



**İMDER Yönetim Kurulu Başkanı
NADİR AKGÜN:**

**İŞ MAKİNELERİ
SEKTÖRÜ
20 BİNLİ ADETLERE
KOLAYCA ULAŞABİLİR**

TÜRKİYE

Avrupa'nın
en çok büyüyen
iş makineleri
pazarı oldu

BORUSAN CAT

Metaverse evrenine ilk adımını attı

TMB

İnşaat sezonu başlayacak ama
şantiyeler açılmayabilir!

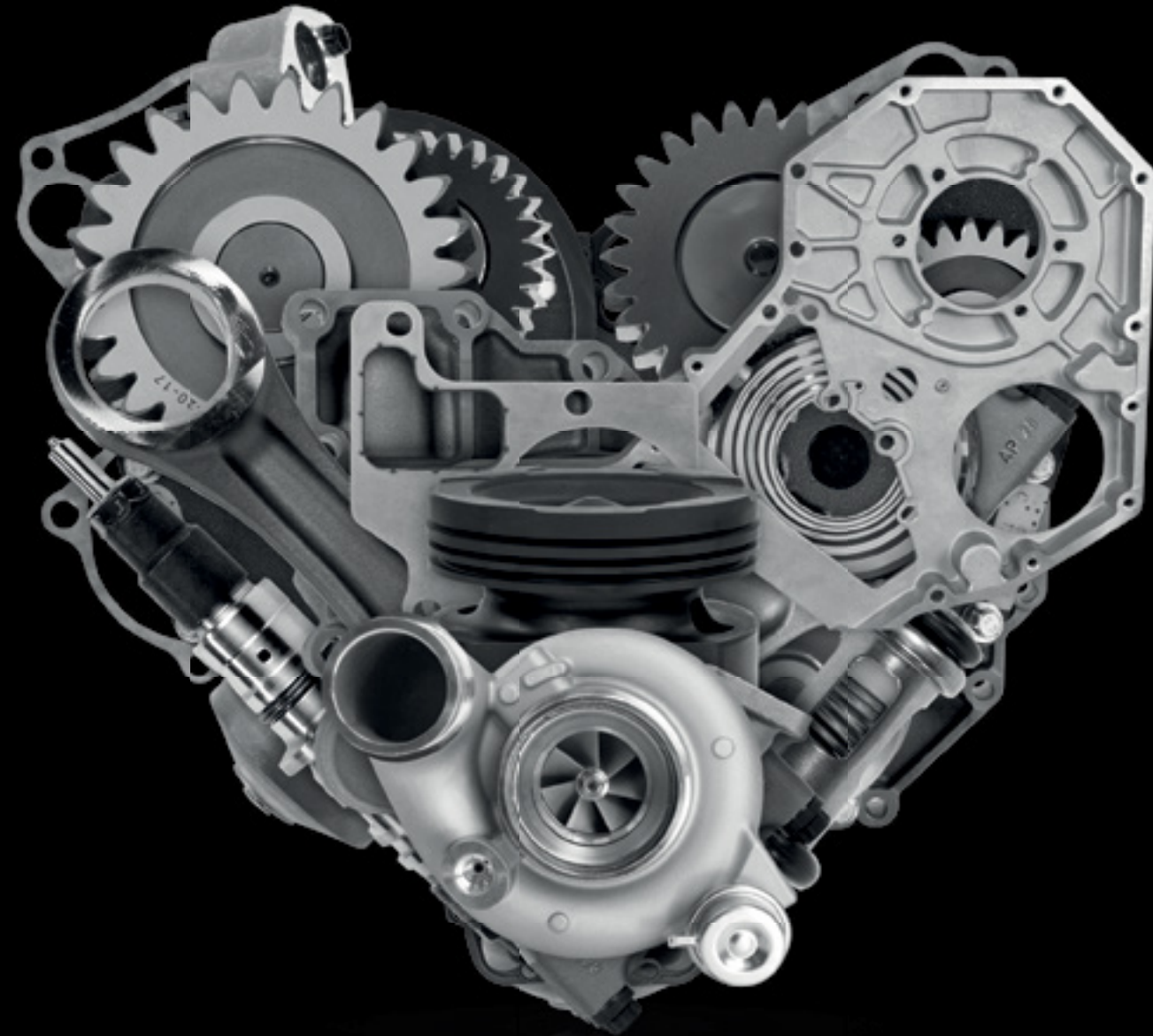
Rent2Win 2022
KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ

«Kiralamak demek, verimlilik demek»

**PARTS.CAT.COM'DA
İLK ALIŞVERİŞ
KAZANDIRIR.**

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 ağıımız işletmenizin kalbindeki motorları desteklemeye daima hazırız.

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



ilk seçenek.

www.partsandmore.net



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

YEDEK PARÇA. WIRTGEN GROUP orijinal parçaları eşsizdir. Kullanıcının ve makinanın taleplerine göre en iyileştirilmiş uzun hizmet ömürleri, üstün kalite ve basit montajları ile farklıdır. Piyasa liderinin kalitesi ve çözümlerinden faydalanın.

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti • Bahcelievler Mah Ankara Cad. No. 223

Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN

YÜKSEK / KALİTEDE

OEM HİDROLİK YEDEK PARÇA

KOI
HYDRAULICS

BASS
SPARE PARTS

2022-01
YENİ KATALOG



 **PARÇACI**
İŞ MAKİNELERİ

📍 Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

☎ 0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

📞 0 (216) 471 18 34
0 (507) 846 99 99

✉ info@parcaci.com.tr
🌐 www.parcaci.com.tr

ENJOY THE POWER.

📱 @f t parcaci



Sayı 126 - Mart 2022
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
alıntı yapılamaz.



Eğitim ve bilinç

► **DÖVİZ KURLARINDAKİ** ve maliyetlerdeki artış sebebiyle iş ve inşaat makineleri de her geçen gün pahalıya satılıyor. Her makine artık bir servet değeri değil, artan yakıt ve diğer işletme giderleri sebebiyle makineleri çalıştırmak da son derece kârlı hale geldi.

Durum böyle olunca makine sahipleri gerek maliyetler gerekse verimlilik konusunda her zamankinden daha hassas davranıyorlar. Her birinin değeri yüzbinlerce avroyu aşan iş makinelerinin aslında birer milli servet olduğunu söylemek yanlış olmaz. Ekonominin bugünü ve geleceği için kazan, yükleyen, inşa eden bu makinelerin en verimli şekilde kullanılması ülkemiz açısından da çok önemli.

İMDER'de Yönetim Kurulu Başkanlığı bayrağını teslim alan Nadir Akgün, dergimize verdiği röportajda, yeni dönemdeki çalışmalarında mesleki eğitim ve sektörün yeni nesillere özendirilmesi konularına önemli bir ağırlık vereceklerini belirtti. Kendisi bunun sadece sektörün bugünü için değil, geleceği açısından da büyük önem taşıdığını vurguladı.

Sektörün ve ülkemizin geleceği, eğitilmiş ve bilinçli gençlerin elinde olacak. Sektördeki bir makine satış danışmanı müşterisinin işi için en uygun makine seçeneğini sunmalı, makinenin operatörü o makineyi en verimli, ekonomik ve güvenli şekilde kullanmalı, servis ekipleri ise makinenin kesintisiz ve arızası şekilde, uzun yıllar boyunca çalışabilmesi

için gerekli hassasiyeti göstermelidir.

Her ne kadar elimizde net rakamlara yönelik bir istatistik olmasa da günümüzde ülkemizde 100 bin adedin üzerinde aktif iş makinesi olduğu belirtiliyor. Çift vardiya, hatta durmadan üç vardiya çalışan makineleri de düşünürsek, bu en az 150 bin operatör ve bir o kadar da bakım ve onarım personeli anlamına geliyor.

Operatörlerin makineleri doğru şekilde kullanması, bir yandan üretimi artırırken, diğer yandan yakıt tüketimini azaltacaktır. Saatte 10 litre mazot tüketen bir makinedeki %10'luk bir yakıt tasarrufu, günlük 8 saatlik bir vardiyada 8 litre yakıt tasarrufu anlamına gelecektir. Bu, yılda yaklaşık 2.500 litre demektir. Neden ülkemizdeki 100 bin makine, yılda 250 milyon litre daha az mazot tüketmesin!

Doğru kullanım makinelerin kaza ve erken yıpranma riskini de azaltacaktır. Böylece gereksiz yedek parça ihtiyacının da önüne geçilmiş olur. Makinelerin bakımlarının uzman ekipler tarafından düzenli olarak yapılması da verimliliği ve ömrü uzatırken, bakım giderlerinin azalmasını sağlayacaktır.

Ancak eğitim hiçbir zaman tek başına yeterli değildir. Alınan bilgilerin yapıldığı işin önemini kavramış, bilinçli bireylerce gerçek hayata uygulanması gerekir ■

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

Mermerde aradığın güç, sağlamlık ve performans HMK 390 H5'de!

Gücü, dayanıklı yapısı, sağladığı yakıt tasarrufu sayesinde mermer sahalarında yüksek verim sağlar.

284 HP
Güç

2.2 m³
Kova Kapasitesi

39.300 KG
Çalışma Ağırlığı



MARBLE İZMİR FAIR
NATURAL STONE • TECHNOLOGIES
30 MART - 2 NİSAN

Stant: AA 302



444 6 465
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

HİDROMEK®
Birlikte Daha Güçlüyüz



- 8 ► **BORUSAN CAT**
Metaverse evrenine ilk adımını attı



8

- 10 ► **1915ÇANAKKALE KÖPRÜSÜ**
Planlanandan 18 ay önce tamamlandı

- 10 ► **XCMG**
Dünyanın en büyük elektrik tahrikli maden kamyonu üretti

- 12 ► **TÜRKİYE**
Türkiye, Avrupa'nın en çok büyüyen iş makineleri pazarı oldu



12

- 14 ► **Rent2Winn**
Rent2Winn'de otonom araçların, elektrifikasyonun ve hatta Metaverse dünyasının yarattığı değişim ele alınacak!

- 18 ► **TMB**
İnşaat sezonu başlayacak ama şantiyeler açılmayabilir

- 20 ► **ZF SERVICES TÜRK**
Yönetim kadrosunda yeni atamalar

- 22 ► **TÜRKTRAKTÖR**
Yerli üretim New Holland B Serisi kazıcı yükleyicilerdeki yüksek yakıt verimliliğinin sırları

- 26 ► **JCB'NİN**
Efsane telehandler modeli 540-200 SWAY inşaat sahalarında rüştünü ispatladı!

- 34 ► **İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI NADİR AKGÜN:**
"İş makineleri sektörü 20 binli adetlere kolayca ulaşabilir"



34

- 40 ► **MST'DE**
Yatırımlar hız kesmiyor!

- 44 ► **BORUSAN CAT**
Jeneratör kiralama güvencesi: BORUSAN CAT

- 48 ► **HİDROMEK**
Yeni K4 Serisi HİDROMEK kazıcı yükleyici ilk kez Komatek'te tanıtıldı

- 54 ► **LIUGONG'UN**
Hedefleri: ürün geliştirmek, müşteri odaklı düşünen takımlar ile uluslararası iş makineleri sektöründe büyümeye devam etmek!



54



Uzun Ömür
Yüksek Konfor
Düşük Operasyon Maliyeti

Ürün röportaj videosunu izlemek için QRKOD okutabilirsiniz



/ Enkapazarlama / www.enka.com.tr / info@enka.com.tr



Whatsapp Danışma Hattı
0530 918 3652



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 6464



BORUSAN CAT, METAVERSE EVRENİNE İLK ADIMINI ATTI

İleri teknoloji ve dijitalleşme konusundaki çalışmalarıyla iş makineleri ve güç sistemleri sektörüne öncülük eden Borusan Grup şirketlerinden **Borusan Cat**, yenilikçi uygulamalarıyla NFT ve Metaverse evrenine de girdi.

► **BORUSAN CAT**, sunduğu hizmet ve çözümlerini anlatan NFT koleksiyonunu müşterilerine hediye ederek unutulmaz bir anı bırakıyor. Şirket, son olarak popüler blok zincir tabanlı platformlardan Decentraland'de mağaza açarak Metaverse evrenine adımını attı. Borusan Cat'in mağazası Decentraland'de "-56, -103" numaralı parselde ziyaret edilebiliyor.

NFT dünyasına giriş yapan şirket, müşterilerine sunduğu çözümlerini anlatan NFT'leri müşterilerine hediye ediyor. İlk NFT'yi Boom 360 uygulamasına gerçekleştiren Borusan Cat, ikinci NFT'yi online yedek parça satış platformu Parts.Cat.com için oluşturdu. Mart ayı içinde ise yapay zeka teknoloji çözümü olan Müneccim için üçüncü NFT'yi oluşturuyor. Blok zincir teknolojisine NFT'ler ile adımı-

nı atan şirket, son olarak Metaverse evreninde de yerini aldı.

İŞ MAKİNELERİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNDE İLKLERİN MARKASI

Borusan Cat olarak son yıllarda teknolojiye büyük yatırım yaptıklarını ve bunun sonucu olarak çıkan hizmet ve çözümlerle sektörde fark yarattıklarını belirten Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın, iş makineleri ve güç sistemleri sektörlerinde ilk NFT üretimi ve metaverse de ilk mağazalarını açtıklarını belirterek Borusan Cat'in teknoloji vizyonu hakkında şunları söyledi:

"Dijital adaptasyon kabiliyeti yüksek, vizyonu teknolojik gelişmelere açık bir kurum olarak NFT üretimi ve blok zincir tabanlı metaverse eko-



sistemi Decentraland'de açtığımız mağazamız ile iş yapış şekillerini radikal bir şekilde değiştirecek blok zincir teknolojisine giriş yapmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. Sektörüne teknoloji alanında liderlik eden kurum olarak sürekli inovasyon anlayışımızı da bir adım öteye taşıyoruz.

Müşterilerimize değer katan çözümlerimizi anlatan NFT'ler ile günümüz teknolojilerini yakalayan, hizmetlerimizi anlatan, unutulmayacak bir değer geliştirdik. Borusan Cat olarak değişimin ve gelişimin lider kurumu olma özelliğimiz ile şimdi de Metaverse evrenine adımımızı attık. Müşterilerimize ve sektörümüze ilkleri armağan etmeye devam edeceğiz."

Borusan Cat, NFT'ler ile her ay bir Borusan Cat müşterisine unutulmaz bir anı bırakıyor. Şirket, hediye ettiği NFT'lerin fiziksel "token"larını da müşterilerine sunuyor ■



Özgür GÜNAYDIN / Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı



www.cej-tech.com
www.ceylangroup.com.tr

444 3 249





PLANLANANDAN 18 AY ÖNCE TAMAMLANDI

► **YAP-İŞLET-DEVRET** modeliyle Limak ve Yapı Merkezi'yle birlikte Güney Koreli DL E&C ve SK ecoplant firmaları ortaklığı tarafından yapılan 1915Çanakkale Köprüsü ve Malkara-Çanakkale Otoyolu, Çanakkale Zaferi'nin 107. yıldönümünde hizmete açıldı.

Güvenli, hızlı ve konforlu ulaşım imkânı sunan; yeni yatırımlara, üretime, bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacağı belirtilen 1915Çanakkale Köprüsü, 2023 metrelik orta açıklığıyla "dünyanın en uzun orta açıklıklı asma köprüsü" ve 334 metre tepe noktasıyla "**dünyanın en yüksek kuleli asma köprüsü**" olma unvanına sahip oldu.

İki kıta arasındaki geçiş süresini 6 dakikaya indiren 1915Çanakkale Köprüsü, planlanan diğer otoyollar ile Batı Anadolu ile Avrupa ülkeleri arasında doğrudan bağlantı sağlayacak.

Projenin ortaklarından Limak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özdemir, "**4 yıllık rekor yapım süresinde 15 farklı ülkeden yaklaşık 30 bin kişi ve projemizin en kalabalık döneminde ise şantiyelerimizde 6 bin personelimiz ile gece-gündüz çalışarak bu projeyi tamamladık**" dedi.

1915Çanakkale Köprüsü ve Otoyolu Projesi'nin mühendislik ve finansman özellikleri ile tüm dünya açısından önemli bir proje olduğuna değinen Yapı Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Başar Arıoğlu, "Proje için 3 milyar Avro'dan fazla yatırım yaptık ve finansmanı için 10 farklı ülkeden toplam 25 banka ve finans kuruluşundan kredi sağladık" ifadelerini kullandı ■



DÜNYANIN EN BÜYÜK ELEKTRİK TAHRİKLİ MADEN KAMYONU ÜRETTİ

► **TAMAMI XCMG TARAFINDAN** geliştirilen, 60'tan fazla patente sahip olan 400 ton kapasiteli XDE440, Çin'in madencilik ekipmanları için en büyük akıllı üretim üssündeki montaj hattından çıktı.

Başta Güney Amerika, Kuzey Amerika ve Avustralya olmak üzere, dünya genelindeki büyük ölçekli madencilik pazarlarına yönelik olarak geliştirilen XDE440'ın, yıllık 7.300 çalışma saatini, yüzde 95'in üzerinde bir potansiyel kullanılabilirlik oranıyla sağlayabildiği belirtiliyor. Üretilen ilk kamyon, Çin'in en büyük madencilik şirketlerinden Zijin Mining'in Sırbistan'daki bakır madenine sevk edildi.

XDE440, üç katlı bir binaya eşdeğer olan 400 tonluk yükleme kapasitesiyle, arkadan çekişli bir sabit şasili maden kamyonu için en yüksek yükleme kapasitesi ile yeni bir dünya rekoru kırıyor. XCMG'nin madencilik makine projelerinin Ar-Ge tasarımcısı Xie Heping, bu ölçekte bir yük kapasitesini karşılamak için, dünyanın en büyük tekerlek redüktörünü ve en güçlü ıslak disk frenini geliştirdiklerini belirterek; bunun, 16 vagonlu yüksek hızlı trene eşdeğer bir çekiş sağladığını kaydetti.

XCMG madencilik sektörü için hali hazırda 70 ila 700 ton arası madencilik ekskavatörleri, 30 ila 440 ton arası damperli maden kamyonları, 100 ila 6.000 t/h arası kapasitede kırma ve eleme makineleri ve 350 ila 550 beygir gücü arasında greyderler sunuyor ■



PARTS.CAT.COM'DA İLK ALIŞVERİŞ KAZANDIRIR.

SİZ DE **PARTS.CAT.COM** MÜŞTERİMİZ OLUN, YAPACAĞINIZ İLK ALIŞVERİŞTE **%30 İNDİRİM KODU** KAZANMA ŞANSINI KAÇIRMAYIN.

ilk alışverişe özel
%30
indirim kodu

www.parts.cat.com

Daha fazla bilgi için:

DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

444 1 228
BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

WhatsApp
İletişim Hattı:
0543 268 0228

borusancat.com

©2022 Caterpillar, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sarısı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

BORUSAN





TÜRKİYE, AVRUPA'NIN EN ÇOK BÜYÜYEN İŞ MAKİNELERİ PAZARI OLDU

Avrupa İş Makineleri Komitesi (CECE) tarafından açıklanan yıllık değerlendirme raporuna göre 2021 yılında **Avrupa genelindeki iş makineleri pazarı %24, Türkiye iş makineleri pazarı ise %76,5 oranında büyüdü.**

► **RAPORA GÖRE,** Covid-19 salgınının ilk şokunu atlatarak 2020 yılının ikinci altı ayında canlanan Avrupa iş makineleri sektörü, 2021 yılında da yaşanan zorluklara rağmen büyüme trendini korudu. Hammadde ve komponent tedarikinde yaşanan gecikmeler, pahalı ve kıt nakliye koşulları, sektörde ürün ve hizmet sağlayan firmaları ve müşterilerini oldukça zorladı.

Güçlü nihai kullanıcı talebinin yanı sıra salgına yönelik ülkelerin açıkladığı teşvik paketlerinin de büyümeye katkı sağladığı belirtiliyor. Avrupa iş makineleri pazarı, bu dönemde önce-

ki yıla kıyasla %24 büyüyerek, 2007 yılındaki 200 bin adetlere varan rekor seviyelerine yaklaştı.

BÖLGESEL VE ÜRÜN BAZLI GELİŞMELER

2021 yılında, tüm ürün gruplarındaki satışlarda önceki yıla kıyasla %22 ile %30 arasında değişen büyüme rakamlarına ulaşıldı. Büyük ölçekli makine satışlarında %29, yol ekipmanlarında %30, beton ekipmanlarında %29,5 ve hafif ekipmanlarda ise %21,5 oranında artış yaşandı.

Raporda, bölgesel bazda yapılan değerlendirmede ise Türkiye ön plana

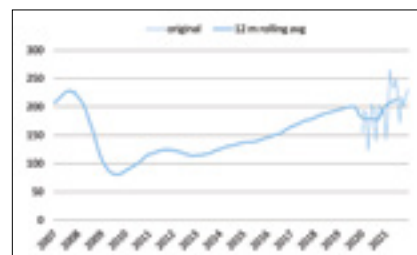
çıktı. 2018 ve 2019 yıllarında yaşanan çöküşün ardından 2020 yılının ikinci yarısında toparlanmaya başlayan Türkiye iş makineleri sektörü, 2021 yılında %76,5 gibi yüksek bir oranda büyüdü. Rekabet Kurumu kararı gereği resmi rakamlar paylaşılmıyor olsa da 2021 yılında Türkiye'deki iş makinesi satışlarının 8 bin adedi aştığı tahmin ediliyor.

2020'de salgından en çok etkilenen ülkeler arasında yer alan İngiltere ve İspanya'da da makine satışlarında güçlü bir artış yaşandı. 2021 yılında İngiltere pazarı %54, İspanya pazarı ise %38,5 oranında büyüdü. Güney, Orta ve Doğu Avrupa pazarları da ortalamaların üzerinde büyüme rakamlarına ulaşıldı. 2021'de Avrupa genelinde hiçbir pazarda düşüş görülmedi. Tek haneli büyüme yaşanan tek ülke ise Avrupa'nın en büyük pazarı (%23) olan Almanya oldu.

TESLİMAT SÜRELERİ 6 AYIN ÜZERİNDE

Sektör temsilcileri arasında yapılan araştırmalar, Avrupa genelindeki güçlü ekonomik büyüme beklentileri ışığında, bu olumlu pazar koşullarının önümüzdeki 3 yıl daha süreceğini gösteriyor. Komite tarafından yapılan ankete göre, üreticilerin %50'sinde fazlası, teslimat için müşterilerine 6 aydan daha uzun süre veriyor.

Üreticiler, arz yönlü darboğazların yılın geri kalanı için daha az endişe yaratacağını umuyor. Bununla birlikte beklenenden uzun sürmesinden endişe edilen kıta genelindeki yüksek enflasyon rakamları ve Ukrayna'da yaşanan savaş, sektörün geleceğini tehdit ediyor ■



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

Rent2Winn 2022 HYBRID

KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ



RENT2WINN'DE OTONOM ARAÇLARIN, ELEKTRİFİKASYONUN VE HATTA METAVERSE DÜNYASININ YARATTIĞI DEĞİŞİM ELE ALINACAK!

► **PAYLAŞIM EKONOMİSİNİN** yaygınlaşmasıyla öne geçen makine, araç ve ekipman kiralama sektörü, Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi'nde buluşmaya hazırlanıyor. Zirvede; alanında uzman isimlerin katılımıyla paylaşım ekonomisinin sağladığı avantajlar ve bu noktada dünya genelinde yaşanan gelişmeler tartışılacak. Etkinlikte; otonom araçların, elektrifikasyonun ve son dönemde gündemden düşmeyen Metaverse dünyasının yarattığı değişim

gibi sektörün yaşadığı dönüşümü çevreleyen dinamikler, farklı konu başlıklarını içeren panellerle mercek altına alınacak.

SEKTÖRÜN TÜM BİLEŞENLERİNİ AĞIRLAMAYA HAZIRLANIYOR!

Kiralama hizmeti sağlayan ve alan şirketlerden ürün satıcı firmalara, finansman kuruluşlarından satış sonrası hizmet sağlayıcılara, kamu kuruluşlarından teknoloji ve bilişim

firmalarına kadar uzanan geniş bir yelpazeye yayılan sektörün tüm bileşenlerini ağırlamaya hazırlanan etkinlik, hibrit olarak gerçekleştirilecek. 11 Mayıs Çarşamba günü İstanbul Marriott Hotel Asia'da düzenlenecek olan zirvede; katılımcılara Covid-19 önlemlerinin büyük bir titizlikle ele alındığı güvenli bir ortam sunulacak. Dijital olarak zirveye katılmak isteyenler de gün boyu canlı olarak takip edebilecekleri zirveye, soru ve yorumlarıyla da dahil olabilecekler.



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




11
Mayıs
İSTANBUL
MARRIOTT
HOTEL

Türkiye’de makine, araç ve ekipman kiralama sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getirmeye hazırlanan **“Rent2 Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi”** için geri sayım başladı. **11 Mayıs Çarşamba** günü hibrit olarak düzenlenecek etkinlikte; alanında uzman isimlerin katılımıyla paylaşım ekonomisinin sağladığı avantajlar ve bu noktada dünya genelinde yaşanan gelişmeler tartışılacak. Ayrıca zirvede; otonom araçların, elektrifikasyonun ve hatta Metaverse dünyasının yarattığı değişim gibi sektörün yaşadığı dönüşümü çevreleyen dinamikler, farklı konu başlıklarını içeren panellerle mercek altına alınacak.



PAYLAŞIM EKONOMİSİNDEN İKİNCİ ELDE GÜVEN KONUSUNA...

Sektörün mevcut iş hacminin ve potansiyelinin gözler önüne serilmesi için amaçlandığı zirvede, sürdürülebilir bir büyüme elde edilmesi adına ortak bilinç oluşturulması noktasında yapılması gerekenler ele alınacak. “Kiralama bilincinin” daha geniş kitlelere yayılmasına destek sağlanmasının hedeflendiği etkinlikte; teknolojiye gelişmelerin makine, araç ve ekipman kiralama sektörüne sağladığı avantajlar ele alınacak. Bu kapsamda alanında uzman değerli isimlerin katılımıyla “Paylaşım Ekonomisi ve Kiralamada Yenilikçi Çözümler”, “İkinci Elde Güven ve Kazanç”, “Bilişim ve Teknolojinin Kiralamaya Etkileri” başlıkları altında paneller düzenlenecek. Katılımcılar da hem sektördeki gelişmeleri yakından takip edebilmek hem de networklerini geliştirme fırsatı elde edecek.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KİRALAMA MÜHENDİSLİĞİ!

“Sürdürülebilir Kiralama Mühendisliği” başlıklı panelin moderatörlüğünü, iş makineleri sektöründe 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olan, bir dönem Borusan Cat firmasının Türkiye Genel Müdürlüğü’nü yürüten Murat Erkmen üstlenecek. İş Leasing Genel Müdürü Okan Acar da oturumun panelistleri arasında yer alacak. Panelde kiralama konusunun; satın alma, finansman, bilişim, operasyon ve ikinci el süreçlerinin, çevreye de duyarlı olarak profesyonel şekilde yönetilmesini gerektiren bir mühendislik olduğu gerçeğinden yola çıkılarak, bu alanda yaşanan gelişmeler tartışılacak.

İKİNCİ ELDE GÜVEN YÖNETİMİNİN ÖNEMİ ELE ALINACAK!

“Paylaşım Ekonomisi ve Kiralamada

Yenilikçi Çözümler” konulu panelin moderatörü de Renault Mais eski Genel Müdürü İbrahim Aybar olacak. Panelde paylaşım ekonomisi özelinde tüm dünya genelinde yaşanan gelişmeler alanında uzman isimlerin katılımıyla aktarılacak. Zirvede “İkinci Elde Güven ve Kazanç” konulu panel de düzenlenecek. İkinci elde kazanç ile birlikte güven yönetiminin önemini ele alınacağı panelde, Ritchie Bros Türkiye Direktörü Hasan Er’in de aralarında bulunduğu alanında uzman isimler panelist olarak yer alacak.

BİLİŞİM VE TEKNOLOJİNİN KİRALAMAYA ETKİLERİ!

“Bilişim ve Teknolojinin Kiralamaya Etkileri” isimli panelde de otonom araçların, elektrifikasyonun, 5G’nin ve hatta son dönemde gündemden düşmeyen Metaverse dünyasının yarattığı değişimin kiralama alanına olan etkileri ele alınacak ■

DÖNER MEKANİZMALI TOMRUK ATAŞMANI


GALEN group

www.galenatasman.com

05334818981



İNŞAAT SEZONU BAŞLAYACAK AMA ŞANTİYELER AÇILAMAYABİLİR!

Rusya ile Ukrayna arasında devam eden savaş, küresel ekonomileri de doğrudan tehdit ediyor. **İthalatta yaşanan sorunlar, Türkiye inşaat sektörünün ana girdi maliyetlerinde yeni artışlara yol açıyor.**

► **MEVCUT ŞARTLARDA** kamu projelerinin yürütülmesinin imkânsız hale geldiğini ifade eden Türkiye Mühendisler Birliği (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, projeler için sözleşmelerin sonuna kadar uygulanacak dinamik fiyat farkı düzenlemesinin ve tasfiye hakkı tanınmasının gerekliliğini vurguladı.

Girdi maliyetlerinde salgının başından 2021 yılının sonuna kadar yüzde 278'i bulan artışlar yaşandığını ve çıkarılan ilave fiyat farkı düzenlemesinin müteahhitlerin sorunlarına çare olmadığını kaydeden Eren, "Yapılan düzenlemeyle projelere geçen yılın sadece son altı ayı için ve %3 ila 5 arasında değişen ilave fiyat farkı tanınması elbette yaralara merhem olamadı. Üstelik fiyat artışları sürmektedir ve önceki aylarda salgın ile kurdaki gelişmelerle birlikte oldukça artmış olan temel girdi maliyetleri-

miz bu kez de yaşanan savaş ile son derece kritik bir hal almıştır" dedi.

ACİL OLMAYAN PROJELERDE TASFİYE KAMUYU DA RAHATLATIR

Başkan Eren, şöyle devam etti: "Küresel çapta enerji başta olmak üzere emtia fiyatlarında rekor düzeyde yükselişlerin yaşandığı bugünlerde, tedarik zincirinde yaşanan sorunlar da ek maliyet olarak fiyatlara yansıyor. Sadece inşaat demirinin fiyatı, Aralık 2021'den Mart başına kadar geçen sürede yüzde 29,5 artmıştır. Bu oran örneğin motorinde %66, çimentoda %50 oldu. Halihazırda yükselen fiyatlar, savaşın daha ne kadar süreceğinin belirsiz olması ve döviz kuru üzerindeki baskılar önümüzdeki dönemde maliyetlerimizde artışın sürmesi beklentisine neden olarak sektörde endişeleri artırmaktadır.



M. Erdal EREN / Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı

İnşaat sezonu başlayacak ama bu koşullarda şantiyeler açılmayabilir. Yeni ve ihtiyaca cevap verecek şekilde hazırlanmış bir fiyat farkı düzenlemesi ihtiyaç olmaktan çıkmış, bir zorunluluk halini almıştır. Kamu müteahhitlerine hiç başlamamış veya %50'den az ilerlenmiş işler için şartsız tasfiye hakkı tanınması zaruri hale gelmiştir. Bu sayede bazı işlerin tasfiyesi ile devletimizin de aciliyeti olmayan projeleri 1-2 yıl öteleyerek kamu bütçesini rahatlatılabileceği ve kendisine kaynak yaratabileceği görüşündeyiz. Hızla değişen şartlar nedeniyle de dinamik bir formül içerecek yeni bir fiyat farkı düzenlemesi çıkarılmalıdır." ■



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS



Doğaya önem Verdiğinizizi Ona gösterin



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



ZF SERVICES TÜRK YÖNETİM KADROSUNDA YENİ ATAMALAR

Otomotiv, tarım ve iş makinaları, deniz sevk ve endüstriyel teknolojiler sistem tedarikçisi olmasının yanı sıra yeni nesil mobilite çözümlerinin de öncü markaları arasında yer alan **ZF, güçlendirdiği satış organizasyonu ile 2022 yılında iddiasını artırdı.**



Selim Aydınlioğlu / ZF Services Türk Genel Müdürü

sıkı bir koordinasyon içinde çalışıyor ve belirsizlikleri olabildiğince ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Yönetim seviyesinde gerçekleştirdiğimiz bu atamalar ile müşterilerimizle olan koordinasyonumuzu ve operasyonel verimliliğimizi artırarak 2022'deki iddiamızı pekiştiriyoruz” dedi



► **HER NE KADAR OTOMOTİV** sektörü Covid-19, yarı iletken tedarik sıkıntısı ve artan lojistik maliyetleri nedeniyle küresel boyutta zor bir dönem geçiriyor olsa da ZF Services Türk; aldığı önlemler, iyileştirdiği süreçler ve geliştirdiği müşteri odaklı çözümlerle 2021 yılını operasyonel açıdan başarılı bir grafikte ve büyüyecek tamamladı.

2022 yılına da hızlı bir giriş yapan firma, mart ayı itibariyle organizasyon yapısında değişiklikler gerçekleştirdi. Bu kapsamda Metin Ünlü, mevcut

OES & Off Highway ürün grubu satış sorumluluğuna ek olarak, IAM Filo ve IAM Partner'ın satışlarından sorumlu Müdür, Marc Schneider, Global IAM satın alma grupları Satış Müdürü ve Öner Yılmaz, mevcut malzeme, müşteri sipariş yönetimi ve satın alma görevlerine ek depo yönetimini devralarak, ZF Türkiye Operasyonları Müdürü olarak atandı.

Yapılan atamalarla ilgili bir açıklama yapan ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, “ZF olarak müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla

ZOOMLION

İNŞAAT MAKİNELERİNDE TAM ÇÖZÜM ŞANTİYENİZDEKİ İŞ ORTAĞINIZ



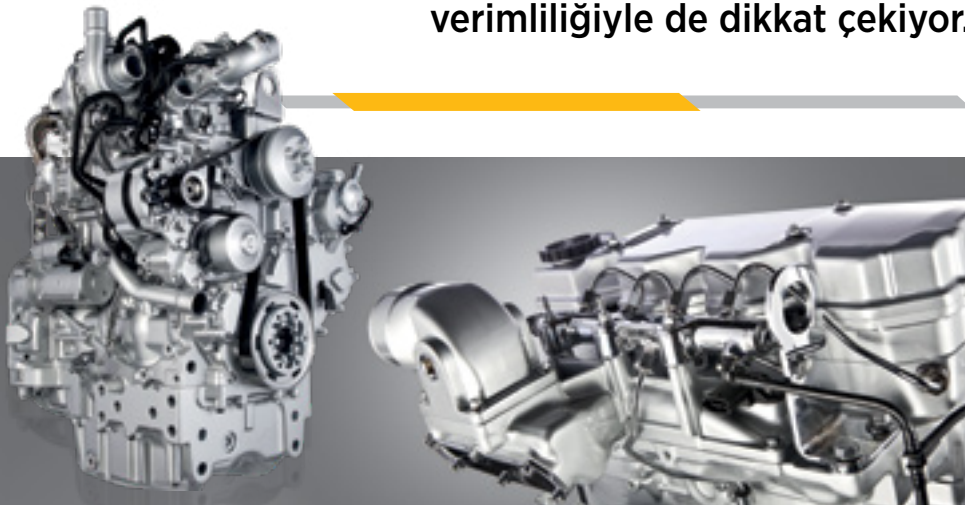
YERLİ ÜRETİM

NEW HOLLAND B SERİSİ

KAZICI YÜKLEYİCİLERDEKİ YÜKSEK YAKIT VERİMLİLİĞİNİN SIRLARI



Türkiye'nin köklü sanayi kuruluşlarından **TürkTraktör'ün** Ankara Fabrikası'nda üretilerek, 'yerli üretim' damgasıyla pazara sunulan **New Holland B Serisi Kazıcı Yükleyiciler**, yüksek dayanıma sahip kaliteli komponent bileşimi ve farklı teknolojik özelliklerinin yanı sıra yüksek yakıt verimliliğiyle de dikkat çekiyor.



► **TÜRKTRAKTÖR** uzmanları, bunun arkasında yatan teknolojik özellikleri şu şekilde açıkladılar:

110 BEYGİR GÜÇ ÜRETEK YÜKSEK YAKIT EKONOMİSİ SUNAN COMMON RAIL MOTOR TEKNOLOJİSİ

B Serisi Kazıcı Yükleyicilerde bilinen en ileri motor teknolojilerinden biri olan Yüksek Basıncılı Common Rail Yakıt Enjeksiyon Sistemi kullanılıyor. Böylece, mekanik yakıt enjeksiyon sistemine sahip motorlara kıyasla yakıtın 6 kata kadar daha yüksek basınçta sıkıştırıldığı Common Rail teknolojisinde, her bir yakıt damlasından maksimum enerji elde ediliyor. Yakıtın yüksek verim ile yanmasını sağlayan bu teknoloji yüksek bir motor gücü üretilmesini sağlarken, yakıt tüketiminin ise çok düşük seviyelerde kalmasını garanti ediyor. ►►



**Yatırım
projelerinizde
büyümenin
tamamlayıcı
gücü**

İş makineleri leasinginde uzman ekibimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

ELEKTRONİK KONTROL ÜNİTESİ VE ÇOKLU YAKIT ENJEKSİYONU

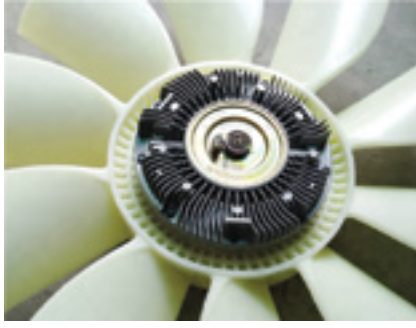
B Serisi Kazıcı Yükleyicilerde motor, elektronik bir kontrol ünitesi tarafından yönetiliyor. Bu kontrol ünitesi motor üzerindeki birçok farklı sensör üzerinden anlık bilgi toplayarak motorun en ideal şekilde çalışmasını sağlayacak yakıt miktarını hesaplayıp yakıt pompasına ve enjektörlere kumanda ederek her zaman ideal miktarda yakıtın silindir içerisinde püskürtülmesini garanti ediyor. Her bir piston çevriminde silindir içerisine enjektörler tarafından birden fazla yakıt enjeksiyonu gerçekleştiriliyor. Kademeli veya çoklu yakıt enjeksiyonu olarak adlandırılan bu işlemde yakıt yanma verimliliği artırılırken, yakıt ekonomisi daha da iyileşiyor. Çoklu yakıt enjeksiyonu ayrıca egzoz gazındaki zararlı emisyon oluşumlarını azaltıyor ve motor gürültüsünü de düşürüyor.

INTERCOOLER ENTEGRELİ TURBOŞARJ HAVA EMİŞ SİSTEMİ SAYESİNDE BİRİM ZAMANDA SİLİNDİR İÇERİSİNE ALINAN DAHA FAZLA HAVA YAKIT YANMA VERİMLİLİĞİNİ ARTTIRIYOR

B Serisi Kazıcı Yükleyicilerde Intercooler entegreli Turboşarj hava emiş sistemi bulunuyor. Turboşarj birim zamanda silindirler içerisine daha fazla taze hava akışı sağlıyor. Daha fazla hava, yakıtın daha yüksek verimde yanmasını sağlayacak daha fazla oksijen anlamına geliyor. Intercooler ise turboşarj içerisinden geçen ısıyan havayı silindirler içerisine ulaşmadan hemen önce, bir miktar soğutuyor. Soğuyan havanın içerisindeki oksijen derişimi arttığı için kütleli anlamda daha fazla oksijen silindir içerisine ulaşmış oluyor. Yakıt yanma verimliliğinin daha da artırıldığı bu teknoloji B Serisi Kazıcı Yükleyicilerin düşük yakıt tüketim değerleri sunmasında kilit rol oynuyor.

VİSKOZ GÖVDELİ SOĞUTUCU FAN TASARIMI

Motor, soğutma sisteminde bulunan 6 adet radyatör viskoz gövdeli soğutucu fan tarafından soğutuluyor. Viskoz gövdeli fan, motorun soğuk olduğu ilk çalıştırma esnasında devreye girmeye-



rek motorun hızlı bir şekilde ideal çalışma sıcaklığına ulaşmasını sağlıyor. Motor ideal çalışma sıcaklığına ulaştığında ise soğutucu fan devreye girerek makine üzerindeki hiçbir sıvının daha yüksek sıcaklıklara çıkmasına izin vermiyor. Mekanik kayış tahrikli fanlardan farklı olarak viskoz gövdeli fanlar motorun soğuk olduğu durumlarda devreye girmediği için motor üzerinden gereksiz güç sarfiyatı sağlamıyor ve yakıt tasarrufu artırıyor.

TEK TUŞ RÖLANTİ FONKSİYONU

Sabit motor devri ile yapılan kazı çalışması sırasında operatörün kısa süreli molalarında veya beklemelerinde joystick üzerinde yer alan tek tuş rölanti butonu kullanılarak motor kolayca rölanti devrine alınabiliyor. Bu özellik hem ergonomik bir kullanım sunarken hem de yakıt ekonomisine pozitif katkı sağlıyor.



	B110B	B115B
MOTOR	FPT	FPT
MAX. MOTOR GÜCÜ	110 HP	110 HP
MAX. MOTOR TORKU	516 NM	516 NM
SİLİNDİR SAYISI / MOTOR HACMİ	4 / 4.5 L	4 / 4.5 L
YAKIT ENJEKSİYON SİSTEMİ	ELEKTRONİK KONTROLLÜ YÜKSEK BASINÇLI COMMON RAIL	ELEKTRONİK KONTROLLÜ YÜKSEK BASINÇLI COMMON RAIL
HAVA EMİŞ SİSTEMİ	TURBO + INTERCOOLER	TURBO + INTERCOOLER



YAKIT TASARRUFU SUNAN HİDROLİK SİSTEM TASARIMI

Değişken debili pistonlu pompa kullanılan New Holland B Serisi Kazıcı Yükleyicilerde, hidrolik yağ akışı sadece hidrolik fonksiyonlar devreye alındığında sağlanıyor.

Hidrolik fonksiyonların çalıştırıldığı yol yürüyüşü gibi durumlarda pistonlu pompa kendini minimum pozisyonuna alarak sisteme gereksiz yağ akışının önüne geçiyor. Kazıcı veya yükleyici fonksiyonları ile çalışma durumunda pistonlu pompa, işin zorluğunu algılayan yük algılama sistemi sayesinde sadece ihtiyaç miktarında hidrolik yağı sisteme pompalıyor. Bu sayede ise her zaman ideal hidrolik güç makine üzerinde sağlanırken, yüksek bir yakıt ekonomisi de elde ediliyor ■

BETONSTAR®
BETON POMPALARI

DÜNYA 2022'DE DE BU YILDIZI KONUŞACAK

50'yi aşkın ülkeye ihracat ile gücümüzü her geçen yıl farklı coğrafyalara yayıyoruz.



www.betonstar.com | info@betonstar.com

betonstar.official | betonstar official | betonstar | BETONSTAR Concrete Pumps



JCB'NİN EFSANE TELEHANDLER MODELİ 540-200 SWAY İNŞAAT SAHALARINDA RÜŞTÜNÜ İSPATLADI!

Ülkemizde **SİF İş Makinaları** tarafından temsil edilen, dünyanın önde gelen iş makineleri üreticilerinden **JCB**; inovatif ürün ve hizmetleriyle sektördeki kullanım alışkanlıkları değiştirmeye devam ediyor. Firma; inşaattan tarıma, geri dönüşümden fabrikalara kadar geniş bir yelpazede hizmet veren telehandler ürünleriyle de pazardaki öncü konumunu sürdürüyor.

► **YÜKSEK ERİŞİME İHTİYAÇ** duyulan her türlü zemin koşulunda, operatörlere güven ve hassasiyet sunan, ekstra vinç ve rotasyonlu makine ihtiyacını ortadan kaldıran JCB 540-200 telehandler, sağlam yapısıyla da kullanıcılarının ihtiyaçlarını uzun yıllar boyu karşılamaya devam ediyor. Markanın Ankaralı müşterilerinden Aydos Hafriyat, 9.200 saate ulaşan 2016 model JCB 540-200 telehandler ile çalışmalarını sorunsuz şekilde sürdürüyor. Arkaç Hafriyat ise 4.000 saate gelen 2018 model 525-60 ve 5.200 saatteki 2018 model 540-200 telehandlerlarıyla en hassas operasyonlara imza atıyor.



LIUGONG



UZMAN EKSKAVATÖR

TAKIMI

SİZCE UZMANLIK NEDİR?

Adanmışlık mı? Beceri mi? Yoksa en zor işlerin bile üstesinden kolayca gelebilmek mi?

LiuGong Ekskavatör Takımı cevabı biliyor!

Çin'in ilk ve en güçlü iş makinesi üreticilerinden LiuGong; sektördeki 60 yılı aşkın tecrübesi, geniş ürün gamı ve dünya genelindeki 16.000 çalışanı, 20 fabrikası, 5 Ar-Ge merkezi ve 300'ü aşkın bayisiyle uzman çözümler sunuyor.

LiuGong, bugüne kadar ürettiği 140.000 adedin üzerinde ekskavatörün güvencesiyle ve profesyonel Avrupa yapılanmasıyla yükünüzü sırtlamaya, işinize değer katmaya devam ediyor!

**17 GÜÇLÜ
MAKİNA**

1,8-95 TON

**AVRUPA'DA
TASARLANDI, TEST EDİLDİ.
UYGUNLAR GÜVENCESİYLE.**

 **UYGUNLAR**

 **0216 425 88 60**

 **info@uygunlar.com**

 **www.uygunlar.com**

TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.

AYDOS HAFRİYAT'IN JCB 540-200 TELEHANDLERİ; 9.200 SAATTE SORUNSUZ, SERİ VE HASSAS ÇALIŞIYOR

Ankara'nın Çankaya bölgesinde faaliyet gösteren Aydos Hafriyat, inşaat sektöründe paletli malzemelerin tır-dan indirilip katlara temini operasyonlarını gerçekleştiriyor. Kendilerini "İnşaat süreçlerinin daha kısa sürede gerçekleşmesi için makinelerimizle katkı sağlayan bir firmayız" şeklinde tanımlayan şirketin sahibi Bekir Aydos, aynı zamanda işlerinin başında operatör olarak da çalışıyor. 1987 yılından beri sektörde olduklarını belirten Aydos için JCB markasının ise özel bir yeri var. Makine parkında ağırlıklı olarak kazıcı-yükleyici ve telehandler iş makineleriyle çalıştıklarını belirten Bekir Aydos, JCB deneyimlerini dergimize şöyle aktarıyor;

"Temel hafriyat hariç, inşaat ve üst-yapıya yönelik faaliyet gösteren şirketimizin makine parkında; biri başka markadan ve diğeri 2016 model JCB 540-200'den oluşan 2 adet telehandler, 1997 model JCB 3CX ve 2000 model JCB 4CX kazıcı-yükleyiciler ve 3 adet de kamyonumuz yer alıyor"

"JCB fren performansıyla da bize güven veriyor"

JCB 540-200 telehandler ile 9.200 saate ulaştıklarını ve halen sorunsuz bir şekilde çalıştıklarını aktaran Bekir Aydos, "İlk olarak 1997 yılında makine parkımıza aldığımız ve halen aktif kullandığımız 40 bin saate ulaşan JCB kazıcı-yükleyicimizde powershift şanzımandan memnun kalmıştık. Telehandler alımımızda da bu şanzımanı tercih ettik. 2016



Bekir AYDOS / Aydos Hafriyat Firma Sahibi

model 540-200 makinemiz 9.200 saate ulaştı ve bugüne kadar güzel bir performansla çalışmasını sürdürüyor. Makinemizi durduran ciddi bir arıza yaşamadık ve motor veya şanzıman revizyonu yapmadık. Üstelik makinemiz, diğer markalardan ayrılan teknik özelliklere de sahip" dedi.

Makinelerinin memnun kaldığı özelliklerine de değinen Aydos; "Telehandlerimizin rahat dönen hidrolik direksiyonu operatöre büyük kolaylıklar sağlıyor. Frenler ise güven veren diğer bir önemli faktör. 13-14 ton ağırlığında olan telehandlerin

trafikte veya arazide fark etmeksizin ani bir durumda derhal durması gerekiyor. Başka markalarda fren konusunda birtakım sorunlar yaşadık. Ancak JCB 540-200 bize bu güveni verdi. Yine uzatma zincirinin olması da bir güvenlik avantajı. Aksi halde pistonlu olduğu zaman; herhangi bir hortum patlamasında veya piston bir zarar gördüğünde, bomun direkt içeriye girmesi büyük zararlara yol açabilir. Ayrıca makinenin altının komple kapalı olması, arazide taş sıçramanın önüne geçilmesine ve altının çamurla kaplanmamasını beraberinde getiriyor" şeklinde konuştu. ▶▶



BASS
SPARE PARTS

THE POWER TO
DELIVER!

YÜKSEK KALİTEDE
KOMATSU / YEDEK
PARÇA



PARÇACI
İŞ MAKİNELERİ

Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

0 (216) 471 18 34
0 (507) 846 99 99

0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

info@parcaci.com.tr
www.parcaci.com.tr

ENJOY THE POWER.

parcaci

“Milimetrik kaydırmalarla sarsılmadan çalışabiliyoruz”

HASSAS İŞLERİN MAKİNESİ JCB 540-200

JCB 540-200'ün çalışma esnasında en ideal ayarlamaları da yapabildiğinin altını çizen Bekir Aydos, “Operatör, kabinden inmeden bıçak aralığını ayarlayabiliyor. Bu çok önemli bir avantaj. Benzer biçimde bom konusunda da hassas ayarlarla çalışabiliyoruz. Örneğin cam palet taşınacaksa, 1 milimlik kaydırmalarla asla sarsılmadan çalışabiliyoruz. Özellikle yüksek metrajlarda çalışmalarda bu operasyon daha hassas. Yüksek maliyetli ürünlerin zarar görmesi, telafisi çok zor kayıpları beraberinde getirebilir” dedi.

SERİ HAREKETLERDE DE AVANTAJ SAĞLIYOR

JCB'nin diğer makinelerle göre daha seri çalıştığını ve iyi bir manevra kabiliyetine sahip olduğunu da vurgu-



layan Aydos, “Makinemiz ayaklarını seri bir şekilde yere basıyor ve 20 metrelik bomun uzaması ile geri toplanması, ölçümlemimize göre 23 saniyede tamamlanıyor. Bu seriliği özellikle dar alanlardaki manevra kabiliyetiyle de fark edebiliyoruz. Makinenin seriliği iyi bir görüş açısıyla da destekleniyor. Aynaların konumlandırması kör noktaların önüne geçiyor ve özellikle geri yanaşmalarda sıfıra bir santim kala bile durabiliyoruz” ifadelerini kullandı.

FAZLA YÜK, AZ YAKIT!

JCB 540-200'ün yükleme kapasitesi ve yakıt sarfiyatındaki avantajlara da değinen tecrübeli yönetici, “Te-lehandlerimiz 7 ila 10 litre aralığındaki yakıt oranıyla tatmin edici sonuçlar sunuyor. 700 kiloluk kova ağırlığı ve 1.700 kg'lık yükte birlikte 20 metreye kadar uzanan sorunsuz çalışmalara imza atıyoruz” dedi.

ARKAÇ HAFRİYAT ARADIĞI GÜVEN, KONFOR VE EKONOMİYİ JCB 540-200'DE BULDU!

22 yıldır Ankara'nın başta Çankaya olmak üzere çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren Arkaç Hafriyat, katlara malzeme temin etme, bina tadilatları, kırım ve kanal kazma gibi tadilat-tamirat çalışmalarda uzmanlığını konuşturan bir şirket. Makine parkında ağırlıklı olarak JCB'nin ürünlerini barındıran ►►



TEMSA İŞ MAKİNALARI'NDAN EZBERLERİ BOZAN KİRALAMA ÇÖZÜMLERİ



- ✓ Hızlı teknik servis desteği
- ✓ İhtiyaca göre farklı tonajlı makinalarla değişim imkânı
- ✓ Projelere ve filolara özel teknik ekip
- ✓ Yeni ve düşük çalışma saatli makina parkı
- ✓ Temsa İş Makinaları güvencesi

Detaylı bilgi www.komatsu.com.tr adresinde.

MÜŞTERİ İLETİŞİM HATTI
0850 480 1846
www.komatsu.com.tr
iletisim@tomsamakina.com
WhatsApp hattı: 0530 918 0 846
f i y t in komatsuturkiye
TEMSA İŞ MAKİNALARI

KOMATSU®

Arkaç Hafriyat'ın tecrübeli yöneticisi Mehmet Erdoğan, "İlk JCB makine-miz 1998 yılında parkımıza kattığı-mız 1988 model bir kazıcı yükleyiciydi. Şu an parkımızda yer alan 20 bin saate ulaşmış 2006 model JCB 4CX kazıcı yükleyicimiz, 4 bin saate gelen 2018 model 6 metrelik 525-60 telehandlerimiz, 5.200 saate çalışmaya devam eden 2018 model JCB 540-200 telehandlerimiz ve bir ekskavatörümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. JCB kalitesi, operatör rahatlığı, verdiği güven ve güçlü servis desteği gibi birçok konuda beklentilerimizi karşı-lıyor" şeklinde konuştu.

GÜVEN DUYGUSU ÖN PLANDA

Genellikle inşaatlarda tuğla ve kum gibi malzemeleri temin ettiklerini belirten Erdoğan, JCB 540-200 telehandler ile gerçekleştirdikleri çalışmalarını ve makinenin avantajlarını dergimize şöyle aktardı;



"5 ton kapasiteye sahip olan makinemiz, riskli sayılabilecek ağırlıklarda bile güven veriyor. Ancak makine kendi güvenliğini sağlıyor ve ağırlık eğime göre fazla bir durumda makine dikleşmeye müsaade etmiyor. Malzeme düşse bile, makinenin geri durmasından ötürü malzeme üzerimize gelmeyecek şekilde önümüze düşüyor. Makine önünde yer alan demir korumalık ve ızgaralar operatörün güven duygusunu daha da artırıyor."

HASSASİYET, SERİLİK VE İYİ MANEVRA!

"JCB 540-200 teknik olarak rahat bir görüş açısı ve kolay bir kullanım sunuyor. Joystickle milimetrik hassasiyetle çalışabiliyoruz. Örneğin bina



Cengiz ARKAÇ - Mehmet ERDOĞAN / Arkaç Hafriyat Firma Yöneticileri

pencerelerinden malzeme sevk edeceğimiz zamanlarda bu milimetrik kaydırmaları joystickle rahatça yapabiliyoruz. Dolayısıyla istediğimiz seriliği yakalayabiliyoruz. Yükü tartarak güvenle yükseltiyoruz. Bozuk palet dahi olsa, makinemiz hiç sarsmadan bu işlemi gerçekleştiriyor. Çatal kaydırma ise beraberinde başarılı operasyonları getiriyor. Tırlarda palet aralıkları 3-4 çeşit olabiliyor. Bu zamanlarda operatör kabinden aşağı inmeden, paletin genişliğine veya darlığına göre çatalı ayarlayıp, çok rahat bir şekilde malzemeyi verebiliyor. Bu fonksiyon operatöre konfor katıyor. Aynı şekilde ayaklar, geniş ve yere tam basması sebebiyle iyi bir denge sunuyor. Hassas ve dengenin yanında iyi bir manevra kabiliyeti de her alan ve yol koşulunda avantaj sağlıyor. Bu sayede eğimli alanlarda malzemeyi rahat bir şekilde verebiliyoruz. Aynaların her tarafı görmesi, arkada da ayna olması, milimetrik yavaşmalara imkân tanıyor"

"Yürürken 4x4'ten 4x2 çekişe geçiş avantaj sağlıyor"

Mehmet Erdoğan JCB 540-200 telehandlerin yol ve arazi koşullarına göre 2 çekiş konfigürasyonu ile yakıt

sarfiyatına katkı sağladığını ve bakım avantajlarına da değinerek şu açıklamalarda bulundu: "Elbette yol ve yük koşullarına bağlı olarak yakıt sarfiyatı değişebilir. Yürüyüş esnasında 4x4'ten 4x2 çekişe geçebiliyor olmamız bize yakıt açısından avantaj sağlıyor. Ayrıca normal yolda 4x2 çekiş seçeneği makinenin daha az ses yapmasına da olanak tanıyor. Makinemizin ortalamada olarak 8 litre yaktığını söyleyebilirim. Makinelerimizden uzun yıllar boyunca yüksek verim alabilmek için bakımlarını asla ihmal etmiyoruz. Servis ve yedek parça ihtiyacımız olduğunda JCB servis ekipleri hızlıca devreye giriyorlar." ■



HER İŞE UYGUN, HER SAHAYA HAKİM!

CASE

CONSTRUCTION

Case'in 17 ton sınıfındaki 821F model lastik tekerlekli yükleyiciler, seri çevrim süreleri ve ideal çalışma kapasiteleriyle her türlü çalışma sahasında optimum performansı garanti eder.

Daha detaylı bilgi almak için 444 56 41 numaralı telefonda bizimle iletişime geçebilirsiniz.

51°'lik kova toplama açısıyla daha fazla koparma kuvveti

Tam görüş açısı sunan geniş cam

%100 kilitlenebilir otomatik diferansiyel

Tüm parçalara daha hızlı erişim sağlayan tek parça elektrikli motor kaputu

www.caseismakineleri.com | 444 56 41

İMDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
NADİR AKGÜN:

“İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ 20 BİNLİ ADETLERE KOLAYCA ULAŞABİLİR”

İş makineleri sektörünün ülkemizdeki çatı kuruluşu İMDER’in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Akgün, orta vadede pazarda fark yaratacak şekilde bir büyümenin, kompakt sınıftaki ve maden makineleriyle gerçekleşeceğini ifade etti. Akgün, sektörde makinelerin yanlış bakım ve kullanımından kaynaklanan büyük kayıpların önüne geçmek için ise eğitimin önemini altını çizdi.



► **İŞ HAYATINDAKİ 30 YILI** aşan bilgi ve tecrübe birikimiyle sektörün başarılı yöneticileri arasında yer alan Akgün, yeni görevinin ardından dergimize verdiği röportajda, sektörün bugünü-nü değerlendirdi ve öncelikleri çerçevesinde geleceğine de ışık tuttu.

Başkanlık süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

Aslına bakarsanız, İMDER Yönetim Kurulu üyeliğim uzun yıllara dayanıyor. Son olarak Merih Özgen’in iki dönem başkanlığının bir döneminde, başkan yardımcısı olarak görev aldım. Ancak, bu sürecin başlangıcında başkan olmak gibi bir düşüncem de yoktu. İlerleyen süreçte başkan seçilmem için adeta ortak bir uzlaşa oluştu. Nihayetinde sektörümüze ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamak üzere başkan seçildim. İMDER’de halihazırda yetişmiş ve işlerini iyi yapan bir kadro var. Bu gücü ve temsil yeteneğimizi sektöre nasıl daha yararlı olacak şekilde değerlendirebileceğimizin planlarını yapacağız.

Bu sektöre nasıl adım attınız?

1989 yılında İTÜ’den Makine Mühendisi olarak mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü’nde eğitim aldım. Sektöre girişim çok sevdiğim bir aile dostumun yönlendirmesiyle gerçekleşti. 1991 yılında göreve başladığım Çukurova şirketinin Topkapı şubesinde 2 yıl çalıştım. Ardından Enka Pazarlama’dan bir teklif aldım ve 1993 yılının haziran ayında satış temsilcisi olarak başladım. Hali hazırda şirketin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü olarak görev yapıyorum.

Türkiye iş makineleri pazarının büyüklüğü ve potansiyeli nedir?

İMDER olarak sektörün iş hacminin yaklaşık %95’ini temsil ediyoruz. Üyelerimiz ağırlıklı olarak kazı, beton ve asfalta yönelik makine ve ekipmanlar sunuyorlar. Makine Sanayicileri Federasyonu (MAKFED) bünyesindeki en büyük birliklerden biriyiz. Şu an için Türkiye iş makineleri pazarına yönelik net verilere ulaşamamak ile birlikte bu konuda ilgili yetkili mercilerle karşılıklı görüşmeler yaptık. Sektördeki tüm oyuncular için

ve Türkiye yatırımı düşünen tüm üreticiler için kritik konu olan pazar hacmi verisi konusunda bir noktaya geleceğimizi ümit ediyorum.

Türkiye pazarı 2013 yılında 13.000 üzerinde rekor bir hacme ulaşmıştı. Ancak bunun 3 bin adetlere düştüğü yılları da yaşadık. Çeşitli kaynaklara göre 2021 yılında pazarın 8 bin adedi bulduğu belirtiliyor.

“Sektör olarak büyük talep patlamalarından çekiniriz”

Aslında sektör olarak büyük talep patlamalarından çekiniriz. Planlanabilir, yavaş yavaş ancak sürekli artan ve 10 yıl sonrası görebileceğimiz bir pazarın daha sağlıklı olacağı kanaatindeyiz. Böylece sektör olarak yatırımlarımızı kesintisiz şekilde yaparak, sürdürülebilir bir büyüme sağlayabiliriz.

Ülkemizdeki altyapı, üstyapı, enerji, madencilik ve yol gibi çeşitli alanlardaki projelere baktığımız zaman, makine popülasyonunun gerekenin çok altında olduğunu görüyoruz. İş makineleri sektörünün orta vadede 20 binli adetlere kolayca ulaşabileceğine inanıyorum. Bunda kompakt makineler ve madencilik sektörü belirleyici olacaktır.

Ülkemizde kompakt makine pazarı sizce neden yavaş büyüyor?

Öncelikle Türkiye halen bir kazıcı yükleyici ülkesi, çok amaçlı kullanılabilir olmasından dolayı en büyük etken. Bu alanda yerli üretim olarak da çok başarılıyız ve ihracatımız söz konusu. Bununla birlikte mini ekskavatör, mini yükleyici ve skid steer gibi küçük ölçekli makinelerin pazarının da 10 binli adetlere ulaştığı bazı AB ülkeleri seviyesine Türkiye’de de ulaşacağımız günleri göreceğimizi ümit ediyorum.

Bunda makinelerin sağladığı operasyon ve verimlilik avantajlarının yanı sıra düşük yakıt tüketimi etkili oluyor. Bizde de bu avantajlar tecrübe edildikçe ve insan gücü yerine makinelerin kullanımı yaygınlaştıkça, bu pazar büyüyecektir. Özellikle mini ekskavatör pazarının kısa süre içerisinde 2-3 katına çıktığını görebiliriz. Günümüzde de kompakt makineler peyzajdan tarıma, altyapı çalışmalarından yüksek katlı bina yıkımına kadar birçok alanda kullanılıyor.

“Madencilikte ölçek ekonomisi ön plana çıkıyor”

Madencilik sektörünün potansiyelini neden yüksek görüyorsunuz?

Türkiye gerek kömür gerekse mine- ►►





ral ve doğal taşlar anlamında önemli bir rezerve sahip. Ve madencilik sektörü, ülkemizin dış ticaret açığını kapatmak anlamında turizm ve dış yükleniciler gibi büyük katkı sağlıyor. 2021'deki maden ihracatımız 6 milyar doları buldu.

Ülkemizin mermerde dünya rezervlerinin yüzde 50'sinden fazlasına sahip olduğu söyleniyor. Tabii bunu dünya geneliyle kıyaslayıp ölçmek zor ama ülkemizin batısından doğusuna büyük bir mermer sahası üzerinde yaşıyoruz. Başta çinko, bakır, demir ve krom olmak üzere neredeyse ülkemizde olmayan mineral de yok. Bu potansiyelimizi en verimli ve sürdürülebilir şekilde değerlendirecek olursak hem sektörümüz hem de ülke ekonomimiz kazanır.

Madencilikte ölçek ekonomisi ön plana çıkıyor. Türkiye'de açık kömür işletmeleri önceden 20-30 milyon metreküp gibi paylarla yüklenicilere verilir ve çalışmalarda en fazla 80-90

tonluk ekskavatörler kullanılırdı. Büyük ölçekli maden makinelerine yatırım yapılamazdı. Halbuki dünyada örneklerine baktığımızda, bir kerede 500 milyon metreküp gibi hacimlerin hızlı ve ekonomik şekilde hedeflenebildiğini görüyoruz. Türkiye'de de özelleştirmelerden sonra yükleniciler artık 1 milyar metreküp gibi hacimleri planlayabiliyorlar. İş bu noktalara geldiğinde madencilik şekli değişiyor ve makinelerdeki ölçekler büyüyor. Ülkemizde bu tarz yüksek kapasiteli madencilik makinelerine olan talebin giderek artacağını öngörüyoruz.

İMDER olarak öncelikleriniz nedir? İMDER'in sektörün etik kurallar içerisinde gelişmesi, ülke ekonomisine katkı sağlaması ve kaynak israfının önüne geçilmesi gibi birçok fonksiyonu var. Bunlar için temelde eğitimin çok önemli olduğunu düşünüyor ve destekliyoruz. Sektörümüzde maalesef halen insan kaynağı açısından adeta karanlıkta el yordamıyla hare-

ket eden bir noktadayız. Bir anlamda milli servet olan pahalı iş makinelerinin doğru şekilde kullanılmaması ve bakımlarının düzgün şekilde yapılmaması sebebiyle inanılmaz bedeller ödeniyor.

“Genç kuşağın sektöre olan ilgisini arttırmayı hedefliyoruz”

Maalesef aynı özensizlik yakıt sarfiyatında da var. Petrol fiyatlarının 100 doları aştığı günümüz koşullarında makinelerin yakıt verimliliği çok daha göz önünde. Ülkemizin dış ticaret açığı kapsamındaki enerji harcamalarında sektörümüz önemli bir paya sahip. Dolayısıyla doğru makine kullanımını operatörlere öğretmek gerekiyor. Bu eğitim, operatörlerle birlikte makinelerin doğru şekilde bakımı için formen ve şantiye yöneticileri için de şart. Bu noktada İMDER'in oynayabileceği rol önem arz ediyor. Sektöre aşina olmayan üniversite ve meslek liselerindeki genç kuşağın sektöre olan ilgisini arttırmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde bu konuda çeşitli iş birlikleri yapabiliriz.

İş makineleri sektöründeki teknolojik gelişmeler hakkında ne düşünüyorsunuz?

Sektör olarak önemli bir teknolojik dönüşüm sürecindeyiz. Sanayi devriminde buharlılardan içten yanmalı motorlara geçişte benzer şekilde bir elektrifikasyon ve dijitalleşme dönemine geldik. Geliştirilen akülü ve otonom makineler, aynı işi içten yanmalı motorlulara kıyasla çok daha ekonomik ve verimli şekilde yapılabiliyor. Müthiş teknolojik özellikler ve yazılımlarla desteklenen bu sistemler, yüzde 80-90'a ulaşmış, maksimum verimlilikle çalışan bir şantiyeye olanak tanıyor. Bundan 10 yıl önce daha zamanı var dedğimiz bu sistemler artık geliyor. Bu dönüşümleri Türkiye'de sektör olarak nasıl yakalayacağımız üzerine düşünmemiz, gerekli



* BIRLIKTE CESARET EDELİM

acarlarmakine.com

ACARLAR
MAKİNE

Haulotte
LET'S DARE TOGETHER

Anadolu Mah. Kanuni Cad. No.38 Orhanlı 34956 Tuzla - İstanbul - Tel: 0216 581 49 49 - Fax: 0216 581 49 99



hazırlık ve tanıtım çalışmalarını yapmamız gerekiyor.

“1 Ocak 2023 itibarıyla Türkiye’de satılacak yeni iş makinelerinde Faz V egzoz emisyon standartları geçerli olacak”

Yeni egzoz emisyon standartlarına geçiş sektörü nasıl etkileyecek?

Son anda bir erteleme kararı olmazsa, 1 Ocak 2023 tarihi itibarıyla Türkiye’de satılacak yeni iş makinelerinde AB ülkelerinde de geçerli olan Faz V egzoz emisyon standartları geçerli olacak. İMDER olarak da bunu destekliyoruz; doğayı korumayı ve tüm canlıların daha temiz hava soluyabilmesini önemsiyoruz. Mevcut Faz IIIA motorlar ile Faz V motorlar arasında karbon monoksit, azot oksit ve par-tiküller açısından büyük farklar var.

Bu değişim makinelerin tasarımında ve bileşenlerinde önemli değişiklikler gerektirdiği için makine fiyatlarında da bir artışı beraberinde getirecek. Dolayısıyla bu süreci yaşayan diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde bu yılki satışlarda bir artış yaşanabilir.

Sektördeki tedarik ve maliyet baskısı sürüyor mu?

Pazarda geçen yıl olduğu gibi yüksek bir talep var. Ancak tedarik zincirindeki bozulma ve nakliyedeki sorunlar devam ediyor. Tüm bu sorunlara rağmen sektör olarak müşterilerimizin yanında durmaya, fiyat artışlarını izah etmeye çalışıyoruz. Bununla birlikte dernek üyelerimiz fiyat artışlarını müşterilere yansıtmamaya özen gösteriyor. Üyelerimiz, kendi imkanlarıyla ve bazı şeylerden kısıtlayarak orta yolu buldular. ST52 sacının ülkemizde 550 dolar bandından 1.700 dolara çıktığı ve petrol fiyatlarının 100 doları geçtiği bir dünyada, yaşanan maliyet artışları kaçınılmaz oluyor.



“Özel sektörde müthiş bir sermaye birikimi var”

Ülkemizdeki makine satışları yeni yıla nasıl başladı?

Sektörde iş makinelerine olan talep halen çok yüksek. Bu ölçüde makine yetiştirilemeyen bir dönemi 2007 ve 2017 yıllarında yaşamıştık. Rusya-Ukrayna savaşı, döviz kurlarının aşırı yükselmesi ve kredi faizlerinin yüksek olmasına rağmen bu şekilde bir taleple karşı karşıyayız. Böyle zamanlarda insanların emtiyaya yönelik yatırım isteği yüksek oluyor. Fakat bu talep artışının sert geri dönüşü olabilir. Dolayısıyla bu süreci, geçmişteki tecrübelerimizin de ışığında, iyi şekilde yönetmek gerektiğini düşünüyorum.

Sektöre ilk başladığım 90’lı yıllarda her şeyi devlet kaynakları ve ya-

tırımları oluştururdu. Şimdi ise özel sektörde müthiş bir sermaye birikimi var. Bundan çok memnunum.

Bundan büyük bir kriz olmadığı sürece sektörün gelişimini sürdüreceği sonucunu çıkarabilir miyiz?

Eskiden devletin bir kararıyla bıçak gibi kesilen ve duran sektör şimdi hiç durmuyor. Bu da moralimizi düzeltiyor. Örneğin madencilğe baktığımızda tamamen kendi kendine işini sürdüren ve ihracat potansiyeli olan bir sektör. Dolayısıyla evet büyük bir kriz olmadığı müddetçe sektör hız kesmez diyebilirim.

Seçim dönemi gibi özel sebeplerden dolayı elbette kesintiler olabilir, azalmalar da olabilir. Ancak bu durumları yönetmek, ilgili firmanın yöneticilerinin elinde. İMDER olarak bizim de görevlerimiz olduğunu düşünüyorum. Dünya ve Türkiye’de yaşanan gelişmelerden, ekonominin gidişatından sektörümüzü haberdar etmek gibi bir misyonumuz da var ■



KOI
HYDRAULICS

BASS
SPARE PARTS

ENJOY THE POWER.



PARÇACI
İŞ MAKİNELERİ

📍 Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

☎ 0 (216) 471 18 34
☎ 0 (507) 846 99 99

☎ 0 (216) 471 18 30
☎ 0 (216) 481 88 88

✉ info@parcaci.com.tr
🌐 www.parcaci.com.tr

THE SPARE PARTS OF
HARD WORKS

YouTube Instagram Facebook Twitter parcaci



MST'DE YATIRIMLAR HIZ KESMİYOR!

MST SATIŞ PAZARLAMA VE YATIRIM A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ **AYDIN KARLI:**

“30 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYORUZ”

► **TÜRKİYE’NİN** yerli iş makineleri üreticilerinden MST, KOMATEK Fuarındaki geniş standında ziyaretçilerini ağırladı. Firma, ekskavatör ve kazıcı yükleyici grubunun yanı sıra çok çeşitli telehandler ürün yelpazesıyla de göz doldurdu. Müşteri gereksinimlerini göz önüne alarak ürün geliştirme felsefesini benimseyen MST’nin Genel Müdürü Aydın Karlı ile fuarda bir araya gelerek ürünleri ve yeni iş birlikleri hakkında bilgilerini aldık.

“Türkiye’deki ilk ve tek yerli telehandler üreticisiyiz”

Ürün gamınızdaki değişikliklerle birlikte önünüze yeni sektörler ve yeni müşteriler geliyor. Bu kap-

samda MST Makina’nın geçmişten günümüze uzanan yolculuğundaki başlıca gelişmeler neler oldu?

MST olarak sektöre ilk 1999 yılında Güney Koreli Daewoo’nun temsilcisi olarak adım attık. 2002 yılında ise İzmir’de yer alan Mastaş Fabrikası’nı satın alarak üretici kimliğine büründük. Hemen ardından 2003 yılında, Gaziantep’teki yeni fabrikamızın temellerini atmak üzere harekete geçtik.

Gaziantep’te 550 bin metrekarelik açık alan ve toplam 42 bin metrekare kapalı alanlı modern teknoloji ile donatılmış tesisimizde, 2006 yılının sonunda ilk 5 serisi olan 542 ve 544 model kazıcı yükleyicimizin üretimini gerçekleştirmeye başladık. Telehandler üretimimiz ise ilk olarak 2008 yılında başladı. Türkiye’deki ilk yerli telehandler üreticisiyiz ve halen de yerli olarak tekiz. 7 metreden 17 metreye kadar hidrostatik teleskopik ST serisini üreterek ciddi satışlar gerçekleştirdik. Bu makinemiz müşterilerimizi de son derece mutlu etti. 2010 yılında mini ekskavatör üretimimiz, 2017 yılında ise 22 ve 30 tonluk paletli ekskavatör üretimimiz devreye alındı.

Telehandler serinizi hangi faktörlere göre çeşitlendirdiniz?

Üretim sürecimizi saha ve müşteri talepleri doğrultusunda, yani sektörün yöneliminin olduğu doğrultuda geliştirmeye devam ediyoruz. Özellikle bu süreçte ST serisinin yanına MP serisi - powershift telehandlerlerimizi de ekledik. Ardından Türkiye ile birlikte Avrupa’ya yönelik olarak MH serisi telehandlerler geldi.

Son olarak 18 metrelik 4,2 tonluk MP 18.42 serisini üretmeye başladık. Hem ülkemizde hem de Avrupa’da ciddi talep görüyor. Ağırlıklı olarak inşaat sektöründe kullanılmakta. Bununla birlikte tarım ve endüstriyel alanlardaki ihtiyaçlar doğrultusunda yeni telehandler modelleri de üretiyoruz. Son olarak KOMATEK Fuarında da 7 farklı telehandler modelimizi sergiledik.

Ürün hattınızdaki diğer yenilikler hakkında bilgi verir misiniz?

Gelişen ve değişen ihtiyaçlar karşısında yeni iş ortaklıkları ve yatırımlarla büyümeyi sürdürüyoruz. Bu kapsamda; telehandler pazarı Türkiye, Avrupa ve dünyada büyümeye devam ediyor. Özellikle Avrupa’da 1,8 tondan 15 tona kadar kazıcı yükleyici, telehandler, ekskavatör ve mini ekskavatör ürünlerinde çok ciddi satış adetleri gerçekleşiyor.

Biz de bu kapsamda Sunward firmasının distribütörlüğünü aldık. 2021



Aydın KARLI / MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. Genel Müdürü

Antalya’da düzenlenen KOMATEK Fuarında geniş ürün hattıyla boy gösteren MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. yeni ürünleri ve yakın zamanda gerçekleştirdiği iş birlikleriyle yelpazesini genişletmeyi sürdürüyor.

yılından beri satışlarına devam ediyoruz. Belli bir ortaklık sürecimiz var ve şu an distribütör olarak devam ediyoruz. MST olarak tam ürün sunucu haline gelmeye devam ediyoruz.

38 tonluk yeni ekskavatörümüzün prototip imalatı tamamlandı. Deneme ve test aşamasına geçtik. Önümüzdeki yıl 38 tonluk modelimizi de piyasaya sunmuş olacağız.

Üretim ve ihracat kapasitenizde geldiğiniz nokta nedir?

MST olarak ürün gamımızı sürekli genişletiyoruz. Üretim hacmimiz artıyor. Stage II, Stage III ve Stage V motorlu tüm ürünleri üretebilir durumdayız. Bu kapsamda Türkiye’de 1 Ocak 2023’te uygulanmaya başlayacak olan yeni egzoz emisyon standartlarına hazırız. Fuarda da görüldüğü üzere, en dinamik ve en çok ürün hattı sergileyen firmalarından

birisiyiz. Ülkemize katkı sağlamayı hedefimiz olarak belirledik.

MST olarak görüldüğü üzere fuarın en dinamik ve en çok ürün sergileyen firmalarından biriyiz. Hedefimiz ülkemize katkı sağlamak. Dolayısıyla yılmadan yorulmadan bu sektörde büyümeye devam edeceğiz.

Müşteriler iş makinelerinde neden sizi tercih etmeli?

Ürünlerimizin arkasında duruyor ve sürekliliğini sağlıyoruz. Her an müşterimizin yanındayız. Bu çok önemli bir unsur ve tercih edilirliliği beraberinde getiriyor. Ülke çapında 55 noktada servisimizin olması, kesintisiz hizmet veriyor oluşumuz, yüksek parça bulunurluk oranımız ve kendi ürünümüzle ilgili müşteriyi asla sahadada yalnız bırakmıyor oluşumuz başarıyı sağlıyor. Makinelerimizin sonuna kadar arkasındayız. Özellikle satış



sonrası hizmetlere ciddi yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Yine yakıt ekonomisi, verimlilik ve operatör konforu konularında çok odaklandık ve ciddi yol aldık. Dolayısıyla ürünlerimiz Avrupa'da da tüketiciler tarafından beğenilerek tercih ediliyor.

“MST olarak güçlü bir Ar-Ge ekibimiz var”

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescilli Ar-Ge merkezleri arasında yer alıyoruz. Fuarda sergilenen ürünlerimizin tamamı, kendi mühendislerimiz tarafından Türkiye'de dizayn edilerek, yine kendi fabrikalarımızda üretildi. Özgün bir firmayız. Sahaya da bunu yansıtıyor ve sahanın da bunun karşılığını verdiğine inanıyoruz.

Ürün geliştirme çalışmalarınızda etken faktörler nelerdir?

Ürünlerimizde sürekli yenilikler yaparken elbette temel önceliğimiz müşterilerimizin memnuniyetidir. Bu kapsamda da yakıt ekonomisi ve satış sonrası hizmetlere çok önem ve-

riyoruz. Bu da MST'nin farkını ortaya koyuyor. Aynı zamanda operatör konforunu göz önüne alarak makine-lerimize sürekli yeni özellikler ekliyoruz ve geliştirmeler yapıyoruz. Kabin konforunu artırıyor, ısıtmalı ve havalı koltuklar gibi yeniliklerle ergonomiyi artırıyoruz.

“2022'de pazarın geçen yıla paralel bir şekilde seyredeceğini öngörüyoruz”

Son olarak Türkiye pazarı ve MST Makine'nin pazar payı için neler söylersiniz?

Pazar payımızı her geçen gün daha yukarıya çekiyoruz ve çekmeye de devam edeceğiz. Türkiye pazarı, 2018 yılında kur dalgalanması nedeniyle daralmaya gitmişti. 2019'da bu daralma süreci 85'lere kadar çıktı. 2020'de ise pazar tekrar 3.000'lerden, 4.000-4.500'lere yükseldi. 2021 yılında bu rakam “V” tipi bir büyüme sergiledi. Rekabet Kurumu kararı gereği net rakamlara ulaşsaksak da, 7.500-8.000 aralığında bir pazar oluştuğu tahmin

ediliyor. Bu yıl da pazarın faizlerin yüksek olması ve leasing süreçlerindeki sıkıntılardan dolayı yine 7.000-8.000 aralığında olacağını, geçen seneye paralel bir şekilde seyredeceğini öngörüyoruz.

Bununla birlikte iş makineleri pazarında kamunun her zaman önemli bir payı vardır. 2021'de geçmişe göre bu pay düştü. 2022'de kamu alımları artarsa, sektörümüz daha yüksek satış rakamlarına ulaşabilir ■



MST



TÜRKİYE İÇİN TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ.



www.mst-tr.com



/mstismakinalari



/mstismakinalari



/MST İş Makinaları



/MST İş Makinaları



/mstmakina



JENERATÖR KİRALAMADA GÜVENİN ADRESİ: BORUSAN CAT

Türkiye'nin yanı sıra Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Uzakdoğu Rusya olmak üzere Caterpillar'ın distribütörü olduğu toplam 6 ülkede faaliyet gösteren Borusan Cat, 2008 yılından bu yana jeneratör kiralama ve ikinci el hizmetleri de sunuyor.

► **BORUSAN CAT**, yaygın servis ağı ve alanında uzman ekibiyle olası problemlere hızlı müdahale ve çözüm sağlayarak müşterilerinin güvenliğini kazanıyor. Borusan Cat, distribütör bir firma olması ve ciddi bir yedek parça stoku tutması sebebiyle parça temininde de sorun yaşamıyor.

Rent2Winn Kiralama ve İkinci El Zirvesinin ana sponsoru olan Borusan Cat Enerji ve Ulaşım Endüstrisinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Harun Akçınar, kiralama ve ikinci el faaliyetlerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

Jeneratör kiralama faaliyetleriniz ve sunduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Kiralama filomuz Caterpillar marka dizel ve gaz motorlarından oluşuyor. Düşük saatli ve yeni modelleri jeneratörlerin yer aldığı filomuzun ortalama yaşı 4 yıldır. 33kVA-2500kVA

arası tek blok veya 10MVA'ya kadar senkron sistem kurarak müşterilerimize hizmet veriyoruz.

“Anahtar teslim projeler gerçekleştiriyoruz”

Dizel ve gaz jeneratörleri, kojenerasyon/trijenerasyon sistemleri, aydınlatma kuleleri, yük bankası, kablo, pano, trafo gibi yardımcı ekipmanları müşterilerimize sunuyoruz. Ücretsiz saha keşfi ve mühendislik hizmetimiz ile müşterilerimiz için en doğru çözümü tespit edip, saha montajları ve kurulum dahil anahtar teslim projeler gerçekleştiriyoruz.

Kiralamadaki müşterileriniz hangi faaliyet alanlarında yoğunlaşıyor?

Tüm sektörlerde hizmet vermekle birlikte sanayi ve üretim sektörü ağırlıklı çalışıyoruz. Kritik enerji ihtiyacı olan sektörlerin ilk tercihiyiz. İnşaat, sağlık, petrol ve doğalgaz, turizm, üretim,

tarım ve madencilik örnek sektörler arasında sayılabilir.

Sizce kimler, neden ve ne zaman kiralamalı?

Öncelikli olarak dönemlik-sezonluk işlerde, kısa ve uzun süreli projelerde ve prime çalışma olan, yani şebekenin olmadığı projelerde kiralama yapılabilir. Mevcut jeneratörü arızalanan firmalar tamir süresi boyunca jeneratör kiralayabilir. Kısıtlı finansmanı olan firmalar kiralama yaparak veya önce kirayıp sonra devir alarak kaynaklarını daha verimli şekilde kullanmak isteyebilir. Büyüyen veya küçülen işletmelerde esneklik için kiralama yapılabilir. Böylece güç ihtiyacının artması veya azalması durumunda kiralık jeneratörlerin güçleri kolayca değiştirilebilir.

“Yeni yatırımlarda satın alma opsiyonlu kiralama yapılabilir”



Harun Akçınar | Borusan Cat Enerji ve Ulaşım Endüstrisinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi

Yeni yatırımlarda iş sonuçları netleşene kadar satın alma opsiyonlu kiralama yapılabilir. Böylelikle hem iş sonuçlarının beklenildiği gibi olmaması durumunda nakit döngüsü güçlendirilir, hem de kira bedellerinin bir kısmı satın alma fiyatından düşüleceği için satın alma kararı verilmesi durumunda ödenen kira bedelleri boşa gitmemiş olur. Türkiye’de birçok yabancı firma CAPEX yerine OPEX tutmayı tercih edebiliyor.

Neden Borusan Cat’ten kiralınmalı?

Borusan Cat hizmet ve mühendislik deneyimi ve Caterpillar ürün kalitesinin birleşmesi ile müşterilerimize üst düzey bir kiralama hizmeti sunuyoruz. Jeneratörlerimiz %100 blok yük almakta ve yüksek anlık alternatör akım performansları ile demerajlı yüklere mükemmel tepki vermektedir. Bu da endüstriyel uygulamalarda bizi öne çıkarıyor.

Caterpillar jeneratörlerin sorunsuz çalışmasına ilave olarak filomuzu düzenli kontrollerden ve yük testlerinden geçirerek müşterilerimizin kesintisiz enerji temini için hata payını en ►►





rinin kiralamaya daha sıcak baktığını görüyoruz.

Ülkemiz için bu alanda geçerli olan fırsatlar ve tehditler nelerdir?

Türkiye düzenli büyüyen ve jeopolitik önemi nedeniyle yatırımlar için cazip bir ülkedir. Enerji bütün sektörlerin değişmez ihtiyacıdır. Üretim arttıkça enerji ihtiyacı buna bağlı artacaktır. Ülkemizin de üretim kapasitesi yüksek olduğundan gelecekte de kiralama fırsatları sunacaktır.

aza indiriyoruz. Ayrıca, filomuz sürekli yenilenerek arıza riski minimize ediliyor. Bunların yanında Caterpillar SpecSizer programı ve ücretsiz keşiflerimiz ile ihtiyaç duyulan jeneratör gücü ve uygulamayı nokta atışı ile tespit ediyoruz.

Kiralama talebi tarafımıza ulaştıktan sonra servis, mühendislik ve bilgi birikimimiz sayesinde saha için en uygun çözümü belirleyip en hızlı şekilde müşterimizin enerji ihtiyacını karşılıyoruz.

“İkinci ve üçüncü kuşak şirket sahipleri kiralamaya daha sıcak bakıyor”

Ülkemizde kiralamanın bugünü ve geleceği hakkındaki yorumlarınız nedir?

Günümüzde kiralama, satın alma seçeneğine alternatif olmaya başladı. Pandeminin etkisi ile tedarik zincirinde yaşanan problemler ve finansman giderlerinin artması ile kiralama hizmetlerine gösterilen talep arttı. Yapılan araştırmaları incelediğimizde ikinci ve üçüncü kuşak şirket sahipleri



Gelişen teknoloji parkınızı ve hizmetlerinizi nasıl etkiliyor?

Borusan Cat olarak AR-GE ve dijital dönüşüme ciddi önem veriyor ve kaynak ayırıyoruz. Filomuzda kullandığımız uzaktan izleme sistemleri sayesinde akü voltajı, yakıt seviyesi, yağ basıncı, motor suyu sıcaklığı gibi parametreleri görüp erken müdahale etme şansı yakalıyoruz. Laboratuvarlarımızda yapılan yağ analizleri ile motor parçalarının aşınmasını sürekli takip ediyoruz.

Topladığımız verileri Borusan Cat tarafından geliştirilmiş olan Münecim isimli yapay zeka ile inceliyor ve arızaları önceden tespit edebiliyoruz. Böylece servis departmanımız arıza oluşmadan müdahale ederek müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu enerjinin kesintisiz olmasını sağlıyor.

Rent2Winn 2022 Zirvesi hakkındaki görüşleriniz nedir?

Rent2Winn Zirvesi'nin sektörel gelişmelerin ve geleceğin ayrıntılı olarak ele alınacağı ve çeşitli iş bağlantılarının kurulabileceği eşsiz bir ortam sunacağını düşünüyoruz. ■



HYUNDAI HL780-9 Marble MERMERİN AĞIRLIĞINI HAFİFE ALIR!

HL 780-9 Marble, mermer ocağına özel ataşmanları ve komponentleri ile en zorlu çalışma koşullarında bile sizi yarı yolda bırakmaz.





Yeni
K4 Serisi
HMK 102B

YENİ K4 SERİSİ HIDROMEK® KAZICI YÜKLEYİCİ İLK KEZ KOMATEK'TE TANITILDI

HIDROMEK gerek görsel gerekse fonksiyonel anlamda yepyeni özelliklere sahip olan yeni **K4 Serisine** ait **HMK 102B** kazıcı yükleyicisini, Antalya'da düzenlenen **KOMATEK** Fuarında sektörle buluşturdu.

► **SERGİLEDİĞİ** geniş ürün yelpazesiyle fuarda ziyaretçilerin yoğun şekilde ilgi gösterdiği **HIDROMEK** standında, yeni K4 Serisi HMK 102B kazıcı yükleyicinin yanı sıra yine kazıcı yükleyici ürün grubundan yeni HMK 62 T mini paletli kazıcı yükleyici, HMK 62 SS mini kazıcı yükleyici, HMK 102B ALPHA, HMK 102S ALPHA, HMK 102S SUPRA ile yeni HMK 102S TC ALPHA hidrostatik kazıcı yükleyici modelleri de sergilendi.

Ekskavatör ürün grubundan yeni HMK 65 ZT midi paletli ekskavatör, HMK 145 LC SR, HMK 140 LC, HMK 230 LC, HMK 310 LC, HMK 360 LC, HMK 390 LC HD, HMK 410 LC UHD, HMK 500 LC HD paletli ekskavatörler ile HMK 140 W ve HMK 210 W lastikli ekskavatörler yer aldı. Bunun yanı sıra, HMK 110 CS ve HMK 160 CS toprak silindirleri, HMK 600 MG ve HMK 230 MG motor greyderler, HMK 635 WL ve HMK 640 WL lastikli yükleyiciler ile yüzde 100 elektrikli lastikli ekskavatör HICON 7W da fuarda ziyaretçilerle buluştu.

YENİ K4 SERİSİ İLE KUSURSUZ PERFORMANS, ÜST DÜZEY KONFOR

Hafriyat, alt-üst yapı, tarım, orman, peyzaj işlerinde ve endüstriyel alanlarda çok yönlü çözümler sağlayan yeni K4 Serisine ait HMK 102B kazıcı yükleyici; tesviye küreği, forklift, kırıcı, burgu, tomruk, tilting gibi farklı atışmanlar ile kullanımı sayesinde birçok işte verimli çalışma imkânı sunuyor.

Kullanım kolaylığı ile öne çıkan K4 Serisinin yüksek konfora sahip, sınıfının en geniş hacimli kabini hem kazıcı hem de yükleyici görevlerine kolaylıkla uyum sağlıyor. Aynı zamanda güvenli çalışma imkânı sunan ROPS ve FOPS özellikli kabinde bulunan elektrik kontrollü park freni, koltuk üzerinden opera kontrol ve seçim butonu, kabin içi LED aydınlatmalar, kabin dışı yan aydınlatmalar, 360 derece LED aydınlatmalar, 4.3" ön ve 7" arka TFT ekran, telefon ve bardak tutucu, yükleyici joystick üzerine entegre tipshift switch ve kazıcı denge ayaklarının parmak joystickleri ile hassas kontrol imkânı çabırırken konfor sağlıyor.

K4 SERİSİ HMK 102B TEKNİK ÖZELLİKLER

Güç: 100 HP (74,5 kW) @2.200 rpm

Maksimum Tork: 410 Nm @1.400 rpm

Çalışma Ağırlığı: 9.110 kg

Yükleyici Kova Kapasitesi: 1,1 m³

Kazıcı Kepçe Kapasitesi: 0,18 m³

YENİ K4 SERİSİ HAKKINDA ÖZEL BİLGİLER

HIDROMEK Tasarım Stüdyo Müdürü Hakan Telışık, yeni K4 Serisi HMK 102B'nin geliştirme süreci ve ön plana çıkan özellikleri hakkında şu bilgileri verdi:

Yeni K4 Serisi, **HIDROMEK** olarak kazıcı yükleyiciler alanındaki 40 yılı aşkın bilgi ve tecrübemizin en son ürünüdür. Tasarımdan nihai ürünün ortaya çıkışına kadar geçen süre 2,5 yılı buldu.



Hakan TELİŞİK / HIDROMEK Tasarım Stüdyo Müdürü

“Sanal gerçeklik kullanarak makineyi operatörlere kullandırdık”

Bizim oldukça kapsamlı bir Ar-Ge bölümümüz var ve süreçte izlediğimiz yöntem, bir otomobil tasarımından



farksız. Teknolojinin bize sağladığı tüm imkanları kullanarak, çok ciddi bir endüstriyel tasarım süreci geçirdik. Sanal gerçeklik kullanarak makineyi henüz fiziksel olarak üretmeden, daha tasarım aşamasındayken operatörlere kullandırdık. Bize çok değerli geri bildirimlerde bulundular ve Ar-Ge sürecimizi buna göre ilerlettik. Bu ilk sanal prototipin ardından ürettiğimiz gerçek prototiplerle de kapsamlı saha testleri yapıldı. Yeni K4 Serisi en baştan sonuna kadar müşterilerimizle birlikte tasarlandı.

Bu süreçte, makinelerimizin sahada zaten müşterilerimiz tarafından takdir edilen sağlamlık ve performans özelliklerinden hiçbir taviz vermedik. Operatörün üretkenliğini arttırmak üzere görsel ve kullanıma yönelik değişiklikler yaptık.

Operatöre iyi bir görüş açısı da sağlayan, modern çizgilere sahip yepyeni motor kaputu tasarımıımızda, sahadan olumlu yorumlar aldığımız 3 parçalı yapıyı koruduk. Bununla birlikte bakım kolaylığı sağlamak üzere, soğutma ünitesini tek tek açılabilir şekilde yeniden tasarladık. Böylece arada biriken toz veya yaprak gibi parçalar kolayca temizlenebiliyor. Öndeki özel tampon yapısı, yükleme esnasında aracın ön kısmının görmesini önüyor.

“KABİN İÇİ TAMAMEN YENİLENDİ”

Kabinimizin içi tamamen yenilendi. Koltuğu entegre joystick kumandalarını, en dikkat çekici yenilikler arasında sayabiliriz. Ekskavatörlerde yıllardır sorunsuz olarak kullandığımız pilot kumandalı joystickleri aynı şekilde K4 için de uyguladık. Yeniden tasarlanan hava dağıtım kanalları ve soğutma/ısıtma kapasitesi artışıyla klima sistemi daha verimli hale geldi. Makinemizde artık otomobillerdeki gibi elektrikli bir park freni mevcut. Kabin içi tasarım gerek kullanılan malzemeler gerekse renkleriyle tamamen bir otomobil havasında. Kabinimizin içerisinde tamamen geri dönüşümlü plastik malzemeler kullandık. Sürdürülebilirlik açısından bizim için oldukça önemli olan bu uygulama için ciddi bir yatırım yaptık.

Biz hiçbir zaman bir kazıcı yükleyici operatörüne, yarım makine kullanma hissiyatı vermek istemiyoruz. Önde tam bir yükleyici, arkada tam bir ekskavatör gibi makineyi kullansın istiyoruz. Yeni K4 Serisinde operatör yükleyiciyi kullanırken ihtiyaç duyduğu tüm bilgilere, sağ direk üzerinde, göz hizasındaki 4.3” renkli ekran üzerinden ulaşabiliyor. Aynı şekilde ekskavatör için arkaya döndüğü za-



man yine kazıcı pozisyonuna özel sağ konsol üzerinde konumlandırılan, 7” renkli ekranı kullanıyor.

Yükleyici ile çalışırken operatör sol joysticki kullanım dışıdır. Hatta bu joystick operatör direksiyonu sürekli çevirirken sol kolunu rahatsız edebilir. Bu sebeple K4 Serisinde sol joystick yükleyici kullanımı esnasında yana yatırılabilir. Bu sayede operatör tam bir yükleyici ergonomisi ile FNR entegre tipshift kumandalı sağ joysticki

ve teleskopik ve tilt ayarlı direksiyon simidinden ellerin kaldırmadan çalışabiliyor. Operatör kazıcı kullanmak üzere arkaya döneceği zaman koltuğun altındaki düğmeye basıp koltuğu döndürmeye başladığı anda direksiyon kolunu otomatik olarak kalkarak operatörün rahatça arkaya dönmesine müsaade ediyor. Böylece operatör alıştığı pozisyonda otomatik olarak ekskavatör moduna geçmiş oluyor. Bu özellikler sektörde bir ilk ve dünyada sadece K4 serisine özel. ▶▶



HARDOX® WEARPARTS
Your local Hardox expert for efficient wear parts solutions.

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



HMK 62 T

HMK 62 T İLE DAR ALANLARDA YÜKSEK PERFORMANS

HMK 62 T mini paletli kazıcı yükleyici; kompakt boyutları, kendi ekseninde 360 derece dönebilme yeteneği, konforlu kullanımı ve farklı atışmanlarla kolaylıkla çalışabilme özelliği sayesinde dar iş saha-

larında, arazide ve tarım alanlarında benzersiz yükleyici ve kazıcı performansı sunuyor.

Makinenin yüksek manevra ve tırmanma kabiliyeti, üst düzey yükleme, kazı verimliliği ve rahat kullanımı ile farklı çalışmalarda her zaman

ihtiyaçtan daha fazlasını sağladığı vurgulanıyor. HMK 62 T düz ve eğimli alanlarda konforlu ve kolay kullanımı ve mükemmel çekiş gücü ile işteki üretkenliği artırıyor.

Yol çalışmaları, karla mücadele, kazı işlemleri, tesviye, malzeme taşıma gibi geniş bir kullanım alanı olan HMK 62 T paletli yapısı sayesinde yüksek zemin tutuşuna ve güçlü alt şasisi ile yüksek dayanıklılığa sahip. HMK 62 T, FOPS ve ROPS sertifikasına sahip kabini, operatör koltuğuna entegre edilmiş ergonomik joystickler ve donanımları ile çalışma esnasında üstün konfor sunuyor.

YENİ HMK 62 T TEKNİK ÖZELLİKLER:

Güç: 59 HP (44 kW) @2.700 rpm

Tork: 165 Nm @1.800 rpm

Standart makina çalışma ağırlığı: 5.280 kg

Yükleyici kova kapasitesi: 0,45 m³

Kazıcı kepçe kapasitesi: 0,06 m³

HMK 65 ZT İLE MÜKEMMEL MANEVRABİLİYETİ

H4 Serisine ait HİDROMEK'in yeni ürünü HMK 65 ZT midi paletli ekskavatör; güçlü motoru, dengeli yapısı, seriliği ve sıfır kuyruk özelliği sayesinde sunduğu eşsiz manevra kabiliyeti ile birçok alanda üstün performans sağlıyor. Kompakt yapısı ve birçok ihtiyaca uygun atışman kullanımı sayesinde HMK 65 ZT özellikle dar alanlarda; inşaat, malzeme döşeme, orman, tarım, peyzaj işlerinde ve şehir içinde üstün kullanım kolaylığı sunuyor ■

YENİ HMK 65 ZT TEKNİK ÖZELLİKLER:

Güç: 60 HP (45 kW) @2.200 rpm

Tork: 225 Nm @1.500 rpm

Kepçe Kapasitesi: 0,18 m³

Çalışma Ağırlığı: 7.100 kg



HMK 65 ZT



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

LIUGONG AVRUPA SATIŞLARINDAN SORUMLU
BAŞKAN YARDIMCISI **HAKAN İLHAN:**

LIUGONG 'UN HEDEFLERİ; ÜRÜN GELİŞTİRMEK, MÜŞTERİ ODAKLI DÜŞÜNEN TAKIMLAR İLE ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI SEKTÖRÜNDE BÜYÜMEYE DEVAM ETMEK!



Türkiye’de Uygunlar Dış Ticaret tarafından temsil edilen Çin’in dev iş makinesi üreticisi LiuGong, son yıllarda güçlendirdiği Avrupa organizasyonu ile adından sıkça söz ettiriyor. Dünya genelinde toplam 36 farklı ürün grubunda faaliyet gösteren şirket, farklı coğrafyalarda sunduğu ürünlerin CE sertifikalandırma sürecine de hızla devam ederek Avrupa ve Türkiye pazarlarına yeni ürünleri sunmaya hazırlanıyor.

► **60 YILI AŞAN** tarihiyle Çin’in ilk iş makinesi üreticileri arasında yer alan ve 20 yıl önce dış pazarlara açılmaya başlayan LiuGong, çeşitli kaynaklara göre bugün dünyanın en büyük 15. iş makinesi üreticisi konumunda. Tarihi boyunca 140 binin üzerinde ekskavatör, 500 binin üzerinde yükleyici üretilip satan bu dev şirket, sadece 2021 yılında globalde 80 binin üzerinde makine satışına imza attı. Bu rakamın 60 bini geçen miktarını ise ekskavatör ve yükleyiciler oluşturd.

Avrupa’da da kurduğu organizasyonla her geçen gün varlığını daha da belirgin hale getiren LiuGong, ürünleriyle Red Dot gibi prestijli tasarım ödüllerini de kazanıyor. Şirketin Avrupa satışlarının başkan yardımcılığında ise sektörde 20 yılın üzerinde tecrübeye sahip bir Türk yönetici bulunuyor. İngiltere’de ikamet eden Hakan İlhan; bilgi birikimi ve inşaat sektörünün en tecrübeli ülkelerinden olan Türkiye’ye mensup olması gibi avantajlarla LiuGong’un Avrupa bölgesinin stratejilerine yüksek katkılar sağlıyor.

KOMATEK Fuarında Hakan İlhan, Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü Nazmi Güven ve LiuGong Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan’dan sorumlu Ülke Müdürü Asaf Aynur ile bir araya gelerek LiuGong’un Avrupa stratejileri ile Türkiye’deki faaliyetlerine dair ke-yifli bir söyleşi gerçekleştirdik:

Çinli iş makinesi üreticileri günümüz dünyasında nasıl konumlanıyor ve LiuGong’un nasıl bir üretim hacmi var?

Çinli üreticilerin payı ülkemizde ve Avrupa’da yüzde 7-8’lere çıkmış durumda. Bu oran yüzde 11’lere doğru ilerliyor. Türkiye’de gördüğümüz Çinli markaları Avrupa’da da görüyoruz. LiuGong olarak ise gerçekleştirdiğimiz ciroya göre, dünya liginde 15. noktaya çıktık ve 3,3 milyar dolar ciroyla dünyanın en çok yükleyici üreten firmalarındanız. Geçtiğimiz yıl 30 binin üzerinde yükleyici üretimimiz oldu. 30 bine yakın da ekskavatör üretimimiz var. Platform ve forkliftler hariç toplam 74 bine yakın üretim gerçekleştirdik. Toplam cironun yaklaşık yüzde 30’u ise ihracat-



Hakan İlhan, Cüneyt Aksu, Asaf Aynur ve Nazmi Güven

tan oluşuyor ve artırmaya da devam ediyoruz. Dolayısıyla dünyanın en önemli oyuncularından birisiyiz.

Avrupa’da nasıl bir strateji ile yer alıyorsunuz?

Avrupa’da CE sertifikalı Stage V normlu motorlara sahip ürün gamımızla yer alıyoruz. Gerek servis noktaları, gerek teknik çalışanlara verilen eğitimler, gerek donanım ve teçhizat yetkinliğimizle pazarda yer alıyoruz. 1,8 tonluk mini ekskavatörden 120 ton ekskavatöre kadar ürünlerimiz mevcut. 95, 70 ve 42 tonluk ürünlerin satışlarına odaklandık. 2021 yılının son döneminden itibaren yeni F serisi ekskavatörlerimizi piyasaya sunuyoruz. Amerika ve İngiltere’de üretilen Cummins motor ile olan uzun senelere dayalı iş birliğimizi

devam ettiriyoruz. Aynı zamanda bu yeni nesil ekskavatörümüzde 9. nesil Kawasaki hidrolik pompaları kullanıyoruz. Yükleyicilerimizde de Cummins motor yer alıyor. İlaveten ZF ile olan global tedarik anlaşmamız kapsamında, şanzıman ve akslarımızı tedarik ediyoruz.

“Geçtiğimiz yıl Avrupa’da %160 büyüme sağladık”

Bu pazara yönelik satış organizasyonunuz ve öne çıkan ürünlerinizle ilgili neler söylersiniz?

Öncelikle geçtiğimiz yıl Avrupa’da ►►





%160 büyümeye sağladık. Bu yıl da büyümeye hedefimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Polonya'daki fabrikamızda Dressta markalı dozerleri üretiyoruz ve bir çok farklı model LiuGong ekskavatör ve yükleyici için montaj hattımız bulunmaktadır. Aynı zamanda İngiltere'deki bayiye satın alarak kendi satış organizasyonumuzu kurduk. Manchester şehrinde ise bir Ar-Ge merkezimiz yer alıyor. Burada yaklaşık 12 İngiliz mühendisimizle birlikte, 23 tonluk kompakt 923 F serisi ekskavatörümüz geliştirildi. Şu anda da üretime geçiş aşamasında. Geçtiğimiz Kasım ayında da İspanya'da 3 yeni modeli bayi toplantımızda lanse ettik. Bugün burada, Red Dot dizayn ödülünü kazanmış olan 4180D greyderimizle aynı DNA'yı paylaşan 4215D greyderimizi tanıtıyoruz. Aynı şekilde yeni F serisi ekskavatörlerimiz de fark yaratacak ürünler olarak öne çıkıyor ve Komatek fuarındaki standımızda mini serisi 9018F modelimiz yer alıyor.

LiuGong'un kıta genelindeki pazar payını arttırmak için neler yapıyorsunuz?

Öncelikle sunduğumuz ürün gamını bilen, ürünlerin içeriğini de biliyor. Bu kapsamda kaliteli bir ürün olduğu imajı artık hakim. Bunun üzerine profesyonel uluslararası ekibimizle, iş ortaklarımızla ve bayilerimizle sürekli yeni projeler yürütüyoruz. Önümüzdeki dönem odaklandığımız konular arasında yeni makinelerin müşteriye teslimi ve servis ağına güçlendirilmesi geliyor. Avrupa piyasasındaki

ürün talebini karşılamamızla birlikte, bayi ağını hızla geliştirmeye önem veriyoruz. Almanya ve Fransa başlıca odaklandığımız ülkeler arasında geliyor. Aynı zamanda Türkiye ve civar ülkelerde de farklı ürün gruplarını ve yeni modellerimizi pazara sunarak, pazar payımızı artırıyoruz.

"LiuGong'un dünya genelindeki yaklaşık 16 bin çalışanının yüzde 12'si mühendislerden oluşuyor"

LiuGong geleceğe nasıl hazırlanıyor?

Dünya genelinde sattığımız birçok ürünün, önümüzdeki 18 aya kadar CE sertifikalandırmalarını tamamlayıp Avrupa ve Türkiye pazarına sunma-



yı hedefliyoruz. LiuGong'un dünya genelindeki yaklaşık 16 bin çalışanımızın yüzde 12'si mühendislerden oluşuyor ve bunların çoğu Ar-Ge biriminde çalışıyor. Farklı ülkelerde olan ve sektör tecrübesi gayet yüksek bu ekip, bilgi birikimini LiuGong bünyesinde ürünlere yansıtıyor ve son kullanıcılarla buluşturuyor. Ürün geliştirerek büyümeye prensibindeki bu yapının hedefleri arasında, aynı zamanda iyi takımlar oluşturarak, uluslararası bir şirket olarak büyümeye devam etmek bulunuyor.

"Uygunlar ile birlikte bir Türk üretici gibi çalışıyoruz"

Türkiye pazarına yönelik değerlendirmelerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye'de uzun yıllar boyunca 10 binli rakamların üzerinde seyreden makine pazarı, son 4-5 yılda oldukça azaldı. Günümüzde de Rusya-Ukrayna savaşının kurlara ve yakıt maliyetlerine olan etkisi, her yerde olduğu gibi Türkiye'de de hissediliyor. Mevcut konjonktürde Türkiye pazarının büyümeye oranını öngörmek zor. Ancak ülke olarak ekonomik krizlerle savaşmasını bilen bir kültüre sahibiz.

Şirket olarak da Uygunlar Dış Ticaret ile birlikte ekiplerin eğitimlerini sağlayıp gerekli teçhizatların tamamlanmasıyla birlikte Stage V normlarına hazır olacağız. Aynı zamanda Avrupa operasyonumuzda pazarlama, satış, yedek parça ve satış sonrası birimlerinde çalışan çok sayıda Türk ekip arkadaşlarımız var. Dolayısıyla Uygunlar ile birlikte bir Türk şirketi gibi çalışıyoruz. Bunun da Türkiye pazarı açısından önemli bir avantaj sağladığını düşünüyorum.

LiuGong ürün gamı, performans ve değer kriterleri olarak bakıldığında kendi sikletinin üzerindekiyle rekabet ediyor. Her geçen gün de kontrolü bir şekilde bu gücünü göstermeye devam ediyor.

MERMER OCAKLARININ İŞ BİTİRİCİ İKİLİSİ

Komatsu'nun efsanevi modelleri WA500-SM ve PC500LC, güçleri, sağlamlıkları ve düşük yakıt tüketimleri ile mermer ocaklarında kazancınıza kazanç katmaya hazır.



MÜŞTERİ İLETİŞİM HATTI
0850 480 1846
www.komatsu.com.tr
iletisim@temsamakina.com
WhatsApp hattı: 0530 918 0 846
komatsuturkiye

TEMSA İŞ MAKİNALARI

KOMATSU®

Nazmi GÜVEN:

Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü

“Türkiye’de artık Çinli iş makinesi değil, LiuGong olarak pazarda yer alıyoruz”

30 seneyi deviren bir geçmişe sahip Uygunlar Dış Ticaret, ekskavatörlerden önce herkesin bildiği Kato’yu Türkiye’ye getiren ve servis ağını kuran bir şirket. LiuGong ile olan işbirlikleri ise 2006 senesine dayanıyor. Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü Nazmi Güven ile LiuGong’un Türkiye pazarındaki yaygınlaşmasına yönelik gerçekleştirdikleri çalışmaları konuştuk:

LiuGong ile olan işbirliğiniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

16 yıldır LiuGong’un Türkiye pazarında yaygınlaşması ve ürünlerin gelişimine teknik olarak destek sağlamak için çalışıyoruz. Aynı zamanda markanın Azerbaycan ve Gürcistan’daki distribütörlüğünü de yürütüyoruz. Azerbaycan’da pazar lideri konumundayız. Türkiye’de şu anda forklift dahil yaklaşık 2.500 adet LiuGong marka makine pazarda yer alıyor. İş makinesi olarak ise 1.300’ü geçmiş durumdayız. 7 bölgede de yapılanmamız mevcut.

“Türkiye’de 18 bin çalışma saatini aşmış LiuGong bulunuyor”**Çinli marka imajını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bu imajı değerlendirmek için temel kriter markanın ikinci elinin satıp satmadığıdır. Biz yenisini satarken eskisini de almak durumundayız. Ancak şuan stoğumuzda tek bir ikinci el LiuGong dahi bulunmuyor. Çünkü pazarda ikinci el makinelerimize talep sürekli olmakta. Kaldı ki şu anda Türkiye’de 18 bin çalışma saatini aşmış

LiuGong bulunuyor. Dolayısıyla müşterileri memnuniyetini sağlıyoruz. Kısacası artık Çinli iş makinesi olarak değil, LiuGong olarak pazarda yer alıyoruz.

Türkiye’deki ürün gamınızdan ve odaklandığınız sektörlerden bahsedebilir misiniz?

Kimin ne ihtiyacı varsa hitap edecek gücteyiz. Özellikle hafriyat ve geri dönüşüm sahalarında oldukça güçlüyüz. Sahil kesimlerindeki çalışmalarda da 6-8-9 ve 15 tonluk mini ve midi ekskavatörlerimizle yaygın şekilde yer alıyoruz. Genel olarak ekskavatörde 1,8 tondan 50 tona kadar, yükleyicide ise 5 tondan 32 tona kadar varız. Greyder modellerimizi



LiuGong'un Polonya fabrikasındaki ekskavatör ve yükleyici montaj hattı

de pazara sunarken dozeri ise talep üzerine Türkiye’ye getiriyoruz. Forkliftte dizel kategorisinde 3-3,5 ton sınıfında pazar lideriyiz. Geçen sene 500’ün üzerinde satış gerçekleştirdik. Forkliftlerimiz Çin motorlu ve Japon Yanmar motorlu olarak satılıyor. Ayrıca 2 ve 5 tonluk sınıflarda da modellerimizi pazara sunuyoruz.

Servis hizmeti kapsamındaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Türkiye çapında 38 yetkili servisimiz bulunmakta. Bugüne kadar hiçbir makinemizi yatırmadık. Hem ilgili noktalarımızdan hem de online platformumuzdan sipariş ve talepler alınabiliyor. Müşterinin herhangi bir probleminde 24 saat içerisinde ilgili noktaya ula-

şabiliyoruz. Ayrıca Uygunlar olarak geniş bir yedek parça stoğumuz bulunuyor. Avrupa’daki stoktan da faydalanıyoruz. Acil durumlarda 48 saat içinde Avrupa’dan ülkemize parça akışını sağlayabiliyoruz.

LiuGong ile çalışmanın avantajları neler?

LiuGong ülkemizde en başından beri mutlaka kendi bünyesindeki bir teknik çalışanını bulunduruyor. Hem teknik hem de satış konularında arada böylesi bir köprü olması bize zaman da sağlıyor. Herhangi bir ihtiyaç olduğunda Çin ile aramızdaki zamansal fark önemli olmaksızın ihtiyaca cevap verebiliyoruz. Ayrıca üst

yönetimde Hakan Bey ve ekibinin de olması bizim için ayrı bir avantaj.

Türkiye pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz ve kendi pazar payınız için neler söylersiniz?

Satışlardaki dalgalanmalar, tedarikte ve nakliyyede olan sıkıntılar ile üretim problemlerini üst üste eklediğinizde, şirket olarak en optimum planlamayı yapmak durumunda olduğumuz bir zamandayız. Türkiye’de iş makineleri pazarında yüzde 2’ye yakın bir paya sahibiz. Geçtiğimiz yıl Azerbaycan’ı da dahil edersek 250 adet iş makinesi satışı gerçekleştirdik. Önümüzdeki süreçlerde de pazarın gidişatına ve artan taleplere bağlı olarak satış ekibimizi büyütme devam edeceğiz.

A JOHN DEERE COMPANY

**WIRTGEN GROUP****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

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Asaf AYNUR:
LiuGong Ülke Müdürü

**“Yol yapacak
bİR müteahhİtİN
tüm İhtiyaçlarını
karşılayabİlecek
durumdayız”**

LiuGong Europe’a bağlı Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan’dan sorumlu Ülke Müdürü Asaf Aynur, dergimize yaptığı değerlendirmelerde, Türkiye alıcısının diğer ülke alıcılarından farklılaştığı yönlerine değinerek; “Doğal olarak her pazarın kendine göre farklılıkları var. Türkiye pazarı ise yüksek donanımına sahip ürünleri tercih eden alıcılardan oluşuyor. Ayrıca yedek parça ve servis konusunda hassasiyet gösteren bir pazarımız var. Dolayısıyla bu beklentilere cevap verildiği takdirde neticesini alıyorsunuz. LiuGong da farklı kültürlerin sentezini iyi yapan ve farklılaşan organizasyonlara sahip bir şirket. Tüm dünyada faaliyet gösterdiği için geniş bir ürün yelpazesi var. Türkiye tarafındaki bu yüksek dona-



nımlı talebi karşılıyoruz. Azerbaycan ve Gürcistan’da ise tam tersi yönde giriş seviyesi donanımların olduğu makineler tercih ediliyor” dedi.

Türkiye pazarına sundukları ürünlere de değinen Asaf Aynur, “Müteahhitlerin veya inşaat firmalarının talep edecekleri geniş ürün gamını müşterilerimizle buluşturabiliyoruz. Bu kapsamda ekskavatör, yükleyici, kazıcı yükleyici, silindir, nokta dönüşlü yükleyici, greyder ve dozer olmak üzere 7 farklı ürünü ülkemiz müşterilerine sunuyoruz. Bu ürünler

içerisinde Polonya’da üretilen Dressa marka dozerin yer alması ve büyük projelerde tamamlayıcı bir ürün olarak elimizi güçlendirmesi ayrı bir avantaj sağlıyor. Dolayısıyla yol yapacak bir müteahhitin de tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek durumdayız” diye konuştu.

**“Rakiplerimizden
ürün ve hizmet
kalitesiyle ayrışıyoruz”**

Günümüzde makine bulunurluğu sorununun, fiyatın önüne geçtiğinin altını çizen Asaf Aynur, “Küresel tedarik zincirinde yaşanan genel problemlerden dolayı müşteriler önce satıcı firmaların elinde makine olup olmadığına bakıyor. Fiyat ise ikinci sırada geliyor. Biz müşterilerimize bekledikleri ürün spesifikasyonlarını sunmaya çalışırken; ürün kalitemiz, servis performansımız ve yedek parça bulunabilirliğimiz ile rakiplerimizden ayrılıyoruz. Antalya’da gerçekleşen fuarda da bu farkımızdan kaynaklı ilgiyi görmüş olduk” dedi. ■

YAKIT TASARRUFUNDAN ÖDÜN VERMEYEN PERFORMANS!

Dünyanın en ileri motor teknolojilerinden **Common Rail** yakıt enjeksiyon sistemine sahip **B serisi kazıcı yükleyicilerle** yakıt ekonominiz güvende, performansınız garanti!

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

NEW HOLLAND
CONSTRUCTION



BORUSAN

CAT

**Borusan Makina ve Güç Sistemleri**

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

444 1 228 KULAGIMIZ SİZDE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	CAT	D7E	2018	7.610
GREYDER	CAT	140GC	2019	4.195
KAZICI YÜKLEYİCİ	CAT	434E	2007	11.990
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2013	22.405
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2014	16.325
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	966H	2014	33.625
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	HITACHI	ZW220	2010	18.536
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	902V-2	2010	25.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320	2008	15.235
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	336GC	2021	1.336
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	345GC	2020	2.594
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D	2012	24.765
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2014	28.008
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349DL	2012	31.105
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374DL	2014	30.945
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374DL	2014	33.897
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2013	10.550
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CAT	963B	2010	29.765

TEMSA İŞ MAKİNALARI

**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



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	KOMATSU	D85EX-15	2020	3.438
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2012	21.138
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA380-6	2018	6.115
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC210-10	2020	2.485

TürkTraktör 2.EL



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2006	18.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2017	15.300
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.800
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.900
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	DOOSAN	DL300	2006	20.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	HITACHI	ZW310	2007	22.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	LIUGONG	CLG856	2011	18.000
MINİ EKSKAVATÖR	CASE	CX36	2010	7.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX130	2014	14.800
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210C	2017	7.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX350C	2016	6.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2015	15.076

Koç

CNH INDUSTRIAL

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



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

rb RITCHIE BROS.™

SİZİN EKİPMANINIZ, BİZİM UZMANLIĞIMIZ.



Ritchie Bros., ekipmanınız kullanım ömrünün hangi noktasında olursa olsun ondan en iyi şekilde yararlanmanıza yardımcı olacak güvenilir ortağınızdır. Makine satın almak, satmak, finanse etmek, bakımını yapmak veya değerini öğrenmek istediğinizde yanınızda.

Dünyanın en büyük, açık canlı müzayede şirketinden küresel çevrimiçi satış kanalları ağına kadar Ritchie Bros. bugün bir müzayede şirketinden çok daha fazlasıdır. Gelişimimiz, gücünü müşterilere daha fazla seçenek sunma arzusundan alır. Heyecan verici çevrimiçi müzayedelerimizin yanı sıra pazar trendi bilgileri, filo yönetimi desteği, finansman önerileri, lojistik hizmetleri ve çok daha fazla hizmet sunuyoruz. Başka bir deyişle, yalnızca satış yapmanıza yardımcı olmaktan çok daha fazlasını sunmak istiyoruz. İşletmenizin ilerlemesine, gelişmesine ve büyümesine yardımcı olmak istiyoruz. Ritchie Bros. ile ortak olduğunuzda, başarınıza yatırım yapan bir ortakla çalışıyor olursunuz. Ekipman pazarını biliyoruz ve hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olmak için sizinle birlikte çalışırız.

Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz:

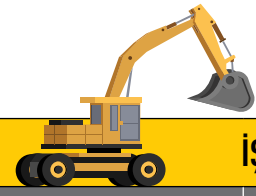


Hasan Er
Türkiye

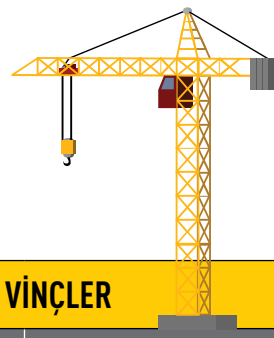
her@ritchiebros.com
0533.763.1170

rbauktion.com.tr/sell





KİRALAMA FİYATLARI



İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	50 - 149 hp 150 - 249 hp 250 - 400 hp	2.000 - 3.000 3.000 - 6.000 3.250 - 8.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 1.500
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLER	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1 - 20 ton 20 - 30 ton 30 - 40 ton 40 - 50 ton	1.500 - 3.000 3.000 - 4.500 5.000 - 7.000 6.500 - 9.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 6.500
DOZERLER	250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 14.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	10 - 15 ton	2.000 - 3.000
ASFALT SİLİNDİRLERİ	6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	500 - 1.000 t/saat	8.000 - 15.000

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

YÜKSELTME EKİPMANLARI	
Akülü Makas	
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 ₺
Dizel Makas	
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 ₺
Akülü Eklemli	
15 Metre	6.500 - 7.150 ₺
Dizel Eklemli - Teleskop	
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 ₺
Paletli	
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 ₺



FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR	KAPASİTE	GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFTLER	0 - 2 ton 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	45 - 55 55 - 65 70 - 80	700 - 800 800 - 900 950 - 1.000
LPG/BENZİNLİ FORKLİFTLER	0 - 2 ton 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	45 - 55 55 - 65 70 - 80	700 - 800 800 - 900 950 - 1.050
AKÜLÜ FORKLİFTLER	0 - 2 ton 2 - 3,5 ton 3,5 ton üzeri	55 - 65 75 - 85 95 - 105	800 - 900 1.050 - 1.150 1.350 - 1.450
AKÜLÜ TRANSPALETLER	500 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	20 - 30 25 - 35	250 - 350 300 - 400
PALET İSTİFLEYİCİLER	600 - 1.600 kg	25 - 35	400 - 500
REACH TRUCK MAKİNELER	1.000 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	70 - 80	950 - 1.050

“Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir.

Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız.”

5 KADEMELİ BOM SİSTEMİ
ZİNCİR TAHRİKLİ BOM YAPISI
SERVO JOYSTICK KONTROL
SWAY: ŞASI YANAL Dengeleme Sistemi
ÇATAL YANA KAYDIRMA VE ÇABUK ATAÇMAN
DEĞİŞİM ÖZELLİĞİ



METRE

540-200 SWAY'LE TELESKOBİK YÜKLEYİCİLERDE
ROTASYONSUZ YENİ YÜKSEKLİK



sif.com.tr

EN ZORLUSUNDA VOLVO LİDERLİĞİ YANINIZDA

Zorlu şartlar ve ağır yükler için geliştirilen belden kırma kaya kamyonu A60H, işinizi kolaylaştırır; veriminizi yükseltir. A60H, 60 ton taşıma kapasitesi, ıslak disk frenleri, ağır hizmet tipi ön ve arka şasisleri sayesinde ton maliyetini düşürür ve çalışma zamanını artırır. Bir Volvo'dan bekleyeceğiniz her avantajı sunan pazardaki en büyük belden kırma kaya kamyonu A60H ile masraflarınızı kontrol edin; karlılığınızı artırın.

www.ascendum.com.tr



ASCENDUM

VOLVO