İş ve İnşaat Makineleri Dergisi

forum makina

www.forummakina.com.tr

Sayı:128

CAT TRIAL 12: No Hands

Otonom Cat makineler maden sahasında hünerlerini sergiledi

BETONSTAR

Web sayfasına Amerika'dan prestijli ödül

TMB

EKONOMİ BÜYÜRKEN İNŞAAT SEKTÖRÜ DARALIYOR

Rent2Win 2022 HYBRID

KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ

Kiralama ve İkinci El Zirvesi Gerçekleşti!

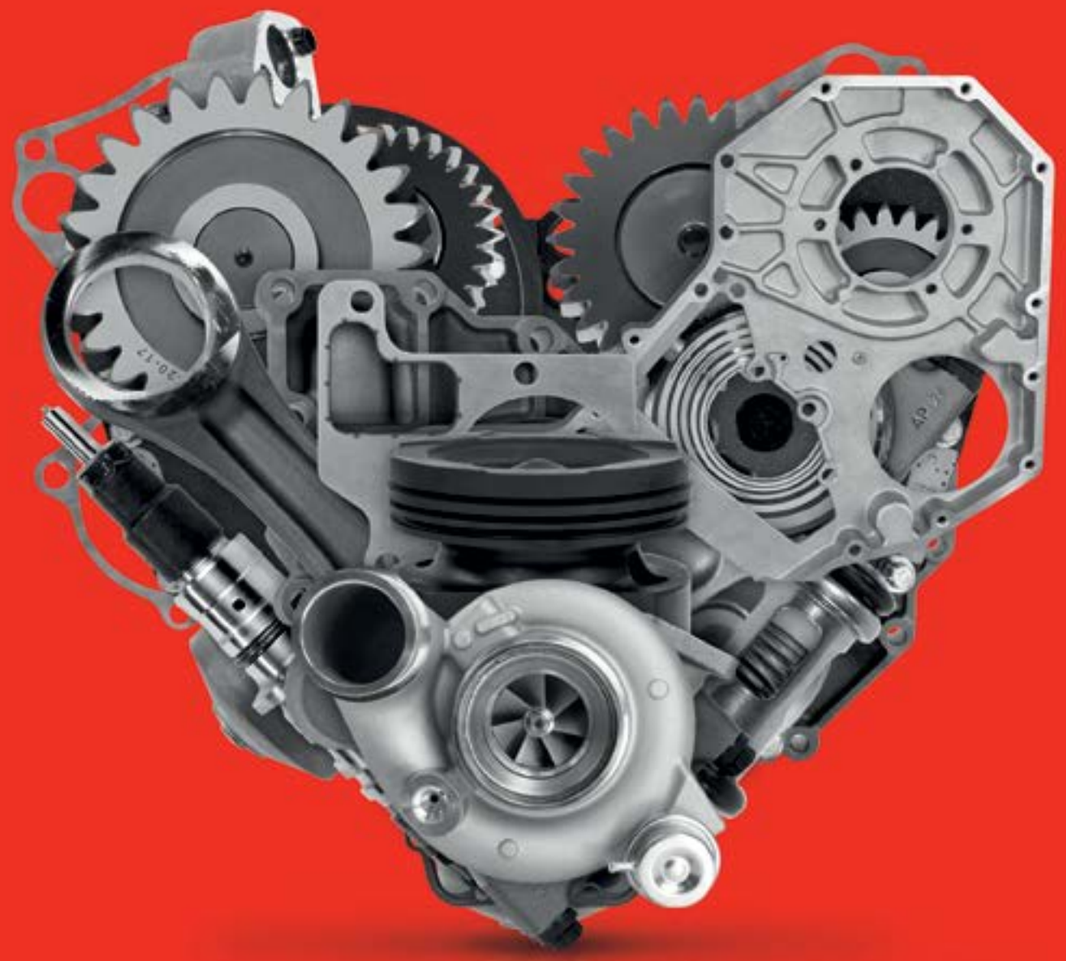
Size her açıdan kolaylık sağlayan uygulama

Boom360

ile yanınızdayız!

BORUSAN CAT

Devamı 11. sayfada...



BİZİM DESTEĞİMİZ İŞLETMENİZİN TAM KALBİNDE.

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

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

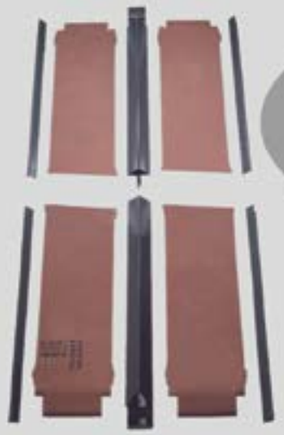
Cummins

ALWAYS ON

©2020 Cummins Ltd.

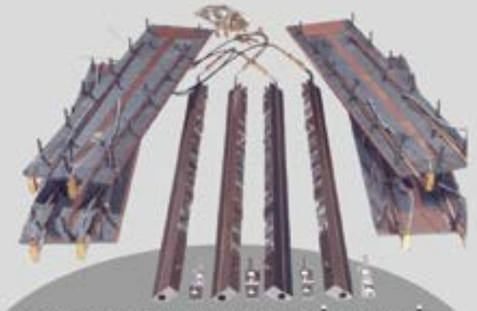
WIRTGEN GROUP
A JOHN DEERE COMPANY

WIRTGEN ANKARA VÖGELE YEDEK PARÇA YAZ KAMPANYASI



1900-3 KOVA TAMİR SETİ
3.600,00 €

1900-2 KOVA TAMİR SETİ
4.000,00 €



1900-3 TABLA TAMİR SETİ
4.500,00 €

1900-2 TABLA TAMİR SETİ
4.500,00 €

KONVEYOR ZİNCİRİ
1.600,00 €

KONVEYOR ŞAFTI
1.400,00 €

*Fiyatlarımıza KDV dahil değildir.
*Peşin ödemelerde geçerli birim fiyatıdır.
*Kampanya seçili ürünleri kapsamaktadır.
*Kampanya bitiş tarihi 31 Temmuz 2022.

* Diğer aşınma parçaları için iletişime geçiniz.

Wirtgen Ankara Makina San. ve Tic. Ltd. Şti.
Bahçelievler Mah. Ankara Cad. No: 223
PK 06380 Golbaşı Ankara - Türkiye
Tel: 0312 485 39 39 - Fax: 0312 485 39 48
info.ankara@wirtgen-group.com

İstanbul Şube
Küçükyalı İş Merkezi A27
Maltepe İstanbul
Tel : 0216 518 01 26
Fax : 0216 518 01 29

İzmir Şube
Hacılarkın Cad. Dedeler İş Merkezi
A Blok No: 8/A
Bornova İzmir
Tel: 0232 479 02 22

Elazığ Şube
Yeşilyurt Mahallesi
Diyarbakır-Elazığ Yolu 8. km No: 81
ELAZIĞ
Tel: 0424 255 12 34

WIRTGEN · VÖGELE · HAMM · KLEEMANN · BENNINGHOVEN · JOHN DEERE

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.

parcaci

Sayı 128 - Mayıs 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.

Kiralamak paylaşmak, paylaşmak verimliliktir...

İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ bilişim çağının; çok daha gelişmiş bir iletişim altyapısına sahip olan, otonomiye ve yapay zekaya odaklı yeni bir aşamasına geçiyoruz. Başlangıçta makineler sadece insanlar tarafından kontrol edilebiliyordu. Sonra bu makineler yazılımlarla birer robota dönüştü. Günümüzdeyse artık tecrübelerinden öğrenebilen, diğer araçlarla ve hatta insanlarla bile etkileşim halinde, otonom olarak çalışabilen makinelerden bahsediyoruz.

Robotların insanlaşma adımları attığı böyle bir ortamda yaşadığımız küresel salgın, insanların birbirinden uzaklaşarak, bir anlamda robotlaşmasına sebep oldu. Evden çıkmadan yapılan online alışverişler, online toplantılar. Bırakın sevdiklerimize sarılmaya, dostlarımızla el sıkışmaya bile hasret kaldık. Neyse ki salgın sona erdi ve hayat büyük ölçüde normal akışına döndü.

Bundan 3 yıl önce tohumlarını ektiğimiz ancak salgın sebebiyle ertelemek zorunda kaldığımız **Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesini, 11 Mayıs 2022 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirdik.** Hybrid olarak gerçekleşen zirvemiz sayesinde robotlaşmaktan sıkılan sektör paydaşları birebir iletişim olanağı bulurken, katılmak için fırsat bulamayan izleyicilerimiz de ilgi çekici gündemi online olarak takip edebildiler.

Zirvemizin mottosunu "**Kiralamak paylaşmak, paylaşmak verimliliktir**" olarak belirledik. Çünkü, bundan 100 yıl önce 2 milyar olan dünyamızın nüfusu, 2022 itibariyle 8 milyara ulaşırken; paylaştığımız kaynaklar bu ölçüde artmıyor. Dolayısıyla sürdürülebilir bir dünya için kaynaklarımızı çok daha verimli kullanmayı ve paylaşmayı öğrenmemiz gerekiyor.

Her şeye sahip olma güdüsü artık hem dünya hem de kendimiz açısından sürdürülebilir değil. Paylaşarak nasıl sevinçler artıyor, üzüntüler azalıyorsa; günlük hayatımızda veya işimizde kullandığımız makineleri, araçları, ofisleri ve bunun gibi hemen her şeyi paylaşarak verimliliğimizi artırabilir, giderlerimizi azaltabiliriz.

Zirvemizde otomotivden iş makinelerine, istif ve depo ekipmanlarından jeneratörlere, vinçlerden scooterlara kadar kiralamanın güçlü olduğu tüm ürün gruplarına odaklandık. Elbette her ürün grubunun müşteri alışkanlıkları ve kiralama dinamikleri farklılıklar gösteriyor. Ancak kiralama faaliyetinin özünde aynı temele dayandığına inanıyorum: Paylaşmak…

Saygıdeğer konuşmacılarımızın yanı sıra "**Sürdürülebilir Kiralama Mühendisliği**", "**Bilişim Çağında Profesyonel Filo Yönetimi**", "**İkinci Elde Güven ve Kazanç**" ve "**Paylaşım Ekonomisi ve "Kiralamada Yenilikçi Modeller**" başlıklı panellerimizin, izleyicilerin zihninde kiralamanın ve paylaşmanın ülkemizdeki geleceğine dair yenilikçi fikirler oluşturduğuna inanıyorum.

Başta zirvemizin ana fikrinin kitabını (PAYLAŞ) yazan Sn. İbrahim Aybar olmak üzere tüm sponsor, konuşmacı, panelistlerimize ve gerek fiziksel gerekse online olarak takip eden izleyicilerimize sonsuz teşekkürler

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

HMK 410 LC UHD

Ultra ağır hizmet yapısı ve sağladığı üstün teknolojisi ile madendeki iş ortağınız!

Verimli, güvenli ve konforlu çalışma imkanı sunan H4 Serisi teknolojisine sahip **HMK 410 LC UHD;** zor saha şartlarına uygun ultra ağır hizmet yapısı, 2.5 m³ kepçe kapasitesi, 287 HP güç ve 1136 Nm tork sağlayan motoru, 25.800 kgf kepçe kazma kuvveti ile sahalarda işinizi kolaylaştırır.

Müşteri İletişim Hattı 444 6 465 444 6 HMK
www.hidromek.com.tr
HİDROMEK
Birlikte Daha Güçlüyüz

İçindekiler

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA **TIKLAYINIZ**

8 **THBB**
İnşaat sektöründe mevsimsel haraketlilik başladı

10 **CATERPILLAR**
Otonom Cat makineler maden sahasında hünerlerini sergiledi

12 **BRİSA**
BRİSA'dan kazıcı yükleyiciler için LASSA lastikler

12 **AKLEASE**
AkLease'in çevreci ürünü ECOLease'e sürdürülebilirlik ödülü

14 **TMB**
Ekonomi büyürken, inşaat sektörü daralıyor

16 **HİDROMEK**
Türkiye sanayisindeki güçlü yükselişini sürdürüyor

18 **BETONSTAR**
Web sayfasına Amerika'dan prestijli ödül

20 **VOLVO**
Çin pazarındaki %33 daralma Volvo'nun satışlarına yansıdı

22 **ELS LIFT**
Yeni ürünleriyle İngiltere'deki Vertikal Days etkinliğine katıldı

24 **MERCEDES-BENZ TÜRK**
Ağır işlerin kamyonu ve çekicisi Arocs ihtiyaca göre güncelleniyor

28 **MERCEDES-BENZ TÜRK**
Samsun Büyükşehir Belediyesi 45 adet Mercedes-Benz Arocs kamyon aldı

30 **WIRTGEN**
Wirtgen SP 62i finişerle havalimanında hassas beton serimi

34 **RENT2WINN**
Kiralama ve İkinci El Zirvesi gerçekleşti!

42 **BAUMA MÜNİH 2022**
Dünyanın en büyük iş makineleri fuarı Bauma Münih 2022 yaklaşıyor

44 **HİDROMEK**
Mir Serhat Madencilik, yeni Hidromek'leri ile demir cevherini maksimum verimlilikle çıkarıyor!

50 **ZOOMLION**
Türkiye'nin en prestijli projelerine ZOOMLION imzası

54 **MST**
Can Hafriyat, minisinden büyüğüne MST'den vazgeçmiyor!

60 **HITACHI**
Taşıyla dünya markası olmayı başaran Çalışkanerler Mermer, siparişlerine Hitachi'lerle yetişiyor

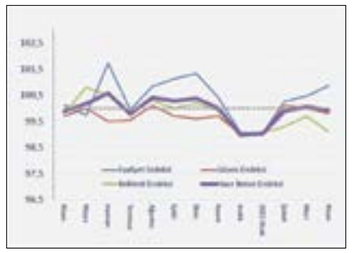
İNŞAAT SEKTÖRÜNDE MEVSİMSEL HARAKETLİLİK BAŞLADI

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) tarafından açıklanan "Hazır Beton Endeksi" 2022 Nisan Ayı Raporu'na göre inşaatta beklenen mevsimsel hareketlilik başladı ve son 3 aydır eşik değerin üstünde yer alan Faaliyet Endeksi toparlanmasını sürdürdü. Geçen yılın aynı ayına göre nisan ayında beklenti hariç diğer endekslerde bir yükselme görüldü.

Yavuz Işık / THBB Yönetim Kurulu Başkanı

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN en temel girdilerinden biri olan ve aynı zamanda üretiminden sonra kısa bir süre içinde stoklanmadan inşaatlarda kullanılan hazır betonla ilgili olan Hazır Beton Endeksi, inşaat sektörünün büyüme hızını ortaya koyan en önemli göstergelerden biri olarak gösteriliyor.

Rapora göre, Güven Endeksi bir önceki ay eşik değerde iken nisan ayında kritik sınırın altına indi. Beklenti Endeksi ise hem 6 aydır kritik eşiğin altında hem de en düşük endeks değer konumunda bulunuyor. Birleşik Beton Endeksi, faaliyetteki yükseliş beklentideki düşüşü önemli oranda karşıladığı için sınıra yakın düzeyde konumlandı.



Raporda, inşaatta beklenen mevsimsel hareketliliğin nisan ayında başladığı vurgulanıyor. Ancak faaliyetteki yükselişe rağmen beklenti düzeyindeki gerileme dikkat çekiyor. Güven ile kıyaslandığında piyasa oyuncularının, inşaat sektörü özelinde beklentisinin düşük olduğu ancak ekonomiye olan güvenlerinde kısmi iyileşme yaşandığı belirtiliyor.

KONUT FİNANSMANI PROJESİ SEKTÖRE UMUT OLDU

Cumhurbaşkanı tarafından Kabine toplantısı sonrasında açıklanan Konut Finansmanı Projesinin inşaat sektöründeki gelişmeleri tersine çevirebilecek nitelikte göründüğünü ifade eden THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, *"Beklenti düzeyinin son 6 aydır düşük olması, inşaat sektörü özelinde düzenleme yapılması ihtiyacını ortaya koymaktaydı. Hazır beton üreticileri olarak inşaat sektöründeki gelişmeleri en yakından hisseden imalat sektörü konumundayız. İlk Evim Konut Finansman Paketi ile "ilk el konut satışlarının" aylık %0,99 faizli oranı ile desteklenmesi, Genişletilmiş Konut Finansman Paketi ile döviz hesabı ve altınlarını bozduranların bütün konut alımlarının aylık %0,89 faiz oranı ile desteklenmesi ve son olarak "İnşaat Sektörüne Özel Kredi Garanti Paketi" ile konut üreticisi firmaları desteklemek üzere kaynak ayrılmış olmasını sektör açısından çok olumlu ve önemli buluyoruz. Söz konusu düzenlemeler inşaat sektörünü yılın ikinci yarısında da hareketlendirecektir"* dedi ■

OTONOM CAT MAKİNELER MADEN SAHASINDA HÜNERLERİNİ SERGİLEDİ

İş makineleri alanındaki yeni teknolojilerini ilgi çekici bir video serisiyle tanıtan Caterpillar'ın 11'inci yeni videosundaki odağı, madencilik sektöründe operatörsüz olarak çalışabilen makineler oldu. ABD'nin ünlü futbolcusu DaMarcus Beasley ve otonom Cat 794 AC elektrik tahrikli kaya kamyonu, zorlu bir parkurda hünerlerini birlikte sergilediler.

BÜYÜK ÖLÇEKLİ hafriyat ve nakliye faaliyetlerine sahne olan maden sahaları da teknolojideki gelişmelerden payını alıyor. Dünya genelindeki madenlerde sayıları her geçen gün artan otonom makineler, maden işletmecilerinin yüksek güvenlik, üretkenlik ve düşük maliyet hedeflerine önemli ölçüde katkı sağlıyor.

İLK OTONOM CAT'LER 1996'YA UZANIYOR

Gerek yer altı gerekse yer üstü madencilik sektörü için geniş bir ürün hattına sahip olan Caterpillar, ilk otonom kamyonunu 1996'daki MINExpo Fuarı'nda tanıtmıştı. Firma 2021 yılında aynı fuarda, bu kez ilk elektrik tahrikli otonom kamyonu olan 794 AC'yi gözler önüne serdi.

Bu otonom kamyonların ilk müşterisi, bir Günay Amerika ülkesi olan Şili'deki Quebrada Blanca Faz 2 (QB2) bakır madeni oldu. Düşük maliyetlerle uzun ömürlü bir operasyon hedefleyen madenin işletmecisi Teck Resources Limited şirketi, 28 adet Cat 794 AC satın aldı.

Otonom bir taşıma çözümü olan Cat® MineStar™ Command ile donatılmış en yeni otonom Cat 794 AC;

Cat 789D, 793D, 793F ve 797F modellerini içeren ve sürekli genişleyen Command otonom nakliye filosuna katılan ilk elektrik tahrikli model oldu. Otonom Cat 794 AC, tümü MineStar tarafından yönetilen madencilik kamyonlarının tamamen özerk çalışmasına, diğer ekipmanlarla etkileşime, müşterinin madencilik süreçleri ve sistemleriyle entegrasyona olanak tanıyor.

CAT TRIAL 12: NO HANDS

Yeni Cat Trial 12: No Hands adlı videoda, otonom Cat maden kamyonlarının sunduğu çeviklik ve hassasiyet gözler önüne seriliyor. FIFA Dünya Kupasına dört kez katılma başarısı gösteren tek Amerikalı futbolcu olan DaMarcus Beasley ve Cat 794 AC, engellerle dolu bir parkuru birlikte tamamladılar. Bu videoya ilham veren ise mini bir Cat ekskavatörün on binlerce dolar değerindeki cam eşyaların arasında gezindiği Cat Trial 3: China Shop videosu oldu. Böylece büyük ölçekli Cat makinelerin de aynısını yapabileceği kanıtlanmış oldu.

Cat Trial 12: No Hands, iş makinelerindeki otonom teknolojilerin diğer sektörleri de nasıl etkileyebileceğini de gösteriyor. Videoda ön gösterimi yapılan yarı otonom Cat® 299D3 kompakt paletli yükleyici (CTL), dikey kaldırma tasarımı ile hızlı ve kolay kamyon yüklemesi için uzatılmış erişim ve kaldırma yüksekliği sunuyor. Standart olarak sunulan üçgen palet yürüyüş sisteminin, çok çeşitli uygulamalarda ve zemin koşullarında çalışmak için üstün çekiş, yüzdürme, denge ve hız sağladığı belirtiliyor.

Bu ilgi çekici videoyu şu linkten izleyebilirsiniz:
https://youtu.be/lcFuyus0Wug

Kapak İçindekiler'e dön

BRİSA'DAN KAZICI YÜKLEYİCİLER İÇİN LASSA LASTİKLER

TÜRKİYE LASTİK SEKTÖRÜ lider markalarından Brisa'nın kazıcı yükleyicilerde kullanılmak üzere özel olarak tasarladığı Earth Gripper (EG) desenli Lassa lastikler, Çukurova Makina'nın kazıcı yükleyicilerinde kullanılacak.

3 farklı ebatta üretilen lastiklerin, zorlu yol koşullarında dahi üstün çekiş sağlayacak ve uzun süre dayanacak şekilde tasarlandığı belirtiliyor.

Sabancı Holding iştiraki olan Brisa; başlattığı iş birliği kapsamında ülkemizin önde gelen iş makinesi üreticilerinden Çukurova Makina'nın araçlarında, Lassa'nın kazıcı yükleyiciler için özel olarak tasarladığı Earth Gripper (EG) desenli lastikler kullanılacak.

Gerçekleştirilen testlerden başarıyla geçtiği belirtilen Earth Gripper deseninin; darbelere, kesilmelere ve ufalanmalara karşı dayanıklı gelişmiş sırt deseni ve yüksek sırt doluluk oranı sayesinde kullanıcıya üstün çekiş ve yüksek performans sağladığı vurgulanıyor. Lastiklerin diş altı tabakasının kalın olması gövdeyi kesilmelere karşı korurken, bloklar arasındaki mesafenin minimum düzeyde tutulmuş olması da lastiğin diş diplerinde oluşabilecek kesilme ve hasar riskini en aza indiriyor; tüm bunlar da ürün ömrünü uzatıyor

Çetin DÜZ / AKLease Genel Müdürü

AKLease'in ÇEVRECİ ÜRÜNÜ ECOLEASE'E SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖDÜLÜ

TÜRKİYE'DE LEASING sektörünün öncü markalarından AKLease, 2021 yılında sunduğu çevreci finansman modeli ECOLease ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) Sürdürülebilirlik Ödülüne layık görüldü.

Altı kategoride verilen Sürdürülebilirlik Ödülleri'nde AKLease, Finansal Aracı Kurumlar kategorisinde çevreci finansman modeli ECOLease ile bronz ödül aldı.

ECOLease'in Türkiye'de leasing sektörünün ilk ve tek sürdürülebilirlik temalı ürünü olduğunu ve daha ilk yılında bu ürünle ödül almaktan büyük mutluluk duyduklarının altını çizen AKLease Genel Müdürü Çetin Düz şu açıklamada bulundu:

"AKLease olarak yatırımlarımızın önemli çoğunluğunu enerji verimliliği ve yeni enerji oluşturuyor. ECOLease ile neredeyse yarı yılda 1 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştık. 2021 sonu itibarıyla portföyümüz içerisindeki yenilenebilir enerji oranını yüzde 18'lere ulaştırdık. Bu finansal başarının ardından EBRD'nin Sürdürülebilirlik Ödülleri kapsamında ödüle layık görülmekten büyük sevinç ve memnuniyet duyuyoruz. Sürdürülebilir bir dünya hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

2021 yılında ECOLease ile finanse edilen 66 milyon dolar değerindeki projelerden sağlanan enerji ile 70 bin konutun enerji ihtiyacının karşılanabildiği ve 2 milyona yakın ağacın doğaya katkısı kadar fayda sağlandığı belirtiliyor

EKONOMİ BÜYÜRKEN İNŞAAT SEKTÖRÜ DARALIYOR

TÜİK tarafından açıklanan 2022 yılının ilk 3 aylık dönemine ilişkin büyüme rakamlarına göre Türkiye ekonomisi yüzde 7,3 büyürken, inşaat sektörü yüzde 7,2 daraldı.

TÜRKİYE'NİN EN KÖKLÜ sivil toplum örgütleri arasında yer alan Türkiye Müteahhitler Birliğinin (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, Türkiye İstatistik Kurumu'nun açıkladığı 2022 yılı ilk çeyrek büyüme rakamlarını yazılı bir açıklama ile değerlendirdi.

Küresel çapta içinden geçilen bu zorlu süreçte ülke olarak yüzde 7,3 oranında büyüme kaydedilmesinin sevindirici olduğunu belirten Erdal eren, ***"Bununla birlikte her zamankinden çok ihtiyaç duyduğumuz istihdama büyük katkı veren ve 200'ün üzerinde alt sektöre talep yaratarak ekonomide lokomotif görevi üstlenen inşaat sektöründe, aynı dönemde yaşanan %7,2'lik daralma önemli mesajlar içermektedir. Ayrıca inşaat sektörü söz konusu çeyrekte daralan tek sektör olmuştur.***

M. Erdal EREN / TMB Başkanı

Sektörde büyümeye dönüş için inşaat yatırımlarında canlanmaya ve öngörülemez düzeyde artan girdi maliyetlerinin yarattığı sorunun çözümüne ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda kamu yatırım programında bir önceliklendirme yapılarak, daha fazla ekonomik ve sosyal katma değer yaratacak projeler bir an önce hayata geçirilebilir. Girdi maliyetleri konusunda çözüm için ise çeşitli adımlar atılmış ancak iç ve dış dinamiklerle yaşanan maliyet artışı kapsamında firmaların yarasına merhem olmanın çok uzağında kalmıştır.

Yılın geri kalanı için en büyük yansıması emtia fiyatlarındaki yükseliş olan Rusya-Ukrayna savaşı sektörün hem yurt içi hem de yurt dışı projeleri üzerinde belirsizlik ve riskler oluşturmuş durumdadır" ifadelerini kullandı ■

HİDROMEK®

TÜRKİYE SANAYİSİNDEKİ GÜÇLÜ YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Dünyanın en büyük 50 iş makinesi üreticisi arasında yer alan **HİDROMEK**, Türkiye'nin ve Ege Bölgesi'nin en büyük sanayi kuruluşları listelerinde de yükselmeye devam ediyor.

İSTANBUL SANAYİ ODASI tarafından açıklanan 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' (İSO 500) 2021 araştırması, şirketlerin bir önceki yıla ait üretimden satışlar verilerine dayanarak hazırlanıyor. Firmalar aynı zamanda net satışlar, brüt katma değer, öz kaynak ve ihracat gibi kriterlere göre de sıralanıyor.

İSO 500 2021 araştırmasında, kamu kuruluşları ve özel sektör birlikte değerlendirilerek hazırlanan genel sıralamada 31 basamak yükselerek 125'inci sıraya yerleşen HİDROMEK, öz kaynak sıralamasında 27'nci, ihracatta ise 83'üncü oldu. HİDROMEK, sadece özel şirketler arasında yapılan sıralamada ise 30 basamak yükselerek 118'inci sırada yer aldı.

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından üretimden satışlar kriterine göre hazırlanan '100 Büyük Sanayi Kuruluşu Listesi'nde ise HİDROMEK, bir önceki yıla göre 4 basamak yükselerek 26'ncı oldu.

1.400 DÖNÜM PARSEL ÜZERİNE DEV ÜRETİM ÜSSÜ

HİDROMEK, dördü Ankara'da, biri İzmir'de, biri de Tayland'da yer alan altı üretim tesisinde kazıcı yükleyici, hidrolik ekskavatör, lastikli yükleyici, motor greyder ve toprak silindiri üretiyor.

Ankara Sanayi Odası 1'inci Organize Sanayi Bölgesi'nde 1.400 dönümü aşkın sanayi parseli üzerinde HİDROMEK Üretim Üssü'nün inşasına devam eden HİDROMEK, burada ilk olarak faaliyete geçen komponent fabrikasında daha önce ithal ettiği şanzıman, aks, hidrolik redüktör ve hidrolik silindir gibi ana komponentlerin üretimini büyük ölçüde kendi bünyesinde yapıyor. Aynı alanda ekskavatör üretim fabrikasının inşası da devam ediyor. HİDROMEK'in bugün 6 kıtada 100'ün üzerinde ülkede makineleri çalışıyor ■

WEB SAYFASINA AMERİKA'DAN PRESTİJLİ ÖDÜL

Sektördeki 30 yıllık imalat tecrübesi ve deneyimli kadrosuyla, 2008 yılından bu yana kamyon üzeri ve sabit beton pompalarının üretimi, satışı ve ihracatını yapan Betonstar, uzun dönem hedefleri için pazarlama çalışmalarında farklılık yaratmaya devam ediyor.

Didem DARCAN / Kurumsal İlişk. ve Paz. Müd.

BETONSTAR'IN ürünlerini müşterilerine 3D olarak detaylı bir şekilde inceleme olanağı sağlamak üzere, uzun çalışmalar sonunda geliştirdiği ilgi çekici ve yenilikçi web sayfası, ABD'de her yıl düzenlenen HORIZON INTERACTIVE AWARDS ödüllerinin, Corporate & B2B kategorisinde birçok markayı geri bırakarak GOLD ödülünün sahibi oldu.

İnteraktif medya çalışmaları alanında ABD'nin en prestijli yarışmaları arasında gösterilen Horizon Interactive Awards, bu yıl 20. yaşını kutladı. BETONSTAR, 50'ye yakın ülkeden gelen 10 bini aşkın başvuru arasında ön plana çıkarak ödülü almayı başardı.

"İNSANLAR GİBİ; MARKALAR DA BU ÇAĞA UYMALI"

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Betonstar A.Ş. Kurumsal İlişkiler ve Pazarlama Müdürü Didem Darcan; pazarlamanın en önemli araçlarından biri olan web sayfasının güncel ve yeni olmasının pek çok başarıyı beraberinde getirdiğine inandıklarını belirterek, beton pompası ve inşaat sektöründe bu ödülü alan ilk Türk firmalarından biri olmaktan gurur duyduklarını kaydetti.

BETONSTAR'ın kurulduğu günden bu yana misyon ve vizyonunu, kalite ve müşteri memnuniyetinde kusursuzluk olarak hedeflediğini ve küresel ağını büyütme noktasında, bayileriyle olan iletişim ve pazarlama çalışmalarına büyük önem verdiklerini belirterek; *"Bugün geldiğimiz noktada dünyanın her yerine, her kıtasına beton pompalarımızı satmanın, bunların servis ve garantilerini üstlenmenin sorumluluğunu ve gururunu taşıyoruz. Yaşadığımız bu milenyum ve teknoloji çağında her şey yazılım, inovasyon ve teknoloji ile bağlantılı. İnsanlar gibi; markalar da bu çağa uymalı ve evrilmeli. Başka türlü büyümenizin, ilerlemenizin bir yöntemi yok. Değişim; değişimi kabul etmekle başlıyor. Biz markamıza pazarlama noktasında çok emek harcıyoruz; pazarlamanın kollarından biri de hep yaşayan bir yapı olarak; markanın kimliğini ve kendisini gösteren kurumsal web sayfası. Sayfamızın yenilenmesi kapsamında; ürünlerimizin hepsini 3D olarak çalıştık ki; sektörümüz açısından bu çok zor bir çalışma. Ürün detaylı ve çok fazla parçadan oluşuyor. Bu kapsamda amacımız bu detayı; müşterilerimizle görsel olarak da paylaşabilmek.*

Bir yıl süren ürün ve web sayfası görsel çalışmalarımız sonucunda; Amerika'dan gelen bu ödül bizleri çok sevindirdi. Çünkü bütündeki güzelliğin detaylarda gizli olduğunun bir kanıtı olarak ödüllendirildik. Amacımız pek çok projemizi ve çalışmamızı yeni reklam ve pazarlama dünyasının gereklilikleri ile bütünleştirmek; dijital dünyaya daha fazla uyum sağlamak ve bunu her geçen gün ileriye taşımaktır" ifadelerini kullandı.

Betonstar ödüllü web sitesi:
https://www.betonstar.com/

BETONSTAR
BETON POMPALARI

GOLD STAR!

Ödül, atılan adımların doğruluğu niteliğindedir.

Gücümüzün dijital yansımalarından biri olan web sitemiz, dünyanın en prestijli interaktif ödüllerinden olan **Horizon Interactive Awards'da, "Corporate & B2B"** kategorinde **"Gold Winner"** ödülüne layık görüldü.

HORIZON INTERACTIVE AWARDS
GOLD WINNER

STRENGTHENING ADDRESS OF INNOVATION AND ENGINEERING

www.betonstar.com | info@betonstar.com

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

ÇİN PAZARINDAKİ %33 DARALMA VOLVO'NUN SATIŞLARINA YANSIDI

2022 yılının ilk 3 ayında, dünyanın hemen her bölgesinde satışlarını arttıran Volvo İş Makinaları (Volvo CE), Covid-19 kısıtlamalarının katılaştığı Çin pazarının %33 daralması sebebiyle küresel satışlarında azalma yaşadı. Volvo CE'nin 3 aydaki cirosu, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %9 azalarak, 22.613 SEK (yaklaşık 2,3 milyar dolar) olarak gerçekleşti.

DÜNYANIN diğer tüm bölgelerinde güçlü bir performans sergileyen Volvo CE'nin satışları Güney Amerika'da %62, Kuzey Amerika'da %11, Afrika ve Okyanusya'da %5 ve Avrupa'da %2 arttı. Firmanın bu dönemdeki servis gelirleri de %17 artış gösterdi.

Volvo CE'nin bu dönemde aldığı siparişler ise %42'lik bir düşüş yaşandı. Bunda, dünyanın salgının etkisinden çıkmaya başladığı geçen yıl aynı dönemdeki yüksek baz etkisinin, Çin'de devam eden düşüşün ve Rusya'ya yönelik sipariş iptallerinin etkili olduğu belirtiliyor. Tedarik zincirinde yaşanmaya devam eden sorunlar firmanın teslimatlarında da %33 azalmaya neden oldu.

KÜRESEL PAZARDAN KARIŞIK SİNYALLER

Firmadan yapılan açıklamaya göre Avrupa genelindeki iş makineleri pazarı, altyapı ve konut alanındaki çok sayıda yatırımın etkisiyle, yılın ilk iki ayında %13 büyüdü. Kuzey Amerika pazarında da yüksek miktardaki yeni konut inşaatı ve imalatı sayesinde pazar yaklaşık %20 oranında büyüdü. Güney Amerika pazarı, emtialara yönelik güçlü talep nedeniyle geçen yılın aynı çeyreğine göre %45'lik bir artışla güçlü yükselişini sürdürdü.

Çin pazarı ise ülke genelinde ciddi kısıtlamalara yol açan Covid-19 vakalarındaki ani artışın yanı sıra özellikle ekskavatörleri etkileyen fiyat baskısı nedeniyle %33 daraldı. Çin dışındaki Asya ülkelerinde de yaşanan fiyat artışları satışları olumsuz etkiledi. Yeni emisyon düzenlemelerinin de etkisiyle, Hindistan pazarında %8'lik bir düşüş yaşandığı bildirildi.

Volvo CE, bu zorlu dönemde bir yandan güçlü bir satış performansı sergilerken, aynı zamanda sadece şirket için değil, endüstri ve bir bütün olarak toplum için de sürdürülebilir bir lider olarak gelişimini sürdürüyor. Firma, Asya pazarındaki ilk tamamen elektrikli makinesi olan ECR25 elektrikli kompakt ekskavatörü, Güney Kore'de düzenlenen bir etkinlikle pazara sundu. Karbon nötr bir geleceğe doğru önemli bir adım olan bu gelişme, bölgedeki Volvo müşterilerinin CO2 azaltma programına katkı sağlayacak

ELS LIFT, YENİ ÜRÜNLERİYLE İNGİLTERE'DEKİ VERTIKAL DAYS ETKİNLİĞİNE KATILDI

2008 yılından bu yana Bursa'daki tesislerinde personel yükseltici platform üretimi yaparak, sektöründe global ölçekte önemli çalışmalara imza atan ELS Lift; 11-12 Mayıs 2022 tarihleri arasında İngiltere'nin Peterborough şehrinde düzenlenen Vertikal Days etkinliğine katıldı.

ETKİNLİKTE, ELS LIFT'İN Birleşik Krallık distribütörü Alfa Access'in standında, mevcut ürün hattının yanı sıra yeni EL19, RT12-E ve e-serisi makaslı personel yükseltici platformlar da kullanıcıların beğenisine sundu.

Etkinliğe dair görüşlerini belirten ELS Lift Genel Müdürü Kerem Bayrak, uzun bir aradan sonra Alfa Access ile birlikte İngiltere pazarındaki müşterileriyle bir araya gelmekten memnuniyet duyduklarını belirterek,

"Standımıza çoğunlukla İngiltere, İskoçya, Hollanda, Fransa, İrlanda ve Amerika'dan gelen ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi. Bu bölgelerden gelen ziyaretçilerimiz ile yakın ikili ilişkiler geliştirme fırsatı bulmamızın yanı sıra aynı zamanda sıcak satış ile etkinliği sonlandırma fırsatımız oldu. En çok beğenilen ve merak edilen ürünlerimizin başında RT12-E, VM6, Junior 5.5 SP ve e-serisi EL8S-e ve EL12-e modelleri yer aldı. Organizasyonda desteği ve her zaman iş birliğinden memnuniyet duyduğumuz Birleşik Krallık distribütörümüz Alfa Access'e değerli iş ortaklığı için teşekkür ediyoruz" ifadelerini kullandı.

DÜNYADA TREND: ELEKTRİK GÜCÜ

Fuarda personel yükseltici platform sektöründeki son gelişmeleri aktaran ELS Lift Yurtdışı İş Geliştirme Müdürü Alistair Palacıoğlu, şunları söyledi:

"Vertikal Days etkinliğinde de görüyoruz ki; daha fazla yükseğe erişim imkânı sunan makaslı ve eklemli platformlar pazardaki payını arttırıyor. Bununla birlikte engebeli arazi kullanımına uygun olan ve 'rough terrain' olarak adlandırılan yüksek kapasiteli ürünlerde de dizel yerine güç kaynağı olarak tamamen elektrik enerjisi entegre ediliyor."

ELS Lift'in tanıtımını yaptığı ve Ar-Ge çalışmaları devam eden, 19 metre erişimli makaslı platformu EL19 ve elektrikli yürüyüşe sahip engebeli arazi makaslı platformu RT12-E etkinlikte ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılandı. Dar şase ve yüksek erişim ihtiyacı olan her alanda sınıfının öne çıkan makinesi olmaya aday EL19 ve engebeli arazi koşullarının sıfır emisyonlu modeli RT12-E'nin yenilikçi özellikleriyle dikkat çektiği belirtiliyor ■

Alistair Palacıoğlu, Kerem Bayrak

MERCEDES-BENZ TÜRK'ÜN KAMYON ÜRÜN GAMI, YER ALDIĞI HER SEKTÖRE DEĞER KATIYOR

AĞIR İŞLERİN KAMYONU VE ÇEKİCİSİ **AROCS** İHTİYACA GÖRE GÜNCELLENİYOR

Değişen çalışma ve pazar koşulları ile müşteri geri bildirimleri doğrultusunda araçlarını sürekli yenileyen Mercedes-Benz Türk; kamyon ürün gamıyla her sahada ve yolda ihtiyaçları karşılıyor. Marka bu kapsamda **Actros, Arocs ve Atego** ürünleriyle inşaat çalışmalarından uzun yol yük taşımacılığı ve kent içi dağıtım operasyonlarına kadar geniş bir alanda bireysel ve filo müşterilerine hitap ediyor. Mercedes-Benz'in inşaat ve hafriyat sahalarında çalışan modeli Arocs ise güncellenen aks konfigürasyonları, motor güçleri ve şanzıman tipleri ile damper, beton mikseri ve beton pompası üstyapılarına uygun olarak tercih ediliyor.

AKSARAY ilinde yer alan fabrikasıyla Türkiye ve dış pazarlar için kamyon üretimini aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, bireysel ve filo müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya devam ediyor. Yapılan işe bağlı olarak sayısız konfigürasyonla çeşitlenerek sunulan Mercedes-Benz kamyonları; 2022 yılında da Ar-Ge biriminin çalışmalarıyla güncellenen özellikleriyle, operasyonlarda konfor ve verimliliği artırıyor. Bu kapsamda 2016 yılından beri üretilen Arocs kamyon ve çekiciler, inşaat sektörünün ihtiyaç ve beklentilerine göre geliştirilip güncelleniyor. 2022 yılı itibarıyla Mercedes-Benz'in OM471 motora sahip tüm inşaat serisi kamyonlarında ise fren bakım maliyetini azaltan, güvenli sürüşe katkı sağlayan ve 410 kW maksimum frenleme gücü sunan Güçlendirilmiş Motor Freni'ni de (Powerbrake) standart olarak sunuluyor.

Arocs damperli seri; iki akslı Arocs 2032 K, üç akslı çift çeker Arocs 3332 K, 3345 K ve dört akslı çift çeker 4145 K, 4148 K ve en güçlü model olan Arocs 4851K seçenekleriyle pazara sunuluyor. Dört akslı çift çeker kamyonların motor güçlerini 2021 yılı itibarıyla yaklaşık 30 PS artıran Mercedes-Benz Türk, bu artışı 2022 itibarıyla 6x4 araçları için de devreye aldı. Bu doğrultuda üç akslı çift çeker damper üstyapısına uygun Arocs 3342 K modelinin motor gücü 30PS artırılarak, 3345K olarak müşterilere sunuldu.

BETON MİKSERİ VE BETON POMPASI UYGULAMALARINDA AROCS FARKI

Mercedes-Benz Türk'ün beton mikseri üstyapısına uygun kamyonları manevra alanının genişliği ve üstyapının büyüklüğüne göre daha da çeşitlendi. Seride Arocs'un üç akslı 3332 B ve 3342 B ile dört akslı 4142 B modelleri yer alıyor. Bu yıl seriye eklenen yeni Arocs 3740 ise hazır beton sektöründe yakıt ekonomisi ile avantaj sağlamayı hedefliyor. Beton pompası uygulamaları için ise üç akslı 3343 P ve dört akslı 4143 P ve 4443 P modelleri sunuluyor. Kamyonlarda standart olarak sunulan en önemli özelliklerin başında, pompa üstyapısı için önemli olan yüksek tork çıkışlı Live (NMV) PTO geliyor. Bu özellikle ara şanzıman uygulamasının önüne geçilerek, zaman ve maliyetten tasarruf sağlanıyor.

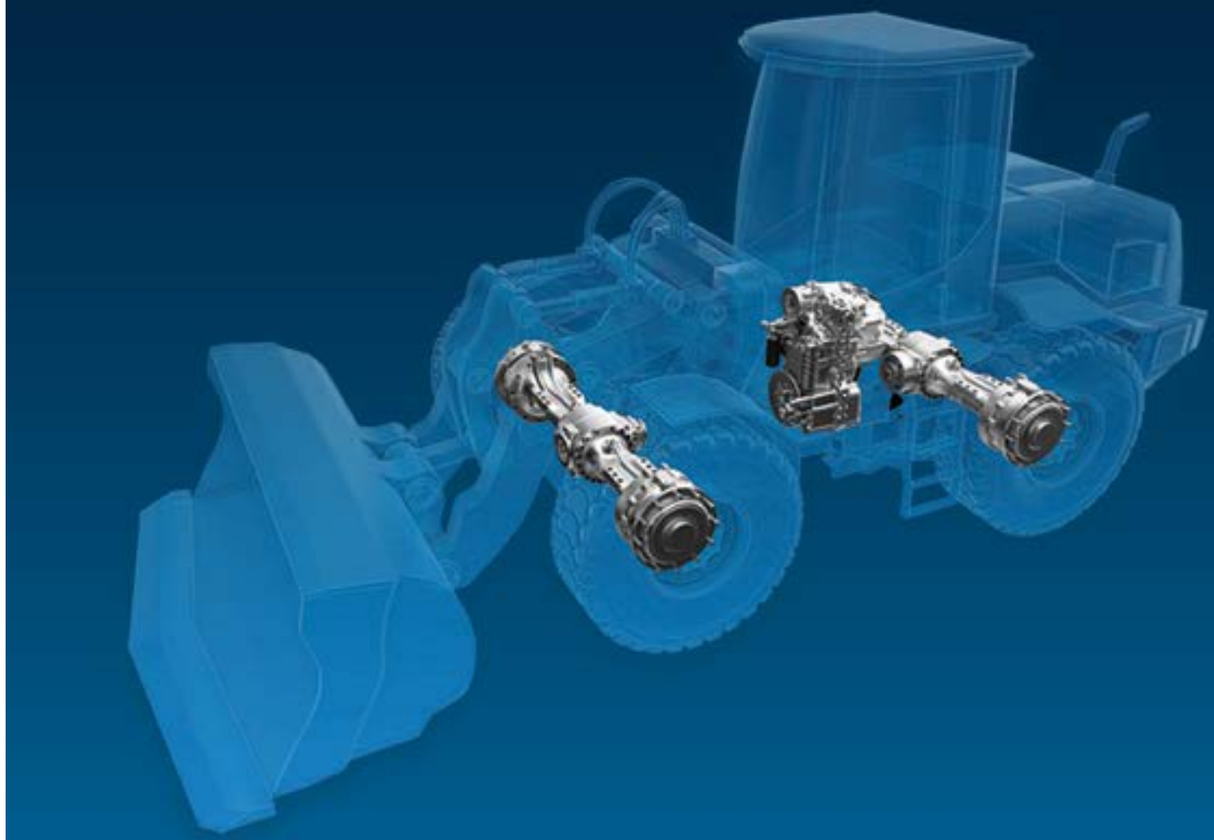
ŞANTİYENİN VE AĞIR İŞLERİN ÇEKİCİSİ

Mercedes-Benz Türk'ün pazara sunduğu Arocs 1842 LS kısa ve uzun kabin çekicileri ise güçlü yürür aksamı, şasi ve aktarım organlarıyla öne çıkıyor. Uzun kabin Arocs çekicilerde kullanılan, dört noktadan bağımsız konforlu tip kabin süspansiyonu, 2022 yılı itibarıyla kısa kabin Arocs çekicilerde de standart olarak sunulmaya başlandı. Ağır nakliye segmentinde ise Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Euro 6 motorlu Arocs 3351 S çekiciler beklentileri karşılıyor. Çekici; 120 tonluk teknik katar kapasitesine sahip uzun ve kısa kabin seçeneklerine sahip. Arocs 3351 S standart olarak; 12,8 lt'lik 510 PS güç ve 2500 Nm tork üreten motor, 410 kW frenleme gücü sağlayan motor freni, 7,5 tonluk ön aksı ve 13.4 tonluk cerli arka aksları ve 4,33 aks tahvil oranıyla sunuluyor. 155 tona kadar teknik katar için tasarlanmış Arocs 3358 S ise 15,6 lt'lik 578 PS güç ve 2800 Nm tork üreten motora sahip. Çekicide 480kW frenleme gücü sağlayan motor freni, 9 tonluk ön aks ve 16 tonluk cerli arka akslar, 5,33'e varan aks tahvil oranları ve dört yana yatar 3.5 inçlik ağır hizmet tipi 5. teker çeki tablası bulunuyor. Marka; Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği çift çeker araçların haricinde, özel taleplerle birlikte 6x2, 6x4, 6x6, 8x4 gibi farklı aks çeşitlerini de Türkiye pazarına sunuyor ■

Verimli ve güvenli inşaat alanları

ZF iş makinelerindeki lider komponent kalitesi, satış sonrası servis desteği ve her daim ön planda tuttuğu müşteri hizmetleri ile iş makinelerinde de memnuniyet odaklı çözüm ortağıdır.

Daha fazla bilgi için www.zf.com/tr'yi ziyaret edin.



ZF Services Türk San. ve Tic. A.Ş.
Adil Mah. Demokrasi Cad. No:17 34935 Sultanbeyli, İstanbul

0216 592 07 50
zfturk.info@zf.com

ZF

SAMSUN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ 45 ADET **MERCEDES-BENZ AROCS** KAMYON ALDI

Daha düşük maliyetlerle daha etkin hizmet sunmayı hedefleyen Samsun Büyükşehir Belediyesi, araç filosuna 45 adet Mercedes-Benz kamyon ekledi.

SATIŞ İŞLEMLERİ Mercedes-Benz bayi Karadeniz Motorlu tarafından yapılan 10 adet Arocs 4145K ve 35 adet Arocs 3342K damperli kamyon, 1 Haziran 2022 tarihinde düzenlenen bir törenle teslim edildi. Mercedes-Benz'in ağır inşaat şartları için tasarladığı ve Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nda üretilen Arocs 4145K ve Arocs 3342K modellerinin; güçlü motor freni, otomatik ve manuel olarak devreye girip aracın istemsiz hareket etmesini önleyen elektronik park freni ve aracın arazideki salınımını minimuma indirgeyen stabilizatörleri sayesinde emniyetli sürüş sağladığı belirtiliyor.

Arocs modellerinde yer alan, şoförün sadece yola odaklanmasını sağlayan ve deneyimli olmayan şoför kaynaklı şanzıman arızalarının önüne geçen Mercedes-Benz imalatı otomatikleştirilmiş şanzıman, aynı zamanda yakıt tasarrufu da sağlıyor. Emsal araçlara göre 400-900 kg daha fazla yük taşıma kapasitesi ve düşük işletme gideri de Arocs'un öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor. Araçlarda kullanılan damper ve karla mücadele ekipmanlarının Mercedes-Benz onaylı üstyapıcısı Özünlü Damper firması tarafından üretilmesi şasi kamyonlarda üstyapı kaynaklı arızaların önüne geçerken, üstyapı ve ekipmanların şasi kamyonun özelliklerine uygun tasarlanmasını da sağlıyor.

WIRTGEN SP 62i

FİNİŞERLE HAVALİMANINDA HASSAS BETON SERİMİ

İzlanda'nın liman şehri Keflavik'teki havalimanının askeri kısmındaki apron ve tehlikeli madde alanları, Wirtgen'in kayar kalıplı finişeri SP 62i kullanılarak genişletildi. Amerikan Hükümeti tarafından gerçekleştirilen projedeki serim süreci, ABD emperyal ölçülerinde gerçekleştirildi.

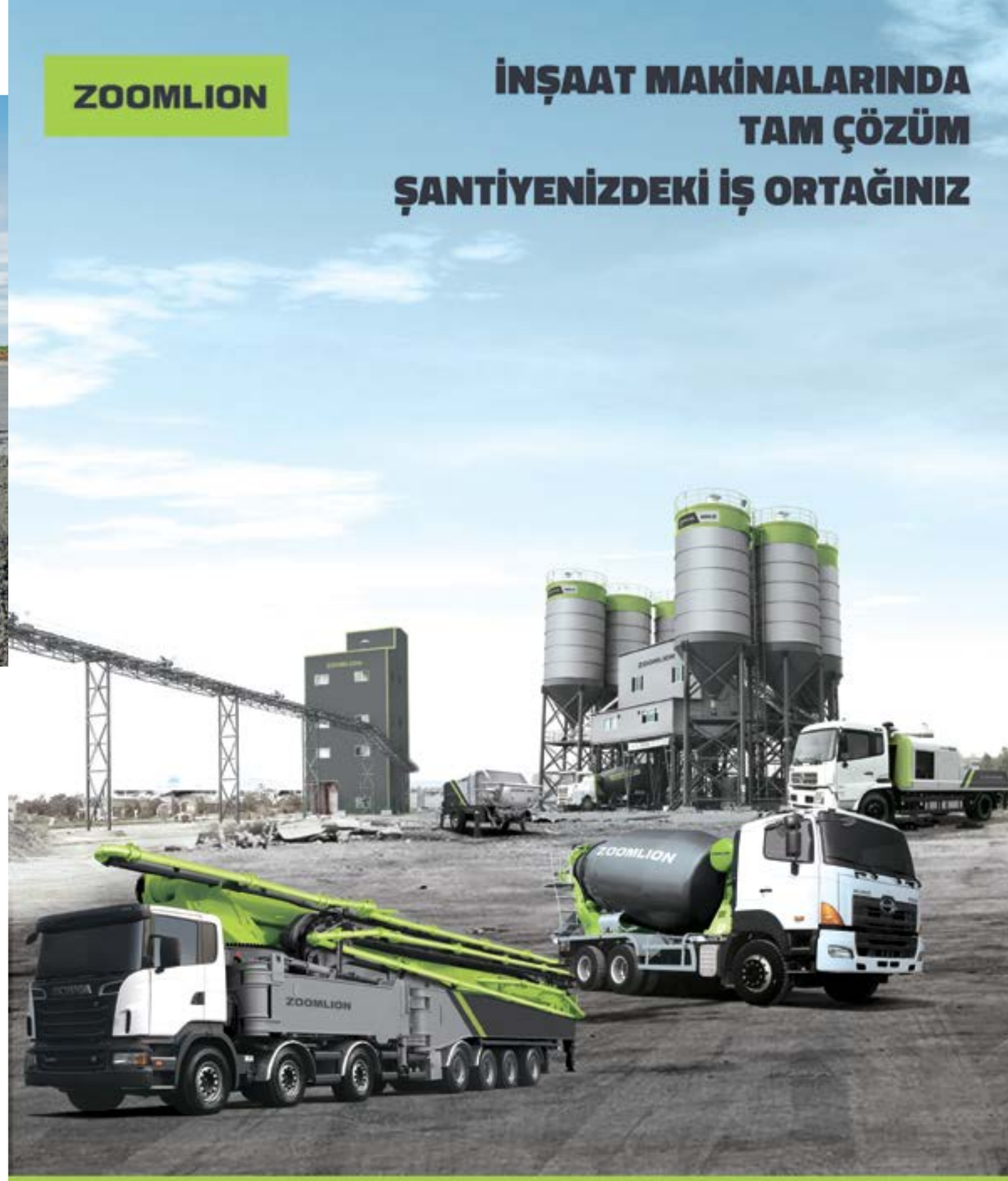
Wirtgen SP 62i, Keflavik havalimanında betonu tek katmanlı olarak 7,62 m eninde (25 ft) ve 41 cm (16 in) ila 45 cm (18 in) kalınlığında hassas bir şekilde serdi.

SP 62i, inşaat projesi genelinde, tek katmanlı olarak 41 ila 45 cm yükseklikte ve 7,62 genişlikte olmak üzere toplam 35.000 m beton serdi. Günde ortalama 900 m serim yapıldı.

ZAMAN BASKISI ALTINDA DAHİ EN İYİ KALİTE

Ülkenin güneybatısındaki Reykjanesskagi yarımadasının iklim koşulları nedeniyle, proje için temmuz ayının başından eylül ayının sonuna kadar olan kısa bir inşaat süresi belirlenmişti. Ve dolayısıyla inşaat süresini kısaltabilmek amacıyla, münferit pistler için önceden sabit kalıp kurulumundan vazgeçildi.

SP 62i'nin hassas direksiyon ve seviyeleme sistemi ve otomatik süper mala gibi en son makine teknolojilerinin, sıkı programa rağmen serim ekibini sürekli olarak en iyi kalite gereksinimlerini karşılama konusunda desteklediği belirtiliyor.



Beton bir ekskavatör ile SP 62i kayar kalıplı finişerin önüne yerleştirilir ve ardından makinenin yayma pulluğu ile eşit bir şekilde dağıtılır.

YAĞMUR SUYUNU TAHLİYESİ İÇİN HASSAS KENARLAR

Uçuş işletim yüzeyleri genel olarak çok düşük bir yanal bükülmeye sahiptir. Keflavik'te bu %1 idi. Münferit bölümlerin doğru yüksekliğini sağlamak için yanlara monte edilen ankrajlarla birbirine bağlanmış 31 münferit anodan yapılmıştı. Anoların dış kenarları kayar kalıp yöntemi ile serim için son derece önemli bir zorluk teşkil ediyordu.

Boydan boya tam olarak dik açılı olmaları ve düşme olmaması için hatasız üretilmeleri gerekiyordu. Ancak bu şekilde, gelecekteki işlemler sırasında yağmur suyunun olması gerektiği gibi tahliye edilmesi sağlanabilir ve genleşme derzlerinde su birikmesi engellenebilirdi.

WIRTGEN UYGULAMA TEKNİSYENLERİNDEN ÖZEL BETON REÇETESİ

Temel olarak beton her zaman çimento, su ve farklı agregalardan üretilir. Yapının daha sonraki yüklenmesinden kaynaklanan gereksinimleri karşılayabilmek için bazı katkı maddelerine ve belirtilen ana bileşenlerin daha kesin bir şekilde değerlendirilmesi gereklidir.

Örneğin, Keflavik havalimanının genişletilmesi için gereksinimler, C35/45 basınç dayanımı sınıfına sahip bir betonu kapsıyordu. 45 N/mm basınç dayanımına (kübik beton numunesi) ulaşmak için, beton reçetesi Wirtgen uygulama mühendislerinin desteğiyle belirlendi ve kayar kalıplı finişer ile serme için optimize edildi.

Deneme alanları olmadan hemen yerinde pilot pistlerle başlanabildi. Bunlar sıkıştırma, basınç dayanımı, düzgünlük, profile uygun konum ve yüzey pürüzlülüğü gibi talep edilen tüm parametrelerde en iyi kaliteyi gösterdi.

YÜZEYDE YÜKSEK HASSASİYET

Uçuş işletim alanlarındaki yüzey düzgünlüğü gerekliliği genellikle çok yüksektir. Keflavik havalimanında izin verilen maksimum tümsekler 4 m'de 4 mm'ydi. Ancak yapılan hassas ölçümler, sapmaların çok daha küçük olduğunu ve elde edilen düzlüğün gerekenden çok daha yüksek olduğunu gösterdi.

Projenin yüklenicisi HIB Iceland Ehf şirketinin şantiye müdürü ve beton teknisyeni olan Hendrik Wendt, bu projede Wirtgen ekibinin mükemmel iş birliğini bir kez daha deneyimlediklerini belirterek, "Bu sırada hem planlama aşamasında hem de yerinde danışmanlıkta çok iyi öneriler aldık ve etkili bir şekilde desteklendik. Bundan dolayı şantiyede neredeyse sorunsuz bir akış kaydetmeyi başardık" ifadelerini kullandı.

90°'lik dikey kenarlar sonraki şeride bağlantı için vazgeçilmezdir. Wirtgen'in 2 paletli kayar kalıplı finişeri istenilen sonucu sağladı.

KEFLAVIK HAVALİMANI'NIN GENİŞLETİLMESİ İLE İLGİLİ VERİLER VE RAKAMLAR

İnşaat projesi:	
Apron uzunluğu	: 280 m
Apron eni	: 235 m
Tehlikeli mad. alanı uzun.	: 120 m
Tehlikeli madde alanı eni	: 76 m

Serim verileri:	
Ön görülen yanal eğim	: ⩽ %1
Serme eni	: 7,62 m (25 ft)
Serme yüksekliği	: 41 cm (16 in) – 45 cm (18 in)
Günlük serim kapasitesi	: 900 m³
Toplam yol yüzeyi	: yakl. 75.000 m²

Rent2Winn 2022 HYBRID
KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ

KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ GERÇEKLEŞTİ!

Türkiye'de makine, otomotiv ve ekipman kiralama sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getiren Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi İstanbul Mariott Hotel Asia'da, 11 Mayıs 2022 tarihinde hibrit olarak gerçekleşti.

BORUSAN CAT'İN ana sponsorluğunda gerçekleşen ve kiralama iş kolunda faaliyet gösteren firma, kurum ve kuruluşlardan yetkilileri bir araya getiren zirve, paylaşım ekonomisinin önemini ortaya koydu. Alanında uzman profesyonellerin yer aldığı sunum ve panellerle farkındalık yaratan Rent2Winn 2022, kiralamanın sürdürülebilirlik kavramının en önemli unsurlarından biri olduğunu da bir kez daha gösterdi. Bu kapsamda zirvede paylaşım ekonomisi ve kiralamanın; otomotiv, iş ve istif makineleri gibi birçok alanda yakın geleceğin en yaygın iş modeli olacağı öngörüleri ana fikir olarak yer aldı.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan **Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi Organizatörü Hybrid İletişim Kurucu Ortağı Gökhan Kuyumcu**, *"Zirvemizin motttosunu kiralamak paylaşmaktır ve paylaşmak verimliliktir olarak belirledik. Bu çerçevede kiralamanın ülke ekonomisine ve işletmelere neler kazandırdığını ve kazandıracağını masaya yatırdık, mevcut durumu rakamlarla ortaya koyduk"* ifadelerini kullandı.

Zirvenin açılış konuşmasını gerçekleştiren **Renault Mais Eski Genel Müdürü İbrahim Aybar** ise *"Paylaşım ekonomisi şeffaf olarak tarafları dijital ortamda karşı karşıya getiriyor, güven oluşuyor, kaynaklar israf edilmiyor, çevre bilinci oluşuyor. Dünyanın ciddi bir dönüşüm içinde olduğunu kiralamalarla görmüş olacağız. Kiralama hayatın her alanında yer alacak"* şeklinde konuştu.

Zirvede iş makineleri sektöründeki kiralama ve ikinci elde yaşanan hareketlilikten, kiralama kanallarına, personel yükseltici plaftorm pazarında gelinen son durumdan otomotiv kiralama sektöründeki son trendlere kadar birçok konu sektör profesyonelleri tarafından ele alındı.

Türkiye'nin kiralama konusundaki ilk geniş kapsamlı zirve etkinliği olan Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi, İstanbul Mariott Hotel Asia'da hibrit olarak düzenlendi. Kiralama iş kolunun birçok paydaşının katılımıyla gerçekleştirilen zirvede, paylaşım ekonomisinin çeşitli sektörlere sağladığı katma değer örneklerle katılımcı ve izleyenlere aktarıldı. Bu doğrultuda başta otomotiv ve iş makineleri olmak üzere araç, makine ve ekipman kullanımında kiralamanın getirdiği fırsatlar, zirveye katılan panelist ve konuşmacılar tarafından tüm detaylarıyla ortaya konuldu. **Zirvenin ana sponsoru Borusan Cat olurken, altın sponsorluğunu İş Leasing, Ascendum Makine ve Richie Bros paylaştı. MakinaParkuru gümüş sponsor olarak etkinliğe katkı sağladı. Etkinliğin medya sponsorluğunu Forum Makina ve A4 Medya üstlenirken, dijital platform sponsorluğu ise Fairs Endless tarafından sağlandı.**

Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi Organizatörü Hybrid İletişim Kurucu Ortağı Gökhan Kuyumcu gerçekleştirdiği konuşmada; *"İnsan hayatında en önemli unsur zaman ve bu zirvede zamanımızı paylaşarak kiralamanın bize getirilerini ortaya koyduk. Zirvemizin motttosunu ise kiralamak paylaşmaktır ve paylaşmak verimliliktir olarak belirledik. Bu çerçevede kiralamanın ülke ekonomisine ve işletmelere neler kazandırdığını ve kazandıracağını masaya yatırdık, mevcut durumu rakamlarla ortaya koyduk. Kiralamanın diğer boyutu olan ikinci elde ise araç ve makine sahiplerinin satarken de kazanması gerektiğini aktardık. Zirvemize katılım gösteren ve online olarak bizleri takip eden, sponsor olarak bizlere katkı sağlayan, çözüm ortağı hizmet ve servis anlamında katkı sağlayan herkese teşekkür ediyoruz"* şeklinde konuştu.

KİRALAMADA PAYLAŞIM ARTIYOR, HİBRİT/ELEKTRİKLİ ARAÇLARA RAĞBET VAR

Renault Mais Eski Genel Müdürü İbrahim Aybar, zirvenin açılış konuşmasında otomotiv sektöründeki kiralama pazarını rakamsal ifadelerle değerlendirerek, *"Ülkemizde kiralama sektörünün çatı kuruluşu TOKKDER'e göre, 2021 yılında yaklaşık 238 bin taşıtlık bir pazar görüyoruz. Bu da, bir yıl öncesine göre yüzde 9'luk bir daralmayı ifade ediyor. Ancak ticari araç parkının da kiralama içindeki oranı yüzde 5,5'e çıkması sevindirici. Hibrit ve bataryadan elektrikli otomobillerin kiralama parkı içindeki oranı ise*

İbrahim AYBAR / Renault Mais Eski Genel Müd.

Borusan Cat Pazarlama İletişimi Lideri Burcu Çalışkan Akdağ, Metaverse ve NFT; Yeni Dijital Dünyaya Yolculuk konusunu ele aldı. Akdağ Metaverse ve NFT ile yeni bir dünyanın başladığını aktardı ve Borusan Cat'in bu konudaki çalışmalarından bahsetti.

yüzde 6,5'a çıkmış durumda. Sektörde yeni araç yatırımı, geçtiğimiz yıl 60.300 olarak gerçekleşti ve 17 milyar TL'lik yatırım yapıldı. 2017'de 64 bin civarı olan kurumsal müşteri sayısı ise geçtiğimiz yıl 28 bin adede geriledi. Otomotiv kiralama sektörü 52 milyar TL'lik bir iş hacmine sahip. 42 ay olan en uzun kiralama süresinin payı yüzde 47,5 civarlarında. 18 aydan aşağı olan kiralamalarda ise yüzde 15'in üzerinde bir pay var. Bu da araç paylaşımının kiralama içerisinde yeni bir niş alanı olarak görüldüğünün bir işareti" dedi.

OTOMOTİV ŞİRKETLERİ PAYLAŞIMA YÖNELİYOR

Paylaşım ekonomisini atıl olan bir varlığın sahibi tarafından belli bir süre ihtiyaç duyan kişiye kiralanması olarak tanımlayan Aybar, *"Paylaşım ekonomisi şeffaf olarak tarafları dijital ortamda karşı karşıya getiriyor, güven oluşuyor, kaynaklar israf edilmiyor, çevre bilinci oluşuyor. Dünyanın ciddi bir dönüşüm içinde olduğunu kiralamalarla görmüş olacağız. Kiralama hayatın her alanında yer alacak. Paylaşımlı araç 4 ya da 5 kat daha fazla kullanılıyor. Ayrıca paylaşılan her araç daha az karbon salınımını sağlarken, yüzde 95 oranında otopark ihtiyacını ortadan kaldırma gerçekliği de var. Bu durum, trafikte ise araçların en az 3 kat azalması anlamına geliyor. KPMG'nin otomotiv CEO'ları ile yaptığı araştırmaya göre de 2030'a kadar tüm gelişmiş ülkelerde otonom sürüş, hayatın içinde ve ticarileşmiş olacak. Otomobil sahipliği azalacak"* ifadelerini kullandı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KİRALAMA MÜHENDİSLİĞİ

Zirvenin ilk panelinde sürdürülebilir kiralama mühendisliği ele alınırken panelin moderatörü **Taşıyanlar Ticari Taşıtlar Genel Yayın Yönetmeni Vahit Mahmatlı** oldu. Mahmatlı, Türkiye'de ticari araç kiralamalarının hafif ticarilerle başladığını, ancak daha büyük hacimli operasyonlarda kullanılan ağır vasıtalarda da büyük bir potansiyelin olduğunun altını çizdi.

İş Leasing Genel Müdür Yardımcısı Hasan Ketenci, Türkiye leasing pazarına dair bilgiler vererek; *"Ülkemizde leasing alanında faaliyet gösteren 22 firmanın 15 adedini banka iştiraki oluşturuyor. Pazar payı itibarıyla da en yüksek 10 firma banka iştirakleri arasında. 2021 sonu itibarıyla sektörün büyüklüğü 85 Milyar TL seviyesinde. Kredilerin içerisindeki payı da yüzde 1,7. Bu oranda leasingin niş bir ürün olmasının da etkisi var. Leasing geleneksel olarak makine ekipman anlamında iş, inşaat, tekstil ve metal işleme makinelerine yoğunlaştı. Ancak son yıllarda sürdürülebilirlik kavramının daha da önem kazanmasıyla yenilenebilir enerji ve çatı GES projeleri anlamında da artış olduğunu görüyoruz"* dedi.

Hasel Türkiye Kiralama Müdürü Faruk Uyanık, panelde makine rakamlarına değinerek "Küresel pazarda istif makineleri ve depo içi ekipmanların toplam büyüklüğü 2021

PANEL - 1 Sürdürülebilir Kiralama Mühendisliği

yılında 206 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu rakamın 2022 ve 2028 yılları için yapılan projeksiyonda her yıl yüze 5,5 artış öngörülerek 2028'de 300 milyar dolara ulaşılacağı düşünülüyor. Türkiye'nin dahil olduğu güney Avrupa bölgesinde ise 2021 yılında yüzde 66'lık bir artışla yeni istif makineleri siparişleri artarak 147.300 gibi bir rakama ulaştı. 2020 yılında 12.800 adet olan pazar, yüzde 72'lik artışla 2022'de 22 bin 162 adede ulaştı" şeklinde konuştu.

Panelde ayrıca **İnterfed Yönetim ve Finansal Danışmanlık Genel Müdürü Dç. Dr. Banu Sezginer, Borusan Cat İkinci El ve Kiralama İş Makinaları Batı Lideri Gökmen Erkut ve STFA Makine Ticaret A.Ş. - Universal Handlers Endüstriyel Ürünler Kiralama ve SSH Direktörü Osman Emre Oruç** yer aldı.

PAYLAŞIM EKONOMİSİ VE KİRALAMADA YENİLİKÇİ MODELLER

İbrahim Aybar'ın moderatörlüğünde yapılan zirvenin ikinci panelinde Paylaşım Ekonomisi ve Kiralamada Yenilikçi modeller masaya yatırıldı. Otomobil kiralamasında yeni teknolojiler, dijitalleşme, elektrifikasyona dönüşüm ile birlikte, artık ulaşımda paylaşımın önemli bir iş kolu haline geldiği vurgulandı. **Otokoç Otomotiv Pazarlama Müdürü Esra Arslanbaş Kaynak,** paylaşım konseptinin herkese önemli katkı sağladığını vurgulayarak, *"Mülksüzleşmek kavramı son dönemde hayatımıza girdi ve pandemi sonrası daha da önemli hale geldi. Dolayısıyla araç kiralama ve paylaşım hem birey hem de kurumlar için ön plana çıkmaya başladı"* dedi.

İSPARK Genel Müdürü Hakan Orhun, panelde paylaşımcı yapının öneminin altını çizerek *"İSPARK, 118 binlik kapasitesiyle Avrupa'nın tek şehirde hizmet veren en büyük oropark şirketi. Paylaşımlı ulaşım konusunda 3000'e yakın bisikletimiz de var. Ayrıca 10 bini aşkın e-bike bu yaz İstanbul sokaklarında dolaşacak ve e-bikeların toplu taşımanın daha da yaygınlaşmasında bir araç olacağını düşünüyoruz. Elektrikli şarj konusunda da İSPARK, 10 yıldan daha kısa bir süre içerisinde otopark şirketinden bir şarj şirketine dönüşecek"* açıklamalarını yaptı.

Merlin Enerji Sistemleri'nin Kurucu Ortağı Cihan Ünlü ise *"Türkiye'de son 10 yılda forkliftlerde dizelden elektriklilere geçiş yaşandı. Adetsel olarak yüzde 60 elektrikli forklift satılıyor gibi görünse de kullanılan saat ve yaratılan değer, harcanılan para olarak baktığımızda yüzde 80 civarında elektrifikasyona geçilmiş durumda. Hem satıcılar hem de kiralamacılar açısından ciddi bir tecrübe mevcut. Türkiye'de aktif olarak çalışan 100 binin üzerinde akülü forklift veya ekipman bulunuyor"* dedi. Borusan Cat Benim Filom Lideri Koray Gür ise ve Machinego'nun Genel Müdürü Hikmet Özgözen de panelde şirket faaliyetlerini katılımcılara aktardı.

PANEL - 2 Paylaşım Ekonomisi ve Kiralamada Yenilikçi Modeller

İKİNCİ ELDE GÜVEN VE KAZANÇ

Zirvenin son paneli ise **Rent2Winn 2022 Kiralama ve İkinci El Zirvesi Organizatörü ve Forum Makine Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Gökhan Kuyumcu**'nun moderatörlüğünde gerçekleşti.

Panelde konuşan **Richie Bros Türkiye Genel Müdürü Hasan Er**, *"İkinci el iş makineleri pazarının global büyüklüğü 200 milyar dolar civarında. Her pazarın her bölgenin kendine göre regülasyonları var. Üreticiler de bölgeye göre farklı seri makineleri sunuyorlar. Özellikle 2018 ve 2019'lu yıllarda firmalar ikinci elin önemini daha iyi anladı. İkinci el stokları ağırlıklı olarak müteahhitlerde, kiralama firmalarında ve distribütörlerde yer alıyor. Ülkemizde 60-70 bin adetlerde ikinci el makine olduğunu tahmin ediyoruz"* dedi.

Makina Parkuru Kurucusu Enes Eğin, Türkiye'de iş makinesi ikinci el pazarının genel hatlarını ortaya koyarak; *"2018-2020 arasında 3-5 yaş arası makineler yurtdışına çıktı ve kiralanabilir kondisyonu iyi makineler bir anda kayboldu. Sonrasında Türkiye piyasası kredi anlamında desteklenmeye başladığında makine alımları ve talepler tekrar canlandı. Sonrasında pandemi ve tedarik krizleri oluştu. Ancak Türkiye'de kurumsal kiralama firmalarının olmaması, ikinci el piyasasını bozan ana unsur. Burada da devreye sürdürülebilir kiralama mühendisliğini uygulayan ve daha verimli çalışan yapıların olması devreye giriyor"* şeklinde konuştu.

Borusan Cat EP Kiralama ve İkinci El Satış Lideri Erkan Özgen ise faaliyet gösterdikleri 6 ülkede dizel motorlu jeneratörler, petrolum üniteleri, gaz motorlarının ikinci el alım satım ve kiralama faaliyetlerini yönettiklerini belirtti.

Enes EĞİN / Makina Parkuru Kurucusu

Turkuaz Machinery Kurucu Ortağı Hilmi Battal ise panelde Türkiye'nin iş makinelerinde ikinci elde Avrupa ve Amerika'ya göre çok geride olduğunu, ikinci elde ve kiralamada çok fazla kurumsal yapının olmadığını aktardı.

PANEL - 3 İkinci Elde Güven ve Kazanç

Sibel AYGÜL / Lingong Ortadoğu Şatış Müdürü

Burcu Ç. AKDAĞ / Borusan Cat Paz. İlet. Lideri

Luca PERLATI ve Hasan ER / Richie Bross

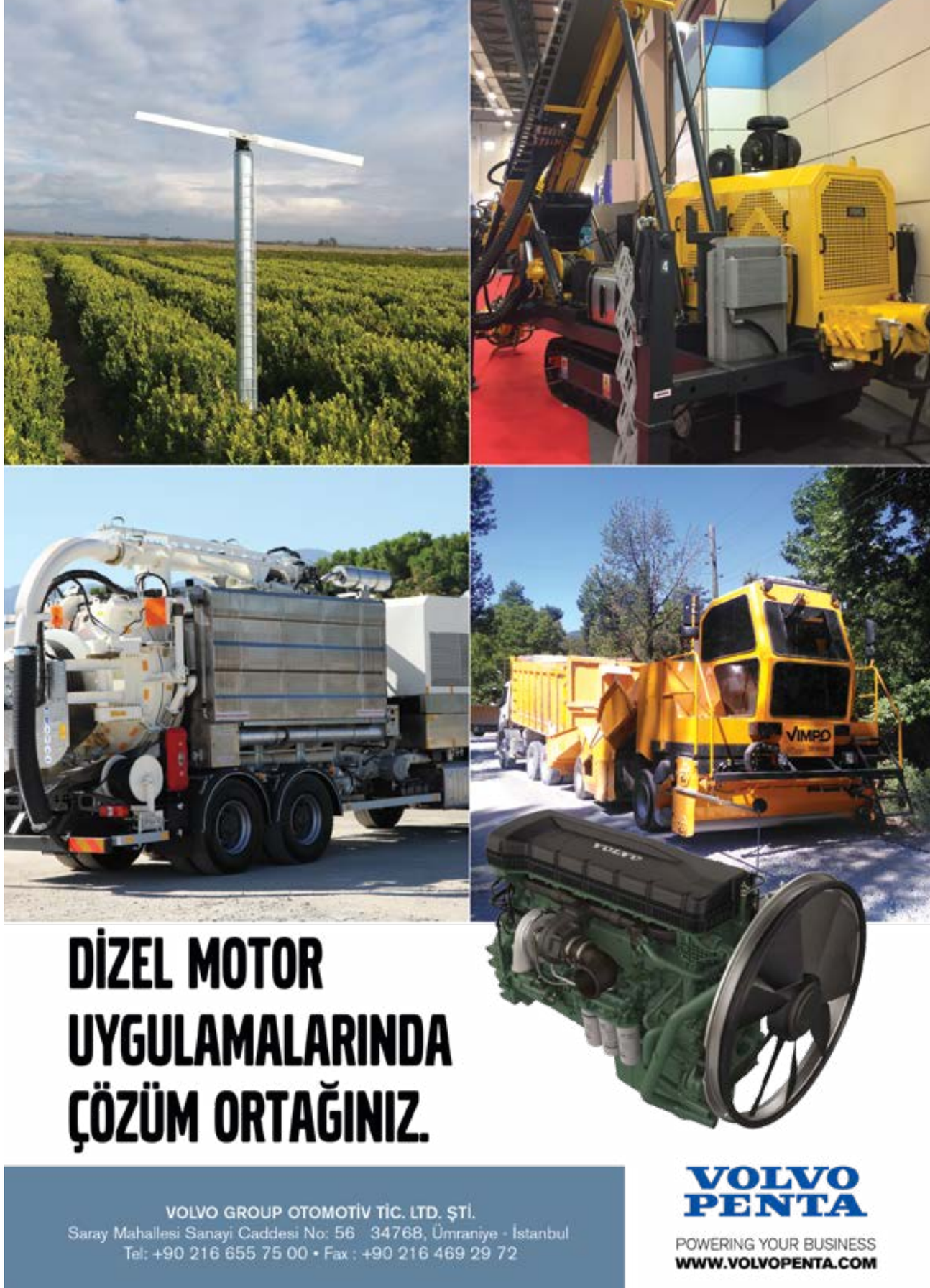
PLATFORM KİRALAMA PAZARI 2022'DEN UMUTLU

Lingong Group Co. Ltd.Ortadoğu Şatış Müdürü Sibel Aygül, zirvede Türkiye platform kiralama pazarına değindi. Aygül, *"Türkiye platform kiralama pazarına yıllara göre baktığımızda 2016 yılından sonra girişimci sayısında artış var fakat 2018'de döviz dalgalanması nedeniyle makine yatırımlarında azalma oldu. Çalışan sayısında da 2018'de yükselme varken, pandemiyle birlikte ciddi azalma görüldü. 2021 yılında biraz toparlanma yaşandı ve 2022'de yatırım ve çalışanların artmasıyla daha iyimser bir tablo olmasını bekliyoruz. Ciro anlamında ise 2019'dan bu yana stabil bir durum söz konusu"* dedi. Global rakamlara da değinen Aygül, *"KHL'nin 2021 için yayınladığı IRN 100 listesinde en büyük 100 kiralama şirketinin 2019'a göre toplam gelirlerinin yüzde 6,4 düştüğü ve pandeminin burada ciddi bir etkisinin olduğu görülüyor"* şeklinde konuştu.

ZİRVEDE RENKLİ VE BİLGİLENDİRİCİ SUNUMLAR GERÇEKLEŞTİ

Zirvede gerçekleşen diğer sunumlar arasında **Borusan Cat Pazarlama İletişimi Lideri Burcu Çalışkan Akdağ,** Metaverse ve NFT; Yeni Dijital Dünyaya Yolculuk konusunu ele aldı. Akdağ Metaverse ve NFT ile yeni bir dünyanın başladığını aktardı ve Borusan Cat'in bu konudaki çalışmalarından bahsetti.

Richie Bross Varlık Yönetimi Ticari Operasyonlar Müdürü Luca Perlati ve Türkiye Ülke Müdürü Hasan Er ise gerçekleştirdikleri sunumla şirketin 2021 yılı faaliyetlerinden bahsettiler. Sitech Eurasia Saha Teknolojileri Satış Lideri Armağan Karakaş ise makine kontrol sistemleri çalışmalarına ilişkin bilgiler verdi ve geleneksel yöntemlere göre saha çalışmalarını hızlandırdıklarını aktardı ■



bauma

24.-30. OKTOBER 2022, MÜNCHEN

DÜNYANIN EN BÜYÜK İŞ MAKİNELERİ FUARI BAUMA MÜNİH 2022 YAKLAŞIYOR

Burak BAYDAR / Bauma Türkiye Paz. ve Satış Direktörü

İş makineleri sektörünün küresel anlamdaki en prestijli fuarı olan Bauma Münih 2022, bu yıl 24-30 Ekim tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde düzenlenecek. Başta iş makineleri, inşaat malzemesi makineleri ve madencilik makineleri olmak üzere, bu alandaki en son ürün ve teknolojilerin sergileneceği fuara çok sayıda Türk firması da katılacak.

DAHA ÖNCE NİSAN ayında düzenleneceği açıklanan fuar, korona virüs salgını sebebiyle 24-30 Ekim 2022 tarihine ertelenmişti. Fuarın bu yıl da dünyanın en fazla katılımcı ve ziyaretçi çeken fuarlar arasında yer alması bekleniyor.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ OTONOM MAKİNELERDE

Bauma Münih Türkiye Pazarlama ve Satış Direktörü Burak Baydar, iş ve inşaat makineleri alanında yeni teknolojilerin geliştirilmesi adına günümüzde birçok bilimsel kurum ve enstitünün çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürdüğünü belirterek; ***"Fuarda bu konu çok yönlü olarak ele alınacak ve yapılacak etkinliklerde tartışılacak. Kendi kendine çalışan makineler, inşaat sektörünün geleceği için büyük bir vizyon ortaya koyuyor. Bu konuda çalışan bir sivil toplum kuruluşu olan Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.'nin yaptığı çalışmalara göre yarı otomatik, otomatikleştirilmiş veya destekleyici işlevlere sahip "akıllı" inşaat makineleri geliştirmek ve kullanmak sektör açısından çok daha gerçekçi ve ulaşılabilir bir hedef. Bu tür çözümler, verimlilik ve üretkenlikte gözle görülür artış potansiyeline sahip"*** ifadelerini kullandı.

ŞANTİYELERE COBOT'LAR GELİYOR

Yaptığı basın açıklamasında, Münih Teknik Üniversitesi Malzeme Taşıma, Malzeme Akışı ve Lojistik Bölümü Başkanı Maximilian Schöberl'in sözlerine de yer veren Burak Baydar; ***"Maximillian Schöberl, bundan on yıl sonra şantiyelerde çeşitli cobot'ların daha etkin olacağını söylüyor. Schöberl'e göre 'Cobot' terimi, 'iş birliği' ve 'robot' kelimelerinin birleşiminden oluşuyor. İnsanlarla doğrudan iş birliği için tasarlanmış robotları ifade ediyor"*** dedi.

Burak Baydar, fuarda çok sayıda Türk şirketinin de ürün ve hizmetlerini tanıtacağını sözlerine ekledi.

Bauma Münih 2022, toplam 614 bin metrekarelik sergi alanı ile dünyanın en büyük ticaret fuarı unvanına sahip bulunuyor. Her 3 yılda bir düzenlenen fuar, 2019 yılında 63 ülkeden yaklaşık 3.700 katılımcı ve 200'den fazla ülkeden 620.000'den fazla ziyaretçi ile tüm zamanların rekorunu kırmıştı

MİR SERHAT MADENCİLİK, YENİ HİDROMEK®'LERİ İLE DEMİR CEVHERİNİ MAKSİMUM VERİMLİLİKLE ÇIKARIYOR!

TÜRKİYE'NİN maden yatakları bakımından zengin illerinden birisi olan Malatya'da işinin uzmanı maden şirketleri çevre hassasiyetlerini de gözeterek verimli çalışmalara imza atıyorlar. Bu şirketler arasında olan Mir Serhat Madencilik Limited Şirketi de 2017 yılından günümüze aktif olarak sektöre hizmet veriyor. Şirketin 5 yıldır yöneticisi olan Recep Sıcakyüz, gerçekleştirdikleri demir cevheri üretimiyle Türkiye'ye katma değer sağladıklarını belirtiyor ve her geçen sene hedeflerini daha da büyüttüklerinin altını çiziyor.

Şirket bu kapsamda yatırımlarına da hız kesmeden devam ederek son iki yıl içerisinde 5 adet HİDROMEK ekskavatör alımı gerçekleştirdi. Biz de Recep Sıcakyüz ile faaliyetlerini ve yeni yatırımlarını değerlendirdik:

Mir Serhat Madencilik, sektöre nasıl adım attı?
Şirketimiz 2017 yılında kuruldu ve ilk olarak Malatya Doğanşehir ilçesi Dedeyazı köyünde başladı. Açık işletme olarak yüzeydeki hafriyatı kaldırarak madeni alıyoruz. Verimli bir bölgede faaliyet gösteriyoruz. Geçtiğimiz yıl ortalama 100 bin ton demir cevheri ürettik ve bunun için 1 milyon tondan fazla hafriyat gerçekleştirdik. Bu yıl ise 300 bin ton cevher üretimini ve 3 milyon ton hafriyatı hedefliyoruz.

Maden sahalarınızdan bahseder misiniz?
Demir dışında bakır, kurşun, barit sülfat çıkardığımız ve tamamı Doğanşehir'de olan 15 bin hektarlık 6 sahamız bulunuyor. Yerleşim yerlerine yakın olmamızdan ötürü patlatma yapmadan söküyle çalışıyoruz. Saha zemin sertlikleri ise sökü anlamında farklılık gösteriyor.

Nasıl bir operasyon süreciniz var?
Sökü ardından hammadde zenginleştirme süreçlerimiz devreye alınıyor. Sahamıza 30 km uzaklıktaki Dedeyazı'na malzemeyi taşıdıktan sonra kırma eleme yaparak ön zenginleştirme işlemine tabi tutuyoruz. Ardından Gaziantep Nurdağı'ndaki yerimizde konsantre işlemi gerçekleşiyor. Sonrasında ürünler İskenderun Limanı'na giderek ağırlıklı olarak Çin'e ihraç ediliyor. Bunun yanında daha az bir miktar Avrupa'ya da ihracat oluyor. İhracatlarımız demir cevheri özelinde olmasının yanında; diğer ürünlere yönelik olması için de Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca yeni bir kırma eleme ve konsantre tesisi de kuracağız.

Recep **SICAKYÜZ**/ Mir Serhat Madencilik Yöneticisi

Malatya'da faaliyet gösteren Mir Serhat Madencilik, son 2 yıl içerisinde 5 adet HİDROMEK HMK 310 LC yatırımı gerçekleştirdi. Şirketin ekskavatörleri, hammaddelerin ocaklardan zenginleştirme tesisine ve oradan da İskenderun Limanı'na gitmesiyle oluşan operasyon süreçlerinin verimli ve hızlı bir şekilde gerçekleşmesinde önemli bir rol üstleniyor.

"Klasik madencilik dönemi bitti; işin profesyonelce zenginleştirmelerle yapılması gerekiyor"

Sizce madencilikte önemli olan noktalar neler?
Çalışmalarda kullandığımız makinelerin yakıt sarfiyatı en önemli konular arasında. Aylık bir şirket 300 bin litre mazot kullanıyorsa 7 milyon TL üzerinde bir paraya tekabül edebiliyor. Yanlış bir ar-ge çalışması bir şirketi 3 ayda bile darboğaza sokabilir. Madencilikte iyi yatırımlar şart. Klasik madencilik dönemi bitti ve işin profesyonelce zenginleştirmelerle yapılması gerekiyor. Geçtiğimiz yıl maden sektöründe ihracat hacmi 6 milyar dolardı. 3 sene içerisinde bu rakamın 20 milyar doları bulacağını tahmin ediyorum. Çevrenin korunmasını da göz önüne alarak ve devletin desteğini arkasına alan madencilik sektörü daha da ileriye taşınacaktır.

Madencilik sektörünün hayat standartlarını olumlu etkileyen bir iş kolu olduğunu söyleyebilir miyiz?
1 sene önce demir cevherinin tonu, ham petrolun tonundan daha pahalıydı. Bugün ise ham petrol çok yükseldi ve madencilikte fiyatlar düştü. Sektörümüz ülkeye katma değer sağlıyor. Birçok endüstri koluna sağlanan hammadde madencilik çalışmaları neticesinde ortaya çıkıyor. Madencilik ülkemizin geleceği olabilir. Bu tempoyla devam edersek ithal edeceğimiz enerjiyi, ihraç edeceğimiz madenin dolarıyla karşılayabiliriz.

Madencilik çalışmaları çok ciddi yatırımlar gerektiriyor. Bu kapsamda nasıl bir makine parkınız var?
Kiralık olarak kullandığımız makineler haricinde, kendimize ait olan toplam 8 paletli ekskavatörümüz, 2 lastikli yükleyicimiz bir kırma eleme ve bir konsantre tesisimiz, 10 adet kamyonumuz bulunuyor.

Sizin için makine tercihlerinizde ve kullanımlarınızda önemli olan konular nelerdir?
Önceliğimiz makinelerin az arıza yapması, az yakıt yakması ve az masraflı olması. Bunlar olduğu takdirde hem zamandan kazanıyoruz hem de verimli çalışıyoruz. Madencilikte zaman ayrıca çok önemli. Zorlu iklim koşulları ve aşırı yağmurlarda çalışmak zorlaşıyor. Biz de yılda 7-8 ay verimli çalışıyoruz. Bu süreyi makineleri de iyi kullanarak değerlendirmek gerekiyor.

"Makinelerin performansından son derece memnun kaldık, ardından yatırım kararı aldık"

Ekskavatörde HİDROMEK yatırımlarınız oldu. Markayı tercih etmenizdeki sebepler neler?
Önce HİDROMEK'İ kiralayarak kullanmaya başladık. Özellikle pandemi döneminde yedek parça ihtiyacımız olduğunda, bazı markalarda sorun yaşarken, HİDROMEK'te kolay ve daha uygun fiyatlarla bulunurluk sağladık. Makinelerin performansından da son derece memnun kaldık. Ardından yatırım kararı aldık.

"Toplam 6 HİDROMEK ekskavatörümüz arasında; 5 adet 2021 ve 2022 model olmak üzere HMK 310 LC ve 1 adet 2011 model HMK 370 LC HD bulunuyor"

Parkınızda HİDROMEK'in hangi modelleri var ve şirket olarak yaşadığınız avantajlar neler?
Toplam 6 HİDROMEK ekskavatörümüz arasında; 5 adet 2021 ve 2022 model HMK 310 LC ve 1 adet 2011 model HMK 370 LC HD bulunuyor. Zorlu saha koşullarımızda makineleri yürütmek durumunda olduğumuz için yeni alımlarımızda daha küçük tonajlı makineleri tercih ediyoruz. Bu kapsamda HİDROMEK'in yakıt tasarrufu, serilik ve performanslı çalışma gibi avantajlarını yaşamaya devam ediyoruz. Aynı zamanda servis hizmetlerinden de memnunuz.

Önümüzdeki dönem yeni yatırımlarınızda tekrar HİDROMEK'i tercih eder misiniz?
Çalışma kapasitemizi artıracağız ve makine sayımız da bu doğrultuda artacaktır. Yeni yatırımlarımızda yerli bir marka olarak HİDROMEK'i tekrar tercih etmek isteriz. Yabancı ziyaretçilerimiz geldiğinde de HİDROMEK için bizim markamız diyoruz ve bu bizi mutlu ediyor.

Mir Serhat Madencilik'in formeni HASAN YILDIRIM

HİDROMEK TEKNİK OLARAK SÖKÜDE ÇAĞ ATLAMIŞ!

Mir Serhat Madencilik'in deneyimli formeni Hasan Yıldırım, makine parklarındaki HİDROMEK'lerin sahadaki performanslarını dergimize değerlendirdi.

Farklı markalardan HİDROMEK ağırlıklı bir makine parkına geçtiniz, neler söylersiniz?
Parkımızda ağırlık olarak farklı markalar varken çeşitli arızalarla karşılaştığımızda iş kayıpları yaşadık. Örneğin bir makinenin hortumu patladığında bir günümüz gidiyordu. Ayrıca yüksek yakıt sarfiyatı da yaşadığımız diğer bir sorun olarak öne çıkıyordu. Ancak parkımıza HİDROMEK'lerin girmesiyle birlikte bu sorunlar ortadan kalktı.

"HMK 310 LC'ler tonaj olarak yürümeye çok uygun"

HİDROMEK'in makineleri operasyonel olarak ne tür avantajlar sağladı?
Makinelerde bulunan 3 farklı mod, yakıt tasarrufuna büyük katkı sağlıyor. Aynı zamanda ocaklarımızdan makinelerimizi yürütüyoruz. Özellikle HMK 310 LC'ler tonaj olarak yürümeye çok uygun. Böylelikle ağır tonajlı makinelerde olduğu gibi treylere yükleyip nakliye etme süreci ortadan kalkıyor.

Makinelerinizin çalışma performansı için neler söylersiniz
Çalıştığımız bölgelerde patlatma yapmadığımız için devamlı kırıcılarla çalışıyoruz. Kırma olmadığı takdirde büyük kovayla yükü de alamadığımız için büyük makineye ihtiyaç duymuyoruz. Bu kapsamda yaklaşık 32 tonluk HMK 310 LC'ler ile rahat çalışıyoruz. Makinelerimizle yükleyeceğimiz kamyon gelmeden önce sert zemini söküyle yumuşatıyoruz. HİDROMEK teknik olarak söküde çağ atlamış diyebilirim.

Kamyonlar gelir gelmez ise makinelerimiz hızlı bir şekilde yüklemeyi gerçekleştiriyor. Gerek kule dönüşü gerek bom hareketleriyle seri çalışıyoruz. Operatör de çalışma hızını rahatlıkla ayarlayabiliyor.

HİDROMEK otomobil konforunu aratmıyor

Operatörleriniz makinelerin konforundan memnun mu?
HİDROMEK'teki konfor diğerlerinde yok. Dokunmatik ekran, etkili klima, iyi bir müzik sistemi gibi özellikler otomobil konforunu aratmıyor. Otomatik stop sistemi; ayarlanabilir rölanti ve durma süreleri ile makine rölantiye geçtikten sonra motoru otomatik olarak durdurarak kullanım kolaylığı ve yakıt tasarrufu sağlıyor.

Hasan YILDIRIM/ Formen

Makinelerin arıza ve bakım süreçleriyle ilgili izlenimleriniz neler?
HİDROMEK'in yetkili servisiyle çalışıyoruz. Şu ana kadar herhangi bir arıza durumu yaşamadık. 250 saatte bir servis bakımları yapılıyor. Servis hizmetlerinden de son derece memnunuz. Tüm formen ve operatör arkadaşlara HİDROMEK'i tavsiye ediyorum ■

TÜRKİYE'NİN EN PRESTİJLİ PROJELERİNE ZOOMLION İMZASI

Geniş ürün hattıyla 15 yılı aşkın bir süredir bayileri aracılığıyla Türkiye'de faaliyet gösteren Çin merkezli ZOOMLION, yurtdışı pazarlarda yerelleşme stratejisi çerçevesinde 2018 yılında ZOOMLION CIFA MAK. SAN. A.Ş.'yi kurdu. Türkiye'yi Avrupa pazarına giriş kapısı olarak değerlendiren firma, burada üretim yapma planını da masanın üzerinde tutuyor.

ZOOMLION

BU YIL ANTALYA'DA düzenlenen KOMATEK Fuarına, 6 kategoride 16 ürünüyle katılarak boy gösteren ZOOMLION'un standına ziyaretçilerin ilgisi yoğundu. ZOOMLION İç Anadolu Satış Pazarlama Müdürü Okan Gür, Türkiye'deki faaliyetleri ve hedeflerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

Firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

ZOOMLION Co., Ltd. 1992 yılında kurulmuştur. Ancak kurulduğu ilk yıllarda ZOOMLION İnşaat Bakanlığı'na bağlı Changsha İnşaat Makineleri Araştırma Enstitüsü olarak biliniyordu. Yirmi yılı aşkın Ar-Ge çalışmaları ve yenilikçi gelişimin ardından, Çin'in önde gelen inşaat makineleri üreticilerinden biri konumuna gelen ZOOMLION, uluslararası bir standart belirleyici olarak dünyanın en büyük ilk beş inşaat makinesi üreticisi firmaları arasındaki yerini almıştır.

"11 kategoride 70 ürün serisi ve 568'den fazla çeşit ürün"

ZOOMLION, ağırlıklı olarak inşaat makineleri ve tarım makineleri gibi yüksek teknolojili ekipmanların Ar-Ge ve imalatıyla uğraşmaktadır. Ürün yelpazesinde 11 kategori, 70 ürün serisi ve 568'den fazla çeşit ürün bulunmaktadır. ZOOMLION hisseleri, Shenzhen ve Hong Kong borsalarında işlem görmekte ve sektörde her iki borsaya da kote ilk şirket durumundadır.

ZOOMLION, yurtdışı pazarlarda daha aktif olabilmek amacıyla son dönemlerde yerelleşme stratejisini uygulamakta ve buna paralel olarak 2018 yılında; yönetim, satış, stok, yedek parça, servis hizmetleri ve lojistiği entegre ederek Türkiye'nin en büyük şehri İstanbul'da ZOOMLION CIFA MAK. SAN. A.Ş.'yi kurmuştur. ZOOMLION, 2021 yılında İstanbul, Ankara ve İzmir'de bölge müdürlükleri kurarak ilgili bölgelerdeki iş ortaklarına hem satış hem satış sonrası hizmetler hem de yedek parça konusunda hizmet vermeyi hedeflemektedir. 2022 yılı sonuna kadar da Adana ve Trabzon bölge müdürlüklerini kurma hedefiyle bu bölgelerdeki iş ortaklarına da doğrudan hizmet verecektir. Türkiye, denizaşırı pazarlar için yerelleşme stratejisi kapsamında ZOOMLION'un odak noktasıdır.

Türkiye pazarındaki faaliyetleriniz ne zaman başladı?

Zoomlion 15 yılı aşkın bir süredir Türkiye pazarında faaliyet göstermektedir. Zoomlion bu pazarda Çin'deki merkez ofislerde çalışan uzman ekipler vasıtası ile pazarı anlamayı ve müşterilerle iletişim kurmayı hedeflemiştir. ZOOMLION her zaman küreselleşme stratejisine sahip olmuştur. Avrupa ve Asya olmak üzere iki kıtayı kapsayan Türkiye, ZOOMLION tarafından yatırım ve iş geliştirme için kilit ülke olarak seçilmiş ve ZOOMLION için Avrupa pazarına giriş kapısı olma özelliğini taşımaktadır.

Zoomlion yerel vinç pazarında aktif markalar arasında birinci sırada yer almakta olup, Türkiye'ye ihraç ettiği büyük tonajlı paletli vinçler, üst üste üç kez Çin'den ihraç edilen en büyük tonajlı vinç rekorunu kırmıştır. Ürünler, Türkiye'deki büyük projelerin yapımında aktiftir ve ürün kalitesi ve hizmeti yerel müşteriler tarafından iyi tanınmaktadır. Zoomlion'un beton makineleri de Türkiye pazarında oldukça iyi bilinmektedir. Güvenilir ürün kalitesi ve hizmeti ile pazar payı olarak ilk üç içindedir.

Öte yandan, "yerelleşme" stratejisini uygularken Türkiye'nin kritik bir nokta olduğunu belirtmek isteriz. ZOOMLION CIFA, kule vinci, mobil vinç, MEWP (mobil kaldırma iş platformu), forekazık makineleri, beton ekipmanları, iş makineleri, ekskavatörler ve forkliftler dahil olmak üzere müşterilerimizin şantiyelerindeki iş ortağı olarak eksiksiz bir çözümle hızlı teslimat sağlamayı hedeflemekteyiz.

Okan GÜR / ZOOMLION İç Anadolu Satış Pazarlama Müdürü

"Türkiye'de 3.000'den fazla ZOOMLION markalı makine çalışmaktadır"

Türkiye'deki aktif makine popülasyonunuz nedir?

Tüm ürün gruplarımızı göz önünde bulundurursak halihazırda Türkiye'de toplam 3.000'den fazla ZOOMLION markalı makine çalışmaktadır. Mobil vinç ve beton ekipmanlarında oldukça güçlüyüz. Bununla birlikte ekskavatör

TÜRKİYE'NİN EN YÜKSEK KAPASİTELİ MAKİNELERİ **ZOOMLION**'DAN

pazarı da bizim için çok önemli bir pazar. 6 tondan 50 tona kadar kapasitede ekskavatör modellerini Türkiye'ye ithalatını yapıyoruz. Kısa süre içerisinde ürünlerimiz pazarda kabul gördü ve mayıs ayı itibariyle toplamda 70'e yakın ekskavatör teslimatı yaptık.

Doğu ülkesinden ithalat yapmanın lojistik açıdan zorlukları var. Nakliye ücretlerinin artması ve uzun mesafeli sevkiyatların teslimat verimliliğini ve zamanında teslimatı etkilemesi nedeniyle İstanbul'da kendi stok alanımızı ve antrepomuzu kurduk. Bu sayede iş ortaklarımızdan gelecek taleplere hızlı cevap verebilmek için standart ürün gruplarında kendi stokumuzu tutuyoruz. Orta ve uzun vadede, teslimat sürelerini daha da kısaltabilmek adına belli ürün gruplarında Türkiye'de yerel üretim yapmaya karar verebiliriz.

Türkiye pazarına sunulan ürün grupları nelerdir?

ZOOMLION, Türkiye'de hem yerel pazarın taleplerine cevap verecek hem de yeni bir üretim ve dağıtım üssü kurmaya odaklanıyor. Bu kapsamda kule vinçler, mobil vinçler, beton makineleri, platform taşıyıcılar ve forklift, forekazık makinaları, hafriyat makineleri ve tarım makinelerini entegre eden kapsamlı bir üretim ve dağıtım merkezi kurulması planlanmakta.

10 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteren ZOOMLION, Türkiye vinç pazarındaki en büyük Çin markasıdır. ZOOMLION'un Türkiye'ye ihraç ettiği büyük tonajlı paletli vinçler Çin'in yurtdışına ihraç ettiği en büyük tonajlı vinç rekorunu kırmıştır. Bu yüksek tonajlı vinçlerin birçoğu Türkiye'deki büyük projelerde aktif olarak çalışmakta ve kalitesi ile yerel müşteriler tarafından geniş çapta kabul görmektedir. Ayrıca ZOOMLION iş makinesi kapasiteleri kapsamında Türkiye'de de üç ayrı rekor kırmıştır. Nükleer santral projesinde kullanılan ZOOMLION 2000t paletli vinç Türkiye'nin en büyük paletli vinci; İstanbul Finans Merkezi projesinde kullanılan L760-50 kule vinci Türkiye'nin en yüksek kule vinci; konut projelerine kullanılan 56m beton pompası Türkiye'nin en büyük kamyon üstü beton pompasıdır.

Ürün çeşitliliğiniz artacak mı?

Ekskavatör grubunda ZOOMLION Türkiye pazarında yeni olduğu için başlangıçta ürünlerin Türkiye'ye girişi ile ilgili izin süreçleri zaman aldı. Türkiye pazarı, Avrupa'ya kıyasla daha zor çalışma koşulları olan bir pazar. Ayrıca sertifika sorunlarıyla karşılaştık, Türkiye pazarının gereksinimleri AB'nin gereksinimleriyle aynı, örneğin CE sertifikası ve ROPS sertifikası gibi birçok sertifika alınması gerekiyor. Pazar için öncelik verdiğimiz ürünlerin tamamında sertifikasyon süreçleri tamamlandı ve sorunsuz bir şekilde ithalat işlemlerimiz devam ediyor.

Aslında ZOOMLION'un Türkiye pazarına uygun birçok ürünü var ancak uzun sertifikasyon süreci nedeniyle şu anda üretilen ürünlerin tamamı sunulamıyor. İlerleyen dönemlerde ürün gruplarının tamamı için bu süreçler tamamlanıp satışına başlanacaktır.

Bununla birlikte, on beş yıllık sıkı çalışmanın ardından ZOOMLION, inşaat makineleri müşterileri için artık güvenilir bir marka olarak algılanıyor. Ayrıca yerel Ar-Ge ve üretimle ilgili kaynakları entegre ederek kamyona monte beton pompaları, engebeli arazi vinçleri, ekskavatörler gibi birçok optimize edilmiş ürünü piyasaya sürmüş bulunmaktadır.

Müşteri portföyünüzde hangi uygulama alanları bulunuyor?

Ürün yelpazemizin çok geniş olması nedeni ile inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların tamamı müşteri grubumuz içerisinde. Dolayısı ile müteahhitlik firmaları, inşaat firmaları, hazır beton firmaları, vinç ve platform kiralama şirketleri ve hafriyat firmaları öncelikli müşteri gruplarımızın arasında bulunmaktadır.

"ZOOMLION olarak müşterilerimizi her zaman ilk sıraya koyarız"

Neden ZOOMLION?

ZOOMLION marka bilinirliği ve ürün performansı konularına çok önem veriyor. Bu nedenle müşterilerimize sürekli değer katacak en iyi ürünleri sunmak için onların tecrübelerinden faydalanarak, Ar-Ge ve üretim kalitesini arttırmaya yönelik faaliyetlerimiz aralıksız devam etmektedir.

İkinci olarak, satış sonrası hizmetler ve yedek parça sistemini, iç ürün ve satış sonrası hizmetler eğitimleri ve servis ekibimiz dahil olmak üzere servis yeteneğimizi sürekli olarak geliştirmekteyiz. En az ürün kalitesi kadar, müşteri memnuniyetini üst seviyede tutmak ve devamlılığı sağlamak adına servis kalitesinin de önemli olduğunu düşünüyoruz. Aslında bu iki konunun ortak noktası şu; ZOOMLION olarak müşterilerimizi her zaman ilk sıraya koyarız.

Türkiye'ye dair hedefleriniz nelerdir?

ZOOMLION CIFA olarak hedefimiz; müşterilerimize inşaat ekipmanlarında tam çözüm sunmak. Şantiyelerinde ihtiyaç duyacakları her türlü ekipmanı temin ederek iş ortağı olmayı hedefliyoruz. Bu hedefe yönelik olarak 2022 yılı içerisinde İstanbul Merkez, Ankara, İzmir, Adana, Trabzon ve Diyarbakır bölge müdürlükleri kurulacak ve bu bölgelerde çevre illeri de kapsayacak şekilde satış, servis ve yedek parça hizmeti vereceğiz. Eksiksiz ürün gamımızla güvenilir bir şantiye ortağı ve inşaat projeleri çözüm ortağı olmak için yerel ekibimizi genişletecek ve bölgelerde tesis yatırımları yapılacaktır. Böylelikle Türkiye coğrafyasında her noktaya hizmet götürme imkanına sahip olacağız. Nerede olursa olsun müşterilere ulaşabilmek ve ZOOMLION kullanan müşterilerin memnuniyetlerini en üst seviyede sağlamak nihai hedefimiz

CAN HAFRİYAT, MİNİSİNDEN BÜYÜĞÜNE MST'DEN VAZGEÇMİYOR!

BODRUM gibi turizmin Türkiye'deki merkezlerinden olan bir bölgede hafriyat çalışmaları kuşkusuz zor şartlarda yapılıyor. Özellikle yazın turizm sebebiyle inşaatlara ara verilmesi, bu alandaki çalışmaları diğer aylara sarkıtmayı beraberinde getiriyor. Ancak turist akını ve insanların tatil ihtiyacı; otel artışını, yenilemeleri ve çevre düzenlemelerini de beraberinde getiriyor. Bu kapsamda hafriyat çalışmalarında bölgenin önde gelen ve işin ehli firmalarından biri olan Can Hafriyat da örnek çalışmalara imza atıyor. Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan şirketin üçüncü kuşak yöneticisi Cavit Can, dergimize faaliyetlerini aktarırken MST markasıyla tanışmalarından günümüze değin olan ilişkilerini de paylaştı:

Can Hafriyat hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

Ailemiz sektöre ilk olarak yapı market ve toprak satışları yaparak 1976 yılında başladı. Şirketimiz 1994 yılında kurumsallaştı ve ilk iş makinesi de o zaman alındı. Ben de 2013 yılından beri şirketimizde çalışıyorum. Genellikle konut, otel ve bölgedeki büyük yatırımlarda yer alıyor ve markalı projelere hizmet veriyoruz. Kendimizi geliştirip profesyonel bir ekip kurduk ve makine parkımızı güçlendirdik. Bodrum yarımadasının dışında da iş yapacak güce sahibiz ancak buradaki memnuniyetimizin devamı için dış kısımları çok tercih etmiyoruz. İşlerimizin yüzde 90'ını kırıcıyla gerçekleştiriyoruz. Kalabalık ve turistik bir bölgede olmamızdan dolayı patlatma yapamıyoruz. Özellikle büyük kırıcı ve makinelerle çalışıyoruz. Turizm sezonu olan Haziran'dan Eylül sonuna kadar çalışmıyoruz.

"2021 yılı Bodrum'da neredeyse 5 yılda gerçekleşecek bir inşaat hacmiyle tamamlandı"

Cavit CAN / Can Hafriyat Yöneticisi

Bodrum'un en geniş makine parkına sahip hafriyatçıları arasında yer alan **Can Hafriyat,** toplam sayısı 100 adedi aşan makine ve ekipman parkıyla turizm sezonu haricinde, bölgedeki çalışmalarını aralıksız olarak sürdürüyor. Firma **bu çalışmalarda, MST'nin 9 tondan 32 tona kadar tam 6 MST ekskavatör modeliyle verimli işler çıkarıyor.**

Bodrum bölgesinde en çok hangi işler ön planda?

Yap-sat faaliyetleri gerçekleşiyor ve ağırlıklı olarak konut yapılıyor. Otellerin de yer aldığı projeler mevcut. Ülkemizin en büyük müteahhitleri Bodrum'a yatırım yapmaya devam ediyorlar. Özellikle son 2 senedir ciddi bir inşaat yatırımı söz konusu. Örneğin 2021 yılı Bodrum'da neredeyse 5 yılda gerçekleşecek bir inşaat hacmiyle tamamlandı. Bu talebi hem yatırım hem de satış kanadında görebiliyoruz. Pandemiyle başlayan bu hızlanma kesintisiz sürüyor. Fiyatlar maliyetlerden dolayı yükselmiş olsa da çok sayıda arsa ve ev arayan bulunuyor.

Hafriyat sektörü Bodrum'da hareketli diyebilir miyiz?

Bodrum'da yoğun bir tempo var. Bu tempo ciddi bir iş yoğunluğu olarak bize yansıyor. Sezon zamanında makine sayısının artması gerekiyor ancak sezon kapandığı zaman da eldeki makinelerin ekstra işlerde çalışması gerekiyor. Pandeminin etkisi ve maliyetlerin ciddi biçimde artmış olmasına rağmen bu yoğunluk sürüyor.

Geçtiğimiz yıl yaptığınız toplam hafriyat hareketiyle ilgili neler söylersiniz?

Geçen yıl şantiyelerimizle birlikte 600 bin metreküp kırıcılı kazıya imza attık. Bu süreçte 100 konutluk bir projeyi 3 ayda yetiştirdik. Bu projeyi yaklaşık 350 bin metreküplük bir hacimle ve tamamen kırıcıyla gerçekleştirdik.

Klasik hafriyatçılardan kendinizi nasıl ayrıştırıyorsunuz?

Öncelikle arka planda çok ciddi çalışan bir mühendis kadromuz var. Proje aşamasından işin sonuçlanmasına kadar karşılıklı fikir alışverişiyle ilerliyoruz. Yedisi mühendis olmak üzere 180'ü aşkın deneyimli çalışanımız ve teknolojik ekipmanlarımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Projeleri müşterilerden aldıktan sonra analizler, kazı planları ve kübaj hesaplarının hepsini çıkarıp ona göre fiyat çalış-

ması yapıyoruz. Şantiye aşamasında işler devam ederken harita kodlama gibi iş takibi anlamındaki her detayı biz üstleniyoruz. Şantiyelerin farklı departmanlarıyla birlikte hareket ediyoruz. Sonuçta entegre bir hizmet sunmaya çalışıyoruz.

Makine ekipman parkınızdan bahseder misiniz?

2 tondan 55 tona kadar çeşitli iş makinelerimiz bulunuyor. Özellikle kırıcıyla çalışırken, minimum hasarla çalışmayı tamamlamak için makinelerimizi dayanıklı seçiyoruz. 100 parça ekipmanımız içerisinde 55'i iş makinesinden oluşuyor. Geriye kalanları da inşaat kamyonları ve diğer ekipmanlar oluşturuyor. İş makinelerimiz kapsamında 10 adedi mini olmak üzere toplam 41 adet ekskavatörümüz bulunuyor. Ayrıca mobil konkasör, mobil elek, kazıcı-yükleyici, silindir ve telehandlerlerimiz mevcut. Diğer hafriyatçılardan farkımız, makine parkımızla yaptığımız çalışmalarda da görülüyor. Bu kapsamda sadece temel açıp bırakmak yerine telehandlerden mini ekskavatörüne kadar, işin altyapısından peyzajına kadar tüm makinelerimizle pek çok

alanda hizmet vererek müşterinin işini kolaylaştırıyoruz.

Türkiye'de yoğun olan kazıcı-yükleyici yerine Avrupa'daki gibi mini makinelere geçiş beklenebilir mi?

Ülkemizde kazıcı-yükleyiciler kullanışlı bulunuyor. Hareket kabiliyetinin yüksek olması ve asfaltta kullanılabilirliği gibi sebeplerle bireysel hafriyatçılar tercih ediyor. Bu etki azalmayacaktır ancak mini ekskavatör satışları zamanla artacaktır.

"Bodrum'un en geniş ve en büyük yelpazedeki makine parkına sahip hafriyatçısıyız"

Bodrum gibi bir bölgede çalışırken iş makinesinde en kritik konular neler oluyor?

Zamana karşı sürekli yarıştığımız için minimum arıza ve makinenin yatmaması büyük önem taşıyor. Dolayısıyla parkımızı yeni tutmamız gerekiyor. Makinelerimizi 5 yaşına geldiklerinde elimizden çıkarıyoruz. Zannediyorum ki Bodrum bölgesindeki en genç makine parkına sahip hafriyat firmasıyız. İlaveten kırım alanı bulmanın zor olduğu ve toprak hareketinin yoğun olduğu Bodrum'da, konkasör ve eleklerimizle çalışıyoruz. Hem müşteri için bir maliyet düşüşü oluyor hem de işimizi hızlandırmak adına pozitif katkı sağlıyor. Dolgu ve altyapı gibi malzemeleri hazırlayıp yerinde teslim edebiliyoruz. Kendimiz için Bodrum'un en geniş ve en büyük yelpazedeki makine parkına sahip hafriyatçısıyız diyebilirim.

Bir iş makinesi alırken beklentileriniz nelerdir?

Bizce satış sonrası hizmet ve bu kapsamda karşılaştığımız masraflar belirleyici oluyor. İyi bir servis desteği, yedek parçaların kolay temini ve uygun fiyatlı olması son derece önemli. Yakıt ise günümüzde daha da önemli hale gelmiş diğer bir konu. Hatta artık bütün işlerin kaderini yakıt belirler durumda.

MST iş makineleriyle ne zaman çalışmaya başladınız?

İlk olarak 15 yıl öncesinde büyük tekerlekli bir kazıcı-yükleyiciyle başladık. Ardından MST ekskavatör üretme kararı aldığında, makine henüz piyasaya çıkmadan talip olduk.

“MST, ilk günden bugüne kadar asla bizi üzmemiş bir firmadır”

MST, ilk günden bugüne kadar asla bizi üzmemiş bir firmadır. Özellikle satış sonrası destek konusunda güven vermesi oldukça belirleyici oldu. Başta babamız olmak üzere ailemizin de yerli üretimi önemsemesi ise ilave bir etken. Firma olarak kendileriyle iyi ilişkiler içerisindeyiz.

Güncel makine parkınızda hangi MST’ler yer alıyor?

Halihazırda parkımızda 5 adet M642 kazıcı-yükleyicinin yanı sıra ekskavatör olarak birer adet M90, M150, M220 ve 3 adet M300 modelleri yer alıyor. Yakında çıkmasını beklediğimiz 40 tonluk MST ekskavatöründen de sipariş etmek istiyoruz.

“MST yüksek yakıt verimliliği sunuyor”

Markanın ürünleri beklentilerimizi karşılıyor mu?

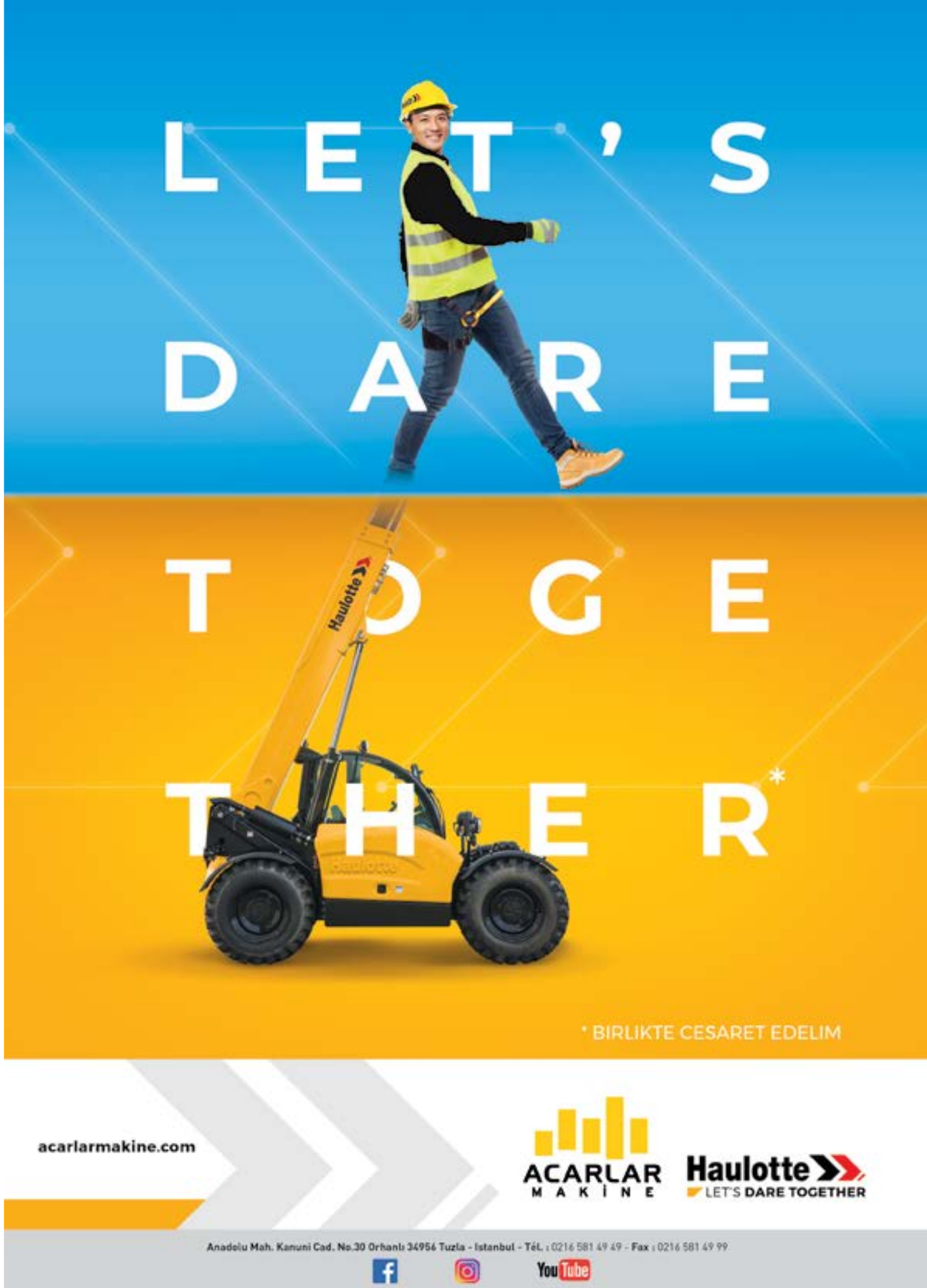
MST makinelerimizden son derece memnunuz. Malzeme kalitesi açısından, özellikle kırıcıyla çalışırken sunduğu dayanıklılık, bomlarının ve şasisinin sağlamlığı gibi konularda yıllardır problem yaşamadan kullanıyoruz. Ayrıca MST modelleri yüksek bir yakıt verimliliği sunuyor ve günün sonunda bir karlılık tablosu oluyor. Böylelikle bizim için yüksek maliyetli makinelere gerek olmadığı ortaya çıkıyor. Kazıcı-yükleyiciden itibaren bu böyleydi ve her tonajdan ekskavatörde de görmeyi sürdürüyoruz. Makinelerin performansı da bizi tatmin ediyor.

Makineleriniz ortalama yılda kaç saat çalışıyor ve performansları için neler söylersiniz?

Yılda ortalama 2.000 saati geçiyoruz. MST’nin 9 ve 15 tonluk modellerini geçtiğimiz sene parkımıza dahil ettik. Büyük ekskavatörlerden performans olarak hiçbir farkları yok. Kendi tonajlarında iyi işler çıkarıyorlar. O makineleri de kırıcıda çalıştırıp altyapı ve peyzaj gibi işlerde verimli şekilde kullanıyoruz. Yakıt performanslarından da memnunuz. Muadillerine kıyasla yaklaşık yüzde 10’luk bir avantajdan söz edebiliriz.

Makinelerinizin bakımlarını nasıl yapıyorsunuz?

Kendi kadememizle küçük bakımları yapıyoruz ve anlık sorunları tamir ediyoruz. Bunun haricindeki ihtiyaçlarımız için Milas’ta yer alan MST yetkili servisi Kudlay Makine ile çalışıyoruz. Kendilerinden oldukça memnunuz ve zamanında müdahale ederek işlerimizin aksamamasını sağlıyorlar ■



TAŞIYLA DÜNYA MARKASI OLMAYI BAŞARAN **ÇALIŞKANERLER MERMER,** SİPARİŞLERİNE **HITACHI**'LERLE YETİŞİYOR

İZLEMEK İÇİN TIKLAYIN

Türkiye, dünyanın en zengin doğal taş kaynaklarına sahip ülkeleri arasında yer alıyor. Öyle ki, günümüzde ülkemizin hemen her bölgesinde bir mermer ocağına rastlamak mümkün. Çoğunlukla ihracat odaklı olarak çalışan mermer üreticileri, ülke ekonomisine önemli miktarda katma değer kazandırıyorlar. **Türkiye'nin 2020 yılındaki doğal taş ihracatı 2 milyar doların üzerindeydi.**

1990 YILINDA Antalya'nın Manavgat ilçesinde bir mermer proje firması olarak kurulan Çalışkanerler Mermer, 2013 sonrasında açtığı ocaklarında mermer üretimine de başladı. Firma, başta turizm ve konut inşaatları olmak üzere, doğal taşın kullanıldığı hemen her alandaki uygulama tecrübesinin ışığında, ürettiği taşlarda hızla bir dünya markası haline gelmeyi başardı.

Çalışkanerler Mermer Şantiye Şefi Serkan Şermet, üretim faaliyetleri ve makine tercihlerine yönelik görüşlerini paylaştı.

"Aylık üretimimiz 4 bin tonu aşıyor"

Ürünleriniz ve üretim kapasiteniz hakkında bilgi verir misiniz?
Konya'nın Bozkır ilçesindeki ocaklarımızda çeşitli markalı taş üretiyoruz. Son 6 yıldır da Mısır, Çin ve Hindistan'da marka haline getirdiğimiz "Emotion" isimli ürünümüzü çalışıyoruz. Özellikle Hindistan'da birçok projeye girdi.

Kesimi ve verimi oldukça yüksek bir taş. Ocağımızda %20 gibi yüksek bir verimlilikle çalışıyoruz. Aylık üretimimiz 4 bin tonu aşıyor. Şu an yoğun siparişlerimiz var ve kapasitemizi arttırarak bunu yetişmek üzere makine, ekip ve ekipmanlarımıza ara vermeden devam ediyoruz.

Siparişleriniz pandemiden sonra mı arttı?
İhracatta sadece Çin'e bağlı olmadığımız için, orası durduğunda Hindistan ve Mısır alım yaptı. Durum böyle olunca, bizim işlerimiz hiçbir zaman aksamadı. Hatta bu dönemde buraya gelip taşı canlı olarak görme şansı olamayan müşterilerimizle aramızda güvene dayalı yeni bir satış sistemi gelişti. Bunun da etkisiyle, pandemi sonrasında ürünlerimize olan talep daha da arttı diyebilirim.

Kullandığınız iş makinelerindeki öncelikleriniz nelerdir?
Ocak verimliliğimiz yüksek ve siparişlerimiz yoğun olduğu için hızlı bir üretime ihtiyacımız var. Ortalama blok ağırlığımız 18 tonu buluyor. Bu sebeple makinelerimizin de güçlü ve seri olmasını bekliyoruz. Elbette yakıt tüketimi de son derece önemli bir kriter. Satıcı firmanın sağladığı satış sonrası hizmet desteği ise bütün bunların önünde geliyor.

"2022'de 6 adet yeni Hitachi aldık"

Enka Pazarlama ile ne zamandır çalışıyorsunuz?
Enka'dan 2017 yılında bir adet Hitachi ZX 490 LCH paletli ekskavatör ve bir adet Kawasaki 95Z7 lastikli yükleyici satın almıştık. Bu makinelerden son derece memnun kaldık. Kapasitemizi arttırma sürecinde kiralık olarak temin ettiğimiz başka makinelerle de çalıştık. Ama biz 2022 yılında tercihimizi yine Enka'dan ve Hitachi'den yana kullandık.

Bu yıl içerisinde 2 adet Hitachi ZX530 LCH-5A paletli ekskavatör ve 2 adet Hitachi ZW370-5B lastikli yükleyici alımı gerçekleştirdik. Bunlara ek olarak haziran ayında 2 adet yeni Hitachi makinemiz daha ocağımıza gelecek.

Yeni makineleriniz hakkındaki ilk izlenimleriniz nelerdir?
Yeni Hitachi yükleyicilerimiz tezgâhta çok seri. Hafriyatta da oldukça başarılı. Önceki modellere kıyasla yakıt performansı da gayet iyi. Ekskavatörlerimizin kırıcıdaki performansı müthiş. Açıkçası yakıt tüketimi benim de beklentilerimin altında kaldı.

Ben operatörlerimize her zaman makinelerle yapılabilecek işleri yapmalarını, ama yapılamayacak işler için de zorlamamalarını söylerim. Ama operatörlerim artık bana "Bu makineler her işi yapıyor şefim" diyorlar. Makinelerimiz zorlanmadan her işimizi görüyor.

Enka Pazarlama'nın sağladığı satış sonrası hizmet desteğini nasıl buluyorsunuz?
Enka'nın geniş bir servis ağı var. Yedek parçada da sorun yaşamıyoruz. Yurtdışı olsa bile hızlı şekilde tedarik ediyorlar. Biz de a'dan z'ye Enka servisiyle çalışıyor; bütün hizmetlerimizi onlardan alıyoruz. Hitachi ve Enka Pazarlama'yı tüm mermercilere tavsiye ederim. ■

BORUSAN CAT

Borusan Makina ve Güç Sistemleri
Meclis-i Mebusan Cad. No:35-37 Salıpazarı Beyoğlu - İST.
0212 393 55 00 www.borusancat.com
444 1 228 KULAĞIMIZ SİZDE

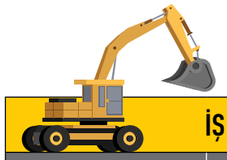
KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CAT	740B	2013	10.455
GREYDER	CAT	120M	2017	3.430
GREYDER	CAT	120M	2017	4.502
GREYDER	CAT	120M	2017	4.572
GREYDER	CAT	120M	2017	4.800
GREYDER	CAT	120M	2018	2.358
GREYDER	CAT	120M	2018	3.772
GREYDER	CAT	120M	2018	5.202
GREYDER	CAT	140GC	2019	4.195
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2014	16.325
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CAT	962H	2014	18.964
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	326D2	2016	14.517
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	336GC	2021	1.336
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	349D L	2014	28.015
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374DL	2014	30.945
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CAT	963D	2010	29.765

TürkTraktör 2.EL CASE CONSTRUCTION

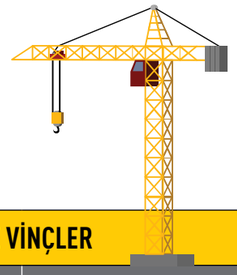
Koç | CNH INDUSTRIAL | 444 56 41 musteri@turktraktor.com.tr www.caseismakineleri.com

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	695SR	2006	18.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2017	15.300
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.800
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.900
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	DOOSAN	DL300	2006	20.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	HITACHI	ZW310	2007	22.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	LIUGONG	CLG856	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.



KİRALAMA FİYATLARI



İŞ MAKİNELERİ

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

KULE VİNÇLER

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

YÜKSELTME EKİPMANLARI	
Akülü Makas	
6 - 8 Metre	1.800 - 1.980
10 Metre	2.000 - 2.200
12 Metre	2.200 - 2.420
14 Metre	2.500 - 2.750
16 Metre	4.000 - 4.400
Dizel Makas	
12 Metre	5.000 - 5.500
14-15 Metre	6.000 - 6.600
18 Metre	7.500 - 8.250
22 Metre	14.000 - 15.400
Akülü Eklemli	
15 Metre	6.500 - 7.150
Dizel Eklemli - Teleskop	
16 Metre	7.000 - 7.700
18 Metre	8.000 - 8.800
20-21-22 Metre	10.000 - 11.000
26 Metre	13.000 - 14.300
41 - 43 Metre	25.000 - 27.500
Paletli	
18 - 19 Metre	12.000 - 13.200
20 - 22 - 23 - 24 Metre	16.000 - 17.600
30 Metre	20.000 - 22.000
36 Metre	25.000 - 27.500

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR

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

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

Kapak İçindekiler'e dön

ENTEGRE KANTAR SİSTEMİ İLE ÜRETİMİNİZ HER ZAMAN KONTROL ALTINDA!

CASE CONSTRUCTION

G-Serisi Lastikli Yükleyiciler'deki yeni dokunmatik ekrandan erişilebilen ve standart olarak sunulan entegre kantar sistemi ile, her bir kova yükünü okuyabilir ve raporlayıp kaydedebilirsiniz. Ayrıca her iş raporunuzu, gerekli gördüğünüz tüm veriler için eksiksiz bir veri seti ile tanımlayarak optimize edebilirsiniz.

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

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

Koç TürkTraktör CNH INDUSTRIAL

Konumuz çöp değil. Konumuz çöpün geri dönüşümü.

Tekerlekli yükleyicilerimizle iş yerinizin başarısına önemli bir katkı sağlamış olursunuz. Maksimum kapasitede çalışırken bile yakıt dostu sürüş sistemi, işletim maliyetlerinizi düşürür, daha az emisyon değeri daha temiz bir çevre.
www.liebherr.com

LIEBHERR

Tekerlekli yükleyici
L 550 XPower® – L 586 XPower®