

 **CORONAVİRÜSÜ**
TÜRKİYE MADEN SEKTÖRÜNÜ DE VURDU

PLATFORM SEKTÖRÜNDE
OYUNUN KURALLARI DEĞİŞTİ

BORUSAN CAT

MÜŞTERİLERİ İÇİN DAHA FAZLA DEĞER YARATACAK

 BORUSAN

 CAT

DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

ORİJİNAL CUMMINS FARKI



- ÜSTÜN MALZEME KALİTESİ ✓
- MODERN ÜRETİM TEKNOLOJİSİ ✓
- SINIFINDA EN İYİ GARANTİ ✓

MOTORUNUZUN DAHA VERİMLİ
ÇALIŞTIĞINDAN EMİN OLUN.

RİSK ALMAYIN.
CUMMINS YETKİLİ SATIŞ NOKTASINDAN ALIN!

parts.cummins.com

The Genuine online catalog for
Holset®, Fleetguard®, Onan and Cummins parts.

Cummins Turkey Motor Güç Sistemleri Satış Servis Ltd.Şti.

Tuzla - İstanbul ■ 0216 581 73 00 ■ parts.turkey@cummins.com

cumminseurope.com/tr

[cumminsengines](https://www.youtube.com/cumminsengines)

[cumminsturkiye](https://www.facebook.com/cumminsturkiye)

[@CumminsEurope](https://twitter.com/CumminsEurope)

MECALAC

6MCR

KAUÇUK PALET

YERLİ
ÜRETİM

KAZI



YÜKLEME



ÇOK FONKSİYONLU
KOMPAKT EKSKAVATÖR

ÇABUK SÖK-TAK
ile daha fazlası...



TAŞIMA



6MCR'yi çok fonksiyonlu yapan benzersiz tasarımı ile dört parçalı, katlanır ve sağa-sola açılabilir **Cinematic BOM**'udur.

Tasarım ve teknoloji farkı ile bir üst tonaj (8-10 ton) ekskavatörlerin kapasitelerine ulaşır. Bunun ispatı, **3 ton** yükü kaldırabilmesidir. (Kanca ile bıçak önünde, 3m mesafede ve zeminden alınan yüklerde)

75 beygir DEUTZ-TD L4 2.9 (55,4kW) Common Rail Turbo Diesel Motora,

300 L/dk toplam debi ile yürüyüş için ayrı (tandem), ataşman için ayrı değişken debili REXROTH marka **çift hidrolik pompaya**,

Yüksek hızlar için özel tasarlanan paletli yürüyüş sistemine (**max. hız 10 km/h.**) ve

Patentli **M. Connect Çabuk Sök-Tak (Quick Coupler)** ataşmanına sahiptir.

Maksimum Erişim **6.220 mm**
Maksimum Kazma Derinliği **3.300 mm**
Kepçe Koparma Kuvveti (Maks.) **4.383 kgf**

6MCR
İLE HEP
+DAHA
FAZLASI



MECALAC TÜRKİYE
SHOWROOM & SERVİS

Kemalpaşa OSB Mah. Ankara Asfaltı Cad.
No:17/2 35730 Kemalpaşa - İzmir

Telefon: +90 232 504 20 64
Telefon: +90 232 504 20 65
Faks: +90 232 503 73 16

MECALAC TÜRKİYE
FABRİKA

Nilüfer Sk. No:34 S3 Üretim Binası
Eşbaş Ege Serbest Bölgesi
Gaziemir-İZMİR

Telefon: +90 232 220 11 15
Faks: +90 232 220 11 16

Makineler aslında pahalıymış

Ülke ekonomisiyle birlikte sektörümüzün de ciddi oranda daraldığı son 2 yıl içerisinde Türkiye'den ihraç edilen makine sayısının 10 binleri aştığı tahmin ediliyor. Yurtiçinde kendine iş bulamayan bu makinelerin dövizle birlikte artan Türk lirası değeri de bunda etkili oldu.

Halbuki sektörün altın çağını yaşadığı son 10 yıl içerisinde Türkiye'de yaklaşık 100 bin iş makinesi satılmıştı. Görece düşük kalan döviz ve uygun finansman koşullarının avantajıyla makine ihtiyacı duyanlar 3-5 aylık ihtiyaçları için bile yeni bir makine alabiliyorlardı.

2008'de yaşanan ve daha çok gelişmiş ülkeleri etkileyen küresel ekonomik krizin ardından daha ince hesaplar yapmak durumunda kalan Avrupa ve ABD'deki kiralama firmaları makinelerini yenileyemeyip filolarının ortalama yaşı yükselirken, biz ise oldukça genç bir iş makineleri popülasyonuna sahip olmuştuk.

Ancak bu serap çok uzun sürmedi. Büyük çaplı projelerin çoğu tamamlanıp yeni projeler de bıçak gibi kesilince, binlerce iş makinesi parklarda yatmaya başladı. Arz ve talep arasında oluşan derin fark, kiralama piyasasındaki fiyat dengelerini altüst etti. Makine sahipleri taksitlerini ödeyebilmek adına ne alırsam kar diye düşünerek ödüresiye bir fiyat rekabetine girdiler.

Makine sahipleri için sanal bir rahatlama yaratan bu durum çok uzun sürmeyecektir. Zira kiralama işinde kazanç, toplam gelirden ilk alım maliyeti ve masrafları çıktıktan sonra kalan değerdir. İlk alım maliyeti ve masrafların dövizle birlikte ikiye katlandığı bir dönemde siz gelirinizi artıramıyorsanız, o makineden para kazanamazsınız. Dolayısıyla piyasa dengelenmeye başlayınca kiralama fiyatı hesaplarının yeniden yapılması kaçınılmaz olacak.

Krizlerin olumlu etkileri de olur. Bu aralar makinelerin yenisini pek fazla soran yok ama asıl yaşlanıp yenilenmeleri gerektiği zaman ne kadar pahalandıkları görülecek.

Ve bizler de onları daha verimli kullanmanın yollarını arayacağız.

Saygılarımla,
Gökhan Kuyumcu



[forum_makina](#) [forummakina](#) [ForumMakina](#) [forummakina](#) [Forum Makina](#)



forum makina

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

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

Yazı İşleri
Pınar AYDIN

Grafik Tasarım
Barış POLAT

Baskı
Ritim Baskı Sanatları Matbaacılık Sanayi Ticaret Limited Şirketi
Y. Dudullu Mah. Necip Fazıl Bulvarı Cad. No:44 Keyap Çarşısı F1 Blok 92 Ümraniye / İstanbul
Tel: (0216) 508 20 20 Faks: (0216) 508 20 45
www.teknikbasim.com
Sertifika No: 45252

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 102 - Şubat 2020

LET'S
DARE

TOGETHER*



* BİRLİKTE CESARET EDELİM

acarlarmakine.com

ACARLAR
MAKİNE

Haulotte
LET'S DARE TOGETHER



08 Haber Volvo'nun elektrikli kompakt makineleri internet üzerinden siparişe açıldı

10 Haber İMDER Yönetim Kurulu Başkanlığına yeniden Merih Özgen seçildi

14 Haber Corona virüsü Türkiye maden sektörünü de vurdu

18 Haber Caterpillar'ın 2019 cirosu 53,8 milyar dolar oldu

20 Haber Case İş Makineleri, Avrupa Yakasında İstanbul FIAT ile hizmet verecek

22 Haber Teksan ile Ford Otosan'dan önemli güç ortaklığı

28 Haber Cengiz İnşaat, Alp Dağlarına imzasını atacak

30 Röportaj Borusan Cat yeni yapılanmasıyla müşterileri için daha fazla değer yaratacak

34 Haber Türkiye ağır vasıta, treyler ve üst yapı sektörleri tek ses oldu

36 Röportaj Uzyar Hafriyat, Manisa'nın sanayi temellerini HİDROMEK ile açıyor

40 Haber ELS Lift ihracatla büyümeye devam ediyor

42 Röportaj Türer Madencilik 75 yıldır Marmara Adası'nın taşına değer katıyor

46 Haber İstanbul'da inşaat malzemeleri artık MST telehandlersız çekilmiyor

50 Röportaj Platform sektöründe oyunun kuralları değişti

HİDROMEK Sahibi Olma Fırsatını İvme Kredisi ile Yakalayın!

Uygun Faiz Oranlı
Türk Lirası Ödeme İmkânı



HİDROMEK Yanımda
0530 105 1 105
— WhatsApp Hattı —

*İvme kredisi, kamu bankaları tarafından kullanılmaktadır.



444 6 465
444 6 HMK

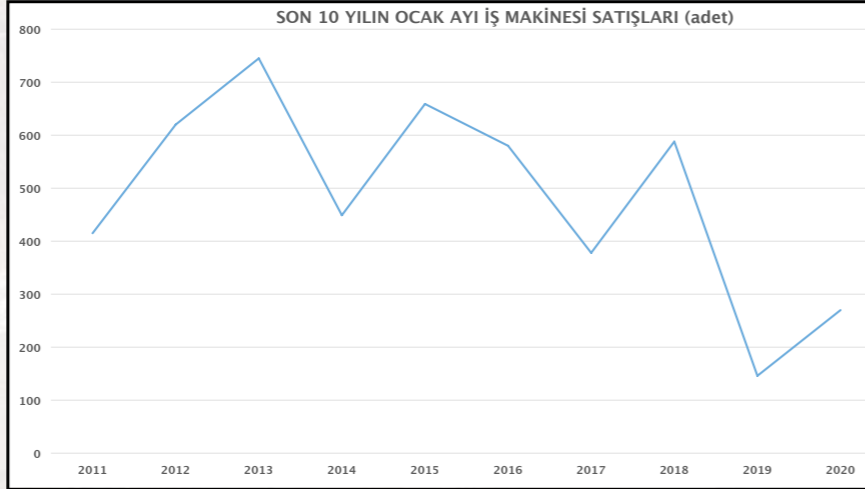
www.hidromek.com.tr

HİDROMEK®
Birlikte Daha Güçlüyüz

Ocak ayında Türkiye'de 270 adet yeni iş makinesi satıldı

2019 yılını, aralık ayında gelen güçlü satışlarla 3 bin adet bandının üzerinde tamamlayan Türkiye iş makineleri sektörü, yeni yıla da olumlu başladı. Her ne kadar son 10 yıl ortalamasının oldukça altında kalsa da ocak ayında geçen yılın neredeyse iki katı kadar iş makinesi şantiyelere indi. Benzer şekilde forklift satışlarında da yarı yarıya artış yaşandı.

Kamu ve belediyeler önderliğinde genel inşaatla yönelik satışlarda başlayan canlanmaya, kış aylarının sona ermesiyle birlikte madencilik de eklenmesini bekleyen sektöre Çin'den kötü haber geldi. İhracatının büyük bir bölümünü Corona virüsü sebebiyle hayatın durduğu Çin'e yapan başta mermer olmak üzere madencilik sektöründe endişeli bir beklenti var. Öyle ki Çin'deki Xiamen mermer fuarının haziran ayına ertelenmesi sebebiyle İzmir Marble 2020 Fuarı'nın da ertelenmesi gündeme geldi. Ancak organizatör firma İzfaş, fuarın 1-4 Nisan olan



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.

tarihlerinde henüz bir değişiklik yapmadı.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre, Türkiye'de Ocak 2020 ayı içerisinde satılan yeni iş makinesi sayısı, geçen yılın aynı ayına kıyasla %84,9 oranında artarak 270 adede ulaştı.

İSDER (İstif Makinaları

Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre ise Ocak 2020 ayında Türkiye'deki toplam depo ve istif makineleri pazarı, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 36 oranında azalarak 474 adede geriledi. Ancak bu azalışta depo içi ekipmanlarda yaşanan %62,8'lik azalmanın etkili olduğu, forklift satışlarının ise %48 oranında arttığı belirtildi.

Conexpo 2020'de el sıkışmak out

10-14 Mart tarihleri arasında Las Vegas'ta gerçekleştirilecek olan ve dünyanın dört bir yanından 130.000'den fazla katılımcının beklendiği Kuzey Amerika'nın en büyük inşaat fuarı CONEXPO-CON/AGG 2020'de corona virüs önlemleri dikkat çekiyor.

Diğer birçok ulusal ve uluslararası organizasyonun iptal edilmesine

rağmen devam etme kararı alan yetkililer, fuar alanında "el sıkışmama" politikasını teşvik edeceklerini açıkladılar. ConExpo-Con / Agg'in organizatörü AEM, katılımcılara ve ziyaretçilere el sıkışmamalarını hatırlatmak amacıyla fuar alanına düğmeler ve çıkartmalar koyacak.

Tüm kayıt alanlarında, medya odalarında, bilgi stantlarında, uluslararası ticaret merkezinde, toplantı, eğitim ve VIP alanlarında el dezenfektanı bulundurulacak. Ayrıca, personel bu alanları, özellikle masaları, klavyeleri, ekranları ve kapı kollarını daha sık temizleyecek.



Fuar yetkilileri, Dünya Sağlık Örgütü ve Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezlerinden virüsle ilgili bilgileri yakından izlediklerini ve güvenli bir gösteri gerçekleştirmek için gerekli adımları ve önlemleri aldıklarını söylüyor.



ZOR İŞLERİN USTASI



MST M300 LC hidrolik ekskavatör en zor işlerin üstesinden kolaylıkla gelebilmek için tasarlandı



Volvo'nun hem satışları hem de aldığı siparişler arttı

Çin'de daha yüksek bir pazar payına ulaşan Volvo İş Makineleri (Volvo CE), Kuzey Amerika ve Avrupa'daki güçlü talebin de etkisiyle 2019'da cirosunu önceki yıla kıyasla %5 artırdı. Son çeyrekteki %3'lük daralmaya rağmen yıl genelinde Volvo CE 86,6 milyar İsveç kronu (yaklaşık 9,2 milyar dolar) gelir elde etti.

Firma tarafından yılın son 3 aylık dönemindeki küresel iş makineleri pazarına yönelik yapılan değerlendirmeye göre; Almanya, İtalya, Fransa ve Rusya liderliğindeki Avrupa %6, Kuzey



Amerika %6, Brezilya liderliğindeki Güney Amerika %17 ve Çin %8 büyüdü. Asya pazarı ise %11 oranında daraldı.

Bu dönemde Volvo CE'nin aldığı küresel siparişler, özellikle Çin ve Rusya'da SDLG ürünlerine olan yüksek talep çerçevesinde %6 arttı. Avrupa'dan gelen siparişler %5 azalırken, bayilerin stoklarını artırması neticesinde Kuzey Amerika'da %40 arttı. Yine Çin'den

gelen siparişler %14 artarken Asya'da %17 azaldı.

Volvo CE, iş makinelerindeki elektrifikasyon çalışmalarının ilk gerçek meyvelerini 2020'de sunacak. Şubat ayında birlikte sipariş alınmaya başlanacak olan %100 elektrikli kompakt lastikli yükleyici ve mini ekskavatörlerin seri üretimine yılın üçüncü çeyreğinde başlanması öngörülüyor.

Volvo'nun elektrikli kompakt makineleri internet üzerinden siparişe açıldı

Volvo İş Makineleri, Volvo Group bünyesinde bir ilke imza atarak, yeni elektrikli kompakt iş makineleri için müşterilerin internet ortamında ön sipariş verilebilmesini sağlayacak e-ticaret uygulaması tanıttı.

Bu ön sipariş uygulaması üzerinden başvuran müşteriler, yaz aylarında teslimatlarına başlanması hedeflenen ECR25 elektrikli kompakt ekskavatör ve L25 elektrikli kompakt lastikli yükleyici için üretim bandından sıra almak için rezervasyon yapmış oluyor. Müşteriler nihai bir siparişe hak kazandıkları takdirde ayrıca mesajla bilgilendiriliyorlar.

Yerel Volvo iş makineleri bayileriyle



iş birliği içinde yürütülen e-ticaret uygulaması (www.volvoce.com/global/en/our-offer/emobility) çerçevesinde müşterilere Volvo Finansal Hizmetler (VFS) aracılığıyla cazip ödeme seçenekleri de sunulacak.

Tamamen elektrikli olan bu makinelerin sıfır egzoz, düşük gürültü ve titreşim seviyeleri sayesinde geleceğin şehir için inşaat sahaları ve her türlü hassas çalışma alanları için vazgeçilmez olacağı belirtiliyor. Makinelerin yakıt ekonomisiyle birlikte daha az bakım

ihtiyacı ve kullanım kolaylığı ile de kullanıcılara avantaj sağlayacak.

Volvo İş Makineleri Başkanı Melker Jernberg, zararlı emisyonlardan bahsederken sadece karbondioksit odaklanmanın gerçekçi olmadığını belirterek, "Araştırmalar gürültü kirliliğinin de en az egzoz gazları kadar önemli olduğunu gösteriyor. Daha sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek istiyorsak, her ikisiyle aynı anda başa çıkmanın yollarını geliştirmemiz gerekiyor" ifadelerini kullandı.



YERLİ ÜRETİM

Bu ülkenin gücü her şeye yeter!

Minimum enerji, maksimum verimlilik parolasıyla yola çıkan Ceylift mühendisleri, **Ceylift Elektrikli Forklift**leri üretti. Kapsamlı AR-GE çalışmaları sonrasında üretilen çevre dostu elektrikli forkliftler düşük maliyetler ile zorlu işlerin üstesinden geliyor.

CEYLIFT®
f.o.r.k.l.i.f.t.s

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi
Celal Bayar Bulvarı No: 8 Sarıçam/Adana/Türkiye
T : +90 322 394 39 00 (pbx)
F : +90 322 394 39 03
www.ceylift.com

İMDER Yönetim Kurulu Başkanlığına yeniden Merih Özgen seçildi

Kurulduğu 2002 yılından bu yana ulusal ve uluslararası platformlarda Türkiye iş makinaları sektörünün geleceği ve gelişimi için aktif çalışmalar gerçekleştiren Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER), 10'nuncu dönem yeni Yönetim Kurulu'nu belirledi.

İstanbul'da gerçekleştirilen Yönetim Kurulu Toplantısı'nda yeni dönem başkanlık görevine daha önce İMDER çatısı altında İmalat Komitesi Başkanlığı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, 2018-2019 Yönetim Kurulu Başkanlığı gibi çeşitli aktif görevlerde yer alan ve halihazırda Hidromek Stratejik Yönetimi Direktörlüğü görevini yürüten Merih Özgen seçilirken, yönetim kurulu ise şu isimlerden oluştu: Başkan vekili ve sayman Serkan Karataş (Çukurova Ziraat Endüstri ve Tic. A.Ş.), Başkan yardımcısı Adnan Keskin (Borusan Makina ve Güç Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.), Aydın Karlı (MST İş ve Tarım Mak. San. ve Tic. A.Ş.), yönetim kurulu üyeleri ise Gürkan Bebek (Alfatek İth. İhr. ve Paz. A.Ş.), Mahir Hocaoğlu (Ascendum Makina Tic. A.Ş.), Oğuz Diken (Betonstar Makina San. ve Tic. A.Ş.), Nadir Akgün (Enka Pazarlama İhracat ve İthalat A.Ş.), Levent Büyükmurat (Sanko Makina Paz. ve Tic. A.Ş.), Hayati Kösoğlu (Sif İş Mak. Paz. San. ve Tic. A.Ş.), Eşref Zeka (TEMSA İş Makinaları İmalat Pazarlama ve Satış A.Ş.), Cüneyt Aksu (Uygunlar Dış Tic. A.Ş.).

"Kurucularımızın değer yargılarıyla büyümeye devam edeceğiz"

İş ve inşaat makine ve ekipmanları sektörünün yüzde 93'ünden fazlasını temsil eden İMDER'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine



yeniden oybirliğiyle seçilmekten gurur duyduğunu, başarılı iki yıl geçirmeyi umut ettiğini belirten Merih Özgen şu ifadeleri kullandı:

"Uzun yıllara dayanan tecrübesi ile ülkemizin iş ve inşaat makine ve ekipmanları sektörünün yol haritasını çizmesine ve sektörün dünyadaki konumunu sağlamlaştırarak üst sıralara taşınmasına destek olan İMDER, çalışmalarına hız kesmeden devam edecek. Sektörel çalışmalardan, eğitim faaliyetlerine, uluslararası ilişkilerden, resmî kurumlarla ilişkilere ve mevzuat çalışmalarına kadar her alanda milli ekonominin ve sektörün büyümesi için mücadelemize edeceğiz. Türkiye'nin kalkınması için bünyemizdeki güçlü firmalarla üstlendiğimiz görevi büyük bir sorumluluk ile yerine getireceğiz. Kurucularımızın değer yargılarına sıkı sıkıya sarılmaya, yeni dönemde etik yapımızı bozmayacak adımlar atmaya devam edeceğiz. İMDER olarak iki yıllık dönemde yeni üyelerle derneğimizin temsil gücünü artırmak istiyoruz.

"2020 yılına umutla bakmamızı sağlayan gelişmelerle başladık"

Görevde olduğum iki yıl süresinde sektörümüz içinde bulunduğumuz ekonomik durumdan ve global

ticaret savaşlarından etkilenerek daralmalar yaşadı. 2018 ve 2019 yılında birçok zorlukla mücadele eden sektörümüz yüksek faiz oranları, kurlardaki artış ve enflasyondan oldukça etkilenerek yüzde 55 civarında küçüldü. İç pazarda yaşanan sıkıntılar üretim yapan firmaların ihracata dört elle sarılmasını sağladı ve 2019 yılında sektörün ihracatı bir önceki yıla göre %11,5 artarak 1 milyar 365 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu başarıda ticaret yapan üyelerimizin temsil ettikleri uluslararası üreticilerin ülkemizden yapmış oldukları tedarikçilerin önemli payı olduğunu özellikle belirtmekte yarar görüyorum.

2020 yılına umutla bakmamızı sağlayan gelişme ise son çeyrekte iç pazarda satış rakamlarının yönünü pozitif tarafa çevirmesi oldu. Bir önceki yılın aynı dönemine göre iç pazarda; ekim ayında %32,5, kasım ayında %6 ve aralık ayında %52 oranında büyüme kaydedildi. 2020 yılının ocak ve şubat ayında da bir hareketlilik söz konusu. Bu veriler ışığında 2020 yılında sektörde olumlu hava esintilerinin olacağını söylemek yanlış olmaz. Derneğimizin kurumsallaşma faaliyetlerinden, sektörümüzün Avrupa ve Dünya'daki konumunu güçlendirmek için yapacağımız çalışmalara, UR-GE Projemiz ile sektörümüzün ihracatına katkı sunmaya, nitelikli teknik eğitim konusundaki çalışmalarımızı bir üst seviyeye taşımaya kadar pek çok alanda faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Yurtdışı lobi faaliyetlerimiz başta kardeş derneklerimizle olmak üzere yoğun bir şekilde devam edecek. Sektörümüzü etkileyen mevzuatların ve yeniliklerin de takipçisi olacağız. Yeni yönetimimiz sektörümüz ve ülkemiz için hayırlı olsun."



Sayf 102 • Şubat 2020

CAT® ADVANSYS™ İLE ZORLU UYGULAMALAR İÇİN ÇÖZÜM ÜRETİRİZ.

Bir önceki seriye göre çok daha kolay takılan ve asla düşmeyen Cat Advansys tırnak ve adaptörleriyle maksimum üretkenliği yakalayın, daha fazla yükü, daha kolay kaldırın.



Entegre tutucular sayesinde tırnak değişimlerinde pim veya tutucu ihtiyacı ortadan kalkar.

Geliştirilmiş adaptör burun geometrisi adaptör burun yüzeylerinde kaymadan dolayı meydana gelen aşınma ve stresi önleyerek adaptör ömrünü uzatır.

Sipariş vermek için tek parça numarası yeterlidir. (Tutucular tırnak içine entegredir.)

Geliştirilmiş Kavrama

Geliştirilmiş tutucu kulaklar

Çekişsiz

(Hızlı ve güvenilir tırnak sökme ve takma)

DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

444 1 228

BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ KULAGIMIZ SİZDE

borusancat.com

©2020 Caterpillar, ©Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sarısı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

BORUSAN

CAT

İnşaat sektörü yıla hızlı başlayamasa da beklentiler yüksek

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) tarafından hazırlanan Hazır Beton Endeksi 2020 Ocak Ayı Raporu'na göre, 'Beklenti Endeksi' 20 aydan sonra ilk defa eşik değerine üstüne çıktı ancak bu ocak ayında inşaat faaliyetlerine tam olarak yansımada. Beklenti dışındaki diğer endeksler ise ocak ayında yine eşik altında kaldı.

Raporu değerlendiren Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, "Ocak ayında inşaat sektörü bir yıl öncesine kıyasla daha iyi görünmekle birlikte aralık ayına oranla 2020 yılına hızlı bir giriş yapamamıştır. Ancak, kritik olan nokta sektör oyuncularının beklentisinin 20 aydan sonra



ilk defa olumlu tarafa geçmiş olmasıdır. Merkez Bankasının son 5 toplantıda politika faiz indirimi kararının ardından kurda bir sıçrama olmaksızın piyasa faizinin aşağı gelmiş olması, Türkiye'nin CDS seviyesinde ocak ayında görülen düşüş, iktisadi yönelim, PMI endekslerindeki yükselme ekonomide düzelmeye sinyalleridir." dedi.

Faizlerde gerileme ile konut kredisine olan ilgi arttı

Jeopolitik riskler ve küresel belirsizlikler söz konusu olsa da bu risklerin henüz inşaat sektörü

oyuncularının beklentisini aşağı çekecek seviyede olmadığını ifade eden Yavuz Işık, "Faiz oranlarında gerileme ile konut kredisine olan ilgi artmıştır. Ocak ayı sonu itibarıyla konut kredisi toplamı 200 milyar TL'yi aşmıştır. Ocak ayı sonu itibarıyla tüketici kredilerinin genelinde görülen 4,5 milyar TL'lik artış iç tüketimde canlanmanın en önemli göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Son beş yılda el değiştiren konutların yarıya yakınının kredi kanalıyla satıldığı düşünüldüğünde iç talep ve tüketici kredilerindeki bu hareketlilik inşaat sektörünün can damarı olmaya devam edecektir." dedi.

Petrol Ofisi madeni yağlar pazarı liderliğini 10 yıldır koruyor

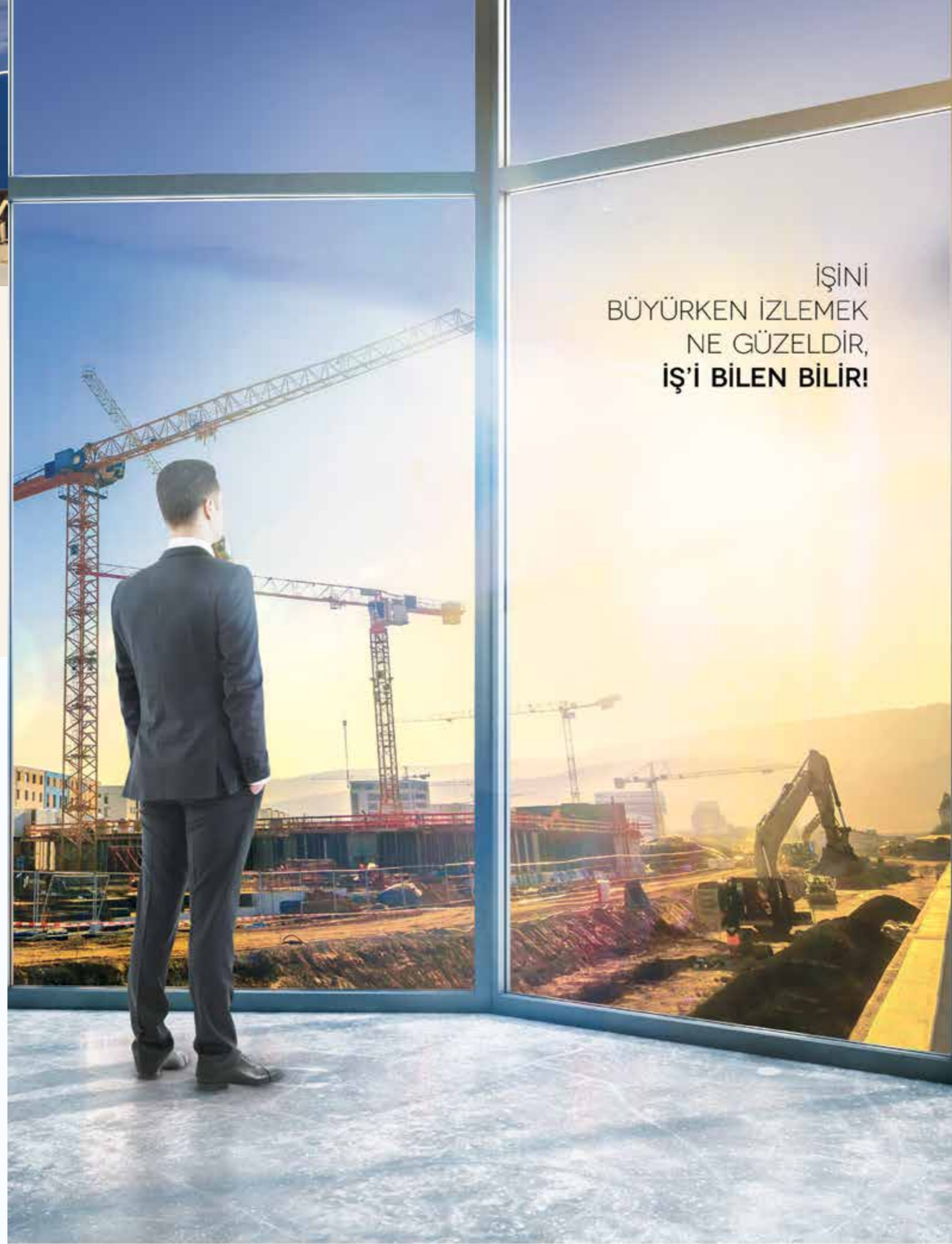
Petrol Ofisi, PETDER verilerine göre Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarında 2010'dan bu yana üstlendiği liderliğini, yüzde 28,6'yı bulan pazar payı ile 10'uncu yılına taşıdı. Ayrıca, sadece madeni yağlar pazarında da yüzde 27'yi aşan pazar payı ile liderliğe erişti.

Petrol Ofisi'nin madeni yağlar alanında elde ettiği bu başarının tesadüfi olmadığına vurgu yapan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Bu başarı, liderlik sorumluluğu ile her alanda attığımız, doğru ve güçlü adımların bir sonucu. Hayata geçirdiğimiz sistemimiz, stratejimiz ve çalışmalarımızla ne kadar doğru bir yolda ilerlediğimiz bir göstergesi olarak, bizler için ayrı anlamlar taşıyor" açıklamasında bulundu.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu da yaptığı değerlendirmede, "Elde ettiğimiz bu geleneksel başarının temelinde, hep daha iyiyi arayan, tutkuyla

ve birbirine kenetlenmiş birtakım olarak çalışan arkadaşlarımız ile her bölgede Petrol Ofisi bayrağını gururla dalgalandıran iş ortaklarımızın imzası bulunuyor. Bununla birlikte, başta Maxima ve Maximus ailesi olmak üzere tüm sektörlerin ihtiyacını karşılayan zengin ürün portföyümüz, yaptığımız sürekli geliştirmeler ve müşterilerimizin işlerini kolaylaştırıp verimliliklerini artıran hizmetlerimiz başarımızın en önemli unsurları oldu. Petrol Ofisi'ne yakışır şekilde bu liderliği gelecek yıllara da taşımak öncelikli hedefimiz" ifadelerini kullandı.

2019'da 4 kıtada 33 ülkeye 11 bin tona yakını ihracat olmak üzere, toplamda 120 bin tonu aşan satış rakamına ulaşan Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ın Kocaeli Derince'de, ileri teknolojiye sahip bir fabrikası bulunuyor. Yıllık 144 bin tonluk üretim kapasitesine sahip Petrol Ofisi Madeni Yağ fabrikasının, 15 bin ton bitmiş ürün, 50 bin ton ham ve yarı madde olmak üzere toplam 65 bin ton depolama kapasitesi bulunuyor.



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

Corona virüsü Türkiye maden sektörünü de vurdu

2019 yılında Çin pazarına 1,34 milyar dolarlık maden ihracatı gerçekleştiren maden sektörü, sıkıntılı bir süreçle karşı karşıya.

Tüm dünyayı sarsan Corona virüsü, Türkiye-Çin arasındaki ekonomik ilişkileri de olumsuz yönde etkiliyor. Toplam 4,3 milyar dolarlık ihracatının 1,34 milyarını Çin'e gerçekleştiren Türkiye maden sektöründe, şubat ayının ilk 4 gününde geçen yıla göre %61'lik düşüş yaşandı. Ekonomi kulislerinde Çin'e ihracattaki düşüşün maden sektöründe kriz yaratmaması ve doğrudan 150 bin, dolaylı olarak 2 milyon kişiyi istihdam eden sektörü zayıflatmaması için birtakım yasal düzenlemelerin yapılması gerekliliği konuşuluyor.

"İhracata yeniden güç kazandırmak için vadeler uzatılmalı"

Konuya ilişkin açıklama yapan İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Dinçer, Corona virüsünün ekonomi üzerindeki negatif



etkileri nedeniyle Çin ile ithalat ve ihracat ilişkilerinde sıkıntı yaşandığı belirterek, "Süreç tüm dünyayı etkisi altına aldığı gibi bizi de etkiledi. İhracat yapan firmalardan gelen öneriler ve talepler Eximbank kredi vadelerinin uzatılması yönünde. Toplam maden ihracatımızın yüzde 31'ini Çin'e gerçekleştiriyoruz. Virüs ile bu

pazarımız 2020 için büyük oranda tehlikede. Ödeme dengelerini tamamen alt üst eden konunun etkisini minimize etmek son derece önemli. Süratle konunun gündem haline getirilip birtakım tedbirlerin alınması gerekiyor. Maden sektörü doğrudan 150 bin, dolaylı olarak da 2 milyon insanın istihdamını sağlamakta. Ekonomik tedbirlerin alınmaması sektörde ciddi daralmaların yaşanmasına neden olacak. Sicili bozuk olmayan firmaların ihracatta herhangi bir aksaklık yaşamamaları ve tabii ki genel olarak sektörün gelişimi açısından vadelerin uzaması kritik değer arz ediyor. Öte yandan teminat olarak kabul edilmeyen maden ruhsatlarının kabul edilmesine yönelik yasal düzenlemelerin de acilen yapılması gerekiyor. Düzenlemelerin yapılması ile bu karamsar tablonun değişeceğine inanıyoruz" dedi.

Snorkel'den dünyanın büyük teleskopik bomlu platformu

Mega bom olarak adlandırılan Snorkel'in yeni kendinden tahrikli 2100SJ teleskopik bomlu platformu, 64 metre yüksekliğe erişebiliyor.

30,4 metre ile sektörün en uzun yatay erişim mesafesini sağlayan platform, 300 kilogram taşıma kapasitesine sahip bulunuyor. Platformun 9,1 metrelik jib bomu -55 ila +73 derece aralığında inip kalkabiliyor ve platform sepeti 150 derece açı alabiliyor.

İlk olarak ABD düzenlenecek ConExpo Fuarında sergilenecek olan platformun teslimatına 2021 yılı ile birlikte başlanacağı belirtiliyor.

snorkel™



SUMITOMO Ekskavatörler İle OCAKLARDAKİ STANDARTLARI DEĞİŞTİRDİK

TSM
GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery



Üstün Japon teknolojisi ve ekskavatör uzmanı SUMITOMO tecrübesi ile inanılmaz güç düşük yakıt tüketimi değerleri elde edersiniz.

* Fotoğraflar opsiyonel ekipmanları gösteriyor olabilir.



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İstanbul
Ankara

: 0216 560 20 20
: 0312 395 88 78

İzmir
Adana

: 0232 436 63 73
: 0322 433 32 32

Diyarbakır

: 0412 255 06 06

Bursa
Trabzon

: 0224 443 08 37
: 0462 325 87 55

www.tsmglobal.com.tr

İtalya'daki Samoter Fuarı 16-20 Mayıs tarihlerine ertelendi

Samoter Yönetim Kurulu, Corona virüsünün (Covid-19) ulusal ve bölgesel anlamda oluşturduğu risklerin fuarın bu tarihteki kurulum ve lojistik operasyonlarını imkânsız hale getirdiğini açıkladı.

Daha önce 21-25 Mart tarihleri arasında yapılması planlanan uluslararası İnşaat Ekipmanları Ticaret Fuarı SaMoTer, 16-20 Mayıs 2020'de gerçekleştirilecek. SaMoTer ile eş zamanlı yapılacak olan karayolu altyapı etkinliği Asphaltica, ICCX Güney Avrupa (prekast) ve sürdürülebilir lojistik ticaret fuarı LetExpo da aynı tarihlerde gerçekleştirilecek.



HİDROMEK, yenilikçi ürünleriyle ABD'deki Conexpo 2020'ye katılacak

Küresel iş makineleri sektörünün önemli oyuncularından HİDROMEK, yenilikçi ve güçlü makinelerini, Kuzey Amerika'nın en büyük iş makinesi fuarı CONEXPO-CON/AGG 2020'da sergileyecek. HİDROMEK, kazıcı yükleyici, paletli ekskavatör, motor greyder, lastik tekerlekli yükleyici ve toprak silindirini



JCB 750.000'inci kazıcı yükleyişini üretti

Şirketin tarihinde önemli bir kilometre taşı olan makine, ilk kazıcı yükleyicinin bundan 70 yıl önce üretildiği Staffordshire'daki Rocester fabrikasında üretim bandından indi.

1953'te şirketin kurucusu, merhum Joseph Cyril Bamford CBE, bir ön yükleyici ve arka kazıcı kolunu tek bir makinede birleştiren JCB kazıcı yükleyici fikrini ortaya attı. Üretimin

başladığı 1954'te sadece 35 makine üretildi ve 50 binincisinin üretilmesi 20 yıldan fazla sürdü. JCB günümüzde İngiltere, Hindistan, Brezilya ve ABD'deki tesislerinde kazıcı yükleyici üretiyor.

JCB Başkanı Lord Bamford, makinenin kendisi açısından önemini şu sözleriyle ifade etti: "En eski çocukluk anılarımın başında, ilk kazıcı yükleyicilerimizin Rocester'daki üretimini izlemekten ve şu an 750.000'incisini ürettiğimizi düşünmek inanılmaz. Daha da inanılmaz olanı, bu makinelerin, ilk üretildikten neredeyse yetmiş yıl sonra hala dünyanın en popüler inşaat ekipmanlarından biri olarak kalmasıdır. Bu popülerliğin sürmesinin sebebi makinenin çok yönlülüğüdür."

ürün gruplarına ait makinelerini F7526 numaralı standında sektör ile buluşturacak.

Her üç yılda bir iş makineleri sektörünün küresel temsilcileri bir araya getiren CONEXPO 2020, 10-14 Mart tarihleri arasında Las Vegas Convention Center'da gerçekleştirilecek. Fuar, sektördeki en son ürün ve hizmetleri ziyaretçilerin ilgisine sunacak.

Bugün 100'den fazla ülkede 45 binden fazla makinesi çalışan HİDROMEK, Kuzey Amerika'nın da aralarında bulunduğu hedef pazarlarında payını artırmaya, marka bilinirliğini ve mevcudiyetini güçlendirmeye odaklanarak çalışmalarına hız vererek devam ediyor. CONEXPO 2020 Fuarı için hazırlıklarını tamamlayan HİDROMEK, fuarda HMK 62 SS



mini kazıcı yükleyici ve HMK 102 B ALPHA kazıcı yükleyici ürünlerini, HMK 230 LC paletli ekskavatörü, HMK 600 MG motor greyderi, HMK 640 WL lastik tekerlekli yükleyiciyi ve HMK 110 CS toprak silindirini sergileyecek.

İŞ MAKİNANIZI SATABİLİRSİNİZ

Nerede, ne zaman ve nasıl? Siz seçin.

Hedefimiz İhtiyaçlarınızı Karşılamak

Ritchie Bros. müşterilerine çok kanallı çözümler sunmaya odaklanmış bir şirkettir. Şirketimiz makinelerinizi 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

rb RITCHIE BROS.
Auctioneers



İnternet Üzerinden Aylık Online Açık Artırmalar

IRONPLANET



Online Pazar Yeri

Marketplace

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz.



Hasan Er
Türkiye

her@ritchiebros.com
0533.763.1170

rb RITCHIE BROS.
Auctioneers

Caterpillar'ın 2019 cirosu 53,8 milyar dolar oldu

Caterpillar, 2019 yılı son 3 aylık dönemindeki gelirlerinin önceki yıla kıyasla %8 azalarak 13,1 milyar dolar, yıl genelindeki gelirlerinin ise %2 azalarak 53,8 milyar dolar gerçekleştiğini açıkladı.

Caterpillar Yönetim Kurulu Başkan ve CEO'su Jim Umpleby yaptığı açıklamada; "2019'da satışlarımızdaki kısmi azalışla birlikte uzun vadeli hedeflerimize uyumlu bir faaliyet geliri ve nakit akışı sağladık. Bununla birlikte servis ve diğer hizmetlerimize yatırımlarımızı sürdürdük" ifadelerini kullandı.

Umpleby 2020 yılı hedefleriyle ilgili olarak şunları söyledi: "2020'de devam eden küresel ekonomik belirsizliğin nihai kullanıcı talebi üzerinde baskı yaratmaya devam edeceğini ve bunun da bayi



stoklarımıza yansıtacağını tahmin ediyoruz. Teslimat süreçlerimizi geliştirdik ve sayede talepte meydana gelebilecek olumlu veya olumsuz değişikliklere hızlı şekilde cevap vermeye hazırız. Ayrıca uzun vadeli karlı büyüme stratejimiz çerçevesinde yatırımlarımıza ara vermeden devam edeceğiz."

Firmanın yılın son 3 aylık dönemindeki satışları bölgesel olarak değerlendirildiğinde; Kuzey Amerika'da %14 azalarak 5,3 milyar dolar, Latin Amerika'da %16

azalarak 1,1 milyar dolar, EMEA'da (Avrupa-Orta Doğu-Afrika) %6 azalarak 2,9 milyar dolar ve Asya-Pasifik'te ise değişmeyerek 3 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Sektör bazında yapılan değerlendirmede ise firmanın inşaat sektörüne yaptığı satışlar %12 azalarak 5,7 milyar dolar, madencilik sektörüne yaptığı satışlar %14 azalarak 2,8 milyar dolar ve enerji-nakliyat sektörüne yaptığı satışlar ise %5 azalarak 6,3 milyar dolar oldu.

Amasya İl Özel İdaresi parkına 6 yeni makine ekledi

Makine parkının modernizasyonu amacıyla yatırımlarına devam eden Amasya İl Özel İdaresi, 6 adet yerli üretim iş makinesini parkına ekledi. Makinelerin teslimatı için düzenlenen törene Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu, Amasya Valisi Dr. Osman Varol ve il protokolü katıldı.

Satın alınan 3 adet greyder, 2 adet kazıcı-yükleyici ve 1 adet mini ekskavatörün hayırlı, uğurlu olmasını dileyen Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu, bu iş makineleriyle Amasya İl Özel İdaresi hizmetlerinin daha iyi koşullarda sunulacağına inandığını belirtti.

Vali Dr. Osman Varol, İl Özel İdaresinin özellikle son yıllarda



yaptığı yatırımlarla, çok disiplinli kaynak yönetimiyle ve verimli çalışmalarıyla örnek gösterilen, geçtiğimiz yıl yaklaşık 100 Milyon TL, bu yılda 110 Milyon TL'lik bir bütçe yapmış olan ve bu bütçenin yaklaşık yüzde 70'ini vatandaşımızın

hizmetine yatırım olarak sunan ve bunu gerçekleştirirken de siyasetiyle, idaresiyle, bürokrasiyle çok uyumlu bir çalışma ortamı ortaya koyup bunu başarılı biçimde sürdüren nadide bir kurum olduğunu belirtti.

Yüksek performans için her zaman Orijinal parça tercih edin!



POWER TK
Perkins Türkiye Distribütörü
444 69 63
www.powertk.com.tr

Perkins®
KUSURSUZ ÇALIŞAN HER MAKİNENİN KALBİNDE
f powertkperkins
in power-tk

automechanika
ISTANBUL

2 – 5.4.2020
TÜYAP, İstanbul / Turkey



Salon / Hall

No C135

Case İş Makineleri, Avrupa Yakasında İstanbul FIAT ile hizmet verecek

TürkTraktör'ün distribütörü olduğu Case İş Makineleri'nin İstanbul Avrupa Yakası genelindeki satış, yedek parça ve servis hizmetlerinin tamamını, alanlarında uzman ekipleriyle İstanbul FIAT Otomotiv sağlayacak.

1965'ten beri faaliyette olan İstanbul FIAT Otomotiv, geçtiğimiz yıl ekim ayında Büyükçekmece'de 59 bin metrekare alana kurulu yeni 3S Plaza tesisinin açılışını yapmıştı.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan TürkTraktör İş Makineleri İş Birimi Grup Müdürü Boğaç Ertekin şunları söyledi: "Köklü geçmişinin kazandırdığı birikim ve deneyimiyle geniş ve yenilikçi ürün gamına sahip Case iş makineleri 2013 yılından beri TürkTraktör güvencesiyle Türkiye'de. Geçen süre zarfında, kuvvetli satış ve satış sonrası ağımlarımız, tecrübeli çalışanlardan oluşan ekiplerimiz ile bu alanda büyümeye devam ettik.

Bu yıl başında da iş makineleri sektörünün geleceğine duyduğumuz güven ile önemli bir



yeniliğe adım atarak yerli üretime başladık. Ankara'daki fabrikamıza yaptığımız ek yatırımla artık kazıcı yükleyicilerimizi, TürkTraktör'ün son teknoloji üretim hattında 'yerli üretim' olarak kullanıcılara sunuyoruz.

İş makineleri alanında yeni iş ortağımız İstanbul FIAT Otomotiv bayimiz sayesinde İstanbul Avrupa Yakası'nda hayata geçirdiğimiz 3S Plaza ile müşterilerimize yerli üretim ve ithal iş makinelerimizi sunarken, servis ve yedek parça hizmetlerini de tek lokasyonda verme şansı yakalıyoruz. TürkTraktör olarak İstanbul FIAT Otomotiv'in, markamızı bölgesinde hem ticari performansı hem de sağladığı müşteri memnuniyetiyle en başarılı şekilde temsil edeceğine inanıyorum. Markamıza ve müşterilerine güvenerek bu yatırımı yaptıkları için başta bayimiz sayın Nihat Arı olmak üzere tüm Arı ailesine ve çalışanlarına teşekkürlerimi sunuyorum; bu yatırımın

kendilerine bereket ve kazanç getirmesini diliyorum."

"En büyük yardımcılarımız yeni tesisimiz ve tecrübeli ekibimiz olacak"

Yeni hizmete sundukları tesis ile ilgili olarak İstanbul FIAT Yönetim Kurulu Başkanı Cem Arı ise şu açıklamalarda bulundu: "177 yıldır iş makinesi üretimi yapan Case, Türkiye'nin üretim öncülerinden TürkTraktör ve global ortağı CNH Industrial ile birlikte, yerli üretimin gücünü de arkasına alarak iş makineleri pazarında her geçen gün gelişerek büyümeye devam ediyor. Biz de 55 yıllık deneyimimizi bu köklü ve yenilikçi markanın da gücüyle müşterilerimize aktarmak için sabırsızlanıyoruz.

Tesisimizin Büyükçekmece-Çatalca'da bulunan lokasyonu sayesinde, mevcut temsilciliklerimiz ile İstanbul Avrupa Yakası ve tüm Trakya Bölgesi'nde birlikte çalıştığımız iş ortaklarımıza kaliteli, hızlı ve sürdürülebilir bir anlayışla hizmet vermeyi amaçlıyoruz, bu anlayışı da 'en iyisi için!' sloganı ile ifade etmeyi doğru buluyoruz. Bu bakış açısı ve gücümüz ile artık Case iş makinelerini de İstanbul Avrupa Yakasında temsil edeceğiz. Şüphesiz ki bu amaca ulaşırken en büyük yardımcılarımız ekim ayında faaliyete giren yeni tesisimiz ve tecrübeli ekibimiz olacak. İstanbul FIAT Otomotiv ailesi olarak İş Makineleri sektörüne yeni bir soluk getirmeyi planlıyor ve bu yeni iş ortaklığının herkes için hayırlı olmasını temenni ediyoruz."



facebook.com/MaatsMakina

PERFORMANS GÜVENİLİRLİK KOLAYLIK MANITOU'DUR

Önceliğiniz işinizi en verimli şekilde yapmak
Manitou'nun çözümü : yüksek üretkenlik
ve düşük işletme maliyeti sunmak üzere
tasarlanmış son derece sağlam ve
kalitesi kanıtlanmış bir Telahandler.

Manitou, çalışma hayatınızı kolaylaştıran
akıllı seçim !



www.maats-manitou.com



Teksan ile Ford Otosan'dan önemli güç ortaklığı

Enerji çözümleri sektöründe faaliyet gösteren Teksan, 275 – 550 kVA güç aralığında Türkiye'nin ilk yerli jeneratörünü üretti. Yüksek performansı ve yakıt tasarrufu ile dikkat çeken Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör serisi, üç farklı motor seçeneğine sahip 18 jeneratör modeli ile pazara sunuldu. Türk mühendislerinin geliştirdiği ve Teksan Kocaeli fabrikasında üretilen yerli jeneratörler dış ticaret açığının azalmasına da katkı sağlayacak.

Dünyanın önde gelen motor markaları ile çalışan Teksan, daha yüksek güç aralığındaki jeneratörlerinde de yerli motor ile üretim yapmak isteyince Türkiye sanayisinin öncü şirketi Ford Otosan ile yolları kesişti ve her iki şirketin mühendisleri bu amaç için birlikte çalışmaya başladı.

Ford Otosan için de bir ilk Ford Otosan bu iş birliği ile daha önce ağır ticari araçlarda kullandığı ECOTORQ motor serisine yeni bir soluk katmış oldu. Şirket, Teksan Jeneratör'ün mühendislik tecrübesinden de faydalanarak ilk kez jeneratör sanayinde kullanılan bir motor geliştirdi. İki yıllık yoğun bir çalışma sonucunda endüstriyel kullanıma uygun olarak Ford Otosan'ın mühendislik gücü ile geliştirilen motor, Eskişehir fabrikasında üretildi.

Teksan Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi, 275 kVA-550 kVA güç



aralığında pazardaki yerli motorlu tek çözüm olarak dikkat çekiyor. Teksan'ın ürün portföyünde daha önce yerli motorlar ile ürettiği jeneratörleri olmasına rağmen Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi ile bu güç aralığında bir ilki gerçekleştirdi. Türkiye'nin gururu jeneratörlerin tasarımından yazılımına, motorundan alternatörüne tüm parçaları ülkemizde geliştirilip üretildi. Sessiz ve daha az yer kaplayan kabin tasarımı ve üretimi de yine Teksan'a ait. Teksan Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi; en zorlu koşullarda yapılan testlerden de başarıyla geçti. Aynı zamanda tek adımda yüzde 110 yükte çalışabilme başarısını gösterdi.

TEKSAN
FORD OTOSAN

Dayanıklı ve zor şartlarda bile yüksek performans gösterdiği vurgulanan Teksan Ford ECOTORQ Serisi jeneratörlerin, Avrupalı rakiplerine göre yüzde 10'a kadar yakıt tasarrufu sağladığı belirtiliyor. Tamamı Türkiye'de üretildiği için ürün teslim süresi kısılırken yedek parçalara ulaşmak da daha kolay ve daha az maliyetli hale geliyor. Seride ilk etapta 3 farklı motor seçeneği ve 18 jeneratör modeli yer alırken ilerleyen dönemde yeni modeller de eklenecek. Teksan, diğer ürün gruplarında olduğu gibi Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi'nde yer alan jeneratörlere de 5 yıl garanti veriyor. Ayrıca 7/24 teknik servis ve destek hizmeti sunuyor.

Teksan yeni ürün serisi ile 10 milyon Euro ciro hedefliyor
Teksan Jeneratör Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Ata Tuncer, yerli üretime önem veren ve bu misyonla Ar-Ge'ye yatırım yaparak kendi



teknolojisini geliştiren bir şirket olduklarını belirterek, "İlk yerli Kojenerasyon-Trijenerasyon sistemi ve hibrit jeneratörü bunlar arasında sayabiliriz. Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi de bu yaklaşımımızın bir devamı olarak ortaya çıktı. Daha yüksek güç aralığında yerli jeneratör üretmeyi hedefledik ve bunun için Ford Otosan ile iş birliği yaptık. Teksan Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisinin Türkiye pazarının yanı sıra yurtdışında da ilgi görmesini bekliyoruz. Böylece dış ticaret açığının azalmasına da katkı sağlayacağız. 2019 yılını 100 milyon Euro ciro ile kapattık. Ford ECOTORQ Motorlu Jeneratör Serisi ile 10 milyon Euro ciroya ulaşmayı hedefliyoruz. Bir diğer hedefimiz de ilerleyen dönemde daha yüksek güç aralıklarında da yerli çözümler sunabilmek."



GARANTİLİ KİRALIYORUZ...



ÇOK ÖZEL KİRALAMA FİYATLARIYLA 0 (216) 446 64 64

www.enka.com.tr

Volvo Trucks Türkiye'deki pazar payını artırıyor

Türkiye ziyareti kapsamında Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka ile ortak bir basın açıklaması yapan Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, 3 yılda Türkiye'de yakaladıkları hızlı büyümeyi daha da ileriye taşımayı hedeflediklerini belirtti.

3 yıldır Volvo Trucks'ın Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmetler faaliyetlerini üstlenen Temsa İş Makinaları, güçlü yetkili servis ağı ve iç pazardaki bilgi birikimi ile Volvo Trucks'ın Türkiye pazarındaki varlığını güçlendiriyor. 2019 yılında 16 ton üzeri ağır ticari araç pazarında satılan araç sayısı %38 azalırken, Volvo Trucks pazarındaki payını Ocak ayı itibarıyla %7'ye çıkarmayı başardı.

"Müşterilerimizin uzun soluklu çözüm ortağı olmak için çalışıyoruz"

Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, konuyla ilgili açıklamasında stratejik ortaklığın geçmişine değinerek şunları söyledi: "Volvo Trucks ile 3 yıl önce iş birliğimizi başlatan kriterlerden en önemlisi aynı vizyona sahip olmamızdı. Volvo Trucks, müşteriye odaklı sunma hedefiyle teknolojilerini geliştiren ve sektöre yön veren bir marka ve biz de Temsa İş Makinaları olarak hizmet odaklı bakış açımız ile müşterilerimizin uzun soluklu çözüm ortağı olmak için çalışıyoruz. Satış ve satış sonrası hizmetlerimizin yanı sıra, finansman çözümlerini de bir bütün olarak ele alıyor ve müşterilerimizin bütçelerini rahatlatıyoruz. Onlara hem Türk Lirası hem de Euro bazlı avantajlı kredi seçenekleri sunarak destek oluyoruz. Bununla beraber, genişleyen yetkili satıcı ağımla takas ve ikinci el hizmetlerinde daha esnek çözümler sunabiliyoruz."

Önümüzdeki dönemde Volvo Trucks markasıyla kiralama hizmeti



de sunmayı hedeflediklerini belirten Eşref Zeka, "Volvo Trucks markasının gücü ile Temsa İş Makinaları'nın geniş yetkili servis ağını ve Türkiye pazarındaki uzun yıllara dayanan deneyimini birleştirerek, 3 yıl içinde Türkiye'de yeni bir değer yarattık. Volvo Trucks ile Ar-Ge ve inovasyonda farkını ortaya koyan, her türlü hava şartı ve çalışma koşuluna uygun, dayanıklılığı, güvenliği kanıtlanmış, yüksek konforlu ve çevreci araçlar sunarak Türkiye'nin mega projelerinde yer aldık ve ülkemizin ekonomik büyümesine katkıda bulduk. Bundan sonra da Volvo Trucks ile çift haneli pazar paylarına ulaşacağımıza ve birlikte sektörde fark yaratmaya devam edeceğimize inanıyoruz." ifadelerini kullandı.

"İnovasyonlarımızla oyunun kurallarını yeniden yazıyoruz"

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm de Türkiye pazarına duydukları

güveni dile getirerek şunları söyledi: "Türkiye'de büyümeyi hedefliyoruz ve bunu ortağımız Temsa İş Makinaları ile birlikte yapacağız. Volvo Trucks olarak bugün olduğu gibi gelecekte de müşterilerimize en güvenli, yakıt açısından en verimli ve en üretken nakliye çözümlerini sunmayı taahhüt ediyoruz. İnovasyonlarımızla oyunun kurallarını yeniden yazıyoruz. Uzun vadede otonom ve elektrikli taşımacılıkta büyük bir potansiyel görüyoruz ve kısa bir süre önce kentsel ulaşım için elektrikli kamyon satışına başladık. Ancak, elektrikli kamyonlar tüm ulaşım zorluklarını çözmeyecektir. Sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ve biyogaz ile çalıştırılabilen yanmalı motorlar, emisyonların ve verimli dizel motorların azalmasında önemli bir rol oynayacak. İhtiyaca yönelik gelişmiş çözümler ve esneklik, teslimatlarda hassasiyet ve üretkenliğe katkıda bulunarak müşterilerimiz için değer yaratmaya devam edeceğiz"

Volvo Group, otonom kamyon çözümleri için yeni bir iş birimi oluşturarak bugüne kadar birçok otonom nakliye çözümünü ortaya koydu. Firmanın ilk ticari otonom çözümü halihazırda Norveç'te bir madencilik şirketinde kullanılıyor. Grubun otonom, bağlantılı ve elektrikli diğer bir öncü yeniliği olan Vera'nın ilk işinin ise entegre bir çözümün parçası olarak bir lojistik merkezinden aldığı yükü İsveç'in Göteborg şehrindeki bir liman terminaline taşımak olacağı ifade ediliyor.



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



Hitachi'nin satışları Amerika'da artarken Asya'da azaldı

Hitachi İş Makineleri'nin 2019 yılı 1 Nisan-31 Aralık dönemini kapsayan 9 aylık dönemindeki gelirleri, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %7,5 azalarak 687 milyar Yen (yaklaşık 6,4 milyar dolar) oldu. Firma küresel hidrolik ekskavatör pazarının geçen

yıla kıyasla %10 azalarak 212.000 adede gerilemesini öngörüyor. Firmadan yapılan açıklamada, satışlardaki azalışta Japon Yen'inin değerlenmesiyle birlikte Japonya'da yaşanan tayfun nedeniyle tedarikçi kaynaklı üretim azalışı, küçük ve orta ölçekli madencilik firmalarının azalan makine talebi etkili oldu. Bölgesel bazda ise başta Çin olmak üzere Asya, Hindistan, Okyanusya, Orta Doğu ve Afrika'da hidrolik ekskavatör talebinin azaldığı belirtildi.

Bununla birlikte büyük ölçekli madencilik firmalarının yatırımlarını sürdürdüğü ve ultra büyük ölçekteki

makinelere (150 ton üstü kaya kamyonları ve 300 ton üstü ekskavatörler) olan talebin aynı seviyede devam ettiği belirtildi.

Bu dönemde, Hitachi'nin küresel ticaretinde önemli paya sahip olan bölgelerden Asya-Okyanusya'daki satışları yüzde 11,4 azalarak 211 milyar Yen, Çin'deki satışları yüzde 28,8 azalarak 59 milyar Yen ve Avrupa'daki satışları yüzde 4,1 azalarak 73 milyar Yen olurken; Kuzey Amerika'daki satışları yüzde 4,7 artarak 130 milyar Yen ve Japonya'daki satışları değişmeyerek 145 milyar Yen olarak gerçekleşti.

Tayland'daki kömür madeninde elektrikli Hitachi'ler çalışacak

Hitachi İş Makineleri, Tayland'da faaliyet gösteren ItalianThai Development şirketine 7 adet EX3600E-6LD maden ekskavatörü satışı gerçekleştirdi.

Firmanın yeniden Hitachi'yi tercih etmesinde, geçen 25 yıl süresince kullanılan EX2500E'lerden duyulan memnuniyetin etkili olduğu ifade ediliyor. Makineler Lampang



bölgesindeki termik santrale kömür sağlayan Mae Moh kömür madeninde çalışacak.

Tayland'da çalışan en büyük elektrikli ekskavatör olan 360

tonluk EX3600E-LD'lerin, egzoz emisyonu yaratmadığı için çevreye zararsız ve yüksek verimli bir operasyona imkân sağlayacağı belirtiliyor.

HARDOX®

WEAR PLATE

DAMPER GÖVDELERİ İÇİN YENİ NESİL HARDOX®



SSAB Swedish Steel Çelik Dış Tic. Ltd. Şti.
+90 216 445 59 54
info.turkiye@ssab.com
www.ssab.com.tr

SSAB

Cengiz İnşaat, Alp Dağlarına imzasını atacak

Akdeniz, Balkanlar ve Orta Avrupa'yı birbirine bağlayan kara yolu ağındaki en önemli nokta olarak kabul edilen Karavanke Tüneli'nin yeniden inşası ihalesini Cengiz İnşaat kazandı.

Cengiz Holding'den yapılan açıklamaya göre, Akdeniz'den başlayarak Slovenya üzerinden Avusturya'ya ulaşan, 8 ülkenin ulaşımını etkileyen kara yolu hattı, Alp Dağları'na yapılacak Karavanke Tüneli ile sorunsuz işleyecek. Tünelin bir ucu Avusturya, diğer ucu Slovenya'da bulunuyor. Avusturya ucundaki inşaat çalışmaları devam ediyor.

5 ülkeden 6 firmanın yarıştığı ihale süreci, 2018 yılında başladı. Büyük rekabetin yaşandığı süreçte ilk açılan ihaleyi de Cengiz İnşaat kazandı. Ancak yapılan itirazlar sonucu ihale yenilenirken, ikinci ihalede de ipi 98 milyon avroluk teklifiyle Cengiz İnşaat göğüsledi.



Yaklaşık 3 yıl süren ihale süreci, geçen hafta atılan imzalar ile sonuçlanırken Ljubljana'da düzenlenen imza töreninde Cengiz İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Asım Cengiz ve Karavanke Tüneli'nin işletmecisi DARS Üst Yöneticisi (CEO) Tomaz Vidič hazır bulundu.

Cengiz İnşaat Yurt Dışı Projeler Koordinatörü Utku Gök, teknik olarak bölgenin çok zor şartlara sahip bulunduğunu belirterek, "Etrafta kayak merkezleri var. Zeminden ise hem metan gazı hem de su kaynağı çıkıyor. Kazı çalışmalarında maden tekniği uygulanacak ve metan gazı çıkartılarak kazı yapılacak. Su kaynağı ise saptanacak ve çelik borularla hemen yakındaki 15 bin nüfuslu Jesenice'ye içme suyu olarak taşınacak. Ayrıca,



tünel inşaatında havalandırma için jet fan'lar kullanılmayacak. Dikey havalandırma sistemi uygulanacak. Bu ise tünelin iki katlı olacağı anlamına geliyor. Tünelin ilk katı 5 metre olacak ve burası araç trafiği için kullanılacak. 2 metre yüksekliğinde yapılacak ikinci kat ise havalandırma olacak." ifadelerini kullandı.

Komatsu'nun son 9 aydaki cirosu 17 milyar dolar oldu

Japonya merkezli iş makineleri üreticisi Komatsu, 1 Nisan – 31 Aralık 2019 dönemini kapsayan son 9 aya ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Firmanın cirosu, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %9,5 azalarak 1,83 milyar Yen'e (yaklaşık 17 milyar ABD doları) geriledi.

İnşaat, madencilik ve genel amaçlı ekipmanlarına yönelik talepte, Japonya ve Kuzey Amerika gibi geleneksel pazarlarda bir değişim olmamakla birlikte Asya gibi stratejik pazarlarda önemli oranda azalma yaşandığı belirtildi.

Azalan satış hacmi, satışların

coğrafyasındaki değişiklikler ve Japon Yen'inin değer kazanması gibi sebeplerle Komatsu'nun bu dönemdeki operasyon geliri %29,7 azalarak 207,8 milyon Yen (yaklaşık 1,9 milyar dolar) olarak gerçekleşti.

Firmanın gelirleri Asya-Pasifik bölgesinde %27,4 (312 milyon Yen), Amerika genelinde %3,7 (667 milyon Yen), Orta Doğu-Afrika'da %21,7 (94 milyon Yen) ve Çin'de %20,7 (94 milyon Yen) azalırken; Japonya'da %0,5 (226 milyon Yen) ve Avrupa'da %9,5 (160 milyon Yen) arttı.

Komatsu yıl geneli ciro beklentisini değiştirmeyerek 2,47 milyar Yen (yaklaşık 22,7 milyar dolar) olarak korudu.

İnovasyonlarla müşterilerine değer katma stratejisini benimseyen



Komatsu, Otonom Taşıma Sistemleri alanına odaklanmaya devam ediyor. Firma bu dönemde alanında dünyanın en büyük ölçekli madenlerinden olan Brezilya'daki Carajas demir madenine 37 adet 930E elektrikli otonom kaya kamyonu teslim etti. Madenin yakınlarında açılan eğitim merkezinde de bu araçların kullanımı ve bakımıyla ilgili eğitimler veriliyor.

Kompakt makine pazarının ehli, sade ve hesaplı yeni markası:



Cevizli mah Bağdat Cd No :530-532 D:43 34846 Maltepe / İSTANBUL

www.ismaktas.com

Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü Hasan Tahsin Güven:

"Yeni organizasyon modelimizle, 3 endüstrimizde daha odaklı bir yapı kurarken, bizim için daima merkezde olan müşterilerimiz için daha fazla değer yaratmayı hedefliyoruz"



Teknoloji ve küresel ekonomideki gelişmeler, hayatın hemen her alanında olduğu gibi iş makineleri sektöründe de ciddi bir değişim sürecine yol açıyor. Otonom makineler, entegre saha çözümleri, elektrifikasyon, uydu takip sistemleri gibi kavramları artık çok daha sık duyuyor ve yaşıyoruz. Gerek sektörün küresel lideri olan Caterpillar gerekse markanın Türkiye ile birlikte 6 ülkedeki temsilcisi olan Borusan Cat de bu dönüşüme öncülük ederek; değişimi ürün, hizmet ve organizasyonlarındaki yeniliklerle müşterilerine yaşıyorlar.

1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü olarak atanan Hasan

Tahsin Güven ile bir araya gelerek sektördeki ve Borusan Cat'teki bu değişimi, Türkiye'nin sıcak gündemi çerçevesinde değerlendirdik. Sektördeki 30 yıllık tecrübesinin son 25 yılını Borusan Cat'te edinen Hasan Tahsin Güven, satış temsilcisi olarak başladığı bu süre zarfında farklı bölge ve konularda yönetici olarak görev aldı. Güven, son 4 yıldır Kilit Müşteriler Direktörü pozisyonunda bulunuyordu.

Borusan Cat'teki değişimi anlatır mısınız?

Çağımızda hepimizin beklentileri arttı. Aldığımız ürün ve hizmetlerin bize daha fazla fayda sağlarken, aynı zamanda daha ekonomik olmasını da bekliyoruz. Bu kapsamda biz de Borusan Cat

olarak müşterilerimize sadece iş makinesi ve jeneratör satıp akabinde satış sonrası hizmet desteği veren bir distribütör şirket olmanın ötesine geçerek; onlara daha kapsamlı ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunan bir yapıya dönüşüyoruz. Amacımız müşterilerimiz için güvenilir bir çözüm ortağı olmaktır.

Bunu yapabilmek için müşterilerin ihtiyaçlarını çok iyi anlamak gerekiyor. Bu kapsamda daha odaklı bir operasyonel model kurmak amacıyla organizasyonel bir değişikliğe gittik. Hizmet sağladığımız 6 ülkedeki organizasyon yapımızı, Caterpillar ile uyumlu olacak şekilde inşaat, madencilik, enerji ve ulaşım endüstrilerimiz altında kurguladık.

Böylece müşteri segmentasyonu ve stratejik pazarlama inisiyatiflerinin etkin yönetimine uygun bir zemin hazırlamış olduk.

Değişimin Türkiye'deki müşterilerinize sağlayacağı avantajlar nelerdir?

Biz esasında bu değişimin ilk adımlarını bundan yıllar önce organizasyonumuzda başlattığımız segmentasyonla atmış, müşterilerimizi ihtiyaç ve beklentilerine göre segmentlere ayırmıştık. Şu an zaten Türkiye'de tamamen müşteri odaklı bir yapılanmamız var. Her segmentte çalışan arkadaşlarımız, müşterilerinin kendi alanlarında farklılaşan ihtiyaçlarına göre en uygun çözümleri sunuyorlar.

"Amacımız müşterilerimiz için güvenilir bir çözüm ortağı olmaktır"

Faaliyet gösterdiğimiz 6 ülkede 21 farklı müşteri segmentimiz bulunuyor. Bazı segmentlerdeki faaliyetler belirli ülkelerde daha yoğun. Bize Türkiye için de referans olacak çok verimli uygulamalarımız oluyor. Örneğin Kazakistan ve Kırgızistan'da madencilik segmentinde Borusan Cat olarak çok önemli bir bilgi ve tecrübe birikimine sahibiz. Bunu Caterpillar'dan aldığımız destekle birleştirerek, Türkiye'de de fark yaratacağımıza inanıyorum. Yeni

yapılanmamızla birlikte müşteri odaklılığımız daha da artacak, faaliyet gösterdiğimiz 6 ülkedeki sinerjiyle daha katma değerli çözüm ve hizmetler sunacağız.

Sektördeki daralma ve gelecek hakkındaki görüşleriniz nedir?

Sektör, ekonomideki değişimlerden pozitif veya negatif yönde doğrudan etkileniyor. 2018'de başlayan ekonomik yavaşlama ve dövizdeki yükseliş sebebiyle iş makineleri pazarı ciddi oranda daraldı. Son aylarda faizlerin gerilemesiyle birlikte nispeten olumlu bir hava olmasına rağmen pazarda ani bir sıçrama beklemiyoruz. Sektörün önümüzdeki 2-3 yıllık süre



içerisinde geçmişteki yüksek hacimlerine yeniden ulaşması çok gerçekçi görünmüyor.

Bununla birlikte 80 milyonu aşan genç nüfusa sahip, gelişen ve ihtiyaçları her geçen gün artan bir ülkemiz. Hükümetimizin bu yıl ve sonrası için bir büyüme planı var. Devam eden ve acilen yapılması gereken birçok proje bulunuyor. Bunlar mutlaka hayata geçecektir. Daha çok ihracat odaklı çalışan madencilik sektöründe zaten ciddi bir küçülme olmadı. Bu alanda ülkemiz ciddi bir potansiyele sahip ve çevreye duyarlı bir üretim anlayışıyla daha da büyüyeceğine inanıyoruz.

Aslına bakarsanız yaşanan zorluklar insanlara kendilerine çeki düzen vermeleri açısından fırsat da sunuyor. Geçtiğimiz dönemde sektörümüzde bir verimsizlik vardı. Birkaç aylık işi olan firmalar bile kolayca makine satın alabiliyor; sektörde pazar büyüyor ancak makinelerin ortalama kullanım süresi azalıyordu. Şimdiyse makinelerin değeri arttığı için herkes verimliliğe daha fazla önem vermek zorunda kalıyor.

Size kiralama bu verimsizliğe bir çare olabilir mi?

Makine almanın bu kadar zor olduğu bir ortamda kiralama faaliyetlerinde artış olması kaçınılmaz, ancak burada sunduğunuz çözüm çok önemli. Firmalar verimliliğe bu kadar önem verirken, siz doğru bir çözümle yanlarına giderseniz, kiralama iyi bir alternatif olabilir. Biz bu pazarda önemli bir büyüme olacağını düşünüyoruz.

Ancak şu anda piyasada makine ve iş anlamında arz talep dengesizliği var. Firmalar makine kiralamak yerine parklarındaki makineleri kullanmaya öncelik veriyorlar. Son 3 yılda Türkiye'den 10 bin adede yakın makinenin yurtdışına çıktığını tahmin ediyoruz. Bu denge zaman içerisinde yeniden kurulacaktır.

“Yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz”

Borusan Cat olarak siz bu süreçten nasıl etkilendiniz?

Toplam 6 ülkede faaliyet gösteren 2.600 kişilik bir organizasyonuz. Ve bunun yaklaşık 1.000'i Türkiye'de bulunuyor. Her ne kadar kısa vadede pazarın eski seviyesine ulaşmayacağını öngörsek de biz ülkemizin geleceğine güveniyoruz. Dolayısıyla planlarımız uzun vadeli ve çok net olarak söyleyebilirim ki bu geçiş döneminde kadro olarak bir daralma yaşamadık. Bu sebeple küçülmenin ötesinde, yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Örneğin Gebze'den sonra Türkiye'deki ikinci revizyon merkezimizi 2018 yılında Ankara'da açtık. Borusan Cat olarak biz daha iyi bir dünya için çözümler geliştirmeye odaklandık. Müşterilerimizin güvenilir bir iş ortağı olmayı hedefliyoruz. Yaptığımız organizasyon değişiklikleri de bunu destekliyor.

Teknolojideki gelişim ve bu alandaki yatırımlarımız da bize avantaj sağlıyor. Son teknolojiye sahip yeni nesil Cat iş makineleriyle, müşterilerimiz için sahada performans artışı sağlarken, daha düşük işletme maliyetleri ile çalışmalarına olanak sağlıyoruz. Yeni servis modelimiz çerçevesinde Gebze ve Ankara'da kurduğumuz revizyon merkezlerimizde, makine ve komponent revizyonlarını bir fabrika mantığıyla çok daha hızlı, yüksek standartta ve ekonomik şekilde yapıyoruz. Bunlara ek olarak geleneksel yöntemler yerine, gerçek zamanlı veriye dayalı operasyonlarımız ve dijital araçlarımızla müşterilerimize en doğru zamanda ulaşabiliyor; onlara yenilikçi, hızlı ve ekonomik çözümler sunabiliyoruz. Bu koşullar altında şunu söyleyebilirim ki, Türkiye'de oldukça güçlüyüz ve bu konumumuzu daha da güçlendireceğiz.



Satış sonrası hizmet alanında Türkiye'de yeni yatırım veya girişimleriniz olacak mı?

Hem tesis hem de personel anlamında satış sonrası hizmet yatırımlarımız devam ediyor. Bu alandaki en büyük yatırımlarımızın başında komponent revizyon merkezlerimiz geliyor.

'B'daha' adını verdiğimiz program çerçevesinde yenileştirdiğimiz parça ve komponentleri müşterilerimize yine Cat garantisiyle ve daha ekonomik fiyatlarla sunuyoruz. Motor, şanzıman, turbo, vb. ihtiyacı olan müşterilerimiz bu parçaları satın alabiliyorlar veya kiralayabiliyorlar. Örneğin motor revizyonu yaptıran bir müşterimiz bu program sayesinde bir motor kiralayarak iş kaybının önüne geçebiliyor.

Yaptığımız hesaplara göre 6 ülkedeki revizyon merkezlerimizin geçtiğimiz yıl yarattığı tasarruf miktarı 60 milyon doları buluyor. Atölyeye gelen revizyonlar değil, hurdaya atılacak parça ve komponentleri yeniden değerlendirerek, ekonomiye kazandırdığımız ekstra değerdir bu.

B'daha adını verdiğimiz işimiz için Adana'da 10 dönümlük arazi üzerine yeni bir tesis kuruyoruz. Mart ayında faaliyete geçmesini planladığımız tesisimizde eski makinelerin yeniden değerlendirilebilme imkânı olan komponentlerini ekonomiye kazandıracakız. Önümüzdeki 3 yıl içerisinde bu alandaki iş hacmimiz mevcutun 15 katına çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun ekonomiye olduğu kadar çevreye de önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

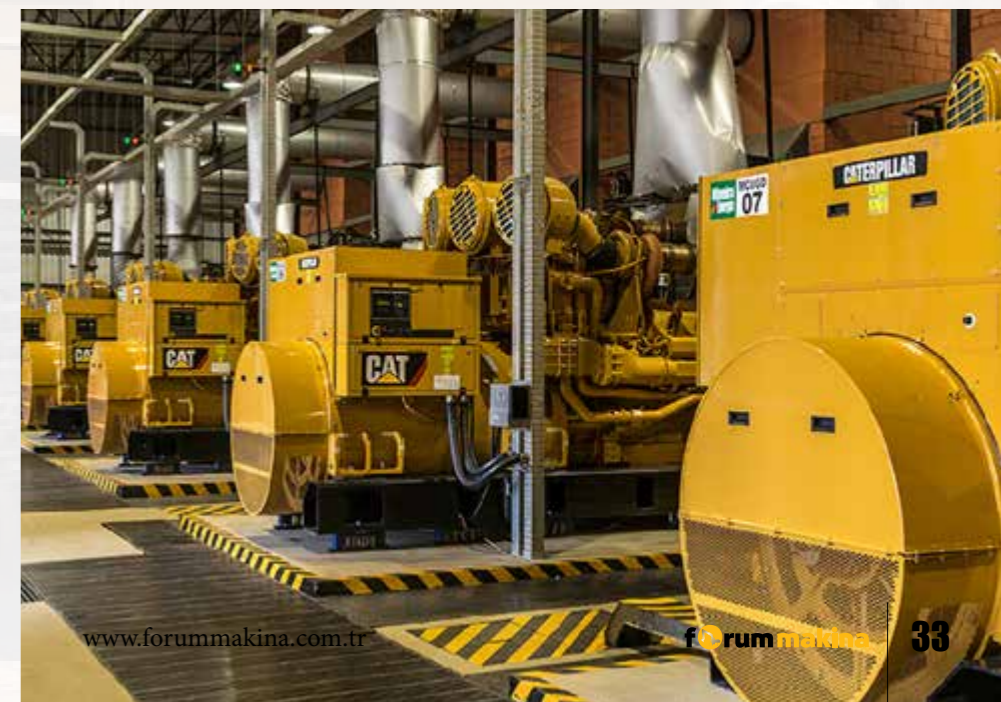
“Eski makineleri yeniden ekonomiye kazandıracakız”

Size makine sektörünü nasıl bir teknolojik gelecek bekliyor?

Otonom ve yapay zekâ ile donatılmış makinelerin her geçen gün daha fazla hayatımıza gireceğine inanıyorum. 2035'te otonom otomobillerin yaygınlaşacağı belirtiliyor. Çocuklarımızın ehliyet almasına gerek kalmayabilir. İş makineleri de bir satın alma birimi aracılığına gerek kalmadan, kendi ihtiyaçlarını doğrudan ilgili servis birimine iletebilirler. İş makineleri alanında Caterpillar bu değişimi adım adım gerçekleştiriyor. Otonom Cat kaya kamyonları madenlerde operatörsüz olarak yıllardır

başarıyla çalışıyor. Yeni nesil ekskavatörlerimizde operatörlerin işi oldukça kolaylaştı. Verimliliği, güvenliği ve mali kontrolü artıran birçok fonksiyon artık otonom olarak gerçekleşiyor.

Yine Borusan Cat olarak geliştirdiğimiz 'Müneccim' uygulaması sayesinde, uydu takibindeki makinelerden düzenli olarak aldığımız verileri yapay zekâ ile işleyerek olası arızaları tespit edebiliyoruz. Müneccim ile tespit ettiğimiz olası arızaları, 'henüz arıza yaşanmadan' müşterilerimize bildirerek çözüm önerileri sunuyor, makinenin durmasını engellerken, çok daha yüksek olabilecek bakım maliyetlerini düşürüyoruz. Gelecekte artan dijitalleşme ve yapay zekâ uygulamaları ile bu gibi arıza tahminleme ve sonrasında otomatikleşecek süreçler bizleri bekliyor.





Türkiye ağır vasıta, treyler ve üst yapı sektörleri tek ses oldu

TREDER, TAİD ve ARÜSDER iş birliğiyle düzenlenen 'Türkiye Ağır Vasıta, Treyler ve Üst yapı Zirvesi', 11 Şubat'ta Sheraton Grand İstanbul Ataşehir Hotel'de gerçekleştirildi. Zirvede; "Türkiye Avrupa'nın Treyler Üretim Merkezi Olacak", "Üst Yapı Sektörünü Bekleyen Fırsat ve Tehditler", "Ağır Vasıta Sektörünün Mevcut Durumu ve Geleceği" konulu 3 ayrı panel düzenlendi.

Türkiye'yi ağır vasıta merkezi yapacak yol haritasının çizildiği zirvede; treyler, üst yapı ve ağır vasıta üreticileri ve paydaşları bu hedefe tam destek vererek; ülkemizin, coğrafi konumu,

teknolojisi, yetişmiş insan gücü ve kapasitesi ile bunu gerçekleştirebilecek altyapıya sahip olduğunu belirttiler.

"Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'nın en büyük treyler üreticisi olmak istiyoruz"

Zirvenin açılış konuşmasında Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) Başkanı Yalçın Şentürk, Türkiye'nin 100 bin adetlik treyler üretim kapasitesine sahip olduğuna vurgu yaptı. Türkiye'de üretilen treylerlerin 7 kıtada 65'ten fazla ülkeye ihracat edildiğini belirten Şentürk, mevcut kapasitenin yalnızca 5'te birinin kullanılabilirliğini açıkladı. Şentürk, "İşte bu yeteneklerimizle kapasitemizi kullanarak, Avrupa, Ortadoğu ve

Afrika'nın en büyük treyler üreticisi olmak istiyoruz" dedi.

Sektöre sağlanacak desteklerin önemine değinen Şentürk, treyler pazarının gerçek potansiyelinde tekrar büyümeye başlaması için, otomobil ve hafif ticari araçlara sağlanan kolaylıkların treylere de sağlanması gerektiğini söyledi. Şentürk, "Ülkemizin milli hedefleri doğrultusunda, üretim yapıyor ve uluslararası 100 yıllık şirketlerle rekabet ediyoruz. Yürüdüğümüz bu zorlu yolda, bizlere destek olacağınıza inanıyoruz" dedi.

"Sektör, Afrika'dan Avrupa'ya gurur verici hikayeler yazıyor"

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) Başkanı İlhami Eksin, 20 yılda 16

ton üzeri çekici pazarı ortalamasının 25 bin adet olduğunu, geçtiğimiz son 4 yılda pazarın küçülerek 2019 yılında toplam 7 bin 300 araç ile tamamlandığını belirtti. Otomotivdeki bu küçülmenin binlerce bayiyi, çalışanları, satış sonrası hizmetleri ciddi şekilde etkilediğini aktaran Eksin, zirvede çıkacak sonuçların sektörün önünün açılması için önemli olduğunu belirtti. 30 bin adetleri tekrar yakalayacaklarını aktaran Eksin, "Otomobil ve hafif ticari araçlara verilen desteklerin bizim sektörümüze de verilmesi gerekir. Üreticilerimiz, dünya standartlarında işler yapıyorlar, Afrika'dan Avrupa'ya gurur verici hikayeler yazılıyor. Hedeflerimize doğru ilerlemek için bu zirvenin sektöre ışık tutmasını temenni ediyorum" dedi.

"Her yıl ihracat rekorları kırıyoruz"

Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER) Başkanı Burhan Fırat ise araç üstü ekipman sektörünün yıllık 3 milyar dolarlık bir pazara sahip olduğunu söyledi. Sektörün dünyanın 145 ülkesine üst yapı ekipman ürettiğini belirten Fırat, her yıl ihracat rekorları kırdıklarını vurguladı. Fırat, "Dünya markası olabilmek yolunda çok önemli mesafe kat etmiş firmalarımız olmasına rağmen iç pazarda çok ciddi sıkıntılarımız var. Sadece daralan iç pazar değil, mevzuattaki engeller, teşvik ve kredilerdeki yetersizlikler, çözüm gerektiren temel sorunlarımız" şeklinde konuştu.



Ağır vasıta sektöründe normalleşme beklentisi

'Ağır Vasıta Sektörünün Mevcut Durumu ve Geleceği' konulu panelin moderatörlüğünü TAİD Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Eksin yaptı. Eksin, Türkiye ağır vasıta pazarının durumu ve sektörün önümüzdeki 5 yılda nasıl bir değişim yaşayacağı ile ilgili panelistlere görüşlerini sordu.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, ağır vasıta pazarının 3 yıl içinde normal konumuna döneceğini söyledi. Kurt, "2030 yılına kadar karbon emisyonunun yüzde 30 azaltılması isteniyor. Karbon ayak izlerinin vergilendirileceği bir döneme giriyoruz. Önümüzdeki 5 yıl, buna adaptasyonla geçecek" dedi.

Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, ağır vasıta pazarındaki büyümenin

çekici segmenti üzerinden gerçekleşeceğini söyledi. Hoşgören, "Datayı toplamak, bunu işlemek ve müşteriye sunmak önümüzdeki 5 yılda üzerinde çok fazla duracağımız bir konu olacak" dedi.

Iveco Türkiye Genel Müdürü Hakkın Işınak, 2020 yılında satışların artacağını, 2021 yılında sektörün daha iyi bir noktaya geleceğini söyledi. Işınak, önümüzdeki 5 yılın en önemli konusunun doğal gazlı, elektrikli ve hidrojenli araçlar olacağını belirtti.

Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, Avrupa'nın 5 yıllık büyüme döngüsünü tamamladığına ve 2020 yılında satışların düşeceğini belirtti. Türken, önümüzdeki 5 yılda treylerlerin, kütle ve boyutlarında artacağını dile getirdi.

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, 16 ton üzeri ağır vasıta pazarının 15 yıllık ortalamasının 24 bin 500 adet olduğunu, pazarın geçtiğimiz yıl 7 bin 300 adet olarak gerçekleştiğini söyledi. Bursalıoğlu, "Önümüzdeki 5 yıl, araç emisyonunun yüzde 15 düşmesi gereken bir dönem. Bu firmaların üzerine büyük bir Ar-Ge maliyeti getirecek. Bununla beraber bu yeni teknolojinin, özellikle yakıt tüketimine de çok olumlu bir katkısı olacak. Petrol ithalatçısı bir ülke olarak düşük yakıt tüketimli araçların ekonomimize de katkısı düşünülerek mutlaka bu konuda teşvik getirilmelidir" dedi.



Uzay Hafriyat, Manisa'nın sanayi temellerini HİDROMEK ile açıyor



Bereketli toprakları ve limanlara yakınlığıyla tarih boyunca ilgi gören Manisa, aldığı uluslararası sanayi yatırımlarıyla ülke ekonomisindeki payını her geçen gün artırıyor. Osmanlı İmparatorluğu'nun Şehzade Sancağı olduğu 1410-1595 döneminde Fatih Sultan Mehmet ve Kanuni Sultan Süleyman başta olmak üzere birçok kıymetli padişahın da yetiştiği şehir, global firmalar da dahil olmak üzere yeni yatırım planları ile sıklıkla gündeme geliyor.

Manisa'da faaliyet gösteren Uzay Hafriyat, bu gelişimin hem tanığı hem de mimarları arasında yer alıyor. Firma ortağı Halil Yardımcı ile bir araya gelerek faaliyetleri ve makine tercihleri üzerine konuştuk.

Bu işe ne zaman başladınız?

Firmamızı 1998 yılında rahmetli dayım Hasan Uzun ve abim Talat Yardımcı ile ortak olarak kurduk. Çiftçi bir aileden geliyorduk ancak o dönemde piyasada az sayıda makine olması ve

hafriyatçılığın son derece prestijli bir meslek olması bu kararımızda etkili olmuştu. Bugün kuzenim Mustafa Uzun ile ortak olarak bu işe devam ediyoruz.

Kendiniz de makineleri kullanabiliyor musunuz?

Elbette, uzun yıllar boyunca işin hem sahibi hem operatörüydük. Bugün de kazıcı yükleyici, ekskavatör, dozer veya greyder olsun sahadında çalışan tüm makineleri kullanabilmek isterim. Çünkü ancak işi bilirsem doğru şekilde analiz edebilir ve operatörleri yönlendirebilirim.

Hangi işlerde ve bölgelerde çalışıyorsunuz?

Çoğunlukla temel hafriyatı, dolgu ve malzeme nakliye alanlarında çalışıyoruz. Manisa Organize Sanayi'nin canlı olması bize güç katıyor. Bugüne kadar organize sanayinin 4'üncü ve 5'inci bölgelerdeki hafriyat çalışmalarının %70-80'ini biz yapmışızdır. Ayrıca kurulduğumuzdan bu yana hazır beton santrallerinin nakliye işlerini yapıyoruz. Yine 2003'ten sonra burada yeni taş ocakları açıldı. Onların da nakliye ve iç saha yükleme işlerini gerçekleştiriyoruz. Çalışmalarımız yoğun olarak Manisa'da olmakla birlikte İzmir ve Balıkesir'in de birçok ilçesinde çalışıyoruz.

Gerçekleştirdiğiniz büyük çaplı projeler nelerdir?

2017 Manisa Büyükşehir Belediyesi Uzunburun Katı Atık Bertaraf Tesisinin 3,5 milyon metreküplük hafriyatını gerçekleştirdik. Yine Bergama Koza Altın Madeninin 1,7 milyon metreküplük ve Menemen Bozalan Gölet'inin 550 bin metreküplük hafriyatları da bugüne kadar üstlendiğimiz başlıca projeler arasında yer alıyor.

Maden sahasındaki tecrübemiz, sahip olduğu yüksek iş güvenliği

standartları ile bize önemli katkılar sağladı. Diğer çalıştığımız alanlarda da güvenlik önlemleri alınıyor elbette ama madende saha içi radar cezası uygulamasından sabahları alkol ölçümüne kadar çok daha hassas uygulamalar vardı.

Makine parkınız hakkında bilgi verir misiniz?

Parkımızda 10 ekskavatör, 8 kazıcı yükleyici, 1 dozer, 1 greyder, 1 silindir, 2 lastikli yükleyici ve 50'ye yakın kamyon bulunuyor. Son olarak geçtiğimiz yıl içerisinde HİDROMEK'ten 3 adet HMK 102 S kazıcı yükleyici, 1 adet HMK 220 LC ve 1 adet HMK 300 LC Plus paletli ekskavatör satın aldık. Makine parkımızda önceden aldığımız yine HİDROMEK marka 1 adet 2011 model ve 2 adet 2015 model HMK 102 S kazıcı yükleyici, 1 adet 2015 model HMK 62 SS mini kazıcı yükleyici ve 1 adet 2014 model HMK 370 LC HD paletli ekskavatörümüz var.

İş makinesi tercihinizdeki belirleyici kriterler nelerdir?

Biz iş makinelerimizi yılda 2 bin 200 saatin üzerinde, yoğun bir tempoda çalıştırıyoruz. 2 bin 500 saati bulduğumuz da oluyor. Ortalama her 5 yılda bir yenileriz. Dolayısıyla dayanıklılık bizim açımızdan en başta geliyor. Arıza yaparak işimizi aksatmaması, servis ve yedek parça desteği, yakıt tüketimi de çok önemli elbette. Makine parkımızda çeşitli markalar bulunuyor ve hepsinin yakıt tüketimini, arızalarını ve masraflarını düzenli olarak takip ediyoruz. HİDROMEK'in yerli marka olması da bizim için ayrı bir tercih sebebi oldu elbette.



“HİDROMEK kazıcı yükleyiciler ağır yükte çalıştığımız durumlarda muadillerine göre daha az yakıt tüketiyor”

İlk HİDROMEK iş makinenizi ne zaman almıştınız?

2011 yılında, o güne kadar çalıştığımız markanın servis hizmetleriyle ilgili sorun yaşıyorduk

ve işlerimiz aksamaya başlamıştı. Çevremize danışıp araştırdıktan sonra ilk HİDROMEK kazıcı yükleyicimizi satın aldık. Bizim için bir efsane olan bu makinemizi, 17 bin saatleri aşmasına rağmen memnun olduğumuz için bugün hala kullanıyoruz.

Kazıcı yükleyicilerinizin performansını nasıl bulunuyorsunuz?

Biz kazıcı yükleyicilerimizi sanayi yapılarında kanal açma, saha içi tesviye, taşıma, vb. hemen her işte kullanıyoruz. Ağır şartlarda makinemizin güç ve dayanım sınırlarını zorluyoruz. Bu bölgede en çok çalışan kazıcı yükleyiciler bizimkilerdir. Buna rağmen bugüne kadar hiçbir HİDROMEK makinemizde önemli derecede bir arıza yaşamadık ve kaynak gerektirecek bir işleme ihtiyaç duymadık. Hiçbir pimini ve burcunu değiştirmedik. Buna 2011 model kazıcı yükleyicimiz de dahil. Çelik yapısı çok iyi. Ama bundan önce aldığımız başka marka makinenin pim ve burçlarını 2 yılda değiştirmek zorunda kalmıştık.

HİDROMEK kazıcı yükleyiciler güç anlamında da diğer makinelerden üstün. Kullanımı rahat ve operatörü yormuyor. Ağır yükte çalıştığımız durumlarda muadillerine göre daha az yakıt tüketiyor.





**“HİDROMEK
servis ve hizmet
bazından en iyi
anlaşabildiğimiz
firma”**

**Ekskavatörler hakkındaki
görüşleriniz nedir?**

HİDROMEK ekskavatörlerimiz diğer marka ekskavatörlere göre çok daha iyi performans gösteriyor. Güçlü ve seri makineler. İkinci el olarak aldığımız 2014 model HMK 370 LC HD makinemizin çalışma saati 14 bin saat oldu. Sorunsuz bir şekilde kullanmaya devam ediyoruz. Yeni gelen makinelerimizin ise kabin konforu çok daha iyi. Görüş açısı çok güzel. Operatörün tüm ihtiyaçlarını karşılıyor.

Orta büyüklükteki 20-150 bin metreküplük hafriyat işlerini elimizdeki 30-40 ton sınıfı ekskavatörlerimizle rahat ve verimli bir şekilde yapabiliyoruz.

Satış sonrası hizmetlerinden memnun musunuz?

Bunu samimi olarak söylüyorum, HİDROMEK servis ve hizmet bazından en iyi anlaşabildiğimiz firma. Satış, pazarlama ve servis ekipleri çok iyi çalışıyor. Bizimle görüşmeye gelen satış personelinin Ankara'daki yöneticilerine kadar kolay şekilde ulaşabiliyoruz. Olaylara tepeden bakmıyor, çözüm odaklı yaklaşıyorlar. İhtiyaç duyduğumuz anda yanımızda oluyorlar. Yedek parça fiyatları da diğer markalara kıyasla makul seviyede.

İkinci el olarak aldığımız 2014 model ekskavatörümüzde aldıktan

kısa bir süre sonra sorun yaşamıştık. Makinelerinin arkasında durdular ve bizi mağdur etmeden sorunu çözdüler. HİDROMEK bizden biri.

Manisa'daki iş hayatı nasıl? 2020'den beklentileriniz nedir?

Manisa 2019'da iş anlamında en sıkıntılı yılını yaşadı. Ciromuz 2017'ye kıyasla %40 azaldı. Bununla birlikte 2020'den umutluyuz. Manisa'ya yeni yatırımlar gelmesini bekliyoruz. Bizler yenilediğimiz güçlü makine parkımızla çalışmaya hazırız.



**Mehmet
Celik**
HMK 300 LC Plus
Operatörü

6 yıldır
ekskavatör

operatörü olarak çalışıyorum. Bundan önce de HİDROMEK ekskavatör kullanmıştım. Yeni HMK 300 LC Plus hem yüklemeye hem de dönüşlerde çok daha seri bir makine olmuş. Otomatik stop özelliği sayesinde benim müdahale etmeme gerek kalmadan makine motoru rahatlattıktan sonra kendiliğinden otomatik olarak duruyor. Kabin konforu çok geliştirilmiş ve iç dizaynı çok güzel olmuş. Opera sistemi ile her şey elimin altında.



ZOR İŞLERİN YÜKSELENİ!

VM10-J



ELS Lift ihracatla büyümeye devam ediyor

Personel yükseltici platform alanında Türkiye'nin lider yerli üreticisi ELS Lift, ihracata yönelik etkin pazarlama faaliyetlerinin karşılığını 2019'da aldı. Yurtiçi pazarın zayıf kaldığı bu dönemde üretiminin yaklaşık %74'ünü ihraç eden Bursa merkezli firma, ülke ekonomisine de önemli oranda katkı sağladı.

Bursa'daki tesislerinde 2008 yılında başladığı üretim faaliyetlerini güçlü Ar-Ge çalışmaları desteğinde sürdüren ELS Lift, sunduğu geniş ürün ve hizmet yelpazesi ile birçok sektöre hizmet sağlıyor. Günümüzde firmanın ürün hattında 5 metreden 18 metreye kadar erişim yüksekliğine sahip çeşitli özelliklerde, hafif tip makaslı, akülü makaslı, akülü eklemli, dikey personel yükseltici lift modelleri yer alıyor.

ELS Lift Satış ve Pazarlama Direktörü İrfan Işmak'tan faaliyetleri ve hedefleri hakkında bilgi aldık.

2019'da ülkemizdeki ve dünyadaki pazar koşulları nasıldı? Sizin açınızdan nasıl bir yıl oldu?

ELS Lift olarak içinde bulunduğumuz personel yükseltici platform sektörü; Amerika, Çin ve diğer Avrupa ülkelerinde olmak üzere 2019 yılını büyüme ile kapattı. Bu büyümenin yansıması sonucunda biz de pazardaki hacmimizi ve makine adetlerimizi arttırdık. Yurtiçi satışlarımızda da 2019 yılının son çeyreğine doğru bir artış gözlemledik. Son kullanıcı bazında değerlendirdiğimiz müşterilerimizin alım ve kullanım artışına dair yoğun taleple karşılaştık.

İç pazardaki daralmaya rağmen dünya standartlarında üretim yapan ihracatçı şirketlerin adetleri artarken, sektörde ihracat yapabilme kabiliyeti taşıyan yerli üreticiler ise bu alana daha fazla ağırlık vermiş oldu. ELS Lift olarak, sektörün hızla büyüyen dinamiklerine ayak uyduracak bir yapılanmaya sahip olmamız ve küresel rekabet koşullarına uygun vizyonumuzla bu büyümenin sunacağı fırsatları değerlendirmeye büyük bir heyecanla devam etmekteyiz.

"Toplam satışlar içindeki ihracat oranımız %74 olarak gerçekleşti"

Toplam satışlarınızda ihracat oranı nedir? Hangi bölge ve ülkelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

ELS Lift olarak 2019 yılı içerisinde yapmış olduğumuz toplam satışlar içindeki ihracat oranımız olarak %74 olarak gerçekleşti. Bugün itibarıyla Almanya, Fransa, İngiltere, İskoçya, Hollanda ve İspanya gibi Avrupa'nın birçok yerindeki mevcut ve süreçleri devam eden



bayiliklerimiz aracılığıyla, global arenada kullanıcılar ile buluşmaya devam etmekteyiz.

Bu ülkelerin yanı sıra ürünlerimizi İsrail, İsviçre, Hollanda, Avusturya, Suudi Arabistan, Mısır, Cezayir, Hindistan, Pakistan, Ukrayna, Belarus ve Nijerya gibi 25'ten fazla ülkeye ihraç etmeye devam etmekte ve çeşitli platformlarda faaliyet göstermeye devam etmekteyiz.

Ürün hattınız ve yeni eklenecek modeller hakkında bilgi verir misiniz?

Personel yükseltici platform sektöründe 5 farklı ürün grubunda 14 ayrı ürün seçeneği ile üretimimize devam ediyoruz. 2019 yılının son çeyreğinde seri üretimine başladığımız 4,5 metre çalışma



yüksekliği ile hafif tip personel yükseltici platform kategorisinde yer alan Junior 4.5 piyasada yoğun ilgi görüyor. Ar-Ge çalışmaları sürren, çalışma yüksekliği 19 metre olan makaslı personel yükseltici platform modelimiz EL19'un prototip çalışmalarında da son aşamaya geldik. 2020 yılının son çeyreğine doğru nihai kullanıcı ile buluşturmaya hazırlanıyoruz.

İkinci el alanındaki faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

2018 yılında hizmet kapsamımıza dahil ettiğimiz ve faaliyetlerini fabrikamız bünyesinde sürdürdüğümüz Yenileme Merkezi Hizmetimiz (Refurbishment), müşterilerimizin her marka makinesinin kullanım ömrünü arttırıp, daha fazla verim alabilmesi amacıyla uzman ekiplerimiz tarafından gerçekleştiriliyor.

Uluslararası arenada ELS Lift markasına olan güveni pekiştiren bu hizmet kapsamında sunduğumuz 1 yıllık garantinin yanı sıra, teknik servis giderleri ve zaman kaybının önüne geçerek uygun maliyetli çözüm ortağı olmaya devam ediyoruz.

"Yeniden Başla!" sloganı ile ivme kazandırdığımız yenileme işlemi görmüş 2. el makine satışlarımızda yerel ve küresel pazarda çok ciddi satış hacimleri yakaladık. ELS Lift olarak Yenileme Merkezi Hizmetimiz; 2. el değerlemesini global çapta yükselterek, ELS Lift markasını tercih edilen bir marka kılmıştır.

"Amerika için distribütörlük ve belgelendirme çalışmalarımız sürüyor"

2020 yılına dair hedefleriniz ve katılacağınız başlıca organizasyonlar nelerdir?

2019'un son çeyreğine doğru gelişen ekonomik iyileşmeler sonucunda sektörde yaşanmaya başlayan hareketlenmelerin, 2020 yılında daha da ivme kazanarak artmasını bekliyoruz. Bu doğrultuda 2020 yılında iç pazardaki çalışmalarımızı; son kullanıcı ve işletmeci/kiralamacı olarak adlandırdığımız müşteri gruplarını hedef alarak bu yönde yoğunlaştırmayı planlıyoruz.

Global ölçekte ise hedeflediğimiz pazarların başında gelen Amerika için distribütörlük ve belgelendirme kapsamındaki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunun haricinde de yeni pazarlardaki bayilik ağıımızı geliştireceğiz. ELS Lift olarak her sene katılım gösterdiğimiz yurtdışı fuar ve etkinliklerinde aktif rol almaya 2020'de de devam edeceğiz.





TÜRER MADENCİLİK by Dinçer

75 yıldır Marmara Adası'nın taşına değer katıyor

Sahip olduğu mermer yataklarıyla tarih boyunca medeniyetlerin ilgi odağı olan Marmara Adası, günümüzde de dünyanın en prestijli yapılarına güzellik katarak adından söz ettirmeye devam ediyor. Türkiye'nin coğrafi anlamda Gökçeada'dan sonraki bu en büyük ikinci adasında çok sayıda mermer üreticisi ve dolayısıyla yüzlerce büyük ölçekli iş makinesi çalışıyor.

75 yıldır faaliyet gösteren, adanın köklü firmalarından Dinçer Mermer'in ikinci nesildeki ortaklarından Mustafa Dinçer ile bir araya gelerek faaliyetleri, mermercilik ve kullandıkları Sumitomo marka paletli ekskavatörler hakkında konuştuk.

Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Babamız Ahmet Remzi Dinçer, işçi olarak çalışmaya geldiği Marmara Adası'ndaki ilk mermer ocağını 1955 yılında açmış. Bundan 6 yıl sonra firmasını kurarak Balıkesir Sanayi Odası'na kaydolmuş.

Bugüne geldiğimizde bizler abim Aydın Dinçer ve ikiz kardeşim Hasan Dinçer ile birlikte ikinci nesil olarak onun açtığı yolda, şirketimize bir leke getirmeden ilerlemeye çalışıyoruz. Babamız ihracat faaliyetlerinde yabancı dilin önemini yaşayarak gördüğü için bizleri yurtdışında okutarak önümüzü açtı.

Aydın Dinçer aynı zamanda İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Başkanı olarak görev yapıyor. Hasan Dinçer ocaklarımızla ilgileniyor. Ben ise şirketin İstanbul Kurtköy, Pendik'deki merkez ofisi ve depo alanında bulunuyorum.



Marmara Adası'nın uzun bir mermer geçmişi var, değil mi?

Adanın madencilik geçmişi 2.500 yıl kadar geriye gidiyor. Roma, Bizans, Osmanlı ve nihayetinde Cumhuriyet tarihinde hiç durmadan çalışmış ender bölgelerden biri. Bugün İzmir Selçuk'taki Efes Antik Kenti veya Venedik'teki San Marco Bazilikası gibi birçok tarihi yapıda Marmara Mermerini hala sapasağlam görebiliyorsunuz.

Aslına bakarsanız Marmara Adası deniz aşırı ve zor bir bölge. Günümüz teknoloji seviyesinde bile zaman zaman zorlandığımız üretim ve nakliye süreçlerinin binlerce sebebi, çıkarılan taşın kalitesidir. Hem el işçiliğine gelebilen hem de dış etkenlere karşı koyabilen dayanıklı bir mermer olduğundan dolayı hala dünya genelinde tercih ediliyor.

“Dolomit şu an Türkiye'nin en değerli madenlerinden biridir”

Firmanızın mermer üretimi hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim Marmara Adası'nda iki ayrı ocağımız bulunuyor. Birinden 'Marmara Mermeri', diğlerinden ise 'Dolomit Beyazı' çıkarıyoruz. Geçen yıl muhtelif kalitede yaklaşık 30 bin ton mermer ve 5 bin ton dolomit ürettik.

Dolomit şu an Türkiye'nin en değerli madenlerinden biridir. Bunun sebebi kristal yapısının sıfır ve beyazlık derecesinin çok yüksek olmasıdır. Üretim zor olması da değerini artıran diğer bir etkidir. Normal bir mermer ocağında üretim verimi %15'lerdeyken dolamitte bu oran %3-5 aralığındadır. Genellikle ABD, Avustralya ve Çin'in bazı bölgeleri gibi gelir seviyesi yüksek ülkelerde iç mekân zemin ve duvar kaplama malzemesi olarak kullanılıyor.



Satışlarınızda ihracatın payı nedir?

İhracatımız zaman içerisinde değişkenlik gösterebiliyor. Daha önceleri yurtiçi ve ihracat satışlarımız eşdeğerti. Son iki yıldır ekonomideki yavaşlamaya paralel olarak satışlarımız yaklaşık %70 ihracat, %30 yurt içi olarak gerçekleşiyor. Bunun içerisinde ihracata yönelik iç piyasaya ara mal olarak verdiğimiz ürünler de yer alıyor.

Marmara Mermeri geçmişte daha çok iç pazarda kullanılıyordu. Son 5-10 yıl içerisinde yapılan etkili tanıtımlarla ihracatı oldukça arttı. Örneğin Las Vegas, Kuveyt ve Meksika'daki birçok 5 yıldızlı otelde ve hatta New York'taki Trump Towers'in banyo ıslak zeminlerinde Marmara Mermeri kullanıldı.

Taşınızı daha çok işleyerek mi yoksa blok olarak mı satıyorsunuz?

Türkiye'de diğer sektörlerde olduğu gibi biz de nitelikli personel sorunu yaşıyoruz. Ve çalışanlarımızın yaş

ortalaması her geçen yıl artıyor. Çin ise bu açıdan çok avantajlı bir ülke. Ayrıca üretim ve pazarlama anlamında da çok başarılılar. Fabrikalarında a'dan z'ye verimli bir şekilde üretim yapıyorlar. Yani sırasıyla bloğu plaka haline getirmek, bunu inşaata kesilir hale getirmek, kalanını fayans yapmak ve en sona kalanlardan da mozaik üretmeyi kastediyorum. Bunu Türkiye'de yapabilen firma sayısı çok azdır.

Dolayısıyla bizden blok olarak taş istenildiğinde satmak durumundayız. Aksi takdirde stoklarımız artar. Kalitesine göre her taşın bir alıcısı var. Fabrikaları için bizden alamazlarsa başka ülkelerden temin ederler. Bizim buradaki handikabımız fiyat politikasında Avrupalılar kadar dik durmamamızdır.

Bizim blok satışlarımızda Çin, Bangladeş, Hindistan, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri ön plana çıkıyor. Kesilmiş üründe ise İspanya, İtalya ve ABD gibi ülkelerde yoğunlaşıyoruz.





kullanıyoruz. Ekskavatörlerimizin 2 tanesi 50 ton, 2 tanesi 38 ton sınıfında. 38 tonlukların birisini kırıcıyla çalıştırıyoruz. Riperli olan diğer 38 tonluk ekskavatörümüzü yürüme mesafesi uzun alanlarda blok devirmeye yardımcı olarak kullanıyoruz. 50 tonluklar ise daha sabit şekilde kademelerde çalışıyor.

Ekskavatör grubunda yıllardır TSM Global ve Sumitomo'yu tercih ediyoruz. İlk makinemiz SH480 LHD-5'i 2015 yılında almıştık. Tercihimizde teknik özelliklerinin yanı sıra piyasadan aldığımız olumlu referanslar ve Japon teknolojisine olan güvenimiz etkili olmuştur. Duyduğumuz memnuniyet çerçevesinde 2018'de bir adet SH490 LHD-6 ve 2019'da bir adet SH370 LHD-6 daha aldık.

Neden Sumitomo?

Almadan önce iyi bir araştırma yapmamıza rağmen ilk başlarda bazı tereddütlerimiz vardı. Zaman içerisinde gerek makinelerimizin performansından gerekse verilen hizmetten duyduğumuz memnuniyetle ekskavatör parkımızı Sumitomo'ya çevirdik.

Bazı servisler bir sorunu çözene kadar 3-4 defa git gel yapıyor, yüksek masraflara ve zaman kaybına sebep oluyorlar. Hizmet aldığımız TSM Global'in Tekirdağ'daki yetkili servisi Girgin Makine İşinin erbabı. Yaşadığımız sorunları hızlı ve olabilecek en ekonomik şekilde çözebiliyorlar. Sumitomo'yu alırken çevremize danışmıştık; şimdi biz de onların referansı olduk.

birlikte tonlarca ağırlıktaki blokları riperle yerinden oynatabilmek için ekskavatörlerimizin zemine iyi yayılan, dengeli bir tasarıma sahip olmasını bekliyoruz. Makinelerimizin yakıt tüketimi de toplam maliyetlerimiz içerisinde önemli bir yer tutuyor.

“Sumitomo’yu alırken çevremize danışmıştık; şimdi biz de onların referansı olduk”

Parkınızda hangi makineler bulunuyor?

Ocaklarımızda 4 adet lastikli yükleyici, 4 adet paletli ekskavatör ve 2 adet belden kırma kamyon



Çin’de yaşanan Corona krizi sektörü nasıl etkiliyor?

Sektörümüzde Çin’in bir ağırlığı var. Sektör olarak yıllık 2 milyar doları bulan toplam ihracatımızın yarısını Çin’e yapıyoruz. Kriz sebebiyle oradaki fabrikalar kapalı ve seyahat de edemiyorlar. Dolayısıyla Çin’e olan satışlarımız %70 oranında azaldı. Bununla birlikte ABD’de kesilmiş ürün anlamında Çin’e alternatif üretici arayan firmalar sebebiyle bir hareketlenme var. Ancak buna rağmen dünya genelindeki pazarda ciddi bir daralma oldu.

Bizde de geçtiğimiz yılın şubat ayına kıyasla %30-35 oranında bir daralma söz konusu. Biz firma olarak üretimimizi kısmadık. Aynı personel sayılarımızla devam ediyoruz. Yaşanan bu krizin kısa süre içerisinde biteceği ve bahar aylarıyla birlikte sektörün tekrar canlanacağı inancındayız. Dolayısıyla stoklarımızı güçlendirerek hızlı bir sezona hazırlık yapıyoruz.

İş makinelerindeki öncelikleriniz nelerdir?

İş makineleri, son derece zorlu çalışma koşullarına sahip olan mermer ocaklarının belkemiğidir. Dolayısıyla işimizin aksamaması için kullandığımız makinelerin güçlü bir servis ve yedek parça desteği olması bizim açımızdan birinci kriterdir. Bunu güç ve dayanıklılık izliyor. Zira makinelerimiz ocaklarda büyük yüklerle maruz kalıyor. Bununla



Mühendislikte cam tavanları yıkan kızlar 5’inci yılında

Türkiye’de kadın mühendis sayısını artırmak, kadınların iş hayatında daha etkin ve karar verici mekanizmalarda yer almasını sağlamak amacıyla Limak Vakfı tarafından başlatılan Türkiye’nin Mühendis Kızları (TMK) Projesi, 5’inci yılında büyüyerek ilerlemeye devam ediyor. Limak Vakfı’nın T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı’nın yanı sıra T.C. Milli Eğitim Bakanlığı ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile birlikte yürüttüğü projenin yeni dönemi için ‘Türkiye’nin Mühendis Kızları’ Şubat ayında İstanbul’da bir araya geldi.

Düzenlenen toplantıda konuşan Limak Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özdemir; bugün tüm dünyada sosyal etkisi ölçülebilir, sürdürülebilir işlerin önem kazandığına dikkat çekerek; “İşte bu nedenle TMK’yi sadece bir ‘kurumsal sosyal sorumluluk’ olarak değil; bir ‘sosyal yatırım’,

bir ‘etki yatırımı’ olarak konumlandırıyoruz. TMK ile toplumumuz ve geleceğimiz üzerinde önemli bir etki yaratmanın, iz bırakmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Sadece kızlarımızın değil, ülkemizin istihdamına, insan kaynağına ve geleceğine etki yapıyoruz. Gelecekte bizlere liderlik edecek, ülkemizin geleceğine yön verecek, ‘cam tavanları kıracak’ kadın liderleri yetiştirmek bizim önceliğimiz” ifadelerini kullandı.

Buluşmada söz alan T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürü Gülser Ustaoglu, Türkiye’de mühendislik eğitimi gören kadınların oranının sadece yüzde 28,3 civarında olduğunu belirterek, “Bakanlık olarak bu kalıp yargılarla mücadele ediyor; kadınlarımızın nitelikli ve kayıtlı işgücüne katılımı için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda Limak’a Türkiye’nin Mühendis Kızları gibi bir projeye imza attıkları için teşekkür ediyoruz. Bu tür uygulamalarla kızlarımız Türkiye’nin kalkınmasına öncülük edecek” dedi. TMK, mühendislik eğitimi alan veya alacak olan, lise ve üniversitede okuyan kız öğrencilere yönelik programlardan oluşuyor. Projenin lise ayağında geçtiğimiz dönem eğitim programları ve rol model



buluşmaları ile yirmi bini aşkın öğrenciye ulaşıırken; 2019-2020 döneminde lise programına 10 ildeki 25 okulda, Öğretmen Akademisi Vakfı (ÖRAV) iş birliğinde devam ediyor.

TMK Üniversite Programı kapsamında bu yıla kadar toplam 310 kız öğrenci burs ve çok yönlü desteklerden faydalandı. 2019-2020 döneminde ise 120 öğrenci program kapsamında sunulan imkanlardan yararlanıyor. Devlet üniversitelerinin bilgisayar, çevre elektrik-elektronik, endüstri, inşaat ve makine mühendisliği bölümlerinde okuyan kız öğrencilere burs imkânı ile birlikte mühendislik fakültesindeki eğitimleri boyunca kişisel ve mesleki gelişimlerine katkıda bulunacak sertifika programı, İngilizce dil eğitimi, mentorluk desteği, staj ve istihdam imkânı gibi fırsatlar sunuluyor.

İstanbul'da inşaat malzemeleri artık MST telehandlersız çekilmiyor



Günümüz şehir hayatının yoğun temposu, her işin daha hızlı ve pratik şekilde yapılmasını gerektiriyor. Kırmızı ışıkta beklemeye bile tahammülü olmayan insanlardan, inşaat çalışmaları için daraltılan bir yolda uzun süre beklemelerini istemek çok daha zor oluyor. Neyse ki iş makineleri bu alanda da artık imdadımıza yetişiyor.

İstanbul'un Avrupa yakasında Mustafa Karabacak ve Tuncay Dursun tarafından kurulan Hasanoğlu İnşaat, sahip olduğu 2 adet MST marka telehandler ile yeri geliyor katlara inşaat malzemesi çekiyor, yeri geliyor kapıdan giremeyen eşyalarını penceren evlere indiriyor. Mustafa Karabacak ile bir araya gelerek telehandler ile işlerinde nasıl fark yarattıkları hakkında konuştuk.

Faaliyet alanınız nedir?
İnşaat faaliyetlerimizin yanı sıra depomuzdan inşaat malzemeleri

satışı ve nakliyesi yapıyoruz. Alibeyköy, Sultangazi ve Eyüp yoğun olarak hizmet verdiğimiz bölgelerdir.

İlk telehandlerınızı ne zaman aldınız?

MST marka olan ilk telehandlerımızı hem kendi işlerimizde hem de piyasada kullanmak amacıyla 2014 yılında aldık. Bizim açımızdan yeni bir faaliyet alanı olduğundan dolayı ilk aşamada ikinci el bir makine olarak bu işi öğrenmek istedik. Akabinde duyduğumuz memnuniyet çerçevesinde MST'den yenisini de aldık. Şu an parkımızda 2 adet MST ST 17.30 telehandler bulunuyor.

“Bu makineler inşaat sektöründe artık bir ihtiyaç haline geldi”



Hangi işlerde kullanıyorsunuz?

Çoğunlukla depomuzdaki malzemeleri istiflemek, kamyonlara yüklemek ve inşaatlara sevk ettiğimiz malzemeleri katlara çekmek amacıyla kullanıyoruz. Eskiden bir kamyon tuğlayı işçiler ancak 2 günde inşaata çekebiliyorlardı. Şimdi bu makineyle 1 saat içerisinde 6'ncı kata çıkarabiliyoruz.

Sepet ataşmanı ile platform olarak da kullanılıyor. İnsanların yüksekte

güvenli bir şekilde çalışmasına olanak sağlıyor. Bazen evine penceresinden bir malzeme çıkarmak isteyenlere de yardımcı oluyoruz.

Bu makineler inşaat sektöründe artık bir ihtiyaç haline geldi ve oldukça yaygınlaştı. 3-4 sene öncesine kadar bizim bölgemizde bu makinelerden en fazla 5 tane vardı. Bugünse 20'den fazlası çalışıyor.

MST telehandlerinizin sizin açınızdan öne çıkan özellikleri nelerdir?

Şehir içinde ve çoğunlukla dar alanlarda çalıştığımız için makinemizin manevra kabiliyeti büyük önem taşıyor. MST'nin 2 veya 4 tekerden dönüş, yengeç yürüyüş özellikleri bu anlamda bize avantaj sağlıyor. 6 metrelik alan içerisinde rahatlıkla manevra yapabiliyoruz.

Bom kapalıyken 3 tona kadar ağırlıktaki malzemeleri 4 metreye yükleyebiliyoruz. Bom tam olarak açıldığında ise denge ayakları sabitlenmiş bir şekilde 16,5 metrede 1 tona kadar yük kaldırabiliyoruz.

Hidrostatik şanzımanlı olan makinemizin kullanımı çok rahat ve aynı zamanda güvenli. Direksiyonunu serçe parmağınızla çevirebiliyorsunuz. Şehir içinde çalıştığımız için trafikte çarpma riski var. Ancak rampada da olsa gerektiğinde biz makinemizi kolayca durdurabiliyoruz.

Makinemizin yakıt tüketimi son derece tatmin edici. Elbette yakıt tüketimi yaptığımız işe göre değişiklik gösteriyor. Sepetle çalışırken daha az, yürüyüş miktarı arttıkça daha fazla yakıyor.

“Memnun olmasaydık ikinci makinemizi de MST almazdık”



Servis ve yedek parça hizmetlerinden memnun musunuz?

İhtiyacımız olduğu zaman servise ve yedek parçaya ulaşabilmek bizim için çok önemli. Makinemiz arızadan dolayı 3 saat yatsa müşterimizi kaybederiz. Bir arıza olduğunda hızla çözülmesi gerekiyor.

Bizim makinelerimiz 3 bin saati geçti ve bugüne kadar aldığımız hizmetten çok memnunuz. Gerek İkitelli'deki yetkili servisimiz Aker Makine gerekse MST Kartal merkez ve gezici servisleri ihtiyaç duyduğumuz her zaman bize destek oldular. Zaten hem makineden hem de servisten memnun olmasaydık ikinci makinemizi de MST almazdık.

MST tercihinizin sebeplerini nasıl özetlersiniz?

Öncelikle kendi ürünümüz, Gaziantep'te üretiliyor. Makinelerimizin performansından ve dayanıklılığından memnunuz. Yedek parçasına ve servisine kolayca ulaşabiliyoruz. Ayrıca MST'de çalışan arkadaşlarımızın samimiyeti, güler yüzlüğü ve ürünlerinin arkasında durmaları da bizi bu markaya daha çok bağlıyor.





TürkTraktör ihracatta da rekora koştu

2019'da Türkiye traktör pazarındaki liderliğini 13'üncü yılına taşıyan TürkTraktör, yurt dışı satışlarını da %5 artırarak son 5 yılın en yüksek ihracat rakamına ulaştı.

Firma geçtiğimiz yıl içerisinde Ankara ve Erenler'de bulunan fabrikalarındaki üretim bantlarından toplam 22 bin 745 adet traktör indirerek Türkiye'nin toplam traktör üretiminin %77'sini tek başına gerçekleştirdi. TürkTraktör, 2019 yılında yurt içinde toplam 10 bin 903 adet traktör satarken, yurt dışı satışlarını %5 artırarak 15 bin 207 adede yükseltti.

2019 senesini 3 milyar 806 milyon TL toplam ciro ile kapatırken, şirketin yurt dışı cirosu ise %14 artarak 2 milyar 158 milyon TL oldu. Yurt dışı cirosunda elde edilen bu sonuçla yeni bir rekora imza atıldı. TürkTraktör'ün 2019'daki brüt kârı 549 milyon TL, brüt kâr marjı %14,4 olarak gerçekleşirken, faaliyet kârı 248 milyon TL ve FAVÖK tutarı 374 milyon TL oldu.

"Yerli üretimi her alanda güçlendirmeyi sürdürüyoruz"
2019 yılına ait finansal sonuçlarını

değerlendiren TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özuner şu açıklamalarda bulundu: "Zorlu pazar koşullarına rağmen, 2019 yılında da pazardaki kesintisiz liderliğimizi 13.yılına taşıdık. Son 32 yılda tam 21 kez pazarın lideri olmayı başardık, amacımız bu başarılı çizgimizi 2020 yılına taşımak. Sahip olduğumuz %45'lik pazar payıyla Türkiye'deki neredeyse her 2 traktörden biri bizim fabrikalarımızın bantlarından iniyor. Yıl boyunca yurt dışına gerçekleştirdiğimiz satışlarımızla, üretimimizin %67'sini dünya pazarına sunduk. Dünyada daha fazla sayıda çiftçinin Türkiye'de üretilen traktörleri kullanması bizler için ayrı bir gurur kaynağı oluyor."

2019'da iş makineleri alanında da yerli üretim yapmak üzere



Ankara'daki fabrikalarına ek bir yatırım yaptıklarını ifade eden Özuner, "Sahip olduğumuz yerli üretim vizyonumuzun bir parçası olarak, artık müşterilerimize New Holland ve Case marka yerli kazıcı yükleyicilerimizi sunacağız. Bu kararımız ile uzun yıllardır traktör üretimindeki gücümüz ve başarılı performansımızı bu alana da taşıdık." dedi.

Yerli New Holland kazıcı yükleyiciler kullanıcılarla ilk kez İzmir'de buluştu

TürkTraktör'ün Ankara fabrikasına yaptığı ek yatırımla artık kullanıcılarla 'yerli üretim' damgasıyla sunduğu New Holland B serisi kazıcı yükleyiciler, İstanbul'da yapılan tanıtım toplantısı sonrasında ilk kez İzmir AgroExpo 2020'de kullanıcıların ve fuar ziyaretçilerinin beğenisine sunuldu.

Türkiye'de üretilen B110B ve B115B model New Holland kazıcı yükleyiciler, 110 hp motor gücü ve 516 Nm motor torku ile dikkat çekiyor. Turbo-intercooler hava emiş sistemi ve common rail yakıt enjeksiyon sistemine sahip olan bu son teknoloji motor sayesinde düşük yakıt tüketimi ile yüksek performans sağlandığı belirtiliyor. Yerli üretim kazıcı yükleyicilerin, kullanım kolaylığı ve kabin içi konfor özellikleriyle de operatörlerin zorlu saha şartlarında işini kolaylaştırmak için her detay dikkatle düşünülerek tasarlandığı ifade ediliyor.

SON GÜN 31 MART!

NEW HOLLAND LM1745 MODEL TELESKOPIK YÜKLEYİCİLERE
ÇOK ÖZEL FİYAT AVANTAJLARIYLA SAHİP OLABİLİRSİNİZ.

31 Mart'a kadar geçerli olan bu kampanyamızdan yararlanmak için hemen **New Holland bayileriyle iletişime geçin.**



NEW HOLLAND
CONSTRUCTION

Fatih Vinç Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Aydın:

"İnsana verilen değer ve sermayenin gücü arttı, platform sektöründe oyunun kuralları değişti"

İş güvenliği hassasiyetinin ve bilincinin yaygınlaşmasıyla birlikte ülkemizde personel yükseltme platformlarına olan talep her geçen gün artıyor. Ancak iş makineleri, otomobil ve kamyonlarda olduğu gibi platformlar ekonomide yaşanan daralmadan olumsuz etkileniyor.

Türkiye'nin alanında en büyük kiralama filolarından birine sahip olan Fatih Vinç Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Aydın ile sektörün içinde bulunduğu durumu ve geleceğini masaya yatırdık. Kenan Aydın aynı zamanda sektörün daha geniş kitlelere tanıtımı ve sağlıklı



gelişimine odaklanan Platformlar'ın Genel Sekreteri olarak görev yapıyor.

Sektör ekonomide yaşanan durgunluktan nasıl etkilendi?

Daha önceki röportajlarımızda da hep belirttiğim üzere platform sektörü kendi dinamikleriyle büyümeye devam ediyor. İnsana verilen değer arttığı, iş güvenliği yasalarıyla uygulandığı sürece bu işin kıymeti de artacaktır.

Bu kapsamda sektörde 2018'e kadar geçen süreçte her yıl %25-30'lara varan bir büyüme trendi yakalanmıştı. Piyasada çok sayıda büyük proje vardı. Sayıları hızla artan çok sayıda kiralama firması, distribütör firmalardan sipariş ettikleri makineleri daha kendi parklarına indirmeden doğrudan müşterilerinin sahalarına sevk ediyorlardı. Döviz düşük ve iş çok olduğu için platformlar iyi sayılabilecek fiyatlarla kiralanabiliyordu. Kiralama filolarının doluluk oranı %100'lere varıyordu.

2019'da ise yükselen döviz ve işlerdeki azalmayla birlikte sektördeki makine parkı hemen hemen hiç büyümedi. Hatta 400 adede yakın makine yurtdışında gönderildi. Bunun 50-60 adedini 41 metre üstü eklemli makinelerin oluşturduğunu tahmin ediyoruz. Adet olarak az görülebilir ama satın alma değeri yüksek olan bu değerli sınıfın %20-25'ini oluşturuyor, önemli bir rakam.

İşlerdeki daralma ne orandaydı?

Bu dönemde sektör belki filo bazında büyümedi ancak müşteri sayısı anlamında büyümeye devam etti. Sektörümüz hala oldukça bakir, ulaşabileceğimiz birçok yeni bölge ve uygulama alanı var. Büyüme için illaki çok büyük projeler olması gerekiyor. Biz bunu kendi programımız üzerinden görebiliyoruz. Önceden

kiralamalarımız büyük ölçüde Marmara Bölgesi'ndeyken artık Türkiye'nin hemen her bölgesinden ciddi miktarda talep alıyoruz.

Küçük makineler artık belli bir ihtiyaç ve herkes bunu kullanıyor belki ama eklem bomlu büyük makinelere piyasa yeni alıyor. Hem ileriye hem yukarıya doğru güvenli ve hızlı şekilde ulaşabilmenin avantajları görüldükçe onların kullanımı da yaygınlaşacaktır. Avrupa Birliği ülkelerinde kişi başına düşen platform sayısı bir oranlama yapacak olursak, bugün 13 bin adetlerde olan ülkemizdeki kiralama filosunun 50 binlere ulaşabileceğini düşünebiliriz.

Daralmanın en yoğun olduğu dönemde kiralama filolarının kullanım oranı %70-80'lere indi. Ancak maalesef sektörümüzdeki bazı firmalar, çalışmazsak ne yaparız endişesiyle doğrudan bir fiyat rekabetine girdiler.

Dövizle birlikte maliyetlerin arttığı bir dönemde fiyatların düştüğünü mü söylüyorsunuz?

Maalesef evet. Avro 3 lira iken 1.000 liraya çalışan makineler avro 6,5 liraya çıktıktan sonra da aynı paraya, hatta daha azına çalıştılar. Süreci iyi yönetemeyen böyle firmalar yüzünden finans kuruluşları platformları değersiz gördüler. Özellikle makaslı platformlara sanki çöp gibi bakıldı. Halbuki toplam makine parkının %80'i hala çalışıyordu. Ekstra bir fiyat



rekabetine gerek yoktu. Sektör değerini yine bulmaya başladı belki ama krize fiyatla tepki verince, tekrar eski seviyelere gelmek kolay olmayacak.

Bu makinelerin bazen çalışmaması, çalışmasından daha iyidir. Çünkü nihayetinde bir kiralama firması için kazanç, makinenin ikinci el değeridir. Ve ikinci el olarak satacağınız zaman makinenin durumu ve çalışma saati fiyatını oldukça etkiler.

"İstanbul Havalimanının sektöre etkileri oldu"

İstanbul Havalimanının sektöre etkileri oldu. İnşaat sürecinde 2.500

adede yakın makinenin çalıştığı proje için kiralama firmaları büyük borçların altına girdiler. Sonrasında tahsilatlarda sorun yaşanınca birçok firma zor durumda kaldı.

Ayrıca proje sebebiyle piyasada makine açığı oluşunca, bunu kapatmak için insanlar kendi bölgelerinde yatırım yaptılar. Ancak sonrasında havalimanındaki makineler boşalıp piyasaya dönünce, bu sefer bundan zarar gördüler. Küçük makineler kısa sürede kendine yer buldu belki ama büyük ölçekli, 26 metre üstü makineler iş bulmakta zorlandı.

Şu andaki piyasa koşulları nasıl?

Piyasadaki makine talebinde kayda değer bir artış var. Fiyatlar da yavaş yavaş yükseliyor. Şirket olarak %100'ün üzerinde, piyasadan makine kiralarak çalışıyoruz. Sektör iş hacminin en büyük kısmını endüstriyel inşaatlar oluşturuyor ve burada ciddi bir hareketlilik var. Konut inşaatlarında platform kullanımı az olduğu için buradaki düşüş bizi etkilemedi. Ancak AVM inşaatlarından dolayı bir miktar kaybımız olduğu söylenebilir.

Müşteri yapısında bir farklılık var mı?

Günümüzde artık finansal yapısı güçlü firmalar iş yapabiliyor ve onlar da paralarının karşılığını almak istiyorlar. Artık hesaplar daha ince yapılıyor ve liyakat çok daha ön planda. Müşterinin iş güvenliği ve zaman kaybına tahammülü

"2019'da sektördeki makine parkı hemen hemen hiç büyümedi"





yok. Kiralama sonrası hizmetler çok daha ön plana çıktı. Fiyattan öte, güvenebilecekleri firmalarla birlikte çalışmak istiyorlar. Kısacası günümüzde işini laygınca yapan firmalar birbirini arıyorlar.

Yaşanan bu olumsuzluklardan sektör ne gibi tecrübeler edindi?

2017 yılında sektörün geleceği hakkında daha umutsuzdum. Şimdi daha umutluyum. Çünkü işin kıymeti arttı. İnsanlar bu makinelerin ne kadar pahalı olduğunu öğrendiler. Yeni makine almak zorlaştı.

Ayrıca bu işin masrafsız ve kolayca yapılabilen bir iş olmadığını, ciddi bir organizasyon gerektirdiğini herkes gördü. İyi bir finans ve servis yönetimi şart. Artık sadece işini hakkıyla yapanlar kazanabilecek.

“Artık sadece işini hakkıyla yapanlar kazanabilecek”

Fatih Vinç olarak siz bu süreci nasıl yaşıyorsunuz?

Biz en başından bu yana hiçbir zaman fiyat rekabeti içinde olmadık. Uzun vadeli düşünerek insan, makine ve sistem yatırımları yaptık. Biz farkımızı sunduğumuz hizmetlerle yaşıyoruz. Makine parkı yönetiminde Türkiye'nin en iyi sistemine sahibiz. Hiçbir kaçak olmadan ve sıfır hatayla bu kadar makineyi yönetebiliyoruz.

Şu an 50 ilde makinelerimiz çalışıyor ve onlara güçlü bir servis desteği sağlıyoruz. Ülke genelindeki projeleri en başından itibaren takip ediyor, potansiyel müşterilerimize

kendimizi tanıtıyoruz. Geniş bir müşteri portföyümüz bulunuyor. Yakın zamanda başlayacağımız birçok proje var. Mevcut makine parkımızın bu piyasa koşullarında yeterli olmayacağını biliyoruz.

2020'de yeni makine yatırımınız olacak mı?

Buna ihtiyacımız var ancak uygun koşulların oluşması gerekiyor. Piyasadaki fiyatlar henüz yatırım yapılabilir seviyeye gelmedi. 2013'te olduğu gibi piyasa yine makine istiyor, ancak makineler o zamanki gibi ucuz değil. Şu an gücü olup makine alanın kurallarını belirleyeceği bir pazar var. Ancak bu sadece parayla yapılabilecek bir iş değil. Bir sistem işi. Bu pazara girmek isteyen yabancı yatırımcılar olduğunu duyuyoruz. Bize de teklifler geliyor.

Operasyonel kiralama sektörü 2020'ye umutla bakıyor

Otomotiv pazarını en çok etkileyen sektörlerin başında gelen operasyonel kiralama, iki yıllık daralmanın ardından 2020 yılına umutla bakıyor. Faizlerde yaşanan düşüş trendi ve ocak ayına ilişkin pazar verileri, 2018 yılına kadar pazarın yüzde 20'sini temsil eden sektörün yeniden aynı seviyelere yaklaşacağına işaret ediyor.

Konuyla ilgili güncel değerlendirmelerde bulunan Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) Yönetim Kurulu Başkanı İnan Ekici, “2019 yılı sonundan itibaren ülke ekonomimizde yavaş yavaş olumlu gelişmeler görmeye başladık. Bu bağlamda, otomobil ve hafif ticari araç pazarının 580 – 650 bin adet bandında, otomobil pazarının ise 440 – 490 bin adetler seviyesinde olmasını öngörüyoruz. 2020 yılında sektör olarak, 65 ile 75 bin adet arasında yeni otomobil alımı yapacağımızı tahmin ediyoruz. Tabii ki, ekonomideki gelişmelere paralel olarak bu senaryo daha da olumlu yöne gidebilir” ifadelerini kullandı.

“Ticari araç yatırımı da olacak”

Sektörün 2018 yılında yüzde 11,5, geçtiğimiz sene ise yüzde 12 civarında daraldığını ifade eden İnan Ekici sözlerine şu şekilde devam etti: “Operasyonel kiralama sektörü olarak 2018 yılına kadar Türkiye’de satılan yeni otomobillerin yaklaşık olarak yüzde 17-20’sini satın alıyorduk. Ancak, bu oran 2019 yılında yüzde 11'lere kadar geriledi. Kredi faiz oranlarının düşmesi ve ertelenen talebin etkisi ile operasyonel kiralama sektörünün otomobil alımlarının ivme kazanacağını düşünüyorum. 2018 yılında 10,5 milyar TL tutarında yeni araç yatırımı yapan sektörümüz, 2019 yılının ilk 9 ayında 2,9 milyar



kiralamaya olan talepteki artış ile yıl sonunda ortalama araç parkı yüzde 7-8 büyüyecektir. Öte yandan, uzun vadede kısa dönem araç kiralama sektörünün 2023 yılında 50 bin adetlik bir araç filosuna erişmesini bekliyor” diye konuştu.

“Daha ilerleyecek çok yolumuz var”

Operasyonel araç kiralama sektörüne etki edecek yasal düzenlemelerle ilgili TOKKDER görüşünün alınmasının önemine dikkat çeken İnan Ekici, “Huzurlu bir ortam ve dengeli ekonomi olduğu sürece, operasyonel kiralama sektörü hızla büyümeye devam edecektir. Bir dönem yüksek faiz dolayısıyla ertelenen ihtiyaçlar ve çok az da satın almaya yönelim oldu. Sağlıklı analiz yapan bir şirketin kiralamayı tercih etmesi lazım. Kiralama dünyada da büyüyor, bizde de büyümeye devam edecektir. Şirketlerin araç parkı dikkate alındığında, daha ilerleyecek çok yolumuz var. Sektörümüz ne kadar az operasyonel riske maruz kalırsa büyümesi de o kadar sürdürülebilir olacaktır. Bu bağlamda, sektörümüze etki edecek her türlü kanuni düzenlemede sektörümüzün dolayısıyla TOKKDER’in görüşünün alınması önem taşıyor. Kanun koyucular, ülkeyi yönetenler ve sektör temsilcileri yakın durmaya devam ettiği ve karşılıklı bilgi alışverişi olduğu sürece her türlü sorunun çözülebileceği inancındayız” şeklinde konuştu.

“Kısa dönemde araç parkı 50 bin adetlere ulaşacak”

Kısa dönem araç kiralama sektörünü de değerlendiren TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İnan Ekici, 2019 yılında bu sektörün ortalama yüzde 9 daraldığını 35 bin adet civarında araç parkıyla yılı kapattığını bildirdi. Ekici, “2020 yılında ekonomimizin rayına oturmasıyla birlikte fonlama ve işletme maliyetlerinin makul seviyelere geleceğini, buna bağlı olarak kısa dönem araç kiralamaya olan talebin de bir miktar artacağını, yaklaşık 37 bin adet civarı bir araç parkına ulaşacağımızı tahmin edebiliriz. Önümüzdeki dönemde turizmin gelişmeye devam edeceği ve havayolu taşımacılığının daha da yaygınlaşacağı beklentimiz çerçevesinde, kısa dönem araç



MAN yeni nesil kamyon ve çekicilerini İspanya'da tanıttı

MAN Truck & Bus, son 20 yıl içinde ilk kez tamamen yenilediği yeni nesil kamyon ve çekicilerini, şubat ayında İspanya'nın Bilboa kentinde düzenlenen bir etkinlikle gözler önüne serdi.

Ulaştırma endüstrisinin değişen ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirildiği vurgulanan yeni nesil MAN kamyon ve çekiciler, diğer nitelikleri ile birlikte özellikle yardımcı sistemler, sürücü oryantasyonu ve dijital ağ oluşturma alanlarında da yeni standartlara sahip. Yeni neslin, MAN'ın bir araç üreticisinden akıllı ve sürdürülebilir ulaştırma çözümleri sağlayıcısına evrimini de temsil ettiği belirtiliyor.

Yeni nesil MAN kamyon ve çekiciler, yüzde sekiz yakıt tasarrufu ile sunduğu ekonomik avantajın yanı sıra CO2 oranlarında da ciddi düşüş sağlıyor. Yeni geliştirilmiş dönüş yardımı, şehir trafiğinde ciddi kazaları önüyor. Şerit değiştirme asistanı yan şeritlerdeki araçlar konusunda sürücüyü uyarıyor.

MAN, yeni nesil kamyon ve çekicilerin geliştirilmesine, ilk günden beri müşterileri ve sürücüleri de dahil ederek, onların ihtiyaçları ile bunlara yönelik en

ideal çözümleri yeni araçlarına da taşıdı. MAN'ın yeni TGX, TGS, TGM ya da TGL serileri, kapsamlı şekilde ayarlanabilir ve esnek konfigürasyon seçeneklerinin kullanımı ile söz konusu taşımacılık görevine tam uyumlu bir kamyon olarak bir araya getirilmesine olanak sağlıyor.

Yeni MAN TGS Serisi, daha önce de olduğu gibi ağır iş inşaat, dağıtım ve belediye hizmetlerini hedefliyor. Bu modelin serileri, dar kabinleri ile biliniyor. Çünkü tipik uygulamalarda hem boş araç ağırlığı hem de iyi görüş büyük önem taşıyor. MAN TGS ile 330'dan 510 beygir gücüne uzanan geniş bir yelpazeyi kapsayan D26 ya da D15 motor seçenekleri sunuluyor. MAN TGS'nin çekiş düzenindeki geniş seçenek yelpazesi dikkat çekiyor. Çekici ya da şasi kamyon olarak 4x2 ve 6x2, geniş bir sektör yelpazesi için klasik 6x4, 8x2 ve 8x4, ya da 4x4, 6x6, 8x6 veya 8x8 olarak

zorlu araziler için yapılandırılmış tüm tekerlerden çekişli zengin seçenekler bulunuyor. Eğer araç öncelikle asfalt yollarda kullanılıyor ve fazladan yol tutuş sadece arada sırada gerekiyorsa, MAN HydroDrive 2-, 3- ya da 4- akslı bir MAN TGS ile birleştirilebiliyor. Böylesi değişken düzenlemelerle, yeni MAN TGS'nin azami yüklü ağırlığı 18'den 41 tona kadar değişiyor.

Sayılarla yeni MAN kamyon ve çekici nesli projesi

- Proje için 12.000.000 çalışma saati harcandı
- Pazara sunulmasına kadar 4.000.000 kilometre test sürüşü yapıldı
- 2.800.000 satır kod yazıldı
- Yeni araç tasarımı için 167.000 çalışma saati harcandı
- Yaklaşık 22.000 yeni kalem tüm birimlere entegre edildi
- 3.000 kabin rengi standart olarak sunuldu
- 2.100 MAN çalışanı projeye direkt dâhil oldu
- Yeni MAN kamyon ve çekici nesli için 8 farklı boyutta kabin sunuldu
- Yüzde 8'e kadar daha az yakıt tüketimi sağlandı
- 4 Seri: TGX, TGS, TGM ile TGL
- 1 Ekip: 36.000 MAN Truck & Bus çalışanı



Wipilot petrol ve gaz sektöründe verimli ve güvenli çalışma ortamı sağlıyor

Türkiye'de endüstriyel IoT alanında üretim yapan öncü teknoloji şirketi Okyanus Teknoloji, gerçek zamanlı konum belirleme sistemi Wipilot ile işletmelere yenilikçi çözümler sunuyor. Arama, üretim ve saha çalışmalarının söz konusu olduğu ham petrol ve doğal gaz sektöründe işletmelerin ihtiyaçlarına odaklanan Wipilot, personelleri, ekipmanları, yarı mamul ürünlerini ve riskli çalışma ortamlarının sıcaklık, nem, gaz, ışık gibi değerlerini anlık olarak takip ediyor. Sunduğu personel yaka kartı ürünü ile daha güvenli ve verimli bir çalışma ortamı sağlayan Wipilot, kaza anlarında ilgili birimlere uyarı sinyali de gönderiyor.

Global şirketlerin ve Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu konumundaki firmaların dijitalleşen iş süreçlerinde verimlilik, hız

artışı ve iş güvenliği sağlayan gerçek zamanlı konum belirleme teknolojileri markası Wipilot ile öne çıkan Okyanus Teknoloji; otomotiv, beyaz eşya, metal, enerji, gıda, sağlık, ilaç, kozmetik ve tekstil gibi sanayi kollarının yanı sıra madencilik, inşaat, havacılık, savunma sanayi gibi pek çok farklı sektöre yüksek katma değer sunuyor. Ham petrol ve doğal gaz sektörü için de sunmuş olduğu teknolojilerle iş süreçlerine yüksek verim ve güvenlik getiren Wipilot, maliyetleri minimuma indirirken üretim hacmini, hızını ve verimliliğini maksimuma çıkarıyor.

Gerçek zamanlı konum belirleme sistemi Wipilot, personel yaka kartı ürünü ile zorlu ve riskli çalışma ortamlarında görev yapan personelin yerlerinin sürekli izlenmesi, durumlarının algılanması ve ortamda meydana gelebilecek birçok olumsuz durumun önüne geçilmesini sağlıyor. Kaza durumunda işçinin bulunduğu bölgeyi merkeze bildirerek işçiye müdahale süresinin kısalmasını ve çalışma ortamını tekrar güvenli hale getirmeyi sağlayan Wipilot, ham petrol ve doğal gaz sektörü için kritik öneme sahip olan iş ortamının nem, sıcaklık, gaz gibi değerlerinin artması veya azalması durumunda

olay anlık olarak bildiriyor. Acil durum anında işçi yoklaması da yapan Wipilot, personel yaka kartı ürününün sahip olduğu acil durum butonu ile öne çıkıyor. Çalışanın konum ve acil durum bilgilerini toplayarak merkeze gönderen personel yaka kartı ürünü, üzerinde bulunan yardım çağrı butonuyla acil durum bilgisini, hareketsizlik algılama donanımı ile de hareketsizlik, düşme ve konum bilgilerini yine anlık olarak raporluyor.

7 gün 24 saat kesintisiz ve gerçek zamanlı olarak çalışan Wipilot sistemi, işçi veya ekipmanın hangi bölgede, ne kadar süre çalıştığını belirleyip işçi performans değerlendirmelerinde kullanılacak verileri toplayarak işgücü ve zaman kaybını da önüyor.





Kiralamaya odaklanan LiuGong, Hertz China'yı aldı

Kısa bir süre önce küresel anlamda kiralama ve ikinci faaliyetlerini güçlendirme kararını açıklayan LiuGong Machinery, ABD merkezli Herc Holdings bünyesinde yer alan ve Çin'de faaliyet gösteren Hertz China şirketini satın aldığını açıkladı.



Otokar ve IVECO BUS üretim anlaşması imzaladı

Koç Topluluğu bünyesinde yer alan, Türkiye'nin öncü otobüs üreticisi Otokar, faaliyetlerini CNH Industrial N.V. çatısı altında sürdüren küresel otobüs üreticisi IVECO BUS ile, IVECO BUS markalı otobüslerin Otokar'ın Sakarya'daki fabrikasında üretilmesine yönelik bir anlaşma imzaladı



Borusan Cat, Cat Advansys tırnak ve adaptörlerini tanıttı

Bir önceki seriye göre çok daha kolay takıldığı ve asla düşmediği belirtilen Cat Advansys tırnak ve adaptörleriyle, maksimum üretkenlik sağlandığı belirtiliyor.



Türkiye'den dünyaya ilk tramvay ihracatı

Türkiye'de ilk defa tramvay üretimini gerçekleştiren Durmazlar Raylı Sistemler, Polonya'da Olsztyn Belediyesi'nin açtığı ihaleyi kazanarak Türkiye'nin ilk tramvay ihracatını gerçekleştirdi. Olsztyn şehri için özel olarak tasarlanan sistem alçak tabanlı 5 modülden oluşuyor.



HİDROMEK oyun uygulaması App Store ve Google Play'de

HİDROMEK iş makinelerini akıllı telefon üzerinden deneyimleme fırsatı sağlayan oyun uygulaması App Store veya Google Play'e yüklendi. "HİDROMEK GAME" adıyla indirilebilen eğlenceli uygulama üzerinden HMK102S Supra kazıcı yükleyici, HMK310 LC paletli ekskavatör ve HMK 635 WL lastikli yükleyici modelleri kullanılabilir.



Scania'dan servis hizmetlerinde kampanya

Doğuş Otomotiv Distribütörlüğünde faaliyetlerini sürdüren Scania, araçların yaz mevsimine, maksimum verim ve yüksek performans ile girmesi amacıyla düzenlediği kampanya çerçevesinde periyodik bakım sözleşmelerinde 4.950 TL'den başlayan fiyatlar sunuyor.



İş Leasing yenilenebilir enerjideki etkinliğini artırıyor

İş Leasing, güneş enerjisi sektörünün önde gelen oyuncularından Göktekin Enerji ile iş birliği protokolü imzaladı. Protokol ile Göktekin Enerji'nin başta öz tüketim amaçlı olmak üzere Organize Sanayi Bölgeleri, oteller, AVM'ler ve fabrika çatılarına kuracağı güneş enerjisi santrallerinin son kullanıcılarına yönelik olarak İş Leasing tarafından finansman sağlanacak.



Kamu projeleri yurt genelinde devam ediyor

Musacalı Barajı'nın yarısı tamamlandı

22 bin 950 dekar araziye can suyu verecek Bergama Musacalı Barajı'nda %53 fiziki gerçekleştirme oranına ulaşıldı. 2022 yılında tamamlanması planlanan baraj için şu ana kadar 700 bin metreküp gövde dolgusu yapıldı. Toplam 1 milyon 100 bin metreküpe ulaşacak olan gövde dolgusunun 3 ay içinde tamamlanması planlanıyor. Yaz aylarıyla birlikte çalışmaların hızlandığı projede taş ocağından gelen kaya miktarı günlük 150 kamyonun 250 kamyonu çıkartıldı.



Yozgat İnanlık Barajı'nda gövde altı sıyırma kazıları tamamlandı

DSİ tarafından Yozgat'ta son dönemde yapılan su yapılarının artması bölgedeki tarımsal faaliyetlerin gelişmesinde de önemli rol oynuyor. Yozgat Yerköy İnanlık Barajı inşaatında çalışmalar devam ediyor. İnanlık Barajı depolayacağı 31,1 milyon m³ su ile Belkavak, Göçerli, Buruncuk, Arifeoğlu, Süleymanlı ve Sekil'i'nin bir kısım tarım arazilerinin de içinde bulunduğu toplamda 28 bin 750 dekar zirai arazinin sulanmasına katkı sağlayacak. Baraj inşaatının gövde altı sıyırma kazıları tamamlanarak plaka yükleme deneylerine başlandı ve kalite kontrol çalışmaları devam ediyor. Bu çalışmalar tamamlandıktan sonra beton imalatlarına başlanacak.



Konya'nın musluklarından Torosların su akıyor

2018 yılında tamamlanarak faaliyete geçen Mavi Tünel İçme Suyu Arıtma Tesisi, Toroslardan gelen suyu arıtarak Konya musluklarına ulaştırıyor. 2050'li yıllara kadar Konya'nın içme suyu ihtiyacını karşılama kapasitesine sahip olduğu belirtilen tesisten bugüne kadar 122 milyon m³ su verildi. Proje kapsamında tamamlanmak üzere olan Çumra isale hattının 24 bin 462 metrelik kısmı ile 52 adet sanat yapısı inşa edildi. Mavi Tünel İçme Suyu Arıtma Tesisinin devreye girmesiyle kapatılan yeraltı suyu kuyusu sayısı 198'e ulaşmış olacak. Bu da yıllık 100 milyon m³ daha az yeraltı suyu kullanılması anlamına geliyor.



İzmir Kiraz'ın çehresi değişti

İzmir Kiraz'ı hem taşkın riskinden kurtarmak hem de daha çağdaş bir görünüme kavuşturmak için başlatılan çalışmalar kapsamında 2.700 metrelik hatta taş tahkimatı yapıldı. Kiraz Çayı İslah Projesi'nin ilk etabında 6.5 kilometrelik hatta şev düzenlemesi ve dere yatağı temizlik çalışması yapıldı. Toplam 190 hektar arazi taşkın riskinden kurtarıldı. Projenin 2. aşaması ise Kiraz Çayı'nın iki yakasına yapılacak 36.000 m³ taş tahkimatını kapsıyor. Şu ana kadar 4 kilometrelik hattın 2.700 metresinde taş tahkimatı tamamlandı. Ekimler 2019 yılı içerisinde Kiraz Çayı'nda 1 milyon 281 bin 245 m³ lük kazı yaparken, 19 bin 122 m³ taş tahkimatını bitirdi.



Ordu Melet Irmağı'nda çalışmalar devam ediyor

Ordu İli Altınordu İlçesinde bulunan Orta Karadeniz ile Doğu Karadeniz Bölgesi sınırını oluşturan Melet Irmağı'ndaki rüsubatın temizlenmesi için 2019 yılı ağustos ayında idari imkanlarla çalışma başlatıldı. Çalışmalar kapsamında 100 metre genişlikteki dere yatağında geçici çalışma yolları oluşturuldu. Devam etmekte olan makinalı çalışmalarla, dere yatağından çıkan malzemenin bir kısmı ile mevcut seddelerin güçlendirilmesi (yeniden topuk teşkil) yapılıyor. Kalan malzeme ise 9 kilometre mesafedeki dolgu alanına taşınıyor.



KİRALAMA 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 3.250 - 8.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 1.500
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 - 3.000 3.000 - 4.500 5.000 - 7.000 6.500 - 9.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 6.500
DOZERLER	250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 14.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	10 - 15 ton	2.000 - 3.000
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	8 - 12 metre 14-22 metre	700 - 1.000 1.100 - 4.500	1.500 - 2.000 2.300 - 14.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR	10-18 metre 22-32 metre	1.300 - 2.000 4.500 - 7.000	3.750 - 7.000 14.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR	12-15 metre	2.000 - 2.500	6.000 - 7.000
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR	18-41 metre	3.000 - 7.500	8.000 - 21.000
TELESKOBİK PLATFORMLAR	21-43 metre	3.000 - 7.500	8.500 - 21.000
PALETLİ PLATFORMLAR	18-36 metre	3.500 - 10.000	12.000 - 28.000

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."



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 260 PX	2013	5,248
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 260 PX	2013	5,360
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 41 PX	2013	4,438
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 41 PX	2013	5,776
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 41 RTJ PRO	2018	2,017
DİZEL MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	COMPACT 12 DX	2012	2,305
DİZEL MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	H 18 SX	2012	3,371

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Acarlar Makine
Anadolu Mah. Kanuni Cad. No.30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla - İSTANBUL
Telefon 0 216 581 49 49 Fax 0 216 581 49 99 info@acarlarmakine.com / www.acarlarmakine.com



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2011	9,358	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2013	10,500
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2013	10,250	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	12,724
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2013	10,320	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L120F	2012	28,000
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40E	2011	11,900	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150H	2015	10,200
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A40E	2011	11,900	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150H	2017	14,240
GREYDER	SDLG	G9220	2017	3,824	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2013	11,000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-3	2003	n & a	LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L90F	2014	12,500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2012	24,500	PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC290CL	2012	12,600
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2012	26,068	PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC350DL	2016	12,700
					PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	11,200

Bu liste aylık 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



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	CATERPILLAR	D7E	2015	8,150
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2016	3,470
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2016	4,290
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2017	2,740
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2018	1,355
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2018	3,227
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2018	3,981
GREYDER	CATERPILLAR	12M	2018	4,150
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F	2014	6,745
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	428F2	2018	3,835
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F2	2015	6,010
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	966L	2017	5,989
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2018	3,715
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336E	2013	10,581
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	3,410
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	4,045
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	5,150
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	5,330
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2017	6,935
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	4,200
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	4,527
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	4,845
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	5,345
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	5,489
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	7,065
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	349D2L	2018	7,200
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	374DL	2011	2,810

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	390F	2014	17,110
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	390F	2014	17,120
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	963D	2012	7,410
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2018	1,746
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CS64B	2018	1,935



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:
444 1 228 KULAĞIMIZ SİZDE

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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	12,664
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	721F	2012	14,000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821E	2008	12,500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210B	2014	10,298
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210B	2015	7,960
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX280LCH-3	2011	14,800
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E215B	2008	14,000
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E385B	2012	16,804
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E385B	2013	4,759
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E385B	2013	7,545

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH370LC-5	2011	15,000
TELEHANDLER	MANITOU	MTX1440	2015	2,500



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



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

TürkTraktör

HİDROMEK

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B SUPRA	2017	74
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102S ALPHA	2016	6,483
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK140LC-3	2014	6,543
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC3	2012	11,849
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK220LC3	2014	6,022
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK300LC3	2013	11,500



Bu liste aylık 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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
GREYDER	CAT	140M	2008	5.451 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2017	7.100 h
GREYDER	KOMATSU	GD555-5	2015	1.895 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2017	7.150 h
GREYDER	KOMATSU	GD555-5	2015	6.575 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC450LC-8	2016	5.655 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2006	18.317 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2011	18.690 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2017	6.990 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2015	13.293 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2017	7.220 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2016	11.158 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2017	7.851 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2016	9.174 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-6	2017	9.477 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2018	5.770 h
LASTIKLİ YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA470-6	2017	7.815 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC600LC-8EO	2013	5.718 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	HB365LC-1	2016	6.777 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	ECR145CL	2018	548 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC138US-8	2017	1.131 h	PALETLİ EKSKAVATÖR	VOLVO	ECR145CL	2018	595 h
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC138US-8	2017	3.128 h					
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2016	7.071 h					
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2017	6.980 h					



Bu liste aylık 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.tr

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 10 DX	2011
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 12 DX	2011
DIKEY PLATFORM	HAULOTTE	STAR 12	2009
DIKEY PLATFORM	HAULOTTE	STAR 12	2009
DIKEY PLATFORM	HAULOTTE	STAR 12	2009
DIKEY PLATFORM	HAULOTTE	STAR 6	2004
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	H23 TPX	2007
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA18 SPX	2012



Bu liste aylık 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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
TELEHANDLER	MANITOU	MT 625	2013
TELEHANDLER	MANITOU	MT 732	2011
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X 732	2017
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X 735	2015
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1030	2012
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1440	2008
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1440	2010
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1440	2012
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1840	2008
TELEHANDLER	MANITOU	MT 1840	2009
TELEHANDLER	MANITOU	MT-X 1840	2016
MİNİ YÜKLEYİCİ	MUSTANG	AL 506	2017



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Maats İnşaat Makinaları Ltd. Şti – Uzacıcağı Cad. No: 7 Ostim / Ankara / Tel: 0 312 354 33 70
Whatsapp : +90 530 915 54 24 - www.maats.com.tr

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	JLG	2646	2000
DIKEY PLATFORM	Faraone	ZP8	2016
DIKEY PLATFORM	Faraone	ZP16	2016
PALETLİ ÖRÜMCEK	Palazzani	TSJ 23.1	2016
PALETLİ ÖRÜMCEK	Palazzani	TSJ 23.1	2016



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Elsisan Makine Sanayi Ticaret AŞ. - BTSO Organize Sanayi Bölgesi Lacivert
Cd. No:11 Nilüfer/Bursa/Türkiye
Tel: 0 224 241 30 90 - Faks: 0 224 242 90 20 / www.elslift.com

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI																
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	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, Petzoldo, 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				✓	✓												
ARLIFT	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	✓							✓	✓	✓							
ATILLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com				✓	✓												
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	✓																
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuclu.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	Cat, Metso, Genie, Mantsinen, CDE, SEM, Exxon Mobil ve MaK	4441228	www.bmgs.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 4178189	www.boskar.com.tr			✓														
BRİSA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 3858450	www.brisa.com.tr																	
CERMAK	Takeuchi	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	✓																
CEYLİFT	Ceylift	0322 3943900	www.ceylift.com			✓														
CEYTECH	Ceytech	0322 3943900	www.ceytech.com																	
ÇELİK BİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr			✓														
ÇESAN	Çesan	0312 2670500	www.cesanas.com	✓																
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orloco	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	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER								
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitec, Ormig	0216 4565705	www.dasoto.com.tr	✓		✓	✓														
DELKOM GRUP	Delkom	0312 3541384	www.delkom.com.tr																		
DEVİRAN KEPÇE	Devran	0212 2784763	-																		
ELS LİFT	Els	0224 2413090	www.elslift.com				✓														
EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	4442449	www.emsamak.com	✓																	
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Dynapac, CT Power, Mitsubishi, FPT, TCM, Tailift, Palfinger, HBM Nobas, Hitachi Sumitomo, Xilin, Tana	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	✓		✓	✓														
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, Manitec Lifting, EP	0312 2484200	www.gama.com.tr	✓	✓	✓															
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr																		
GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 2670994	www.goker.com.tr	✓																	
GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Gürüş, Furukawa	0216 3050557	www.gurisendustri.com	✓																	
HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan	0216 3943210	www.hamamcioglu.com	✓																	
HASEL	Linde, Terex, Kobelco	0216 6342100	www.hasel.com	✓	✓																
HCS MAKİNA	Liebherr	0216 4925751	www.hcs-liebherr.com.tr			✓															
HİDROKON	Hidrokon	0332 4448811	www.hidrokon.com			✓															
HİDROMEK	Hidromek	4446465	www.hidromek.com.tr	✓																	
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Airo, D&A, Mantovanibenne, Wanco, Kramer	4444634	www.hmf.com.tr	✓	✓		✓														
HYTSU	Hytsu	0232 8770044	www.hytsuforklift.com.tr			✓															
İMER-L&T	Imer-L&T	0382 2662300	www.imer-lt.com.tr	✓																	
İMİ	Venieri, Astec, Arjes, GF Gordini	0312 4251006	www.imi.biz.tr	✓																	
İLKERLER	Allison Transmission, Omega, Federal Power, CVS Ferrari, Stanadyne, Delphi	0212 5768080	www.ilkerler.com			✓															
İNAN MAKİNA	MTB	0212 5492500	www.mtbbreakers.com	✓		✓															
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	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	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, Bucher	0216 3836060	www.karyer-tatmak.com	✓	✓	✓			✓	✓						
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						✓							
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com	✓					✓	✓						
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 5278991	www.koza-is.com	✓												
LASZIRH	Laszirh	0212 7714411	www.laszirh.com						✓	✓						
LIEBHERR	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	✓	✓					✓						
MAATS	Manitou, D'avino, MRT, Doosan Atlas Weyhausen, Ditch Witch, 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, Sleiþner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 5744497	www.page-ltd.com						✓	✓						
PAKSAN	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			✓	✓									
PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 3337579	www.paksoytekni.com.tr													✓
PALME MAKİNA	Palme	0216 4660478	www.palmemakina.com	✓					✓							
PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 4430070	www.penamaden.com	✓					✓							
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	✓	✓	✓										
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	✓					✓	✓						

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com		✓											
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	Tirsan, 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.tgmkulvinc.com						✓				✓	✓		
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr						✓				✓			
TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Utilev, Fuchs, Mafi, Imer Access	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	✓									✓	✓		✓
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	✓												

Çin'in 30 futbol sahası büyüklüğündeki dev teleskobu faaliyete geçti

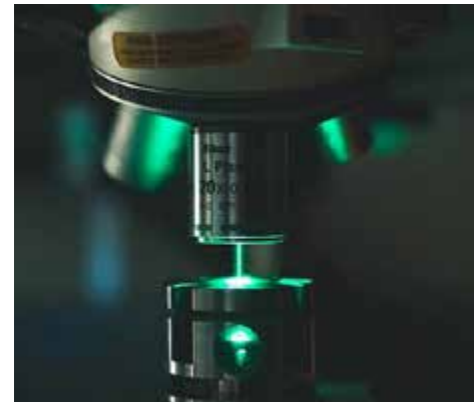
2016'da yapımı tamamlanarak test çalışmalarının başladığı, 30 futbol sahası büyüklüğündeki dünyanın en büyük radyo teleskobu FAST'in resmen faaliyete başladığı duyuruldu.



Ülkenin güneybatısındaki Guizhou bölgesinde yer alan ve 180 milyon dolara mal olan teleskop, Çin'in 'gökyüzündeki gözü' olarak tanımlanıyor. Saniyede 38 gigabyte veri toplayabilen FAST, uzay galaksilerde doğal hidrojen arayacak ve zayıf pulsar (anlık radyo dalgası yayan nötron yıldızları) sinyallerini algılayacak ve uzayda yaşam araştırmalarına yardım edecek. Teleskop kademeli olarak uluslararası gökbilimcilere açılacak.

Fosil yakıtlardan yapay elmas üretildi

Stanford Üniversitesi bilim insanları ham petrol ve doğal gazda bulunan bir molekül ile yapay elmas üretmeyi başardı. Araştırmacılar, sentetik elmas üretmek için petrol tanklarında rafine edilmiş tozları kullandılar. Bu malzemeleri güçlü bir mikroskopla inceleyen ekip, diamondoid olarak adlandırılan elmas kristallerini oluşturan atomlarla aynı şekilde organize olmuş atom modelleri gözlemlediler. Bu şekilde elmas



oluşturabilmenin mücevher endüstrisinin ötesinde sonuçlar doğurabileceği; sertliği, şeffaflığı, kimyasal kararlılığı, termal iletkenliği ve benzersiz özellikleri sebebiyle tıptan biyolojiye kadar birçok alanda kullanılabilmesini sağlayabileceği belirtiliyor.



Akıllı telefon bağımlılığının beyne verdiği hasar ortaya çıkarıldı

Almanya'daki Heidelberg Üniversitesi'nden bir araştırma ekibi, akıllı telefon bağımlısı insanların beyinlerini incelediklerinde beynin insula olarak bilinen kısmındaki gri maddenin,

madde bağımlılarında olduğu gibi azaldığını ve yetenek kaybı yaşandığını tespit etti. İnsula korteks ve temporal korteksin akıllı telefon bağımlılığından etkilendiği keşfedildi. Çalışma ayrıca bağımlı kişilerin ön singulat kortekste dinlenme durumu aktivitesinin azalmasından mustarip olduğunu gösterdi. Ancak bağımlılık yaratanın akıllı telefon mu, yoksa insanların kullandığı uygulamalar mı olduğu hala bir soru işareti.

Türk Bilim İnsanları, lityum iyon pillerin ömrünü uzatacak

Türkiye'nin farklı üniversitelerinde görev yapan akademisyenler, 7 yıllık araştırma sonucu lityum iyon pillerin ömrünü uzatan bir yöntem geliştirdi. Bilim insanlarının çalışması, Türk Standartları Enstitüsü'nden aldıkları "Yüksek kapasiteli ve uzun ömürlü li-iyon ve na-iyon pil ve bu pillerde kullanılan katot materyali üretim yöntemi" patentine belgelendi. Performans analizlerinde standart malzemeye göre yüzde 15 daha az kapasite kaybı elde edildiği açıklandı.



Arı beyni ile insan beyni arasında benzerlik keşfedildi

Yeni Zelanda'da bulunan Otago Üniversitesi'nden bilim insanları, arıların beyinleri üzerindeki yaptıkları çalışmada, arılardaki alfa salınımlarının (beynin ürettiği dalga benzeri elektriksel aktiviteler) insan beyinindeki benzer özelliklere sahip olduğu gördüler. Araştırmacılar, arıların beyinlerindeki alfa salınımlarının yemek olarak değerlendirdikleri bir koku duyulduğunda veya uyku durumunda değiştiğini açıkladılar. Bilim insanları araştırmanın sonuçlarını insan beyinin tedavisinde kullanılabilecek hale getirmek için çalışmalara devam ediyorlar.



CASE

CONSTRUCTION

Tecrübe konuşur!

MAKİNENİZİ · BÜTÇENİZİ · İŞİNİZİ
KORUYORUZ



YEDEK PARÇA GARANTİSİ

Ascendum Makina **uygun fiyatlara sahip orijinal yedek parçalarla** bütçenizi korurken, makinanızın ilk günkü gibi yüksek performanslı ve dayanıklı kalmasını sağlar. Böylece makinanızın **işte kalma süresi uzarken**, işletme **maliyetleriniz en aza iner**.

Volvo Construction Equipment
Building Tomorrow

