



## TMB

Türk müteahhitler  
20 milyar dolarlık hedefe  
şimdiden ulaştı

## İMDER

Türkiye, dünyanın iş ve  
inşaat makinaları üretim  
üssü olabilir

## LIEBHERR

Kule Vinçler, Türkiye'nin  
prestijli projelerinin  
yükünü taşıyor

## HASEL

Yeni yönetimi ve yeni  
stratejisiyle geleceğe  
hazırlanıyor

## BETONSTAR

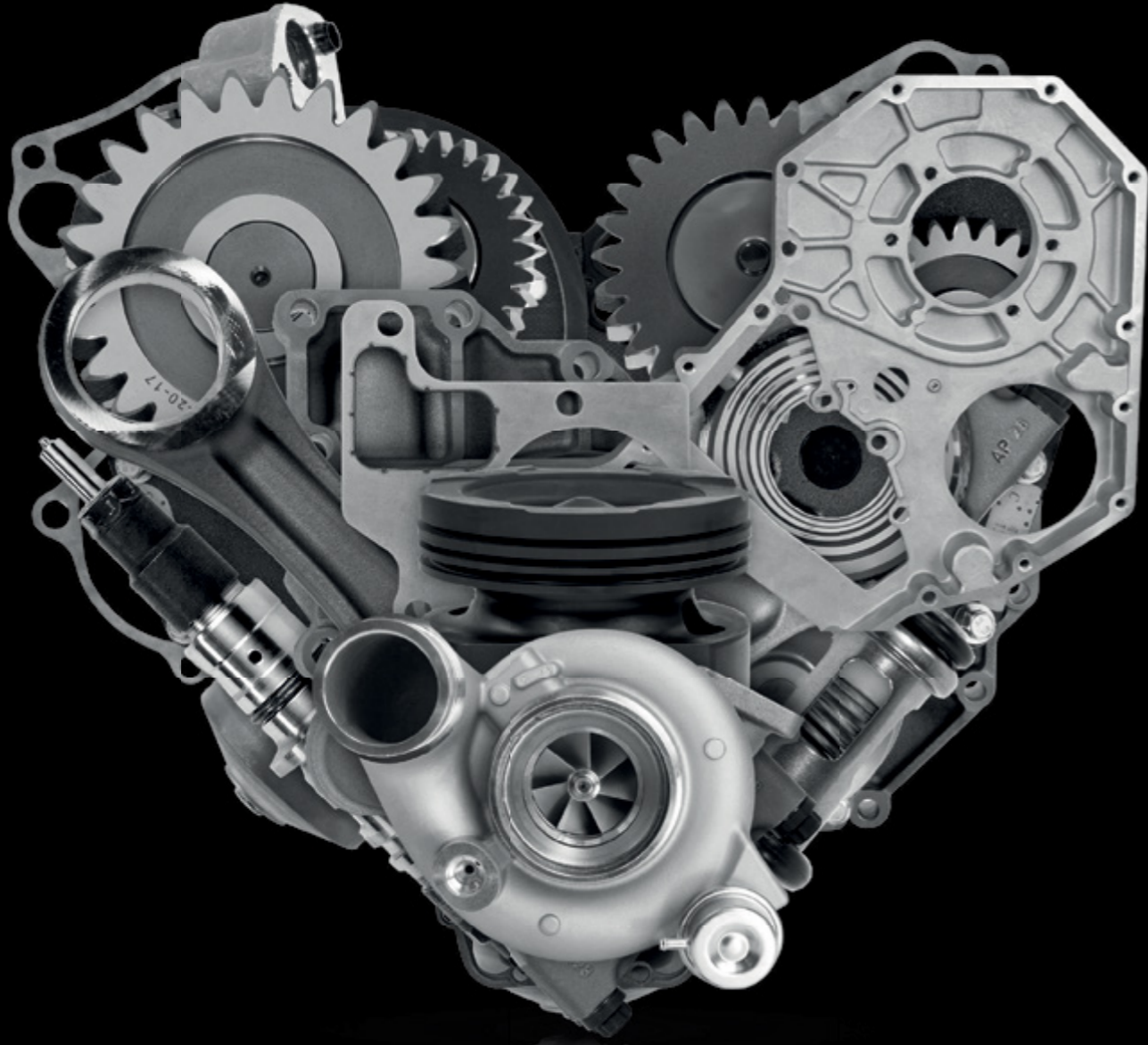
Güçlü bayi ağına İtalya'yı da ekledi

## KREDİ KARTI ÖDEMESİ PARTS.CAT.COM'DA!



BORUSAN CAT





# BİZİM DESTEĞİMİZ İŞLETMENİZİN TAM KALBİNDE.

Filonuz için maksimum dayanıklılık ve mümkün olan en yüksek çalışma süresini sağlamak için motor teknolojimiz kadar servis ve parça kapasitemize de yatırım yapıyoruz. Uzun vadede en iyi performans ve en yüksek değeri arıyorsanız, seçiminiz orijinal Cummins parçaları olmalıdır. Hiçbir parça orijinal Cummins kadar iyi ve uzun ömürlü çalışmaz, bütün Cummins parçaları en iyi garanti ile desteklenmektedir. Cummins motor ile çalışan ekipmanlarınızın olduğu her yerde, Türkiye servis ağımız işletmenizin kalbindeki motorları desteklemeye daima hazırdır.

**Daha fazla bilgi için, telefon 00 90 216 581 73 50 & 00 90 216 581 73 51,  
e-posta parts.turkey@cummins.com, veya cumminseurope.com/tr ziyaret edin**



ALWAYS ON



©2020 Cummins Ltd.

A JOHN DEERE COMPANY



**WIRTGEN GROUP**



## Lider Pozisyonu

▶ [www.wirtgen-group.com/road](http://www.wirtgen-group.com/road)

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

**YOL TEKNOLOJİLERİ.** WIRTGEN GROUP gücünü Yol Teknolojileri iş grubunda kendilerine özgü tecrübe zenginliği ile mükemmel WIRTGEN, VÖGELE ve HAMM markalarına borçludur. Pazar liderinin yenilikçi teknoloji avantajlarından yararlanır.

**WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti** • Bahçelievler Mah Ankara Cad. No. 223  
Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com ▶ [www.wirtgen-group.com/ankara](http://www.wirtgen-group.com/ankara)

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Sayı 122 - Kasım 2021

ISSN: 2717-9389

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

**Genel Koordinatör**  
Gökhan KUYUMCU

**Haber ve Reklam İletişim**  
Acıbadem Mah. Çeçen Sk.  
Akasya Residence A Kule No:25A K:26  
D:150 34660 Üsküdar - İstanbul / Türkiye  
T. +90 216 388 80 13  
G. +90 532 695 15 44  
www.forummakina.com.tr  
gkuyumcu@forummakina.com.tr

**Yazı İşleri Müdürü**  
Sevil KUYUMCU

**Görsel Yönetmen**  
Mehmet Ali ÇELİK

**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: 0 216 508 20 20  
Faks: 0 216 508 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  
alınması yapılamaz.



## Sektör ne ihracata ne de iç pazara yetişebiliyor

► **NEREDEYSE 2 YILDIR** tüm insanlığı esir alan Covid-19 salgını, küresel arz ve talep dengelerini de alt üst etti. Başlangıçta yaşanan sert daralmanın ardından gelen hızlı büyüme oranları, tedarik süreçleriyle birlikte üretimdeki ezberleri de bozdu. Yaşanan bu süreci fırsata çevirmeye odaklanan Türkiye iş ve inşaat makineleri imalat sektörü ise ne ihracata ne de iç pazara yetişebiliyor.

Sektörün çatı kuruluşu İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Merih Özgen, son üç yıldır cari fazla veren sektörün 2020 yılında da salgına rağmen 1 milyar 385 milyon ABD doları ihracat gerçekleştirdiğini açıkladı.

Salgının yarattığı küresel kısımların ve gelişmiş ülkelerin yüksek altyapı yatırım planlarının, halihazırda 133 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektör açısından önemli fırsatlar yarattığını vurgulayan Merih Özgen, "Avrupa Birliği ülkeleri yakın coğrafyada tedarik zinciri oluşturmaya çalışıyor. Bu durumda jeopolitik durum ve ciddi üretim altyapımız bize fırsatlar yaratıyor. AB üyesi olmasak bile onların kurallarının biliyor ve uyguluyoruz. Sektörümüz dünyada sektör devleri ile iş birlikleri kuruyor. Bunlar bizim için avantaj. Bize dünyadaki büyük rakiplerden iş teklifleri geliyor. Bu fırsatı iyi değerlendirirsek ülkemiz kazanır." ifadelerini kullandı.

Sektörde ürün tedarik süreleri sadece ihracatta değil, iç piyasada da 4-5 ay-

ların üzerine çıktı. Döviz kurlarındaki ciddi artışa rağmen iç piyasada gerek iş makinelerine gerekse depo ve istif ekipmanlarına son derece yüksek bir talep var. Bunda devam eden altyapı yatırımlarının yanı sıra ihracata yönelik güçlü madencilik ve endüstriyel faaliyetlerin önemli bir payı bulunuyor.

Görüştüğümüz firma yetkilileri, geçen senenin yaklaşık yüzde 50 üzerinde bir taleple karşılaştıklarını belirtiyorlar. Bu da 2020'de 5 bin adetler civarında olduğu tahmin edilen pazarın bu yıl 8 binlere doğru koştuğu anlamına geliyor. Rekabet Kurumu'nun kararı sebebiyle İMDER'den toplam pazara yönelik gerçek rakamları maalesef alamıyoruz.

2022 yılı için de sektörde beklentiler son derece olumlu. Siyaset ve ekonomideki gelişmeler bunu etkileyebilir ancak pazarın 2021'in altında kalmayacağı öngörülüyor. Yıl sonunda hayata geçmesi beklenen yeni egzoz emisyon faz uygulaması da talebi erkene çekerek, pazarı daha da hareketlendirebilir. Bununla birlikte gerek yüksek küresel talep gerekse komponent tedarikinde yaşanan sorunlar nedeniyle yeterli makine bulmak kolay olmayabilir ■■■■

Saygılarımla,

*Gökhan Kuyumcu*

# ARAMIZA HOŞGELDİN İTALYA!



"Betonstar, Avrupa bayileri ve ihracat yaptığı ülkeler arasına İtalya'yı da ekledi. Yıldızlar bizim için tüm dünyada ışık saçmaya devam ediyor. Aramıza Hoşgeldin İtalya!"

A ABD

A AFGANİSTAN

A ALMANYA

A ARNAVUTLUK

A AVUSTRALYA

A AVUSTURYA

A AZERBAJYAN

A BAE

A BELÇİKA

A CEZAYİR

A ÇEK

A DANİMARKA

A EKVATOR GİNESİ

A ESTONYA

A ETİYOPYA

A FİLİSTİN

A FİNLANDİYA

A FRANSA

A GİNE

A GÜRCİSTAN

A İRAK

A İSPANYA

A İSRAİL

A İSVEÇ

A İTALYA

A JAPONYA

A KAZAKİSTAN

A KENYA

A KIBRIS

A KOSOVA

A LETONYA

A LİBYA

A LİTVANYA

A LÜBNAN

A MAKEDONYA

A MISIR

A MOLDOVA

A NORVEÇ

A ÖZBEKİSTAN

A PAKİSTAN

A POLONYA

A PORTEKİZ

A ROMANYA

A RUSYA

A SENEGAL

A SLOVENYA

A TUNUS

A TÜRKMENİSTAN

A UGANDA

A UKRAYNA

A ÜRDÜN

www.betonstar.com  
info@betonstar.com  
betonstar.official

betonstar official  
betonstar  
BETONSTAR Concrete Pumps

**BETONSTAR**  
CONCRETE PUMPS

- 6 ▶ **CUMMINS**  
Hidrojen yakıtlı içten yanmalı motorlar geliştiriyor
- 8 ▶ **THBB**  
Faaliyetlerin güçlendiği inşaat sektöründe gözler piyasa falzlerine çevrildi
- 10 ▶ **VEFAT**  
Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü Sn. Hasan Tahsin Güven vefat etti
- 10 ▶ **BORUSAN CAT**  
Dijital faaliyetlerine dört uluslararası ödül
- 12 ▶ **KOMATSU**  
Kazıcı yükleyicilerde 3 yıl veya 4.000 saat garanti kampanyası
- 14 ▶ **FORD TRUCKS**  
Kamyonlar artık Fransa'da da satılacak
- 16 ▶ **DAİMLER TRUCK'IN**  
Hidrojen yakıtlı kamyonu yollara çıkıyor
- 16 ▶ **ELS LIFT**  
ELS LIFT ve bayisinden Birleşik Krallık'ta hayat kurtaracak proje
- 18 ▶ **VOLVO**  
İş Makinelerinin küresel gelirleri %11 arttı
- 20 ▶ **İMDER**  
Türkiye, dünyanın iş ve inşaat makinaları üretim üssü olabilir
- 28 ▶ **TMB**  
Türk müteahhitler 20 milyar dolarlık hedefe şimdiden ulaştı
- 32 ▶ **LIEBHERR**  
Kule Vinçler Türkiye'nin prestijli projelerinin yükünü taşıyor



32

- 34 ▶ **TURPAK**  
Akkuyu NGS Projesi'nde çalışan 850 makine son teknolojiyle buluştu

- 35 ▶ **CATERPILLAR**  
Daralan Çin'e rağmen küresel satışlarını %25 arttırdı
- 36 ▶ **BETONSTAR**  
Güçlü bayi ağına İtalya'yı da ekledi



36

- 38 ▶ **HASEL**  
Yeni yönetimi ve yeni stratejisiyle geleceğe hazırlanıyor: **Odaklan, Basitleştir, Yönet!**



38

- 42 ▶ **HİDROMEK**  
Emre Horoz Hafriyat'ın HMK 220 LC'si 13 bin saati devirdi: Sıra yeni Hidromek HMK 230LC'lerde
- 46 ▶ **SİF İŞ MAKİNALARI**  
Müşterilerini yeni İzmir Merkez Servisinde ağırladı
- 50 ▶ **WİRTGEN**  
Afrika'nın otoyolları, soğuk geri dönüşüm yöntemiyle ekonomik ve çevre dostu şekilde yenileniyor
- 52 ▶ **WIPELOT**  
IOT sistemleriyle madenlerde daha güvenli ve verimli operasyon
- 54 ▶ **CASE**  
Türkiye'de üretilen CASE kazıcı yükleyiciler şantiyelere güç katıyor



54

# HMK 600 MG ile yollar hep açık!

**214 HP** | **1.000 Nm** | **18.470 KG**  
Güç | Tork | Çalışma Ağırlığı

HMK 600 MG motor greyder; altıgen kabin tasarımı ile sağladığı geniş görüş açısı, direksiyon veya joystick ile kullanım seçeneği, teknolojik donanımı ve konforlu kabini sayesinde verimli çalışma imkanı sunar.

444 6 465  
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

**HİDROMEK®**

Birlikte Daha Güçlüyüz

# CUMMINS HİDROJEN YAKITLI İÇTEN YANMALI MOTORLAR GELİŞTİRİYOR

**Açıkladığı PLANET 2050 sürdürülebilirlik stratejisi çerçevesinde sıfır emisyon yolundaki çalışmalarını aralıksız sürdüren Cummins, hidrojen yakıtlı içten yanmalı motor (H2-ICE) programı kapsamında 6,7 ve 15 litrelik motorlar geliştirmeye başladı.**



► **CUMMINS**, geleceğin en önemli enerji kaynakları arasında gösterilen hidrojenin üretiminden depolanmasına ve araçlarda kullanılan güç sistemlerine kadar tüm aşamalarındaki teknolojilere liderlik ediyor. Geliştirilmekte olan yeni hidrojen motorlarıyla sıfır karbon emisyonu, artırılmış güç yoğunluğu ve iyileştirilmiş termal verimlilik elde edilmesi hedefleniyor.

Hidrojen, suyun elektrolizörlerde oksijen ve hidrojene ayrıştırılmasıyla elde ediliyor. Cummins'in günümüzde dünya genelinde hidrojen üreten 600'den fazla elektrolizörü ve hidrojeni yakıt olarak kullanan 2.000'den fazla yakıt hücresi çalışıyor.

Cummins Motor İş Birimi Başkanı Sri-

kanth Padmanabhan, bataryalı ve yakıt hücreli elektrikli güç aktarma organları için geliştirilen örneklerin umut verici olmasıyla birlikte kanıtlanmış içten yanmalı motor teknolojisinin yeşil hidrojenle eşleştirilmesinin de gelecekteki sıfır emisyon çözümleri açısından önemli bir tamamlayıcı olacağını ifade etti.

Padmanabhan, Cummins'in küresel doğal gazlı araç pazarındaki derin bilgi ve liderliğinin, orta ve ağır hizmet araçlarına yönelik bu yeni hidrojen yakıtlı içten yanmalı motorları geliştirmekte önemli bir avantaj sağlayacağını sözlerine ekledi.

## MEVCUT AKTARMA ORGANLARIYLA UYUMLULUK AVANTAJI

6,7 litrelik hidrojen motorunun geliştirilmesinde orta hizmet tipi kamyon, otobüs, ekskavatör ve lastikli yükleyici gibi inşaat uygulamalarına odaklanacak. 15 litrelik platform ise ağır hizmet tipi uzun yol kamyonlarına hidrojen gazı yakıtlı motor potansiyeli sunacak.

H2-ICE programı için mevcut ve kanıtlanmış motor platformlarını kullanmak, Cummins'in mevcut motor üretim tesislerini ve servis destek ağını kullanarak maliyetleri azaltma ve verimliliği artırması anlamına gelecek. Buna ek olarak, hidrojen yakıtlı motorlarla eşleştirildiğinde mevcut birçok aktarma organı bileşeninin korunabilecek olması, araç ve ekipmanların yeniden geliştirme sürecini kolaylaştıracak. ■



# BİRLİKTE CESARET



# EDELİM



ACARLAR  
M A K İ N E

Haulotte  
LET'S DARE TOGETHER



## FAALİYETLERİN GÜÇLENDİĞİ İNŞAAT SEKTÖRÜNDE GÖZLER PİYASA FAİZLERİNE ÇEVİRİLDİ

**İnşaat ve bununla bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durum ile beklenen gelişmeleri ortaya koyan Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) "Hazır Beton Endeksi" 2021 Ekim Ayı Raporu açıklandı.**

► **RAPORA GÖRE**, gelecek döneme ilişkin beklenti pozitif tarafta olmakla birlikte eşğin hemen üzerinde kaldı. Güven Endeksi ekim ayında negatif seviyede devam ederken, Hazır Beton Endeksi faaliyetteki yükselmenin etkisiyle yukarı yönlü hareket etti. İnşaat faaliyetlerindeki hareketliliğin ağustos, eylül ve ekim ayları boyunca devam etmesi raporda ön plana çıkan başlıklar arasında yer aldı.

Geçen yılın aynı ayıyla yapılan kıyaslamaya göre ekim ayında faaliyet hariç bütün endekslerde bir artış olduğu, faaliyette görülen gerilemenin de sınırlı olduğu açıklandı. Beklenti Endeksi'ndeki yükselişin ise sektörün önümüzdeki döneme yönelik pozitif bir beklenti içinde olduğunu gösterdiği belirtildi. Ancak bununla birlikte Güven Endeksi'nde bir yükselme görülüyor olsa da endeksin hâlen eşik seviyenin altında kaldığı vurgulandı.

### PIYASA FAİZİNİN DE DÜŞMESİ GEREKİYOR

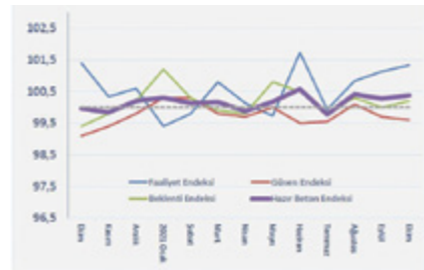
Raporun sonuçlarını değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, "Merkez Bankası'nın 23 Eylül'de politika faizindeki 100 puanlık indirimi sonrasında piyasa faizinde bir gerileme meydana gelmemiştir. İnşaat sektörü açısından faiz, diğer sektörlerle kıyasla çok daha önemli görünmektedir. İpotekli konut satışları üzerinden gelecek olan talebin istenilen seviyeye gelmesi için öncelikle piyasa faizinin de düşmesi gerekmektedir." diye konuştu.

Merkez Bankasının, risk primi, döviz kuru gibi göstergelerde yaşanan yükselmeyi göze alarak verdiği faiz indirimi kararı sonrasında bankacılık kesiminin alınan bu kararı piyasaya yansıtmasını beklediklerini belirten Yavuz Işık, "21 Ekim'de yapılan 200 baz puanlık faiz indirimi kararından



Yavuz Işık / THBB Yönetim Kurulu Başkanı

sonra yapılan açıklamada "yıl sonuna kadar faiz indirimi için sınırlı bir alan kaldı" denmiştir ki bu söylemden önümüzdeki 2 ayda faiz indirimine devam edilebileceği ancak bunun hızının daha düşük olacağı sonucu çıkmaktadır. Bu yönüyle bu faiz indirimlerinin piyasaya yansımaması durumunda, yılın geri kalan kısmında alınacak aksiyonların da etkisi olmayacaktır." dedi ■



# SEKTÖRÜN KARA GÜNÜ...



Tahsin GÜVEN / Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü

## BORUSAN CAT TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ SN. HASAN TAHSİN GÜVEN VEFAT ETTİ

25 yılı aşkın bir süredir görev aldığı Borusan Cat Ailesinin ve iş makineleri sektörünün bilgi, tecrübe ve samimi kişiliğiyle en seçilen üyelerinden Sn. Hasan Tahsin Güven, 21 Kasım 2021 tarihinde, çok erken ve ansızın aramızdan ayrıldı.

**Tüm sevenlerinin, Borusan Ailesinin ve sektörümüzün başı sağ olsun...**

İş makineleri sektörünün ülkemizdeki duayen isimlerinden, HİDROMEK'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Hasan Basri Bozkurt'u da maalesef bundan 3 yıl önce, yine bir 21 Kasım'da kaybetmiştik.

**Onları saygı, sevgi ve özlemle anıyoruz...**



— 1 ALTIN & 2 GÜMÜŞ —

— ALTIN —

**BORUSAN**

**CAT**'İN

## DİJİTAL FAALİYETLERİNE DÖRT ULUSLARARASI ÖDÜL

► **BORUSAN GRUP** şirketlerinden Borusan Cat'in başarılı performansı saygın uluslararası ödül organizasyonları MarCom Awards ve Davey Awards tarafından toplam 4 ödülle takdir edildi.

Borusan Cat, yenilikçi kurumsal blogu, "theBClog.com" ile dünyanın en saygın yaratıcılık ödüllerinden MarCom tarafından "İnternette Yaratıcılık" kategorisi altında yer "Blog" kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Şirket, sektörün ilk Youtube etkinliği olan Borusan Cat Durmaz ile de Davey Awards'da "İçerik-Yönetim" kategorisinde altın, "Genel Etkinlik-Canlı Yayın" ve "Markalı Kampanya" kategorilerinde ise toplamda 2 gümüş ödülün sahibi oldu.

### YARATICI İŞLERLE DE SEKTÖRDE FARK YARATIYOR

Borusan Cat eko sisteminde yer alan herkesin içerikleriyle yer alabildiği "theBClog.com" sürdürülebilirlik, yarımın işi, dijitalleşme gibi kategorilerde onlarca içeriğe ev sahipliği yaparken, ziyaretçilerine Türkçe, İngilizce ve Rusça dillerinde makale, podcast, video gibi farklı formatlarla ulaşıyor.

Sektörün ilk Youtube etkinliği olma özelliğini taşıyan Borusan Cat Durmaz ise, şirketin müşterileriyle sıcak temasını sürdürmesine olanak tanıyan, yüksek etkileşime erişen bir konseptle temmuz ayında gerçekleştirilmişti. Borusan Cat'in birbirinden farklı ürün ve hizmetlerinin detaylarıyla anlatıldığı, canlı etkinlikler ve sürprizlerle renkli görüntüler sunan etkinlik, on binlerce kez görüntülenerek, sektörün YouTube platformunda yaptığı en dinamik etkinliklerin birisi oldu.■

İçindekiler'e dön

# KREDİ KARTI ÖDEMESİ PARTS.CAT.COM'DA!

Online yedek parça platformumuz **Parts.Cat.Com**'da kredi kartıyla ödeme dönemi başladı.

Artık müşterilerimiz, link ya da bağlantı olmadan direkt kart bilgileri ile ödeme yapmanın kolaylığını yaşayacak. **Üstelik 10 taksit ve ücretsiz kargo ayrıcalığıyla...**



Parts.Cat.Com'a ulaşmak için QR kodu okutunuz.



ut lacretit dolere magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam

DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN  
**ÇÖZÜM ÜRETİRİZ**

444 1 228  
BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ  
KULAGIMIZ SİZDE

WhatsApp  
İletişim Hattı:  
0543 268 0228

borusancat.com

©2021 Caterpillar. Tüm Hakkı Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sansı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

**BORUSAN**

**CAT**

ÜCRETSİZ  
KARGO



# KOMATSU

## KAZICI YÜKLEYİCİLERDE 3 YIL VEYA 4.000 SAAT GARANTİ KAMPANYASI

**Temsa İş Makinaları Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü Komatsu için kullanıcılara kolaylık sunan bir uzatılmış garanti kampanyası başlattı. Kampanya kapsamında yüksek performans sunan Komatsu WB97R-5 ve Komatsu WB97S-5 kazıcı yükleyiciler 3 yıl/4.000 saat (hangisi önce dolarsa) uzatılmış garantiyle kullanıcılara sunuluyor.**

► **WB97 SERİSİNİN** her iki modeli için 31 Aralık tarihine kadar devam edecek kampanyayla birlikte kullanıcıların satış sonrasında karşılaşılabileceği servis ve bakım masraflarının minimize edilmesi hedefleniyor.

Kampanya kapsamında kullanıcılara sunulan Komatsu WB97R-5 (ön tekeri küçük) ve WB97S-5 (dört tekeri eşit) kazıcı yükleyici modellerinin, yoğun uygulamaların söz konusu olduğu çalışma ortamlarında yüksek verimli-

lik sağladığı belirtiliyor. WB97R-5 ve WB97S-5 kazıcı yükleyici modellerinde operatör konforunu en üst seviyede tutmayı ve farklı uygulama gereksinimlerini karşılamayı hedefleyen Komatsu, her iki modelde de klima, forklift çatalı, teleskopik (uzar) bom, kırıcı tesisatı gibi özellikleri standart olarak sunuyor.

WB97 serisinin Komatsu imzalı 99,2 (hp) beygirlik motoru ve tam otomatik Powershift şanzımanı kullanıcılara farklı uygulamalarda kesintisiz performans sağlarken, bu modellerde standart olarak bulunan ön kova ve arka kova full joystick kontrolleri sayesinde operatörler çalıştıkları süre boyunca birçok zorlayıcı uygulamayı kolaylıkla gerçekleştirebiliyor. WB97 serilerinde yana konumlandırılan egzoz çıkışı ise ön pencereyi kapatmayarak operatörlere geniş bir görüş açısı sunuyor. Zorlu zemin koşulları düşünülerek tasarlanmış ve Komatsu'nun WB97 serisinde sunulmuş olduğu sınırlı kaydırmalı diferansiyel ise yüksek çekiş gücü sağlayarak performans kaybının önüne geçiyor.

Kullanıcılar [www.komatsu.com.tr](http://www.komatsu.com.tr) adresinden veya 0850 480 1 846 numaralı müşteri destek hattından kampanyayla ilgili detaylı bilgi alabilecekler.

# Makinanızdaki Gücümüz



*Ataşman imalatında opsiyonel çözümlerle yanınızdayız*

**LABEL GRUP METAL VE MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**

Sultan Orhan Mahallesi Kesit Sanayi Sitesi 2003 Blok No:3 Gebze/Kocaeli

Tel: 0 530 321 71 76 - 0 536 434 43 17

satis@labelmakina.com.tr - uretim@labelmakina.com.tr

**LABEL**



# FORD TRUCKS KAMYONLAR ARTIK FRANSA'DA DA SATILACAK



**Ford Trucks, Avrupa'nın kilit pazarlarından Fransa'ya adım atarak küresel satış ve pazarlama ağını genişletmeye devam ediyor.**

## ► TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİNİN

öncü şirketi Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks; Portekiz, İspanya, İtalya, Belçika, Lüksemburg ve Almanya'nın ardından Fransa'da da distribütörünü atadı.

Stratejik bir pazar olarak, Avrupa içinde kilit konuma sahip olan Fransa'da 2022'ye kadar 25 noktada var olmayı planlayan Ford Trucks, lansman sırasında ülkenin en önemli lojistik filolarından biri olan Combronde Groupe şirketine 60 adet 'İTOY - Uluslararası Yılın Kamyonu' ödüllü Ford Trucks F-MAX teslimatı da gerçekleştirdi.

Ford Trucks'ın Fransa'daki yapılanması için eşit paylara sahip 3 şirketin bir araya gelmesiyle kurulan F-Trucks France, Groupe Maurin, Groupe DMD ve Groupe Amplitude olmak üzere otomotiv sektöründe köklü bir geçmiş ve tecrübeye sahip şirketlerden oluşuyor.

## FRANSA, AVRUPA'DAKİ BÜYÜME PLANLARIMIZDA KİLİT ROLE SAHİP

Almanya'nın ardından Avrupa'nın en büyük ikinci ağır ticari pazarı olan Fransa'ya Solutrans 2021 gibi önemli bir organizasyonda adım atmanın gururunu yaşadıklarını aktaran Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün, şunları söyledi:

*"Ford Otosan olarak, ağır ticari araç*

*markamız Ford Trucks ile yarım asrı aşkın süredir otomotiv sektöründe 'ilk'leri başarmaya ve dünya çapında bir başarı hikayesi yazmaya devam ediyoruz. Kamyon üretim yolculuğumuzun bugün ulaştığı noktada mühendislik yetkinliklerimiz ve Ar-Ge gücümüz sayesinde 40'ı aşkın ülkede faaliyet gösteriyoruz. 2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (İTOY) ödülünü kazanan F-MAX, üretim gücümüzün, mühendislik kabiliyetlerimizin, tasarım, teknoloji ve araç geliştirme becerilerimizin ulaştığı noktanın önemli göstergelerinden biri olmaya devam ediyor. Ford'un kamyon işini küresel çapta temsil ederken, Avrupa'daki stratejik büyüme planlarımıza pandeminin olumsuz etkilerine rağmen hız kesmeden devam ediyoruz.*

*İTOY ödülünün ardından F-MAX'e Avrupa'dan gelen yoğun taleple bir-*

*likte büyüme planlarımızı erkene çekmiştik. Bu doğrultuda Polonya, Litvanya, Portekiz ve İspanya pazarlarının ardından yoğun talep gördüğümüz pazarlardan İtalya, Belçika ve Lüksemburg yapılanmamızı tamamladık. Geçtiğimiz haftalarda da Avrupa'nın en büyük ağır ticari araç pazarı Almanya'ya adım attık. Şimdi de Ford Trucks'ın büyüme planlarında kilit role sahip, Avrupa'nın 2. en büyük ağır ticari pazarı olan Fransa'ya distribütörümüz F-Trucks France ile adım atmanın gururunu yaşıyoruz."*

## 2024 SONUNA KADAR 55 ÜLKEYE YAYILMA HEDEFİ

Sadece Türkiye içinde değil, 40'ı aşkın ülkede global pazarlar için de araç üretken ve geliştiren Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, pandemiye rağmen global çapta büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Avrupa'nın tamamında kalıcı bir büyüme gerçekleştirmek için çalışmalarına hızla devam eden Ford Trucks, Fransa'nın ardından önümüzdeki 3 yıl içerisinde Avrupa'nın tamamını kapsayacak şekilde global operasyonlarını 55 ülkeye yaymayı planlıyor ■



# İş'le büyük düşün!

İhtiyacınız olan tüm iş makinelerine  
kira öder gibi sahip olmanız için  
İş Leasing yanınızda.

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

İŞ LEASING



# DAİMLER TRUCK'IN HİDROJEN YAKITLI KAMYONU YOLLARA ÇIKIYOR



► **ÜRETTİĞİ ARAÇLARININ** elektrifikasyonu için sürekli olarak teknoloji stratejisini takip eden Daimler Truck, önemli bir dönüm noktasına ulaştı. Alman makamları, hidrojen bazlı yakıt hücreli Mercedes-Benz GenH2 kamyonun geliştirilmiş olan prototipinin ekim ayı itibarıyla kamuya açık yollarda kullanımına izin verdi.

Daimler Truck, 2020 yılında tanıtılan Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'un testlerine Nisan ayında şirketin test pistlerinde başlamıştı. Seri üretim versiyonunda yakıt ikmali yapmadan 1.000 kilometre ve üzerinde bir menzile ulaşması hedeflenen kamyon, bu testlerde şimdiye kadar binlerce kilometreyi başarıyla kat etti. Şimdi ise testler, Rastatt yakınlarındaki B462 yoluna, yani kamuya açık yollara taşıyor. Burada, eWayBW projesi kapsamında yük kamyonlarına elektrik verilerek havai hat kamyonlar çalışma sırasında test edilecek.

İlk seri üretim GenH2 kamyonun 2027 yılından itibaren müşterilere teslim edilmesi bekleniyor. Daimler Truck ayrıca Avrupa'da, Japonya'da ve Kuzey Amerika'da, en geç 2039 yılından itibaren sunacağı tüm yeni araçların sürüş sırasında ("Depodan tekerleğe") karbon nötr olan araçlardan oluşmasını hedefliyor. Daimler Truck, bu hedefe ulaşmak için elektrikli araç teknolojileri olan enerjisini batarya veya hidrojen bazlı yakıt hücresinden alan tahrik sistemlerini kullanarak çift kollu bir strateji izliyor. Daimler Truck, teknolojileri bu şekilde birlikte kullanarak müşterilerine özel kullanım senaryoları için en iyi araç seçeneklerini sunuyor. Yük hafifledikçe ve mesafe kıaldıkça batarya elektrikli kamyonların kullanılma olasılığı artarken, yük ağırlaştığında ve mesafe uzadığında hidrojen bazlı yakıt hücreli kamyonların daha fazla tercih edileceği belirtiliyor ■



## ELS LIFT VE BAYİSİNDEN BİRLEŞİK KRALLIK'TA HAYAT KURTARACAK PROJE

► **PERSONEL YÜKSELTİCİ** platform sektöründe Türkiye'nin global ölçekte temsilcisi olan ELS Lift, Birleşik Krallık distribütörü Alfa Access ile özel bir projeye imza attı.

22-23 Eylül tarihleri arasında İngiltere'nin Peterborough şehrinde gerçekleşen Vertikal Days etkinliğindeki standında ziyaretçilerini ağırlayan Alfa Access, ELS Lift tarafından tasarlanmış Union Jack bayrağı uygulamalı Junior 5.5 SP makaslı platform modelini açık arttırmaya çıkardı. Açık arttırma sonucunda en yüksek teklifi sunan OTS- Operator Training Services adlı şirket Junior 5.5 SP' nin sahibi olurken, satıştan elde edilen %25'lik gelir ise OTS' in Genel Müdürü Ray Whibley'in seçimi ile Kent, Surrey & Sussex Hava Ambulans Vakfına bağışlandı.

Bu sosyal sorumluluk projesi hakkında görüşlerini paylaşan ELS Lift' in İhracat İş Geliştirme Müdürü Alistair A. Palacıoğlu, "Hayat kurtaran bir organizasyona katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Bay Whibley'e ve OTS ekibine, hayırseverlik üzerine böylesine sıcak bir seçimde buldukları için ve Birleşik Krallık distribütörümüz Alfa Access ekibine bu güzel projeye öncü oldukları için çok teşekkür ederiz" dedi. ■



# SUMITOMO EXCAVATORS / PAVERS

## ORJİNAL YEDEK PARÇA MAKİNEİNİZİ KORUR!



**TSM**  
GLOBAL  
Turkey Sumitomo Construction Machinery

**TSM GLOBAL Turkey Makina San. ve Tic. A.Ş.**

İstanbul Mrkz. : 0216 560 20 20  
Ankara : 0312 395 88 78  
İzmir : 0232 436 63 73  
Bursa : 0224 443 08 37

Diyarbakır : 0412 255 06 06  
Antalya : 0242 221 46 21  
Adana : 0322 433 32 32  
Trabzon : 0462 325 87 55

www.tsmglobal.com.tr

info@tsmglobal.com.tr



# VOLVO

## İŞ MAKİNELERİNİN KÜRESEL GELİRLERİ %11 ARTTI

**Volvo İş Makineleri (Volvo CE), en önemli pazarları arasında yer alan Çin'deki daralmaya rağmen, diğer bölgelerde güçlü bir performans göstererek, 2021'in üçüncü çeyreğinde gelirlerini %11 arttırdı.**

► **GEREK ALTYAPI** yenilemelerine gerekse geleceğin daha sürdürülebilir ürünlerine yönelik devam eden yüksek yatırım seviyeleri sayesinde net satışlarını 202'ye kıyasla %11 oranında artıran Volvo CE, yılın üçüncü üç aylık döneminde 19.638 milyon SEK (yaklaşık 2,3 milyar dolar) ciro elde etti. Bu dönemde, firmanın Volvo marka ürünlerine aldığı yeni siparişler aynı seviyede kalırken, teslimatları ise Çin'deki yavaşlamadan dolayı %9 azaldı.

### KÜRESEL PAZARDA NELER OLUYOR?

Firmadan yapılan açıklamaya göre

hem Avrupa hem de Kuzey Amerika pazarlarında, devam eden güçlü altyapı yatırımları ve konut inşaatı faaliyetleri sayesinde iş makinelerine olan talep arttı. Çin hariç Asya, özellikle Güney Kore ve Güney Doğu Asya'da da olumlu gelişmeler yaşandı.

Son birkaç yıldır inşaat ekipmanlarına yönelik yüksek talep olan Çin'de ise hükümet yatırımlarının azalmasına paralel olarak inşaat faaliyetleri de yavaşladığı için iş makinesi siparişleri %26 oranında azaldı.

Bununla birlikte küresel tedarik zinciri kapasitesinin tahmin edilememesi ve devam eden Covid-19 salgını, iş

makinelere için genel bir pazar tahmini yapmayı oldukça zorlaştırıyor.

### EN GENİŞ ELEKTRİKLİ MAKİNE YELPAZESİ

Volvo CE Başkanı Melker Jernberg zorluklara rağmen elde ettikleri olumlu sonuçlarla ilgili olarak şunları söyledi: "Sektör genelinde tedarik ve teslimat kısıtlamalarına ilişkin zorluklara rağmen, Volvo CE'nin gerçek bir küresel lider olarak gücü, bugünün üç aylık sonuçlarında açıkça görülüyor. Çin'deki satışlar düşerken, diğer bölgelerdeki satışların gücü, en yüksek performansta kalmamızı sağladı. Bu çeyrek aynı zamanda, daha parlak bir gelecek inşa etmeye güçlü bir şekilde odaklanmamızı sağlayan birkaç heyecan verici lansman ve etkinlikle, sürdürülebilir güce odaklandığımızı gösterdi."

Bu dönemde üç yeni elektrikli kompakt makinenin piyasaya sürülmesi ve dünyanın ilk fosilsiz çelik prototip aracının ortaya çıkmasıyla birlikte, Volvo CE artık sadece ticari olarak mevcut en geniş elektrikli makine yelpazesine sahip üretici olmakla kalmıyor; aynı zamanda tedarik zinciri boyunca daha sürdürülebilir ürün, hizmet ve süreçleri geliştirme yolunda geleceğe doğru büyük adımlar atıyor ■



V O L V O

GELİYOR GELMEKTE OLAN!

İş makineleri sektörünün lider markası Volvo İş Makinaları %100 elektrikli kompakt iş makinesi modelleri ile sizi geleceğe hazırlıyor. Sıfır egzoz emisyonu ve çok düşük gürültü seviyesi ile özellikle şehir içi şantiyelerde elektrikli modeller çalışmayı keyifli hale getiriyor.

**ASCENDUM**

Fatih Mh. Katip Çelebi Cd. No: 43 PK 34956, Tuzla - İstanbul  
T. +90 216 581 80 00 F. +90 216 581 80 00  
info@ascendum.com.tr



# TÜRKİYE, DÜNYANIN İŞ VE İNŞAAT MAKİNALARI ÜRETİM ÜSSÜ OLABİLİR

**İş ve inşaat makineleri sektörünün yüzde 95'inden fazlasını temsil eden Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER), sektör buluşmaları kapsamında Trakya bölgesine çıkartma yaptı. Çerkezköy OSB'de ELKON ve Putzmeister firmalarını üretim tesislerini ziyaret eden İMDER yetkilileri, Türkiye'nin iş ve inşaat makineleri sektöründe dünya liderliği için istişarelerde bulundu.**

► **2020 YILINDAN BU YANA** tüm insanlığı esir alan Covid-19 salgını, küresel arz ve talep dengesini de alt üst etti. Başlangıç döneminde yaşanan sert daralmanın ardından gelen hızlı büyüme oranları, tedarik süreçleriyle birlikte üretimdeki ezberleri de bozdu. Yaşanan bu süreci fırsata çevirmeye odaklanan Türkiye iş ve inşaat makineleri imalat sektörü, 2023 yılında 5 milyar dolar ihracat hedefliyor.

Pandemi döneminde yaşanan gelişmeleri masaya yatan İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Merih Özgen şu açıklamalarda bulundu:

“Pandemiye rağmen 2020 yılında 1 milyar 385 milyon ABD doları değerinde ihracat kaydettik. İthalat rakamlarımız ise 812 milyon ABD doları oldu. İhracat-İthalat dengesinde ülkemize katkı sunan ender sektörlerden biriyiz. Avrupa'nın 7'nci, dünyanın ise 11'inci büyük pazarı olan Türk iş makineleri sektörü olarak Avrupa, Orta Doğu, Rusya, Kuzey Afrika ve Orta Asya pazarları başta olmak üzere toplamda 133 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Şu anda üretimde Avrupa'nın 10'uncu büyük ülkesi ►►

# MAKİNEDE VERİMLİLİK

# “KOVA” DA BAŞLAR!



[www.galenattachments.com](http://www.galenattachments.com) // [www.galengroup.com.tr](http://www.galengroup.com.tr)

[info@galenattachments.com](mailto:info@galenattachments.com)

+90 312 - 815 4694

Dağyaka Mevkii No:69 Kahramankazan/ANKARA

+90 533 481 89 81

[\\_www.galengroup.com.tr](https://www.galengroup.com.tr)

**HARDOX®**  
IN MY BODY



konumundayız. Yüksek mühendislik kabiliyeti ile ürettiğimiz üstün kaliteli makinelerle küresel rekabette önemli bir oyuncuyuz. İMDER olarak, üye-lerimizle birlikte teknoloji ve standartlarımız sayesinde dünyada her zaman lider konumda olmayı hedeflemekteyiz.

### GLOBAL KIRILMALAR BİZE FIRSAT YARATTI

Global kırılmalar sektörümüze fırsat yarattı. Avrupa Birliği ülkeleri yakın coğrafyada tedarik zinciri oluşturmaya çalışıyor. Bu durumda jeopolitik durum ve ciddi üretim altyapımız bize fırsatlar yaratıyor. AB üyesi olmasak bile onların kurallarının biliyor ve uyguluyoruz. Sektörümüz dünyada sektör devleri ile iş birlikleri kuruyor. Bunlar bizim için avantaj. Bize dünyadaki büyük rakiplerden iş teklifleri geliyor. Bu fırsatı iyi değerlendireceksek ülkemiz kazanır.

### DÜNYADA ÇARK DÖNECEK VE SEKTÖRDE BÜYÜK BİR TALEP OLUŞACAK

Ne yazık ki pandemi bitmiş değil. Dünyada ekonomi büyüme ivmesinin önemli ölçüde pozitif anlamda devam edeceğini öngörüyoruz. Ekonomik aktörlerde 2022 yılında dünya ekonomisi yüzde 5 büyüyecek, dünya ticareti ise yüzde 7 artacak öngörüsü hâkim. İş ve inşaat makineleri olarak hedeflerimizi bu verilere göre planlıyoruz. Hem AB'de hem ABD'de oldukça büyük mali gelişmeler var. Başta altyapı olmak üzere çok ciddi yatırımlar gerçekleştirilecekler. Trilyonlarca ABD doları ve Euro'dan oluşan kaynak ayırdılar. Dünyada çark dönecek ve sektörde büyük bir talep oluşacak.

2022 bizim için büyük bir fırsat ve sektörümüze bakımımız olumlu. Dünyada iş ve inşaat makinelerinde 'Türk



Merih Özgen / İMDER Yönetim Kurulu Başkanı - Mustafa Alpogut / Elkon Yönetim Kurulu Başkanı

ürünü' dendiği zaman artık akla 'kalite' geliyor. 2022'de başarımızı devam ettirmeli, üretimi sürdürmeli ve kapasitemizi artırmalıyız. Sektör olarak hızlı hareket etmeli ve yeşil mutabakatta rol almalıyız. İş makineleri olarak dünyanın en zor pazarı olan Japonya'da dahi söz sahibiyiz. Teknoloji, lojistik ve ürün anlamında büyük satın almalar yapılabiliyor, güçlü pazarlarda söz sahibi olabiliyor ya da tamamen hâkim olabiliyoruz. 2020 başında devletimiz birçok sektöre oldukça ciddi destekler sağladı. Ancak iş ve inşaat sektörü bu kapsama alınmadı. Bir kırğınılımımız var ama bugüne kadar kesintisiz gelmeyi, zorlukları aşarak istihdam yaratmayı ve ülkemize katma değer kazandırmayı başardık. Devletimiz Eximbank desteği ile arkamızda durursa tüm

dünyada var olan operasyonlarımızı güçlendirebiliriz.

### İÇ PAZAR VERİ PAYLAŞIMINDA SIKINTILAR YAŞIYORUZ

Bir yandan da ülkemize yatırım yapmak isteyen dünya devlerinin önünü açmalı, diğer yandan da sektörümüzün öngörülebilirliğini sağlamalıyız. Bu bizim için çok önemli. İhracat yapmadan ya da yatırım yapmadan önce pazar durumunu çok iyi belirlememiz ve bilmemiz gerekiyor. İMDER olarak üyelerimizle iç pazar satış rakamlarını bir süredir paylaşmıyoruz. Otomotiv başta olmak üzere birçok sektör detaylı verileri paylaşabiliyor. İç pazar veri paylaşımını ile firmalarımız hangi coğrafyada ne oranda sıfır makine ya da yedek parça satıldığını görebiliyordu. Böylece sıfır



# HYUNDAI iş makinelerinizin ORJİNAL FİLTRESİNİ

İndirimlerden faydalanmak için yetkili servislerimize bekliyoruz!

yenilemenin  
tam  
zamanı!





makine ve yedek parça stokları için bir strateji belirliyor, yatırım yapabiliyordu. Bir yandan da istihdam edilecek personelin nitelik ve niceliklerini belirliyordu.

Kamu kurum ve kuruluşları ile ülkemize yatırım yapacak firmaların sektörümüze dair bilgi alabileceği tek kurum İMDER'dir. Böylesine önemli bir veri paylaşımının gerçekleşmesi; mevcut imalatçı üyelerimizin gerekli yatırım ve büyüme planlarını yapamamalarına sebep olacağı gibi, ülkemize gelecek yatırım fırsatlarının da önünde engel oluşturduğunu düşünüyoruz.

Bu yıl iç pazar satış rakamlarını devletin ilgili kurumlarına iletemedik. Ne yazık ki diğer ülkeler bizim hakkımızda her şeyi biliyor. Ülkemize kaç adet makine ve yedek parça sattılar ve

ülkemizin ne kadar ihtiyacı var bunlara hakimler. Buna göre satış stratejisi geliştiriyorlar. Ancak biz tüm ülkelerdeki iç pazar satış rakamlarını biliyorken kendi ülkemiz için bihaber kalıyoruz. Bu sorunun da acilen çözülmesini temenni ediyoruz.

#### **YAKIN ZAMANDA OPERATÖRÜ OLMAYAN MAKİNALAR ORTAYA ÇIKARACAĞIZ**

Teknoloji başka bir yöne evrilmek üzere. Elektrifikasyon, dijitalleşme, otonom ve Endüstri 4.0 şu anda ön plana çıkıyor. Dijital devrimden yararlanıp birbiri ile haberleşen makineler üretmeye başladık. Biz dünyadaki sattığımız tüm makinalara dijital olarak ulaşabiliyoruz. Yakın zamanda operatörü olmayan makineler ortaya çıkaracağız. Yeni dönemde başarılı olursak dünyada önemli aktörlerden bir araya gelebiliriz.



Bunun için yakın coğrafyada söz sahibi olacağımız projelere de imza atıyoruz. İMDER olarak Avrasya'nın en büyük ve en önemli iş makinaları fuarı olan KOMATEK Uluslararası İş ve İnşaat Makine, Teknoloji ve Ekipmanları İhtisas Fuarı'nın 16'ncısı 2022 yılının mart ayında Antalya'da gerçekleştireceğiz Rusya, Türkiye Cumhuriyetler Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Balkan ülkeleri başta olmak üzere dünyanın pek çok noktasından ciddi uluslararası katılımcının KOMATEK'i ziyaret etmesi bekliyoruz. Fuarın hem sektöre hem de Türkiye ekonomisine güven ve umut vereceğini düşünüyoruz.

KOMATEK Fuarı büyüklüğü, destekçileri ve katılımcıları ile de Türkiye'nin dünyada sektörde önemli bir pazar olduğunu göstergesi olarak göze çarpıyor. Aynı zamanda Türkiye'nin iş makinaları sektöründe global rekabet ortamında önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayacak nitelikte. KOMATEK Fuarı ile birlikte pandemi öncesinde özlediğimiz iş birliği atmosferini yeniden yakalayacağımızı düşünüyoruz.

#### **EMLAK RANTI ÜRETİMİMİZİ ETKİLİYOR**

Sektör olarak hedeflerimize ulaşmamız için devlet destekleri ile beraber acilen çözmemiz gereken sorunlar da var. Bunların en başında ise; üretim, satış ve sonrasında bakım hizmetini yürütecek kalifiyeli eleman yetiştirmekte ve bulmakta sorunlar yaşıyoruz. Ustalarımız yaşlanıyor, yavaş yavaş sektörden çekiliyor ancak yerlerine yenilerini koyamıyoruz. ELKON ve Putzmeister gibi bu konuda öncü olan, usta yetiştiren ve yüksek ücretler veren firmalarımız var. Sadece firmalarımız ile bu sorun çözülmüyor. Acilen bu soruna el atmamız gerekiyor. Bir başka sorunumuz ise OSB bölgelerinde üretimi kapasitesini arttırmak isteyen firmalarımızın yaşadığı emlak rantı sorunu. Firmalarımız OSB'de yeni fabrika kurmak istiyor ancak arazilerin yüksek fiyat artışı var. Örnek vermek gerekirse arsa bedeli milyon dolarlık fabrika kurma bedellerini



## NEW HOLLAND'IN YENİ TH SERİSİ İLE TANIŞIN!

Yeni seri TH7.37 ve TH9.35 model teleskopik yükleyiciler, yüksek teknoloji özellikleri sunan yeni kabin tasarımı ve üretkenliği arttıran performansı ile, size daha iyi bir sürüş deneyimini düşük kullanım maliyetleri ile bir arada sunuyor.

Detaylı bilgi için hemen size en yakın New Holland bayii ile iletişime geçin.



geçti. Bu yüzden yatırım yapmak zorlaştı. OSB arazilerini kötü niyetle kullanan işgalciler belirlenmeli ve OSB arazileri üretim yapacak istihdam yaratacak firmaların hizmetine uygun fiyata verilmeli.”

### “Pandemide Kalite Kazandı, Türkiye Kazandı”

6 kıta ve 130 ülkede faaliyet gösteren, dünyada 4 bin beton santrali kurarak sektörü devir eden yerli firma ELKON, pandemi döneminde yatırımlarını ara vermeden devam etti. ELKON CEO’su Mustafa Alpogut, İMDER sektör buluşmaları kapsamında şu açıklamada bulundu:

“Pandemide kalite kazandı. Türkiye kazandı. ELKON olarak pandemi döneminde bir fabrika daha kurarak 65 bin olarak üretim tesisimizi 85 bin metre kareye çıkarttık. Pandemi sürecinde ihracatımızı artırarak en zor pazarlara ulaştık. Sektörün en zor pazarı olan Japonya’da bile operasyonlarımız var. 15 ülkede temsilciliklerimiz var. Önümüzdeki yıl 50 milyon ABD doları ihracat hedefimiz var.

Sektör ve ELKON olarak kapasitemiz ve gücümüz giderek artıyor. Talep çok yüksek ve vardiyalı çalışarak teslimatlarımızı yapıyoruz. 400’e yakın



çalışanımız var ancak nitelikli eleman sayımızı arttırmamız gerekiyor. Bunun için ücret politikamızı revize ettik ve nitelikli elemanlarımıza yüksek ücretler ödüyoruz.”

### “Türkiye’yi Satış ve Servis Merkezi Yapmak İstiyoruz”

Dünya devleri arasında yer alan Putzmeister Türkiye’ye 50 milyon Euro yatırım yapmayı hedefliyor. İMDER sektör buluşmaları kapsamında açıklama yapan Putzmeister CEO’su Ali Bilgiç şu ifadeleri kullandı:

“Putzmeister olarak Türkiye’yi satış ve servis merkezi yapmak istiyoruz.

Bunun için yatırımlarımızın yüzde 80’ini Türkiye’de gerçekleştirdik. 600 çalışmamız var ve bu sayıyı 750’ye çıkarmak istiyoruz. En büyük sorunumuz ise nitelikli eleman bulmak. Ücret politikamız çok yüksek ancak nitelikli eleman bulmakta sıkıntı çekiyoruz. Dünyadaki operasyonlarımıza gönderebileceğimiz teknik elemanlarına 15-25 bin aralığında maaş vermeyi düşünüyoruz.

Meslek liseleri ile iyi ilişkiler kurduk ve çıraklık merkezi açtık. Her yıl 20’den fazla çırak alıyoruz ve 4 yıl boyunca eğitiyoruz. 800 Türk lirasından 2.000 liraya kadar da harçlık veriyoruz. 3. ve 4. sınıflara gelen öğrencilerimizi ise istihdam garantisi vererek işe alım yapıyoruz. Çin’de ve ülkemizde en büyük sorun nitelikli eleman sorunu. Bu soruna bir an önce el atmalı ve çözmeliyiz” ■



# Yeni nesil kargo deneyimiyle istediğin gibi sende o



[www.sendeo.com.tr](http://www.sendeo.com.tr) | [info@sendeo.com.tr](mailto:info@sendeo.com.tr)





# TÜRK MÜTEAHHİTLER 20 MİLYAR DOLARLIK HEDEFE ŞİMDİDEN ULAŞTI

**Gerek salgın ve gerekse öncesi yaşanan sorunlar nedeniyle 2 yıldır iş hacmi daralan Türk müteahhitler, yurtdışında alınan projelerdeki yıllık 20 milyar dolarlık yeni proje hedefine yılın ilk 10 ayı sonunda ulaştı.**

► **YURTDIŞINDA** aldıkları işleri yüksek standartlarda ve belirlenen süreler içinde bitirerek tüm dünyada öne çıkan Türk müteahhitler, başarılarına yenilerini ekliyor. Yıllık 20 milyar dolarlık yeni proje hedefini bu yılın ilk 10 ayı itibarıyla yakalayan müteahhiterimiz, üstlendikleri 196 yeni projeye 20,3 milyar dolarlık iş hacmine ulaştı. Bu projelerde 103 milyon doları aşan ortalama proje bedeli de tüm zamanların en yüksek rakamı oldu. Ortalama proje bedeli en son 2015 yılında 83 milyon dolara kadar yükselmiş, ardından geçen süreçte yarıya kadar düşmüştü. Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre, Türk müteahhitler, böylece 1972'den 2021 Ekim ayı sonuna kadar toplam 130

## Kazanmak istiyorsan

# DOOSAN



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



0850 259 25 00  
www.maats-doosan.com



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

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

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

**İZMİR ŞUBESİ**  
O.S.B. Mahallesi Ankara Asfaltı  
No: 89 / 13 Kemalpaşa / İzmir  
Tel :+90 232 877 17 00  
Faks:+90 232 877 17 01

**BURSA ŞUBESİ**  
İzmir Yolu 5. Km No: 191  
Nilüfer / Bursa  
Tel :+90 224 441 61 66  
Faks:+90 224 442 64 65

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

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





M. Erdal EREN / Türkiye Mühendisler Birliği (TMB) Başkanı



ülkede 442,2 milyar dolar değerinde 10.890 proje üstlendi.

#### RUSYA PAZARINDAN DA REKOR GELDİ

Türk müteahhitlerin yurtdışındaki bu başarısının mutluluk verici olduğunu ifade eden Türkiye Mühendisler Birliği (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, "Küresel pazarda salgın öncesi yaşanan sorunlar ve ardından pandemi şartlarının da etkisiyle 2 yıllık aranın ardından 20 milyar dolarlık hedefi yıl bitmeden yakalamış olmak, Türk müteahhitlerin iş azmini göstermektedir. Ortalama proje bedelinde tüm zamanların en yüksek rakamına ulaşılmış olması, müteahhitlerimizin dünyada giderek daha büyük işlere imza attığını gösteriyor. Ayrıca en büyük pazarımız olan Rusya'da 10 ayda üstlenilen yaklaşık 7 milyar dolarlık proje bedeli de bir rekor oldu.

Petrol fiyatlarında son dönemdeki artışın sektörün öne çıkan pazar-

larını yeniden canlandırmaya başladığını izliyoruz. Bu gelişmenin olacağına da hep dikkat çekmiştik. Sektörün geleneksel pazarı Irak da önemini sürdürerek, en çok iş üstlenilen ikinci pazar konumuna tekrar yükselmiştir. Ayrıca kalkınma planları kapsamında tüm dünyanın odakta yer alan Afrika'nın Sahra-altı bölgesinde de müteahhitlerimizin artan sayıda iş aldığı görülmektedir. Uluslararası pazarda daha

çok sayıda işimizi istihdam etmek esas hedefimiz... Yurtdışında Türk iş gücü istihdamının artırılması konusunun üzerine hassasiyetle eğiliyor, imkân ve kabiliyetlerimizi ilgili tüm makamların dikkatine getiriyoruz. Orta vadede ise yıllık 50 milyar dolar tutarında yeni proje üstlenebiliriz. Bunun için diplomaside temkinlilik ve finansman kaynaklarımızın çeşitlendirilmesi önemli" dedi ■

Ülke	Proje Sayısı	Toplam Taahhüt Bedeli (\$)	Pay ( % )
RUSYA FEDERASYONU	7	6.959.899.117	34,33%
IRAK	15	3.416.741.842	16,85%
ZAMBİYA	1	1.353.450.766	6,68%
GÜNEY SUDAN	1	926.035.648	4,57%
TÜRKMENİSTAN	11	916.483.041	4,52%
KAZAKİSTAN	11	883.643.450	4,36%
SLOVENYA	2	748.195.914	3,69%
CEZAYİR	26	659.926.097	3,25%
AZERBAYCAN	17	634.506.484	3,13%
UKRAYNA	3	633.204.175	3,12%

**GALEN GA**

İş makinaları için farklı yeteneklerde ataşmanlar üretir.

İstanbul Yolu 30.Km No:69 06980 Sarayköy Kahramankazan Ankara  
Tel: (0312) 815 4694 - 95 Faks: (0312) 815 4616 • galen@galengroup.com.tr  
www.galengroup.com.tr

# LIEBHERR

## KULE VİNÇLER TÜRKİYE'NİN PRESTİJLİ PROJELERİNİN YÜKÜNÜ TAŞIYOR

1949 yılında geliştirdiği dünyanın ilk mobil kule vinci ile savaş sonrasında Avrupa'nın yeniden inşasında önemli görevler üstlenen Liebherr, günümüzde de inovasyonlarıyla kule vinç teknolojisinin gelişimine liderlik ediyor.

► **LIEBHERR** Kule Vinç Bölüm Başkanı Buğra Seçgin, kule vinç sektörünün ülkemizdeki durumu, faaliyetleri, yeni teknolojiler ve geleceğe yönelik sorularımızı yanıtladı.

### Türkiye'deki toplam kule vinç popülasyonu ve Liebherr'in bu pazardaki payı hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de 2018 yılı başında toplam 1.900 civarında kule vinç bulunuyordu ve bunların yaklaşık %20'sini Liebherr Kule Vinçler oluşturuyordu. 2018 ortalarındaki kur artışları ve inşaat sektöründeki daralma sebebiyle yurt dışına pek çok makine satışı yapıldı. Şu anda toplam kule vinç popülasyonunun %50 oranında azaldığını tahmin ediyoruz.

### Türkiye'deki satış sonrası hizmet ağınız (merkezler, personel, araç, vb.) hakkında bilgi verir misiniz?

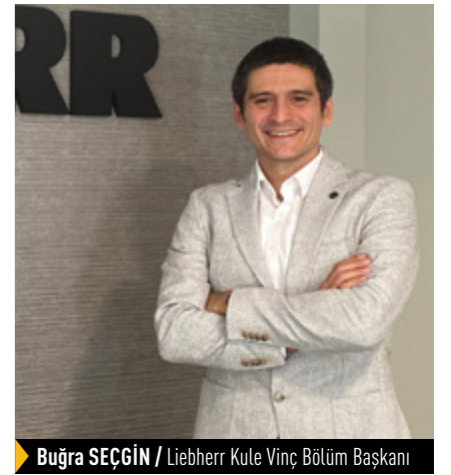
Liebherr Türkiye bünyesinde şu an üç uzman kule vinç teknisyenimiz ve üç servis aracımız bulunuyor. Teknisyenlerimiz iki Çanakkale Köprüsü projesi ve Akkuyu NGS projelerinde görevlendirilmiş durumda. Ayrıca servis partnerlerimiz ile de müşterilerimize servis hizmeti sunuyoruz. Bakım, arıza-onarım ve kurulum-deplasman gibi her türlü servis talebine hızlı bir şekilde cevap verebilecek durumdayız.

### Müşterilerinizin yedek parça siparişlerini ne kadar sürede sağlayabiliyorsunuz?

Stoğumuzda olmayan ürünlerde, ortalama 7 iş günü içinde birçok parçanın tedarikini sağlayabiliyoruz. Ankraj, halat gibi karayolu ile gelmesi gereken ağır parçalar için bu süre yaklaşık 2 hafta. Önümüzdeki yıllarda pazarın biraz daha hareketlenmesiyle birlikte, önemli yedek parça kalemlerini LTK bünyesinde bulundurup, müşterilerimize daha kısa sürede cevap vermeyi planlıyoruz.

### Kule vinç teknolojisindeki gelişimin ana hatları nelerdir?

Kule vinçler ile ilgili en önemli gelişim alanı kontrol sistemleri. Son 15 yıl içinde, kontaktör kontrollü sistemler yerlerini PLC kontrollü sistemlere bıraktı. Bu, vinci daha kontrollü, verimli, konforlu ve güvenli kullanı-



Buğra SEÇGİN / Liebherr Kule Vinç Bölüm Başkanı

masına olanak veriyor. Liebherr bu alanda her zaman öncü olma felsefesinde; kule vinçlerimiz gelişmiş kontrol sistemleri ile üstün performans ve emniyet sağlayarak müşterilerimizin sahada yaptıkları işe değer katıyorlar.

### Mevcut kule vinçlerin bu teknolojiyle modernizasyonu söz konusu mudur?

Evet, belirli bir yaşın altındaki makinelerde modernizasyon yapılabilir. Liebherr bu makineler için modifikasyon kiti sağlayarak, kontrol sistemlerinin modernize edilmesine olanak sunuyor.

### Kullanıcı tercihlerinde ne gibi değişimler gözleniyor?

Pazarda genel trend daha büyük tonajlı makinelere doğru gidiyor. 6 tonluk makinelerden, 8-10-12 tonluk makine sınıflarına doğru bir kayma var.

### Sizce neden Liebherr kule vinç tercih etmeliler?

Verim, güvenlik ve en önemlisi vin-

cin müşteriye kattığı değer: 35 yıldır çalışan ve kullanıcılarına hemen hemen hiç sorun yaşatmamış makineler var. Böyle olduğu için, Liebherr kule vinç aslında sadece bir makine değil, aynı zamanda güvenli bir yatırım aracı; yıllarca çalıştıktan sonra bile değerinden bir şey kaybetmiyor. Halihazırda biz, satış ve satış sonrası hizmetler ekibi olarak profesyonel bir şekilde müşterilerimizle her zaman iletişim halindeyiz. Ayrıca özel uygulama gerektiren sıra dışı projelerde, fabrikadaki uzman mühendis ekibimiz, hem projelendirme hem de uygulama aşamalarına yakından destek vermektedir.

### Bir kule vinci ekonomik ömrü nedir? Bunu uzatmak için bakım ve kullanıma yönelik tavsiyeleriniz neler olur?

Kule vinçler için ekonomik ömür 10-12 sene gibi öngörülmektedir, fakat Türkiye'de sorunsuz faaliyetine devam eden 30 yaş üstü makineler mevcut. Kullanım ömrünü uzatmak için düzenli bakım ve kontrollerin yanı-

sıra, kurulum/söküm ve bakımların daima yetkin teknisyenler tarafından, Liebherr işletme kılavuzlarındaki talimatlara göre yapılması gerekiyor.

### Kule vinç pazarının ülkemizdeki durumu hakkında neler söyleyebilirsiniz? Ve beklentileriniz...

Pandemi sebebiyle 2020 yılında tüm sektörlerde olduğu gibi inşaat sektöründe de duraklama yaşandı. İnsanlar daha konservatif hareket ettiler, bu yüzden büyük projeler dışında konut sektörü daraldı.

2021 daha pozitif başlamıştı fakat ekonomik göstergeler hala pozitif değil. Globalde demir-çelik ve çimento fiyatlarındaki artışlar özellikle konut sektöründe hareketsizliğe sebep oluyor. Bunun yanı sıra, başta da belirttiğim gibi yurt dışına satılan makineler nedeniyle de kule vinç adetlerinde ciddi bir düşüş oldu. Eğer 2022 yılında konut sektörü tekrar canlanırsa, kule vinç pazarında son 3 seneye göre ciddi bir artış olacaktır. ■





# AKKUYU NGS PROJESİ'NDE ÇALIŞAN 850 MAKİNE SON TEKNOLOJİYLE BULUŞTU

**Türkiye akaryakıt sektörünü 1999 yılından bu yana "Taşıt Tanıma Sistemi" vasıtasıyla otomasyonlarla tanıştıran Turpak, Türkiye'nin en önemli projelerinden Akkuyu NGS'nin şantiyesinde bulunan 850'ye yakın araca güvenli yakıt ikmali sağlıyor.**



► **MERSİN'DE** inşa edilen ve tamamlandığında ülkemizin elektrik ihtiyacının yaklaşık %10'unu karşılaması beklenen Akkuyu NGS Projesi'nde, sahada yer alan 4 adet yerüstü konteyner tanka pompa ve tank otomasyonu, 6 adet mobil tanker otomasyonu ve 850'ye yakın iş makinesi, jeneratör ve binek aracı taşıt tanıma ve uydu takip montajları başarılı bir şekilde gerçekleştirildi.

Turpak Genel Müdür Yardımcısı Alper Önkol, "Kurulduğumuz günden bugüne Türkiye ve dünyada, akaryakıt sektöründe birçok ilki gerçekleştirdik. Ülkemizde bir ilk olan bu projenin de



Alper Önkol / Turpak Genel Müdür Yardımcısı

bir parçası olmak bizler için çok değerli. İnşaatta yer alan iş makineleri ve araçlara Nano RFID taşıt tanıma teknolojisiyle güvenli yakıt ikmali yapıyor, akaryakıt takibi taleplerine %100 çözüm üretiyoruz." dedi.

Son teknoloji ile hizmet veren Turpak, akaryakıt dağıtım şirketleri ve filo sahibi şirketlerin işlerini daha verimli ve kârlı yönetebilmeleri için taşıt tanıma sistemleri sunuyor.

## ZAMANDAN TASARRUF EDİLEREK PROJE HIZLANACAK

Tüm dünya talepleri doğrultusunda geliştirilen dinamik ve yeni teknolojinin sağladığı avantajların sahadaki önemine değinen Turpak Genel Müdür Yardımcısı Alper Önkol, "Taşıt tanıma ve otomasyon sistemleri, düzenli akaryakıt tüketim raporları ile kilometre, litre, tutar, dolun tarihi, yer ve saat bilgileri takip ediyor olacak. Takip edildiği sürece de ortaya çıkabilecek kaçakları engelleyerek, inşaat sahasında oluşabilecek olası akaryakıt kayıplarının önüne geçilebilecek. Otomatik algılama sistemi ile de, 850'ye yakın araçta pratiklik ön plana çıkacak ve zamandan tasarruf edilecek. Herhangi bir yanlışlık ya da aksamının da önüne geçilmiş olacak. Kısacası, şantiyedeki işlerin verimliliği artacak. Ülkemizde çalışmalarını devam eden bu prestijli projeye hız kazandırabilmek, bizim için oldukça mutluluk verici." şeklinde konuştu. ■



# CATERPILLAR® DARALAN ÇİN'E RAĞMEN KÜRESEL SATIŞLARINI %25 ARTTIRDI

**Caterpillar, 2021 yılının üçüncü 3 aylık döneminde cirosunun geçen yıla kıyasla %25 artarak 12,4 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Bu artışta nihai kullanıcı talebindeki canlılıkla birlikte artan makine fiyatlarının da etkili olduğu belirtiliyor.**

► **SEKTÖRLER BAZINDA** yapılan değerlendirmede, 2020'nin aynı dönemine kıyasla inşaat faaliyetlerine yönelik satışların %30 artarak 5,3 milyar dolar, madencilige yönelik satışların %32 artışla 2,4 milyar dolar, enerji ve taşımacılığa yönelik satışların ise %22 artışla 5,1 milyar dolara ulaştığı açıklandı.

Bölgesel bazda yapılan değerlendirmede ise Latin Amerika'daki güçlü artışla birlikte Asya-Pasifik bölgesinde, Çin'deki daralmadan kaynaklanan yavaşlama ön plana çıktı. Caterpillar'ın Kuzey Amerika'daki satışları geçen yıla kıyasla %31 artarak 5 milyar dolar, Latin Amerika'daki satışları %77 artarak 1,3 milyar dolar, Avrupa-Ortadoğu-Afrika genelindeki satışları %24 artarak 2,8 milyar dolar ve Asya-Pasifik bölgesindeki satışları ise %8 artarak 2,6 milyar dolar olarak gerçekleşti ■



# YENİ HEDEF AKDENİZ... BETONSTAR GÜÇLÜ BAYİ AĞINA İTALYA'YI DA EKLEDİ

**Türkiye merkezli beton pompaları üreticisi Betonstar, Avrupa'nın en stratejik pazarlarından İtalya'yı da küresel satış ağına ekledi.**

► **30 YILI AŞKIN** imalat tecrübesinin ışığında; bundan 13 yıl önce kurulan Betonstar, geçen kısa süre içerisinde gerek ürün çeşitliliği ve kalitesi gerekse güçlü küresel bayi ağı sayesinde her geçen gün sektörde adından daha fazla söz ettiriyor.

Betonstar, pandeminin yarattığı büyük sıkıntı ve problemlere karşın, 2021 yılında bayi ağını genişletmenin ve üretiminin yaklaşık %90'nını ihraç etmenin mutluluğunu yaşadı. Küresel anlamda yaşanan tedarik zinciri sıkıntılarının yanı sıra; pek çok ülkenin kapılarını kapatmasıyla iletişim ve ziyaret olanakları da önemli ölçüde sekteye uğradı. Betonstar bütün bu olumsuzluklara rağmen 2021 yılında ürün ve hizmetlerindeki inovasyonları tüm dünyaya tanıtmaya yolundaki faaliyetlerini aralıksız sürdürdü.



*“Avrupa'nın merkezine İtalya bayimiz ile ulaşacağız”*

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız ve uzun yıllardır Betonstar A.Ş.'nin



Yılmaz SARICA / Yurt Dışı Satış Direktörü



Oğuz Diken / Yön. Kur. Bşk. - Riccardo von POZEL / Chief Executive Officer

Yurt Dışı Satış Direktörlüğünü yapan Yılmaz Sarıca, kalite ve güven anlayışlarıyla markalarının sektörde farklı konumlandığını belirterek;

*“Çok yakın bir zamanda İsrail ve Filistin'i bayi ağına ekledik. Bunun duyurusunun ardından yine kısa zaman içerisinde Avrupa ticaretinin çok yüksek olduğu iki ülkenin daha bayilerimiz arasına katılacağımın sinyallerini müşterimizle ve sizlerle paylaşmıştık. Tüm bunlar rakiplerimize karşı müşteri taleplerine hızlı cevap vermemizde ve ülke yapılarına göre hareket etmemizde esneklik sağlıyor. Bu kapsamda Avrupa'nın merkezi, Akdeniz kültürünün mirasçısı ve ticaretin çok yoğun yaşandığı İtalya, bizler için her zaman hedef ülkelerimiz arasında yer almıştı. Geçtiğimiz günlerde İzmir Torbalı fabrikamızda anlaşmaya vardığımız İtalya merkezli STC Soluzione per Technologie il Calcestruzzo Srl firması ile bayilik*

*anlaşmamızı, Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Oğuz Diken'in de katılımıyla gerçekleştirdik.”* dedi.

Günümüzde 50'yi aşkın ülkeye yaptıkları ihracatta ve küresel bir marka haline gelmelerindeki en büyük payın ulusal ve uluslararası bayilerine ait olduğunu vurgulayan Yılmaz Sarıca:

*“Takdir edersiniz ki; Avrupa'nın en büyük ülkelerinden birini ticaret ağına eklemek bizler açısından çok kıymetli. Geliştirdiğimiz teknoloji ve inovasyonları bayi ağına yeni ülkelerin dahil olmasıyla daha geniş bir müşteri portföyüne tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Bunu daha da yaygınlaştıracacağız.”* dedi. Yılmaz Sarıca, sektörde yaşanan rekabetin en büyük ayrıclarından birinin kalite ve fiyat kadar; müşteriye bulunduğu yerde, bulunduğu ülkede servis ve bayi ağıyla destek vermek olduğunu da sözlerine ekledi ■





## İSTİF MAKİNELERİ SEKTÖRÜ REKORA KOŞUYOR HASEL YENİ YÖNETİMİ VE YENİ STRATEJİSİYLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR:

**ODAKLAN, BASİTLEŞTİR, YÖNET!**

Dünyanın önde gelen istif makineleri markası Linde MH'yi ülkemizde pazara sunarak satış, satış sonrası, ikinci el ve kiralama operasyonlarını sürdüren Hasel, yeni yönetimi ve iş süreçlerindeki iyileştirmelerle dikkat çekiyor. Son olarak 2020 yılında yüksek satış adetleri ve sunduğu hizmetlerle Fortune Türkiye 500 sıralamasına giren şirket, büyümesini yenilikleriyle daha da yükseğe taşımayı planlıyor. Hasel Genel Müdürü Okan Acar ise bu büyümeyi, "Hasel, bu sektörde kazandığını yine sektöre, Hasel'e yatırıyor" sözleriyle açıklıyor.

► **1985 YILINDAN BU YANA** iş ve istif makineleri alanında birçok markayı temsil eden ve uzun yıllardır Alman Linde MH'yi ülkemizde pazara sunan Hasel İstif Makinaları, bünyesinde önemli yeniliklere imza atıyor. Türkiye'de satışları artan istif makineleri pazarında etkinliğini her geçen gün arttıran şirket, satış ve satış sonrası süreçlerini de altyapısını güçlendirecek yeni uygulamalarla destekliyor. Bu uygulamalar gereksiz zaman kayıplarını ortadan kaldırırken çalışanların verimliliklerini daha da artırmaya yönelik aksiyonlardan oluşuyor. Bundan 5 ay önce Hasel İstif Makineleri'nin yeni genel müdürü olarak görevine başlayan Okan Acar ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide, Hasel'deki değişimleri ve gelecek hedeflerini ele aldık:

*"Tesis içerisindeki işleyişi, birim başı verimlilik hesabıyla çok etkin hale getirdik"*

Hasel bünyesindeki son gelişmeleri ve yenilikleri okuyucularımıza aktarır mısınız? Öncelikle göreve başladığımdan bu

yana son derece yoğun bir sürecin içerisindeyim. Şirket olarak temelimizi tamamen odaklanma üzerine kurduk. Bunu; "Odaklan, basitleştir, yönet" şeklinde 3 kelimeyle ifade ediyoruz. Yaptığımız işe odaklanıyoruz. Basitleştir'den kastımız ise süreçleri insan beyni gibi görüyoruz. Kafamızın içindeki 50 tane konuyu organize edemezsek sağlıklı netice alamayız. Biz de buradan hareketle, gereksiz zaman kayıplarını ortadan kaldıracak yeni aksiyonlar ve modüller ortaya koyuyoruz.

Örneğin 10 dönüm arazi üzerine kurulu Orhanlı genel merkezimizde, aksesuar satışları, lastik ve yedek parça depolarımız, forklift stoğumuz var. Büyük bir sevkiyat hareketi söz konusu. Günlük rutin içinde karmaşık bir yapı olursa, o karmaşa içerisinde bir forklift çatalını alıp sevketmek yarım saati bulabilir. Fakat biz bu süreçleri bertaraf etmek için birim başı derinlik üzerine hareket ediyoruz. Sadece genel merkezimizde değil tüm satış, servis ve operasyonlarda birim başı verimliliği devreye aldık. Bu kapsamda çeşitli raflar yaptırarak ve forklift çatalı reyonu gibi her bir reyonda belli ürünleri konumlandırdık. Bu şekilde çok kısa süre içerisinde istenen ürüne ulaşabiliyoruz. Bu düzen, çalışanlarımızın hareket kabiliyetini geliştiriyor.

Bu standardizasyonu tüm yer aldığımız bölgeler için hedefliyoruz. Ayrıca bölge müdürleri, servis ve yedek parça birimleriyle düzenli aylık toplantılar yapıyoruz. Bilgi ve deneyimlerin paylaşılmasına önem veriyoruz. Ayrıca biz sık sık tekrara da inanıyoruz. Hasel'in nasıl bir şirket olduğunu, hedeflerini, hayallerimizi ve vizyonumuzu tekrar tekrar paylaşıyoruz.

*"SAP yazılımına geçme aşamasının son evresindeyiz"*

Süreçlerinizde bilişimi ne ölçüde kullanıyorsunuz? Tüm süreçlerimizi kapsayan iyi bir

raporlama sistemi oluşturduk. Ayrıca SAP yazılımına geçme aşamasının son evresindeyiz. Bu süreç bize kontrol, mobilite ve analiz hakimiyeti sağlayacak. Dolayısıyla büyük resmi daha net bir şekilde görebilmemize yardımcı olacak. Örneğin bir datayı 5 kişiden istemek vardır, bir de kimseden istemeden ekranda anlık olarak görebilmek vardır. Biz modül modül gitmiyoruz ve uçtan uca geçiyoruz. Servis departmanından İK'sına kadar tüm birimler SAP'e aynı anda geçiş yapıyorlar. Bu da büyük bir imkan sağlıyor. Bir yedek parça satıldığı anda ekranda herşeyiyle görebiliyorsunuz. Muhasebeleştirme, faturalandırma, bilanço geçme gibi tüm süreçler bütün olarak görülüyor. Aynaya bakarak kendinizi görmekle bire bir aynı bir yapı.

**Bu geçişin sizlere katkısı ne olacak?** Görmeden yönetemezsiniz. Ben şirket yönetmeyi şöyle tanımlıyorum: Gelecek daima bir sis bulutudur, sisli bir havada seyahat ederken, sis çok yoğunsa 2 metre ötesini görebilirsiniz, hafif bir siste ise 20 metreye kadar görebilirsiniz. Elinizdeki enstrümanlar yani kullandığınız programlar, birlikte çalıştığımız kişiler, etraftan aldığımız bilgiler, o sisin yoğunluğunu belirler. Bu programı kullandığımızda görüş mesafemizi artıracakız, bu da hizmet kalitemize de yansımaktır.

**Bölgelerinize yönelik çalışmalarınız neler? Ağınıza yeni yerler dahil edecek misiniz?**

Bölgelerimiz bizim gücümüzü oluşturan unsurlar arasında geliyor. Rakiplerimizdeki gibi yetkili servis veya bayilerle çalışmak yerine, kendi ekiplerimizle konumlanıyoruz. Hasel'in mentalitesini tüm çalışanlara aktarıyoruz. Kurumsallık konusunda attığımız bu adımlar büyük takdir topluyor. Biz de bu kapsamda Hasel'e yakışan yeni organizasyon ve hizmetlerle ağıımızı büyütüyoruz. Hizmet vereceğimiz yerlerde müşterilerimizi rahatlıkla davet edebileceğimiz ve tesislerimizi gururla gösterebileceğimiz yerler hazırlamaya gayret ediyoruz. Bu kalite vurgusu zincirleme bir reaksiyon gibi birbirini tetikliyor. Kaliteli iş ve ortamda da hem iç hem de dış yapıda beraberinde daha yüksek kaliteyi getiriyor.



► Okan ACAR / Hasel İstif Makineleri Genel Müdürü

Günümüzde 12 bölgede yer alıyoruz. Doğu ve Ege bölgelerinde görüşmelerimiz sürüyor ve yakın zaman içinde 2 bölgede daha hizmet vereceğiz. Tesislerimizi büyütüyoruz ve bu doğrultuda Adana yapılanmamızı yeni bir yere taşıdık. Halihazırda Gaziantep'i de taşıyoruz. Her zaman daha iyiye doğru evrilen yapıyı ve büyümeyi sürdürüyoruz. Bu büyümeyi de kontrollü olarak yapmaktayız. Hasel bünyesinde yeni organizasyon şemaları oluşturduk, insanlara kariyer olanakları sunmak adına büyük adımlar attık. Performans kriterlerimizi geliştirdik. Herkesin bir masa puanı oluşturuldu. Bu sayede insanlar Hasel'de daha iyi kariyer imkanlarına bakıyor hale geldiler. Böylelikle hem şirket bağlılığını artırmış oluyor hem de kaliteli ve kalifiye eleman önceliğimizi devam ettiriyoruz.

*"Dünyadaki Linde MH distribütörleri arasında satışta birinci olduk"*

**Pandemi sonrası hayat normale dönüyor mu?**

Bizi güzel günler bekliyor diye düşünüyorum. Artık yurtdışından ziyaretçilerimiz de gelmeye başladılar. Tekrar normale dönme adımlarının atıldığını görüyoruz. Pandemi sürecinde herke-

sin aşılanmış olması açıkçası güven veriyor. Biz de davetler almaya başladık. Ayrıca hem Türkiye hem de dünya genelinde makine satışlarında artışlar görüyoruz. Dolayısıyla iş artık “nerede kalmıştık” durumuna geldi.

Bu sene itibarıyla Linde MH bünyesinde Almanya hariç olmak üzere; dünyadaki Linde MH distribütörleri arasında satışta birinci olduk. Bu bize büyük bir gurur veriyor. Linde MH ekibi de bizim başarımızı takdir ediyor ve sürekli daha iyiye gittiğimizi belirtiyorlar. Hasel finansal olarak güçlü bir şirket ve bu sektörde kazandığını yine sektöre, Hasel'e yatırıyor. Bu da bize yeni açılımlara bakabilme, başka ülkelere açılabilmeyi düşünme konusunda imkan veriyor. Dolayısıyla önümüzdeki 5 ila 10 yıl içinde, uluslararası bir firma olma yolunda önemli yol katedecek olmamızın heyecanını hissediyoruz.

## Toplam pazar 21.500 adetlik yeni rekora koşuyor

### Toplam pazar ve sizin payınız hakkında bilgi verir misiniz?

2020 yılında Fortune Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer aldık. Bu yıl da ilk 500'de ve daha üst sıralarda olacağımızı rahatlıkla söyleyebiliyorum. Pazar payımızı koruyoruz. Adet bazında ise 3 bini aşan makine satışını yakaladık. Toplam pazar açısından bugüne kadar Türkiye'nin rekoru 15 bin adetti. Bu yıl ise Eylül ayında 16.500 olarak bu rekor geçildi. Gi-



dişat bize, bu yıl satışlarımızın 21.500 bandında tamamlanacağını gösteriyor. Kendi analizlerimizle 2022 yılında da bundan daha aşağı bir pazar olmayacağını öngörüyoruz. Siparişlerimizi buna göre hazırlıyor ancak temkini elden bırakmıyoruz.

### Pazardaki bu artışın sebebi nedir?

Kriterlerden birisi yine Türkiye'nin kendisidir. 2015 ile birlikte normal süren gidişat, 2018 ve 2019'da gerçekleşmedi. Böylece 20 bin adetlik gecikmiş yatırım ortamı oluştu. Bu yatırımın bir şekilde gerçeğe dönüşmesi gerekiyor. Ayrıca yatırım yaparken ülkemiz ve dünyada bir enflasyon baskısı var. Bu baskı, çelik-demir fiyatlarına ve tüm hammaddelere yansıyor. Artık “şimdi almayayım, 6 ay sonra ucuza alırım” diyebileceğimiz bir ortam yok. O yüzden yatırım yapılacaksa bugün yapılması, bugün alınması daha avantajlı. Zaman geçtikçe yaşanan fiyat artışının yöneticiler de farkında. O yüzden de siparişler daha fazla ötelenmeden bütçelere konu ve hayata geçti.

Artışın bir diğer sebebi de Çin'deki ve Avrupadaki üretim yetersizliği. Türkiye'de bu koşullarla Avrupa'nın tedarikçi noktası olma yolunda ilerliyor, bu da içerideki üretimi artırıyor. Gıda, perakende, lojistik ve üretim konusundaki sektörlerde hareket sürüyor. Fakat rehavete kapılmamız ve dikkatli yatırımlar yapmamız gerekiyor.

## “2.500 adede varan güçlü bir kiralama filosuna sahibiz”

### Kiralama faaliyetleriniz hakkında ne söylemek istersiniz?

Hasel'in en güçlü olduğu faaliyet alanlarından bir diğeri de kiralama. Profesyonel bir yaklaşımla kiralama faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. Toplamda 2.500 adede varan güçlü bir uzun ve kısa dönem kiralama filosuna sahibiz.

Kiralamada en kritik nokta makine kalitesi kadar hizmeti alacağımız firmanın kalitesidir. Kiralamalar en az 3-5 yıl arasında sürmekte bu nedenle firmanın sizi yarı yolda bırakmayacağına ve almayı hedeflediğiniz hizmeti size kesintisiz sunabileceğine emin olunması gerekir.

Hasel olarak gerek güçlü teknisyen kadromuz gerekse yedek parça stoklarımızla kendimize güveniyoruz. 4 milyon euro civarında yedek parça stoğumuz mevcut. Böyle bir teknik kadro ve imkanlara sahip firmadan hizmet aldığınızda arkanıza bakmanız gerekmiyor. Müşterilerimize, “Hasel varsa tek yapmanız gereken işinize odaklanmaktır, makine ekipmanı bize bırakın, gerisini düşünmeyin.” diyoruz. ■

# GOL KRALI



## SİZE ZAMANDAN VE OPERASYON MALİYETİNDEN KAZANDIRMAK İÇİN TASARLANDI.

### Yeni E20-E35 Akülü Forklift

Yeni 1252 serisi E20-E35 model akülü forklift, konvansiyonel ASM-Teknolojisine göre %22 daha güçlü SRM-Teknolojisine sahip sürüş motorları, daha ergonomik ve dayanıklı tasarımı sayesinde muadil rakiplerine göre %30° daha fazla kamyon yükleme/boşaltma performansı sağlarken, operasyon maliyetlerinizi de %30° oranında düşürür. Yeni 1252 serisi E20-E35 model akülü forklift ile tesisinizin hem içinde hem de dışında en zorlu şartlarda

çalışırken daha yüksek performans gösterir ve operasyonel verimliliğinizi de artırır. Yeni 1252 serisi E20-E35 akülü forklift tam bir GOL KRALI gibi her pozisyonda her koşulda takımınızın başarısı için çalışır.

[www.hasellinde.com](http://www.hasellinde.com)



## EMRE HOROZ HAFRİYAT'IN HMK 220 LC'Sİ 13 BİN SAATİ DEVİRDİ. SIRA YENİ HİDROMEK® HMK 230 LC'LERDE!

**Antalya bölgesinde birçok hafriyat işine imza atan Emre Horoz Hafriyat'ın makine parkı, bu yıl alım gerçekleştirdiği 4 adet HMK 230 LC ekskavatör ile yenilendi. Ağırlıklı olarak kırıcıda çalışmak gibi zorlayıcı işlemlerde kullandığı makine parkına HİDROMEK ile güç katan şirket, bu kapsamda verimliliği artırmayı hedefliyor.**

► **ANTALYA** ve çevresi, sebze-meyve üretimi konusunda özellikle son yıllarda sayıları artan meyve bahçeleri ve sera yetiştiriciliğiyle ön planda yer alarak ülke ekonomisine önemli katkılar sağlıyor. Antalya bölgesi, bu yönüyle hem istihdam olanağı sağlıyor hem de farklı meslek gruplarının gelişimine katkı sağlıyor. Finike merkezli Emre Horoz Hafriyat; sera duvarı örme, taş kırma, bina yıkımı, yol yapımı, arsa teraslama, tesviye,

sera yıkımı, kuyu kazısı, temel açma, havuz kazısı ve tarla-bahçe düzenlemeleri gibi bölgeye özgü işlemlerle ihtiyaçları karşılayan bir hizmet firması olarak bölgede öne çıkıyor.

Şirket kurucuları Turan Horozalioglu ve Abdülhamit Horozalioglu kardeşler, 1990'lı yılların başından beri Finike ve genel olarak Batı Antalya'da bölgeyi iyi bilen iş insanları olarak aralıksız çalışmalara imza atıyorlar. Ağır-

lıkları olarak kazıcı yükleyici ve ekskavatörlerle hizmet veren firma, son olarak bu yıl içerisinde HİDROMEK'ten 4 adet HMK 230 LC paletli ekskavatör alımı gerçekleştirdi. Biz de Turan ve Abdülhamit Horozalioglu kardeşlerle bir araya gelerek, faaliyetleri ve yeni yatırımları üzerine konuştuk:

**Öncelikle sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz?**

Aslen Artvin Arhaviliyiz fakat yıllardır Finike'de çalışıyoruz. Sektöre ilk olarak operatörlük yaparak girdik ve ardından Finike'de bir inşaat şirketinde çalışmaya başladık. Zamanla kendi işimizi yapmak istememizle birlikte, 2003 yılında 1989 model eski bir ekskavatör satın aldık. Ardından makine ve personel sayımızı artırarak yolunuza devam ettik. Hali hazırda Finike, Kumluca, Demre, Kaş ve Elmalı başta olmak üzere Antalya'nın batısında hizmet veriyoruz.

**Kayalık bölgelerde çalıştığımız için yüzde seksen kırıcılarla çalışıyoruz.**

**Hangi çalışmalarda yer alıyorsunuz?**

Sera yatakları açmak adına kepçelerle taş duvar örüyoruz. Bu çalışma, el ile yapılması oldukça zor bir işlem. Yatakları açmak için meyilli yerlere 5-10 metre duvarlar örüp ardından toprak çekiyoruz. Neticede sıra sıra sebzelelerin yetiştiği seralar oluşuyor. Özellikle Finike ve Kumluca, sebze konusunda ülkemizin önemli üretim merkezleri olarak öne çıkıyor. Aynı zamanda bölgede nar ve portakal bahçeleri de oluşmaya başladı. Bu kapsamda her türlü tarla ve bahçe düzenlemeleri ile kırım işlerine iştirak ediyoruz. Sera işinin haricinde yol ve orman yolu yapımlarında çalışıyoruz. Villa inşaatı işlerinde de görev alıyoruz. Güncel işlerimiz arasında; Manavgat'ta tamamen yanık bölgede yapılan projeli ihaleli çalışmalar yer alıyor. 5 metre genişliğinde orman yolları açıyoruz. Kayalık bölgelerde çalıştığımız için yüzde seksen kırıcılarla çalışıyoruz.

**Nasıl bir makine parkınız var ve parkınızda dikkat ettiğiniz hususlar neler?**

16 adet iş makinesi ve 10 damperli kamyonumuzla hizmet veriyoruz. Detaylandırırsak; 11 ekskavatör, 3 kazıcı yükleyici ve bir mini ekskavatör ile çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Bizim için yakıt konusu ilk etapta çok önemli. Ardından makinenin gücü, performansı ve aldığımız satış sonrası servis desteği önem arz ediyor.

**"Parkımızdaki HİDROMEK sayısını 7'ye çıkarmış olduk"**

**HİDROMEK markasıyla ilk ne zaman tanıştınız?**

1998 yılında HİDROMEK'ten Akay Bey ile tanıştık. Yabancı bir markanın ürünlerini kullanırken kendisi bizi Ankara'da yer alan fabrikalarına davet etti. Tanışıklığımızın böyle başlamasının ardından, 2008 yılında HMK 102S kazıcı yükleyiciyi parkımıza dahil ettik. Bu makinemiz 14 bin saate geldi ve halen kullanıyoruz.



Turan HOROZALIOĞLU ve Abdülhamit HOROZALIOĞLU / Emre Horoz Hafriyat Firma Ortakları

HİDROMEK'ten ilk ekskavatör alımımızı ise 2013 yılında HMK 220 LC ile gerçekleştirdik. Bu makineyi halen parkımızda aktif olarak kullanıyoruz ve 13 bin saati devirmiş durumda. Ardından HMK 102B Supra ve HMK 102B Alpha modellerini de filomuza dahil ettik. Yaşadığımız olumlu deneyimler sonucunda da bu yıl içerisinde 4 yeni HMK 230 LC alımı yaptık. Böylece parkımızdaki HİDROMEK sayısını 7'ye çıkarmış olduk.

**Makineler ilk geldiği ve şantiyeye indiği zaman ne düşündünüz? HMK 220 LC ile kıyaslıyorsanız neler gözlemlediniz?**

Öncelikle HİDROMEK; atasman

değiştirme sistemiyle, kovası ve bomlarıyla iyi olan ve performanslı çalışan iş makinelerine sahip bir marka. Yerli üretim gerçekleştirmesi ve pazarda etkin olmasından dolayı HİDROMEK ürünlerine geçişimiz sürdü. Yeni makinelerde ilk dikkatimizi çeken, makinelerin tamamen değiştiği ve görünüm olarak daha heybetli olmasıydı. Eskiden kabin içerisinde çok güneş geliyor diye film yapılırdı fakat HİDROMEK yeni seride kabine perde koyarak bu sorunu çözmüş durumda. Yine kabin içinde radyo ve birçok fonksiyonun toplandığı ekran, operatörün keyifle kullandığı bir donanım. Antalya bölgesinde operatörün en çok ihtiyacı olan kli-





ma da yeni makinelerimizde oldukça verimli çalışıyor. Ayrıca koltuklar oldukça rahat. Diğer avantajlarına baktığımızda, eski makinelerde operatör mazot çekme işlemi yaparken taşmalar yaşanırdı. HMK 230 LC'de yer alan emniyetli tip yakıt transfer pompası sayesinde mazot dolduğu anda, adeta benzin istasyonlarında olduğu gibi işlem otomatik olarak duruyor.

#### Makineler operasyondaiken yaşadığınız avantajlar neler?

Ataşman değiştirme sistemi özellikle büyük bir avantaj ve hiçbir firma HİDROMEK'in bu konuda yaptığını yapmıyor. Sökme takma işlemi tek bir

düğmeyle, kolayca gerçekleşiyor. Ayrıca yeni seride kırıcı pedalının da sabit bir şekilde yer alması, çalışmalarda kolaylık sağlıyor. Seri olması ve yeterli gücü sağlaması bizim HİDROMEK'in daha büyük tonajlı makineleri de almak istememize neden oluyor.

**“HMK 230 LC'nin yakıt tüketiminde, önceki seriye kıyasla yüzde 30'lara varan oranda düşüş gözlemledik.”**

#### Operatör HAYRETTİN ALAŞAN

### HMK 230 LC Güçlü ve Konforlu!

Yaklaşık 30 yıldır operatörüm. Yeni makinelerimiz HMK 230 LC ile birlikte ilk kez bir HİDROMEK kullanmış oluyorum. Gerçekten kabini

içerisinde yer alan koltuğu oldukça konforlu. Sarsıntı konusu biz operatörler için önemli ve HMK 230 LC içeriye sarsıntı almıyor. Makine oldukça kullanışlı. Kırıcı için ayak pedalı ve el pedalı mevcut. Joystickler ise oldukça yumuşak ve kullanımı yormuyor. Diğer kullandığım makinelere göre dönüşleri ve bom hareketleri oldukça seri. En beğendiğim özelliği ise sallanmaması ve yere sağlam basıyor olması. Makine söküde son derece güçlü ve kırıcıdaki performansını da oldukça iyi ■

#### HMK 230 LC'nin yakıt tüketimi nasıl?

Yeni makinelerimizin diğer bir avantajını da yakıtta gördük. HMK230LC'nin yakıtın tüketiminde, önceki seriye kıyasla yüzde 30'lara varan oranda düşüş gözlemledik. Özellikle altını çizmek istiyorum; yakıt hassas bir konudur. Ölçümlemeyi iyi yapmak gerekiyor ve olumsuz özellikleri hemen makinede aramamak gerekiyor. Yeni alınan makineleri, öncelikle makine sahipleri denemeli, depoyu doldurup önce kendisi bakmalı. Ardından operatörün çalışmaları takip edilmeli.

#### HİDROMEK iş makineleriniz için servis desteğini nereden alıyorsunuz?

Antalya'da yer alan HİDROMEK yetkili servisinden alıyoruz. Bize bakım hizmeti sağlıyorlar. Bölgemizde yaptığımız işler ve HİDROMEK marka makineler çoğalıyor. HİDROMEK'in iyi bir parça stoğu var. Dilediğimiz zaman temin edebiliyoruz.

#### Son olarak HİDROMEK'in firmanız ve ülkemiz açısından önemine dair neler söylersiniz?

Bir Türk olarak HİDROMEK'i öncelikle yerli bir marka olduğu için seviyorum. Sonra ürünlerini ve sunduğu hizmetleri beğeniyorum. Dünya makineleriyle eş değer ürünler ortaya koyuyorlar. Parça bulunurluğu oranı da oldukça yüksek. Sonuçta ülkemizin bu değerine sahip çıkmak gerektiğinin altını bir kez daha çizmek istiyorum.



Hayrettin ALAŞAN / Operatör



# YOL İNŞAAT UZMANLARI, TEMELDEN İTİBAREN

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

İki endüstri lideri güçlerini birleştirdiğinde, yol yapımcıları için büyük şeyler olur. Kazıdan tesviyeye, frezelemeye, asfaltlamaya, tüm yol yapımı ihtiyaçlarınız için tek elden ekipman tedarikçiniz. Ve bununla kalmıyor. İşinizde ilerlemeniz için ihtiyaç duyduğunuz teknolojiye, desteğe ve hizmete ayrıcalıklı erişim elde edersiniz. Bir sonraki seviyeye ulaşmaya hazır mısınız? **Bugün bayinizle iletişime geçin.**



JOHN DEERE

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti • Bahçelievler Mah Ankara Cad. No. 223  
Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com

[www.wirtgen-group.com/ankara](http://www.wirtgen-group.com/ankara)





## SİF İŞ MAKİNALARI MÜŞTERİLERİNİ YENİ İZMİR MERKEZ SERVİSİNDE AĞIRLADI

**1974 yılından bu yana JCB'nin Türkiye distribütörlüğünü sürdüren SİF İş Makinaları, müşteri memnuniyetini merkezine alan büyüme stratejisi çerçevesinde, satış sonrası hizmetlere yönelik yatırımlarına devam ediyor. Firma, kendi bünyesindeki uzman kadrosuyla hizmet sağlayacağı İzmir Merkez Servisi'nde düzenlediği bir etkinlikte, bölgenin önde gelen makine kullanıcılarıyla bir araya geldi.**



► **İZMİR'İN BORNOVA** ilçesinde bulunan servis merkezi, 1.000 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 1.500 metrekare alana sahip bulunuyor. Kapalı alanda aynı anda 6 makineye müdahale edilebiliyor. Merkezde, JCB iş makinelerinin her türlü bakım, onarım ve revizyon hizmetleri sağlanıyor.

*“İş makineleri sektöründe en iyi hizmeti JCB müşterileri alacak”*

Etkinlikte dergimize açıklamalara bulunan SİF İş Makinaları Genel Müdürü Hayati Kösoğlu, yeni İzmir Merkez Servisi'nin, büyüme stratejilerinin önemli bir halkası olduğunu belirterek şunları söyledi:

*“Bundan 2,5 yıl önce göreve geldikten sonra ekip arkadaşlarımızla be-*



Hayati Kösoğlu / SİF İş Makinaları Genel Müdürü

*lirlediğimiz büyüme stratejimizin merkezinde müşteri memnuniyeti bulunuyor. Tüm gelirini makinelerden kazanan müşterilerimizin hiçbir vakit kaybı yaşamadan işlerine devam edebilmelerini sağlamak temel amacımız. İş makineleri sektöründe en iyi hizmeti JCB müşterileri alacak dedik ve buna yönelik çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz.*

*Bugün itibarıyla Türkiye genelinde bulunan 30 servisimizin 6'sında kendi uzman kadrolarımızla hizmet sağlıyoruz. Müşterilerimize daha yakın olmamızı sağlayan merkez servislerimize bu yıl sonuna kadar Güneydoğu Anadolu Bölgesini de ekleyeceğiz.”*

**METEHAN ALGÜR**  
SİF İş Makinaları  
İzmir Şube Servis Müdürü

*“Bölgemizdeki müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz”*

“Hali hazırda 5 teknisyenimiz ve 3 servis aracıyla hizmet veriyoruz. 2022 yılında bu sayıyı 7 teknisyen ve 4 servis aracına yükselteceğiz. Bölge olarak İzmir, Manisa, Aydın illerine hizmet

### 2022'DE DE GÜÇLÜ BİR PAZAR BEKLENTİSİ

Koronavirüs salgınının sektördeki dengeleri bozduğunu ifade eden Hayati Kösoğlu, “Son 2 yıldır çok belirsiz pazar koşulları içerisindeyiz. Distribütörü olduğumuz JCB firması, salgın sebebiyle dünya genelindeki tüm fabrikalarını 2 ay süreyle tamamen kapattı. Bu sebeple 2020 yılında bir miktar pazar payı kaybımız oldu.

2021 yılında da salgın sebebiyle

*pazarın fazla büyümemesini beklerken, beklentilerimizin üzerinde satışlar gerçekleşti. 2020'ye kıyasla satışlarımızı 3 kat arttırdık. Bu hem markamızın güçlü olmasından hem de gerek satış gerekse satış sonrası hizmetlerdeki ekiplerimizin Türkiye'deki en iyi ekipler olmasından kaynaklanıyor.” dedi.*

Hayati Kösoğlu, bir seçim gündemi olmaması halinde pazarın 2022'de de güçlü olacağını, 2021'e kıyasla yaklaşık %10'luk bir büyüme beklendiklerini sözlerine ekledi.



vermekteyiz. Makinelerin ihtiyacı olan bakım, onarım, mekanik işçilikler, kaporta işçilikleri, kaynak işçiliği ve boya işçilikleri için hizmet verebiliyoruz. Yani müşterilerimiz makinelerini genel bir revizyona aldıklarında A'dan Z'ye makinenin ihtiyacı olan tüm işlemler atölyemizde yapılabilir. Ayrıca servis müdürü olarak ben ve yedek/parça depo sorumlusu arkadaşım ile müşterilerimize sahada ve banko satış olarak orijinal yedek parçalarımızın ve servis ürünlerimizin (bakım anlaşmaları, uzatılmış garanti vb.) satışlarını gerçekleştiriyoruz.

Hedefimiz bölgemizdeki müşteri



Metehan Algür / İzmir Şube Servis Müdürü

memnuniyetini SİF güvencesi altında kaliteli hizmet sunarak en üst seviyeye çıkarmaktır.”



Metin Kaya

**METİN KAYA**  
Barankaya İnşaat  
Yönetim Kurulu Başkanı

### “Ci-Si-Bi, JCB’dir”

“1993 yılından bu yana güçlü makine parkımızla Türkiye genelinde yol, altyapı, hafriyat ve zemin iyileştirme çalışmalarını gerçekleştiriyoruz. İlk JCB 3CX makinemizi 1998’de almıştık. Son olarak yine 10 adet 4CX’i parkımıza kattık. Makinelerimizin performansından, SİF İş Makinaları’nın sağladığı servis hizmetlerinden memnunuz. Ayrıca makinelerin ikinci eli de son derece güçlü, bakımlı olduğu taktirde satıyorum dediğiniz anda iyi fiyatlarla satılıyor. Henüz ekskavatörünü kullanmak fırsat olmadı ancak JCB beko loderde 1 numaradır. Ci-Si-Bi, JCB’dir.”



**TALAT ÖZİŞİK**  
Koyuncuoğlu Hafriyat  
&  
**ABBAS GİDİCİ**  
ABS Hafriyat

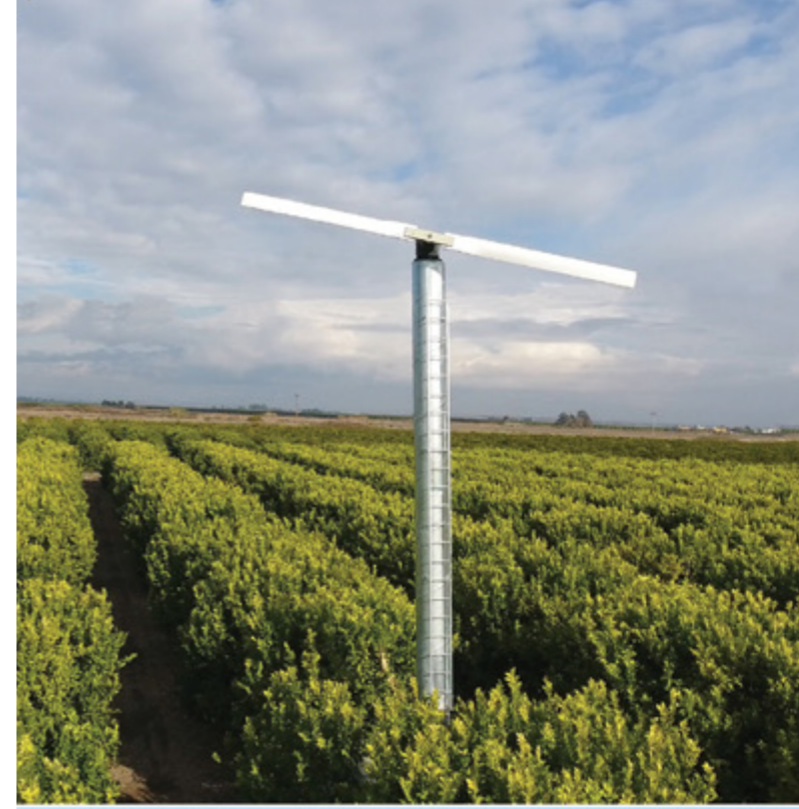
### “En iyi makine, arıza yapmayan makinedir”

“Bizler 1990’dan beri hep JCB ile çalışıyoruz. Koyuncuoğlu Hafriyat parkında 15 adet, ABS Hafriyat parkında 22 adet JCB iş makinesi var. JCB’nin beko loderlerini ve telehand-lerlerini kullanıyoruz. Makinelere,



Talat Özışık - Abbas Gidici

servisinden, ikinci elinden, yani her şeyinden çok memnunuz. En iyi makine, arıza yapmayan makinedir. SİF İş Makinaları’nın yeni servisinin bizlere avantaj sağlayacağına inanıyoruz.” ■



# 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](http://WWW.VOLVOPENTA.COM)

# AFRİKA'NIN OTOYOLLARI, SOĞUK GERİ DÖNÜŞÜM YÖNTEMİYLE EKONOMİK VE ÇEVRE DOSTU ŞEKİLDE YENİLENİYOR

Wirtgen toprak stabilizatörleri, önceden yayılmış çimentoyu homojen bir şekilde istenilen derinlikte alt yapıya karıştırıyor. Bir püskürtme barası üzerinden sürüş hızına bağlı olarak gerekli miktarda su otomatik olarak püskürtülüyor.



**Afrika'nın ekonomik açıdan daha güçlü olan kuzeyiyle, zayıf olan güneyini bağlayan Abuja-Kaduna-Zaria-Kano-Road (AKR) otoyolunun tüm şeritleri, emniyet şeridi de dahil olmak üzere tamamen yenileniyor. Güzergâh Nijerya'nın ortasındaki başkent Abuja'dan, kuzeyindeki Kano'ya kadar uzanıyor.**

► **NIJERYA** Federal Çalışma ve İskân Bakanlığı, 2 şeritli A2 otoyolunun rehabilitasyon ve yeniden yapılması için Julius Berger Nijerya Plc'nin (JBN) kontratını uzattı. Abuja-Kaduna-Zaria-Kano-Road'un (AKR) yenilenmesi, kıtalar arası bir yol yapım projeleri sistemi olan "Trans-Afrika Highways"ın bir parçasını oluşturuyor. Böylece kaliteli yol ağı ile Afrika ekonomisinin gelişimine katkı sağlamak hedefleniyor.

## ÇEVRE DOSTU TEKNOLOJİLER REVAÇTA

Afrika'nın en büyük ekonomisi Nijerya, altyapısının geliştirilmesin-

de çevre dostu teknolojilerin kullanımına giderek daha fazla önem veriyor. Çevre dostu soğuk geri dönüşümün geleneksel yol yapım yöntemlerine alternatif olarak önerilmesi, JBN'nin sözleşmeyi kazanmasına neden olan faktörlerden birisi olarak gösteriliyor. Proje 2023 yılının 2. çeyreğinde tamamlanmış olacak. Özel yapıların tamamlanma tarihi olarak ise Mayıs 2024 öngörülüyor. Sıkışık bir program olmasıyla birlikte JBN, zamandan tasarruf sağlayan "tesiste" soğuk geri dönüşüm sayesinde sökme işleminin planlandığı gibi gerçekleşeceği konusunda iyimser.

## KÖPÜKLÜ BİTÜM İLE SOĞUK GERİ DÖNÜŞÜM

Uygulamaya göre soğuk geri dönüşüm işlemi köpüklü bitümün mevcut inşaat malzemelerine "yerinde", yani bir soğuk geri dönüşümcü ile yerinde veya şantiyeye yakın bir yerde mobil soğuk geri dönüşüm karıştırma tesisi ile "tesisin içinde" karıştırılmasını içeriyor. Seyyar şantiyeli bu dev projede yüklenici, "tesisin içinde" yönteminin en iyi seçenek olacağına karar verdi. Yeni üretilen bitümlü karışım BSM (bitüm stabilize malzeme) olarak adlandırılıyor.

Asfaltlama ve sonraki sıkıştırımdan sonra BSM uzun süreli dayanıklılık ve yüksek yük taşıma özellikleri sağlıyor. Uzun vadede BSM'nin başka üstünlükleri olduğu da belirtiliyor. Karıştırılmış köpüklü bitüm, soğuk geri dönüşüm katmanı içerisinde noktasal yapılaşmaya yol açarak çatlakların oluşmasına izin vermiyor. Kaplama yapısının bir bölümü olarak bu şekilde hazırlanan kalıcı tabakalar, tabaka kalınlığını oldukça çok azaltarak veya tabaka sayısını eksilterek son asfalt kaplama için uygun bir temel oluşturuyor.

Proje Müdürü Julius Berger, bu yapı tarzına uzun vadede güvendiklerini belirterek, "Soğuk geri dönüşüm mevcut malzemenin en iyi şekilde, kaynak tasarrufu sağlayarak kullanımını mümkün kılar. Bizim ve müşterilerimiz için bu teknolojinin tam potansiyelinden yararlanmaya kendini adanmış Nijerya'daki ilk inşaat şirketi olmamızın nedeni budur." İfadelerini kullandı.

## WIRTGEN GROUP MAKİNE FİLOSU DAHA DA GENİŞLETİLDİ

Proje Müdürü Benjamin Bott, "Proje başlangıcında toplam 45 makineden



Vögele'nin besleyicisi, 16,4 tonluk yüksek kapasitesi ile yol finişerinin kesintisiz ve serbestçe beslenmesini sağlıyor. Asfaltın sıkıştırılması görevini ise Hamm silindirler üstleniyor.

oluşan iki komple soğuk geri dönüşüm ve serim filosu sipariş edilmişti. Buna Wirtgen büyük kazıyıcılar ve Wirtgen toprak stabilizatörleri, soğuk geri dönüşüm makineleri ve ayrıca Streumaster'dan serme araçları, mobil Kleemann darbeli kırıcılar ve Wirtgen soğuk karışım tesisleri, Vögele asfalt finişerleri ve besleyicileri ve ayrıca Hamm silindirleri dahildir. Filo genişlemesi sırasında Nijerya'ya 30 makine daha gönderildi. Çünkü geçmişte makinelerin verimliliği ve dayanıklılığına kanaat getirmiş olduk. Bunun en başında Nijerya'da aldığımız olağanüstü satış sonrası hizmeti vardır. Bu, yüksek makine kullanılabilirliğinin korunmasında baş rolü oynamaktadır ve böyle mega projelerin sorunsuz yürütmesini sağlamak için gereklidir" dedi.

## EKONOMİK YAPI SAYESİNDE AKR'NİN DÜŞÜK YAPIM MALİYETLERİ

Çalışma, projenin genişletilmesinden sonra bile olağanüstü düşük karbon ayak izi ile devam ediyor.

Bu yöntemin diğer önemli bir avantajı da malzeme işlemede muazzam enerji tasarrufu potansiyeli taşıması olarak gösteriliyor. Temel malzemelerinin kurutulması veya ısıtılması gerekmediği için geleneksel iyileştirme tekniklerine nazaran ton başına 10-12 litre yakıt tasarrufu sağlanabiliyor. Aşınma tabakasının neredeyse tamamının geri dönüşümlü inşaat malzemesi olması, kamyonla taşınma ihtiyacının %90'a kadar azaltılması anlamına geliyor. Aynı zamanda kaynaklarda %90 ve malzeme atığında ise %100'e varan oranda tasarruf sağlanabiliyor.

Bu, yakıt tüketiminde önemli bir azalmaya ve daha düşük CO2 emisyonu sağlıyor. Soğuk geri dönüşüm yapı tarzı yol yenilemede her zaman ki gibi en büyük maliyet etkeni olan bağlayıcı elemanlarda %50'ye varan tasarruf sağlıyor. BSM'nin üstün özellikleri sayesinde soğuk geri dönüşüm teknolojisi, yolların hizmet ömrü boyunca ekonomiye olan maliyetlerini azaltıyor ■



Uyumlu ekip çalışması: Kleemann darbeli kırıcı MOBIREX MR 110Z EVO2 kazınmış malzemeyi istenilen tanecik boyutuna getiriyor. KMA 220 paralel olarak kırılmış kazınmış malzemeyi yeni karışım olarak işliyor ve doğrudan kamyonla yüklüyor.

# IOT SİSTEMLERİYLE MADENLERDE DAHA GÜVENLİ VE VERİMLİ OPERASYON

**Dünyanın en zorlu ve riskli işleri arasında yer alan madencilikte, karmaşık iş süreçlerinin kolay kontrol edilebilir olması ve iş sahalarının güvenli hale getirilmesinde dijital çözümlerin ağırlığı her geçen gün artıyor.**

► **AKTİF RADYO** Frekanslı Tanıma (RFID) ve Nesnelerin İnterneti (IoT) teknolojilerinden faydalanarak geliştirdiği akıllı madencilik çözümü ile sektöre hizmet sağlayan Wipelot, iş süreçleri ve ortamlarında anlık takip olanağı sunmanın ötesinde dijital bir yönetim anlayışı ortaya koyuyor. Wipelot CEO'su M. Rifat Ok, 4 Aralık Dünya Madenciler Günü kapsamında açıklamalarda bulunarak bu konudaki yaklaşım ve çözüm önerilerini paylaştı.

Rifat Ok, gelişen teknolojiye rağmen madencilik hala dünyanın en zor operasyonlarından biri olarak kabul edildiğine ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) istatistiklerine göre madencilik sektöründe çok fazla iş kazası yaşandığına dikkat çekti. Endüstri 4.0 kapsamında dijital teknolojilerin hızla gelişmesi ve gelişmelerin önünün açılmasıyla madencilik sektöründe de dijital dönüşümün hızlanması gerektiğini söyleyen Ok, tehlikeli iş kolları arasında ilk sırada yer alan

madencilik sektörünün ihtiyaç ve dinamikleri doğrultusunda geliştirdikleri entegre çözümler hakkında şu bilgileri aktardı:

*“Madencilik sektörüne özel entegre bir IoT-RFID çözümü olan Wipelot Smart Mine, gerçek zamanlı konum takibi (RTLS) ve yapay zekâ (AI) teknolojilerini birleştirerek personel güvenliği, görünürlük ve izlenebilirlik sağlıyor. Sistem; personellerin konumlarını belirleyen, değerlendiren ve acil durumlarda anında bilgiyi gerekli noktalara ileten personel iş güvenliği ve takibi modülünün yanı sıra araç, iş makinesi, motorlu ekipman konum ve durum takibi, ekipman yönetimi ve takibi, saha içerisinde işçi ve ekipmanlar arasında meydana gelebilecek kazaları önleyen çarpışma uyarı sistemi, veri analizi ve yapay zekâ çözümleri gibi farklı modüller içeriyor. Trafik sinyalizasyon*

*sistemi ile maden sahaları içindeki trafik akışını düzenleyen Wipelot Smart Mine, madencilik sektöründeki komplike iş süreçlerini kolay kontrol edilebilir ve verimli hale getiriyor. Görev atama ve yönetimini de dijitalleştiren bu uygulama, çevresel izleme özelliğiyle dikkat çekiyor. Kurulumu oldukça kolay olan Smart Mine, örgütsel ağ yapısı sayesinde kurulum maliyetlerini düşürüyor. Kullanım açısından da kullanıcı dostu olan bu teknoloji, tek bir platform üzerinden birden fazla uygulamayı çalıştırabilme özgülüğü sağlıyor.”*

## ELEKTRİK OLMADAN 12 SAAT KESİNTİSİZ ÇALIŞMA İMKÂNI SUNUYOR

Maden ortamlarındaki riskli durumların oluşmasını engellemek ve madenlerdeki iş süreçlerinin daha kontrollü ve kolay ilerlemesini sağlamak için birçok avantaj sunduklarını ifade



M. Rifat OK / Wipelot CEO'su

eden Rifat Ok; “Wipelot’un madencilik sektöründe yüksek verimlilik ve güvenlik sağlayan uygulaması, birçok rakipsiz özelliğiyle öncü olmayı hedefliyor. Acil durumlarda elektriksiz 12 saat çalışabilen bu uygulama; hareket sensörü, panik butonu ve çeşitli sensör seçenekleri içeriyor. Tehlikeli gazlar, toz, sıcaklık, ekstanometre gibi donanımlar ile çevresel parametreleri izleyen teknoloji, saha güvenliğini de maksimum seviyeye çıkarıyor. Gelişmiş güvenlik özelliklerinin yanı sıra gerçek zamanlı yönetim gibi fonksiyonlarıyla fark yaratan Wipelot Smart Mine çözümü, cevher çıkarma süreçlerini uzaktan yönetme imkânı sunarak sürece mobilite ve esneklik kazandırıyor. Doğru ve

riyi sağlama konusunda çok başarılı olan bu çözüm, yüksek doğruluk payı sayesinde hata riskini minimize ediyor” ifadelerini kullandı.

## UYGULAMAYA ULUSLARARASI ÖDÜL

Wipelot, 15’incisi düzenlenen ve RFID alanında inovatif projelerin yarıştığı RFID Journal 2021 Awards’tan birincilikle döndü. Endüstriyel IoT alanında aldığı ödüllerine bir yenisini daha ekleyen firma, madencilik operasyonlarının sayısallaştırılması ve görev dağılımı uygulamasıyla yarışmada “En İyi RFID Uygulaması (Diğer Endüstri)” kategorisinde en iyi uygulama seçildi ■





# TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN CASE KAZICI YÜKLEYİCİLER ŞANTİYELERE GÜÇ KATIYOR

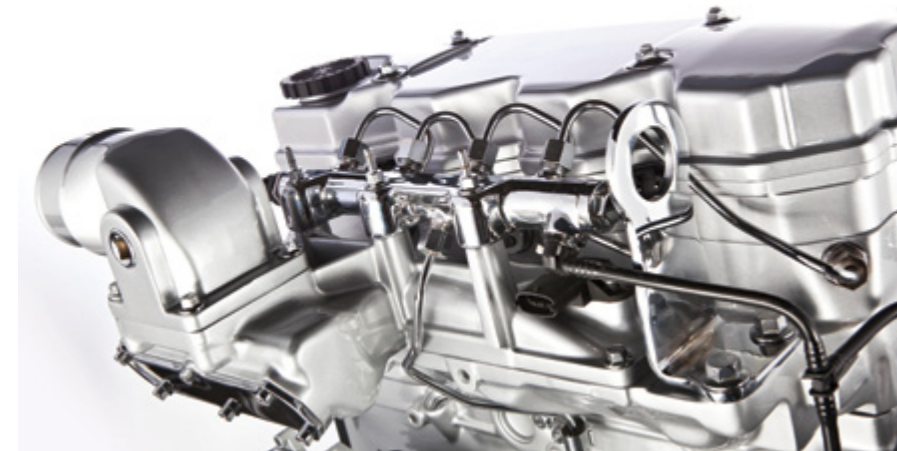
**TürkTraktör'ün, sektördeki 65 yılı aşkın üretim tecrübesini iş makineleri alanına taşımasıyla birlikte, tıpkı 'yerli üretim' traktörleriyle olduğu gibi TürkTraktör, yerli kazıcı yükleyicileriyle de çalışma sahalarında operatörlerin gücüne güç katıyor.**

► **YERLİ ÜRETİM** olarak bantlardan inen CASE kazıcı yükleyicilerin ön tekeri küçük 580ST ve dört tekeri büyük 695ST modelleri, farklı çalışma koşulları için her geçen gün daha da fazla operatörlerin beğenisi kazanmaya devam ediyor.

## COMMON RAIL MOTOR TEKNOLOJİSİ İLE GELEN YÜKSEK PERFORMANS VE DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ

Case kazıcı yükleyicilerde, Yüksek Basınçlı Common Rail (HPCR) Yakıt Enjeksiyon sistemine sahip FPT marka motorlar kullanılıyor. Bu makineler için özel olarak tasarlanan bu motorların, bir yandan yüksek güç üretirken, diğer yandan yakıt tüketim değerlerini en alt seviyede tuttuğu belirtiliyor.

Mekanik yakıt enjeksiyon sistemlerine göre yakıtın yaklaşık 5 kata kadar daha yüksek basınçta sıkıştırıldığı Common Rail yakıt enjeksiyon teknolojisinde, yakıt daha iyi buharlaştığı için yanma verimi de oldukça yüksek oluyor.



Yüksek basınçta sıkıştırılan yakıtın silindirler içerisine ne zaman ve ne kadar miktarda gönderileceğine motor üzerinde bulunan elektronik bir bilgisayar karar veriyor. Elektronik Kontrol Ünitesi (ECU) adı verilen bu parça, motor üzerinden topladığı yakıt sıcaklığı, dış hava sıcaklığı, rakım seviyesi, yağ sıcaklığı gibi farklı birçok veriyi değerlendirerek her piston hareketinde ideal zamanda ideal miktarda yakıtı silindirler içerisine gönderiyor.

Depodaki her bir damla yakıtın yüksek yanma sıcaklıklarında mekanik enerjiye dönüştürülmesi ile 580ST modelinde 97 hp; 695ST modelinde ise 110 hp motor gücü üretilebiliyor. İtiş gücü ve koparma kuvvetlerinin arkasındaki ana kriter olan motor torku konusunda ise, 1400 d/d gibi düşük motor devirlerinde 580ST modelinde 453 Nm; 695ST modelinde ise 516 Nm'lik pazarın en yüksek tork değeri sunuluyor.

Hava emiş sistemi olarak intercooler ara soğutucu entegreli turboşarj ünitesinin kullanıldığı Case kazıcı yükleyicilerde, silindir içerisine her bir çevrimde daha fazla hava çekilebiliyor. Böylece çekilen daha fazla oksijen ile yakıtın daha verimli bir şekilde yanması ve her bir damla yakıtın daha fazla enerji elde edilmesi garanti ediliyor.



## SOĞUTMA SİSTEMİNDEKİ FARK YARATAN DETAY

Soğutma sistemi üzerinde 6 farklı radyatörü bulunan Case kazıcı yükleyiciler, bünyesindeki tüm sıvıların ideal çalışma sıcaklıklarında sabit olarak tutulmasını sağlıyor. Radyatörler üzerine hava akışını sağlayan soğutucu fan ise standart donanım olarak

viskoz gövdeli yapısı ile sunuluyor.

Viskoz gövdeli fan, motorun soğuk olduğu ilk marş sırasında devreye girmeyerek, motorun hızlı bir şekilde ideal çalışma sıcaklığına ulaşmasını sağlıyor. Fan, motorun soğuk olduğu durumlarda devreye girmediği için motor üzerinden gereksiz bir güç ve yakıt tüketimi de meydana gelmiyor.

## HASSAS BİR KULLANIM SUNAN DAYANIKLI GÜÇ AKTARMA SİSTEMİ

Case kazıcı yükleyicilerde 4 ileri 3 geri vitesine sahip Powershift şanzıman kullanılıyor. Hem otomatik hem de manuel vites kullanım özelliğine sahip şanzıman içerisindeki ideal vites dişli oranları ile vites geçişleri hassas ve seri bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

Ağır hizmet uygulamalar için özel olarak üretilmiş olan akslar, çetin çalışma zeminlerinde yüksek dayanım ve üstün bir çekiş gücü oluşturuyor. Kar, yağmur, çamur gibi kaygan veya mıcır gibi gevşek çalışma zeminlerinde patinajı ve tekerleklerdeki çekiş gücü kaybını önlemek amacıyla diferansiyel kilitleri, her iki model üzerinde standart donanım olarak bulunuyor. 580ST modelinde operatör tarafından devreye alınabilen %100 kilitli tip diferansiyel kilidi yer alırken, 695ST modelinde ise otomatik olarak devreye girip-çıkan sınırlı kaydırmalı diferansiyel kilidi bulunuyor.

## DEBİ PAYLAŞIMLI HİDROLİK SİSTEM TASARIMI

Case Kazıcı Yükleyiciler'de kullanılan değişken debili pistonlu pompa, sahip olduğu yük algılama özelliği sayesinde sisteme sadece ihtiyaç anında ve ihtiyaç miktarında hidrolik yağ gönderiyor. Böylelikle makine üzerinden gereksiz güç tüketimi meydana gelmezken, yakıt tasarrufu da artıyor.

Arka kazıcı bomun eğimli tasarımı ile daha derin ve dik kazı imkanı sunan bu makineler, kamyonla yüklemelerde daha optimum bir erişim sağlıyor. Bom üzerindeki ilave kaynaklı plakalar kazı esnasında bom



üzerine gelen yüklere karşı ekstra dayanım oluşturuyor.

Standart olarak sunulan teleskopik arm ile birlikte 580ST modelinde 5.6 m, 695ST modelinde ise 5.8 m'lik kazı derinliğine ulaşabiliyor.

Kabin içerisinden buton ile kumanda edilebilen hidrolik bom kilidi sayesinde operatör, arka kazı grubunu güvenli ve hızlı bir şekilde yol konumu ve kazı pozisyonu arasında yer değiştirebiliyor.





#### KABİNDE KONFORU EN ÜST SEVİYELERE ÇIKARAN ERGONOMİK ÖZELLİKLER

- Case Kazıcı Yükleyici kabinlerinde, operatör konforunu maksimum seviyede tutacak teknolojik ve ergonomik tasarım detayları dikkat çekiyor.
- Yüksek performanslı ısıtma ve soğutma sistemi sayesinde operatöre her türlü zorlu iklim koşullarında ideal çalışma koşulları sunuluyor.
- 10 adet kabin üstü çalışma aydınlatması ile gece çalışmalarında gündüz rahatlığı sunan T Serisi'nde yan aydınlatmalar, yan kazılar için mükemmel düşünülmüş bir detay olarak karşımıza çıkıyor.
- 2 farklı joystick kullanım seçeneğiyle her operatör, alışmış olduğu kullanım modunu makine üzerinden seçebiliyor.
- İleri-geri ve sağ-sol yönlerde ayarlanabilir joystick konsolları, operatörün istediği oturma pozisyonunda çalışmasını sağlıyor. Ayarlanabilir bilek dayamaları ise, bu konforu daha da ileriye taşıyor.
- Elektro-hidrolik bom kilidi sayesinde operatör sadece bir buton yardımı ile arka kazıcı bomu yol konumu için kilitleyebiliyor.
- Tek tuş rölanti sistemi ise kısa süreli molalarda yakıt tasarrufunu artırıyor.
- Yarım veya tam pozisyonda açılabilir yan camlar mükemmel bir taze hava akışı sağlıyor.
- Havuz tipi paspas, kabin içersinin hızlı ve kolayca temizlenmesini sağlarken; farklı çok sayıda saklama bölmesi de operatör için kullanışlı bir ortam sağlıyor. ■



**CASE**  
CONSTRUCTION



# İŞİN ÖZÜ, YERLİLİK VE GÜÇ!

Common Rail Motor teknolojisi ve Elektronik Kontrol Ünitesi sayesinde yakıt verimliliğini optimize eden dayanıklı güç aktarma sistemi ile **Yerli üretim Case Kazıcı Yükleyiciler**, size her türlü zemin, iklim ve çalışma şartında yüksek performansı garanti ediyor!



www.caseismakineleri.com  
muster@turktraktor.com.tr

444 56 41

BORUSAN

CAT

**Borusan Makina ve Güç Sistemleri**

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

444 1 228 BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇABUK YERİNE  
KULAĞIMIZ SİZDE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CATERPILLAR	740	2010	15.415
DOZER	CATERPILLAR	D7E	2018	7.610
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336	2020	2.491
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	329D	2015	12.320
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	9.533
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336D	2012	12.485
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336DL	2013	9.825
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	345B	2003	20.500
EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	345GC	2020	3.344
EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX400LCH-3	2012	10.571
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2018	2.865
GREYDER	CATERPILLAR	12M	2018	6.720
GREYDER	CATERPILLAR	140GC	2019	4.195
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2015	5.185
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2018	4.160
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2018	4.405
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980H	2012	20.720
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2010	25.300
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-5T2A	2007	28.080
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-6	2008	23.600
MİKRO YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	246D	2014	5.630
SİLİNDİR	CATERPILLAR	CB-434D	2008	2.916

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	KOMATSU	D155AX-6	2020	1.986
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2012	21.138
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2018	6110
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-6	2014	9.400
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC130-8	2021	550
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC210-10	2020	1.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC210-10	2020	1.850
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC700LC-8	2017	7530

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

TEMSA İŞ MAKİNALARI



PLATINUM  
USED  
İKİNCİ ELİN YENİ ADRESİ

**Temsa İş Makinaları İmalat Paz. ve Satış A.Ş.**

Kısıklı Cad. Şehit İsmail Moray Sok. 2/1 Altunizade/İST.  
Tel: 0216 544 58 01 - 0216 544 58 02  
www.temsaismakinalari.com.tr

2.EL CASE

**TürkTraktör**

Koç

CNH INDUSTRIAL

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



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
GREYDER	VOLVO	G 940	2008	5.290
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	580ST	2014	8.600
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	580ST	2015	9.605
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	580ST	2020	800
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	102B	2012	9.800
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	921F	2016	17.600
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	LIEBHERR	L556XP	2017	12.733
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOBELCO	SK350LC	2015	14.800

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTIKLI EKSKAVATÖR	HITACHI	ZW190-3	2013	14.000
LASTIKLI EKSKAVATÖR	HYUNDAI	R170W-9	2013	14.641
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150G	2011	18.000
MİNİ EKSKAVATÖR	TEREX	TC37	2012	4.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	TEREX	TC016	2012	3.500

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

HYUNDAI CONSTRUCTION EQUIPMENT

HASEL İŞ MAKİNALARI



İLETİŞİM HATTI  
0850 260 04 14  
hase-hyundai.com







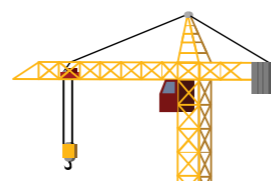
## FAALİYET ALANI

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI														
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER					
59	İŞMAKTAŞ MAKİNA İMALAT	Genie Teleskopik Handler, Hammer srl, Bigleopart, Mozett	0216 518 03 00	www.ismaktas.com			•	•			•							
60	JUNGHEINRICH	Jungheinrich	444 58 64	www.jungheinrich.com.tr		•					•							
61	KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Merlo, Thwaites, JLG	0216 593 93 00	www.kalemakina.com.tr	•					•		•						
62	KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, RTG, Klemm, Prakla, Goldhofer	444 24 94	www.karun.com.tr	•		•			•		•						
63	KARYER TATMAK	Bomag, Cifa, Casagrande, Jlg Heli, Lintec, IPC Gansow, Bucher	0216 383 60 60	www.karyer-tatmak.com	•	•	•				•	•						
64	KAYAKIRANLAR	Msb	0216 466 41 22	www.msbkircilar.com						•								
65	KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 395 46 59	www.kentselmakina.com	•					•		•						
66	KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 527 89 91	www.koza-is.com	•													
67	LASZIRH	Laszirh	0212 771 44 11	www.laszirh.com						•		•						
68	LIEBHERR	Liebherr	0216 453 10 00	www.liebherr.com	•		•					•						
69	MAATS	Manitou, D'avino, MRT, Doosan, Atlas Weyhausen, DitchWitch, Mustang	0312 354 33 70	www.maats.com.tr	•	•	•				•	•						
70	MST İŞ MAKİNALARI	Mst	0216 453 04 00	www.mst-tr.com		•					•	•						•
71	MAKLİFTSAN	Hangcha	444 65 53	www.makliftsan.com.tr		•					•	•	•	•				
72	MEKA	Meka	0312 397 91 33	www.meka.com.tr	•							•						
73	MERCEDES	Mercedes	0212 867 30 00	www.mercedes-benz.com.tr						•		•	•	•				
74	METALOKS	Metaloks	0312 394 16 92	www.metaloks.com.tr						•	•	•						
75	MICHELIN	Michelin	0212 317 52 62	www.michelin.com.tr						•		•						
76	MTU	MTU	0212 867 20 00	www.mtu-online.com						•		•						
77	MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Prreundt, Goo-Far	0216 459 69 02	www.mundesmakina.com														•
78	NET MAK	Netlift, Netinox, GrabiQ	0216 364 24 00	www.netmak.com.tr		•		•	•		•		•					
79	OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 365 58 91	www.ommuhendislik.com.tr						•	•	•	•	•				
80	OYMAN MAKİNA	Oyman	0462 711 24 25	www.oymankina.com.tr	•				•	•		•		•				•
81	ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 549 13 39	www.ozismak.com		•	•	•		•	•	•						
82	ÖZKARA HİDROLİK	Eurocomach, Faresin, MDB	0312 354 27 33	www.ozkarahidrolik.com	•							•						
83	POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertk.com.tr								•						
84	PAGE	Dillinger Hütte, Slepner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 574 44 97	www.page-ltd.com						•		•						
85	PAKSAN	Paksan	0262 433 24 53	www.paksan.com			•	•		•		•						
86	PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr														•
87	PALME MAKİNA	Palme	0216 466 04 78	www.palmemakina.com	•					•	•							

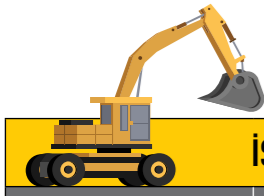


## FAALİYET ALANI

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI														
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER					
88	PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 443 00 70	www.penamaden.com	•						•	•						
89	Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•		•		•		•							
90	PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 735 10 00	www.putzmeister.com.tr	•					•		•		•				
91	QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com		•								•				
92	REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 593 09 42	www.rekarma.com.tr	•	•	•	•		•		•						
93	RENAULT	Renault	0216 524 10 00	www.renault-trucks.com.tr						•				•				
94	TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr						•				•	•			
95	SANDVIK	Sandvik	0216 453 07 00	www.sandvik.coromant.com														•
96	SCANIA	Scania	0262 676 90 90	www.scania.com.tr						•				•	•			
97	SITECH	Trimble	0216 250 00 01	www.SITECH-eurasia.com														•
98	SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 352 00 00	www.sif-jcb.com.tr	•						•		•					
99	SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 399 15 55	www.silvansanayi.com							•							
100	SOLİDEAL	Solideal	0216 489 15 00	www.solideal.com.tr							•	•						•
101	TEKNİKA	Clark	0212 250 25 50	www.teknikatas.com.tr		•					•	•	•	•	•			
102	TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 815 14 69	www.teknomak.com.tr	•						•	•						•
103	TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg, Terex Finlay, Volvo Kamyon, Crown	0216 544 58 01	www.temsaismakinalari.com	•	•				•	•	•	•					
104	TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 508 18 00	www.teramak.com.tr			•	•										
105	TETAŞ	Chery	0212 866 91 00	www.tetasmakina.com	•	•												
106	TGM KULE VİNÇ	Tgm	0380 553 74 14	www.tgmkulevinc.com			•					•	•					
107	TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr		•							•					
108	TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann,	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•		•				•	•					
109	TÜNELMAK	Tünelmak	0216 561 09 90	www.tunelmak.com.tr	•					•	•		•					
110	TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 233 33 33	www.turktraktor.com.tr	•						•		•					•
111	UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 425 88 68	www.uygunlar.com	•	•	•				•		•					
112	UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com			•											
113	UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane, ATN, France Elévateur, Faraone	0224 241 30 90	www.upmakine.com							•			•	•			
114	VOLVO PENTA	Volvo	0216 655 75 00	www.volvopenta.com														•
115	WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 574 04 74	www.wackerneuson.com.tr	•							•		•				
116	WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 485 39 39	www.wirtgenankara.com.tr	•		•	•				•	•					



## KİRALAMA FİYATLARI



## İŞ MAKİNELERİ

ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	50 - 149 hp	2.000 - 3.000
	150 - 249 hp	3.000 - 6.000
	250 - 400 hp	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	1.500 - 3.000
	20 - 30 ton	3.000 - 4.500
	30 - 40 ton	5.000 - 7.000
	40 - 50 ton	6.500 - 9.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp	4.000 - 5.000
	150 - 200 hp	5.500 - 6.500
DOZERLER	250 - 350 hp	8.000 - 10.000
	350 - 450 hp	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	
<b>Akülü Makas</b>	
6 - 8 Metre	1.800 - 1.980 ₺
10 Metre	2.000 - 2.200 ₺
12 Metre	2.200 - 2.420 ₺
14 Metre	2.500 - 2.750 ₺
16 Metre	4.000 - 4.400 ₺
<b>Dizel Makas</b>	
12 Metre	5.000 - 5.500 ₺
14-15 Metre	6.000 - 6.600 ₺
18 Metre	7.500 - 8.250 ₺
22 Metre	14.000 - 15.400 ₺
<b>Akülü Eklemlı</b>	
15 Metre	6.500 - 7.150 ₺
<b>Dizel Eklemlı - Teleskop</b>	
16 Metre	7.000 - 7.700 ₺
18 Metre	8.000 - 8.800 ₺
20-21-22 Metre	10.000 - 11.000 ₺
26 Metre	13.000 - 14.300 ₺
41 - 43 Metre	25.000 - 27.500 ₺
<b>Paletli</b>	
18 - 19 Metre	12.000 - 13.200 ₺
20 - 22 - 23 - 24 Metre	16.000 - 17.600 ₺
30 Metre	20.000 - 22.000 ₺
36 Metre	25.000 - 27.500 ₺

SİF JCB

TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE



## FORKLİFT &amp; DEPO İÇİ EKİPMANLAR



ARAÇLAR	KAPASİTE	GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFTLER	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.000
LPG/BENZİNLİ FORKLİFTLER	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.050
AKÜLÜ FORKLİFTLER	0 - 2 ton	55 - 65	800 - 900
	2 - 3,5 ton	75 - 85	1.050 - 1.150
	3,5 ton üzeri	95 - 105	1.350 - 1.450
AKÜLÜ TRANSPALETLER	500 - 2.000 kg	20 - 30	250 - 350
	2.000 kg üzeri	25 - 35	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."



**15MWR**  
LASTİKLİ EKSKAVATÖR

**MECALAC**

**HEPSİ  
BİR ARADA**

**&**

**KISA  
KUYRUK**



**LODER  
FORKLİFT  
EKSKAVATÖR**



**MECALAC TÜRKİYE - FABRİKA:** Ege Serbest Bölgesi İZMİR - **SATIŞ&SERVİS:** Kemalpaşa OSB. İZMİR  
[www.mecalac.com.tr](http://www.mecalac.com.tr) - **TEL:** +90 232 220 11 15