

## MADENCİLİK SEKTÖRÜ **7 MİLYAR DOLARLIK** İHRACAT HEDEFİNE KOŞUYOR

### **THBB**

İnşaat sektöründe istikrarlı büyüme özlemi sürüyor

### **TMB**

Ukrayna'daki savaş müteahhitleri yurt içinde ve dışında zora soktu

### **HİDROMEK**

Uluslararası tasarım ödüllerine iki yenisini daha ekledi

### **PARÇACI**

Kalite, uygun fiyat ve hızlı teslimattan taviz vermiyor

### **MARBLE İZMİR**

Fuarı 145 ülkeden 78 bin kişi ziyaret etti

### **XCMG**

Dünyanın en büyük 3'üncü iş makineleri üreticisi XCMG Türkiye'de de faaliyetlerine hız verdi

Operatör Konforunun  
**Parolası:**  
**428**



# SİZİN İÇİN DAHA FAZLASINI YAPMA GÜCÜ.



Esnek ürün. Küresel destek.  
Sizin için daha fazlasını yapma gücüne sahip motorlar.

Cummins B6.7 Performans Serisi motor, çok çeşitli endüstriyel uygulamalarda kanıtlanmıştır. Güç, verimliliği etkilemeden daha büyük silindirik hacimli motorların değiştirilmesini sağlayan 326 hp / 243 kW'a yükselir.

Eposta: [engine.turkey@cummins.com](mailto:engine.turkey@cummins.com)  
Tel: +90216581 73 00

**B6.7**  
PERFORMANCE  
SERIES



©2021 Cummins Inc.

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, frezelemeden asfaltlamaya, tüm yol yapımı ihtiyaçlarınız için tek elden ekipman tedarikçiniziz. Ve bununla kalmıyor. İşinizde ilerlemeniz için ihtiyaç duyduğunuz teknolojiye, desteğe ve hizmete ayrıcalıklı erişim elde edersiniz. Bir sonraki seviyeye ulaşmaya hazırmısınız? **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](mailto:info.ankara@wirtgen-group.com) [www.wirtgen-group.com/ankara](http://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🐦 parcaci



Sayı 127 - Nisan 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.



## Savaş müteahhitleri de vurdu

► **ZORLU SALGIN DÖNEMİNİN** ardından 2021'de yaralarını sarmaya başlayan inşaat sektörü, bu kez de Ukrayna'da devam eden savaşın doğrudan ve dolaylı etkileriyle mücadele ediyor. Müteahhitler gerek yurt içinde gerekse yurt dışında tehdit altında.

Son 20 yılın büyük bir bölümünde ülke ekonomisinin büyümesiyle önemli ölçüde paralellik gösteren Türkiye yurtiçi inşaat sektörünün üzerine kara bulutların gelişi, 2018 yılının üçüncü çeyreğine uzanıyor. 2018 yılında %7,2 olan inşaat sektörünün GSYH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) içindeki payı, 2021'de %5,1'e kadar daraldı.

Ülke ekonomisinin %11 gibi yüksek bir oranda büyüdüğü 2021 yılının ilk 6 ayında sadece %3,2 büyüyen sektör, sonrasında yine sert bir daralama yaşadı. 2022 ise savaşın getirdiği ciddi maliyet artışları ve tedarik zorluklarının gölgesinde başladı. Müteahhitler yurtiçinde üstlendikleri projelerin sürdürülebilmesi için değişen koşullara hızlı cevap verecek şekilde dinamik yeni bir fiyat farkı düzenlemesi gerektiğini belirtiyorlar.

Yurtdışındaki durum ise çok daha belirsiz ve riskli durumda. 2020 yılında yurtdışında toplam 15,9 milyar dolarlık proje üstlenen Türk müteahhitler, 2021 yılında bu rakamı 30,7 milyar dolara taşımayı başarmıştı. Bu artıştaki aslan payı, 11 milyar dolarlık yeni sözleşmeyle Rusya'ya aitti. Ukrayna'da alınan yeni projelerin toplamı da ciddi oranda artarak 1,6 milyar dolara ulaşmıştı.

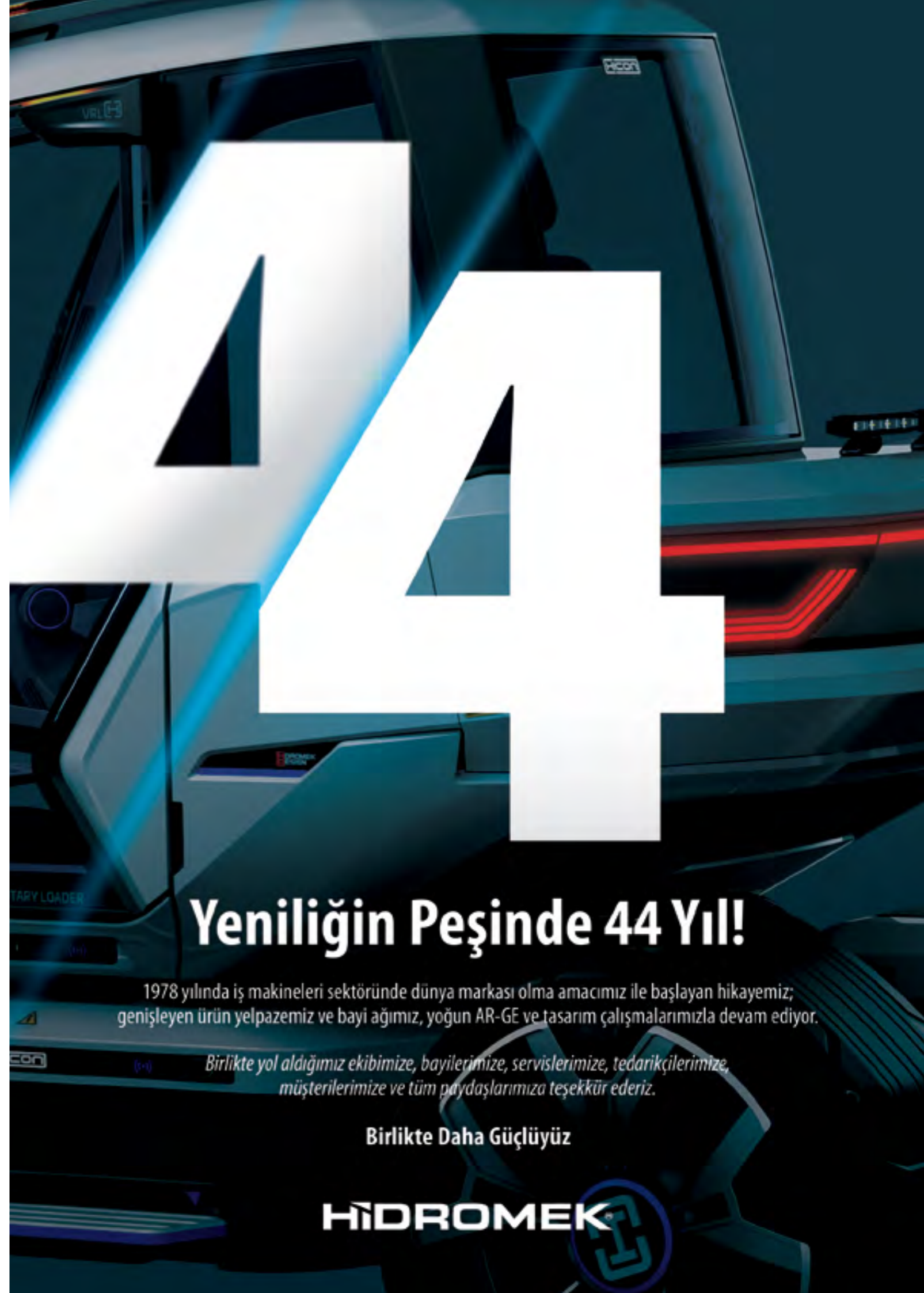
Savaş sebebiyle doğal olarak Ukrayna'da devam eden projeler dururken, Rusya'daki projelerde de ciddi finansman ve tedarik zorlukları yaşanıyor. Savaşın gölgesinde geçen 2022'nin ilk çeyreğinde yeni pazar arayışlarına ağırlık veren Türk müteahhitlerin yurtdışında aldıkları yeni projelerin hacmi ise sadece 3 milyar dolar oldu.

İnşaat sektörünün önündeki diğer önemli bir gündem maddesini ise yeni projelerde yer almaya başlayan dijitalleşme, sürdürülebilirlik, yeşil bina, döngüsel ekonomi gibi konular. Sektörün küresel rekabet gücünü koruması için bu alanlarda vakit kaybetmeden ilerleme sağlaması gerekiyor. Özellikle malzeme üretimi ve lojistikte karbon ayak izi sertifikasyonu konusunda hızlı adımlar atılması halinde küresel pazarda kayıp yaşanmasının kaçınılmaz olacağı belirtiliyor.

Aslında bu durum tüm ülke ekonomimiz açısından da büyük önem taşıyor. Üretici ve hizmet sağlayıcıların, standartlara uygun şekilde karbon salınımını hesaplaması ve akredite kuruluşlar tarafından doğrulama raporu temin etmesi gerekiyor. İhracata ve dövizle olan ihtiyacımızı göz önünde bulunduracak olursak, bu konuda hızlı adımlar atılması için toplumsal bir farkındalık oluşturmak şart. ■

Saygılarımla,

*Gökhan Kuyumcu*



## Yeniliğin Peşinde 44 Yıl!

1978 yılında iş makineleri sektöründe dünya markası olma amacımız ile başlayan hikayemiz; genişleyen ürün yelpazemiz ve bayi ağımız, yoğun AR-GE ve tasarım çalışmalarımızla devam ediyor.

Birlikte yol aldığımız ekibimize, bayilerimize, servislerimize, tedarikçilerimize, müşterilerimize ve tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

**Birlikte Daha Güçlüyüz**

**HİDROMEK**

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)8 ▶ **THBB**  
İnşaat sektöründe istikrarlı büyüme özlemi sürüyor10 ▶ **İMİB**  
Madencilik sektörü 7 milyar dolarlık ihracat hedefine koşuyor12 ▶ **ZEPELIN**  
Ukrayna'daki savaş, Cat bayisi Zeppelin'i zorluyor12 ▶ **BORUSAN CAT**  
BORUSAN CAT'in yeni Azerbaycan ülke lideri Ömer Emre Demirkale oldu14 ▶ **MARBLE İZMİR FUARI**  
145 ülkeden 78 bin kişi ziyaret etti16 ▶ **KOMATSU**  
Yeni tırnak sistemi KPRIME Türkiye'de18 ▶ **HİDROMEK**  
Uluslararası tasarım ödüllerine iki yenisini daha ekledi20 ▶ **MERCEDES-BENZ TÜRK**  
Proje taşımacılığına özel yeni AROCS çekiciler22 ▶ **KOMATSU**  
Kazıcı yükleyicilerde bahar kampanyası başladı24 ▶ **BORUSAN CAT**  
Müşterilerine değer katan ürün ve çözümleriyle Marble İzmir'deydi28 ▶ **TMB**  
Ukrayna'daki savaş müteahhitleri yurt içinde ve dışında zora soktu32 ▶ **XCMG**  
Dünyanın en büyük 3'üncü iş makineleri üreticisi XCMG Türkiye'de de faaliyetlerine hız verdi36 ▶ **PARÇACI**  
Kalite, uygun fiyat ve hızlı teslimattan taviz vermiyor40 ▶ **SİF JCB**  
Müşterimize en iyi performansı sunabilecek ürün çeşitliliğini sağlamaya odaklandık!46 ▶ **CASE**  
Özmert İnşaat'ın CASE tercihinin şifreleri48 ▶ **HİDROMEK**  
Madinsan Madencilik, yeni nesil Hidromek ekskavatörlerin gücüyle müşterilerine kalite ve güven sunuyor54 ▶ **MST**  
MST yeni yatırım ve ürünleriyle güçleniyor, müşterileri anlatıyor60 ▶ **WIRTGEN GROUP**  
Zorlu atık sahası yalıtımı işine Wirtgen Group makineleriyle komple çözüm

# ENDÜSTRİMİZİN KALP ATIŞI

## bauma, Münih, 24-30 Ekim 2022

Dünyanın Lider İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, İnşaat Araçları ve Ekipmanları Fuarı



BİLETİNİ AL:  
[bauma.de/tickets](https://bauma.de/tickets)



Başarını katla: inşaat makineleri endüstrisinin geleceği bauma'da başlıyor. Tüm kilit oyuncular, akımlar ve yenilikler gelecekteki başarınız için tek bir yerde buluşuyor.

[bauma.de](https://bauma.de)

Contact: Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Sti., [baydar@agoraturism.com](mailto:baydar@agoraturism.com), Tel. +90 212 2418171

**bauma**



## İNŞAAT SEKTÖRÜNDE İSTİKRARLI BÜYÜME ÖZLEMİ SÜRÜYOR

Son 20 aydır dar bir bant içine sıkışarak istikrarlı bir büyüme trendini yakalayamayan hazır beton sektörü yılın ilk 3 ayını da durgun geçirdi.



Yavuz Işık / THBB Yönetim Kurulu Başkanı

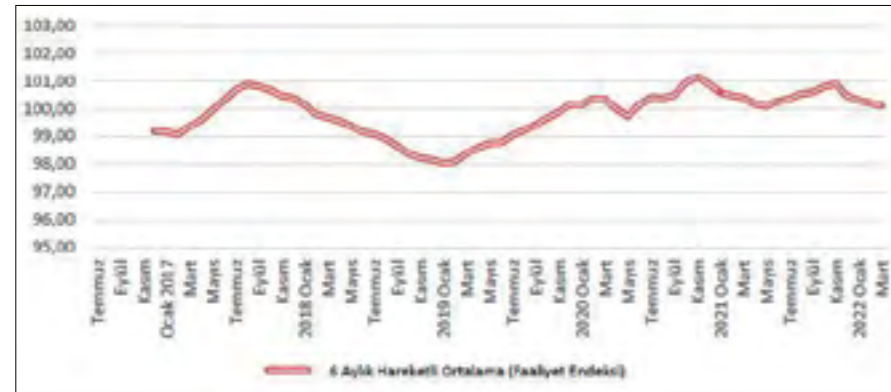
► **TÜRKİYE HAZIR BETON BİRLİĞİ** tarafından hazırlanan Hazır Beton Endeksi'nin 2022 Mart Ayı Raporu'na göre, Birleşik Hazır Beton Endeksi, faaliyetteki yükseliş neticesinde yukarı yönlü hareket etti. Ocak ayında 20 ayın en düşük değerini gören Faaliyet Endeksi, şubat ayında olduğu gibi mart ayında da eşik değerin üzerinde kaldı. Güven Endeksi eşik değer seviyesinde kalırken, Beklenti Endeksi

şubat ayına göre artsa da yine eşik değerinin altında seyretti.

Geçen yılın aynı ayıyla yapılan kıyaslaya göre ise mart ayında güven hariç diğer endekslerde bir gerileme görüldü. İnşaat sektöründe mevsimsel olarak beklenen yükseliş, bu yıl mart ayında istenilen düzeyde gerçekleşmedi.

Faaliyet Endeksi'nin 6 aylık hareketli ortalama grafiğini değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, aylık bazdaki dalgalanmaların etkisi ortadan kaldırıldığında, sektörün, pandeminin etkilerinin sektörde hissedildiği 2020 yılının ilk yarısından itibaren 2 dip ve 2 zirve yaptığının görüldüğünü kaydetti.

Son 20 aydır sektörün yukarı yönlü istikrar arz eden bir yapıda faaliyet göstermediğinin net bir şekilde görüldüğünü ifade eden Yavuz Işık, "Hazır beton sektörünün bağlı olduğu inşaat sektöründe de aynı zaman dilimleri için benzer yükselme ve alçalmalar görülmektedir. İnşaat sektörünün bu performansı, büyüme rakamlarına da yansımaktadır. 7 çeyrektir dengesiz bir büyüme sergileyen inşaat sektöründe istikrarlı büyümeyi mümkün kılacak politikalara ihtiyaç, her zamankinden daha önemli hâle gelmiştir." dedi ■



www.cey-tech.com  
www.ceylangroup.com.tr

444 3 249

**CEYTECH**

**CEYLANGROUP**  
PART OF YOUR POWER

# MADENCİLİK SEKTÖRÜ 7 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİNE KOŞUYOR



Aydın DİNÇER / TİM Yönetim Kurulu Başkanı

Ülke ekonomisine yüksek katma değer ve istihdam yaratma kapasitesine sahip olan madencilik sektörü, mart ayında 556,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek yılın ilk çeyreğinde 1,52 milyar dolar ihracata ulaştı.

► **SEKTÖR İHRACATININ** mart ayı verilerine dair görüşlerini paylaşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Maden Sektör Kurulu Başkanı ve İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Dinçer, yıllık bazda ihracatta yaşanan değer artışının yüzde 25,8 olduğunu açıkladı.

**İHRACATIN İLK SIRASINDA 570,5 MİLYON DOLAR İLE METALİK CEVHERLER BULUNUYOR**

Aydın Dinçer, maden sektörünün alt

kınlımlarında gerçekleşen ihracat verilerine dair şu bilgileri verdi: “Yılın ilk 3 ayında metalik cevherler, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 37,34’lük bir artış gösterdi ve 570,53 milyon dolarlık ihracat ile ilk sırada yer aldı. İkinci sırada yüzde 7,68’lik artış ve 480,2 milyon dolar ile doğal taşlar, üçüncü sırada yüzde 19,2’lik artış ve 291,3 milyon dolar ile endüstriyel mineraller yer aldı. Bu maden gruplarını ise yüzde 101,05’lik artış ve 116,6 milyon dolarlık ihracat ile ferro alyajlar takip etti.”

## İLK ÜÇ AYLIK DOĞAL TAŞ İHRACATINDA 112,9 MİLYON DOLARLA ABD YER ALIYOR

Sektörün ilk 3 ayında doğal taş ihracatında ilk sırayı yüzde 13,8 değer artışı ve 112,9 milyon dolarla ABD’nin bulunduğunu söyleyen Dinçer, ikinci sırada Çin’in olduğunu ve ülkeye 104,8 milyon dolar değerinde doğal taş ihracatı yapıldığını aktardı. Dinçer, Çin’den sonra 25,9 milyon dolarla İsrail’in, 24,1 milyon dolarla Fransa’nın ve 22,7 milyon dolarla Irak’ın bulunduğunu ifade etti.

Dinçer, ihracat rakamlarında yeni başarılarına ulaşmak adına sektörün fırsatları iyi değerlendirmesi gerektiğini vurgulayarak, bunun için en önemli noktanın fuar katılımları, alım heyetleri ve tanıtım faaliyetleri olduğuna dikkat çekti ■



## Operatör Konforunun

# Parolası: 428

Borusan Cat uzmanlığı ve tecrübesiyle yeni nesil Cat 428 kazıcı yükleyici, servis ve bakım kolaylığının yanı sıra yüksek performans ve operatör konforuyla tüm işlerinizde yanınızda!



DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN  
**ÇÖZÜM ÜRETİRİZ**

444 1 228  
BORUSAN CAT LİSTİNE BİRLEŞTİRİLMİŞ  
KULAĞIMIZ SİZDE



WhatsApp  
İletişim Hattı:  
0543 268 0228

borusancat.com

BORUSAN





## UKRAYNA'DAKİ SAVAŞ, CAT BAYİSİ ZEPPELIN'İ ZORLUYOR

► **CAT'İN DÜNYA GENELİNDEKİ** en büyük bayileri arasında yer alan Zeppelin Group, Ukrayna'daki savaş nedeniyle 2022 işinde önemli bir düşüş beklediğini ve bu sebeple hem Rusya'dan hem de Ukrayna'dan çıkmak zorunda kalabileceğini açıkladı.

Construction Europe'tan Murray Pollok'un haberine göre Münih merkezli şirket hali hazırda her iki ülkede sınırlı ölçüde ticaret yapabiliyor ve savaşın süresine bağlı olarak, en kötü durumda iki ülkeden çıkma kararını masanın üstünde tutuyor.

Zeppelin Group'un 2021 yılındaki 3,7 milyar Euro'luk cirosunun %20'sini Rusya ve Ukrayna'nın oluşturduğu belirtiliyor. Cat'i Almanya, Avusturya, Danimarka, İsveç, Ukrayna, batı Rusya ve Beyaz Rusya'da temsil eden Zeppelin, 2021'de Rusya'da 411 milyon Euro, Ukrayna'da 152 milyon Euro ve Beyaz Rusya'da 30 milyon Euro satış gerçekleştirdi.

Caterpillar, Rusya'nın Saint Petersburg kentindeki üretim faaliyetlerini mart ayında durdurma kararı almıştı. ■

## BORUSAN CAT'İN YENİ AZERBAIJAN ÜLKE LİDERİ ÖMER EMRE DEMİRKALE OLDU

► **TÜRKİYE'NİN YANI SIRA** Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Uzak Doğu Rusya'da faaliyetlerini yürüten Borusan Cat'in Azerbaycan Ülke Liderliği görevine Ömer Emre Demirkale atandı.

Borusan Cat'e 2006 yılında "Yetiştirme Elemanı" olarak katılan Ömer Emre Demirkale, kariyerine "Servis Mühendisi" ve sonrasında "Ankara Bölge Servis Müdürü" olarak devam etti. Gebze ve Ankara'da yer alan Borusan Cat Revizyon Merkezleri'nin kurulmasını üstlenen Demirkale, şirketin operasyonel transformasyon vizyonunu gerçekleştirmesinde önemli bir sorumluluk üstlendi. Kariyeri boyunca birçok projede görev alan Demirkale, Borusan Cat'in proaktif iş modelinin kurum içi yayılımına ve uygulanmasına katkıda bulundu. Şirketin "Operasyonlar Departmanı"nda liderlik görevi üstlenen Demirkale, buradaki çalışmalarını ile önemli başarıların kazanılmasında büyük rol oynadı.

Bu yılın şubat ayında vefat eden Borusan Cat Azerbaycan Ülke Lideri Volkan Kuş'un sorumluluğundaki görevleri devralan Ömer Emre Demirkale, Borusan Cat'in sürdürülebilir yönetim anlayışının devamlılığını sağlamak ve şirketin "Çözüm Ortağı" olarak büyüme stratejisine değer katmak hedefi doğrultusunda çalışmalarına yeni görevinde de devam edecek ■



Ömer Emre DEMİRKALE

# Makinanızdaki Gücümüz

*Ataşman imalatında  
opsiyonel çözümlerle  
yanınızdayız*

**LABEL GRUP METAL VE MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**  
Sultan Orhan Mahallesi Kesit Sanayi Sitesi 2003 Blok No:3 Gebze/Kocaeli  
Tel: 0 530 321 71 76 - 0 536 434 43 17  
satis@labelmakina.com.tr - uretim@labelmakina.com.tr

**LABEL**



#MARBLE  
İZMİR FAIR

# MARBLE İZMİR FUARINI 145 ÜLKEDEN 78 BİN KİŞİ ZİYARET ETTİ

Dünyanın sayılı doğal taş fuarları arasında gösterilen **MARBLE İzmir Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı**, sektörün dünya pazarını 30 Mart-2 Nisan tarihleri arasında fuarizmir'de ağırladı. 2021 yılında yaklaşık 2 milyar dolarlık ihracat yapan sektörün en önemli tedarikçileri arasında yer alan iş makinesi firmaları da fuara geniş bir katılım gösterdi.

► **150 BİN METREKARE** sergi alanında doğal taş, işlenmiş ve yarı işlenmiş taş, mermer makineleri, iş makineleri ve sarf malzemeler gibi ürün gruplarının sergilendiği fuar; 1.015 katılımcıyı 145 ülkeden 78.096 ziyaretçi ile buluşturdu. Satışların başlamadan yapıldığı, sergilenen tüm ürünlerin satıldığı ve yeni siparişlerin alındığı belirtilen fuarın, dört gün boyunca sektöre milyonlarca dolar değerinde ticaret hacmi sağladığı ifade ediliyor. Sektör, 26-29 Nisan 2023'te düzenlenecek 28. Marble İzmir'i sabırsızlıkla beklemeye başladı.

## MİLYONLARCA DOLAR DEĞERİNDE SATIŞ YAPILDI

650 farklı renk ve dokuda doğal taş çeşidine sahip Türkiye'nin tüm ocaklarından çıkartılan taşlar, bloktan işlenmiş ürüne kadar her haliyle fuar kapsamında dünyaya tanıtıldı. Tonu 80 dolarla 3.000 dolar arası değişen 1.138 blok taşın tamamı satılırken; ulusal ve uluslararası katılımcılar sergilemiş oldukları ürünlerle 2022 yılı siparişlerini tamamladı. Fuar, doğal taşın yanı sıra son teknoloji ürünlerin sergilendiği makina alanıyla dikkat çekti. 500'e yakın makinanın sergilendiği ürünler, 5 bin dolardan 500 bin dolara kadar değişen fiyat aralığında alıcı buldu.

İZFAŞ Genel Müdürü Canan Karaosmanoğlu Alıcı, "27. Marble İzmir ziyaretçiyiyle doldu taşı. Katılımcılarımıza güzel bir ticaret mecrası yarattık. Fuarımızın en önemli özelliği uluslararası alanda dev ve ismi olan bir fuar olması. İhracatçı birliklerimizle beraber çok başarılı bir alım heyeti programı gerçekleştirdik. Aynı özveri ve irade ile 28. Marble için çalışmalarımızı başlattık. Marble Fuarı İzmir'e çok yakışıyor" şeklinde konuştu ■



## 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



## KOMATSU'NUN YENİ TIRNAK SİSTEMİ KPRIME TÜRKİYE'DE

Dünyanın önde gelen iş ve maden makinaları üreticisi **Komatsu'nun** 100 yıllık saha ve üretim deneyimleri ile geliştirdiği **KPRIME Tırnak Sistemi**, **Türkiye'de** satışa sunuldu.

► **EKSKAVATÖR** ve lastikli yükleyicilerde kullanılan KPRIME Tırnak Sisteminin güvenlik, dayanıklılık ve verimlilik konusunda alışlagelmiş tırnak sistemlerinden ayrıldığı; inşaat, madencilik ve kamu hizmetleri gibi uygulamalarda düşük yakıt tüketimi ve uzun ömürlü dayanımı ile verimlilik sunduğu belirtiliyor.

Tasarımı ile malzemeye çok kolay giriş yapabilen KPRIME tırnaklar, aynı zamanda bu tasarım sayesinde aşındıkça keskinliğini koruyor.

Bu sayede malzemeye kolaylıkla girebilen tırnaklar iş makinasının zorlanmadan çalışmasını sağlayarak düşük yakıt tüketimi sağlıyor. Birbirine tam entegre sistem sayesinde tırnak, kapak ve adaptör arasında malzeme girişini tam anlamıyla engelleyerek aşınmayı en aza indiriyor. Tırnak, pim, kapak gibi tüm bileşenlerde kullanılan, rakiplerine göre %10 ila %15 oranında daha da güçlendirilmiş, yüksek mukavemetli malzemeler tırnakların kullanım ömrünü uzatarak verimlilik ve eko-

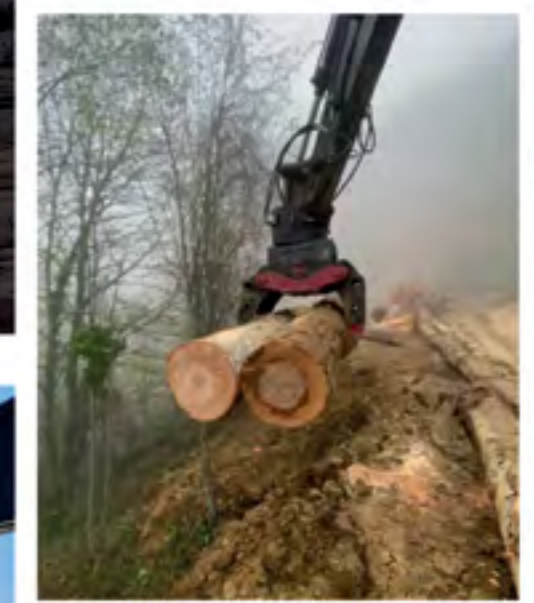
nomi sağlıyor. Aynı zamanda simetrik tasarımı tırnakların çift taraflı kullanımına imkan sağlayarak kullanım ömrünü uzatıyor.

Kırılmaları %10 oranında azaltan tasarım sahip KPRIME tırnak sistemi, yeni pim yapısı ile uzun süreli kullanımlarda pimin açılmasını önleyen bir pim yapısına sahip. Adaptörlerin aşınmayı önleyen tasarımı ve %10 ila %15 arasında kullanılabilirliği artırılmış aşınma parçaları ile tasarlandı. Ayrıca yeni tırnak ve aşınma kapağı, malzeme akışını adaptörden uzak tutacak şekilde tasarlanarak tırnağın tamamında aşınma azaltıldı ve kullanım ömrü uzatıldı.

KPRIME tırnak sistemi hissedilebilir kilitleme sistemi ile üstün güvenlik sunarken, geliştirilmiş pim tasarımı düşük torklu kilitleme sunarak hem kolay değişim hem de dayanıklılık sağlıyor. Aynı zamanda KPRIME tırnak sisteminde tüm parçalarda ağırlık bilgisi yer alıyor. Kilit kapandığında tık sesi ile kullanıcıyı uyaran sistemde ayrıca pimin başındaki aşınma göstergesi, ömrünü tamamlamış pimin kolayca fark edilmesini sağlıyor ■



DÖNÜŞLÜ-DÖNÜŞSÜZ  
AĞIR HİZMET  
TOMRUK ATAŞMANLARI



**GALEN** group

www.galenatasman.com

05334818981



# HIDROMEK®



## ULUSLARARASI TASARIM ÖDÜLLERİNE İKİ YENİSİNİ DAHA EKLEDİ

**HIDROMEK'in yeni K4 Serisi kazıcı yükleyicisi, fark yaratan tasarımıyla dünya çapında prestije sahip 2 tasarım ödülü birden kazandı. Yeni ödüllerle HIDROMEK'in uluslararası tasarım ödülü sayısı 29'a ulaştı.**

► **TÜRKİYE'NİN** sayılı iş makinesi tasarım stüdyolarından birine sahip olan HIDROMEK, mühendislik alanındaki 40 yılı aşkın tecrübesini, Ar-Ge ve tasarım gücüyle birleştiriyor. 'HIDROMEK Design' imzasını taşıyan iş makinelerinin tasarım süreçlerinde; sanal gerçeklik uygulamaları ile makine henüz sanal prototip halindeyken operatörlere

kullanılarak kullanıcı geri bildirimlerinden en üst seviyede faydalanılıyor.

### HIDROMEK 'COMMERCIAL VEHICLE' KATEGORİSİNDE DÜNYADA 3. SIRADA

Yeni K4 Serisi, dünyanın en kıymetli tasarım ödülllerinden Red Dot Award 2022'de 'Winner', IF Design

Award 2022'de ise 'Product Design' ödülleriyle layık görüldü.

K4 Serisinin, tamamen kullanıcı odaklı bir tasarım süreci yaklaşımı ile 2,5 yılda tasarlandığını belirten HIDROMEK Tasarım Stüdyo Müdürü Hakan Telışık, şunları söyledi:

"Red Dot ödüllü dünyadaki ilk kazıcı yükleyici olan K4 Serimiz, aynı şekilde IF Design Tasarım Ödüllü dünyanın ilk kazıcı yükleyicisi oldu. Aldığımız bu son derece kıymetli ödüllerle birlikte 4'üncü Red Dot ödülümüzü, 8'inci IF Design ödülümüzü ve toplamda 29'uncu tasarım ödülümüzü kazanmış olduk.

Bizim için mutluluk verici bir diğer gelişme ise, K4 Serisi'nin IF Design 2022'nin final değerlendirmesinde ortalamamızın üzerinde bir puan alarak HIDROMEK'i IF Design, "Commercial Vehicle" kategorisinde dünyada 3'üncü sıraya taşınması oldu.

HIDROMEK olarak, çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyor, daha nice başarıları ülkemize kazandırmayı hedefliyoruz." ■



## 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.**



Mercedes-Benz

## MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN PROJE TAŞIMACILIĞINA ÖZEL YENİ AROCS ÇEKİCİLER

**Mercedes-Benz Türk**, proje taşımacılığı sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda tasarladığı ve 155 tona kadar teknik katar ağırlığına imkân sağlayan **Arocs 3353S ve Arocs 3358S 6x4 çekici modellerini** müşterileri ile buluşturuyor.

► **MERCEDES-BENZ TÜRK** Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt; "Proje taşımacılığı sektörü için geliştirilen Arocs 3353S ve Arocs 3358S çift çeker çekici modellerimiz; güçlü motoru ve yüksek standarttaki donanım seviyesi ile zorlu şartların üstesinden gelebilecek bir altyapıyla tasarlandı. Ürünlerimizi geliştirirken pazarın ihtiyaçlarını ve müşterilerimizin taleplerini dinliyoruz. Bu doğrultuda satışa sunduğumuz tüm

ürünlerimizle müşterilerimizin beklenti ve taleplerine yanıt veriyoruz. Yeni araçlarımız ile proje taşımacılığı sektöründe hizmet veren müşterilerimizin yine ilk tercihi olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

### YÜKSEK MOTOR VE FRENLEME GÜCÜYLE BEKLENTİLERİ KARŞILIYOR

Arocs 3353S ve Arocs 3358S 6x4 çe-

kici modelleri, proje taşımacılığı sektörünün beklentileri doğrultusunda yüksek motor gücü sunuyor. Arocs 3353S modelinde sunulan 12,8 litre motor hacmine sahip OM 471 kodlu motor 530 PS güç ve 2600 Nm tork üretirken, Arocs 3358S modelinde yer alan 15,6 litre hacmindeki OM 473 kodlu motor 578 PS güç ve 2800 Nm tork sunuyor.

Söz konusu araçlar rekabetçi frenleme gücüyle de öne çıkıyor. Arocs 3353S, standart donanımda sunulan Retarder ve PowerBrake yardımcı fren sistemleri sayesinde 860 kW'a kadar (Maks. Retarder 450kW + Maks. Powerbrake 410kW) maksimum frenleme gücü sunarken, Arocs 3358S, 930 kW'a kadar (Maks. Retarder 450kW + Maks. Powerbrake 480kW) maksimum frenleme gücü sunuyor ■

**BETONSTAR**  
BETON POMPALARI

## DÜNYANIN GÖZÜ ÜZERİMİZDE!

Kusursuzluğu hedef alan çalışma prensiplerimiz, teknolojiye verdiğimiz önem ve bu doğrultuda güncellenen yaklaşımımız sayesinde tüm dünyanın gözü üzerimizde!

Yaptıklarımız ve Yapacaklarımızla!



www.betonstar.com | info@betonstar.com

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



# KOMATSU

## KAZICI YÜKLEYİCİLERDE

### BAHAR KAMPANYASI BAŞLADI

**Komatsu, Yapı Kredi Leasing iş ortaklığıyla WB97 serisi kazıcı yükleyicilerde kullanıcılara ödeme kolaylığı sunan avantajlı bir leasing bahar kampanyası başlattı.**

► **31 MAYIS 2022** tarihine kadar devam edecek olan kampanya kapsamında kullanıcılara %30 Euro peşinat ile 24 veya 36 ay vade seçeneğiyle sıfır faizli ödeme fırsatı ile sunuluyor.

Kampanya kapsamında kullanıcılara sunulan Komatsu WB97R-5 (ön tekeri küçük) ve WB97S-5 (dört

tekeri eşit) kazıcı yükleyici modellerinin, yoğun uygulamaların söz konusu olduğu çalışma ortamlarında yüksek verimlilik sağladığı belirtiliyor. WB97R-5 ve WB97S-5 kazıcı yükleyici modellerinde operatör konforunu en üst seviyede tutmayı ve farklı uygulama gereksinimlerini karşılamayı hedefleyen Komatsu, her iki modelde de klima, forklift

çatalı, teleskopik (uzar) bom, kırıcı tesisatı gibi özellikleri standart olarak sunuyor.

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

Kullanıcılar [www.komatsu.com.tr](http://www.komatsu.com.tr) adresinden veya **0850 480 1 846** numaralı müşteri iletişim hattından kampanyayla ilgili detaylı bilgiyi edinebilecekler



**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 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.





## BORUSAN CAT, MÜŞTERİLERİNE DEĞER KATAN ÜRÜN VE ÇÖZÜMLERİYLE MARBLE İZMİR'DEYDİ

Borusan Grup şirketlerinden **Borusan Cat**, doğal taş sektörünün dünyadaki en önemli etkinliklerinden, bu sene 30 Mart - 02 Nisan 2022 tarihleri arası düzenlenen **Marble İzmir Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'na katıldı.**



Özer ŞAHİN / Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü

► **İŞ SAHALARININ** durmaksızın çalışmasına olanak tanıyan proaktif iş modeli Borusan Cat Exchange - B'Daha, iş makinelerine yeni ömür kazandıran revizyon merkezleri ile yenilenen komponentler, teknolojiye yararlanan çözümler ve müşteriye değer katan tüm hizmetleri fuara taşıyan Borusan Cat, mermer segmentinin lider çözüm üreticisi olduğunu vurguladı. ►

LET'S  
DARE



TOGETHER



\* BİRLİKTE CESARET EDELİM

acarlarmakine.com

ACARLAR  
MAKİNE

Haulotte  
LET'S DARE TOGETHER

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





**“Mermer sektöründeki liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz”**

Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü Özer Şahin, satış öncesi ve sonrası tüm süreçlerde müşteriye odak noktalarına aldıklarını ve farklılıklarını söyledi. Borusan Cat'in tüm segmentlerde güçlü bir performans ortaya koyduğunu ve 2021 yılında mermer segmentinde iş makineleri sektörünün lider markası olduğu belirten Şahin sözlerine şu şekilde devam etti: *“Borusan Cat olarak ürün ve bize özgü çözümlerimizle müşterilerimizin kazanımlarına odaklanıyoruz. Onlara zamandan ve maliyetlerden tasarruf sağlarken benzersiz bir müşteri deneyimi yaşatmayı amaçlıyoruz. Doğal taş sektörünün en önemli buluşmalarından biri olan Marble İzmir'de de Borusan Cat farkını ortaya koyan çözümlerimizi tüm katılımcılarla paylaşma fırsatı yakaladık. İçinde bulunduğumuz 2022 yılında da hedefimiz mermer*

*sektörünün tercih ettiği marka olarak bu segmentte liderliğimizi sürdürmek olacak.”*

**OCAKLARDA FARK YARATAN MODELLER: CAT 336 VE CAT 980**

Fuar ziyaretçileri ayrıca Borusan Cat farkıyla sunulan yüksek verim, düşük yakıt tüketim ile ön plana çıkan sınıfının en yüksek blok itme ve çekme kuvvetine sahip Cat 336 ekskavatörünü deneyimleme fırsatını yakaladı. Borusan Cat standında ziyaretçilerle buluşan, mermer aplikasyonuna uygun tasarlanmış şase yapısı, sınıfının en düşük yakıt tüketimi, artırılmış kaldırma kapasitesi ve piyasada çok ses getiren yeni yüzüyle beraber Cat 980 lastikli yükleyici büyük beğeni topladı. Müşteriler yeni nesil modellerin getirdiği avantajları ve teknolojileri uzman danışmanlarla beraber deneyimledi. Borusan Cat Revizyon Merkezleri'nin yetkinliğini gösteren bu merkezlerde yenilenmiş Cat 980H motor ve Cat 349D/D2 hidrolik pompa da stant alanında sergilenildi.

**METAVERSE DENEYİMİNİ YAŞATTI**

Borusan Cat, fuar standında finansman, garanti, eğitim, koruma, bakım, onarım, satış-sonrası yedek parça ve

servis hizmetleri ile birlikte tüm müşteri destek çözümlerini katılımcılarla paylaştı. Kullanım ömrünü tamamlamış motor, güç aktarma, hidrolik gibi ana bileşenlerin (komponent) orijinal Cat parçalar kullanarak yenilendiği Borusan Cat Revizyon Merkezleri'nde yeni ömür kazanan komponentleri sergileyerek revizyon modelini ve fırsatlarını tanıttı.

Borusan Cat müşterilerinin, Borusan Cat garantisıyla satışa sunulan tüm ürünlere ve bu ürünlerin teknik özelliklerine erişimlerini ve teklif almalarını sağlayan, kampanyaların takibinden olası arızaları sesten tespit etmeye onlarca yenilikçi özellik ile fark yaratan Boom 360 uygulaması, Borusan Cat standında canlı olarak müşteriler tarafından deneyimlendi.

Sunduğu hizmet ve çözümlerini anlatan NFT'leri üreten sektörün ilk şirketi Borusan Cat, blok zincir teknolojisinde öncü pozisyonunu da korumaya devam ediyor. Şirket, stant alanında katılımcılara popüler blok zincir tabanlı metaverse ekosistemi olan Decentraland'de, yakın zamanda açtığı mağazayı da tanıttı. Pek çok katılımcı metaverse evrenine Borusan Cat ile adım attı ■

**ZOOMLION**

**İNŞAAT MAKİNALARINDA  
TAM ÇÖZÜM  
ŞANTİYENİZDEKİ İŞ ORTAĞINIZ**



**ZOOMLION**

[in](#) [f](#) [▶](#) Zoomlion Türkiye

**ZOOMLION CIFA MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.**

☎ 0 216 999 08 25  
🌐 www.zoomlion.com.tr

📍 Yenişehir Mah. Osmanlı Bulvarı B Blok A Giriş  
No:4A/35 Aypart Residence Pendik İstanbul Türkiye

# UKRAYNA'DAKİ SAVAŞ MÜTEAHHİTLERİ YURT İÇİNDE VE DIŞINDA ZORA SOKTU



Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından, **“Salgın Bitmeden Bu Kez de Yanı Başımızda Savaş”** başlığıyla yayınlanan 2022 yılının ilk çeyreğine yönelik **İnşaat Sektörü Analizi Raporu’nda**, Ukrayna’da yaşanan savaşın sektörün hem yurt içi hem de yurt dışı projeleri üzerinde belirsizlik ve riskler oluşturduğu vurgulandı.

► **SEKTÖRÜN MEVCUT** pazarlarda daha aktif olması ve yeni pazar arayışını hızlandırması gerektiği vurgulanan raporda, son temaslarda Birleşik Arap Emirlikleri’nde olumlu sinyaller alınırken Suudi Arabistan’da da benzer sürecin başlamasının büyük önem taşıdığı ifade edildi. Yurtiçinde ise kamu müteahhitleri tarafından uzun süredir dile getirilen şartsız tasfiye hakkının TBMM’de kabul edildiği belirtilirken, söz konusu düzenlemenin dar kapsamlı olduğu ve bu nedenle ümitlerin ilave fiyat farkına kaldığı kaydedildi.

Pandemi öncesinde daralma sürecine giren inşaat sektörünün, salgın yılının ardından 2021’de ekonominin sergilediği yüksek büyüme perfor-

mansından yararlanamadığına dikkat çekilen raporda, yüksek kırılganlık içinde bulunan sektörde, faaliyetlerin yatırım hızında düşüş ve artan girdi maliyetleri sorunuyla birlikte yeniden durma noktasına geldiği belirtildi. Raporla göre 2022 yılının ilk çeyrek döneminde ise maliyet yükünün yanı sıra sert mevsim koşullarının da olumsuz etkisi izlenirken, yılın geri kalanı için en büyük yansıması emtia fiyatlarındaki yükseliş olan Ukrayna savaşı, sektörün hem yurt içi hem de yurt dışı projeleri üzerinde büyük belirsizlik ve riskler oluşturdu.

## BAE VE SUUDİ ARABİSTAN ÖN PLANA ÇIKIYOR

Yaşamakta olan savaş ile yurt dışı

müteahhitlik hizmetlerinde bölgesel kaybın yaşanması kaçınılmaz gözüktüğüne dikkat çekilen raporda, *“Sektörün mevcut pazarlarda daha aktif olması ve yeni pazar arayışını hızlandırması gerektiği vurgulanmaktadır. Bu kapsamda dış politika-kada yaşanan ısınma ile 30-31 Mart 2022 tarihlerinde DEİK & TMB işbirliğinde Birleşik Arap Emirlikleri’ne (BAE) düzenlenen müteahhitlik heyeti ziyareti öne çıkmış ve ülkede salgın nedeniyle durdurulan projelerin hayata geçirilmesi sürecinde BAE yetkililerince Türk müteahhitler ile çalışmak arzusunda oldukları belirtilmiştir. Bölgedeki bir diğer önemli pazarımız olan Suudi Arabistan’da da benzer bir sürecin başlaması sektörün deneyiminin yüksek olduğu bu coğrafyada firmalarımızın faaliyetlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır”* denildi.

## DÖNÜŞÜM SÜRECİNİN KİLİT AKTÖRLERİNDEN

İnşaat sektörünün salgın ve savaş sürerken içinden geçilen olağanüstü dönemde bir başka dönüşüm sürecinin de kilit aktörlerinden biri olduğu belirtilen raporda, şu değerlendirmeler yer aldı: “Yeni projelerde dijitalleşme, sürdürülebilirlik, yeşil bina, döngüsel ►►



**SUMITOMO**  
EXCAVATORS / PAVERS



**Doğaya önem  
Verdiğinizizi  
Ona gösterin**

**TSM**  
GLOBAL  
Turkey Sumitomo Construction Machinery

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

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

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

www.tsmglobal.com.tr

info@tsmglobal.com.tr



ekonomi gibi konular yer almaya başlamış ve sektörün küresel rekabet gücünü koruması için bu alanlarda vakit kaybetmeden ilerleme sağlaması gerektiği görülmektedir. Özellikle malzeme üretimi ve lojistikte karbon ayak izi sertifikasyonu konusunda hızlı adımlar atılmaması halinde küresel pazarda kayıp yaşanması kaçınılmaz olacaktır. Uluslararası kuruluşlardan finansman temininde de yeşil inşaat, sürdürülebilirlik, döngüsel ekonomi gibi kriterler sadece Avrupa projeleri için değil, bu kuruluşların destek vereceği dünyanın hemen her yerindeki projeler için de aranan özellikler olarak karşımıza çıkmaktadır. TMB, bu konuda da uluslararası alandaki temsil gücünü aktif biçimde kullanma çabasında olup, Paris İklim Anlaşması çerçevesinde kurulmuş küresel bir platform olan GlobalABC'ye (Global Alliance For Buildings and Construction - Binalar ve İnşaat İçin Küresel İttifak), geçtiğimiz ay ülkemizden üye olan ilk kuruluş olmuştur."

**Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 2022 yılının ilk çeyreğini değerlendirdiği raporda sektöre ilişkin özetle şu tespitlere yer verildi:**

#### ■ İLK 3 AYDA YURTDIŞINDA 3,1 MİLYAR DOLARLIK PROJE ÜSTLENİLDİ:

Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre Türk müteahhitler, 2022 yılının ilk çeyrek döneminde 74 projeye 3,1 milyar ABD Dolarlık yeni iş hacmine ulaşmıştır. Geçtiğimiz yıl yurt dışında müteahhitlik hizmetlerinde kısa vade/yıllık yeni proje hedefi 30 milyar ABD Doları olarak revize edilmiş, orta vadede ise bu rakamın 50 milyar ABD Doları seviyesine çekilmesi amacı öngörülmüştür. Ancak Türk müteahhitlik firmalarının lider pazarı Rusya ile son dönemde üstlendiği projeleri düzenli biçimde artırdığı Ukrayna arasındaki gerilim ile ardından oluşan savaş hali, sektörün yurtdışı faaliyetleri üzerinde büyük belirsizlik yaratmıştır.

#### ■ RUSYA PAZARINDA PEK ÇOK SORU VE SORUN MEVCUT:

Rusya-Ukrayna krizi nedeniyle firmalarımızın Rusya'da; Avrupa ve



ABD'nin ekonomik yaptırımlarının Rus ekonomisi, yurtdışına para transferi ve ticari işlemler üzerindeki olumsuz etkileri, Ruble'deki değer kaybı nedeniyle Ruble cinsinden yapılmış sözleşmelerde yaşanabilecek sıkıntılar, boykot veya yaptırımlar nedeniyle başta lojistik olmak üzere çeşitli mal ve hizmet tedarikinde zorluklar, ülkede gündeme gelecek yeni alt ve üstyapı işleri için Türk bankalarının da teminat mektubu verme hususunda hassasiyet gösterebilecekleri gibi birçok sorunla karşılaşabileceği değerlendirilmektedir.

#### ■ SAVAŞ İLE BÖLGESEL KAYIP KAÇINILMAZ GÖZÜKÜYOR:

Bugüne kadar sektör tarafından 8,7 milyar ABD Dolarlık proje üstlenilen Ukrayna'da ise son yıllarda AB fonlarının da etkisiyle altyapı yatırımlarının hızlandığı ve müteahhitlerimizin faaliyetlerinin arttığı izlenmektedir. Ülkede üstlenilen yeni proje sayısı 2019'da 7 ve 2020'de 10 iken 2021'de 34'e çıkmıştır. Firmalarımızın ülkede halihazırda yaklaşık 3 milyar ABD Doları tutarında devam eden projesi bulunmaktadır. Ülkede krizin başlamasıyla birlikte firmalarımızın şantiyeleri kapanmış, Türk çalışanlar ülkeden tahliye edilmiştir. Yaşanmakta olan savaş çerçevesinde sektörün Ukrayna'da şantiyelerin uzun süreli durması, hakedişlerin tahsil edilememesi nedeniyle nakit akışlarının bozulması ve finansman ihtiyacı, şantiyelerin tahrip olması, şantiyelerde bulunan malzeme, ekipman ve iş makinalarının zarar görmesi, teminat mektubu temininde zorluklar gibi sorunlarla karşılaşabilecekleri öngörülmektedir. Savaş ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde bölgesel kaybın yaşanması kaçınılmaz gözükmektedir.

#### ■ FİYAT FARKINDA GÖZLER, CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'DA:

Maliyet artışlarında özellikle 2021 yılında tablo ağırlaşmış, sektörün ana girdilerinde %150 düzeyine varan fiyat artışlarının yaşandığı hesaplanmıştır. TÜİK endeksine göre (malzeme + işçilik) ise inşaat maliyetleri, 2021'de yaklaşık %68 oranında artmış olup maliyet artışları bu yıl da sürmektedir. Bu kapsamda son olarak TBMM'de kabul edilen Torba Yasa'ya eklenen önergeyle, kamu projeleri için fiyat farkı ve tasfiye hakkı getirilmiş olmakla birlikte tasfiye hakkı için projelerde belirlenen yüzde 15 ilerleme oranı düşük bulunmuştur. Firmalara yapılacak yeni fiyat farkı ödemesi hesaplama yöntemi ve oranlar gibi hususlar ise Cumhurbaşkanı Kararı ile düzenlenecektir.

#### ■ YURT İÇİNDE HAKEDİŞ ÖDEMELERİNDE UZUN SÜRELİ GECİKMELER VAR:

Finansal koşullardaki belirsizlikle birlikte sektörde hakediş ödemelerinde dikkat çeken uzun süreli gecikmeler ve artan vergi yüküyle birlikte yüksek borçluluk sürmektedir. BDDK'nın verilerine göre inşaat sektöründe kullanılan nakdi kredi toplamı 2021 yılı Şubat ayında 301,7 milyar TL iken bu rakam 2022 yılının aynı ayında 454,2 milyar TL olmuştur. Sektörün Şubat 2022 itibarıyla takipteki kredi oranı %6,7'dir ■



**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 30  
0 (216) 481 88 88

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

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

THE SPARE PARTS OF  
**HARD WORKS**

📺 📷 📱 📧 📞 parcaci



# DÜNYANIN EN BÜYÜK 3'ÜNCÜ İŞ MAKİNELERİ ÜRETİCİSİ

## XCMG

## TÜRKİYE'DE DE FAALİYETLERİNE HIZ VERDİ

► **XCMG'NİN AVRUPA** Bölümünde görev alan ve aynı zamanda Türkiye İdari Direktörü olan Jin Liting ve XCMG Türkiye Satış ve İş Geliştirme Direktörü Suat Kırıl küresel boyutta ve Türkiye'deki faaliyetlerine ve hedeflerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

**Sn. Jin Liting, firmanızın kuruluşu ve gelişimi hakkında bilgi verir misiniz?** Xuzhou İnşaat Makinaları Group Co., Ltd. (XCMG) 1943 yılında kurulmuştur. Bunun öncesinde ise XCMG'nin atası olan Huaxing Iron Works şirketi bulunmaktadır. XCMG, 1957 yılında ilk kule vincinin başarılı üretimi ile inşaat makineleri sektörüne girmiştir. Daha sonra XCMG firması resmi olarak oluşturulmuş ve sektörün ilk grup firması haline gelmiştir. Birkaç

yıl sonra, 1996'da XCMG Shenzhen Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başlamıştır.

XCMG, Çin'in inşaat makineleri endüstrisinde 2003 yılında hem operasyonlarda hem de satış gelirlerinde 10 milyar yuan'dan (yaklaşık 1,5 milyar dolar) fazla üretim yapan ilk şirket olmuştur. Ardından XCMG, 2011 yılında küresel iş makineleri sektörünün ilk beşine girmeyi başarmıştır. XCMG İnşaat Makineleri Araştırma Enstitüsü, 1 milyar yuan yatırımla (yaklaşık 150 milyon dolar) inşa edilmiş; XCMG'nin kademeli olarak tüm dünyaya yayılan bir araştırma ve geliştirme sistemi oluşturmasına imkân sağlamıştır.

*“2017’de 4,7 milyar dolar olan şirketin cirosu, 2021’de 15,1 milyar dolara ulaştı”*

**XCMG'nin küresel iş makineleri pazarındaki konumu nedir?**

XCMG, baştan beri Çin inşaat makineleri endüstrisinin ön saflarında yer almıştır ve geçen zaman içerisinde eksiksiz ürün çeşitleri ve serileri ile yerli endüstrinin en büyük, en etkili ve en rekabetçi işletme gruplarından biri haline gelmiştir. Bugün, XCMG'nin inşaat makineleri pazarında bulunduğu yer inkâr edilemez derecede büyüktür ve büyümeye de devam etmektedir. XCMG şu anda Çin'in En İyi 500 Şirketi listesinde 65., Çin'in En İyi 100 İmalat İşletmesi listesinde 44. ve Çin'in En İyi 100 Makine Üreticisi listesinde 2. sırada yer almaktadır.

XCMG, dünyanın en büyük inşaat ekipmanı üreticilerini satışlarına göre listeleyen Yellow Table'da, Caterpillar ve Komatsu'nun ardından dünyada üçüncü sıraya yükselmiştir. XCMG'nin son senelerdeki bu inanılmaz başarılarını daha iyi anlatmak adına, firmamızın geçtiğimiz senelerde Yellow Table'da kat etmiş olduğu ilerlemeleri inceleyebilir; 2017 senesinde açıklanan Yellow Table'da dünyada



**Dünya genelinde faaliyet gösteren iş makinesi üreticilerinin elde ettikleri ciroya göre sıralandığı Yellow Table'da, 2021 yılında elde ettiği 15 milyar doları aşan cirosuyla, Caterpillar ve Komatsu'nun ardından 3'üncü sırada yer alan XCMG, Türkiye'de de faaliyetlerini güçlendiriyor.**

dokuzuncu sırada yer alan XCMG, 4,7 milyar ABD doları satış yapmışken XCMG'nin 2021 yılında en son yayınlanan Yellow Table'daki satışları 15,1 milyar ABD dolarını aşmıştır. Son yıllarda sektör, hızlı bir büyümeye tanıklık etmiş ve satışlarımız istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmiştir.

**Firmanızın büyüme stratejisinin temellerinde hangi değerler bulunuyor?**

XCMG; kalite, inovasyon, değer ve sorumluluk olarak belirlediği temel ilke-

lerine olan bağlı olarak küresel inşaat ve sürdürülebilir kalkınma için çözümler üretmeye odaklanmıştır. Yeni mühendislik teknolojileri geliştirmeye yatırımımızı yoğunlaştırıyoruz. Çin hükümetinin trilyon dolarlık altyapı yatırımları XCMG'nin satışlarındaki büyümeye yardımcı olmaktadır, bununla birlikte grubun küresel pazarlardaki başarısının da katkısını dikkate almak gerekmektedir.

Son zamanlarda Avrupa ve Kuzey Amerika'nın gelişmiş pazarla-



rı, XCMG için son derece önemli pazarlar hale geldi. Bu nedenle XCMG, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'da yerel ekipler kurarak büyümeyi stratejik planlarının içerisine dahil etmiştir. Bununla birlikte XCMG ürünleri üstün kaliteleri ile tüm dünyada dikkat çekmektedir. Makinelerin çalışacağı bölgelerdeki kültür ve dinamikler hakkında bilgi sahibi olan yerel bireylerin şirket bünyesine kazandırılması ve bu bölgelerle etkin bir şekilde iletişim kurulması da bizim açımızdan son derece önemlidir.

### “XCMG ürünleri dünya genelinde 187 ülke ve bölgede satılıyor”

#### Ürün hattınızda hangi ürünler bulunuyor?

XCMG'nin son derece geniş bir ürün yelpazesi bulunmaktadır. İnşaat makineleri, madencilik makineleri, ağır hizmet kamyonları, sağlık ve hijyen ekipmanları, fabrikasyon binalar, finansal hizmet ve bilgi teknolojilerini kapsayan komple araçlar, yedek parça ve bileşenleri, ticaret ve yeni iş formlarında 60'tan fazla işletmeye sahiptir.

XCMG şu anda dünyanın en büyük vinci ve Çin'in en büyük ekskavatörü de dahil olmak üzere Çin'de 100'den fazla sektör lideri donanımına sahiptir. Ayrıca XCMG, 5 farklı iş alanında şampiyonluk kazanan 9 firma ve ürününe sahiptir. Çin'de 9 ürün kategorisinde en yüksek pazar payına sahipken, mobil vinç alanın-

da ise dünyadaki en yüksek paya sahiptir. Buna ek olarak, beton ekipmanları ve fore kazık makinelerinde, dünya çapında ardı ardına birinci ve ikinci sırada yer alan pazar payları bulunmaktadır. Aynı zamanda ulusal düzeyde bir “yeşil” fabrikaya ve ulusal yeşil tedarik zinciri yönetimi kuruluşuna da sahiptir.

#### Küresel üretim ve satış organizasyonunuz hakkında bilgi verirsiniz?

XCMG ürünleri dünya genelinde 185'den fazla ülke ve bölgede satılmaktadır. Almanya, Brezilya, Amerika Birleşik Devletleri ve Hindistan da dahil 10'dan fazla ülkede XCMG Ar-Ge merkezleri, üretim tesisleri ve fabrikaları bulunmaktadır. Yakın zamanda XCMG, Schwing de dahil olmak üzere üç Avrupalı şirketi bünyesine katmıştır. Kuşak-Yol İniyatifi ülkelerinin %97'sinde 3 milyar yuan'dan fazla yatırım yapmıştır. Tüm bu bahsi geçen ihracat ve yurtdışı gelirleri XCMG'yi Çin'deki endüstrinin birincisi yapmıştır.

Gelecekte XCMG, otonom makineler, elektrikli tahrik ve telematik sistemleriyle ürün yelpazesini daha da genişletmeyi hedefliyor. Bu gelişmeler ile hedeflenenler arasında tüm verilerin görülebilmesi ve paylaşılabilmesi için bir filodaki tüm makineleri birbirine bağlamak da var.



#### XCMG Türkiye Satış ve İş Geliştirme Direktörü SUAT KIRAL

### “XCMG Türkiye, müşterilerine en kaliteli ve özenli hizmeti sunmaya odaklanmaktadır”

XCMG Türkiye Satış ve İş Geliştirme Direktörü Suat Kırıl, XCMG Türkiye'yi kurma yolculuğunda ilk adımların 2016 sonbaharında atıldığını belirterek, akabinde başarılı ve yetenekli bir ekip kurmaya odaklanıldığını ifade etti. İş makinelerinde 40 yıllık tecrübesi ve bu alanda yatırım yapmak isteyen Türk müşterilerinin zihninde oluşturduğu güven ile 2017 yılında takıma ilk katılan Suat Kırıl olmuş. Böylece onun çabalarıyla XCMG Türkiye ilk şeklini almaya başlamış.

2018 yılında XCMG Türkiye ailesine ilk distribütör olarak Hakan Makina eklenmiştir. Hakan Makina, o günden bu yana XCMG ekskavatörlerinin ve lastik tekerlekli yükleyicilerinin Türkiye pazarına satışını gerçekleştirmektedir.

Türkiye pazarındaki genişleme fırsatını gören XCMG Türkiye, getirdiği sektör bilgisi ve tecrübesiyle bu ge-



Suat KIRAL

nişlemeyi mümkün kılan yeni ekip üyelerinin de eklenmesiyle birlikte 2019 yılında Enka Pazarlama'yı distribütör listesine dahil etmiştir. Enka o zamandan beri fore kazıklar, platformlar, diyaframlı kepçeler, silindirler ve greyderler gibi XCMG ürünlerinin satışını üstlenmektedir.

2022 yılında XCMG'nin Türkiye pazarındaki distribütörleri arasına HBZ Makina Ekibi eklenmiştir. HBZ kısa bir süre önce XCMG'nin forklift satışlarını üstlenmiştir.

### “Türk kültürünü ve geleneksel değerlerini her zaman göz önünde bulunduruyoruz”

Suat Kırıl, XCMG Türkiye'nin Türkiye inşaat pazarındaki yerini büyütmek için ekibine başka distribütörler de eklemek için çalıştığını ifade ediyor:

“Bununla birlikte XCMG Türkiye, XCMG ürünlerini sadece büyük şehirlerde değil, tüm Türkiye'de tanıtmayı hedeflemektedir. Bu iddialı hedeflere ulaşmak için XCMG Türkiye, işyerlerinde profesyonellik ve kurumsallık ortamını geliştirirken, mevcut ve gelecekteki distribütörlerinin de yardımıyla daha fazla alana yayılmak istiyor.

Ayrıca, XCMG Türkiye, Türkiye iş makineleri pazarına yönelik kendi hedefleriyle birlikte, XCMG'nin küresel hedeflerini çevresel ve sürdürü-

lebilir kalkınma açısından ilerletmek için de aktif olarak çalışmaktadır. XCMG Türkiye, ülke genelindeki nüfuzunu genişletirken, Türk kültürünü ve geleneksel değerlerini her zaman göz önünde bulundurmaya özen göstermiş ve bunu gelecekte de sürdüreceğine söz veriyor. Buna ek olarak, Türkiye'nin stratejik konumunu göz önünde bulundurarak, XCMG Türkiye; Türkçe konuşulan komşu bölgelerdeki pazar payını genişletmeyi planlıyor. Özellikle Avrupa olmak üzere tüm çevre ülkelere XCMG ürünlerinin ve yedek parçalarının hızlı teslimatını sağlamak için bir lojistik merkezi kurma yönündeki çalışmalarını devam ediyor.”

#### XCMG GENEL MERKEZİ'NİN GÜÇLÜ DESTEĞİ

Suat Kırıl ayrıca, XCMG Türkiye'nin iç yapısında yetkin ve başarılı bireyleri çatısı altına alarak ekibini geliştir-

meye ve genişletmeye devam ettiğinin de altını çiziyor:

“XCMG Türkiye ekibinin bu genişlemesindeki odak, distribütörlerine ve müşterilerine gereken desteği vermek adına hızla çalışacak ekip üyelerinin takıma dahil edilmesi yönündedir. Bununla birlikte XCMG Türkiye, ürünlerin üretiminden teslimatına kadarki süreci fabrikalarla kurduğu etkin iletişim ile sağlamaktadır. Yeni eklenen bölümler arasında satış sonrası ve yedek parça ile pazarlama departmanları da yer almaktadır. XCMG Türkiye, Türk müşterilerine en kaliteli ve özenli hizmeti sunmaya odaklanmaktadır.”

XCMG Genel Merkezi'nin, XCMG Türkiye'yi bu yolculuğunda mümkün olduğunca desteklediği ve yolun her noktasında konularına hâkim Çinli uzmanlardan faydalandığının da altı çiziliyor ■





# PARÇACI

İŞ MAKİNELERİ

✓ KALİTE,  
✓ UYGUN FİYAT VE  
✓ HIZLI TESLİMATTAN  
TAVİZ VERMİYOR

2022-01  
YENİ KATALOG



**Küresel ekonomide hemen her ürün grubunda yaşanan tedarik zorluğu ve aşırı fiyat artışları, iş makineleri sektöründe de yoğun olarak hissediliyor. Sadece makinelerin değil, bu makineleri aktif olarak çalışır tutabilmek için gereken yedek parçaların da temininde zorluklar yaşanıyor. 1995 yılından bu yana iş makineleri ve iş makinelerinin kullanıldığı hemen her sektöre yedek parça tedariki sağlayan Parçacı İş Makinaları, bu zorlu dönemde Türkiye'deki makine sahiplerinin yedek parça ihtiyaçları için güçlü bir çözüm ortağı olarak dikkat çekiyor.**

► **2018'DEN BU YANA FİRMANIN CEO'su** olarak görev yapan Nusret Büyükçebe, lisans eğitimini Bilgisayar Mühendisliği üzerine tamamladıktan sonra, yaklaşık 15 yıl IT sektöründe çeşitli yöneticilik pozisyonlarında görev almış. Kendisiyle bir araya gelerek faaliyetleri ve yeni hizmetleri hakkında konuştuk.

**Firmanızın geçmişi hakkında bilgi verir misiniz?**

Parçacı İş Makinaları olarak, yaklaşık 30 yıldır iş makineleri yedek parça piyasasını domine edip bu alanda her zaman, en iyi ve en kaliteli ürünleri uygun maliyet ve stok esasına bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Firmamız özellikle Komatsu marka iş makinelerinin yedek parçaları ile sektöre adım atmış olup, son 10 yıldır da Komatsu ürünlerinde kazandığı tecrübeyi, hidrolik pompa grubunda yeni bir iş alanı oluşturarak geliştirmektedir.

Hidrolik pompa grubu yedek parça ürünleri ile Komatsu haricinde kalan piyasadaki ağır iş makinelerinin yaklaşık %70'ine hitap ederek, bu alanda da bilgi ve tecrübelerini ispat etmiş bir firma olma yolunda ilerlemeye devam ediyor. Az önce bahsettiğim gibi hidrolik pompa grubu ile Komatsu haricinde, piyasada bilinen Hitachi, CAT, Volvo, Hyundai, Sumitomo, Hidromek gibi markaların da aralarında bulunduğu çoğu makinaya hitap edip, ithalatçı bir firma olmamıza rağmen, ürünlerimizi sadece Türkiye pazarında değil, Asya'dan Amerika'ya 35 farklı ülkeye satış ve pazarlamasını da gerçekleştiriyoruz.

**Bilişim tarafındaki geçmişiniz işinizde ne gibi avantajlar sağlıyor?**

Göreve başladığımdan beri, özellikle IT tarafındaki geçmişimi de kullanarak, firmamızın yurtdışı satış ve pazarlama, markalaşma, iç operasyonlarda IT'nin etkin kullanılması, kurumsal kimlik, ERP sistemlerinin geliştirilmesi, dijital mecraların etkin kullanılması, yurtdışı ve yurtiçi fuar organizasyonları, mobilite, bilgi güvenliği, yapay zekâ gibi proje ve teknolojilerin yer aldığı, birçok konuda ekibimizle beraber büyük projelere imza attık. Gelişime açık ve dinamik yapımız ile her geçen gün yeni projeler üretip bunları işimize entegre etmeye devam ediyoruz.

**“WSP markamız ile işimizi farklı bir boyuta taşımaya hazırlanıyoruz”**

**Yedek parça konusundaki uzmanlığınızın geçmişi nereye dayanıyor?**

Kurucumuz Mahmut Şişmanyacı'nın, Perşembe pazarında başlayıp bugün Parçacı İş Makinaları ile devam

eden ve 40 yılı aşkın bilgi ve tecrübesi ile başladığımız yolculuğumuzda, Parçacı İş Makinaları'na ek olarak kendime ait 3 tane de markamız bulunmaktadır. %95'ini Japonya'daki OEM fabrikalarından ithal ettiğimiz ürünleri kendi markalarımız altında sınıflandırarak satışını ve pazarlamasını gerçekleştiriyoruz.

Komatsu İş Makinalarına ait OEM yedek parça ürünlerimizi “BASS Spa-

ra hizmet sağlıyoruz. Genellikle, ağır iş makineleri grubuna hizmet versek de son 5 yıldır, endüstriyel ve marin hidrolik pompa ve motorları grubuna da hizmet vererek hem ürün hem de müşteri portföyümüzü geliştirdik ve geliştirmeye de devam ediyoruz. Ürünlerimizin Japon menşeli OEM fabrikalarından gelmesi ve kalitelerine olan güvenimiz, bu yeni sektörlere girişimizi hızlandırdı.



Nusret BÜYÜKÇEBE / Parçacı İş Makinaları CEO'su

re Parts” markamız altında, Komatsu, Kawasaki, Hitachi, CAT, Volvo, Sumitomo ve Hidromek gibi çoğu markaya hitap eden OEM hidrolik pompa yedek parça ürünlerimizi ise “Koi Hydraulics” markamız altında satıyoruz.

Bu yıl devreye alacağımız “WSP” markamız altında ise, minimum 10 yıl ve üzeri süredir sattığımız, kalitesinden emin olduğumuz yan sanayi ürünleri, WSP markamız altında toplayarak aftermarket ürünlerde işimizi farklı bir boyuta taşımaya hazırlanıyoruz.

**Müşteri portföyünüz hakkında bilgi verir misiniz?**

5 yıl öncesine kadar diyebilirim ki, ağırlıklı olarak piyasada Komatsu İş makinelerine ait OEM ve orijinal yedek parça ithalat ve ihracatı yapan bir firma olarak biliniyorduk. Fakat son 5 yıldır yürüttüğümüz çalışmalardan sonra, hidrolik pompa grubumuz ile Komatsu dahil olmak üzere piyasada bilinen tüm markala-

**“35.000'i aşan çeşitte tekil ürünün veri tabanını yönetiyoruz”**

**Ürün çeşitliliğiniz ve stoklarınızın büyüklüğü hakkında bilgi verir misiniz?**

Ana hedefimiz hizmet verdiğimiz sektöre ait tüm ürünlere ve uygulama alanlarına hitap etmek üzeredir. Bu hedefe bağlı olarak, ürün gruplarımızın tamamını sürekli ve kontrol ediyoruz. Yeni çıkan teknolojilerin, bizim işimize ne ölçüde ne zaman ve ne büyüklükte yansıtacağını planlayarak yeni ürünlerin tedarik aşamasına geçiyoruz. Öncelikli olarak piyasanın major ihtiyaçlarını gözetsek de sadece Türkiye pazarına hizmet vermediğimiz için sürekli etkin ve planlı bir stok operasyonumuz var.

Şu an özellikle dünyanın genelinde yaşanan teslimat süreleri ve ham madde fiyatlarındaki artışlardan minimum seviyede etkilenmemiz yukarıda bahsettiğim çalışmalara dayanıyor. Alanımızda büyük distribütörler de dahil olmak üzere Türkiye'nin ve çevre ülkelerin en büyük ve geniş çirlikli stokunu yönetiyoruz. 35.000'i aşan çeşitte tekil ürünün, diğer markalarla geçiş ve cross-reference veri tabanını aynı performansla yönetmeye çalışıyoruz. Aslında işimizi iyi yapmanın en büyük etkisi biraz da bu yönetim operasyonlarına ve çalışanlarımızın bilgi, beceri ve tecrübelerine ait. Ekibimizin tamamı aynı hedefe koşarken, işimizi geliştirmeye yönelik sundukları fikirleri her zaman değerlendirip, kendi aramızda agile mantığı ile tartışıp proaktif sonuçlar elde ediyoruz.

**Sizden istenilen bir parçayı stoktan anında temin oranınız nedir? Stoklarınızda olmayan bir parçayı ne kadar sürede temin edebiliyorsunuz?**

Bu tabii göreceli bir kavram ama son iki yıldır yaşanan olaylara rağmen %90-95 civarında stoktan teslim oranımız var. Sektörümüzde kullanılan makinaların hiçbirinin 1 dakika bile durmasına ne makina sahiplerinin ne de müteahhitlerin tahammülleri yok. Bu yüzden "bu alanda en iyilerden biriyiz" dememize sebep olan şey, kullandığımız sipariş ve stok yönetim uygulamalarıdır.

Burada yapay zekanın bize getirdiği veri ve çıktıları, çok daha basit şekilde yönetip, etkili bir hizmet sunuyoruz. Bu çalışmalar da bizim yurtdışında daha çok ülkeye hitap ederek ihracat yapmamızı sağlıyor. Teslimatlı ürünlerde ise operasyonumuz çok daha farklı. Çünkü teslimatlı kategorisinde 1 aydan 4 yıla kadar üretimden farklı tarihlerde çıkan ürünler var. Eskiden 1 ayda üretilen ürün, 45-60 gün arası stoka giriyordu. Son dönemdeki kargo teslimat süreleri kaynaklı gecikmeler ile bu süre minimum 75-90 gün süre ile gerçekleşir hale geldi. Biz de bu süreleri gözleterek sipariş verme sıklığımızı veya adetlerimizi güncelleyerek stoktan teslimattaki performansımızı artırmaya çalışıyoruz.



**"Aldığımız siparişlerin yüzde 90-95'ini stoklarımızdan temin ediyoruz"**

**Sunduğunuz ürünlerin menşei, kalitesi ve verdiğiniz garanti hakkında bilgi verir misiniz?**

Ürünlerimizin %95'i Japonya, %3 Güney Kore ve %2'sini ise diğer ülkelerden tedarik ediyoruz. Ürünlerimizin tamamında birinci kabul kriteri olan kaliteli ürün standartlarımızı ise OEM ve OEM ürün üreten fabrikalardan ürün tedariki yaparak sağlıyoruz.

Garanti konusuna gelince, biz tamirat yapmıyoruz. Aslında garantiyi veren kişi ya da kurum ürünü takan ya da onaran kişilerin verebileceği bir şey. Çünkü biz hangi teknik eleman ya da ustanın parçayı hangi standartlarda taktığını geçtik; operatörün makinayı hangi koşullarda kullandığı faktörüne geldik. Ama yine de özellikle Koi ürünlerimizde tüm grup Koi marka ürünlerle değiştirilirse garanti veriyoruz. Zaten ürünlerimizin %85 direk OEM üreticilerinden, %10'u ise OEM kalite

tede ürün yapabilmeyen fabrikalara bizim tarafımızdan özel olarak ürettiriliyor. Dolayısıyla biz de gönül rahatlığıyla ürünlerimize garanti verebiliyoruz.

**Sizce ihtiyaç sahipleri neden Parçacı'yı tercih etmelidir?**

Öncelikle bizi tanıyan, bizimle çalışan herkes dürüst bir firma olduğumuzu bilir. Çünkü bizde aynı üründen 3-4 çeşit oluyor ve biz teklif sunarken her birinin ne kalitede olduğunu, menşei ve işlevini doğru şekilde teklif isteyen taraflara iletiyoruz. Müşteri kendi tercihini bizden satın alıyor genelde. İkinci sebep tabii ki stok durumu, yukarıda bahsettiğim üzere, %90-95 oranından stoktan teslim çalışıyoruz. Dolayısıyla firmaların da işleri aksamamış oluyor. Sonrasında diyebilirim ki, hızlı cevap. Bize sorulan bir ürün maksimum 4-5 dk. içinde cevaplanıp karşı tarafa ulaştırılıyor.

Son olarak bir başka tercih sebebi ise fiyat politikamızdır. Biz son 5 yıldır hiçbir ürüne major bir zam uygulamadık. Günlük kurdan satış yapıyoruz. Bu yüzden döviz olarak fiyatlarımız neredeyse hiç değişmiyor. Dolayısıyla fiyat/performans olarak da her zaman tercih sebebi olmaya devam ediyoruz ■



**HYUNDAI**  
CONSTRUCTION EQUIPMENT

**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.





TÜRKİYE SATIŞ DİREKTÖRÜ **ÖMER YILMAZ:**

**MÜŞTERİMİZE EN İYİ PERFORMANSI SUNABİLECEK ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİ SAĞLAMAYA ODAKLANDIK!**



Yarım yüzyılı aşan bir süredir distribütörü olduğu **JCB markasıyla Türkiye iş makineleri sektörüne yön veren markalar arasında yer alan SİF İş Makinaları**, değişen ve çeşitlenen müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak gerek organizasyonunu gerekse ürün ve hizmet yelpazesini geliştiriyor.

► **SİF İŞ MAKİNALARI**, JCB'nin geniş ve inovatif ürün hattının avantajını da kullanarak, müşterilerine, faaliyet gösterdikleri sektörlerde kendilerine verimlilik ve maliyet avantajı sağlayan özel çözümler sunmaya odaklanıyor.

20 yıla yakın süredir SİF Ailesi'nin bir ferdi olan Türkiye Satış Direktörü Ömer Yılmaz ile bir araya gelerek faaliyetleri ve hedefleri üzerine konuştuk.

**SİF'te yeniden yapılanma süreci ve bunda belirleyici olan etkenler hakkında bilgi verir misiniz?**

Faaliyet gösterdikleri sektörler bazında müşterimize en iyi performansı sunabilecek ürün ve hizmet çeşitliliğini sağlamaya odaklanıyoruz. Tarım, inşaat, hafriyat, geri dönüşüm, enerji ve diğer endüstriyel alanlara yönelik derinlikli ürünler sunuyoruz.

Satış ağıımızda birçok yeni bölgeyi hayata geçirdik. İnşaat tarafındaki satış operasyonu artık tamamen SİF üzerinde gerçekleşiyor. Bu anlamda iş birliğimizi sonlandırdığımız bayilerimizden bazıları yetkili servis olarak hizmet vermeye devam ediyor. Tarım alanında ise iki bayimizle çalışmaya devam ediyoruz. Bölgeler anlamında; Anadolu ve Avrupa yakası olmak üzere İstanbul genel müdürlü-

ğümüzle birlikte İzmir, Bursa, Ankara ve yeni devreye aldığımız Adana bölge müdürlüklerimiz bulunuyor. Bu bölgelerde kendi servisimiz olmasıyla birlikte 7. servisimizi ise yakında Diyarbakır'da açacağız.

*“Türkiye’de 15 binden fazla JCB iş makinesi çalışıyor”*

**Kendi servislerinizi açmanızın sebebi nedir?**

Müşteri memnuniyetini daha çok artırmayı ve daha hızlı bir şekilde hizmet vermeyi hedefledik. Her sektörün sezonları farklı ve müşterilerin herhangi bir arıza ve bakım süreci için beklememesi gerekiyor. Örneğin enerji sektöründe elektrik üreten bir tesisi durma ihtimali yok. İhtiyaç anında yedek parçanın hızla ulaştırılması çok önemli. Yetkili servislerin belli miktarda stok tutma bütçeleri oluyor. Biz kendi servislerimizi oluşturarak bu süreçteki her aşamayı desteklemiş oluyoruz.

Günümüzde Türkiye’de 15 binden fazla JCB iş makinesi çalışıyor. Bu yoğun makine popülasyonumuza servis



hizmetleri noktasında en iyi hizmeti sunmak durumundayız. Çabalarımızın karşılığı olarak da müşterilerimizden olumlu geri bildirimler alıyoruz.

**Sektörler bazındaki özel çalışmalarınıza örnekler verebilir misiniz?**

Burada JCB'nin geniş ürün gamının çeşitliliği bize önemli bir avantaj sağlıyor. Piyasada kullanılan klasik modellerin ötesinde, sektörlerin farklılaşan ihtiyaçlarına yönelik özel ürünler sağlayarak müşterilerimizin gerçek bir çözüm ortağı oluyoruz.

Örneğin faaliyetlerimizde önemli bir

paya sahip olan tarım sektörü için bugüne kadar çoğunlukla 7 ve 9,5 metre erişimli telehandlerlarımızı sunuyorduk. Belirli uygulamalarda 5-6 ton kaldırma kapasitesine ihtiyaç olduğunu tespit edince, bu yıl bunlara 560-80 modelimizi ekledik. Benzer şekilde hayvan çiftlikleri için sadece 1 değil, 3 farklı çeşit skid steer loder sunuyoruz. Yine tarım sektörü için 1,8 ila 5,5 ton arasında değişen mini ekskavatörlerimizi getirmeye başladık.

Ülkemizde endüstriyel uygulamalarda ve özellikle enerji sektöründe çok ciddi yatırımlar var. Bizim bu alanda





da çok sayıda müşterilerimiz bulunuyor. Bu uygulamalara özel avantajlar sağlayan makinelerimiz; biokütle tesisleri, HES ve GES'lerin gerek kurulumda gerek sonrasında temizlik ve bakım işlerinde özel atışmanlarla kullanılıyor.

Bunun yanı sıra en başından beri bizim temel müşterimiz olan hafriyatçılarımız var. Onlara da artık sadece bekoloderimizi değil, telehandlerdan ekskavatörlere kadar çok çeşitli modellerimizi sunuyoruz. Bununla birlikte hem Türkiye'de hem yurtdışında büyük projelere imza atan müteahhitlerimize yönelik olarak JCB ile ortak hareket ediyor, uluslararası garanti ve satış sonrası hizmet süreçlerini güvence altına alıyoruz.

**“Geçtiğimiz yıl ülkemizde 100’ün üzerinde JCB motor satışı gerçekleştirdik”**

**JCB ile olan iş birliğinizin sınırlarını ne kadar genişlettiniz?**

Hem ortak hareket etme kabiliyetimizi geliştirdik hem de ürün çeşitlendirmeye noktasında gelişim sağladık. JCB, birçok ürününde uzun yıllardan beri



kendi motor, şanzıman, aks ve diferansiyellerini kullanıyor. Dolayısıyla müşterilerimiz istedikleri orijinal parçalara kolayca ulaşabiliyor.

Bununla birlikte geçtiğimiz yıl ülkemizde 100’ün üzerinde JCB motor satışı gerçekleştirdik. Havaalanlarında uçak çekmeden tutun da yeraltında kullanılan maden makinelerine kadar, Türkiye’de üretilen birçok farklı uygulamadan talepler aldık ve sonuca bağladık.

Artık kısa süreli ihtiyaç duyulan ve az adetli ürünleri bile sektöre sunar durumdayız. Birçok ön satışı da gerçekleştirdik. Ayrıca JCB’nin dünyada sattığı motorların bloklarının üretimi Türkiye’de gerçekleştiriyor. Dolayısıyla JCB fabrikasında ülkemizden giden birçok parçayı görebiliriz. Bu da bizim açımızdan oldukça gurur verici.

**“2021’de 700 adedin üzerinde makine teslimatı gerçekleştirdik”**

**2021 yılı SİF için nasıl geçti?**

Fiyat artışları, tedarik ve makine temininde yaşanan zorluklar gibi gelişmelere karşın oldukça iyi bir yılı geride bıraktık. 2021’de 700 adedin üzerinde makine teslimatı gerçekleştirdik. Sadece makine satışlarında değil satış sonrası hizmetlerde de oldukça başarılı bir yıl geçirdik.

Bu çalışmalarımızın sonunda Dubai’de gerçekleşen JCB distribütörler konferansında, JCB tarafından Benzersiz Performans Ödülü’ne layık görüldük. Yani SİF olarak yılı en başarılı kapatan ve hedeflerini tutturandan distribütör seçildik. Başarımızı sürdürülebilir hale getirmeyi hedefledik ve JCB ile birlikte 3 yıllık planlarımızı da belirledik.

**Makine satışlarınızın sektörlere göre dağılımı nasıl oldu?**

İnşaat ve hafriyata yönelik satışlarımız, toplam satışlarımızın yüzde 60’ını oluşturdu. Satışlarımız içerisinde ta-



# Hızlı ve verimli

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

**CLOSE TO OUR CUSTOMERS**

Yollar aşınınca ne yapmalı? Eğer sadece üst tabaka hasarlı ise daha ciddi hasar görmeden yalnız o tabakanın onarılması gerekir. Piyasa liderinin yenilikçi çözümlerinden faydalanın.

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

Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • [info.ankara@wirtgen-group.com](mailto:info.ankara@wirtgen-group.com) [www.wirtgen-group.com/ankara](http://www.wirtgen-group.com/ankara)

rının payı yüzde 20'ye yakın oldu. Bu payı 2022'de daha da artırmayı hedefliyoruz. Yine madencilik sektörüne de makine satışlarımızı artırdık. Endüstriyel tesislerin her sene daha da artması ve yeni yatırımların çoğalması ise bizim diğer bir tercih edilirliliğimizi oluşturdu. Örneğin geri dönüşüm sektöründeki istifleme ve sıkıştırma gibi operasyonlar eski makinelerle yapılabiliyordu. Ancak işlerin çoğalması, yatırımların artması, zamandan kazanım ve işlerin aksamaması için bu sektörde de yeni makine alımları arttı.

### “Teletruk ile son 10 yılın en yüksek adetlerine ulaştık”

#### Kompakt iş makinesi çözümlerinizin detayları hakkında neler söylersiniz?

Türkiye'de sunduğumuz skid steer yükleyiciler, dünya genelinde kapıdan binilebilen tek marka olarak maksimum güvenlik sunuyor. Hem iş güvenliği hem de performans açısından öne çıkması sebebiyle inşaat, madencilik ve endüstriyel sektörlerde ciddi talepler alıyoruz. JCB mini ekskavatörlerimizde ise 1,8 ve 5,5 tona ilave olarak regülasyonların ardından farklı tonajları da ülkemize getireceğiz.

Teletruk ise diğer bir benzersiz ürünümüz. Geçtiğimiz yıl Teletruk ile son 10 yılın en yüksek adetlerine ulaştık. Tek taraftan yükleme ve boşaltması, önden ve arkadan malzemeye uzanması, 4x4 ve 4x2 çekiş seçeneklerinin olmasıyla çalışmalarda fark yaratıyor. 3 ve 3,5 tonluk modellerini sunuyoruz. Endüstriyel tesislerde veya inşaat alanlarında, 2 ya da 3 ünite makine çalıştırılması yerine tek başına Teletruk'un kullanımı aynı performansla daha fazla verimlilik sunuyor.

#### JCB'nin elektrikli ürün gamının Türkiye'de satışı için çalışmalarınız var mı?

Halihazırda JCB'nin elektrikli Teletruk modelinin satışını Ankara'da bir



müşterimize gerçekleştirdik. Özellikle performansından ve düşük işletme maliyetlerinden dolayı çok memnun kaldılar. 3 yıl boyunca akü garantisi sunan ürünün sadece 2.000 saatte yağ değişim masrafı bulunuyor. Bu olumlu geribildirim bizi memnun etti.

Elektrikli mini ekskavatör ve telehandlerları getirmeyi de istiyoruz. Pazarlama ürün departmanımız elektrikli makinelerin hangi sektörde gün içinde ne kadar çalışacağı, performanslarının nasıl ölçüleceği, ne kadar enerji sarf edileceği gibi değerlendirmeler üzerinde çalışıyorlar. JCB sadece elektrik değil, alternatif yakıtlara yönelik çalışmalarına da ara vermeden devam ediyor. Geçtiğimiz yıl içerisinde hidrojenle çalışan ekskavatörünü (kazıcı yükleyici) ilk kez tanıttı. Biz de regülasyonlarla birlikte, müşterimize hem satışta hem de satış

sonrasında daha fazla değer yaratmak adına tüm yenilikleri ülkemizde buluşturmayı arzu ediyoruz.

#### 2022'de nasıl bir pazar bekliyorsunuz ve hedefleriniz neler?

Pazarın bu yıl 2021'e nazaran yüzde 10'dan daha fazla büyüyeceğini öngörüyoruz. Geçen ilk aylar bunun doğruluğunu teyit ediyor. Halihazırda da JCB olarak ön satışlarla ilerliyoruz. Rusya-Ukrayna savaşı gibi olumsuz etkiler dışında başka olağanüstü durumlar yaşanmazsa, bu büyümenin devam edeceği kanaatindeyiz. Biz de pazar payımızı artırma hedefimizi sürdürüyoruz ve siparişlerimizi artırıyoruz. JCB merkez yönetimi de bize bu konuda destek sağlıyor. Ülkemizin lokomotif sektörü olan iş makinelerinin, 2022 yılı boyunca çok daha iyiye gideceğini umuyoruz. ■



ENKA HITACHI

ZW310



# Her Koşulda Düşük Yakıt Yüksek Verimlilik

Ürün tanıtım videosunu izlemek için QRKOD okutabilirsiniz



ENKA Systems

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



Whatsapp Danışma Hattı  
0530 918 3652



Müşteri İletişim Hattı  
0216 446 6464

**ENKA**  
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.



# KULLANIM KOLAYLIĞI  
# SAĞLAMLIK  
# YAKIT



# ÖZMERT İNŞAAT'IN CASE CONSTRUCTION

## TERCİHİNİN ŞİFRELERİ

Sektördeki 40 yıla varan tecrübesiyle Türkiye'nin önde gelen inşaat firmaları arasında yer alan **Özmert İnşaat**, yüksek kalite standartlarıyla bugüne kadar Türkiye genelinde birçok önemli projeye imza attı.

► **GENİŞ BİR MAKİNE** ve ekipman parkına sahip olan firma, yeni alımında TürkTraktör'ü ve Case markasını tercih ederek, parkına 8 adet CX370C model paletli ekskavatör ve 1 adet 1021G model lastikli yükleyici ekledi. Yeni makineler firmanın taş ocağı ve yol yapım işlerinde kullanılıyor.

Firma ortaklarından Murat Tunç, faaliyetleri ve makine tercihlerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

**Firmanız ve faaliyet alanlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Özmert İnşaat, 1983 yılında inşaat sektöründe hizmet vermeye başlamıştır. Faaliyet gösterdiği inşaat, alt yapı, üst yapı, taş ocağı işletmeciliği, hazır beton, yüksek kalitede tesis inşaatı, haddehane tesisi, artma tesisi, çelik konstrüksiyon işleri, vb. alanlarda kendini kanıtlamış bir firmadır.

**Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz projelerden örnekler verebilir misiniz?**

Özmert İnşaat kuruluşundan bugüne kadar burada tek tek sayamayacağım kadar çok iş

bitirmiş olan ve bunların hepsinin altından alınının akıyla kalkan güçlü bir firmadır. Örnekler vermek gerekirse:

- Adana-Tarsus-Gaziantep otoyol inşaatı,
- Silifke Anamur Yolu km:142+000 158+780 arası toprak işleri, sanat yapıları ve üst yapı yapım işi,
- Antakya-Reyhanlı Yolu toprak işleri sanat yapıları ve üst yapı yapım işi,
- Kırıkhan-Hassa Yolu toprak işleri sanat yapıları ve üst yapı işleri işi,
- İstanbul İli Kemerburgaz Cendere mevki agrega tesisinde yıllık 1,5 milyon ton üretim
- Adana Hipodromu 6 blok, 24 box, toplam 144 box iki katlı ahır inşaatı,
- Ceyhan Taş Ocağı tesisi yıllık 500 bin ton üretim,
- İskenderun Demir Çelik A.Ş. Akarca Kireçtaşı Ocağı İşletmesi; yıllık 2,2 milyon ton,
- İskenderun Demir Çelik A.Ş. Ceylanlı Kuvarsit Ocağı İşletmesi yıllık 100 bin ton,
- İskenderun Demiz Çelik A.Ş. Kozludere Dunit Ocağı İşletmesi yıllık 200 bin ton,
- Mersin Esenpınar Taşocağımızda yıllık 600 bin ton üretim

**İş makinesi tercihinizde ön plana çıkan kriterler nelerdir?**

İş makinesi seçimi yerine göre farklı kriterleri, farklı tercih sebepleri olan bir konu. Mesela, taş ocağı işletmelerimizde güç, kapasite ve yakıt miktarı gibi kriterler belirleyici olurken; üst yapı işlerimizde ise serilik gibi kriterler daha fazla ön plana çıkmaktadır.

**Makine alım sürecinizde operatörlerinizin ve teknik ekiplerinizin görüşleri ne derece önemlidir?**

Makine tercihlerimizde operatör ve teknik ekiplerimizin görüşüne de başvurulmakla birlikte, yaklaşık 40 yıllık iş tecrübelerimiz de bu konuda



► (Soldan Sağa) **Mehmet Sait Yücesoy** / Tüm Şantiyelerden Sorumlu Şef - **Murat Demirkır** / TürkTraktör İş Makineleri Adana Bölge Müdürü - **Murat Tunç** / Firma Sahibi

bize yol göstermekte ve seçimlerimizde yardımcı olmaktadır.

**Makine ve araç parkınız hakkında bilgi verir misiniz?**

Türkiye ve yurtdışı şantiyelerimizde farklı marka ve modellerde olmak üzere ekskavatör, loder, beko-Loder, kaya delici, dozer, greyder, finişer, silindir, vabil, kamyon, çekici, arazöz vb. çok güçlü bir araç ve makine parkımız vardır.

**Case ile ilk olarak ne zaman tanıştınız ve neden tercih ettiniz?**

Case ile 2021 yılında tanıştık. Çevremizde bu markayı kullanan firmaların olumlu görüş ve tavsiyeleri sonucu öncelikli olarak 2 adet ekskavatör aldık. Satış ve satış sonrası hizmetlerinden de memnun kalınca alımlarımızı sürdürdük.

**Case ekskavatörlerinizi ve yükleyicinizi hangi işlerde kullanıyorsunuz? Ekskavatörlerinizi yol işlerimizde ve**

taşocağı işletmelerimizde kazı, kırma, yükleme, vb. bütün işlerimizde kullanılmaktayız.

**Case makineleriniz üretim, maliyet ve kullanım kolaylığı açılarından beklentilerinizi ne ölçüde karşılıyor?**

Case markası ile yeni tanışmamıza rağmen bu kısa sürede gerek kullanım kolaylığı gerek sağlamlık ve gerekse de yakıt performansı açılarından memnun kaldığımızı söyleyebilirim.

**TürkTraktör tarafından sağlanan satış sonrası hizmet desteği hakkında neler söylemek istersiniz?**

Satış ve satış sonrası hizmet desteği bizim için çok önemli bir konu. Görüşlerimizin ve tecrübelerimizin sorulması TürkTraktör için de çok güçlü bir kaynak olacağını düşünüyorum.

**Case iş makineleri hakkında aklınıza ilk gelen 2 sıfat nelerdir? Güçlü ve tasarruflu... ■**





# MADİNSAN MADENCİLİK, YENİ NESİL HİDROMEK® EKSKAVATÖRLERİN GÜCÜYLE MÜŞTERİLERİNE KALİTE VE GÜVEN SUNUYOR

**HİDROMEK;** üretim kabiliyeti, sahip olduğu Ar-Ge gücü ve ihtiyaca göre çeşitlendirdiği özelliklerdeki makineleriyle farklı sahalarla uygun çözümler sunmaya devam ediyor. Bunlardan yeni nesil **HMK 410 LC UHD** ve **HMK 390 LC HD** model paletli ekskavatörler, Ankara merkezli **Madinsan Madencilik'in alçı taşı üretimindeki en önemli çözüm sağlayıcıları olarak dikkat çekiyor.**

► **ÜLKEMİZDE** milyonlarca ton rezervi bulunan alçı taşı yatakları, ağırlıklı olarak İç Anadolu Bölgesi'nde bulunuyor. Bu yoğunluğun en önemli merkezlerinden birisi de Ankara. Madinsan Madencilik firması da uzun yıllara dayanan ocak tecrübesiyle ülkemizin alçı taşı ihtiyacını karşılayan üreticiler arasında yer alıyor. Şirket saha çalışmalarında son 1 yıldır HİDROMEK'i tercih etmeye başlamış. 1992 yılında Hacettepe Üniversitesi Maden Mühendisliği bölümünden mezun olan İlhan Yahşi, firmada Havza ve İşletme Müdürü olarak görev yapıyor. Kendisiyle faaliyetleri ve HİDROMEK yatırımları hakkında konuştuk:

**Madinsan'ın kuruluşu ve faaliyet alanı hakkında bilgi verir misiniz?**

2001 yılında kurulan Madinsan, alçı madencilği üzerine ihtisaslaşmış bir şirket. Başlangıçta ABS, Dalsan ve Knauf şirketlerinin alçı ihtiyacını karşılamak üzerine kuruldu. Günümüzde hem bu firmalara hem de alçı ihtiyacı olan çevre fabrikalara hizmet veriyor-

ruz. 2010 yılına kadar rödovans müteahhitleri aracılığıyla faaliyet gösteren firmamız, bu tarihten itibaren alçı rezervinin daha verimli kullanılması amacıyla 2013 yılında devreye alınan kendi tesisinde faaliyetine devam ediyor. Ocağımızda ise tüvenan alçı taşı çıkıyoruz. Ardından tesisimizde kırıp küçültüyor ve kilinden ayırarak zenginleştiriyoruz. Finalde ise alçı fabrikalarının alımına sunuyoruz. Ağırlıklı olarak Ankara çevresi ve Gebze bölgesine alçılarımızı gönderiyoruz.

**“2021 yılında 2 milyon 200 bin tonluk üretim gerçekleştirdik”**

**Ne kadarlık üretim kapasiteniz bulunuyor?**

Yılda 3 milyon 200 bin tonluk kapasiteye sahibiz. 2021 yılında ise 2 milyon 200 bin tonluk üretim gerçekleştirdik. 16 adet bayimizle ürünlerimizi pazara sunmaktayız. Kalitede süreklilik sağlayan, istikrarlı ve güvenilir bir markayız. Yılın 12 ayı fabrikalara istenilen seviyede alçı taşı tedarik edebiliriz. Her türlü zorlu iklim koşullarında bile çalışabiliyoruz. Ocağımızdan tesisimize günde 10 bin tonluk bir malzeme hareketliliğimiz söz konusu. İlaveten yıllık ortalama 200-250 bin metreküp de hafriyat yapıyoruz.

**Bu yoğun malzeme hareketi içinde faaliyet sürecinizden bahsedermisiniz?**

Öncelikle dekapaj yaparak ocağın

üzerindeki örtü tabakasını kaldırıyor ve alçı taşı ortaya çıkarıyoruz. Ardından delik delme ve patlatmayla çıkan iri blokları, kırıcılar vasıtasıyla küçültüyoruz. Alçı taşları bu haliyle ocaktan tesisimize geliyor. Burada ön eleme, kırma, ikinci eleme ve malzeme stoklayıp kamyonlara yükleme şeklinde proseslerimiz devam ediyor.

**Bu malzemeleri üretmek, ne gibi iş makinelerini gerektiriyor?**

Dekapaj için ekskavatör, dökümdeki malzemenin fiğüre edilmesi için ise lastikli veya paletli yükleyici kullanıyoruz. Delik delmek için kaya delme makinesi, patlatılmış malzemenin kırılması için hidrolik kırıcı, yüklenmesi için de yine ekskavatörden yararlanıyoruz. Nakliyesini de kamyonlarımızla sağlıyoruz. Hem öz mal filomuzu hem de taşeronumuzun parkını kullanıyoruz. Çok uzmanlık gerektirmeyen belli kalitedeki malzemelerin yüklenmesini, yükleyici firmalar aracılığıyla sağlıyoruz. Daha kritik ve kaliteyi etkileyecek işleri ise kendimiz gerçekleştiriyoruz.

**Parkınızda HİDROMEK'in hangi iş makinelerini kullanıyorsunuz?**

Bünyemizde bulunan ve geçtiğimiz şubat ayında teslim aldığımız HMK 390 LC HD ile alt yüklenicimiz olan Altuncan Madencilik'in iki adet HMK 410 LC UHD paletli ekskavatöründen yararlanıyoruz. Makineler günde ortalama 9 saat ve haftada 6 gün çalışıyorlar.

**Ekskavatörlerinizle yaptığınız çalışmalardan bahsedermisiniz?**

Kaliteyi düşüren ve kontamine olmuş



**İlhan YAHŞİ / Madinsan Havza ve İşletme Müd.**

alçı taşlarını atıl bırakmak ekonomi için büyük bir zarar oluşturuyor ve rezervin ömrünü de azaltıyor. Bu durumun önüne geçmek amacıyla ekskavatörümüze elekli kova yaptırıldı. Bu sayede alçı taşından killeri ayırıyoruz. Neticede kaliteli alçı taşlarıyla birlikte belli bir homojenizasyona getirmiş oluyoruz.

**“Bu detayları ile HİDROMEK'ten başka bir markadan makine almayı düşünemedik”**

**Neden HİDROMEK'i tercih ettiniz?**

Öncelikle piyasayı araştırdık. HİDROMEK'in Avrupa ve Uzakdoğulu makinelerle nazaran fiyat, performans ve kalite avantajlarını gördük. Ayrıca HİDROMEK'in servis kalitesi ve parça temin süresi açısından da diğer firmaları açık ara elediğini söyleyebiliriz. Bununla birlikte bizi etkileyen en önemli unsur HİDROMEK'in tesisini ve üretim hatlarını gezmemiz oldu. Yapılan yatırımı gördük ve etkilendik. Ayrıca HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bozkurt ile tanışma fırsatımız da oldu. HİDROMEK hedefleri ve vizyonu çerçevesinde hem tesislerine, hem de insana olan yatırımlarıyla bizi heyecanlandırdı. Bu detayları ile HİDROMEK'ten başka bir markadan makine almayı düşünemedik. Bir firmadan makine alırken bunların tamamını sağlaması ve uygulamayı organize edebilmesi önemli bir başarı. ►►

**HMK 390 LC HD hakkında ilk izlenimleriniz nelerdir?**

Makinemizle henüz iki aydır çalışıyoruz. Bizim için en önemli konu, en verimli şekilde işimize devam etmek. İşe göre makine almayı tercih eden bir firmayız. Yakıt tüketimi günümüzde işletme maliyetlerini artıran bir unsur. Makinemiz yoğun bir tempoda çalışıyor ve oldukça uygun bir yakıt tüketimi sağladığını söyleyebiliriz.

**“HİDROMEK’in çabuk sök tak ataşmanıyla ciddi anlamda bir mobilite ve hareketlilik sağlayarak makinemizi çok amaçlı kullanıyoruz”**

**HİDROMEK’ten makine alırken ne gibi ayrıcalıklar yaşadınız?**

HİDROMEK ile yaptığımız görüşmelerde hidrolik kırıcı çalıştıracığımızı belirtmiştik. Bu kapsamda HMK 390 LC HD’yi alırken beraberinde bir çabuk sök tak ataşmanı da sundular. Hidrolik kırıcı ve geri dönüş hattını döşediler. Bu sayede opera-

tör ihtiyacına göre elekli kovayı veya hidrolik kırıcıyı makineye takabiliyor. Kısacası HİDROMEK’in çabuk sök tak ataşmanıyla, ciddi anlamda bir esneklik ve hareketlilik sağlayarak makinemizi çok amaçlı kullanıyoruz. Bir firmadan makine alırken bunların tamamını sağlamak ve uygulamayı organize edebilmek önemli bir başarı.

**ZORLU ZEMİNİN DİLİNDEN HİDROMEK ANLIYOR!**

2013 yılından bu yana Madinsan İnşaat’ta Hammadde ve Ocak Sorumlusu olarak görev yapan Ersin DİK, tıpkı İlhan Yahşi gibi bir Hacettepe’li. Üretim yaptıkları ocağın özellikleri ve yeni makineleri ile ilgili deneyimlerini bizimle paylaştı:

“Alçı taşı ocağı diğer kalker ocakları gibi değildir ve kendine has unsurları barındırır. Üst kademelerde arı kesme olarak adlandırılan yer şekilleriyle ilgili kalite problemleri yaşanabiliyor. Alt zeminde de ortalama 25 metreden sonra kayaç formasyon değişikliğine uğrar. Neticede kaliteyi bozan bir malzeme ortaya çıkabiliyor. Bu durum sürecin doğrusal bir şekilde ilerlememesine sebebiyet veriyor. Sonuçta delme hızı metrajlarında oynama yapabiliyoruz. Hassasiyetle ilerlenmesi gereken çalışmalara imza atıyoruz.

**HİDROMEK İLE HASSAS OPERASYONLAR**

HMK 390 LC HD ekskavatörümüzü daha çok killi, kumlu ve çakıllı alanlarda, yani kaliteyi direkt etkileyecek noktalarda kullanmak üzere seçtik. 3 aya yakın bir süredir makinemizi kullanıyoruz. Monte ettiğimiz elekli kova vasıtasıyla malzemeleri eleyerek

üretimde dahil ediyoruz. Büyük oranda da başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Ağırlıklı olarak elekli kovayla çalışmakla birlikte, makineye uygun kırıcılarımız da bulunuyor. Zaman zaman biriken taşların ebatlarını da küçültüyoruz.

**UZUN SÜRE PERFORMANS BEKLENTİSİ**

Makinenin kullanımından bakımlarına kadar tüm süreçleri kitabına göre uydurarak düzgünce kullanmayı hedefliyoruz. Aşırı zorlamayacak şekilde doğru bir kullanım neticesinde, uzun süreli bir performans bekliyoruz. Böylelikle yarı yolda kalmadan, arızalar oluşmadan verimli çalışmalar planlamaktayız. Kullandığımız 3 aylık süre boyunca istediğimiz verimi elde ettik ve memnunuz. Periyodik bakımlarını da yüksek ilgi gösteren ve bir alo der demez bize ulaşan HİDROMEK yetkili servisinden alıyoruz.”



# 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

## ALTINCAN MADENCİLİK

Altıncan Madencilik Firma Sahibi  
**KEMAL ALTINTOP**

### HMK 410 LC UHD'Yİ HEM FİRMA SAHİBİ HEM DE OPERATÖR OLARAK TERCİH EDİYORUM!

Madinsan Madencilik'e uzun yıllardır taşeron olarak hizmet veren Altıncan Madencilik, yatırımlarını HİDROMEK ile sürdürmeye devam ediyor. Şirket yaşadığı memnuniyet kapsamında ikinci HMK 410 LC UHD ekskavatörü de parkına dahil etti.

9 yıldır Madinsan Madencilik şirketinin taşeronluğunu sürdüren Altıncan Madencilik'in sahibi Kemal Altıntop, aynı zamanda operatör kimliğiyle sahada ekskavatör de kullanıyor. Makine parklarında yer alan iki adet HMK 410 LC UHD ile yoğun bir tempoda çalıştıklarını dile getiren Altın-



Kemal ALTINTOP/ Altıncan Maden. Firma Sahibi

top, dergimize sahadaki faaliyetlerini ve HİDROMEK izlenimlerini aktardı:

“Madinsan Madencilik'in taşeronu olmadan önce şirketin rödevans yüklemesi nakliye işinde çalıştık. Dededen toruna ocakçı bir şirketiz. Taşların yüklenmesi ve ardından nakliyesi işlemlerini gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda günlük 2.500-3.000 ton taş çekiyoruz ve fabrikalara teslim ediyoruz. Sahada sert malzeme olmadığından sökü yapmıyoruz ve patlamış hazır malzemeyle yüklüyoruz. Ancak oldukça performanslı çalışıyoruz. Çünkü kamyonları hızlı doldurmak bizim işimizde çok önemli.”

Daha önce hiç kullanmadığımız HİDROMEK'i öncelikle demo makinesinde denedik. Bu noktada bir önceki başka markalı ekskavatörümüze kıyasla oldukça düşük yakıt sarfiyatı sağladığını gördük. İki adet HMK 410 LC UHD ekskavatörümüzden ilkinin geçtiğimiz yılın ocak ayında, diğerini ise bu memnuniyetin ardından geçen ay aldık.

#### PERFORMANS, KONFOR VE ŞIKLIK! SONUÇ; BİR YILDA 3000 SAAT!

İlk aldığımız HMK 410 LC UHD, 3.000 saate geldi ve herhangi bir olumsuzluk yaşamadık. Kullanması da oldukça kolay ve rahat. Makinemizin 50 ton sınıfı ekskavatör şasisi, zemine sağlam oturmasını sağlıyor. Ayrıca sağlam palet pabuçları da güven veren diğer bir yanı. 2,5 metre-küp kova kapasitesine sahip. Konfor ise operatör düşünülerek daha da artırılmış. HMK 410 LC UHD'yi hem firma sahibi hem de operatör olarak tercih ediyorum.

Tüm bu artılara ilaveten HİDROMEK, sattığı makinenin arkasında duruyor. Satış sonrası hizmetler alanında da iyi ve hızlı bir ilgi söz konusu olduğunu söyleyebiliriz.”



# CASE

CONSTRUCTION

## YENİ SERİ, DAHA SERİ!

Yeni B serisi Case Nokta Dönüşlü Mini Yükleyiciler, operatör dostu kompakt tasarımı ve yüksek performansıyla işlerinize hız ve kolaylık katıyor!

Farklı model seçenekleri, detaylı teknik bilgi ve fiyat avantajları için bize ulaşın.

www.caseismakineleri.com | 444 56 41



# MST

## YENİ YATIRIM VE ÜRÜNLERİYLE GÜÇLENİYOR, MÜŞTERİLERİ ANLATIYOR:

**Türkiye'nin önde gelen yerli iş makinesi üreticilerinden MST, güçlü Ar-Ge çalışmalarıyla aralıksız olarak geliştirdiği ve yeni modellerle çeşitlendirdiği ürün gamıyla pazardaki payını her geçen gün artırıyor.**

► **FORUM MAKİNA** Dergisi olarak yurt genelindeki MST müşterilerini ziyaret ederek çalışmalarını ve makineler hakkındaki tecrübelerini öğrendiğimiz haber serisine Gaziantep, Kahramanmaraş ve Hatay ile devam ediyoruz.

MST iş makinelerini yıllardır kullanan ve yeni modellerini ilk kez test etme şansına sahip olan bu firmalar, makinelerin geliştirilmesine de önemli katkılar sağlıyorlar.

### MSK ENERJİ A.Ş.

NEVZAT POLAT:

**“BİZDE İŞİN EN AĞIR KISMINI MST ÜSTLENİYOR!”**

Yol ve tünelden HES yapımına, baraj inşaatından kanalizasyona kadar tüm projeleri anahtar teslim tamamlayan MSK Enerji; sahip olduğu ve işletmesini üstlendiği iki taş ocağında, iki adet MST M300LC'nin sınırlarını zorluyor.

Merkezi Gaziantep'in Şehitkamil ilçesinde bulunan MSK Enerji A.Ş., bugüne kadar kamu veya özel sektöre ait birçok projeyi başarıyla tamamlamış. Sektöre, 1986 yılında iş makineleri tamiri çalışmalarıyla adım

atan şirket yöneticisi Nevzat Polat, bu alandaki uzmanlığını, üstlendiği projelerde fark yaratan özel makine çözümleriyle sahaya yansıtıyor. Yaptığımız söyleşide çalışma alanlarını ve bugüne kadar gerçekleştirdikleri projeler hakkında şu bilgileri verdi:

**“Gaziantep özelinde kazmamızın değmediği yer yoktur”**

“Bugüne kadar Adana'da Sani Bey Barajı'nda enjeksiyon galerisi ve komple agrega temini, Kızılırmak üzerinde anahtar teslim HES yapımı, Kayseri'de 15 km'lik çevreyolu ve Kumluca'da 3,5 km'lik tünel yapımı gibi birçok önemli projeye imza attık. Gaziantep özelinde kazmamızın değmediği yer yoktur diyebilirim. İçme suyu ve kanalizasyon gibi birçok işi tamamladık. Halihazır-

da farklı uzmanlıklardan 12 mühendis ve 250 çalışanımızla hizmet veriyoruz. Bu sayı projelere göre değişkenlik gösteriyor. Kahramanmaraş'ta kendimize ait taş ocağımız yer alıyor ve ayda 100-120 bin tonluk malzemeyi piyasaya veriyoruz. Gaziantep'te ise bir taş ocağının işletmesini üstleniyoruz.”

### PROJELERE YARATICI VE UYGUN MALİYETLİ ÇÖZÜMLER!

Sektörde tercih edilir bir firma olmalarını, yaratıcı çözümlerle uygun maliyetli çalışma biçimlerine ve güçlü bir makine parkına sahip olmalarına bağlayan Nevzat Polat, “Bir yandan makine parkımızı büyütürken bir yandan da kendi içimizde makinelere yönelik farklı çözümler geliştirdik. Örneğin kaya delicilerin 800 metre deldiği ve 500 litre mazot yaktığı operasyonlarda, geliştirdiğimiz çözümler sayesinde 1.200 metreye kadar 230 litre mazotla delim yapabildik. Yine baraj çalışmalarında bom yükseltme, şase açma gibi çözümlerle ekskavatörlere müdahale



Nevzat POLAT / MSK Enerji A.Ş. Yöneticisi

ederek çalışmalarını kolaylaştırdık. Bu faaliyetlerimiz sonunda Karayolları Genel Müdürlüğü'nden bile çözüm ortağı olmamız için talep aldık ve çözümlerimizi uyguladık” şeklinde konuştu.

**“Bir makinenin 10 yıl kovada çalışması, 2 yıl kırıcıda çalışmasına denktir”**

“Bugün toplam makine parkımızda 22 ekskavatör, 12 loder, 60 kamyon, bir silindir, 2 dozerimiz yer alıyor” diyen Nevzat Polat, MST'nin ekskavatör serisinin piyasaya sunulmadan önceki test süreçlerine de katkı sağladıklarını ifade ederek şunları söyledi; “MST ile uzun yıllara dayanan güçlü bir iş birliğimiz var. Yeni ürünlerin pazara sunulması öncesinde test ederek fikirlerimizi belirtiyoruz. Böylelikle üretim aşamasında makinelerin gelişimine de katkı sağlıyoruz. İlkini 2016 yılında parkımıza kattığımız iki adet M300LC'den biri Kahramanmaraş'ta, diğeri ise Gaziantep'teki taş ocağımızda, kırıcı olarak görev yapıyor. Bir makinenin 10 yıl kovada çalışması, 2 yıl kırıcıda çalışmasına denktir, aynı oranda yıpranırlar. Dolayısıyla MST ekskavatörlerimiz işin en ağır kısmını üstlenmiş durumda. Buna karşın bugüne kadar işimizi aksatacak bir sorun yaşamadık. MST'nin 40 ton sınıfındaki yeni ekskavatörünü de merakla bekliyoruz.”

## GÜNDEŞLIOĞLU HAFRIYAT

BEKİR GÜNDEŞLIOĞLU:

### “MST BENİM AİLEM!”

Kahramanmaraş merkezli Gündeşlioğlu Hafriyat, Türkiye genelinde bina, fabrika, baraj ve santral gibi yapıların temel hazırlık çalışmalarının yanı sıra belediyeler için altyapı, karla mücadele ve boru hattı döşeme gibi birçok operasyonda da görev alıyor.

Sektöre yurtdışında operatör olarak başlayan firma kurucusu Bekir Gündeşlioğlu, sonraki süreci şöyle özetledi: “Yurda döndükten sonra Kahramanmaraş’taki makine eksikliğini görerek, ilk iş makinemizi 2005 yılında aldık. Zaman içerisinde işlerimizi genişlettik ve ülkemizin birçok yerindeki projelerde yer aldık. Günümüzde Hatay’da, AB destekli içme suyu projesinde yaklaşık 150 km uzunluğunda boru hatları döşeme işinde alt yüklenici olarak varız. Ayrıca Kahramanmaraş dışında; Kayseri, Hatay ve Gaziantep’te de makinelerimiz çalışıyor.”

### “2021 yılında 6 adet yeni MST iş makinesi aldık”

Makine parklarıyla ilgili detayları da dergimize aktaran Bekir Gündeşlioğlu, MST ile ilk kez 2008 yılında yollarının keşitliklerini belirterek şu açıklamalarda bulundu:

“Firma yetkilerinin teklifiyle MST kazıcı-yükleyicilerini test ettik. Memnun olduk ve aynı üründen elimizde olan yabancı markalıları satarak ilk M542 kazıcı yükleyicimizi aldık. Sonrasında M642’yi parkımıza dahil ettik ve 2015’te 4 adet daha aldık.



Bekir GÜNDEŞLIOĞLU / Gündeşlioğlu Haf. Yön.

Son olarak 2021 yılında 6 adet yeni MST iş makinesi aldık. Bunlar arasında 4 adet M642 Plus kazıcı yükleyici, 1 adet M220LC paletli ekskavatör ve markanın 15 tonluk yeni modeli M150LC ekskavatör yer alıyor.

### “MST bulunmaz Hint kumaşı”

İş makinelerindeki öncelikli tercihimizin MST olması tesadüf değil. MST’yi ailemiz olarak görüyoruz. Bugün Kahramanmaraş’ın geneline baktığımızda; benim de ön ayak olmamın da etkisiyle makinelerin 3’te ikisinin



MST marka olduğunu görürsünüz. Ben operatör mesleğinden geldiğim için birçok markayla çalışma fırsatı buldum. Ancak MST için bulunmaz Hint kumaşı tabirini kullanmak istiyorum. Sağlamlık ve dayanım başta olmak üzere birçok konuda avantajını yaşıyoruz. Günümüzde birçok markadan makinenin ana bomlarında çatlak ve kırık olabiliyor. Ancak MST’de kolay kolay bom kırın görmedim. Aynı şekilde hortumlarında da kolay kolay patlama yaşanmıyor. Serilik ise diğer memnuniyet duyduğumuz bir konu. Hem firma olarak biz hem de şirketimizde çalışan operatörler son derece memnunuz.”

### “Yakıtta büyük avantaj sağlıyor”

MST’nin hem kazıcı yükleyici hem de ekskavatör modellerinin yakıt tasarrufu sağladığının altını çizen Bekir Gündeşlioğlu, “MST’nin özellikle yeni nesil kazıcı-yükleyicileri yüzde 15 civarında daha az yakıt tüketiyor. M220LC ekskavatörümüz de benzer şekilde yakıtta tasarruf sağlıyor” şeklinde konuştu.

Gündeşlioğlu MST’nin satış sonrası hizmetler konusundaki desteğine ise; “Hem serviste hem de yedek parça konusunda bugüne kadar hiçbir problem veya ihmalkarlık yaşamadık” dedi.

**HARDOX®**  
WEAR PLATE

## HARDOX® 500 TUF; DAHA FAZLA YÜKLEME KAPASİTESİ, DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ

Hardox® 500 Tuf daha hafif ve daha dayanıklı damper gövdeleri için en ideal aşınma plakasıdır. Daha hafif gövde, daha fazla yük kapasitesi ve aracın boş döndüğü durumlarda daha az yakıt tüketimi sağlar.

Hardox® 500 Tuf; Hardox® 450 ve Hardox® 500’ün en iyi özelliklerini birarada içerir ve tek bir aşınma plakasında yüksek dayanım, sıradışı sertlik ve garantili tokluk sunar. Bu özelliklerin birleşimi, damper gövdelerine üst düzeyde bir aşınma ve çökme direnci ve daha az destek sacının kullanıldığı damper gövdelerinin yapılmasını mümkün kılar.

Hardox® 500 Tuf ile yapılmış bir damper gövdesinin tipik çalışma koşulları; taş ocakları ve madenlerde ağır ve keskin kayaların yüklenmesi ve boşaltılması, ağır ve hacimli çelik hurdaların elleçlenmesi, betonarme demiri içeren beton parçalarının damperlere yüklendiği veya düşürüldüğü yıkımlar, inşaat ve ağır hafriyat işlerini içerir.

Hardox® 500 Tuf , yeni nesil Hardox® aşınma plakası



Explore the world of  
Hardox® wear plate

hardox.com

SSAB

**KARAMUTLU İNŞAAT**

ALİ KARAMUTLU

**“MST HER YIL KENDİNİ DAHA DA YENİLİYOR!”**

Hafriyat, nakliye ve inşaat alanlarında faaliyet gösteren Hatay merkezli Karamutlu İnşaat, parkına 2021 yılında dahil ettiği MST 644 Plus kazıcı-yükleyici ile yakıt avantajı, konfor ve dayanıklılığı bir arada elde etti.

Kökleri 1975 yılına uzanan şirketinin yöneticilerinden Ali Karamutlu, faaliyetleri ve MST tecrübeleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı.

**“İşimizle birlikte makine ve kamyon parkımızı da geliştirdik”**

Karamutlu, faaliyetleri ve makine parkındaki gelişmeyi şöyle özetledi: “1990’lı yıllarda Hatay’da sektörün hızla ilerlemesiyle talep de arttı. Biz

de bu artışı karşılamak için farklı arayışlar içerisine girdik. Makine parkımızın yanında nakliye işi de yapmaya başladık. Bu doğrultuda kamyon parkı oluşturduk. Neticede giderek değerini artıran bir firma haline geldik.

Hatay’da kendine has bir döngü vardır. Yumuşak topraklı yapısından dolayı yılın ortalama 8 ayı iş kapasitesi oluşur. Kış aylarında hafriyat hareketleri yavaşlar. Biz de nakliye ve inşaat malzemeleri işlerimizle tüm yılı değerlendiriyoruz. Hafriyat alanında altyapı, üst yapı, kanal açma ve menfez gibi çalışmalarda varız. İnşaat işinde ise ayrıca kendi inşaatlarımız da bulunuyor.”

**“Bugüne kadar birçok markayı deneyimledik”**

İş makinelerini ekonomik ömrünü göz önünde bulundurarak mümkün oldukça erken saatlerde yenilediklerini belirten Karamutlu, verimliliğin ulaşılabilir yetkili servis hizmetiyle desteklenmesinin de altını çizdi. Karamutlu, MST ile süregelen yolculuklarını dergimize şöyle aktardı:

“Parkımızda halihazırda farklı markalardan 4 kazıcı-yükleyici, 1 paletli



Ali KARAMUTLU / Karamutlu İnşaat Yöneticisi

eksavatör, 4 loder ve bir silindir yer alıyor. Bugüne kadar birçok markayı deneyimledik. MST’yi ise bu deneyimlerimizin ardından parkımıza dahil etmek istedik ve ilk olarak 2014 model ikinci el 644 Plus kazıcı-yükleyici aldık. O makineyle 18 ay-3.000 saat çalıştık. Neticede performans, sağlamlık ve yakıt sarfiyatından memnun kaldık. İlk alım maliyetinin muadillerine göre daha düşük olması ve arkasında MST’nin gücünün olması bizi etkiledi. Sağladıkları servis hizmetleri ve yedek parça bolluğunu da gördüğümüz için MST ile devam etme kararı aldık.

**YENİ M644 PLUS’TA DÜŞÜK YAKIT SARFIYATI VE DAYANIKLILIK ÖN PLANDA!**

Yeni makinemiz güç ve ekonomiklik yönlerinden bize değer katıyor. Çoğu rakibine göre ortalama yüzde 10 daha az yakıt tüketiyor. Dayanım konusunda ise yeri geldiğinde kovayla, yeri geldiğinde kırıcıyla ve forklift çatalıyla da rahatlıkla çalışıyoruz. Ayrıca segmentinde en iyi manevra yapan makine olarak görüyorum. Tüm bu avantajlarının yanında operatör açısından da avantaj sağlıyor. Yenilenmiş kabin ve üstün performanslı klima gibi unsurlar çalışana konfor katıyor. Önümüzdeki dönem MST’nin ekskavatör serisinden de bir makine almayı istiyoruz” ■



**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



olarak belirli bir süre sonra Hamm'ın ilave bir düz tamburlu hadde silindirlerine sahip tambur çekicisi H 13i katmanları sıkıştırdı. Makine katarı, dört kil katmanının her biri için toprak işlerini tekrarladı. Toplamda 52.800 ton kil işlendi.

#### ASFALT - DEPOLAMA ALANI YALITIMI İÇİN ÖNEMLİ BİR BİLEŞEN

Güvenliği artırmak için depolama alanlarının özel yapısal gereği, sızan kirlenmiş suyun tahliye edilmesi için

Almanya Hofgeismar'daki katı atık depolama alanının genişletmesi sırasında alt yapının kalıcı olarak yalıtılması gerekiyordu. Böylece, depolanan çöp nedeniyle kirlenen suyun çevreye ulaşması önlenmesi sağlanacaktı. Görevi Wirtgen Group makinelerinden traktör ile çekilen stabilizatör, tambur çekiciler, asfalt finişeri ve John Deere motor greyder üstlendi.



## ZORLU ATIK SAHASI YALITIMI İŞİNE

# WIRTGEN GROUP

## MAKİNELERİYLE KOMPLE ÇÖZÜM

► **TABAN YALITIMININ** 330 m uzunlukta ve 80 m genişlikte üretimi için şantiye 13 bölüme ayrılmıştı. Her bölümde, bir katman kırılmış kireç taşı molozu ve ayrıca her 25 cm'si bir ton olan dört katman oluşturulmalıydı ve sırasıyla sızdırmazlıkları kontrol edilmeliydi. Ardından yüzey iki katman özel depo alanı asfaltı ile kapatıldı.

#### 52.800 TON KİL KUM KARIŞIMI İŞLENDİ

Depolama alanı yalıtımının temelini dört kil katmanı oluşturuyordu. Kil ve kum karışımından oluşan malzeme, 50 km uzaktaki bir maden sahasından getirildi. Bir saatin üzerinde bir sürüş mesafesinden getirilen kilin ıslanmaması gerekliliği, iyi çalışan bir şantiye lojistiğini gerektiriyordu. Günde bildirilen 1.200 ton kil-kum, sadece kuru havalarda serilebildiğinden, güvenilir makine kullanılabilirliği, kullanılan ekipmanın kalitesi ve performansı ön plana çıkıyordu. Uygulamayı gerçekleştiren şirketin yol yapım ustası Michael Huthwelker, "Wirtgen Group makineleri-

ni uzun yıllardır iyi bir şekilde kullanıyoruz. Bu tür zorlu görevlerde, servis hizmetini de tek elden almamız büyük bir avantajdır" diyor.

Bir paletli buldozer ve 622GP tipi bir John Deere motorlu greyder, boşaltılan malzemeyi dağıttıktan sonra, bunu bir traktör ile çekilen Wirtgen stabilizatör WS 250 izledi. WS 250'nin kazıma ve kanştırma rotoru ile oluş-

turduğu havalandırıcı etki sayesinde zeminin, önceden serpilmiş kireç veya beton ile iyileştirilmesi gerekmiyordu. Ardından 3414 HT P tipi bir Hamm tambur çekicisi yeni homojenize edilmiş kil katmanını sıkıştırdı. Kırıcı bantlı makine keçi ayaklı hadde silindiri ile (P, keçi ayağı anlamına geliyor) yüzeyi genişletti. Böylece içerdiği nem buharlaşabilecekti. Ardından John Deere motorlu greyder yolu çekti. Son-

drenajların oluşturulması gerekiyordu. Hofgeismar'daki depolama alanında drenaj, masif bir asfalt bloğundan oluşuyordu. Sabit Vögele tablalı bir Vögele SUPER 1800-2 finişer, genişletilecek alanın tam ortasına toplam 36 cm kalınlığında altı katman halinde serdi. Sonra bu asfalt bloğunun içerisine, sızan su için tahliye oluğu kazındı.

Aynı şekilde, daha sonra kil yapının üzerine birkaç kat özel depolama alanı asfaltı sermek için AB 500 enine açılır tablalı bir Vögele SUPER 1800-3i de kullanıldı. Bu tür karışımların karakteristik özelliği, yüksek sızdırmazlık sağlayan daha yüksek bir bitüm yüzdesi ve daha fazla ince parça kullanımıdır.

Yapılan çalışmalar neticesinde atık depolama alanı, taban yalıtımı sayesinde, sızan su dışarı sızmayacak şekilde çevre dostu bir gelecek için donatılmış oldu ■





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 BORUSAN MAKİNE VE GÜÇ SİSTEMLERİ  
KULAĞIMIZ SİZDE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CAT	740B	2013	10.455
DOZER	CAT	D7E	2018	7.610
GREYDER	CAT	12M	2018	6.790
KAZICI YÜKLEYİCİ	CAT	434E	2007	11.983
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	950GC	2021	2.845
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2013	22.405
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2014	16.325
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	966H	2014	24.346
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	HITACHI	ZW220	2010	18.536
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	902V-2	2010	25.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320GC	2018	1.092
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320GC	2018	1.710
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320GC	2020	595
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320GC	2020	620
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	320GC	2020	1.040
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	3366C	2021	1.336
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	3456C	2020	2.594
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	3456C	2020	3.798
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2013	31.520
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2013	31.661
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2013	31.785
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2014	28.015
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349DL	2012	31.105
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374DL	2014	30.945
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CAT	963D	2010	29.765

**TürkTraktör**

Koç

CNH  
INDUSTRIAL

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



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	CL6856	2011	18.000
MİNİ 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

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.

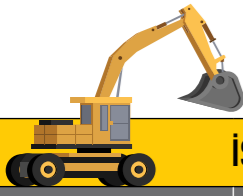
Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz:



Hasan Er  
Türkiye

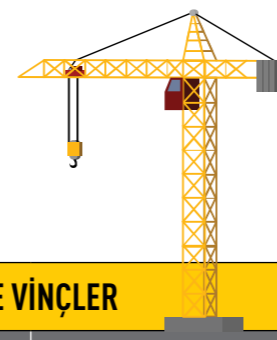
her@ritchiebros.com  
0533.763.1170

rbauktion.com.tr/sell



## KİRALAMA FİYATLARI

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



KULE VİNÇLER	
KAPASİTE	AYLIK (Euro)
6 - 8 ton	3.500 - 4.000
YÜKSELTME EKİPMANLARI	
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 &amp; DEPO İÇİ EKİPMANLAR

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

"Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."

# 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 bayii ile iletişime geçin.



daha fazlası için

# XCMG TURKEY



Kızılırmak Mah. Ufuk Üniversitesi

Cad. Paragon Tower Kat: 11 No:

51 Çankaya - ANKARA

Tel: (0312) 287 55 58

Faks: (0312) 287 55 59

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

