Spor Lisesi önünde başlatıldı. Kış mevsimi gelene kadar iki ayrı güzergahta yoğun çalışmaların süreceği belirtiliyor.

Bursa'da 14 kilometrelik asfalt çalışması başladı

Bursa Büyükşehir Belediyesi, 2018 asfalt sezonunu Keles ilçesindeki 14 kilometrelik Alpagut, Uzunöz, Akçapınar, Belenören, Haydar ve Menteşe Grup Bağlantı Yolu'ndaki çalışmayla açtı. Dağ yöresini bir çekim merkezi haline getirmeyi amaçladıklarını belirten Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, "Dağ yöresi nüfusunun az gözükmesine karşın şehir merkezinde bu yöreyle ilişkisi olan çok fazla insan bulunuyor. Bu nedenle dağ yöresinde 80 kilometreden fazla sıcak asfalt, 240 kilometreden fazla da sathi kaplama çalışması yapacağız." dedi.

Erzurum kırsalı yollar ile merkeze bağlanıyor

Erzurum Büyükşehir Belediyesi kırsalda da konforlu bir ulaşım ağı sunma hedefi ile belirlenen bölgelere iki haftada 49 kilometre yol yaparak, 6 noktaya toplam 57 bin 575 ton asfalt döktü.

ODTÜ Teknokent'te ikinci adım tamamlandı

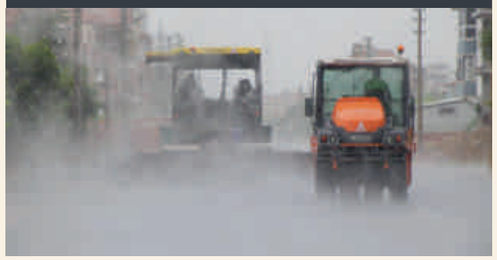
Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan 3 bin 804 yataklı Bilkent Şehir Hastanesi'ne ulaşım başta olmak üzere bölge trafiğine büyük rahatlık kazandıracak ODTÜ Teknokent yol projesi, adım adım ilerliyor. 3 katlı ODTÜ Teknokent Kavşağı'nda daha önce Bilkent yönü-Eskişehir Yolu trafiğe açılmıştı. Ekiplerin, projedeki ikinci aşama olan Eskişehir Yolu-Bilkent yönünü de hizmete açtığı bildirildi. ODTÜ Teknokent Kavşağı'nda tüm bağlantı yolları ve çevre düzenlemeleri tamamlandığında toplam yol uzunluğu 33 kilometre olacak. 2 tünelli projede, 3 katlı köprülü kavşak, 2 köprü ve 2 altgeçit bulunuyor.

Gaziantep'te metro zamanı

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Planlama ve Raylı Sistemler Daire Başkanlığı tarafından ihalesi yapılan ve birinci etapta GAR–Düztepe–Şehir Hastanesi, ikinci etapta GAR–GAÜN 15 Temmuz Yerleşkesi hafif raylı sistem (metro) için zemin ve istasyon belirleme amacıyla sondaj çalışması başlatıldı. İlk etap üzerinde 6 ekip ile 117 sondaj açılacak.

Karaman'da asfalt çalışmaları her yerde sürüyor

Karaman Belediyesi ekiplerinin, altyapısı tamamlanan bölgelerde sıcak asfalt çalışması gerçekleştirdiği ve şehrin farklı noktalarında deforme olan yolları planlı bir şekilde asfaltladığı brlirtiliyor. Bu kapsamda, Çeltek Mahallesi, Larende Mahallesi ve Sümer Mahallesi asfaltlanıyor.



Ünye'de modern yollar inşa ediliyor

Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından bugüne kadar 48 km sıcak asfalt ve 99 km sathi asfalt çalışması yapılan Ünye ilçesinde, 2018 yılında 93 km daha asfalt çalışması yapılacak. Ordu Büyükşehir Belediyesi Başkanı Enver Yılmaz, "12 km uzunluğa sahip Saca, Saraçlı, Hamidiye, Gölevi ve Çınarlık Mahallesi ile üç noktadan direkt şehir merkezine bağlanan Şeyh Yunus Emre yolunun 4,75 km'sinde sıcak asfalt çalışmaları tamamlandı. Kalan kısımlarda ise toprak işleri, kazı dolgu ve sanat yapısı çalışmaları devam ediyor. Yolumuzda bu zamana kadar 3.000 metreküp taş duvar, yağmur suyu çalışmaları kapsamında 300 metre koruge boru ve 1.246 metre drenaj borusu kullanıldı." bilgisini paylaştı.

En uzun tünelde kritik aşama

İzmir Büyükşehir Belediyesi, Buca'yı Otogar'a bağlayacak 183 milyon liralık tünel ve viyadük projesinde en kritik aşamayı geçiyor. 2.5 kilometrelik en uzun tünelin ilk 80 metresi büyük bir titizlikle geçildi. Zemin için 26 sondaj kuyusu açıldı; 205 fore kazık çakıldı. Viyadük inşaatları ise tüm hızıyla sürüyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Buca Ufuk Mahallesi ile Bornova Çamkule arasında açmaya başladığı 2.5 kilometrelik derin çift tüp tünel projesinde tünel çalışmalarını yüzeyin 7 metre altında yürütülüyor. Maksimum derinlik ise bazı bölgelerde 70 metreye kadar ineceği belirtiliyor. Tünelde 43 iş makinesiyle birlikte 84 işçi günde 2 vardiya halinde çalışıyor.

Muş'un altyapısı değişiyor

Eski altyapının 30 bin nüfusa hitap ettiğini ve 100 milyon TL bedelli yeni proje ile bu sayının 400 bin nüfusa yükseltildiği belirten Muş Belediyesi Başkanı Feyat Asya, "Geçen yıl itibariyle yapılan yoğun çalışmalar sonucu işin fiziki gerçekleşmesinde yüzde 30'a ulaştık. 2018 yıl Mart ayı başından itibaren çalışmalarımıza yeniden başladık. Şu anda Sütlüce, Yeşilyurt, Zafer Mahallesi ile Erzurum Caddesinde yoğun bir biçimde altyapı çalışmalarımız devam ediyor. Hedefimiz bu yıl alt yapı ve doğal gazla birlikte kanalizasyon şebekemizi de değiştirmek. Bununla birlikte içme suyu şebekesi de değiştirdik." dedi.

Sakarya mahalle yolları bakıma girdi

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Yol Bakım ve Altyapı Koordinasyon Dairesi Başkanlığı tarafından şehir merkezi ve 16 ilçede sürdürülen sıcak asfalt çalışmaları devam ediyor. Bu kapsamda Geyve'ye bağlı Akıncı Mahallesi'nde asfalt çalışmaları tamamlanırken; 8 kilometrelik arterde 8 bin ton asfalt kullanıldı.

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

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

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."

ASCENDUM

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A25D	2005	16.500
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A25E	2008	15.800
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40E	2008	18.545
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40E	2009	12.548
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40E	2009	12.866
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EW180C	2013	2.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	K92ZV-2	2010	17.085
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-3	2003	15.800
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	SDLG	LG958L	2015	2.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	SDLG	LG958L	2015	5.486
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2011	12.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2013	12.435
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2013	15.950
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	8.885
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	9.692
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	9.800
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	10.221
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	10.285
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	10.663
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	10.850
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2016	8.936
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2012	13.668
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2014	14.875
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2015	11.355
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2016	11.088
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150E	2002	27.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2013	7.292
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2013	7.303
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2013	8.667
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2013	8.750
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2013	9.264
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150H	2016	9.373
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180E	2005	15.095
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180E	2007	25.650
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180G	2011	14.492
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220F	2008	28.160
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220F	2010	14.625
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220F	2010	20.078
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2013	13.678
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2014	7.399
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2014	9.520
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220H	2016	9.497
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L60F	2011	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	15.900
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2015	6.357
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX520LCH-3	2015	11.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX520LCH-3	2015	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-3	2011	8.290
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-3	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E245B	2011	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH300-5	2013	8.115
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH300-5	2014	5.790
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC210BLC	2004	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC210CL	2013	8.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC300DL	2013	8.860
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC300DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC300DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC300DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC350DL	2014	10.642
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360BLC	2005	19.832
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360BLC	2006	24.928
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360BLC	2008	22.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360CL	2010	10.325
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360CL	2010	12.750
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2012	9.600
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2012	13.191
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	7.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	9.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	10.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	10.900
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	12.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	12.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2014	9.822
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2014	10.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2014	10.834
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460BLC	2006	13.950
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460CL	2010	12.940
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC480DL	2012	10.753
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC480DL	2012	n/a
TRAKTÖR	MASSEY FERGUSON	MF265	1989	n/a

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

BORUSAN CAT

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CATERPILLAR	725	2005	22.000
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2009	15.685
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2015	3.552
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2015	3.715
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2016	3.424
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2016	3.560
DOZER	CATERPILLAR	D8T	2016	6.024
DOZER	CATERPILLAR	D9R	1996	47.365
DOZER	CATERPILLAR	D9R	1998	47.410
DOZER	CATERPILLAR	D9R	2001	36.355
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2016	2.540
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2015	3.906
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2016	2.994
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2016	3.775
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2017	3.269
KAYA KAMYONU	CATERPILLAR	773	2001	15.711
KAYA KAMYONU	CATERPILLAR	773	2001	15.867
KAYA KAMYONU	CATERPILLAR	773	2001	15.925
KAYA KAMYONU	CATERPILLAR	773	2001	17.200
KAYA KAMYONU	CATERPILLAR	773	2001	17.926
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2015	2.710
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2015	2.783
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	2.248
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	2.625
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	2.627
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	2.650
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	2.835
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2016	3.468
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2017	1.344
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2017	2.310
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432E	2007	14.665
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432E	2008	7.300
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432E	2009	10.147
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F2	2016	2.882
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	444F2	2015	2.347
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	444F2	2016	2.120
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	444F2	2017	1.085
KAZICI YÜKLEYİCİ	HIDROMEK	HMK102B	2006	16.250
KAZICI YÜKLEYİCİ	JCB	3CX14M3WM	2014	5.450
KAZICI YÜKLEYİCİ	MASTAŞ	M542SH2120	2013	1.973
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	M313D	2011	6.845
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	930K	2015	2.658
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	930K	2016	1.429
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	938K	2015	1.683
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	938K	2015	3.144
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	938K	2016	2.274
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	938K	2016	2.453
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2017	3.792
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950H	2016	643
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950H	2016	5.042
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950L	2017	3.195
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966H	2016	4.694
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966L	2017	4.328
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966M XE	2017	1.969
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966M XE	2017	2.600
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980H	2010	36.935
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980H	2011	24.070
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980H	2011	27.034
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	988F	1996	33.095
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	988H	2007	34.590
LASTKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380	1998	22.917
MİKRO YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	262D	2016	557
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	30500	2016	1.455
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	30500	2016	1.857
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	30500	2016	1.910
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	302.7D	2015	1.202
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	302.7D	2015	1.335
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	302.7D CR	2015	288

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	303.5E CR	2017	217
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	303.5E CR	2017	223
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	303.5E CR	2017	247
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	303.5E CR	2017	290
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	303.5E CR	2017	299
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	305E	2016	2.712
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	313F	2016	2.699
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	313FLRC	2017	1.013
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	313FLRC	2017	1.146
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	313FLRC	2017	1.220
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	323D	2017	1.525
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	323D	2017	2.544
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	323D 2L	2016	4.090
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	323D2	2017	1.352
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	326D2	2016	1.515
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	326D2	2016	1.587
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	326D2L	2017	1.073
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	326D2L	2017	1.551
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	330D 2L	2016	2.551
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	330D 2L	2016	4.929
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	330D 2L	2016	4.992
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	330D2	2016	2.503
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2008	21.945
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2011	9.120
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	23.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2	2016	6.654
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	3.321
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	4.818
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	6.344
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	6.670
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	6.900
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	7.575
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2016	8.415
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2017	4.074
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	345D	2009	21.965
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D	2016	5.017
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D	2016	5.252
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D	2016	6.803
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2	2016	4.458
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	5.075
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	5.085
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	5.489
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	374DL	2011	21.840
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX400LCH-3	2011	9.521
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC-7	2012	6.983
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R450LC-7	2004	25.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC 300-8	2014	6.139
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC 600	2011	19.004
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954C	2010	20.660
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954C	2010	21.050
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954C	2010	24.105
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954C	2011	20.100
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954C	2011	20.455
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC210BLC	2003	20.663
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC360	2005	20.000
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB-14B	2015	71
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB22BLRC	2014	437
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB22BLRC	2014	446
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB22BLRC	2015	420
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB24B	2016	16
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB44B	2016	681
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB54B	2016	1.543
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2015	1.595
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2015	2.395
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2015	2.902
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2016	1.306
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2016	1.485
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2016	2.180
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CW34	2013	1.612

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:
444 1 228 KULAĞIMIZ DİZDE

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

2.EL CASE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580SR	2005	10.000
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580SR	2005	16.500
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580SR	2007	9.800
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580T	2011	8.285
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	580T	2012	8.000
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2005	5.662
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2005	15.200
BEKOLU YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2007	6.037
BEKOLU YÜKLEYİCİ	NEW HOLLAND	B115B	2013	4.500
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	M316D	2007	12.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	8.662
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	12.664
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2013	9.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2013	10.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	921E	2008	14.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966M XE	2015	11.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210B	2012	9.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX350	2008	13.039
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX350	2008	14.465
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2009	23.000

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS160LC	2015	5.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS200LC	2007	11.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOBELCO	SK260LC	2016	1.600
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E215B	2008	14.000
TELEHANDLER	MERLO	P34.7	2008	9104
TELEHANDLER	WACKER NEUSON	TH522	2016	850

Koç | CNH INDUSTRIAL | 444 56 41 musteri@turktraktor.com.tr www.caseismakineleri.com

TürkTraktör

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

HİDROMEK

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	62SS	2015	2.000
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B	2012	8.145
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B	2015	6.100
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B MAESTRO	2014	5.800
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B SUPRA	2014	4.800
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B SUPRA	2014	n/a
KAZICI YÜKLEYİCİ	JCB	4CX-4WS	2012	10.300
KAZICI YÜKLEYİCİ	JCB	4CX-4WS MP	2012	10.900
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R170W-7A	2010	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK 300LC	2010	10.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK 370LC	2009	9.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK 370LCHD	2011	12.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-2	2010	11.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC-3	2012	8.820
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK300LC	2010	12.500

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

SİF

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BEKO LODER	JCB	1CX	2011	4.065
BEKO LODER	JCB	1CX	2011	7.000
BEKO LODER	JCB	1CXEC	2013	5.000
BEKO LODER	JCB	1CXEC	2013	5.000
BEKO LODER	JCB	1CXSM	2013	800
BEKO LODER	JCB	3CXSM	2014	3560
BEKO LODER	JCB	3CXSM	2016	1.260
BEKO LODER	JCB	3CXSM4T	2013	9.020
BEKO LODER	JCB	3CXSMEC	2013	6000
BEKO LODER	JCB	4CXSMEC	2011	9.310
BEKO LODER	MST	542T PLUS	2011	7.900
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	WACKER	WL54	2015	4.534
MİNİ EKSKAVATÖR	JCB	8055	2012	5.434
MİNİ EKSKAVATÖR	JCB	85Z	2015	3.000
MİNİ YÜKLEYİCİ	CAT	216B3	2015	n/a
MİNİ YÜKLEYİCİ	GEHL	SL4240	2012	7.600
MİNİ YÜKLEYİCİ	JCB	PB225	2016	1.240
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS200LC	2007	11.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS200SC	2015	4.250
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS290LC	2012	9.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS360LC	2010	10.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS360LC	2011	9.600
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS360LC	2011	11.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS360LC	2011	n/a
PALETLİ EKSKAVATÖR	JCB	JS360LC	2014	4850
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC300LC-7EO	2005	14.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEWHOLLAND	E215	2006	13.000
TELEHANDLER	JCB	531-70 AGRİ	2011	20.500
TELEHANDLER	MANITOU	MT1030ST	2012	3.000
TELEHANDLER	MERLO	P13.38	2011	5.000
TELEHANDLER	MERLO	P3813EE	2014	1.200

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
TELEHANDLER	NEW HOLLAND	LM 6.32	2015	1.410
TELEHANDLER	NEW HOLLAND	LM 6.32	2015	2.415

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

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
GREYDER	XCMG	GR180	2012	2.900
LASTİKLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R210W-9	2013	9.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	DAEWOO	M300-V	2005	13.800
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	HYUNDAI	HL760-9	2016	4.600
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	HYUNDAI	HL780-9	2011	3.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	HYUNDAI	HL780-9 MARBLE	2011	6.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	EX255LC	2003	18.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX280LCH-3	2007	17.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R110-7	2009	15.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC-7	2005	13.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC-7	2006	10.200
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC-7	2006	14.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC-7A	2010	18.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC-7A	2010	19.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R320LC-7A	2011	14.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC-3	2003	17.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC-7	2003	13.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R360LC-7	2006	12.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R520LC-9	2010	14.600
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC300-7	2005	14.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC350-7	2005	24.700
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E305	2010	9.600

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E305	2011	7.740
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E385	2010	17.400
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E485	2006	9.700
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH350LDH	2008	11.000
TELEHANDLER	JCB	155 POWERBOOM	2013	3.000
TELEHANDLER	MERLO	P36.7	2014	4.700

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

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

RENT RISE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	FİYATI
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	COMPACT 8	2006	8.000 €
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	COMPACT 12	2007	9.500 €

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

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
BELDEN KIRMA KAMYON	KOMATSU	HM300-2	2006	12.807 h
BELDEN KIRMA KAMYON	KOMATSU	HM300-2	2006	n/a
DOZER	KOMATSU	D155AX-6	2014	7.684 h
DOZER	KOMATSU	D155AX-6	2015	7.092 h
DOZER	KOMATSU	D155AX-6	2016	6.224 h
DOZER	KOMATSU	D155AX-6	2016	6.242 h
GREYDER	KOMATSU	GD555-5	2015	4.836 h
GREYDER	VOLVO	G930	2006	n/a
KAZICI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WB97S-5	2007	5.275 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2011	13.514 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA250-6	2012	8.998 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA320-3	1998	n/a
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA320-5	2004	19.661 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA500-3	2009	10.280 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA500-6	2014	8.453 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA65-6	2014	11.971 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2011	16.144 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180F	2010	17.873 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180F	2010	18.140 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180F	2010	20.083 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L180F	2010	22.997 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220F	2007	18.804 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	14.176 h
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	17.618 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	14.461 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX670LCH-3	2012	19.242 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R290LC7	2005	7.285 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	HB215LC-1	2013	7.112 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	HB215LC-1	2013	7.554 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC200-8	2015	3.994 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC220LC-8	2008	16.142 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC270-8	2006	14.189 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC-8	2010	17.086 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC-8	2011	10.490 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2017	229 h

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC400-8	2011	10.343 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2010	12.187 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2014	5.493 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2014	6.514 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2016	6.268 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2016	7.331 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2014	5.770 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	SENNEBOGEN	825	2014	5.852 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2012	14.085 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC460	2010	14.607 h

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

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

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
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			√	√						
AKM İŞ MAKİNALARI	EIK Engineering, Prime Tech, Petzolato, Foeck ,Cleanfix	0216 5180300	www.akmismakinalari.com						√				
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			√	√						
ARLİFT	Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		√	√	√						√
ARSER	Still	0216 4202335	www.still-arser.com.tr		√					√	√	√	√
ASCENDUM MAKİNA	Volvo İş Makinaları, SDLG iş makinaları,TEREX bekoloder ve kaya kamyonları, Sandvik mobil kırıcı ve eleme makinaları, Sany paletli vinç ve forekazık makinaları	0216 5818000	www.ascendum.com.tr	√					√	√	√		
ATİLLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com			√	√			√			√
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	√					√	√	√		
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com								√		
BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 4945527	www.kulevinc.com			√	√			√			
BETONSTAR	Betonstar	0232 8685600	www.betonstar.com	√							√		
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, MB Crusher	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						√				
ÇELİKBİLEK 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	FİNANS	DİĞER
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitex, Ormig	0216 4565705	www.dasoto.com.tr	√		√	√			√			
DELKOM GRUP	Delkom	0312 3541384	www.delkom.com.tr								√		
DEVRAN KEPÇE	Devran	0212 2784763	-						√				
EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	4442449	www.emsamak.com	√					√		√		
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Atlas Copco, Dynapac, Schmitz, Iveco, TCM, Tailift, KCP, Cometto, 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 Liftking, 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	Güris, 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		√					√	√		
IMER-L&T	Imer-L&T	0382 2662300	www.imer-lt.com.tr	√									
IMI	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	√			√		√		√		
İŞMAKTAŞ MAKİNA İMALAT	Genie Teleskopik Handler, Hammer srl, Bigleopart,Mozelt	0216 518 03 00	www.ismaktas.com			√	√			√			

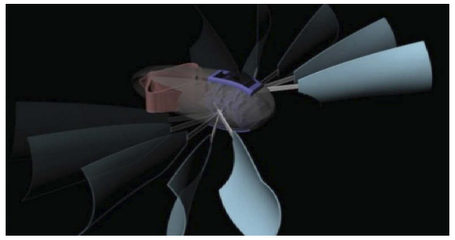
FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
JUNGHEINRICH	Jungheinrich	4445864	www.jungheinrich.com.tr		√					√			
KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Merlo, Thwaites, JLG	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	√					√		√		
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.msbkiricilar.com						√				
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com	√					√		√		
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 5278991	www.koza-is.com	√									
LASZIRH	Laszırh	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, Sleipner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 5744497	www.page-ltd.com						√		√		
PAKSAN	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			√	√						
PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 3337579	www.paksoyteknik.com.tr										√
PALME MAKİNA	Palme	0216 4660478	www.palmemakina.com	√					√				
PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 4430070	www.penamaden.com	√					√				
Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	√		√		√					
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	√					√		√		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
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 VİNÇ	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 Elévateur, 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	√									

Yağmur damlalarından enerji toplayan güneş paneli geliştirildi

Çin'in Soochow Üniversitesi'ndeki araştırmacılar tarafından geliştirilen panel ile güneşsiz günlerde de enerji depolanması mümkün oluyor. Bu kapsamda panel, hareketin elektriğe dönüştürülmesini sağlayan bir triboelektrik nanogenerator (TENG) içeriyor. Çift taraflı olduğu ifade edilen panel ile kullanıcıların enerjide büyük avantaj sağlayacağı belirtiliyor.

Güç kaynağı olmadan kendi kendine yüzen robot



Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü (Caltech), Ulusal Bilimler Akademisi Bildiriler Kitabı'nda yayınlanan bir makalede ETH Zürih ile işbirliğindeki mühendislerin, motorsuz ve hatta güç kaynağı olmadan yüzebilen robotlar geliştirdiği duyuruldu. Cihazın arkasında yatan mekanizmanın zekice kurgulanmış ve bir o kadar da basit olduğu belirtiliyor. Soğuk havalarda kıvrılan, sıcak havalarda gevşeyen esnek polimer üzerine kurulan robot, küreklere etki ediyor ve bu sayede robot kendini ileri iterek ilerlemiş oluyor. Bu bağlamda küreklerin boyutları da etki gösterme bakımından farklılık sağlayabiliyor.

Abdi İbrahim'den Türkiye'nin en büyük biyoteknolojik ilaç üretim tesisi

Abdi İbrahim, 400 milyon Lira yatırımla hayata geçirdiği Türkiye'nin en büyük biyoteknolojik ilaç üretim tesisi AbdiBio'nun açılışını yaparken, 600 milyon Lira yatırım bedelli Steril Enjektabl ve Onkoloji Üretim Tesisleri'nin de temellerini attı. Türkiye'nin en büyük biyoteknolojik ilaç üretim tesisi olma özelliğini taşıyan ve Esenyurt'ta 13 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu olan AbdiBio, yılda 11 milyon flakon, 9 milyon şırınga, 22 milyon kartuş ve 1 milyon liyofilize üretim kapasitesiyle çalışacak. Abdi İbrahim Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Barut, toplam 1 milyar lirayı bulan yatırımlara için "Kanser, diyabet, romatizma, merkezi sinir sistemi, göz ve kan hastalıkları tedavisinde kullanılacak biyoteknolojik ürünleri burada üreteceğiz. Bu ilaçları Türkiye'de kullanıma sunmanın yanı sıra yurt dışına da ihraç edeceğiz." dedi.

Türk araştırmacılar nefesle akciğer kanserini tespit eden sistem geliştirdi

Ege Üniversitesi Solunum Hastalıkları Araştırma Merkezi bünyesinde yapılan çalışmalar ile ilk testlerde hastalığı %80 oranında doğru tespit eden sistem geliştirdi. Bu sayede biyopsi işlemi uygulanmadan tanı koyma şansı elde edildiği belirtiliyor. Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Başhekimi Prof. Dr. Tuncay Göksel, "Bu sistem nefesin parmak izini çıkarıyoruz ve uçucu organik bileşiklere bakarak hastalığın ön tanısını koyabiliyoruz. Solunum hastalıkları ve akciğer kanserinin erken tanısında girişimsel olmayan tanı ve izlem biomarker geliştirmek üzereyiz. Bunun için özel cihazlar tasarladık. Solunum hastalıkları konusunda akıllı cihazlar üretmek için başka projelerimiz de var." açıklamasında bulundu.

ASELSAN haberleşme teknolojisini ileriye taşıyacak KATMER teknolojisini tanıttı

Askerî Elektronik Sanayii (ASELSAN), çok katmanlı mikrodalga seramik (KATMER) teknolojisi sayesinde 30 kata kadar üretime izin veren mikrodalga devrelerle, standart yöntemler ile üretilen modüllerden çok daha küçük hacme sahip mikrodalga modülleri oluşturabildiklerini açıkladı. KATMER teknolojisi, çok sayıda mikrodalga modül içeren radar ve elektronik harp sistemlerinin gücünü kaybetmeden çok daha küçük hacimlerde oluşturulabilmesini sağlıyor. Bu özelliği sayesinde de KATMER, çok fonksiyonlu ve yüksek performanslı askeri ve uzay uygulamalarında etkin şekilde kullanılıyor.

VOLVO TRUCKS İLE DAİMA KAZANÇLISINIZ

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

TEMSA İŞ MAKİNALARI

Kısıklı Caddesi, Şehit Teğmen İsmail Moray Sokak, No: 2/1 Altunizade
34696 Üsküdar, İstanbul **T:** 0216 544 58 01-02 **F:** 0216 340 77 40
talep-sikayet@temsamakina.com www.temsamakina.com

volvotrucksturkiye

Volvo Trucks Türkiye Distribütörü

Volvo Trucks. Driving Progress

YENİLENME ZAMANI!

JCB MARKA KAZICI-YÜKLEYİCİLERİNİZ VE TELESKOBİK YÜKLEYİCİLERİNİZ İÇİN

UYGUN TAKAS VE SATIN ALMA KOŞULLARINI KAÇIRMAYIN!

Kampanya 8 Mayıs - 14 Haziran 2018 tarihleri arasında,
Kazıcı-yükleyici ve Teleskobik ürün grupları için geçerlidir.
Kampanya stoklar ile sınırlıdır.
SİF JCB kampanyayı sonlandırma, uzatma yetkisini saklı tutar.

SİF JCB

4444 743 | sif.com.tr