

# f<sup>orum</sup> makina

İş ve İnşaat Makinaları Dergisi

www.forummakina.com.tr

Nisan 2012  
İki ayda bir yayımlanır



**Standart Özellikler:**

- \* Japon ekskavatör teknolojisi pistonlu tip pompa sayesinde yakıt avantajı
- \* 100 hp motor gücü
- \* 1m³ kova
- \* 8 ton çalışma ağırlığı

**Ödeme planına dahil olanlar;**

- \* Kira Tesisi
- \* Kira
- \* Leasing, Noter ve yönetim gideri

**Ödeme planına dahil olmayanlar;**

- \* Klima, Forklift Çatalı, %1 KDV, Kasko (özet)

Detaylı bilgi için : 0 (216) 544 58 01

MODEL	PEŞİNAT	TAKSİT 30 AY	SON TAKSİT
WB93R-5	€ 15.000	€ 990	€ 15.000
WB97R-5	€ 15.000	€ 1.190	€ 15.000
WB93S-5	€ 15.000	€ 1.190	€ 15.000



TEMSA GLOBAL A.Ş.

www.komatsu.com.tr / komatsu@temsaaglobal.com

Telefon: 0216 544 58 01

**KOMATSU**

**TEMSA GLOBAL**

# DEVİR TASARRUF DEVRİ

Volvo İş Makinaları size yakıt tasarrufunu, verimliliği ve yüksek performansı ön planda tutan ürünler sunuyor. Mükemmel, üretken ve yakıt verimliliği sağlayan bir ahenk içinde çalışmak üzere tasarlanmış ve üretilmiş Volvo motorlar ile çalışan Volvo İş Makinaları sayesinde devir artık tasarruf devri.

Yani devir Volvo devri.

**Yakıt giderlerinizi  
kontrol ediyor musunuz ?**

**ASC** Türk [www.ascturk.com](http://www.ascturk.com)

**VOLVO İŞ MAKİNALARI**



## Sektör kalifiye eleman arıyor

İş makineleri maketleri her erkek çocuğun en sevdiği oyuncaklar arasında yer alır. Çalışan bir iş makinesini seyretmek ise başlı başına bir heyecandır. Ancak böylesine büyük bir hayran kitlesine sahip olan sektör, tatmin edici ücretleri vermeye razı olmasına rağmen, günümüzde yeterli kalifiye eleman bulamaz konuma geldi.

Türkiye'de her yıl yaklaşık 20 bin iş ve istif makinesi satılıyor. Dolayısıyla makinelerin emanet edileceği en az bu kadar operatöre ihtiyaç bulunuyor. En az diyoruz, çünkü bazı makineler günde 2-3 vardiyada çalışıyor. Bu makineleri satacak, bakımlarını yapacak, yedek parçalarını organize edecek ve şantiye içerisindeki koordinasyonunu sağlayacak insanları da ekleyince rakam inanılmaz boyutlara ulaşılıyor.

İmder ve İsder tarafından bu konuda önemli adımlar atılıyor. Bir yandan gençleri sektöre çekmek için tanıtımlar yapılırken, diğer taraftan da sektörü seçenler için yeni okullar ve uzmanlık bölümleri açılıyor. Ancak burada biz medya mensupları da dahil olmak üzere sektördeki herkese görev düşüyor.

Forum Makina olarak bugüne kadar dergilerimiz ve internet sitemiz aracılığıyla sektöre hizmet sağlıyorduk. Artık bundan sonra televizyon ekranlarında da karşınızda olacağız. Mobility Channel ile birlikte hazırladığımız Desktop sohbet ve tartışma programları ile her hafta sektör gündemini oluşturan konuları, sizlerle birlikte değerlendirme şansına sahip olacağız.

Dergimizin bu sayısında yine sektördeki gündemi, önemli konu ve konukları sizlerle paylaşıyoruz. ASC Boğaziçi Holding CEO'su Mahir Hocaoglu ile son zamanlarda yaşadıkları değişim ve sektördeki gelişmeler üzerine keyifli bir sohbet yaptık. Borusan Makina, 'Ekipman Yönetimi' programı ile sektördeki satış sonrası hizmet anlayışını yeni bir boyuta taşıyor. Ford, yeni Cargo Serisi ile şantiyelerdeki gücünü ve etkinliğini her geçen gün artırıyor. Hedeflerini büyüten Liebherr'e artık sadece maden sahalarında değil, inşaat sahalarında da sıklıkla rastlamaya başladık. Komatek Fuarları organizatörü Sada, İmder'in de desteğini aldıktan sonra 2013'teki fuar için iddialı bir şekilde hazırlanıyor.

Mart ayı içerisinde gerçekleştirilen Marble 2012 Fuarı sektör için büyük önem taşıyordu. Zira hemen tüm iş makinesi üreticileri fuarda temsil edildi. 2011 yılında hızlı bir çıkış yaşayan sektörde bu yıl daha dengeli bir pazar olduğunu gördük. Bu yılki sert kış koşulları sebebiyle üretime geç başlanan ocaklardaki makina talebi satıcı firmaları memnun etti.

Saygılarımızla,  
Gökhan Kuyumcu  
gkuyumcu@forummakina.com.tr



### İmtiyaz Sahibi

Forum Makina İş ve İnşaat Makinaları  
Gökhan KUYUMCU

### Genel Koordinatör (Sorumlu)

Gökhan KUYUMCU

### Haber ve Reklam İletişim

Forum Makina  
Tel: 0 (216) 388 80 13  
Faks: 0 (216) 388 80 14  
GSM: 0 (539) 961 00 26  
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Girne Mah. Irmak Sk.  
E-5 Yanyol Küçükalyalı İş Merkezi  
D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

### Yazılarıyla

**Katkıda Bulunanlar**  
Serdar ENGİN

### Yazı İşleri

Didem DAMYAN

### Grafik Tasarım

Cüneyt KALKAN

### Baskı

Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.  
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16  
Tel: (216) 444 44 03

### Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

**Forum Makina Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı Forum Makina Dergisi'ne aittir, izinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.**

Sayı: 8 / Nisan 2012

Henüz çıkmadığımız yükseklikler var...



### TEKNO ŞİRKETLER GRUBU

Tekno Plaza, Şehit Şakir Elkoçan Cad. No:2 A Blok  
Ataşehir 34750 İstanbul  
Tel: +90 216 577 63 00 pbx Faks: +90 216 577 63 10  
Reşit Galip Cad. No: 74/2-S Gaziosmanpaşa 06700 Ankara  
Tel: +90 312 446 27 50 pbx Faks: +90 312 436 18 65  
[www.tekno.com.tr](http://www.tekno.com.tr)

**POTAIN**  
by Canflowoc

**STROS**  
Kendinizi Tanıtın ve Pazarlayın



30



38



46



52



54



62

## SEKTÖRDEN 6

### RÖPORTAJ 30

ASC BOĞAZIÇI HOLDİNG CEO'SU MAHİR HOCAOĞLU:  
"GÜCÜMÜZÜ ALDIĞIMIZ EN ÖNEMLİ KAYNAK; GENÇ, DİNAMİK VE GELİŞME ODAKLI ORGANİZASYONUMUZDUR"

### RÖPORTAJ 38

AYHANLAR HOLDİNG,  
FORD CARGO İLE  
YOLLARA ÇIKIYOR

### RÖPORTAJ 46

BORUSAN MAKİNA,  
CAT EKİPMAN YÖNETİMİ  
PROGRAMI İLE SATIŞ SONRASI  
HİZMETLERDE YENİ BİR DÖNEM  
BAŞLATIYOR

### RÖPORTAJ 52

SADA UZMANLIK FUARLARI A.Ş.  
GENEL MÜDÜRÜ LEVENT BAYKAL:  
"DÜNYANIN EN BÜYÜK 3. FUARINI  
TÜRKİYE'DE DÜZENLEYECEĞİZ"

## YERLİ ÜRETİCİ 54

İLKLERİN FİRMASI BURÇELİK,  
MAKİNA SEKTÖRÜNDEKİ  
ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR

## MAKALE 60

PALETLİ DOZERLERDE ÜRETİMİN  
HESAPLANMASI VE KULLANIM  
TEKNİKLERİ (III)

## RÖPORTAJ 62

LIEBHERR, İNŞAAT VE YOL  
ŞANTİYELERİNDEKİ ETKİNLİĞİNİ  
ARTIRIYOR

## FUAR 70

18. İZMİR MARBLE 2012 FUARI  
ARDINDAN...

## SEKTÖREL REHBER 78

# Daha İyisi İçin Değişim...





## VOLVO, REDDOT: 'İYİNİN EN İYİSİ' TASARIM ÖDÜLÜNÜ KAZANDI

Volvo İş Makinaları, dünyanın en büyük tasarım yarışmasında, A40F model belden kırma kaya kamyonu ile kazandığı en üst düzeydeki 'reddot: best of the best' ödülünün gururunu yaşıyor.

1955 yılından günümüze düzenlenen ve dünya genelindeki tasarımcıların rüyalarını süsleyen the red dot tasarım ödüllerinin 2012 yılı kazananları açıklandı. 19 farklı kategoride, 58 ülkeden toplam 4 bin 515 ürünün katıldığı yarışmada; alanlarında yenilikçi çözümler sunarak çığır açan ürünler ödüllendirildi. 2011 yılında da L220G model

lastikli yükleyicisi ile bu ödülü kazanan Volvo İş Makinaları, 2012'de de A40F model belden kırma kaya kamyonu ile otomobil, nakliye, ticari araçlar ve su araçlarının değerlendirildiği 16. kategoride ödüle hak kazandı.

Böylesine anlamlı bir ödülü kazanmaktan dolayı firması adına gurur duyduğunu belirten Volvo İş Makinaları Teknoloji Bölüm Başkanı Anders Larsson: "Bu ödül Volvo'daki yaratıcılık, çok çalışma ve yenilikçi yaklaşımı sembolize ediyor" diyor.

Uzman jürinin her ürünü en ince ay-

rıntısına kadar inceleyip test ederek değerlendirdiğini belirten red dot tasarım ödül organizasyonu kurucusu ve CEO'su Profesör Dr. Peter Zec ödülle ilgili olarak şunları söyledi: "Ödül sadece performansı ve olağanüstü tasarımları değil, tasarımın yenilikçi ürün çözümlerindeki önemini de göstermektedir."

1966 yılında piyasaya sunduğu 'Gravel Charlie' modeli ile belden kırma kaya kamyonu konseptinin mucidi olan Volvo, A40F modeli ile daha seri manevra, seyahat ve boşaltma operasyonu ile birlikte daha yüksek yakıt verimliliği vaat ediyor.

## TÜRKİYE'NİN İKİ BÜYÜK YAPI FUARI İŞBİRLİĞİ YAPIYOR

Yapı Fuarı Turkeybuild İstanbul ve Ankomak Fuarı ziyaretçileri yılın bu iki büyük zirvesine tek bir davetiye ile katılabilecekler.

YEM Fuarcılık A.Ş. ve ITE Group Plc.'nin Türkiye Ofisi olan E Uluslar arası Fuarcılık - EUF, yapı sektörüne sağladıkları faydayı artırmak, sektördeki bilgi

ağını güçlendirmek ve ziyaretçilerine daha iyi hizmet verebilmek için güçlerini birleştirdi.

Yapı malzemeleri ve teknolojileri alanında, Türk Yapı Sektörü ve bölgenin en büyük yapı buluşması 35 Yapı Fuarı Turkeybuild - İstanbul, 2-6 Mayıs 2012 tarihleri arasında Beylikdüzü TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezinde düzenlenecek.

İnşaat ve iş makinaları sektöründe Avrupa Bölgesi ve Türkiye'nin alanında en büyük fuarlarından Ankomak 2012, 6-10 Haziran 2012 tarihleri arasında Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi CNR Expo'da gerçekleştirilecek.

Ziyaretçiler her iki fuarın davetiyeleriyle diğer fuarı da ziyaret edebilecekler.



imer ailesi  
büyümeye devam ediyor



## Beton sektöründe dünya tercihi Türkiye Lideri

Dört yıl önce taahhüt ettik; bugün itibarı ile 2. fabrikamızı tamamladık... Transmikser'de Avrupa'nın en çok satan firmasıyız... Katkıda bulunan tüm iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz...

- ✓ Transmikser
- ✓ Konveyör Bantlı Mikser
- ✓ Beton Santrali
- ✓ Pompalı Mikser
- ✓ Beton Pompası



IMER - L&T İŞ MAKİNALARI A.Ş.

Aksaray Organize Sanayi Bölgesi  
4. Sokak No:9 68200 Aksaray  
Tel: +90 382.266 23 00  
Fax: +90 382.266 23 40

Ofis  
İlkbahar Mahallesi 609. Sokak  
No:27. Yıldız - Çankaya / Ankara  
Tel: +90 312.492 17 50  
Fax: +90 312.492 17 55

www.imer-lt.com.tr  
info@imer-lt.com.tr



## 2014 DÜNYA KUPASI AÇILIŞ HAZIRLIKLARINI JCB'LER YAPIYOR

2014 Dünya Kupası maçlarının oynanacağı stadyumun genişletme çalışmaları, çok amaçlı olarak kullanılabilen JCB Teleskopik Yükleyici ve JCB Kazıcı-Yükleyiciler ile yapılıyor.

Brezilya'nın Fortaleza şehrinde yer alan ve FIFA 2014 Dünya Kupası'nda altı oyuna ev sahipliği yapacak olan Governador Plácido Castelo Stadyumu, Haziran 2014'teki ilk karşılaşmada 67 bin taraftar ev sahipliği yapmak üzere hazırlanıyor. JCB marka iş makineleri, statta belli noktalarda yıkım yapıyor ve gerekli inşaat malzemelerini taşıyarak stadın genişletilmesine yardımcı oluyor.

Kazıcı-yükleyici ve teleskobik yükleyici ürün gruplarında, iş makinesi sektörün-

de dünya pazar lideri olan JCB, dünya çapındaki bu büyük organizasyon için yapılan hazırlıkların süratli bir şekilde tamamlanmasına katkı sağlıyor.

Sunduğu çeşitli atışman seçenekleri ile çok amaçlı olarak kullanılabilen JCB Teleskopik Yükleyiciler, dünya genelinde inşaat sektörü başta olmak üzere tarım, geri dönüşüm gibi birçok sektörün aranan ekipmanları arasında yer alıyor. Ayrıca, yetkililerinden alınan bilgiye göre JCB, bugüne kadar birçok önemli spor organizasyonunda stadyumların maçlar için hazırlanmasındaki çalışmalarda yer almış bulunuyor.

JCB, Brezilya'daki stadyum projesi için; JCB 535-125 ve JCB 540-170 model Te-

leskobik Yükleyicileri, JCB 4CX ve JCB 1CX Kazıcı-Yükleyicileri ile çalışmalarını sürdürüyor. JCB'nin Brezilya'daki fabrikasında üretilen JCB 3C Kazıcı da bu dört modele çalışmalarda eşlik ediyor. Hidrolik kırıcılarla donatılmış JCB 3C ve JCB 4CX Kazıcı-Yükleyiciler, stadyumun üst örtüsünü yıkmak için kullanılıyor. JCB kazıcı-yükleyicilerin en kompakt olanı JCB 1CX ise, stadın içindeki koltukları sökerek, daha alt katmanlardaki dar alanlara erişiyor. JCB 535-125 Teleskopik Yükleyici, inşaat süreci boyunca büyük hacimli paletlenmiş malların dağıtımını yapıyor. JCB 540-170 Teleskopik Yükleyici ise, işçilerin bazıları yıkılmış olan mevcut erişim yollarından stadyumun üst kısımlarına ulaşmalarını sağlıyor.

## CATERPILLAR TÜNEL AÇMA MAKİNELERİ TÜRKİYE'DE

Borusan Makina, Caterpillar Tünel Makineleri'nin temsilciliğini alarak ürün gamına Tünel Açma Makinelerini (TBM) da ekledi.

Caterpillar Tünel Makineleri'nin temsilciliğini alan Borusan Makina, firmanın bu iş kolunda dünya genelinde temsilcilik düzeyindeki ilk iş ortağı oldu. Merkezi Kanada'nın Toronto kentinde bulunan Caterpillar Tunneling Canada'nın ürünleri Türkiye'de Borusan güvencesiyle sunulacak.

Lovat Tunneling Equipment Inc. firmasını 2008 yılında satın alarak TBM işine giren Caterpillar, 2010 yılından bu yana TBM ürünlerini kendi markasıyla üretiyor. Tünel Açma Makineleri (TBM - Tunnel Boring Machine) Türkiye'de son yıllarda şehir altyapıları, demiryolu ve karayollarının yanı sıra



hidroelektrik santrallerinin yapımındaki tünel inşaatlarında sıklıkla kullanılıyor.

Borusan Makina, Türkiye pazarına 2 m - 12 m arası çaplarda üretim yapabilen tünel açma makineleriyle yumuşak zemin (EPB - Earth Pressure Balance) ve kaya tipi olarak yeni ve yenileştirilmiş ürün teklifi sunuyor.

# CAT EKİPMAN YÖNETİMİ İLE ARTIK HERŞEY KONTROLÜNÜZ ALTINDA!



### • KONDİSYON TAKİBİ

- o Makina Sağlık Raporları ve Tavsiyeler (Kullanım, çalışma bilgisi, yakıt tüketimi, hata kodları, operatör hataları, bakım takibi)
- o SOS Madeni Yağ Analizi

### • MÜŞTERİ DESTEK ANLAŞMALARI

- o Koruyucu Bakım Anlaşması
- o Bakım ve Onarım Anlaşması
- o Full Bakım Anlaşması

### • OPSİYONEL HİZMETLER

- o Bakım Parçaları (2000 saatlik)
- o Bakımlar (1000 saat aralıklarında büyük bakımlar)
- o Saha Analizleri (Verimli çalışma, filo üretim ve maliyet analizleri)
- o Eğitim (Operatör / Bakım)
- o Garanti Seçenekleri (Uzatılmış garanti, kırılma sigortası)

Detaylı bilgi için:

444 1 228  
CAT

BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ  
KULAĞIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com

© 2012 Caterpillar, © 2012 Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sana" ile burada yer alan kurumsal ve diğer kelimeleri Caterpillar'ın tescilli ticari markalarında, yanlış olarak kullanılmamalıdır.

BORUSAN  
MAKİNA

CAT

## LIEBHERR'İN YENİ ÇÖZÜM ORTAĞI: AKM MAKİNA



Yeni birçok proje ile son yıllarda ilgi odağı haline gelen Batı Marmara Bölgesi'ndeki etkinliğini artırmak isteyen Liebherr, bölgedeki çözüm ortağı olarak AKM Makina'yı seçti.

AKM Makina; Çanakkale, Tekirdağ, Kırklareli, Edirne illeri ile birlikte İstanbul'un Avrupa yakasını da kapsayan Batı Marmara Bölgesi'nde Liebherr'in hafriyat makineleri alanındaki makina ve yedek parça satış hizmetlerini sağlayacak.

Liebherr Hafriyat Bölümü Satış Yöneticisi Arif Yenal, Marmara Bölgesi'nin oldukça canlı bir pazara sahip olduğunu ve Türkiye pazarının yaklaşık yüzde 20'sini oluşturduğunu ifade ediyor. AKM Makina'yı tercih etmelerinde, firmanın Liebherr'i iyi tanımasının etkili olduğunu şöyle ifade ediyor: "Liebherr'in kurumsal yapısını ve kalite hassasiyetlerini iyi bilen, makinelerin teknik özelliklerine hâkim bir firma olduğu için AKM Makina'yı tercih ettik."

Daha önce Liebherr'de çeşitli görevlerde yaklaşık 8 yıl çalıştığını ifade eden AKM Makine Genel Müdürü Alp tekin Aybar, Liebherr'in sektörde kendini kanıtlamış bir marka olduğunu ancak Türkiye'de henüz hak ettiği konumda olmadığını belirtiyor.

Aybar, Batı Marmara Bölgesi'nin 2023 hedeflerine yönelik olarak yapılacak yatırımlardan yüksek bir pay alacağını vurgulayarak şunları söylüyor: "Bölge, sadece haritada bir şehir olarak değil,

aslında Türkiye'nin ve dünyanın birçok bölgesine Türk müteahhitlerin hitap ettiği ana bir üs ve bütün markalar için konsantre olunması gereken çok önemli bir yer."

Bölgenin önemli fırsatlar sunduğunu ifade eden Aybar, Liebherr'i ve bölgeyi iyi biliyor olmalarının kendilerine avantaj sağlayacağını dile getiriyor. Liebherr'in bayilik verirken klasik anlayışlardan farklı bir yaklaşım sergilediğini ve Liebherr'le hem makina, hem de yedek parça konularında tamamen aynı fiyat politikalarının uygulanacağını ifade eden Aybar, hedefleriyle ilgili olarak şunları söylüyor: "İlk hedefimiz burada olduğumuzu müşterilerimize hissettirmek. Biz Liebherr'in kendisiyiz. Burada ara bir adım veya kar merkezi olarak bulunmuyoruz. Bütün hedefimiz müşterilerimize daha yakın olmak ve onların ihtiyaçlarını daha iyi karşılayabilmek için Liebherr ile müşteri arasında bir köprü görevi yapmak. Liebherr'in teknolojik üstünlüklerini tecrübemizle birleştirip başarılı olmayı ve Liebherr'e katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

## OPET 'EN ÇOK TERCİH EDİLEN AKARYAKIT MARKASI' SEÇİLDİ

OPET, ANDY-AR araştırma şirketi tarafından yapılan "En 2011 Araştırması"nda "En Çok Tercih Edilen Akaryakıt Markası" seçildi.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) sonuçlarına göre, 6 yıldır akaryakıt sektöründe müşteri memnuniyeti en yüksek marka olan OPET, ANDY-AR araştırma şirketi tarafından yapılan "En 2011 Araştırması"nda da "En Çok Tercih Edilen Akaryakıt Markası" seçildi.

21 ilde, 205 farklı noktada gerçekleştirilen çalışmada, kantitatif araştırma tekniği kullanılarak 2011 yılı içinde Türk halkını yakından ilgilendiren konuların ve alışkanlıkların düzeyi tespit edildi. Çalışmada, 20-27 Aralık 2011 tarihleri arasında yaş, cinsiyet, eğitim, meslek, mahalle-semt kriterlerine göre rastlantısal seçilen 4 bin 365 denekle görüşme yapıldı.

OPET, yüzde 46.8'inin kadın, yüzde 53.2'sinin erkeklerden oluşan araştırmanın sonucuna göre "En Çok Tercih Edilen Akaryakıt Markası" başlıklı bölümde yüzde 24.5 oranla ilk sırada yer alıyor.



**inan makina**  
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.  
www.inanmakina.com

**YENİ SERİ**  
**MTB HİDROLİK KIRICILARI**  
**NEW SERIES MTB HYDRAULIC BREAKERS**



**MTP**

**YIKIM ATAÇMANI**  
**HİDROLİK EZİCİ**  
**HYDRAULIC PULVARİZER**

**ESKİ BİNALARI İNAN MAKİNA' NIN DİŞLERİ SÖKECEK..**

## SANY ve PALFINGER GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ



Eşit ortak olarak Çin ve Avusturya merkezli iki yeni firma kurma kararı alan Sany ve Palfinger, üretim ve satış alanında işbirliği yapacak.

Anlaşma kapsamında Çin merkezli olarak kurulacak olan Sany Palfinger şirketi, Palfinger'in uzmanlaşmış olduğu araç üstü eklem bomlu ve teleskopik vinçlerin Çin'deki üretim ve satışını gerçekleştirecek. Kurulacak yeni tesisin yıllık üretim

kapasitesinin 10 bin adet olacağı belirtiliyor. 2010 yılında 7 bin adet eklem bomlu vinç üretilen Çin'de, 2017 yılında bu rakamın dünya kapasitesinin yarısı olacak olan 30 bine çıkması bekleniyor.

Avusturya merkezli olarak kurulacak Palfinger Sany şirketi ise, Sany mobil vinçlerinin Avrupa ve CIS ülkelerindeki satış ve satış sonrası hizmetlerini sağlayacak. Bünyesinde yaklaşık 50 bin kişinin çalış-

tığı, iş makineleri konusunda Çin'de teknoloji ve pazar lideri konumunda olduğu belirtilen Sany, 2010 yılında 6,1 milyar dolarlık ciro elde etti.

Hidrolik eklem bomlu vinçler konusunda önemli bir teknolojiye sahip olan Avusturya merkezli Palfinger bünyesinde yaklaşık 6 bin kişi çalışıyor. Firma 2011 yılında 846 milyon Euro'luk ciroya ulaştı.

## KOMATSU'NUN DOĞDUĞU TOPRAKLAR ŞİMDİ EĞİTİM ÜSSÜ OLDU

Dünyanın en büyük ikinci iş makineleri üreticisi Komatsu, bundan 90 yıl önce kurulduğu bölgeyi kapsamlı bir eğitim merkezi haline getirdi.

Firmanın 1921 yılında kurulduğu ve aynı zamanda adını da alan Komatsu şehri, Japonya'nın orta batısındaki Hokuriku Bölgesinde bulunuyor.

Geçtiğimiz haftalar içerisinde düzenlenen bir eğitim kapsamında bu tesislere giden Komatsu Servis Mühendisi Osman Oruç, duygusal değerlerine bağlılıkları ile bilinen Japonların tarihsel dokuyu da koruyarak çok modern bir eğitim ortamı yarattıklarını ifade ediyor. Atölye ve eğitim sınıflarında gerek teorik, gerekse pratik olarak teknolojinin en son imkânları

kullanılarak motor, pompa, şanzıman gibi ana parçalar ve sistemler üzerine kapsamlı eğitimler düzenleniyor.

Firmanın hali hazırda üretim hattındaki hemen her model makinadan bulmak mümkün olabiliyor. Katılımcılar atölyede bu makineleri inceleyebiliyorlar.

1921 yılında tesiste ilk üretimin yapıldığı binanın birebir kopyasının önünde, Komatsu'nun kurucusu olan Meitaro Takeuchi'nin bir anıtı bulunuyor.

Dünya'nın en büyük kaya kamyonları arasında yer alan Komatsu HB930E; 7,3 metre yüksekliği ve 15 metre uzunluğu ile ziyaretçilerin hatıra fotoğraflarını süslüyor.



yüksek kaldırma gücü,  
düşük yakıt tüketimi



## Mermer sektörü için özel dizayn edilen Yeni HL780-9 Marble

Yeni 9 Serisi Hyundai Lastik Tekerlekli Yükleyiciler gücü kanıtlanmış Tier III motoru, bilgisayar destekli güç optimizasyonu, uzun parça ömrü, Hi-mate uzaktan yönetim sistemi ve düşük yakıt tüketimi ile yüksek performans sağlar.

• Sunulan 2 yıl veya 3000 saat garanti süresi hangisi daha önce biterse (yıl veya saat) sona erer.



## ÖZDERİCİ GYO, PROJELERİNDE POTAIN'İ TERCİH EDİYOR



1992 yılından bu yana gayrimenkul sektöründe hizmet veren Özderici GYO, Nuvo Dragos projesinde Potain marka kule vinçleri kullanıyor.

Dragos'ta eski Singer Fabrikası'nın bulunduğu 52 bin m2 arsa üzerine inşa edilen Nuvo Dragos konut projesi, 1.000 dairelik oturma alanıyla gerek oturma, gerekse yatırım amaçlı düşününlere avantajlar sunmayı amaçlıyor. Kaba inşaatı tamamlanmak üzere olan projede ekipman olarak 4 adet Potain marka kule vinç kullanılıyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan Özderici GYO Genel Müdürü Ahmet Özderici, projenin başlangıç aşamasında bir adet Potain marka kule vinç satın alarak projeyi geliştirdiklerini ve kule vincin görevlerini en iyi şekilde yerine getirmesi sebe-

biyle kule vinç sayısını 4'e çıkardıklarını ifade ediyor.

Vinçlerle ilgili teknik bilgi veren Özderici GYO Proje Müdürü Erkan Çil ise projede MC175-B-2C model kule vinçler kullandıklarını söyleyerek, "Bunlar bom uzunluğu 60mt ve bom ucunda 1.400 kg kaldırma kapasitesine sahip vinçler olup, toplamda 8 ton kaldırabilirler. Bu vinçlerin Inverter tip olması ve seri hareket edebilmeleri en büyük özellikleridir" diyor.

Potain marka kule vinç satın alma kararlarında Teknovinç Grup Başkanı Sinan Türeyen'in çok etkili olduğunu dile getiren Çil, çok sayıda kule vinci bir arada çalıştırmanın ciddi bir planlama gerektirdiğini ve bu konuda da Teknovinç uzmanlarının ideal çözümler sunduklarını belirtiyor.

Kule vinç alma konusunda Potain'i kalite/fiyat oranı kriteri dolayısıyla tercih ettiklerini vurgulayan Çil şunları söylüyor; "Bu oranın yüksek kalitede standardındaki Potain marka vinci satın alma fiyatımız ile doğru orantılı olduğunu gördük. Bundan başka en önemli diğer kriterimiz ise satın almadan sonra ve garanti süresi bittikten sonraki teknik destek. Bu kadar büyük yatırımdan sonra teknik destek çok önem ihtiva etmektedir. Teknovinç firması gibi bir partnerle çalıştığımız için çok gururluyuz."

Çil, Teknovinç'in satış sonrası hizmetlerine ilişkin değerlendirmelerde de bulunurken, Teknovinç'te satış öncesi ya da satış sonrası hizmetlerin farklı olmadığını, Teknovinç firmasında her zaman müşteri velinimettir mantığıyla hareket edildiğini sözlerine ekliyor.

## TEMSA GLOBAL KOMATSU TEKNİSYENLERİ LİDERLİĞİ KAPTIRMİYOR

Komatsu tarafından Muscat / Umman'da düzenlenen Advanced Technician Contest 2012 yarışmasında Temsa Global'i temsil eden Selçuk Tanıyıcı birinci oldu.

Ortadoğu'nun en iyi Komatsu Teknisyeni olarak seçilen Selçuk Tanıyıcı, Temsa Global Yetkili Servisleri arasında bulunan Zazaoğlu firmasında çalışıyor.

Ortadoğu bölgesini kapsayan yarışmada Temsa Global dört yıldır birinciliği kimseye kaptırmıyor.

**THE BEST**

**MB, SON JENERASYON KIRICI İŞ MAKİNESİ**  
tüm ekskavatörlere uygulanabilir.  
Ufalama ihtiyaçları için en modern ve yenilikçi çözüm.



**MEB**  
THE CRUSHING EVOLUTION



**ANKOMAKE** 06-10 HAZİRAN 2012  
İstanbul Fair Market / CevKapa  
YERLEKADY / İSTANBUL

Salon 8 - stand A800

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

MB S.p.A. - Tel. +39 0445 308148 - info@mbcrusher.com



**om**  
mühendislik

1991'den beri  
%100 Türk Sermayesi %100 Türk Mühendisliği ile  
En Kaliteli Ürünler ve İnovasyon Gücümüzle  
YANINIZDAYIZ



Konstrüktif Makine İmalatı Sektöründe yurtiçi ve yurtdışı bağlantıları ile köklü bir yer edinen Om Mühendislik, 1991 yılında İstanbul'da kuruldu. OM Mühendislik modern üretim komplekslerinden oluşan 4000 m<sup>2</sup>'lik kapalı imalat alanı ile yönetim ve ticari ofislerin de dahil olduğu toplam 6.500 m<sup>2</sup>'lik bir alan üzerinde üretim ve satış faaliyetlerini sürdürmektedir.

OM Mühendislik, Mermer Sektöründe olduğu kadar, Madencilik Sektörünün Kömür, Taş ve Kum Ocakları başta olmak üzere, akla gelebilecek diğer benzer kollarında da kullanılan, her tür Loader ve Excavator için ürettiği Kova, Fork, Quick Coupler, Tek Tırnak ve Ripper gibi eşsiz ürünlerle de varlığını göstermektedir.

Bunun yanı sıra, İnşaat ve Hafriyat Sektörlerinde de başta Kova imalatı olmak üzere tüm ürün yelpazesi ile profesyonel yapıda hizmet vermektedir. OM Mühendislik, satış ekibi ve uzmanlaşmış teknik kadrosu ile tüm değerli müşterilerini doğru malzeme ve ekipmana yönlendirme konusunda gereken danışmanlığı da üstlenerek; "Üretim-Satış-Satış Sonrasında" bir kalite bütünlüğü yaratmayı hedeflemiştir.



**OM Mühendislik'ten Bir İlk Daha**

**DUBA ÜZERİ MONTELİ DENİZ DİBİ TARAMA**

**om**  
mühendislik

**OM Mühendislik Makina Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi**

**Adres** Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No : 2 Ümraniye - İstanbul  
**Telefon** 0 216 365 58 91 (pbx) - 0 216 590 02 52  
**Fax** 0 216 365 60 40  
**Web** www.ommuhendislik.com.tr  
**E-Posta** info@ommuhendislik.com.tr

## İSTANBUL VİNÇ GRUBU, ÖRÜMCEK VİNÇ ÜRETİCİSİ JEKKO'NUN TEMSİLCİLİĞİNİ ALDI

İstanbul Vinç Grup bünyesindeki satış faaliyetlerini sürdürmek amacıyla 2008 yılında kurulan Tower Rent, temsilciliklerine Avrupa'nın önde gelen Paletli Mini Vinç (Örümcek Vinç) üreticisi İtalyan Jekko'yu da ekledi.

Holland Lift, Instant Upright, IPS ve şimdi de Jekko gibi önemli markaları Türkiye pazarı ile buluşturan İstanbul Vinç Grup, uzman kadrosu ve geniş şube ağıyla iş ve inşaat makineleri segmentinde büyümeyi hedefliyor. Jekko'nun, dünyanın en büyük ilk 3 Paletli Mini Vinç (Örümcek Vinç) imalatçısı arasında yer aldığı belirtiliyor.

Yeni ürünleri Jekko'yu değerlendiren İstanbul Vinç Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bilgin; "Cam takma ve inşaat işlerinde kullanılan Paletli Mini Vinçleri (Örümcek Vinç) kiralama filomuza katmak için Avrupadaki imalatçı



ve çalışma alanları ile ilgili araştırmalar yapıyorduk. Bu süre zarfında Avrupa'da bu ürünün kiralamasını yapan şirketlerle de görüşmeler yapma imkânımız oldu.

Araştırmalarımız sonucunda teknolojik özellikleri, kullanım kolaylığı ve kalite yönünden üstünlüğüyle kararımız Jekko oldu. Bu ürüne ve markaya olan inancımız ve son 3 yılda Türkiye ekonomisinde ve inşaat sektöründe yaşanan hızlı büyüme bu ürünün Türkiye temsilciliğini alma kararımızda etkili oldu" dedi.

Mustafa Bilgin, Jekko Paletli Mini Vinçlerin özellikle; makina ve çelik konstrüksiyon montajı, panel kaplama, giydirme projeleri, cam montajı, cephe kaplama, genel kaldırma işleri, ahşap montajı, çatı üzerinde kaldırma işleri ve endüstriyel bakım işleri için vazgeçilmez olacağını belirtiyor.

Jekko Paletli Mini Vinçler en dar girişlerden ve kapılardan bile geçebiliyor ve akülü çalışabilmeleri özelliğiyle iç mekânlarda kokusuz ve gürültüsüz olarak iş yapabiliyorlar. Makinayla uyumlu vantuzlu cam takma aparatları sayesinde dış cephe cam montajı için de mükemmel araçlar olduğu vurgulanıyor.

İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Gaziantep ve Çerkezköy'de şubeleri bulunan Tower Rent, örümcek platform kiralama faaliyetleri için bünyesinde kurduğu Örümcekçi'ye, Jekko Paletli Mini Vinçleri de ekleyecek.



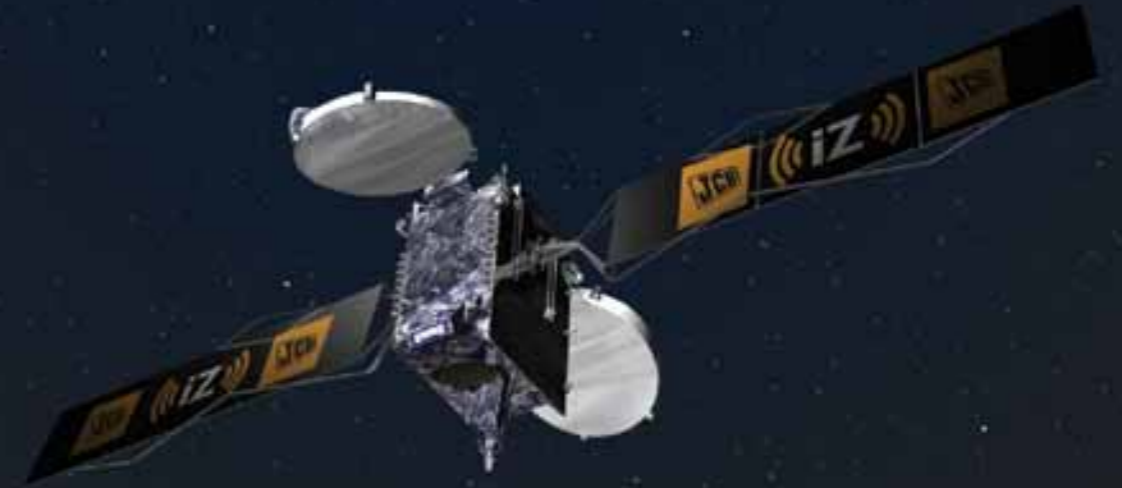
HANGİ MAKİNA, NE ZAMAN, NEREDE, NE KADAR ÇALIŞMIŞ...

# İZLE, İZLE

SİZ DÜNYANIN BİR UCUNDA, JCB MARKA İŞ MAKİNANIZ DÜNYANIN DİĞER UCUNDA DA OLSA, İSTER EKSKAVATÖR, İSTER KAZICI-YÜKLEYİCİ OLSUN, İSTER SMS İSTER MAİL YOLUYLA İSTERSENİZ İNTERNET ÜZERİNDEN İŞ MAKİNANIZIN DURUMU HAKKINDA DETAYLI RAPOR ALABİLİR, BİLGİ SAHİBİ OLABİLİRSİNİZ. ÜSTELİK SADECE SIFIR MAKİNALARDA DEĞİL, KULLANMAKTA OLDUĞUNUZ İŞ MAKİNANIZ İÇİN DE ARAÇ TAKİP SİSTEMİ'NDEN YARARLANABİLİRSİNİZ. HEMEN BİZİ ARAYIN, İZİ SORUN VE DETAYLI BİLGİ ALIN. MERAKTA KALMAYIN. ARAÇ TAKİP SİSTEMİ İZ'LE, SIKINTI YOK, JCB VAR.



sif-jcb.com.tr | 4444 743



## FORD OTOSAN'DAN HAZIR BETON FİRMALARINA ÖZEL SÜRÜŞ EĞİTİMİ

Bilinçli sürücüler yetiştirerek yakıt ekonomisi ve sürüş güvenliği sağlamak, araçların ömrünü uzatmak ve çevreye zararlı egzoz gaz oluşumunu azaltmak amacıyla 2011 yılında açılan Ford Sürüş Akademisi'nde hazır beton firmalarına özel eğitimler veriliyor.

Ford Cargo ailesine katılan son modeller olan 3536M (6x4) ve 4136M (8x4) mikser araçlar ile inşaat araçları serisindeki ürün gamını tamamlayan Ford Otosan, 2011 yılında devreye aldığı Ford Sürüş Akademisi bünyesinde hazır beton firmalarına özel eğitimler vermeye başladı.

Araçların yol, hava ve yük koşullarına uygun olmayan hızda kullanılması, öndeki aracın yakın mesafeden takip edilmesi, ani hızlanma sonrası düzeltme yapılması, ani direksiyon hareketleri yapılması ve virajlara hızlı girilmesi yollarda sıkça karşılaşılan kaza nedenleri arasında bulunuyor. Ancak hazır beton araçlarında ağır yükün merkezine daha yüksek olması, aracın yükünün akışkanlığından dolayı yer değiştirmesi ve aracın devrilmesinin sürücü tarafından

algılanmaması gibi nedenlerle çarpma ve devrilme kazalarının diğer yük taşımacılıklarına oranla daha fazla yaşandığı belirtiliyor.

Tehlike durumunda aracın durdurulmasına ve doğru sürücü davranışlarının sergilenmesine yönelik olarak hazırlanan 'Ford Sürüş Akademisi - Emniyetli Sürüş Eğitim'lerinin; sürücülerin trafığa kapalı özel alanda yaptığı alıştırma ve kullandıkları aracın limitlerini ve devrilme dinamiklerini öğrenmelerini ve bu konuda bilinçlenmelerini sağladığı belirtiliyor.

Ford Sürüş Akademisi uzmanlarına göre, hazır beton aracı sürücülerini ani bir engelle karşılaştıklarında fren yapmak ile o engelden kaçmak arasında kararlı kalıyorlar. Ve genellikle kaçma ilk tercihleri oluyor. Ağır yük taşıyan mikserlerde bu olay ne yazık ki devrilme ile sonuçlanabiliyor. Ford Sürüş Akademisi tarafından hazırlanan bu özel eğitimde, eksiklerin ve doğru refleks ediniminin, teorik ve pratik uygulamalarla giderildiği belirtiliyor.



Kamyon filosu sahibi firmaların sürücülerinin katılabildiği Ford Sürüş Akademisi - Emniyetli Sürüş Eğitimi ile; müşterilere özel eğitim programları tasarlanıyor ve bu eğitim için özel hazırlanan "Anti-Rollover (Devrilmeye Karşı) Aracı" ile pratik uygulamalar yapılıyor.

Ford Sürüş Akademisi'nin bir diğer eğitim başlığı 'Ekonomik Sürüş Eğitimi' olarak belirtiliyor. Bu eğitim, müşterilere özel olarak tasarlanan programlar ile hem teorik, hem de pratik olarak veriliyor. Talebe bağlı olarak filo sahibi şirketlerin kendi sahasında veya rotası üzerinde düzenlenebilen bu eğitimlerle; yakıt ekonomisi ve çevreye daha az karbondioksit salımı hedefleniyor.

HED Akademi tesislerinde düzenlenen bir günlük eğitimlerin ardından sürücülere performanslarına göre Bronz, Gümüş veya Altın Sürücü Sertifikaları veriliyor. Altın Sürücü Belgesi sahiplerinin katılabildiği "En İyi Sürücü Yarışması"nın birincisi ise ayrıca bir Platin Sürücü belgesiyle ödüllendiriliyor.

Son eklenenlerle birlikte Ford Cargo Mikser Grubunda şu modeller yer alıyor:  
- 3536M (6x4) Mikser şasi, 6 ila 8m3 taşıma kapasitesi  
- 3936M (8x4) Mikser şasi, kauçuk süspansiyonlu, 8 ila 10 m3 taşıma kapasitesi  
- 4136M (8x4) Mikser şasi, mekanik süspansiyonlu, 10 ila 12 m3 taşıma kapasitesi  
- 1838T(4x2) Treyler mikser, 12 m3 taşıma kapasitesi

## WIRTGEN ANKARA, TCK 9. BÖLGE KAPSAMINDA 'SERİM TEKNİKLERİ' EĞİTİMİ DÜZENLEDİ

Yol yapım ve bakım araçları konusunun uzman firması Wirtgen Ankara, Diyarbakır'da bulunan TCK 9. Bölge Müdürlüğü çalışanları ve bölge yol müteahhitleri için mart ayının son haftası içerisinde bir eğitim düzenledi.



Karayolları Bölge Müdürü ve yardımcıları ile birlikte bölgeye bağlı toplam 7 şube çalışanlarının katıldığı eğitime, bölgede faaliyet gösteren müteahhit firmalar da yoğun ilgi gösterdi.

Wirtgen Ankara Genel Müdürü Ahmet Uğur Girginkaya, sadece sattıkları ürünlerle pazar lideri olmanın kendileri

için yeterli olmadığını, satış sonrasında düzenledikleri eğitimlerle de kullanıcılarının yanında olmak istediklerini vurguluyor.

Wirtgen Ankara - Ankara Bölge Servis Müdürü Murat Yağcıoğlu ve Eğitimci Yusuf Altay, kaliteli serim ve doğru sı-

kıştırma için dikkat edilmesi gereken hususlar ve yol çalışmaları konusundaki en son teknolojik gelişmeler ile ilgili olarak katılımcılarına bilgilendirdiler. Teorik ve pratik bölümlerden oluşan eğitimin makineler üzerinde uygulanan pratik bölümü, olumsuz hava şartları dolayısıyla sonraki bir tarihe ertelendi.

**MICHELIN'DEN HEDİYE YAĞMURU**

Hediyeler 26 Mart - 30 Haziran 2012 tarihleri arasındaki iş makineleri lastik alımları için geçerlidir.

KOD PU05-51248  
KOD PU05-47182  
KOD PU05-49645  
KOD PU05-51311

KURAL	LASTİK EBAĐI	LASTİK DESENİ	LASTİK KODU
TEK SEFERDE 4 ADET	20.5 R 25	XHA2	899613
TEK SEFERDE 6 ADET	20.5 R 25	XHA2	899613
TEK SEFERDE 4 ADET	23.5 R 25	XHA2	139147
TEK SEFERDE 4 ADET	23.5 R 25	X.S TERRAIN	769260
TEK SEFERDE 4 ADET	26.5 R 25	XHA2	893823
TEK SEFERDE 4 ADET	26.5 R 25	X.S TERRAIN	689443
TEK SEFERDE 7 ADET	29.5 R 25	XHA2	981307
TEK SEFERDE 2 ADET	29.5 R 25	X.S TERRAIN	111168

HEDİYE SEÇENEKLERİ	YETİ
1 PAD 2	1 SONY VAIO NOTEBOOK
1 PAD 2	1 IPHONE 4S
1 PAD 2	1 IPHONE 4S
1 PAD 2	1 IPHONE 4S
1 PAD 2	1 IPHONE 4S
1 PAD 2	1 IPHONE 4S
1 PAD 2	1 IPHONE 4S

ALANA	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ
1500 TL.ÜK. MICHELIN BİNEK LASTİK KUPONU	YETİ



## RIZANUR MERAL, 4. KEZ İSDER BAŞKANI SEÇİLDİ



İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) 4. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Rızanur Meral oy birliği ile başkan seçildi.

İSDER bünyesinde bulunan çeşitli sektör komitelerinin katılımıyla gerçekleştirilen İSDER Genel Kurul Toplantısı'nda üyelerin oylarıyla önümüzdeki 2 yıl için yeniden başkan seçilen Rızanur Meral, gelecek dönemde de İSDER'e hizmet vermekten mutluluk duyacağını belirtti.

Yeni dönemde prensipli bir şekilde büyümeye ve sektörü kucaklamaya devam edeceklerini söyleyen Meral, rekabetin adil olmasını ve tüketicinin zarar görmemesini hedeflediklerini belirterek, "Türkiye'ye standart dışı gelen ürünlerin denetlenmesine ve olabildiğince engellenmesi için çalışacağız. Hem yerli sanayiye, hem kaliteli mal ithalatçısına hem de kaliteli hizmet veren üyelerimizi kollamak adına çalışacağız. Özellikle Uzakdoğu'dan Türkiye'ye gelen standart dışı ürünlerin standart bir noktaya getirilmesini hedefliyoruz" dedi.

Forklift imalat sektörünün Türkiye'de beklenen hızda gelişmediğini dile getiren Meral, "Özellikle son zamanlarda Uzakdoğu'dan gelen standart dışı ve ucuz ürünlerin ithalatının bu konuda çok rolü var. Türkiye'deki mevcut üretici bile zorlanmaya başlıyor. Onun dışında özellikle vinç sektörlerinde, raf sektörlerinde ve diğer motorlu olmayan istif elemanlarında Türkiye şuan üretimini güçlü bir şekilde devam ettiriyor. Yine bunların da gerek ikinci ele, gerekse standart dışı ürünlere karşı korunmasının sürdürülmesi lazım

ki bu sektörler kendi ayakları üzerinde durabilir ve dünyada daha güçlü rekabet edebilir hale gelsinler. Şu anda rekabet ediyorlar ama daha fazla güçlenmeleri için de onlara o ortamı sağlamak lazım. Bir de yerli yatırımcıların ve kullanıcıların Türkiye'de üretilen ürünleri tercih etmeleri de uzun vadede bu firmaların güçlenmesine yetecektir" diye konuştu.

Sektörün istekleri doğrultusunda bürokratik ihtiyaçlarını geliştireceklerini ifade eden Meral, sektör için gerekli olan bütün fuarlarla anlaşarak üyelere maddi anlamda nefes aldırılmayı düşündüklerini ve nitelikli eleman ihtiyacı konusunda akredite bir kuruluş olma çalışmalarına başlayacaklarını belirtti. "Bu sayede Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde firmalarımızın nitelikli eleman ihtiyacından, iş güvenliği ve sağlığına, satış sonrası hizmet ve yeterliliğinden, ülkemize transfer edeceğimiz yenilikçi transferlere kadar birçok alanda



aktif bir çalışma içinde bulunacağız" diyen Meral sözlerine şöyle devam etti: "Başta endüstriyel depo ve raf sistemleri ve vinç üreticilerinin tasarım, imalat, montaj ve kalite süreçlerini bilgi ve teknoloji odaklı yöntemler ile gerçekleştirmelerini ve sürdürülebilirliğini sağlamak adına "İSDER Q-MARK" kalite sertifikasyon programına katılımlarını sağlamak ve teknik uygunluk değerlendirme sürecinde başarılı firmalara "kalite lisansı" vermek için üniversiteler ile işbirlikleri gerçekleştirmeyi planlıyoruz."

Toplantıda platform sektörü adına konuşan Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar, platform sektöründe yapılacak çok iş olduğuna dikkat çekerek, Türkiye pazarının bu sektörde Avrupa'ya kıyasla henüz küçük olduğunu; fakat büyük firmaların bu işe girmesiyle önemli gelişmeler yaşanacağını kaydetti.

Hasel İstif Makinaları Ender Akbaytogan ise yaptığı konuşmada, istif makinaları pazarının 2004 yılından bu yana ciddi anlamda büyüme yaşadığını ifade ederek, bu yıl büyük bir patlama yaşanmayacağını; ancak forklift sektöründe önümüzdeki 5 yıl içerisinde 18-20 binlik satış rakamlarına ulaşılacağını tahmin ettiklerini söyledi. Akbaytogan, Linde ile Türkiye'de üretim konusunda görüşmeler yaptıklarını da toplantıda müjdeledi.

İSDER'in yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu: Rızanur Meral, Alparslan Kurtmen, Ender Akbaytogan, Faruk Köse, Halil İbrahim Gül, Halil Tamer Öztöygar, Memhet Şükrü Eltutar, Mehmet Ünsal Kuyucu, Murat Kır Çukurova, Sönmez Yazıcı, Taner Sönmezer.



WACKER  
NEUSON

www.wackerneuson.com.tr



kramerALLRAD

www.wackerneuson.com



## BORUSAN GÜÇ SİSTEMLERİ "BİNALARDA ENERJİ VERİMLİLİĞİ" ÇÖZÜMLERİNİ SUNDU

1997 yılından bu yana güç sistemleri sektöründe faaliyet gösteren Borusan Güç Sistemleri, MARKA ve TURSEFF işbirliğinde düzenlenen 'Temiz Enerji İşbirliği Zirvesi'ne katılarak 'Binalarda Enerji Verimliliği ve Kojenerasyon Trijenerasyon' başlıklı bir sunum yaptı.

Borusan Güç Sistemleri (BGS), Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) ve Türkiye Sürdürülebilirlik Enerji Finansmanı Programı (TURSEFF) işbirliğinde düzenlenen 'Temiz Enerji İşbirliği Zirvesi'ne katıldı. Etkinlikte, TURSEFF'in tedarikçi listesinde yer alan firmalar ile Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce ve Yalova illerindeki kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, bölgedeki 32 Organize Sanayi Bölgesi yetkilileri, enerji ve enerji verimliliğiyle ilgili yatırımları bulunan firmalar bir araya geldi.

Etkinlikte, müşterilerine gaz jeneratörlü CHP (Birleşik Isı ve Güç Santralleri) sistemleri kapsamında kojenerasyon ve trijenerasyon sistemleri sunan Borusan Güç Sistemleri'nin Taahhüt İşleri Mühendisi Kenan Okan da bir sunum yaptı. Okan'ın "Binalarda Enerji Verimliliği



ve Kojenerasyon Trijenerasyon" başlıklı sunumunda verimlilik değerlendirmesi, sistemin yararları, santral dizaynı ve uygulama örnekleri, teknoloji seçimi, servis hizmetleri, ilgili mevzuat, Elektrik Piya-

sası Kanunu, Enerji Verimliliği Kanunu, binalarda ve sanayide kojenerasyon uygulamaları ve fizibilite raporu konuları ele alındı.



## BORUSAN MAKİNA 2012 YILINDA LİDERLİĞİNİ PEKİŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR

Türkiye çapında hizmet veren 21 Yetkili Satış ve Servis Merkeziyle bir araya gelen Borusan Makina, 2011 değerlendirmesini yaptı ve 2012 hedeflerini paylaştı.

Her yıl geleneksel olarak yapılan Borusan Makina Yetkili Satış ve Servis Merkezleri Buluşmalarının 9'uncusu, 20 Mart 2012 tarihinde Antalya Barut Otel'de gerçekleştirildi. Etkinliğe, Borusan Makina'nın Türkiye'nin çeşitli illerinde hizmet veren 21 yetkili satış ve servis merkezinin yöneticileri ve Borusan Makina çalışanları katıldı.

Katılımcılar, ilk gün Borusan Makina Antalya Şube Müdürlüğünü ve CAT Rental Store Kiralama Merkezini ziyaret etti. İkinci gün ise 2011 yılı değerlendirme ve performans araştırması sonuçları paylaşıldı. 2012 yılı hedeflerinin açıklanmasının ardından katılımcılara plaketler ve 2011 Başarı Ödülleri verildi. Borusan Makina, yetkili satış ve servis merkezlerinin katkısıyla 2012 yılını liderliğini pekiştirmiş olarak kapatmayı hedefliyor.



# İŞLETME MALİYETLERİNE SERVET HARCAMAYIN!



Bir dizel motora yatırım yaparken sadece başlangıçtaki tutara yoğunlaşmak her zaman en iyi seçeneği sunmaz. Yüksek bakım tutarları, kısıtlı destek ya da yüksek yakıt tüketimi yüzünden düşük fiyatlı bir ekipman "kanınızı kurutabilir". Volvo Penta dizel motor teknolojisinde bir dünya devi ve dizel ağır hizmet dünyasındaki en büyük üreticilerinden biridir. Çalışma süresi ve düşük operasyon maliyetlerinin ilk önceliğiniz olacağını biliyoruz.

Bağımsız bir üretici olarak, müşterilerimizi, design sürecinden uygulamaya ve dünya çapındaki Volvo Penta bayileri aracılığıyla satış sonrası servisleriyle destekliyoruz.

Karılığınızı arttırmaya ve işletim maliyetlerinizi düşürmeye odaklandık, ya siz?

# VOLVO PENTA

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

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.

Volvo İş Merkezi

İçerenköy Mahallesi Engin Sokak No: 9 34752 Ataşehir - İstanbul  
Tel : 90 216 655 75 00 • Fax : 90 216 469 29 72

## KALE MAKİNA, SERVİS EĞİTİMLERİNE DEVAM EDİYOR

Atlas Copco Beton Ekipmanları ve Zemin Sıkıştırma Ekipmanları, AUSA Damperler, Gehl Mini Yükleyiciler ve Kubota Mini Ekskavatörlerin Türkiye distribütörü olan Kale Makina, 2012 yılındaki ilk servis eğitimlerini gerçekleştirdi. KALE Makina, mobil servis araçlarıyla donatılmış servis ekipleri ve 27 aktif servis noktasıyla Türkiye'nin 81 ilinde satış sonrası hizmet veriyor.

2012 yılı ilk çeyrek eğitimleri, KALE Makina Tuzla Eğitim merkezinde, hidrolik komponentler, dizel motorlar, dijital panel ve arıza kodu tanımlama, acil müdahale ve yürüyen aksamlar üzerinden gerçekleştirildi. Üç kademede verilen servis eğitimlerinin yanı sıra, idari ve yürütme bildirimleri de gerçekleştirildi. 1978 yılından beri sektör tecrübesine sahip olan KALE Makina, kompakt makina sektöründe satış ve servis hizmetleri sağlıyor.



## ARÜSDER 2012'YE MARMARA BELEDİYELER BİRLİĞİ'NDEN TAM DESTEK



Araç üstü ekipman sektörüne yönelik olarak gerçekleştirilecek ARÜSDER Araç Üstü Ekipman Fuarı'na ilişkin CNR ve Marmara Belediyeler Birliği arasındaki işbirliği protokolü geçtiğimiz günlerde imzalandı.

30 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında CNR Expo İstanbul'da gerçekleştirilecek olan ARÜSDER, Araç Üstü Ekipman Fuarı için imzalanan protokole göre Marmara Belediyeler Birliği organizas-

yonu, 16 büyükşehir belediye başkanı, nüfusu 10 binin üzerindeki belediyelerin başkanları, daire başkanları ve beraberindeki idari kadro fuar süresince kendilerine verilecek eğitim ve seminerlere katılacak.

Sine Fuarcılık Genel Müdürü Gürkan Sekmen, yapılan işbirliğinin fuarın geleceği açısından büyük bir kazanım olduğunu belirtirken, Marmara Belediyeler Birliği Genel Müdürü İsmail Yaşar iki

kuruluş arasında yapılan işbirliğinin fuara ve sektöre hayırlı olmasını diledi.

150'nin üzerinde ürün grubunun ziyaretçilerle buluşturulacağı fuarı, 8 bin sektör profesyonelinin ziyaret etmesi hedeflenirken, İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği), TSE (Türk Standartları Enstitüsü), İMMB (İş Makineleri Mühendisleri Birliği) ve KOSGEB de fuarın destekçileri arasında yer alıyor.

Yapılan basın açıklamasına göre, Araç Üstü Ekipman Fuarı'na yurtiçinden Mercedes, Ford Otosan, Koloman, Özünlü Damper, Yalçın Dorse, EMK Group, Hidromek, Hidromak, Erdemli, Çeksan, Karba, Katmerciler, Volkan İtfaiye, Zimag İtfaiye, Altekma Paksan, Paktaş, Ansan ve Uzmanlar firmalarının, yurtdışından ise Allison (ABD), Faymonville (Lüksemburg), Haas (Almanya) ve Profimak (Almanya) gibi markaların katılacağı bildiriliyor.

Geçtiğimiz organizasyona paralel olarak yüzde 100 büyümeye 20 bin m2'de gerçekleşecek fuar, araç üstü ekipman üretimiyle yakın gelecekte Avrupa'nın üretim üssü olmaya aday sektörün, iç ve dış pazar hacminin artmasına katkı sağlamayı hedefliyor. Fuarın 30 Mayıs - 01 Haziran arasında 10.00-19.00, 02 Haziran'da ise 10.00-18.00 saatleri aralığında ziyaret edilebileceği de verilen bilgiler arasında yer alıyor.

DX140LCR



**Doosan. Daha yakından bakınca, daha iyi olduğumuzu göreceksiniz...**



**SANKO MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.**  
www.sankomakina.com.tr  
e-posta: info@sankomakina.com.tr



## RUUKKI, TÜRKİYE'DEKİ DAMPER ÜRETİCİLERİ İLE BİR ARAYA GELDİ



2009 yılından bu yana Türkiye'de özel çelikler alanında faaliyet gösteren Finlandiya merkezli çelik üreticisi Ruukki; Türkiye pazarındaki iş ortakları ile bir araya geldiği ilk etkinliğini 20 Mart Salı günü Konya'da gerçekleştirdi.

Türkiye'nin önde gelen üstyapı ve damper üreticilerini bir araya getiren etkinlikte; Ruukki'nin aşınma sacı alanındaki markası Raex ve yüksek dayanımlı çelik markası Optim'in kullanım alanları, sağladığı avantajlar ve üreticileri farklılaştıran özellikleri tanıtıldı.

Etkinliğe özel olarak Finlandiya'dan gelen, özel çelik alanında uzman ürün ve teknik ekibin katılımıyla gerçekleştirilen organizasyonda uzmanlar, damper üreticilerinin ihtiyaçlarını dinleyerek sorunlarına çözümler sunmaya çalıştılar. Sıcak haddelenmiş ürünleri, lazer kaynağı ve Ruukki çözümlerinin damper üretiminde kullanılmalarının yanı sıra, Türkiye pazarına en uygun uygulama örneklerinin paylaşıldığı etkinliğe katılan sektör üreticileri ayrıca, uluslararası deneyime sahip uzmanların anlatımı ile ürünlerin farklı ülkelerdeki başarılı kullanımını dinleme fırsatı da yakaladı. Gerçekleştirilen sunumlarda üreticilere; ürünlerini daha hafif üretmenin metotlarının yanı sıra, üretim süreleri

ve işçilik maliyetlerini en optimum seviyelere çekmeye yönelik dünya çapındaki çözümleri aktarıldı.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Ruukki Türkiye Ülke Müdürü Özgür Yalçın, İskandinav ve Doğu Bloğu ülkelerinde güçlü bir yapıya sahip olduklarını belirterek; "Özel çelik üretimine güçlü bir şekilde odaklanmış, Kuzey Avrupalı lider çelik üreticisi olarak Türk pazarındaki iş ortaklarımız ile ilk buluşmamızı bu etkinlik ile gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Ruukki olarak müşterilerimizin bizi sadece bir çelik tedarikçisi olarak değil, bir çözüm ortağı olarak görmesini istiyoruz. Bu sebeple müşterilerimizin gelişimine ayrıca önem veriyoruz. Gerçekleştirdiğimiz bu etkinlikle müşterilerimize üretim süreçlerinde, tüm dünyada kabul gören, üretim maliyetlerini azaltmalarını sağlayacak özel çelik kullanımıyla ilgili bilgileri paylaşma fırsatı yakaladık. Türk damper ve üstyapı üreticisine artan rekabet ortamında belirli avantajlar sağlayarak, global pazarda etkin olmalarına katkı sağlamak bizim öncelikli amacımız. Bu sebeple Finlandiya'dan aramıza katılan ve global pazara hakim uzmanlarımızla gerçekleştirdiğimiz bu etkinlikte, damper ve üstyapı üreticileri ile çelik alanındaki çözüm ortaklarımız olarak üretimlerinde fark yaratabilmeleri için deneyimlerimizi paylaştık" dedi.

## SANKO MAKİNA YETKİLİ SERVİSLERİ KIBRIS'TA BİR ARAYA GELDİ

Sanko Makina'nın her yıl düzenlediği geleneksel Yetkili Servisler Motivasyon Toplantısı bu yıl Kıbrıs'ta gerçekleştirildi.

16-18 Mart 2012 tarihlerinde düzenlenen organizasyonun açılışında, Sanko Makina Servis Geliştirme ve Eğitim Müdürü Uğur Güllü 2011 yılının genel bir değerlendirmesi yaptı ve değerlendirme kriterlerine göre 2011 yılının en başarılı yetkili servislerini açıkladı. Önceki yıllarda olduğu gibi Sanko Makina'nın Türkiye temsilcisi olduğu Doosan markasının davetlisi olarak Güney Kore'ye gidecek isimler plakelerini aldı. Sanko Makina İş Makinaları Satış Direktörü Sn. Cem Ergun ve Forklift Satış Direktörü Sn. Faruk Köse de söz alarak yetkili servisler seslendiler.

Sanko Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut, Genel Müdür Orhan Aydoğan ve Genel Müdür Yardımcısı Levent Büyükmurat'ın da katıldığı toplantının son bölümünde Sanko Makina Yedek Parça Müdürü Erdem Bulut ve Servis



Müdürü Uğur Küllük 2012 yılında uygulanacak yenilikleri kapsayan birer sunumla katılımcıları bilgilendirdiler. Toplantının ardından düzenlenen gala yemeğinde keyifli vakit geçiren yetkili servisler organizasyonunun son gününde katıldıkları Kıbrıs turu ile gezme fırsatı buldular.

## Vinç üretimi için gerekli en yeni nesil çelikler artık Türkiye'de!



Ruukki, yüksek dayanımlı çelik ürünlerinin üretiminde Avrupa'nın en ileri teknolojilerinden birine sahiptir. Hem hafif hem de çok yükseklere erişebilen vinç kolları ve parçaları geliştirmek isteyen üreticilerin ihtiyacı için üretilen Ruukki'nin yüksek dayanımlı çeliği Optim artık Türkiye'de. Üretilen araçlarda yakıt tüketimini düşürmeyi ve taşıma kapasitesini arttırmayı sağlayacak ürünümüz Optim ile vinç üretiminde kaliteyi en ileri seviyeye taşıyabilirsiniz. Ruukki, tedarikçiniz olmaktan çok şirketinizin bir çözüm ortağı olmak için artık Türkiye ofisiyle hizmetinizdedir.

Ruukki Metal San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Barbaros Mah. Derebaşı Cad. Feslegen Sok. Uphill Court Sit.  
A1-B Blok K.19 D. 111 Ataşehir - İstanbul  
Tel: +90 216 688 39 20 Fax: +90 216 688 39 23  
www.ruukki.com.tr





## ASC BOĞAZIÇI HOLDİNG CEO'SU MAHİR HOCAOĞLU: "GÜCÜMÜZÜ ALDIĞIMIZ EN ÖNEMLİ KAYNAK; GENÇ, DİNAMİK VE GELİŞME ÖDAKLI ORGANİZASYONUMUZDUR"

**Türkiye'deki faaliyetlerine 2010 yılı Temmuz ayında başlayan Portekiz merkezli ASC Grup; Volvo İş Makinaları'nın distribütörlüğünü alarak ASC Türk'ün kuruluşunu gerçekleştirdi.**

**A**SC Boğaziçi Holding CEO'su ve aynı zamanda İMDER Yönetim Kurulu Üyesi olan Mahir Hocaoglu ile firmada yaşanan kabuk değişiminden global ekonomide yaşanan gelişmelere, kişisel gelişime verdiği önemden sektördeki etik konusuna kadar uzanan keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Bu sektöre nasıl girdiniz?**

1983 yılında Ankara Gazi Üniversitesinden mezun olmuş ve 1985 yılın-

da bu sektöre girmiş genç bir Makina Mühendisi olarak bu sektörü bilinçli bir şekilde seçtiğimi söyleyemem; ancak başladıktan sonra her geçen gün daha çok sevdim. Aslında Türkiye'deki meslek seçiminde özellikle benim yaşında olan insanlara baktığınızda maalesef çocukluktan itibaren yapılan bir mesleki yönlendirme sistemi yok. Üniversite seçme sınavlarında aldığınız puanlar ve biraz da şans sizi yönlendiriyor. Ben sektöre servis mühendisi olarak başladım. Daha sonra yedek parça, ye-

dek parça lojistiği ve satış alanlarında da çalıştım. Dolayısıyla sektörün bütün kademelerinde bulundum. Çalıştığım her alan bana ayrı bir tecrübe kazandırırken, sektörü daha çok sevmemi de sağladı.

Bir ara yaklaşık 3,5 – 4 yıllık bir süre için sektör dışına çıktım. Aslında konu yine makinalar üzerineydi ancak faaliyet alanı turizm idi. Yapılan işler proje bazlı oluyor ve uzun süreler gerektiriyordu. Biz iş makinaları sektörünün dinamik-

mine alışmışız; belki işin yoğun temposuna, makinaların renklerine veya belki mazot kokusuna. Bugün de bir servis atölyesine girdiğim zaman o mazot kokusu, taşlama yapılarırken çıkan o metal kokusu beni çok etkiler ve çok severim. Yıllardan gelen bir şey bu. Velhasıl bugün sektörde 27 yılı aşık.

**Son dönemde firmanızda önemli bir kabuk değişimi yaşandı. Bu değişimden bahsedebilir misiniz?**

Evet, son iki yıl içerisinde yapımızda önemli gelişmeler oldu. 2010 yılının Temmuz ayına kadar Türkiye'de Volvo Otomotiv Türk bünyesinde yer alan Volvo İş Makinaları'nın bu tarihten itibaren distribütörü Portekiz merkezli ASC Grup oldu. ASC Türk'ün kuruluşunu takiben Sandvik marka mobil kırıcılar, Chicago Pneumatic hidrolik kırıcılar başta olmak üzere tüm hidrolik ve havalı ekipmanlar ve Air Rail markalı ürünlerin de bünyemize katılmasıyla Türkiye pazarındaki etkinliğimizi daha da artırdık. İkinci el için "Second New"; kiralama için "Good Rental" markalarını geliştirdik. Kısa bir süre önce de bünyemizde bulunan tüm ürün ve hizmetlerimizi ASC Boğaziçi Holding bünyesinde bir araya getirdik.

**Volvo neden Türkiye'deki iş makinaları operasyonunu bir distribütör firmaya devretti?**

Büyük ölçekli üreticilerin satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetleri tamamen kendisi vererek verimli olması artık pek mümkün olmuyor. Çünkü ister istemez şirketlerin büyümesi operasyonda bir yavaşlık ve bürokrasi yaratıyor. Böyle olunca da doğal olarak uç noktadaki hizmet organizasyonlarındaki operasyon verimliliği düşebiliyor. Volvo'nun aldığı kararın temelinde de bu yatıyor. Volvo, "Ben geçen 10 yıl içerisinde Türkiye'deki yapıyı kurdum, olgunlaştırdım ve şimdi de bağımsız bir distribütöre teslim ediyorum" dedi. Volvo bu stratejik kararı daha verimli olmak, pazarda daha başarılı olmak adına yaptı. Aynı doğrultuda Rusya ve Meksika'daki operasyonlarını da devretti.

**Volvo İş Makinaları alanındaki ürün çeşitliliğini de önemli ölçüde geliştirdi. Bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Volvo'daki değişime baktığımızda müthiş bir hız görüyoruz. Çünkü Volvo bir süre öncesine kadar sadece birkaç çeşit makina üreten, belden kırma kamyon ve lastikli yükleyici konusunda



bilinen bir markaydı. Ama bugün ürün hattını birkaç çeşit hariç tamamlamış ve sektörün önde gelen markası durumuna gelmiştir.

Volvo bunu yaparken klasik bir üretici firma olmaksızın, rakiplerden nasıl farklılaşım stratejisini izledi. Neydi bu rakiplerden farklılaşma stratejisi? Yakıt ekonomikliği. Bugün en az yakıt tüketen, yakıt verimliliği en yüksek olan makinalar Volvo İş Makinaları'dır. Elbette motor teknolojisi de, aktarma organlarının teknolojisi de buna göre geliştiriliyor. Bugün ülkemizdeki mazotun litre fiyatı 4 TL'yi aşmış durumda. Petrol fiyatları bu şekilde artmaya devam ederse, herkesin daha da fazla dikkat etmesi gerekecek. Dünyada bu anlamda ciddi bir enerji sıkıntısı görülüyor. Türkiye'nin enerjide büyük ölçekte dışarı bağımlı bir ülke olması, bu konuyu çok daha önemli bir hale getiriyor.

**ASC Grup hakkında bilgi verir misiniz?**

ASC Grup, 1959 yılında Portekiz merkezli olarak kurulmuş. Hemen her sektöre makina ve ekipman sağlayan şirket yıllar içerisinde kazandığı muazzam tecrübe ile birlikte özellikle 2004'ten sonra hızlı bir büyüme trendine girerek global bir firma haline gelmiş ve Volvo'nun dünya çapındaki en büyük distribütörü olmuştur. Portekiz'den sonra İspanya, Amerika, Türkiye, Afrika'da bazı ülkeler ve son olarak Meksika'daki Volvo operasyonu da ASC Grup bünyesine

Volvo bir süre öncesine kadar sadece birkaç çeşit makina üreten, belden kırma kamyon ve lastikli yükleyici konusunda bilinen bir markaydı. Ama bugün ürün hattını birkaç çeşit hariç tamamlamış ve sektörün önde gelen markası durumuna gelmiştir.

geçmiştir. Türkiye'deki müşterilerimize de bu tecrübenin avantajlarını zaman içerisinde net bir şekilde göstereceğiz.

ASC Grup, Air Rail firması ile havayolu, demiryolu ve liman sektörlerinde de faaliyet gösteriyor. Portekiz'de otomobil ve kamyon ile ilgili birçok markanın da distribütörlüğünü yapıyor.



Sandvik markalı mobil kırma ve eleme tesislerinin Türkiye temsilciliğini aldık. Yine Chicago Pneumatic (CP) ürünlerini de bünyemize katarak 'full solution provider' dedikleri toplam çözüm sunucusu olma noktasına geldik.

#### Geçiş süreci ve değişimin etkileri ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

ASC Grup'un Türkiye'de yatırım yapma kararı almasından sonra bir geçiş ve yeniden yapılanma dönemi yaşadık. Bütün yapının yeniden şekillendirilmesi ile daha di-

namik hale gelmesini amaçladık. Ben buna daha başarılı olmak için "değişim" diyorum çünkü çok şeyi değiştirdik. Özellikle müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu bir şirket anlayışını kurguladık. Organizasyonumuz ile birlikte bilişim altyapımızı da Adan Z'ye değiştirdik.

ASC'nin çeşitli alanlarda önemli bir bilgi ve tecrübe birikimi var. Havaalanlarında ve demiryolu inşaatlarında kullanılan makina ve ekipmanlar konusunda çalışmalarımız var. ASC olarak, İspanya, Portekiz, Polonya ve Brezilya'da bu konuda uzun yıllardan beri çalışmalar yapıyorlar ve çok büyük bir tecrübeye sahipler. Dolayısıyla şimdi biz bu tecrübeyi Türkiye'ye getirdik. Bu bağlamda bugün havaalanlarında ve demiryolu yapımında kullanılan çok çeşitli makina ve ekipmanın tedarikini sağlayabiliyoruz.

#### Bu oluşum içinde bazı yeni markalar da yarattınız, değil mi?

Çok doğru. Bu anlamda Second New ve Good Rental isimli iki marka yaratıldı. Second New, ikinci el makinalara yönelik faaliyetlerimizi profesyonel bir yaklaşımla bütünleştirdiğimiz hizmetlerimizin markası oldu. Ülkemizdeki kiralama operasyonları da her geçen gün hız kazanıyor. Bunun için de şirketimiz bünyesinde ayrı bir yapı oluşturduk ve hizmetlerimizi Good Rental markası ile sunmaya karar verdik.

#### Ürün çeşitliliğinizin artmasıyla birlikte müşteri portföyünüzde bir değişiklik olacak mı? Hangi sektörlerde hizmet vereceksiniz?

Müşteri portföyümüz değişmedi. Ana ürün grubumuz yine Volvo'dur. Ancak Volvo'da olmayan bazı ürünleri tamamlamamız gerekiyordu ki; özellikle bu konuda müşterilerimizden çok talep aldık. Mobil kırıcılara olan ihtiyaç ve talep her geçen gün artıyor. Bu iş için Sandvik ile iş birliği yaptık ve Sandvik markalı mobil kırma ve eleme tesislerinin Türkiye temsilciliğini aldık. Yine Chicago Pneumatic (CP) ürünlerini de bünyemize katarak 'full solution provider' dedikleri toplam çözüm sunucusu olma noktasına geldik.

#### Yılların da getirdiği tecrübenizle, Türkiye'deki iş ve inşaat makineleri sektörünün gelişimi ile ilgili olarak neler söyleyebilirsiniz?

Aslında Türkiye pazarındaki gelişmeyle dünya pazarındaki gelişmeyi mukayese ettiğinizde trendlerin aşağı yukarı aynı olduğunu görüyorsunuz. Son 20-25 yıl içerisinde yaşanan en önemli gelişme, üretimin her alanında makinalaşma kavramının gittikçe yaygınlaşmasıdır. Önceden emek yoğun olarak çalışılan birçok alanda bugün artık makinalaşmayla birlikte sermaye yoğun çalışıldığını; nitekim iş makineleri sektöründe de bu geçişin çok hızlı olduğunu görüyoruz. Müşterilerimiz makina parklarını yönetirken daha bilinçli yaklaşıyorlar. Maki-



naların üretkenliği, yakıt ve diğer işletme maliyetleri öyle önemli hale geldi ki, bunların çok iyi şekilde analiz edilmesi gerekiyor. Her alanda sert bir rekabet yaşanıyor. Alınan işlerde o eski yüksek kâr marjları kalmadı. İş almak için uygulanan kırılmalar belli. Böyle olunca maliyetlere daha çok odaklanmanız gerekiyor. Gelişen teknoloji de elinize bunu yapmak için müthiş imkânlar sunuyor. Bunu kullananlar önemli ölçüde avantaj sağlıyorlar, bunu görüyoruz. Makinalarımızın üzerinde bulunan ve verimliliği ortaya koyan MATRIS ve Caretrack sistemlerini çok iyi kullanan müşterilerimiz var ve işletme maliyetlerinde büyük tasarruflar elde ediyorlar.

Bugün artık herhangi bir şantiyemizdeki makinanızı ofisinizden izleyebiliyorsunuz. Makinanın nasıl kullanıldığı, hangi bölgede çalıştığı, yakıt tüketimi artık bilgisayarla önünüze getiriliyor. Volvo'nun MATRIS olarak adlandırdığı bu sistemle makinanın komponentlerinin sıcaklığından, operatörün kullanım alışkanlıklarına kadar çok çeşitli bilgiler alabiliyorsunuz. Makinalarınızın performansını ve sağlığını kontrol etmek için şantiyede bulunmanıza artık gerek kalmıyor. Zaten Volvo'nun farkı da buralarda ortaya çıkıyor. Yıllardır kullandığı başka bir marka makinasını bu sebeple değiştiren çok sayıda müşterimiz var.

#### Bu yeni teknolojileri etkin bir şekilde kullananların sektördeki oranı nedir sizce?

Bu oran her geçen gün artıyor ancak hala yüzde 35'ten fazla değil. Bir gün herkes bunu yapmak zorunda oluğu-

nu anlayacak. Bu analizleri yapmadan rekabet etmeniz söz konusu olamayacak çünkü.

#### Sektördeki satış temsilcileri müşterileri doğru şekilde bilgilendiriyor mu?

Yavaş da olsa bir gelişme var. Sektörde etik konusu İMDER'e ilk olarak 2002-2003 yıllarında tarafımda getirildi. "Pazardaki etik olmayan rekabetin bir şekilde derneğin de devreye girmesiyle nasıl önlenebileceği konusunda bir yöntem oluşturabilir miyiz" demiştik. Satış anında müşteriyi manipüle etmemek, müşteriye doğru bilgi vermek çok önemlidir. Eğer rakiple ilgili de olsa müşteriye doğru bilgi vermeyip, onu yanıltma noktasına gidiyorsanız, işte o zaman sektörün de imajını bozuyorsunuz. Bir İMDER toplantısında, "Ben imajı bozuk bir sektörde çalışmak istemiyorum, onun için herkes kendi şirketlerine hâkim olmalı" demiştim. Bu sektörde çalışan herkesin, özellikle satıştaki arkadaşların bunun evrensel bir ilke olduğunu bilmeleri gerekir. Bu evrensel ilkelerden belki bir veya iki defa saparsınız. Ama üçüncüde mutlaka olumsuz yönde karşılığını görürsünüz. Müşterinizi yanıltarak belki o anda kısa vadeli hedeflerinize ulaşabilirsiniz ama uzun vadede asla ve asla başarılı olamazsınız. Sizin imajınız, sizin isminiz, sizin markanız piyasada üzerinize nasıl bir stil, nasıl bir politika izliyorsanız öyle yapışır kalır. Bundan kurtulmanızın da imkânı yoktur. Onun için benim bütün arkadaşlara tavsiyem müşterinize karşı doğru, dürüst, net olmaktır. Evrensel ilkelerle uyum içinde çalışırsanız başarılı olursunuz.

#### Kişisel gelişim konusuna çok önem verdiğinizi biliyoruz. Neden önemli bu konu?

Biraz önce Türkiye'de ve dünyada neler değişti diye konuşmuştuk. Bilişimle birlikte değişimin muazzam bir hız kazandığını görüyoruz. Bütün mesele bu değişime ne kadar ayak uydurabildiğinizdir. Bu da tamamen kişisel gelişimle ilgili bir konudur.

Eğer siz kişisel olarak gelişiminizi sağlayamazsanız, kurbağa sendromu olarak adlandırılan durumu yaşarsınız. Bir kurbağayı bir kap suya koyup alttan ısıtmaya başladığınızda, suyun sıcaklığı artar. Öyle bir noktaya gelir ki artık kurbağa yanmaya başlar ancak refleksle kendini oradan atamaz. Diğer tarafta aynı sıcaklığa gelmiş suya dışarıdan kurbağayı atarsanız o kurbağa oradaki sıcaklıktan dolayı derhal o refleksle birlikte kendini sıçratıp kurtarabilir. Bu şu demektir; bulunduğunuz yerdeki koşullar değişiyor ama siz hala aynı kalıyorsanız, bir an gelip her şey çok geç olduğunda refleks göstermeniz bir şey ifade etmez.

Benimle çalışan arkadaşlarımdan hepsi bilirler. Kişisel gelişim konusu şirketimizin en çok önem verdiği hususlarından bir tanesidir. Bu anlamda ben kişisel olarak neler yaptığımı bakıyorum. Kişisel gelişim konusunda tatmin edici şeyler yapıyor muyum, zamanımı nasıl geçiriyorum diyorum. İkinci bir üniversite bitirmem için hiçbir sebebim, beni zorlayan bir şey yoktu. Ama değişim odaklıysanız, içinizden geliyorsa oto-



Hizmet verdiğiniz müşterinize yakınlığınız sizin bu sektörde başarılı olmanız için en önemli husustur. Müşteriye yakın olmak ve onun ihtiyaçlarını, taleplerini yerine getirirken veya getiremezken yaratacağınız memnuniyet veya memnuniyetsizlik birinci etkindir.

matik olarak sizin önünüzde birçok kapı açılıyor.

Mevlana her şey düşüncede başlar der. Japonya'da bir profesör araştırmasında suların üzerine değişik kelimeler yazdırmış. Birinci grup suyun üzerine pozitif kelimeler, diğer bir grup ise negatif kelimeler yazıyor. Bir süre sonra büyük mikroskoplarla iki grupta toplanmış suyun moleküler yapılarını inceliyor. Görüyor ki olumlu şeyler yazılan suların molekül yapısı çok daha homojen güzel dağılmış vaziyette, diğer taraftakilerin ise tamamen karmaşık.

Siz bilinçle birlikte düşüncede de pozitif bir şey koymaya başlıyorsanız ister istemez bütün metabolizmayı olumlu veya tersi yapıyorsanız. Hayattaki ilişkileriniz de buna göre gelişiyor. Ektiğiniz düşünce bir süre sonra sizin kaderiniz oluyor.

**Değişen küresel koşullarda Türkiye'nin bugünü ve yarınlarını nasıl görüyorsunuz?**

Bu yine benim değişim teorimi teyit ediyor. Çünkü stabil kalan, değişmeyen hiçbir şey yok. Dünyadaki yapı da değişiyor. Bu aşamadan sonra daha da hızlı gelişmeler olacağı kesin. Burada önemli olan Türkiye'nin bu gelişmeler içerisindeki durumu ne olacak? Türkiye'yi nasıl bir gelecek bekliyor? Benim kişisel görüşüm, Türkiye'nin coğrafi konu-

mu itibarı ile dünyada bir lojistik kavşak konumuna geldiğidir. Bu oluşum devam ediyor. Çünkü enerji hatları, limanlar, otoyollar hep buradan geçecek.

Türkiye laik ve demokratik bir ülke olarak Ortadoğu'dan Kuzey Afrika'ya, bölgesindeki tüm ülkelere bir model olmuş durumdadır. Bütün bunları birleştirip 2040-2060 yılı dediğimizde, bölgesinde güçlü, ekonomik olarak çok inkişaf etmiş, lider bir ülke görüyorum. Türkiye bu ivmeyi, bu hızı aldı, iyi götürmesi lazım. Bunları söylerken sadece coğrafik yapı anlamında kastetmediğimi takdir edersiniz. Türkiye'nin diğer önemli bir gücü de demografik yapısıdır. Avrupa'nın nüfusuyla karşılaştırdığınızda Türkiye'de muazzam bir genç, dinamik potansiyel var. İşte bu Türkiye'nin en büyük gücüdür. Burada mutlaka ve mutlaka eğitimi düzeltmek gerekiyor. Eğitimi düzelttiğiniz takdirde bu ülkenin önünde hiç kimse duramayacak. Benim gördüğüm bu ve gelecekte çok ümitliyim.

**Çin ve Hindistan gibi ülkelerin etkinliğini artırdığını görüyoruz. Amerika ve Avrupa ülkeleri eski güçlerini koruyabilecekler mi? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

Çin ve Hindistan büyümeye devam edecekler ancak dünyanın lideri konumunda yine Amerika olacaktır. Teknolojik ve ekonomik üstünlüğü Amerika'yı dünya-

nın en önündeki ülke konumunda tutacaktır. Çin'in hem ekonomik, hem siyasi anlamda Amerika'yı geçmesi ve dünyadaki liderliği alması gibi görüşler de var elbette. Ben diğer düşüncedeyim. Teknolojik bir geçmişiniz, altyapınız yoksa ne kadar iyi olursanız olun, belli bir yere kadar gücünüz var. Çünkü her şey teknolojiye ve üretime dayandı.

Her saniyede muazzam buluşlar oluyor, patentler alınıyor. Bu patentlerin ağırlıklı olarak geldiği yerleri incelediğinizde ister istemez kendinizi de mukayese ediyorsunuz. Türkiye'nin bu anlamda çok yol alması lazım. Araştıran, geliştiren ülkeler her zaman öne çıkacak ki burada Amerika'nın üstünlüğü ortadadır. Türkiye'nin GSMH içerisindeki araştırma ve geliştirme payını daha yüzde 1'lere çıkarmayı başaramadık. 2023'e kadar yüzde 3'lere çıkarmak hedefleniyor. Diğer ülkelerde bu oranın yüzde 8'ler, hatta 10'lardan daha ileriye gittiğini görüyorsunuz.

**Yeniden iş makineleri sektörüne dönersek, buradaki gelişim hakkında neler söylemek istersiniz?**

Öncelikle her alanda olduğu iş makineleri sektöründe de marka sayısı azalacaktır. Otomotivde olduğu gibi bu sektörde de birçok marka birleşmeye, satın almaya, birbirlerinin altında yapılanmaya başladı ki, rekabet artık bunu gerektiriyor. Yani çok çeşit marka olmayacak. Yeni satın almalar olacaktır. Makina teknolojilerinde önemli gelişmeler var. Önceden makineler sadece mekanik ve hidrolikti. Şimdi mekanik hidroliğin yanı sıra elektronik girdi. Dolayısıyla çok daha inkişaf etmiş makineler oluşmaya başladı. Volvo'nun bundan 15 yıl sonrası için geliştirdiği ürünleri gördüğümde, isterseniz operatörlü, isterseniz operatörsüz kullanacağınız makineler görüyorum. Öyle gelişmeler var ki, operatör dışarıdan uzaktan kumanda ile makineyi joystickle çalıştırıyor veya isterse makina kabinine binerek kullanabiliyor. Böyle konseptler gelmeye başladı. Onun için teknoloji geliştikçe bizim sektörümüzde de bu tür yansımalar göreceğiz.

Enerjinin önemi her geçen gün artıyor. Bu konuda Hybrid teknolojisi çok önemli bir alan. İş makinelerinde bu konuda çalışmalar var. Geliştirilen ürünler, mevcutlara kıyasla yüzde 40 daha az mazot tüketiyor. Ancak bunların ticari olabilmesi için biraz daha zaman gerekiyor. Volvo'nun bu konudaki en büyük gücü

sahip olduğu motor teknolojisidir. Volvo, 9 litre ve üzeri hacimdeki dizel motor üretiminde dünya lideri konumundadır. Bu alanda yatırım yapmaya devam ediyor. Örneğin bugün Volvo'nun hybrid kamyonu ve hybrid otobüsleri var. Şimdi hybrid iş makinası da yaptı. Fakat küçük alanlara daha fazla enerji depolanabilmesi için batarya sektörün daha ileri gitmesi gerekiyor. Aksi takdirde makinenin büyük bir bölümünü bataryalar kaplamak zorunda kalıyor. Bu konulardaki çalışmalar devam ediyor.

**Sizce Türkiye iş makineleri pazarı nasıl gelişecek? Daha dengeli ve büyüyen bir pazarımız olacak mı?**

Bu çok kritik bir soru ve cevabını net olarak söylemek gerçekten zor. Ancak şöyle diyebilirim. Eğer beklenmeyen bir gelişme olma olasılığını devre dışı bırakırsak (Yunanistan'ın temerrüte düşüp tamamen iflas bayrağını çekmesi, Avrupa'da herhangi bir, iki büyük bankanın batması, bölgemizde patlayacak bir savaş gibi ki, bunlar first major gelişmelerdir); Türkiye pazarı dünyayla birlikte büyümeye devam edecektir. Şu anda 2011 yılında yaklaşık 11 binler civarına gelmiş bir pazarımız var. Bu büyüklüğüyle Türkiye Avrupa'da dördüncü sıraya geldi ve önümüzdeki 10 yıl içerisinde 20 bin adetlere çıkmaması için hiçbir sebep yok. Çünkü Türkiye'de yapılması gereken önemli işler var. Altyapı yatırımları çok eski. Türkiye'de inkişaf edecek o kadar çok alan var ki, bu da makinelerle olacak. Bu anlamda ben makina sektörünün geleceğini çok açık görüyorum.

**Sizi pozitif düşünmeye yönlendiren projeler nelerdir? Hangi projeler sizce Türkiye için kritik önem taşıyor?**

Yakın zamanda başlayacak olan kent sel dönüşüm projeleri büyük önem arz ediyor. Bu proje Türkiye'nin büyüme hızının da motoru olacaktır. Dünyada ve Avrupa'da ekonomiler küçülürken Türkiye bununla bir büyüme sağlayacak.

Bunun haricinde önemli ulaşım projeleri var. Devam eden duble yol çalışmaları, planlanan otoban projeleri, hızlı tren projeleri bunlar arasında sayılabilir. Büyük liman çalışmaları yapılıyor. Bildiğim kadarıyla 10 tane liman inşaatı projesi var. Bunlar hep Türkiye'yi lojistik merkez yapma konumuna getiren projelerdir. Meşhur Kanal İstanbul Projesi, 3. Köprü, boğazın altına başka bir tünelle deniliyor. Bunlara baktığınızda hepsi önemli birer altyapı yatırımıdır. Türkiye



bunları yapmak durumundadır çünkü 75 milyon nüfus 85-90 milyona doğru gidecektir. Bir şekilde bu yatırımlarla birlikte bu nüfusları kaldırılabiliyorsunuz ve ülkeyi büyütebilirsiniz. Uzun vadede zaten bunlara dayanarak iyimser bir tablo çizebiliyorum.

**Sizce bu sektördeki başarının temel sırları nelerdir?**

Bence en önemli husus müşteriye ne kadar yakın olduğunuz ve sağladığınız memnuniyettir. Hizmet verdiğiniz müşterinize yakınlığınız sizin bu sektörde başarılı olmanız için en önemli husustur. Müşteriye yakın olmak ve onun ihtiyaçlarını, taleplerini yerine getirirken veya getiremezken yaratacağınız memnuniyet veya memnuniyetsizlik birinci etkindir.

Diğer önemli bir etken ise iç müşteri memnuniyetidir. Birçok yerde iç müşteri memnuniyeti öyle bir noktaya geldi ki her şeyin önüne geçmeye başladı. Çalışan ekibiniz sizin iç müşterinizdir. Kendi içinde etkin olmaz ve memnuniyet yaratamazsanız, sahadaki müşterilerinizde de memnuniyet sağlamanız çok zor olur. Bizim sektörün çalışanlar açısından fedakârlık gerektiren çok farklı yönleri var. Bu fedakârlık isteyen yerleri sağlayabilmeniz, iç müşteri memnuniyetinde yaratacağınız etkililerle doğrudan bağlantılıdır.

## ISITAŞ İNŞAAT FİRMA ORTAĞI MEHMET CAN YAĞCI: “DÜNYADAKİ EN İYİ BRÜLÖRÜ BENNINGHOVEN ÜRETİYOR”



Agrega ve asfalt üretimi konusunda önemli projeler üstlenen İstaş İnşaat, asfalt üretiminde ekonomik yakıt sarfiyatı ve satış sonrası hizmetlerinden memnun olduğu Benninghoven mobil asfalt plantini kullanıyor.

1998 yılında makina mühendisi baba-oğul tarafından kurulan İstaş İnşaat, ağırlıklı olarak yol projelerinde çalışıyor. Kurulduğu dönemlerde Karadeniz sahil yolunda taş kırma çalışmaları yapan firma, 2006 yılından bu yana da sıcak asfalta yönelmiş. İlk olarak Rize-Çayeli yolunda, daha sonra Niğde-Pozantı yolunda Limak İnşaat'ın asfalt üretim işlerini yapan firma, şu anda Kars-Susuz arasındaki yol çalışmalarına devam ediyor.

Geçtiğimiz yıl Eylül ayında başlayan ve 28 km bölünmüş yoldan oluşan bu projede, yolun 8 km'sinin toprak işleri yeniden yapılacak ve diğer 20 km'sinde, yapılmış sathi kaplama üzerine düzeltme tabakası, pmt takviyesi, bitümlü temel ve aşınma yapılacak.



Bu iş için gerekli olan 300 bin ton asfaltın 12 bin tonunu ürettiklerini belirten İstaş İnşaat Firma Ortağı Mehmet Can Yağcı, projenin bu yılın sonunda tamamlanacağını söylüyor.

Yağcı, asfaltı geçtiğimiz yıl Eylül ayında aldıkları Benninghoven 240 ton/saat mobil asfalt plantiyle ürettiklerini ifade ederken, Benninghoven'i tercih etmeleri konusunda şunları söylüyor: *“Asfalt plantlerinde tasarruf sağlanabilecek tek nokta yakıt tüketimi ve dolayısı ile brülördür. Benninghoven dünyadaki en iyi brülör teknolojisine sahip. Saatlik veya anlık üretim kapasitesi ile agrega iç nem oranına göre optimum kurutmayı sağlayan akıllı brülörler sayesinde, emsallerine göre çok daha az yakıt sarfiyatı olmakta ve bu da işletme ekonomisinde büyük tasarruf sağlamaktadır. Bunu şantiyelerimizde gözlemlemekteyiz.”*

Benninghoven'in Türkiye mümessili olan Tekno'nun üstün servis hizmeti ve yedek parça stok gücünün de tercih kriterlerinde etkili olduğunu söyleyen Yağcı, bunun yanında markanın 2. el değerinin yüksek oluşu ve gerektiğinde hemen elden çıkarma, takas yapabileme imkanlarının olmasından dolayı tercihlerini bu yönde kullandıklarını ifade ediyor.

Karayolları'nın bir yol müteahhidi haline gelmek istediklerini belirten Yağcı, bu nedenle Karşaki projenin kendileri için çok önemli olduğunu ifade ederek, *“Karayolları'na hizmet vermek ve komple yol işlerini yapmak istiyoruz. Bundan dolayı Karşaki proje bizim için çok önemli. O projeyi kaliteli ekipmanlarla ve bu konuda profesyonel olan ekibimizle tamamlayacağız”* diyor.

Önümüzdeki dönemler için asfalt plant sektörüne dair değerlendirmelerde de bulunan Yağcı, Karayolları'nın konforu ve kaliteyi artırmak için sıcak asfalta yönelmesiyle yeni yol projelerinin artacağını ve çok fazla plente ihtiyaç duyulacağını belirtirken, bunun plant satışlarını olumlu yönde etkileyeceğini sözlerine ekliyor.



sif-jcb.com.tr

SİF

## FAİZ YOK, FIRSAT VAR

DÜNYANIN EN ÇOK TERCİH EDİLEN VE DAHA DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ SAĞLAYAN KAZICI-YÜKLEYİCİ MARKASI. SIKINTI YOK, JCB VAR.

<b>PEŞİNAT</b>	<b>24 AY BOYUNCA HER AY</b>	*Sakarya Üniversitesi tarafından yapılan testlerde yeni nesil JCB Kazıcı-Yükleyicilerin 96.17'ye varan yakıt tasarrufu sağladığı tespit edilmiştir. Bu değer makina kullanım şartlarına bağlı olarak değişebilmektedir.
<b>13.600 €</b>	<b>1.996 €</b>	
SİF JCB BU KAMPANYAYI DİLEDİĞİ ZAMAN SONLANDIRMA VEYA UZATMA YA DA FİYATLARI DEĞİŞTİRME YETKİSİNİ SAKLI TUTAR. KAMPANYA 3CX 5M MODELİMİZİN STANDART FABRİKA ÇIKIŞI DONANIMI İLE SINIRLIDIR. RESİMDEKİ MAKİNA GÖRSELİ KAMPANYADA TESLİM EDİLEN MAKİNA İLE FARKLILIK GÖSTEREBİLİR. SİF JCB KAMPANYA SÜRESİ BOYUNCA ÜRETİCİNİN YAPACAĞI DEĞİŞİKLİKLER VE DİĞER GEREKÇELERLE MAKİNANIN TEKNİK ÖZELLİKLERİNDE VE DONANIMINDA DEĞİŞİKLİK YAPMA HAKKINI SAKLI TUTAR. BU KAMPANYA; TÜRKİYE SINIRLARI İÇİNDE, 19 MART – 20 NİSAN 2012 TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİDİR. YUKARIDAKİ FİYATLARA CARİ KDV EKLENECEKTİR.		

Yukarıdaki örnek ödeme tablosu JCB 3CX 5M modeli içindir. Diğer modeller için lütfen danışma hattımıza arayınız.



KAMPANYA DANIŞMA HATTI: 0212 337 1 522



# AYHANLAR HOLDİNG, FORD CARGO İLE YOLLARA ÇIKIYOR

**İnşaat sektörünün güçlü firması Ayhanlar Holding, şantiyelerindeki kamyon tercihlerini, yeni Cargo İnşaat Serisi ile sektörde önemli bir çıkış yaşayan Ford Otosan'dan yana kullanıyor.**

**1** 978 yılında kurulan ve merkezi Gebze/Kocaeli 'de bulunan Ayhanlar Holding, inşaat sektörünün değişik alanlarında faaliyet gösteriyor. Yol asfaltı konusunda Türkiye'nin en prestijli markaları arasında yer alan Ayhanlar Yol Asfaltlama A.Ş.'nin İstanbul'daki Formula 1 pistinde de imzası bulunuyor. Son yıllarda geniş makina parkındaki kamyon ihtiyaçlarını Ford Otosan'dan temin eden firmanın Gebze'deki taş ocağı ve hazır beton tesislerini Ford Otosan yetkilileri ile birlikte ziyaret ederek; Ayhanlar Holding Genel

Koordinatörü Ahmet Tayfur ile görüştük. Firmanın Teknik Müdürü Aydın Dondurmacı, araçlarıyla ilgili teknik konulardaki sorularımızı cevapladı.

**Ahmet Bey, firmanızı tanıyabilir miyiz?**

Biz Ayhanlar Holding çatısı altında faaliyet gösteren bir grup şirketiz. Yol asfaltlama, hazır beton ve son dönemlerde ağırlık verdiğimiz inşaat projelerimizle hizmet sağlıyoruz. Lokomotif firmamız Ayhanlar Yol Asfaltlama A.Ş.'dir. Gebze'deki entegre hazır beton

tesislerimizde; asfaltın ve hazır betonun önemli bir hammaddesi olan agrega ve türevlerini ürettiğimiz taş ocaklarımız da bulunuyor. Yönetim merkezimiz Gebze'dedir. Manisa ve Tarsus'ta da şantiyelerimiz var.

**Hangi bölgelerde hizmet sağlıyorsunuz? Bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz projelerden örnekler verir misiniz?**

Bugüne kadar daha çok İstanbul, Gebze, İzmit'i de kapsayan Doğu Marmara Bölgesinde hizmet verdik. Hazır beton



konusunda bulunduğumuz bölgeye hitap ediyoruz, ancak Türkiye genelinde devlet veya özel sektör adına birçok yol ve inşaat projesine imza attık.

Asfalt işi tam bir uzmanlık gerektiriyor. Her bölgede bu konuda uzmanlaşmış özel ekiplerimiz var. Örneğin; Formula 1 bizim için çok özel bir projeydi. 4 finişer aynı zamanda yan yana çalışarak serim yaptık; çok küçük hassasiyetlerle mükemmel bir iş çıktı.

Limak Grubu'nun Sabiha Gökçen Havaalanı'ndaki apron betonlarını, yollarını ve asfaltlarını yaptık. Karayollarının, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve çevre belediyelerin projelerini de yapıyoruz. Teknik altyapımız çok güçlü olduğu için genelde bu bölgenin prestijli projeleri için tercih edilen bir firmayız.

Şu anda Manisa-Akhisar-Balıkesir, Akhisar-Gölmarmara ve Adana-Mersin arasındaki yol inşaatlarını gerçekleştiriyoruz. Tarsus'un sahilinde çok ciddi bir yatırımla bir turizm bölgesi inşa edildi; biz de bunun yollarını yapıyoruz.

**İnşaat projeleriniz de olduğunu belirtmiştiniz?**

Evet, inşaat konusundaki faaliyet alanımızı genişletiyoruz. Gebze'de 450 dairelik bir konut projesi ve Bandırma'da yaklaşık 60 bin metre kapalı alana sahip, içinde 75-80 civarı mağazanın bulunduğu bir alışveriş merkezi yaptık. 4

aydır faaliyet gösteriyor ve hafta sonları yaklaşık 30 bin kişi ziyaret ediyor. İnşaatını biz yaptık, işletmesini de kendimiz yapıyoruz. Yine Bandırma'da 10 katlı bir otelimiz ve yanında iş merkezimiz var. Gebze'nin gelişen bölgesi olan Mutlukent'te güvenliği, otoparkı, sosyal aktiviteleri olan bir konut projesi de gerçekleştirdik.

**Makina parkınızda ne tip araçlar bulunuyor?**

Makina parkımız taş kırma - eleme tesislerinde ve yol asfaltlamada yoğunlaşıyor. Ocaktan başlarsak, delici dediğimiz makinalarımız var. Orada kayayı delerek dinamitlerle patlatma yapılır ve ondan sonra ekskavatörler devreye girer. Ocağın içinde 4 adet ekskavatörümüz var. Ekskavatöre bağlı olan kırıcılarla taşlar kırılır ve daha sonra yükleyicilerle taş kamyonlarına yüklenir. Kamyonlar konkasöre gelen taşlar burada kırılır. Kırılarak boyutlarına göre ayrıştırılan agregalar silolara boşaltılır. Bunda sonra siloların altına giren kamyonlar sayesinde yere değmeden stok sahasına, asfalta ya da betona sevk edilir.

Asfalta bitümlü karıştırılarak asfalt üretimi yapılır ve kamyonlarla sahaya gönderilir. Asfalt serilmeden önce greyder ve ekskavatörlerle yolun altyapısı hazırlanır. Bu aşmada dozer gereken yerler de olabilir. Çünkü yolun zemininin düzgün olması gerekiyor. Daha sonra

“Asfalt işi tam bir uzmanlık gerektiriyor.

Her bölgede bu konuda uzmanlaşmış özel ekiplerimiz var.

Örneğin Formula 1 bizim için çok özel bir projeydi.

4 finişer aynı zamanda yan yana çalışarak

serim yaptık; çok küçük hassasiyetlerle

mükemmel bir iş çıktı.”

sahada finişerler asfaltı serer ve silindirlerle sıkıştırılır. Her bölgede 4-5 tane ekibimiz var ve işin özelliğın göre makina bulunduruyoruz.

**Bu aşamalarda sizin için kamyon çok önemli bir araç, değil mi?**

İşimizin ana elemanı kamyonudur ve nakliye bizim için çok önemlidir. Aradaki bağlantıyı kuramazsanız iş yürümez.



#### Makina parkınızda hangi kamyonlar bulunuyor?

Makina parkımızda 80 civarında kamyonumuz var. Kamyon parkının zamanı geldikçe yenilenmesi gerekiyor. Son olarak Ford ile çalışmaya başladık. Şimdi çok sayıda FordCargo inşaat kamyonu kullanıyoruz.

#### Neden son alımlarınızda Ford'u tercih ettiniz?

Ford ülkemizde üretilen, buraya katma değer sağlayan ve ciddi yatırım yapan bir marka olduğu için tercih ettik. Rahmetli Nuri Otay Bey ve Ford Bayisi Nazer Otomotiv ile geçmişten gelen dostluğumuz var. Bunların hepsi birleşince bir giriş yapalım dedik. Giriş yaptıktan sonra da büyümeye karar verdik ve Ford bizim makina parkımızda önemli bir yer tutmaya başladı. Şuan 50'nin üzerinde Ford Cargo kamyonumuz var.

#### Ford'la devam ettiğinize göre memnunsunuz sanırım?

Memnuniyet olmasa zaten bir noktada kalır. Ford'da genel kapsamlı bir sıkıntımız olmadı. Her alışverişte olduğu gibi ufak tefek şeyler olabiliyor ama çözüm sağlayabiliyoruz.

#### Kamyonlarınızın günlük çalışma süreleri ne kadar?

Ocaktaki kamyonlar 20 saat, mikserler 10-12 saat çalışıyor. Bazen işimizin yoğunluğuna göre bu saatler çok daha uzayabiliyor.

#### Ford kamyon deyince aklınıza ilk olarak ne geliyor?

Ford alırken benim aklıma gelen, bura-

da üretilmesi; hem fiyat, hem de yakıt olarak ekonomik olması geliyor. İlk alım maliyetinde de bize önemli avantaj sağlıyor.

#### Ford'u tavsiye ediyor musunuz?

Herkesin filosuna Ford'u eklemesini tavsiye ediyorum. Hem fiyat olarak, hem de işletme giderleri olarak faydasını göreceklere düşünüyorum.

#### Önümüzdeki dönemle ilgili genel ekonomik öngörüleriniz nelerdir?

Gelecekle ilgili çok büyük bir sıçrama beklemiyoruz. Geçtiğimiz seneye paralel bir yıl olacağını düşünüyoruz. Konut alanındaki yatırımlarımız devam edecek. Biz açıkçası bugünlere kadar krizden etkilenmedik. Bu açıdan kendimizi biraz Türkiye'deki bankalara benzetiyoruz. 2001 krizinde darbe yedik, ancak daha sonra kendimizi ona göre hazırladık. Hep yeni bir krize hazır durumdayız.

#### Bunu nasıl başarıyorsunuz?

Her an yeni bir kriz olabilir düşüncesiyle yatırımlarımızı, aldığımız işleri, finansman yapımızı, altyapımızı ona göre dizayn ediyoruz. 2008'de şansımız da bize biraz yardımcı oldu. Sabiha Gökçen Havalimanı'nda çok ciddi bir iş aldık ve Limak Grubu'yla beraber çalıştık. Bu bize o zaman düzenli bir nakit akışı sağladı. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin çok önemli işlerini yaptık. Bizimde o dönem hem karayollarında, hem belediyelerde işimiz vardı. Bunların bir araya gelmesiyle krizi yara görmeden atlatmayı başardık. Moda tabiriyle krizi fırsata çevirdik. Demirin, betonun, işçi-

“İşimizin ana elemanı kamyonudur ve nakliye bizim için çok önemlidir. Aradaki bağlantıyı kuramazsanız iş yürümez. Şu an 50'nin üzerinde Ford kamyonumuz var. Herkesin filosuna Ford'u eklemesini tavsiye ediyorum.”

liğin en uygun olduğu o dönemde yaklaşık 50 milyon dolarlık yatırım yaptık.

#### Ayhanlar Grup olarak hedefleriniz nedir?

Yol konusunda Türkiye'nin bütün bölgelerindeki etkinliğimizi artırmak istiyoruz. Türkiye'nin stratejik önemi olan ve gelecek gördüğümüz noktalarında yeni yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Yola bağlı olarak taş ve beton da gelişebilir. Sonuçta bunların hepsi inşaat, bizde bir inşaat firmasıyız.

Konut inşaatı alanında da İstanbul'da ilk 10'a girmeyi hedefliyoruz. Kartal'da ve Tuzla'da başlayabileceğimiz projeler var. Kartal'da Adalar'a manzarası olan bir noktada yaklaşık bin konutluk ve Tuzla'da yine çok güzel projelerimiz olacak. Kentsel dönüşümle ilgili imar durumunun netleşmesini bekliyoruz.

#### Aydın Bey, kamyon alırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Kamyon alırken tabiri caizse masaya yatırıp ameliyat yapıyoruz. Yapacağı işe uygun olup olmadığına karar vermek için şanzımanına, motoruna, diferansiyeline bakıyoruz. Tereddütte kaldığımız zaman bir adet alıp deniyoruz. İşimiz için uygunsa aynı üründen almaya devam ediyoruz, uygun değilse değiştiriyoruz.

#### Ford'dan ilk olarak hangi kamyonu aldınız?

İlk çıktığı dönemlerde demo olarak 3936 mikser şasi bir araç aldık. Bu aracın performansını Ford Otosan yetkilileri ile birlikte düzenli olarak takip



ASC Türk, Good Rental operasyonu ile alışkanlıklarını tersine çevirecek çözümler sunuyor, satın almak tek çözüm olmaktan çıkıyor!

Good Rental ile ASC Türk bünyesinde bulunan Volvo İş Makinaları, Sandvik Mobil Kırıcılar veya Chigago Pneumatic El Aletlerini kiralayabilirsiniz. Daha kısa vadede, daha az maliyetle; maksimum işte kalma süresini yakalayabilirsiniz. Üstelik ASC Türk Satış Sonrası Hizmetler garantisiyle.



ASC Türk www.ascturk.com

goodrental  
KİRALAMADA EKSPER

Murat Bakış – Ford Otomotiv Kamyon İş Birimi Satış Bölge Müdürü,  
Ayhan Dondurmacı – Ayhanlar Holding Teknik Müdürü,  
Cem Akkaya – Nazer Otomotiv Kamyon Satış Danışmanı



ettik. Problem çözümü ve iyileştirmeler yönünde katkı da sağladığımızı söyleyebilirim.

#### Ocaklarda çalışan kamyonlarda, nakliye kamyonlarında ve mikserlerde aradığınız kriterler nelerdir?

Ocakta çalışan kamyonlarda yolun dik, eğimin fazla ve yükün çok olması sebebiyle diferansiyel, şanzıman ve motor gücü çok önemlidir. Ocaklarımızda 6 adet 3536 model Ford Cargo kullanıyoruz.

Nakliye için makina parkımızda 22 adet bulunan 3232 SD'leri kullanıyoruz. Bir de 1835 çekicileri kullanıyoruz. 12 tane çekicimiz var. Ağır makine nakliyatında 1838 modeli kullanıyoruz. Makina parkımızda mikser olarak kullandığımız 3936M modelinden 15 adet bulunuyor.

#### Mikserlerde sizin için önemli olan nedir?

Mikserlerde aracı çift çeker olarak tercih ettik. Trafikte tonaj önemli olduğundan dolayı hafif olan araçları tercih ediyoruz. 9-10 m3 mikserler var ama yasal tonaj 8 m3 olduğu için o tonajı geçmiyoruz.

#### Beton mikseri taşıyan bir kamyonun diğer kamyonlardan ne gibi standart farklılıkları var?

Özellikle çift çeker olmasını istiyoruz çünkü girdiğimiz sahalarda batıp kalma olasılığı var. Denge yapısından dolayı makaslı olanları tercih etmiyoruz. Ford kamyonlarında isteğe bağlı olarak sunulan kauçuk süspansiyondan memnunuz. Bu araçlarda ayrıca, diğer kamyonlardan farklı olarak savrulmayı engelleyen demir çubuklar var.

#### Ford Satış Sonrası Hizmetler konusunda size yeterli destek sağlıyor mu?

Satış sonrası hizmetlerden memnunuz. Arkadaşlar şikayetlerimizle ilgileniyorlar. Hangi mecradan ulaşırsak

ulaşalım mutlaka çözüm geliyor. Eğitim konusunda önemli ölçüde destek sağlıyorlar. Ford Sürüş Akademisi'nden çok memnunuz. Yakında yeni bir eğitime başlayacağız. Araçlar ne kadar gelişirse gelişsin, doğru kullanılmadığı takdirde sonuçlar iyi olmuyor.

Bölgemizde bu konuda Gaziantepi Kardeşler ve Kök Otomotiv'le çalışıyoruz. İki servisimizden de memnunuz, bir sıkıntımız yok.

#### Kamyon alacaklara siz Ford'u tavsiye eder misiniz?

Servisinin yaygınlığı, kullanım kolaylığı ve özellikle çift çekerlerde kullandıkları ArvinMeritor diferansiyellerden dolayı tercih etmelerini tavsiye ediyorum.

Türkiye'de 50 yılı aşkın bir süredir kamyon üreten Ford; tecrübesini ve derin pazar araştırmaları ile yoğunlaşarak Yeni Ford Cargo İnşaat Serisi'ni geliştirdi. Zorlu inşaat koşullarına göre tamamen yenilediği belirtilen yeni seride ön plana çıkan bazı özellikler şöyle sıralanıyor:

- Daha güçlü ve çevre dostu 9 litrelik yeni motor ile yüksek güç, yüksek tork ve 750 saat bakım aralığı,
- 10 mm kalınlığındaki ve 500 Mpa akma dayanımına sahip şase ile en zorlu şartlarda yüksek mukavemet (Eski serideki şase kalınlığı 7 mm, akma dayanımı 350 Mpa idi),
- Dünya standartlarındaki ısıya dayanıklı Z-Cam fren sistemi ve etkili egzoz fren sistemi ile şantiye koşullarında güvenli ve seri çalışma imkânı,
- Kısa ön tampon, kısa radyatör, radyatör koruma ızgarası ve hareketli ba-

samak kullanımı ile sağlanan rekabetçi yerden yükseklik ile şantiyede rahat hareket imkânı

- Daha esnek akslar, daha kısa ve geniş yaprak yay kullanımı ile dingil ekseninin 15 cm altında ve üstünde iken bile engebeli alanlarda rahatça çalışma,
- Dünyanın en iyileri arasında gösterilen ArvinMeritor diferansiyeller ihtiyaç halinde kilitleyerek, zorlu çekiş koşullarında bile arka lastiklere güç iletilmesini sağlıyor.

Güçlü ve ekonomik Ford Cargo Mikser serisi, 360 PS / 1400 Nm'lik çevreci E5 motoru ile optimum performans ve yakıt tüketimi değerlerini sağlıyor. 6x4, 8x4 mekanik süspansiyonlu, 8x4 kauçuk süspansiyonlu –hafif mikser- ve çekici mikser seçenekleriyle her türlü mikser uygulamasına uygun olan Ford Cargo'lar güç ve dayanıklılığa odaklanarak tasarlanan 6X4 ve 8X4 damper serisi ve damper treylere uygun 500Mpa şasi dayanımına sahip 1838T çekiciyle sektörün ihtiyaçlarını tam olarak karşılıyor.

#### FordCargo Mikser serisi

Ford Cargo Mikser Ailesi – Güç ve ekonominin mükemmel karışımı  
3536M (6x4) Mikser şasi 6-8m3  
3936M (8x4) Mikser şasi kauçuk süspansiyonlu 8-10m3  
4136M (8x4) mikser şasi mekanik süspansiyonlu 10-12 m3  
1838T(4x2) treylere mikser 12m3

1500 kişiye istihdam sağlayan Ford Otosan İnönü Fabrikası'nda aynı zamanda Euro 5 normlarına uygun, çevre dostu Ecotorq motor üretimi yapıyor. 7,3 lt ve 9 lt. Silindir hacminde 260PS/320PS/360PS/380 PS güce sahip motorlar yüzde yüz Türk işgücüne yüzde yüz yerli üretiliyor. Türkiye'nin kendi markasıyla kendi motorunu üreten tek kamyon markası olan Ford Cargo, yüzde 70 yerlilik oranı ile Türkiye ekonomisine yüksek katma değer sağlıyor.



## Dünyanın parlayan yıldızı!

Hidrolik Pnömatik Sızdırmazlık Elemanları alanında sanayilere güç veren **KASTAŞ**; kendini sürekli yenilerken, kalite ve hizmet adına attığı değişim ve gelişim adımlarıyla dünyanın güvenini kazanmaya devam ediyor.



KASTAŞ KAUCUK SAN. VE TİC. A.Ş. İzmir AOSB 10001 Sok. No.19 35620 Çiğli İZMİR Tel. 0 232 376 88 26 (pbx) • Faks. 0 232 376 87 57

KASTAŞ KAUCUK EUROPE	İSTANBUL MAĞAZA	İZMİR MAĞAZA	ANKARA MAĞAZA	BURSA MAĞAZA	KONYA MAĞAZA
Schleswiger Damm 129a, 22457 Hamburg / GERMANY Tel. +49 40 181 2060 50	Perpa Tic. Mrl. B Blok K.11 D.1618 Okmeydanı - İSTANBUL Tel. 0 212 320 44 50 Faks. 0 212 320 44 60	Fatih Caddesi No.105/14 Çarşıdibi - İZMİR Tel. 0 232 458 77 33 Faks. 0 232 458 04 34	Uzay Çarşı Biv. 78/1 Sok. No.8/A Ata İş Merkezi Ostim - ANKARA Tel. 0 312 354 59 25 Faks. 0 312 354 52 90	Niğüler Tic. Merkezi 636 Sok. No: 36 Otomasyon Plaza BURSA Tel. 0 224 443 77 47-8-9 Faks. 0 224 443 77 50	Koray Sokak No.5 Oto Parçacılar Sitesi Selçuklu - KONYA Tel. 0 332 233 26 92 Faks. 0 332 233 28 48

info@kastas.com.tr • Europe@kastas.com.tr • www.kastas.com.tr

En iyileri bir araya getirdik...



Tokmaklar



Beton Vibratörleri



Perdah Makinaları



Belden Kırmalı Yükleyiciler



Lastik Tekerlekli Dönerler



El Tipi Silindirler



Kompaktörler



Keçiyaklı Silindirler



Paletli Yükleyiciler



Mini Ekskavatörler



Mini Yükleyiciler



Belden Kırmalı Yükleyiciler



Hidrolik Kırıcılar





## BORUSAN MAKİNA, CAT EKİPMAN YÖNETİMİ PROGRAMI İLE SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE YENİ BİR DÖNEM BAŞLATIYOR

**Caterpillar kullanıcılarına makinalarının bakım, onarım ve işletimi ile ilgili her türlü ihtiyaçları için kapsamlı çözüm seçenekleri sunan yeni 'CAT Ekipman Yönetimi' programı hizmete sunuldu.**

**B**orusan Makina ve Güç Sistemleri - İş Makinaları Müşteri Destek Satış ve Pazarlama Müdürü Bülent Çakır, yeni 'Ekipman Yönetimi' programı ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

### CAT Ekipman Yönetimi nedir?

CAT Ekipman Yönetimi, gelişen teknolojinin sağladığı faydaları, önemli ekipman yönetimi unsurları ile birleştirerek makina kullanıcılarına daha fazla değer yaratan yepyeni bir üründür. Müşteri

Destek Anlaşmaları gibi standart ürünlerimizi, farklı ihtiyaçlara göre geliştirilmiş tercihe bağlı hizmetlerimizle bütünleştirerek müşterilerimize sunuyoruz.

### Projeye neden ihtiyaç duyuldu, nasıl gelişti?

Bu proje için çıkış noktamız, 1998'lerden bu yana sunduğumuz müşteri destek anlaşmaları kapsamının günümüz şartlarında artık yetersiz kalıyor olmasıydı. Başlangıçta önemli ölçüde fark-

lılık yaratan bu anlaşmalar zaman içerisinde tüm satıcı firmaların uyguladığı klasik bir hizmet olmaya başladı.

Bu süre içerisinde gelişen teknoloji ile birlikte makinalar yenilendi. Ekipman yönetimine yönelik birçok yeni unsur gündeme geldi. Bunlar bir araya geldiği zaman başka bir bütünü oluşturmaya başlıyor. Caterpillar, bu konuda müşterilerin ilgi alanlarını, ihtiyaçlarını ve karşılığında bir bedel ödemeye hazır ol-

dukları hizmetleri tespit etmek amacıyla Avrupa Cat temsilcilerinin aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 5 pilot ülkede bir pazar araştırması yaptı. Bu kapsamda müşterilerimizin müşteri destek anlaşmalarından olan memnuniyet derecelerini ölçüldü.

Sonuçlardan İngiltere, Fransa, İspanya gibi ülkeler arasındaki durumumuzun çok iyi olduğunu gördük. Ancak verilen hizmet 2.000 saati kapsayan alternatifsiz standart bir paket ve sonuçta farklı beklentileri karşılayamayabiliyorsunuz. Müşteri gözüyle baktığınız zaman algılama farkı da oluşabiliyor. Yani siz bu ürünü anlatırken vermeyi taahhüt ettiğiniz hizmetlerle kafasında oluşan ve aldığı zaman karşılaştığı durum beklentilerini karşılamayabiliyor. Bu da memnuniyetsizlik yaratıyor ve sonrasında sözleşmeyi yenilemeyebiliyor.

Bazı müşterilerimiz Müşteri Destek Anlaşmaları için, "sadece makinanın yağını, filtresi değiştirmek için gelip gidiyorlar; ben bu işi kendim de yapabilirim" diye düşünebiliyorlar. 2.000 saatlik periyodik bakımlarda, her 250 saatte bir yapılan bakımlar birbirinden farklıdır. Bazı saatlerdeki bakımlar daha basit olabiliyor gerçekten; ancak örneğin 1.000 ve 2.000 saatlik bakımlarda sübap ayarlarına kadar birçok önemli şey yapılması gerekiyor. Bakımlarını kendileri yapan müşterilerimiz bunları atlayabiliyorlar.

S.O.S. yağ analizleri de bakım sözleşmelerimizin çok önemli bir adımıdır. Bazı madeni yağ firmaları kısmen bu hizmeti veriyor ama ihtiyacı tam olarak karşıladığını söyleyemeyiz. Bazı veriler tek başına veya bir defaya mahsus alındığı zaman bir anlam ifade etmiyor. Biz bu yüzden MDA anlaşmalarımızın kapsamında yağ analizi hizmetini de veriyoruz. Müşterilerimiz internet üzerinden bu analizlerin trendini izleyebiliyor.

Ancak yine de bunlar tek başına yeterli olmuyor. Tamamlayıcı bir takım unsurlarla zenginleştirilebilmesi esasında bir bütünü görüp değerlendirme açısından daha fazla anlam ifade ediyor.

### CAT Ekipman Yönetimi sistemi önceki hizmetlerden farklı olarak neler sunuyor?

Bu program ile müşterilerimize "Müşteri Destek Anlaşmaları" ve "Kondisyon Takibi" ana başlıkları altında çeşitli hizmet



paketleri ve bunlara ek olarak seçebilecekleri bir takım alternatifler sunuyoruz. Aslında önceden de var olan hizmetlerimizi, müşterilerimizin daha kolay anlayabileceği ve daha anlamlı sonuçlar sağlayacak şekilde bir araya getirdik.

Müşteri Destek Anlaşmaları ile daha önceden de olduğu gibi periyodik bakımlardan, tüm onarım ve revizyonlara kadar uzanan geniş bir yelpazede servis hizmeti sunuyoruz. Uzman teknisyenlerimiz, Caterpillar'a özgü yazılımları ve ileri teknoloji ürünü diyagnostik cihazları da kullanarak, bakım için gerekli tüm teknik ekipmanlar ile donatılmış olarak servis veriyorlar.

MDA'lı CAT makinalarının ekonomik çalışma ömrünün uzadığı kanıtlanmıştır. İşletme maliyetlerini de önemli ölçüde azaltan bu anlaşmalar, makinaların beklenmedik arızalardan kaynaklanan iş kayıplarını da en az seviyeye indirmektedir. Makina parkına, yapılan işe ve müşterimizin kendi servis kapasitesine göre en uygun MDA paketini biz tavsiye ediyoruz. Üç temel MDA paketimiz bulunuyor. Bunlar; Koruyucu Bakım Anlaşması ile CAT operasyon ve

CAT Ekipman Yönetimi, gelişen teknolojinin sağladığı faydaları, önemli ekipman yönetimi unsurları ile birleştirerek makina kullanıcılarına daha fazla değer yaratan yepyeni bir üründür.

bakım kılavuzunda belirtilen servis aralıklarına göre makinaların tüm koruyucu bakım sorumluluğunu biz üstleniyoruz. 250 saatte bir yapılan toplam 8 bakım için gerekli tüm yedek parçalar, işçilik ve yol masrafları, teknik analizler, SOS yağ analizi, atık yağ ve filtrelerin imhası



anlaşma kapsamında yer alıyor. Ayrıca, yapılan teknik incelemeler doğrultusunda, makinanın genel durumunu içeren detaylı bir rapor ve olası sorunlar hakkında bilgi de veriliyor.

Bunun bir genişletilmiş olan Bakım ve Onarım Anlaşmamız'dır. Bu anlaşma kapsamında sahada bir teknisyenimizi bulundurarak, bakımların beraberinde bir takım temel onarımları dahi yapabiliyoruz. Sahasında farklı saatlerde çalışan çok sayıda makinası olan müşterilerimize bakım için sürekli ekip göndermekten, orada bir adam bulundurmak hem bizim için, hem de müşterimiz için çok daha efektif olabiliyor.

Full Bakım Anlaşması olarak adlandırdığımız, daha çok proje bazlı olarak tercih edilen bir MDA seçeneğimiz daha var. Birecik Barajı'nda bu hizmeti vermiştik. Her şey dâhil olarak, müşterimize sabit bir fiyatla faturaladığımız bir hizmettir bu. Aşınma ürünleri hariç tüm CAT parçalar, bakım – onarım ve işçilikler dahi oluyor. Makinanın çalışma saatine bağlı olarak bir çalışma garantisi veriyoruz. Örneğin diyoruz ki, 'bu makina parkınız her zaman en az yüzde 98 çalışabilir durumda olacak.' Biz bununla ilgili gerekli bütün tedbirlerimizi alıyoruz. Makinalar günde belki 20 saat çalışıyor. Kalan 4 saat içerisinde siz bakımlarını yapıyorsunuz ve makina sürekli aktif çalışır durumda tutuyorsunuz. Bunu özellikle maden sektöründe, Kazakistan'da çok yaygın olarak kullanıyoruz. Orada sürekli kendi ekiplerimiz oluyor. Eğer biz o yüzde 98 çalışabilirliği yakalayamıyorsak, sözleşme gereği müşterimiz ceza kesiyor.

#### MDA anlaşmaları her yaştaki makina-ya uygulanabiliyor mu?

Evet, her CAT makinası için sunabiliyoruz ama öncelikle bir fizibilite yapılması ve makinanın teste tabi tutulması gerekiyor. Oluşması muhtemel olan riskler teklif içerisine ekleniyor.

#### Kondisyon Takibi neleri kapsıyor?

Kondisyon Takibi seçeneklerimiz ile bakım ekibi olan müşterilerimizin makinalarını sürekli gözlem altında tutmalarını sağlıyor; maliyetlerine etki eden unsurları, arızaları, operatör hatalarını ve olası riskleri tavsiyelerle birlikte düzenli aralıklarda raporluyoruz.

Bunu 'Yeni Makina' ve 'Saha Makinası' olarak makinanın çalışma saatine göre



iki gruba ayırdık. 2.000 saati geçen makinaları 'Saha Makinası' olarak niteliyoruz. Yeni makinalar için müşteriler tarafından talep edilmeyecek olan teknik analizleri paketten çıkarttık.

Program kapsamında yapılan Teknik Analizler, S.O.S. programlı yağ analizleri ve CAT uzaktan izleme sistemi VisionLink aracılığıyla alınan bilgileri bir arada değerlendirilerek oluşturulan düzenli Kondisyon Takibi Raporlarıyla makinalarınıza tam olarak hâkim olabilmeyi sağlıyoruz.

VisionLink ile makinanın o andaki mevcut konumu, çalışma saati, günlük çalışma performansı, yakmış olduğu yakıt, yakıtın ne kadarını işte ve ne kadarını rölandide kullandığı bilgisi, o an tanktaki yakıt miktarı, oluşan bütün arıza kodları, operatör hataları, bakımlarının zamanında yapılıp yapılmadığına kadar Adan Z'ye bilgi alabiliyoruz. Mesela kamyon boşaltmaya gitmiş ama damperi daha indirmeden belli bir hıza ulaşmış ise sistemde bu bile raporlanıyor.

İstanbul ve İzmir'de kurduğumuz iki 'condition monitoring tower' (durum izleme istasyonu) aracılığıyla bütün makinalardan gelen bilgilerin takibi sağlanıyor. Alınan bu bilgiler S.O.S.'ten gelen verilerle birleştiriliyor; yorumlanarak her ay müşterilerimize rapor olarak gönderiliyor.

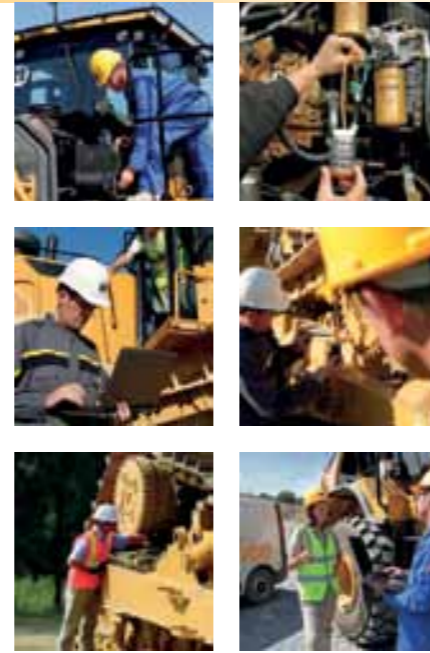
Biz müşterilerimizi problemler su yüzüne çıkmadan önce bilgilendirip onlara avantaj sağlayarak fark yaratmak istiyoruz. Problem yaşandıktan sonra herhangi bir parça veya servis tedarikçisinden farkımız kalmaz.

Bu amaçla yedek parça ve servis satış sorumlusu arkadaşlarımızı (PSSR) özel olarak eğittik. Bu arkadaşlarımız makinalarda her türlü diagnostic testleri yapabilecek düzeye geldiler. Makinalarla ilgili önemli veriler takip edilmek üzere merkezden PSSR'lara bildiriliyor. O bilgilere istinaden gözükten olasılıkların nitelikli hale getirilmesi için saha testleri yapılması gerekiyor. Bu diagnostic testleri yaptığımız zaman arıza gelen noktalarda tamam artık bu nedenle diyebil-

Biz müşterilerimizi problemler su yüzüne çıkmadan önce bilgilendirip onlara avantaj sağlayarak fark yaratmak istiyoruz. Problem yaşandıktan sonra herhangi bir parça veya servis tedarikçisinden farkımız kalmaz.

yorsunuz. O zaman müşterinize sunup diyebilirsiniz ki bakın böyle noktalar var, biz bunu test ettik böyle bir durum söz konusudur. Olası arıza ile ilgili olarak





me süreleri ile ilgili veri topluyorlar. Şantiyedeki verimle birlikte güvenlik konusunda da olumlu sonuçlar elde ediliyor. "Filo Üretim ve Maliyet Analizi" ise özellikle madencilik ve büyük inşaat projeleri için kullanılan; daha işe başlamadan ve makinaları satın almadan önce üretim/maliyet analizi yapma imkânı sağlayan bir programdır. İdeal yükleyici-kamyon seçimi, üretim hesabı ve üretimdeki maliyet analizi yapılabiliyor.

Ayrıca yine isteğe bağlı olarak operatörlere ve bakım personellerine de doğru bakım ve kullanıma yönelik profesyonel eğitmenlerimiz aracılığıyla eğitimler verilebiliyor.

#### Bu opsiyonel hizmetlerinizi paketlerden bağımsız olarak da veriyor musunuz?

Opsiyon hizmetlerimizden saha analizleri, eğitimler dışındakileri tek başına veremiyoruz. Kondisyon Takibi ve MDA paketlerinden herhangi birini alanlar bu opsiyonel hizmetlerden faydalanabiliyor.

#### CAT Ekipman Yönetimi ile satış ve satış sonrası hizmetlerde yeni bir dönem açılıyor diyebilir miyiz?

Bu projenin sloganı 'İşinizde en yüksek verimlilik'. Ben bunun müşterilerimizin tüm beklenti ve ihtiyaçlarını tam olarak karşılayacak bir ürün olduğunu düşünüyorum. İçerisinde herkesin tercih ve ihtiyaçlarına yönelik mutlaka bir takım çözümler var. Kondisyon takibiyle bütün CAT makinalarının sağlığını yakından takip ederek müşterilerimizin hizmet standartlarını ve verimliliklerini yükselteceğiz.

müşterinize uyarıp beraberinde de bir teklif getirebiliyorsunuz. Bizim yola çıkış noktamız da budur.

#### Ana paketler dışında hangi opsiyonel hizmetleri sunuyorsunuz?

Kondisyon takibine yönelik paketi alan müşterilerimize isterlerse 2.000 saatlik bakım parçalarını da yüzde 10 indirimli olarak veriyoruz. Bakım ekibi olan bu müşterilerimize isterlerse sadece ana bakım için gerekli parça ve işçiliklerini teklif edebiliyoruz.

Müşterimiz madeni yağ firmasıyla bir anlaşma yapmış olabiliyor ve ben sizden yağ temin etmek istemiyorum diyor. O zaman bizim verebileceğimiz farklı içerikteki malzemeler de olabiliyor.

Müşteri destek anlaşmalarında da biz bunu yapıyoruz. Yağ hariç veya dâhil şeklinde opsiyonel seçeneğimiz de var. 2007 öncesi model makinalarda uzaktan iletişim sağlayan cihazlar yoktu. Bu sebeple onlar VisionLink'ten faydalanamıyorlardı. Şimdi bu cihazları istenirse kiralayabiliyoruz.

Bunun dışında müşterilerimize iki tip saha analizi hizmeti sunuyoruz. 'Verimli Çalışma Teknikleri' ve 'Filo Üretim ve Maliyet Analizi'.

Verimli Çalışma Teknikleri analizi mevcut şantiyeler için yapılıyor; daha fazla üretim ve ton başına daha düşük maliyetlerle çalışma zemini hazırlanıyor. Saha çalışma ekipleri üretim ve yük-

### EKİPMAN YÖNETİMİ

		Kondisyon Takibi		Müşteri Destek Anlaşmaları		
		Yeni Makina (0-2000 saat)	Saha Makinası (2000 saat ve üzeri)	Koruyucu Bakım Anlaşması	Bakım ve Onarım Anlaşması	Full Bakım Anlaşması
Teknik Analizler	TA1 + Raporlama			●	●	
	TA2 + Raporlama		●	●	●	●
	Elektronik Bilgiler (ET)		●	●	●	●
	Yürüyüş tk. Ölçümü (CTS) + Raporlama		●	●	●	●
VisionLink	VL Abonelik	●	●			
	Makina Sağlık Raporları ve Tavsiyeler**	●	●			
Programlı Yağ Analizi SOS	SOS Kit + Analiz + Eğitim	●	●			
	Yağ Analiz			●	●	●
Bakım Parçaları	2000 Saatlik Bakım Parçaları			●	●	●
Bakım İşçiliği	250 Saat Aralıklarında 8 Adet Bakım			●	●	●
Onarımlar	Teknisyen Bulundurma				●	
	Bakım ve Onarım Ekibi Bulundurma					●
	Onarımlar				●	
	Full Onarım ve Revizyonlar					●

### OPSİYONEL HİZMETLER

Bakım Parçaları	2000 Saatlik Bakım Parçaları	●	●			
Bakım İşçiliği	1000 Saat Aralıklarında 2 Adet Bakım	●	●			
VisionLink	VL Abonelik			●	●	●
	Makina Sağlık Raporları ve Tavsiyeler			●	●	●
	Cihaz Kiralama - Retrofit		●	●	●	●
Saha Analizleri	Verimli Çalışma Teknikleri (CI)	●	●	●	●	●
	Filo Üretim ve Maliyet Analizi (FPC)	●	●			
Eğitim	Operatör Hüner ve Teknikleri	●	●	●	●	●
	Bakım Teknikleri	●	●			
Uzatılmış Garanti	Ana Komponentler Uzatılmış Garanti (EPP)			●	●	●
	Kırılma Sigortası	●	●	●	●	●

TA2 analizleri TA1 analizlerini kapsar  
EPP sadece yeni makineler için geçerlidir.  
\*\* Tüm modeller/komponentler için değildir.



## SADA UZMANLIK FUARLARI A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ LEVENT BAYKAL: “DÜNYANIN EN BÜYÜK 3. FUARINI TÜRKİYE’DE DÜZENLEYECEĞİZ”

**Organizatörü olduğu KOMATEK Fuarı için İMDER’in desteğini alan SADA A.Ş., İş ve İnşaat Makinaları sektörünü bir araya getirecek olan KOMATEK 2013 için iddialı hazırlanıyor.**

**1** 8-22 Eylül 2013 tarihleri arasında Ankara’da düzenlenecek olan 13. İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı KOMATEK 2013 için SADA Uzmanlık Fuarları A.Ş. ve Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) arasındaki destek anlaşması imzalandı.

“Dünyanın En Büyük 3. Fuarını Türkiye’de Düzenleyeceğiz” sloganı anlaşmanın odağını oluştururken, fuarla ilgili görüşlerini aldığımız SADA Uzmanlık

Fuarları A.Ş. Genel Müdürü Levent Baykal, hedeflerinin KOMATEK’i her anlamda uluslararası bir fuar konumuna getirmek olduğunu söyledi.

**İMDER ile yapılan destek anlaşmasının süreci hakkında bilgi verir misiniz?**

Son yıllarda iş makinaları sektöründeki talebin yaygınlaşarak Anadolu’ya doğru kaydığını görüyoruz. Dolayısıyla İMDER de fuarların daha verimli olması açısından arayış içerisindeydi.

2011 yılında düzenlediğimiz KOMATEK Fuarı, elimizde olmayan sebeplerden kaynaklanan bazı aksaklıklara rağmen sektörde ses getirmiş ve başarılı olmuştur. 2012 yılında hiçbir fuarı desteklemeyen İMDER, 2013 yılındaki fuarın Ankara’da yapılmasına karar verdi. KOMATEK’i 1992’den günümüze, iki yılda bir Ankara’da yapıyorduk ve destek açısından önemli adaylardan bir tanesi de bizdik. Sonuçta bizi destekleme kararı aldıkları için çok memnunuz.

**Neden sizi tercih ettiler?**

Açıkçası biz bu sektörün en eski fuarlarından biriyiz ve Ankara’yı da çok iyi biliyoruz. Ankara’daki sorunların temelinde altyapı yatıyor. O altyapıya hâkim olamayan, altyapının ne olduğunu ve Ankara’nın gerçeklerini bilmeyenlerin bu fuarı gerçekçi olarak yapması mümkün değil. Ayrıca Ankara’da yapılan iş makinaları fuarlarının ticari açıdan da gerçekleri var ve dışarıdan gözüktüğü gibi değil. Zaten birçok yabancı firmanın bunu gördüğü zaman ilgisi azaldı. Biz Ankara’lı olmanın ve pazarı bilmenin avantajlarını yaşadık.

Bu fuarın katılımcıları bizim çok uzun yıllardır müşterilerimiz ve onlarla süregelen bir fiyat alışkanlığımız var. Bizim fuarı yaptığımız fiyatlarla yabancı firmanın burada fuar yapması zaten söz konusu olamaz. Ankara’da şu anda maalesef fuar alanı olmadığı için bir fuar organizatörünün çalışması gerekiyor. Aslında bizim yaptığımız iş, fuar organizatörlüğünden öte inşaatçılık. Mesela Ankara’nın göbeğinde elektrik yok ve birkaç bin KW saatlik enerji üretmek durumundasınız. Geçen seneki fuarımızda devletin ürettiği tek bir enerjiyi kullanmaksızın tamamını kendimiz sağladık. Bütün bu incelikler bizim tercih edilme-



mizi sağladı. Biz bu işin Ankara’da merkezleşeceğini biliyorduk ve çok uzun zamandır İMDER üyeleriyle görüşmelerimizde de bunu konuşuyorduk.

**2011’deki fuarda alan yetmemiştir. 2013’te durum nasıl?**

2013 KOMATEK için öncelikle önümüzdeki 3 ayda çözmemiz gereken önemli sorunlar var ve bunların başında altyapı geliyor. Şu an itibarıyla 2011 projesiyle yola çıkmak durumundayız. Çünkü Atatürk Kültür Merkezi Açık Alan Yönetimi tarafından bize tahsis edilen alan eski projenin aynısı. Biz bu alanda ufak tefek proje değişiklikleri yaptık. 52 bin metrekare net stant alanı belirledik. Hala çok büyük bir talep var. Mevcut katılımcıları koruduk, hiçbir yeni katılımcı ilave etmedik. Ancak mevcut katılımcılarımızın şu an yüzde 20 daha fazla yer talebi var.

**Alan sorunu nasıl çözülecek?**

Bunu çözmek için iki alternatif var. Birincisi ve belki daha gerçekçi olanı; Atatürk Kültür Merkezi alanında 50 bin metrekarelik bir parsel daha var ve burası sıkıştırılmamış yumuşak alan. Ama bunun tahsisini almakta başlı başına bir sorun. Kültür ve Turizm Bakanlığı’na, Genel Müdür ve bu işi destekleyen herkesle beraber gidip, bu alanın da tahsisini alarak projeyi 50 bin metrekare daha büyütme istiyoruz. Hükümetin bu projeye çok ciddi desteği var ve dolayısıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı’na bu konuda ikna etmek için çabaların olumlu olabileceğini umuyoruz. Bundan ötesini söylemek zaten bugün için mümkün değil.

İkinci olarak Ankara’da yeni bir fuar alanı yapılıyor. Bu alanın yapılması bundan sonraki bütün KOMATEK’lerin geleceğini etkileyecek bir konu.

**Yeni fuar alanı yine şehir merkezinde mi yoksa şehir dışında mı olacak?**

Kentsel dönüşüm projesi adı altında, havaalanına çok yakın bir bölge olan Akyurt’ta, hükümetin desteklediği ve fonlarını bile ayırdığı büyük bir proje var. Bu kapsamda hafif raylı sistemle havaalanı şehre bağlanacak. Projeye ilgili girişimler oldu, Kasım ayında Bakanlar Kurulu kararı çıktı ve bu alanın ipotek, istisna işleri yapıldı. Ardından 250 milyon sermayeyle bir şirket kuruldu. Bu projenin içinde çok büyük bölümler var. Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek, 50 bin metrekare kapalı, 50 bin metrekare açık olarak düzenlenecek alanın inşaatına Mayıs ayında başlayarak Aralık ayına kadar bitirileceğini belirtmişti. Dolayısıyla oraya gitme ihtimali de var.

**Hedefiniz nedir? KOMATEK nasıl bir gelişim gösterecek?**

Anlattıklarına bağlı olarak şu anda elimizde iki alternatifli büyüme planımız var. Açıkçası biz daha büyük bir hedefe gitmek ve dünyanın en büyük stant yerleşim alanına sahip 3. fuarını 2017 yılında Türkiye’de yapmak istiyoruz. Bunun için 200 bin metrekare stant alanı olan bir proje geliştirmek istiyoruz. Bu, İMDER’le beraber geliştirdiğimiz bir vizyon ve böyle bir vizyon olmazsa yerel fuarlar yapmaya devam edeceğiz. İMDER’e taahhüdümüz KOMATEK’i yalnızca katılımcı açısından değil, her anlamda uluslararası bir fuar yapmaktır. 2013’ten başlamak üzere tanıtımı, yaklaşımı, altyapısı farklı olan, Bakanlığın, Büyükşehir Belediyesinin desteğinin olduğu, uluslararası normlara, altyapıya ve uluslararası vizyona sahip bir fuar gerçekleştireceğiz.



## İLKLERİN FİRMASI BURÇELİK, MAKİNA SEKTÖRÜNDEKİ ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR

1968 yılında küçük bir dökümhane olarak kurulan ve bugün ülke ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayan güçlü bir kuruluş haline gelen Burçelik A.Ş., kendi markasıyla üretmeye başladığı paletli mobil kırıcılarıyla da bu alanda ilk yerli üretim yapan firma oldu.

Burçelik A.Ş., geride kalan 44 yıl içerisinde edindiği tecrübelerini, kalifiye işgücü ve Ar-Ge alanında yetişmiş mühendis kadrosuyla harmanlayarak; otomotiv sanayi, genel makina sanayi, kırıcılar, demir çelik fabrikaları, çimento sanayi, enerji ve denizcilik gibi hemen her sektöre ürün ve hizmet sağlıyor.

Konstrüksiyon ve talaşlı imalat atölyeleri ile birlikte 20.050 m2 si kapalı olmak üzere toplam 28.500 m2 alan üzerinde faaliyet gösteren Burçelik A.Ş. 'de 35' i mühendis, toplam 250 personel çalışıyor. Üretiminde yüzde 50'si başta Avru-

pa ülkeleri olmak üzere ihraç ediliyor. Firmanın Bursa'daki tesislerine yaptığımız ziyarette üretim tesislerini inceleme fırsatına sahip olduğumuz gibi, Burçelik A.Ş. CEO'su Canan Zihnioğlu ile firmanın genel stratejileri, Satış Müdürü Serdar Besler ile de firmanın satış ve pazarlama operasyonları, Üretim Müdürü Mücahit Yetemen ile de üretim teknolojileri hakkında özel birer söyleşi yaptık.

**Canan Hanım, firmanızın geçmişi hakkında bilgi verebilir misiniz?**  
Faaliyetlerimiz ilk olarak Yönetim Kurulu Başkanımız olan Ragıp Serdaroğlu-

lu'nun çimento sektörüne yedek parça dökümü yapmak amacıyla 1968 yılında kurduğu dökümhaneye başladı. Zaman içerisinde mühendislik kadromuz gelişti ve makina sektörüne de döküm parçaları üretip satmaya başladık. Makina fabrikamızı 1983 yılında kurduk. Daha sonra vana firmamızı kurarak Türkiye'de bir ilk olan kelebek vananın üretimini gerçekleştirdik. Bizim en kuvvetli olduğumuz alanlardan biri yaklaşık 15 kişinin çalıştığı mühendislik bürosudur. Kendimiz için birçok yeni dizaynlar yaptığımız gibi, yabancı firmaların çalışmalarında da iyileştirmeler yapıyoruz. Türkiye'de

hep ilkleri yapmış ve sürekli ilklerin peşinde olan bir firmayız.

**Hem kendi markanızla, hem de fason olarak sunduğunuz ürünleriniz var. Önceliğiniz hangi yönde oluyor?**

Biz her zaman kapasitemizin belli bir kısmının fason üretime ayırıyoruz. Ancak çok uzun yıllardan beri maden ve taş kırma sektörüne yönelik Burçelik marka ürünlerimiz de var. Özellikle sabit tesisler olarak Burçelik marka kırıcılarımız var. Bunu uzun yıllardır yapıyoruz ve o konuda da ilkleri yapan bir firmayız. Türkiye'deki ilk konik kırıcı dizaynını yine biz yaptık.

Yurtdışına fason üretim konusunda çok çeşitli üretim yapıyoruz. Örneğin gemi vinç kollarını yaptık, sektörlerinde önde gelen yabancı firmalar için maden ve taş kırma makinaları parçaları ürettik. Mobil paletli kırıcılarda eskiden sadece fason olarak parça üretimi yaparken, 6-7 yıldır anahtar çevrildiği anda çalışabilen nihai ürün yapıyoruz. Yüzde 100 fasona hiçbir zaman çalışmadık ama yüzde 100 kendi ürünlerimize de çalışmadık. Hep bir denge içinde olduk.

**Mobil paletli kırıcı pazarına neden kendi markanız ile girmek istediniz?**

Mobil kırıcılar sağladığı avantajlar ile dünyanın birçok ülkesinde yoğun bir şekilde kullanılıyor, ancak Türkiye pazarında daha yeni tanınmaya başlıyor. Biz bugüne kadar önemli markalar için fason olarak 200'ün üzerinde mobil kırıcı ürettik. Parça olarak ise çok daha fazlasını ürettik. Bu süreçte pazarda varolan bütün firmaların özelliklerini inceledik; ve kendi mühendis ekibimizle geliştirdik. Hangi markanın, ne tür avantajları ve de avantajları var biliyoruz.. Burçelik marka paletli mobil kırıcımızı üretirken bütün bu bilgi birikimimizden yararlandık ve ülkemizin şartlarına ve müşterilerimizin taleplerine en uygun ilk Türk dizaynı mobil kırıcıyı ürettik.

O kadar büyük bilgi birikimimiz vardı ki; neden kendi markamız olmasın dedik. Hem 40 yılın üzerinde tecrübemiz, hem de dökümcü olduğumuz için iyi bir malzeme bilgimiz var. O nedenle global anlamda rakiplerimizle boy ölçüşecek bilgi ve beceriye sahibiz.

**Bu işte sizce firmanızın temel avantajları nelerdir?**

Ülkemizde kalite açısından yabancı firmaların ürünlerine bir merak var. Biz



bu firmaların ürün kalitesinde ve onların şartlarında üretim yapıyoruz. Burçelik'in atölyeleri, kaynakçıları, her şeyi sertifikalıdır. Uluslararası kalite standartlarında üretim yapmaya büyük önem veririz.

Baktığınız zaman daha farklı şartlarda kırıcı makinaları üreten firmalar var. Bunları küçümsüyor değilim ama biz kalite anlamında çok iddialıyız ve en büyük avantajımız kalitemizdir. Çünkü dökümhanemizde her şey kontrolümüz altındadır. Motor gibi bazı ana komponentlerinin dışında yüzde 100 Burçelik ürünü üretiyoruz.

Diğer önemli avantajımız ise fiyatımız. Avrupa kalitesinden de daha da kaliteli bir ürünü uygun fiyata alıyor müşterilerimiz. Bunu bilen ve Burçelik'i tercih eden çok değerli müşterilerimiz var.

**Ülkemizde bir yerli üretici olarak desteklendiğinize inanıyor musunuz?**

Bu zamana kadar daha çok yurtdışı

Bizim en kuvvetli olduğumuz alanlardan biri yaklaşık 15 kişinin çalıştığı mühendislik bürosudur. Kendimiz için birçok yeni dizaynlar yaptığımız gibi, yabancı firmaların çalışmalarında da iyileştirmeler yapıyoruz.



pazarlarına ürün yaptığımız için sadece pazarlama ve fuar desteği alıyorduk. Ancak yurtdışında mobil kırıcıların avantajları konusunda ikna edemediğimiz belediyelerimiz var. Örnek vermek gerekirse; Karadeniz'de belediyelerin nakliye masraflarının, üretim masraflarından çok daha yüksek olduğu yatırımlar var. Malzemeyi uzun mesafelerde taşımak yerine, işin olduğu yerde bir mobil kırıcı olsa nakliye maliyetleri ile birlikte projenin maliyetleri ciddi anlamda düşecek. Bu tür şeyler Türkiye'de biraz geriden geliyor ama biz usanmadan bu kırıcının avantajlarını anlatıyoruz ve o sorunun çözüleceğine inanıyoruz.

#### Yeni projelerinizle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bizde Ar-Ge hiç durmuyor. Enerji üzerine bir takım çalışmalar yapıyoruz. Başka bir projemizi tamamladığımız zaman

Türkiye'deki bu kadar kaliteli, ilk taş laboratuvarına sahip olacağız. Bu da bizi pazarlamada birkaç adım daha ileriye götürecektir. Müşterimize kendi ocaklarının taş kalitesi hakkında belki de onların bilmediği bir takım anlamlı bilgiler vereceğiz.

#### Hedefleriniz neler?

Hedefimiz ciromuzu bu konuda artırmak. Her sene bütçe yapıyoruz ve bu sene ki bütçemize 10 adet mobil kırıcı koyduk. Türkiye'nin ihtiyacına göre bu rakamı 30 adetlere çıkarabileceğimizi düşünüyoruz.

#### Serdar Bey, sizce firmanızın sektörde ön plana çıkan yönleri nelerdir?

Burçelik, sağlam temeller üzerine kurulmuş, bir o kadar da gelişmeye açık bir kuruluş. Geriye dönüp baktığımız zaman döküm konusunda inanılmaz

Diğer önemli avantajımız ise fiyatımız. Avrupa kalitesinden de daha da kaliteli bir ürünü uygun fiyata alıyor müşterilerimiz. Bunu bilen ve Burçelik'i tercih eden çok değerli müşterilerimiz var.

bir know-how olduğunu görüyoruz. Çelik, pik, sfero döküm yapılıyor ve şu an gelinen noktada Türkiye'nin önde gelen otomobil firmalarına kalıp dahi üretiliyor. Şu an iki tane ayrı kampüste üretim var. Bu kampüslerden birisi ilk fabrikanın kurulduğu kısım olan dökümhane. Bu kampüste kırma-eleme tesisleri ve makina imalatı yapılıyor. Diğer kampüs ise ayrı bir kolda 700 metre çapa kadar vana üretimi yapılabilen vana üretim tesisidir.

#### Kırma-Elleme tesisleri üretimi konusunda önemli bir tecrübe var, değil mi?

Burçelik Türkiye bu işi yapan ilk firmalardan birisidir. Şu anda Türkiye'de faaliyet gösteren firmalardan birçoğu Burçelik'i örnek alarak ya da ayrılarak gelmişler. Kırma-eleme tesisindeki en kritik nokta döküm kısmı. Kendi dökümünüzü yapabiliyorsanız, kırma-eleme tesisleri konusunda büyük bir avantaja sahipsiniz. Dolayısıyla firmanın zaten böyle bir gücü olduğu için bu gücün yansımaları çok kolay. Kırma-eleme tesisi üreten pek çok firma olmasına rağmen hepsinin kendine ait bir döküm tesisi yok. Biz kendi içimizde bunu hakıyla yapabiliyoruz. Sadece kendimize değil, bu işe dünya çapında damgasını vurmuş, marka olmuş firmalara da bu işin mayası olan dökümü verebiliyoruz. O nedenle otomatikman bir fark yaratmış oluyoruz.

Bunun yanında ekibimiz de çok iyi. Makinalaşmayı yapabilirsiniz ama işin içerisinde yoğrulmuş ve pişmiş bir ekip oluşturmak kolay değildir. Okuldan me-



Serdar Besler – Burçelik Satış Müdürü

zun olup, gözlerini Burçelik dünyasında açan ve halen kritik departmanlarda çalışan, 20 yılını devirmiş çok sayıda çalışmamız var. Hatır sayılır bir bilgi ve tecrübe birikimi söz konusu. Dünya çapında bu işi yapan en büyük firmaların müdürleri ne biliyorsa, burada makinalarımızı yaratan insanlar da o bilgiye sahip ve bunun üzerinde fikir yürütüp; Ar-Ge ve dizayn yapabiliyorlar. Gelişmiş cihazların bulunduğu ciddi test laboratuvarlarımız var. Bunun neticesinde Türkiye'nin ilk paletli kırıcısını ürettik. Bu akşamdan sabaha kadar olacak bir iş değil; 45 yılın getirmiş olduğu bilgi ve tecrübenin bir ürünüdür.

#### Üretim hattınız içerisinde ön plana çıkan ürünler hangileridir?

Üretimimizi makina, vana ve dökümhane bölüm başlıkları altında özetleyebiliriz.

Dökümhanemizde çeşitli sektörler için (otomotiv, genel makina sanayi, kırıcılar, enerji vb.) çelik (karbon çelikleri, düşük alaşımlı çelikler, paslanmaz çelikler, ısıl dirençli çelikler vb), pik ve sfero dökümler yapıyoruz. Her türlü özel parça dökümü yapabiliyoruz.

Makina fabrikamızda; Mobil Paletli Kırma Üniteleri, Çeneli-Darbeli-Konik Kırıcılar ile sabit ve çekilebilir tip (tekerlekli şasi üzerinde) taş kırma makina ve ekipmanları üretiliyor. Vana fabrikamızda ise her ebatta kelebek ve küresel

vana imal ediyoruz. Doğal gaz vanaları da teknolojik olarak üstün olduğumuz bir üretim alanı.

#### Kırma-eleme tesisleri içerisinde hangi çeşitler bulunuyor? Yoğunluğu hangi alana veriyorsunuz?

Biz kırma-eleme tesisimizi iki gruba ayırıyoruz. Sabit tesisler dediğimiz zaman yalnızca yerine sabitlenmişleri kastemiyoruz; bunların tekerlekli, çekilebilir tarzda tipleri de var.

Hem yurtdışında, hem de çevre bazı ülkeler olmak üzere sabit kırıcılarda Burçelik markası ile oldukça aktifiz. Müşteri portföyümüzü ağırlıklı olarak taş ocakları oluşturuyor. Agregatör üretiminde kullanılan bunkerler, besleyiciler, kırıcılar, elekler, yıkayıcılar ve konveyör bantlardan oluşan eksiksiz ürün gamımızı yıllardır müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz.

Bir de mobil paletli kırıcılarımız var. Mobil paletli kırıcılar bizim için tamamen farklı bir alan. Bu ürünle birlikte yönümüzü farklı pazar ve müşteri segmentlerine de çevirdik.

#### Mobil kırıcılar konusu ülkemizde yaygınlaşıyor, değil mi?

Mobil kırıcılar kentsel dönüşüm projeleriyle birlikte Türkiye'de popüler olmaya başladı. Ben sektöre başladığımda böyle bir şeyden haberimiz yoktu. Devletin bir takım projeleri açıklamasıyla birlikte

yurtdışında bunu üreten firmalar Türkiye'ye akın ettiler. Türkiye'de bu konudaki distribütörlükler her geçen gün artıyor. Bu da pazarın büyüyeceği anlamına geliyor.

Paletli mobil kırıcı işinde önemli bir know-how'a sahibiz. Yıllardan beri piyasada iyi bilinen markalar için anahtar teslimi veya parça bazında üretim yapıyoruz. Bugüne kadar ürettiğimiz mobil paletli kırıcı sayısı 200'leri buldu. Bu iki şeyi gösteriyor; birincisi firmanın bu konuda ne kadar iyi bir know-how aldığını; ikincisi ise o büyük markaların benim işimi yapabilecek firma budur diyecek kadar güven duymaları. Demek ki biz bu işi yapabilme kabiliyetine sahibiz ki bize veriyorlar.

#### İhracat oranı nasıl?

Burçelik olarak toplam üretimimizin yarısını ihraç ediyoruz.

#### Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta Avrupa ve Kuzey Afrika ülkeleri olmak üzere; Yunanistan, Bulgaristan, Gürcistan, Kazakistan, Azerbaycan, Türkmenistan'da çok sayıda tesisimiz çalışıyor. Kuzey Afrika'da Cezayir, Tunus, Fas, Fildişi Sahilleri, Arap ülkelerinde faaliyet gösteriyoruz.

#### Mobil paletli kırıcılarınız pazarda yetirince biliniyor mu?

Bizim en yeni ürünümüz paletli mobil



Makinalaşmayı yapabilirsiniz ama işin içerisinde yoğrulmuş ve pişmiş bir ekip oluşturmak kolay değildir. Okuldan mezun olup, gözlerini Burçelik dünyasında açan ve halen kritik departmanlarda çalışan, 20 yılını devirmiş çok sayıda çalışanımız var. Hatırı sayılır bir bilgi ve tecrübe birikimi söz konusu.



kırcılarımızdır. 2007 yılından itibaren kendi markamız ile üreterek sattığımız; iç ve dış pazarlarda halen kullanan ürünlerimiz var. Burçelik'in bunu yapabilirliğine emin olan firmalar; 'bize de bir tane yapar mısınız' demiş ve yapmışız. Ama şimdiden sonra yapacağımız iş bunu daha çok duyurmak. Firmalar Burçelik'i sabit tesislerde tanıyorlar ama

mobil paletli kırcı ürettiğini bilmiyorlar. Biz de bunu duyurmak için çeşitli proje ve pazarlama çalışmaları yapıyoruz.

#### Nasıl bir satış organizasyonunuz var?

Gelişen ürün hattımızla birlikte satış ve pazarlama organizasyonumuz içerisinde bir yeniden yapıma süreci yaşı-



Mücahit Yetemen – Burçelik Dökümbane Üretim Grup Lideri

yoruz. Satış ekiplerimiz sadece mobil kırcılarımızı değil, tüm kırma ve eleme tesislerinin satışından sorumlu olacak.

#### Marka ve ürün bilinirliğinizi artırmak için hangi pazarlama faaliyetlerini planlıyorsunuz?

İzmir'deki Mermer Fuarı'na katıldık ve yeni mobil paletli kırcımızı sergiledik. Bu fuar öncesinde Bursa'da bir demo ile makinamızı bölge müşterilerine tanıttık. Mermer Fuarı'nın arkasından makinamız İzmir'den başlayarak güney'e kadar belirlediğimiz şehirlerde şantiyelerde çalışacak. Kimi yerde taş ocağında, kimi yerde yol şantiyesi yapan firmada, kimi yerde mermer ocağında çalışacak. Kapsamlı bir roadshow'a çıkıyoruz.

Daha sonra hiç açılmadığımız 300 milyon nüfusu olan ve yılda 25-40 bin arası makina satılan Rusya pazarına açılacağız. Bu konuda Rusya'da bölgenin en iyi fuarlarından biri olan CTT Fuarı'na katılacağız. Basra'da iş makineleri fuarına da ziyaretçi olarak gitmeyi planlıyoruz.

#### Türkiye'deki sabit ve mobil kırcı pazar büyüklüğü nedir?

Türkiye'de sabit kırcı üreten 85'i aşkın firma bulunuyor. Bir de ithal edip burada satan distribütör firmalar var. Türkiye'nin sabit kırcı anlamındaki toplam pazar büyüklüğünün 210 milyon dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Bir de civar pazarların durumu var. Arap Baharı yaşayan ülkelerde 350 milyon dolarlık mal satıldığını duyuyoruz.

İşin mobil paletli kısmına gelirse, Türkiye'nin buradaki yıllık pazarı henüz 40-50 adet civarındadır.

#### Pazar hangi tip ve kapasitede mobil kırcılarda yoğunlaşıyor?

En çok darbeli kırcı dedikleri rotorlu kırcılar satılıyor. Burada en çok kullanılan orta sınıf bir kırcının maksimum kapasitesi 350 ton/saat mertebesinde oluyor. Kentsel dönüşüm projelerinde daha düşük kapasiteli olanlar kullanılıyor.

#### Pazardaki satış hedefleriniz nedir?

Öncelikli hedefimiz, kendi pazarımızda iyi bir konuma gelmek ve sonrasında civar pazarlardaki etkinliğimizi artırmaktır. Yeni bir satış ekibimiz var. Bu işin bir ekip işi olduğuna inanıyoruz ve başarının nasıl geleceğini biliyoruz.

Burçelik Döküm Fabrikası'nda 17 yıldır Üretim Müdürü olarak görev yapan Mücahit Yetemen, yıllar içinde yaşanan gelişmeyle birlikte bugün Burçelik'in tek seferde 38 ton döküm yapabildiğini; bekleterek yapılması halinde ise bunun 45 tona dahi çıkabildiğini firmasıyla gurur duyarak ifade ediyor.

Şuan Türkiye'de bu ölçekte sadece birkaç firmanın daha bulunduğunu söyleyen Yetemen, Burçelik'in stok üzerine döküm yapmadığını ve müşterinin siparişi üzerine özel üretim ve kontrol gerektiren, diğer firmaların yapmakta zorlandığı dökümlerin Burçelik fabrikasına geldiğini ifade ediyor.

Burçelik bünyesinde bulunan makina ve vana fabrikalarında üretilen ürünlerin de dökümünü yaptıklarını söyleyen Yetemen, 50 gramdan 45 tona kadar olan tüm parçaların dökümlerini yapabildiklerini vurguluyor.



Yetemen, iyi bir dökümde her şeyin kalıplamadan başladığını, model kalitesinin önemli olmasının yanında bilgi ve tecrübe gerektirdiğini de ifade ederek şunları söylüyor: "Kalıplamada tecrübeli elemanlar olmalı. Bizim firmamızda çalışanların hepsi sanat okulu döküm bölümü mezunu ve 10 senenin üzerinde tecrübeye sahip kalıplarımız var. Bu işte başarılı olmak için personelin kalitesi oldukça önemli bir etken."

Yetemen, müşterinin teknik resmini gönderdiği modelleri inceleyerek, işleme paylarının ve ölçü kontrollerinin uygun olup olmadığına bakarak üretim yaptıklarını, modeli olmayanlara ise model tasarımı gönderdiklerinin altını çizirken, dökümhanede üretim safhasını şöyle anlatıyor: "Dökümden sonraki vasıflandırmada ürünün kalitesini artırmak için çelik, sifero, pik dökümü, gerilim giderme, normalize tavı ve damper ısı işlemlerinin yapıldığı doğalgazla çalışan tav fırınlarımız var."

Ürünlerin, muayene dediğimiz kontrol sahasına aktarılması için yüzey kalitesinin iyi olması gerekiyor ve taşlanma kısmında yüzeydeki kumların, çapakların pandül taşıyla temizlenmesi yapılıyor.

Yapılan işlemlerden sonra nihai ürün kontrol sahasına geliyor ve seviye 2 belgeli kalite kontrolcü arkadaşlarımız tarafından manyetik, penatran ve ultrasonik kontrolleri yapılarak raporlanıyor ve buradan talaşlı imalathaneye gönderiliyor. Talaşlı imalathane, dökümden gelen komponentlerin bağlandığı ve işlenmesi gereken yerlerin talaşlı imalatının yapıldığı bölüm. Buradan sonra birleştirme kısmına giden ürünlerin teknik resme göre montajları yapılarak sevk edilmeye hazır hale geliyor."



**Serdar ENGİN**  
Borusan Makina ve Güç  
Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.,  
Eğitim Departmanı

# PALETLİ DOZERLERDE ÜRETİMİN HESAPLANMASI VE KULLANIM TEKNİKLERİ (III)

## RİPERLEME VE RİPER ÜRETİMİNİN HESAPLANMASI

Paletli dozerler, yükleme ve taşıma kabiliyeti ile hem ana üretim makinası, hem de üretime yardımcı olması amacı ile yardımcı makina olarak kullanılabilir. Bu makinalar arkalarına takılan ripper ataşmanını kullanmak suretiyle kendisine ya da ekskavatör gibi diğer üretimde kullanılan yükleyicilere de malzeme hazırlar. Ripperleme yöntemi ile üretime hazırlık yapmak günümüzde madencilik, taş ocaklığı, inşaat, orman ve pek çok endüstride sıklıkla kullanılan bir yöntemdir.

Ripper ataşmanı dozerlerde sıklıkla kullanılan bir ataşman olmakla birlikte diğer bir üretim makinası olan hidrolik ekskavatörlerde de yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Ripperler çok işlevsel ve aynı zamanda karmaşık pek çok ataşmana göre düşük maliyetlidir. Ripper ataşmanının kullanılabilmesi için kazılacak malzemenin ripperlenmeye uygun olması gerekir.



Dozer ripperleme



Ekskavatör ripperleme

## Ne tip kayalar riperebilir?

Genel olarak yumuşak kum, kil gibi malzemelerle çok çatlaklı kayalar en kolay riperebilir ortamlardır. Ripperleme, çelikten yapılmış olan bir ucun sürekli kaya ya da toprak malzemeye daldırılması ile yapılır. Bu işlem sırasında çelikten yapılmış ripper ucu, en az onun kadar aşındırıcı olan kaya ya da toprak malzemesine daldırılarak kazma işlemi yapılır.

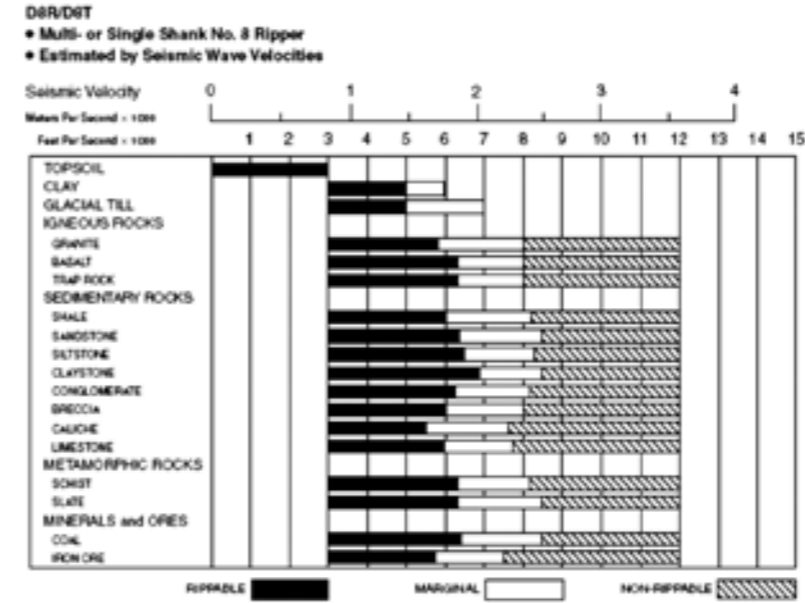
Dolayısı ile ripperin hem aşınmaya hem de kırılmaya karşı dayanıklı malzemeden yapılması şarttır. Ancak bunlardan daha önemlisi kazılacak malzemenin yeterli miktarda yumuşak ya da kazılmaya ve koparmaya izin verecek seviyede bol çatlak içermesi gerekir. Kayaların çatlak oranı ripperlemeyi en fazla etkileyen unsurdur. Jeofizik ofislerine yaptırılacak bir sismik inceleme ile kaya ortamının hangi derecede çatlak sistemine sahip olduğu belirlenebilir. Sismik testlerde ses dalgaları kullanılır. Ses dalgalarının hızı zeminin çatlaklılığı arttıkça azalır. Sismik

testlerde elde edilen hızlar Grafik 1' de kullanılarak zeminin riperelebilen seviyesi bulunabilir.



Masif-az çatlaklı (üstteki resim)  
ve çok çatlaklı kayalar (alttaki resim).

Siyah renkli alanlar sismik hızlara göre kaya ortamın riperelebilen durumunu göstermektedir. Beyaz alanlar malzemenin riperelebileceğini, ancak patlatmanın da alternatif olarak değerlendirilmesi gerektiğini anlatır. En sağdaki taralı alanlar ise ripperlemenin çok maliyetli ya da ripperlenemeyecek kadar sağlam, sert ya da aşındırıcı, yoğun kayaları işaret eder. Bu değerler makinanın gücüne göre kısmen farklılıklar gösterebilir. Örne-



Grafik 1

ğin daha güçlü D9T ve D10T dozerleri daha yüksek sismik hızı sahip yani daha az çatlaklı kayalar üzerinde çalıştırılabilir. Yukarıda tabloda da görüleceği üzere malzemenin tipi de ripperlenmeyi etkilemektedir. Örneğin kil taşları (claystone) en fazla 1.900 metre/saniye sismik hızı sahipse riperebilir. 1.900 m/sn üzerindeki hızlar için delme patlatma, maliyetler açısından bir alternatiftir. 2.600 m/sn üzerindeki sismik hızlarda ise kil taşları riperelemez, kesinlikle patlatılmalıdır.

Ripperlenme değerleri bazalt için daha farklıdır. Bazalt bir malzemeye rahatlıkla riperelebilir diyebilmek için ölçülmüş sismik hız seviyesinin en fazla 1.800 m/sn' ler civarında olması beklenir. Bu malzemenin D8T için riperelemeyeceği seviye 2.300 m/sn' ler ve üzeridir. Bu hız seviyesine kadar sismik hızı sahip bir bazalt kaya ortamında patlatma alternatif bir yol olup, hız 2.300 m/sn' nin

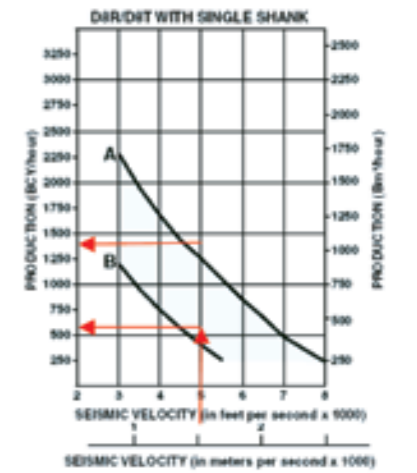


üzerine çıkıyorsa bazalt kayası kesinlikle patlatılmalı ya da D8T' den daha güçlü bir makina kullanılmalıdır. Unutulmalıdır ki, kayalar aynı tip bile olsa, farklı lokasyonlarda, kazılmaya karşı çok farklı reaksiyonlar verebilirler. Bunun nedeni kayaların maruz kaldığı deformasyonun metreler mertebesinde değişebilmesidir. Bu nedenle daha önce aynı tip kaya tipi üzerinde ripperleme tecrübesi edinilse bile, yeni bir alan ve bölge için sismik çalışmalar mutlaka yapılmalı ve çalışılacak bölgeye ait çatlak analizi ortaya çıkarılmalıdır.

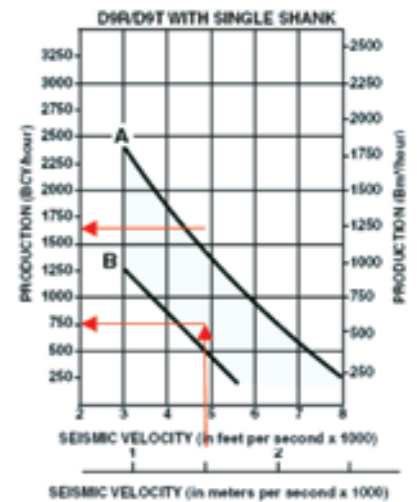
## Ripper Üretimi Nasıl Hesaplanabilir?

Kaya malzemenin sismik hızı hesaplandıktan sonra yaklaşık ripper üretimleri aşağıdaki tablodan belirlenebilir. Grafikteki üretim değerleri saatlik yerinde, kabarmamış malzeme hacmini göstermektedir.

Yandaki tabloya göre D8T' nin 1.500 m/sn sismik hızı sahip bir kayaç üzerindeki ripper üretimi yaklaşık olarak 350 m<sup>3</sup>/saat – 1.250 m<sup>3</sup>/saat arasında değişir. En düşük ve en yüksek değerler arasında bu kadar fark olmasının sebebi, üretimin çalışma ortamının eğimine, makinanın hızına, operatör deneyimine ve iş verimliliğine göre değişecek olmasıdır. Aynı kaya ortamı için D9T' nin üretimi en az 500 m<sup>3</sup> ila 1.450 m<sup>3</sup>/saat olarak bulunabilir.



Tablo 2



## Referanslar:

- 1- Caterpillar Inc., Jan. 2011. Ripper Performance, 1-73\_81. Caterpillar Performance Handbook, Edition 41.
- 2- Caterpillar Inc., 2007. A Reference Guide to Mining Machine Applications.





## LIEBHERR, İNŞAAT VE YOL ŞANTİYELERİNDEKİ ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR

Alman ekolünün kalite, dayanıklılık ve verimlilik tutkusunun iş makineleri sektöründeki ürünü olan Liebherr, yol inşaatlarında da kendini göstermeye başladı. İsga İnşaat, Gebze – İzmir Otoban Projesinde kullanmak üzere paletli ekskavatör tercihini Liebherr'den yana kullanarak 2 adet R944 aldı.

1970'li yıllarda Şark Hafriyat olarak kurulan ve yeni neslin de işe katılımı ile kurumsal bir yapıya bürünerek inşaat sektöründe profesyonel olarak hizmet vermeye başlayan İsga İnşaat, İstanbul Avcılar merkezli olarak faaliyet gösteriyor. İsga İnşaat Genel Müdürü Abdullah Doğan ile makina tercihleri ve Liebherr tecrübeleri hakkında konuştuk. Görüşmemize Liebherr Haf-

riyat Bölümü Satış Yöneticisi Serkan Çakmakçı da katıldı.

**Sizi tanıyabilir miyiz? Bu sektöre nasıl başladınız?**

Biz 2000'li yıllara kadar hafriyat ağırlıklı olarak çalışan bir firmaydık. Artan bilgi ve tecrübemizle birlikte daha sonra yatırımlarımızı da bu yönde yoğunlaştırarak bir projenin hafriyatından altyapısına,

çevre düzenlemesinden sanat yapılarına kadar bütün işlerini yapabilecek bir firma hüviyetini kazandık. Ben de hep işin içinde oldum; üniversitede okurken dahi yazılarımı şantiyelerde çalışarak değerlendirdim.

**Firma olarak uzmanlık alanınız nedir?**

Bizim temel uzmanlık alanımız yol in-

şaatlardır. Şampiyonlar Ligi final maçı için Büyükşehir Belediyesi'nin verdiği Atatürk Olimpiyat Stadı çevresindeki 11 kilometrelik yol projesini yaptık. Asfalt dışında, yolun kazısı, dolgusu, sanat yapıları, üst yapıları, viyadükler ve köprülerin tamamını biz yaptık. Oradan başlayan bir tecrübemiz var. Yine İstanbul içinde irili ufaklı birçok yol çalışmamız oldu.

Şu anda İzmir-İstanbul Otoyolu'nun Orhangazi kesiminde kamulaştırmaları biten 5 kilometrelik bir bölüm için Nural İnşaat'ın taşeronu olarak sözleşme imzaladık. Yakında çalışmaya başlayacağız. Projenin bu bölümünün toplam uzunluğu 56 kilometredir. Hedefimiz aldığımız bölümü alımızın ağıyla yapıp devam etmek.

**Diğer projelerinizden de bahsedebilir misiniz?**

Yeşil İnşaat'ın 2007'den beri devam eden İnova Konut Projesi'nde tüm altyapı, hafriyat ve çevre düzenleme işlerini yapıyoruz. Birinci ve ikinci etabı teslim ettik. Üçüncü etabın hafriyat işleri bitti, şimdi çevre düzenlemesi, altyapı çalışmaları başlayacak. Daha sonra dördüncü etap başlayacak. Bu projeye ilgili çalışmalarımızın 2-2,5 yıl daha devam edeceğini düşünüyoruz.

Avcılar - Beylikdüzü metrobüs hattının dönüş noktaları olan triaj alanlarını yapıyoruz. Ana hattı başka bir yüklenici yapıyor, biz de İstanbul Üniversitesi'nin Avcılar Kampüsü bahçesinde ve Tüyap'ın yanında bulunan 2 dönüş alanını yapıyoruz.

**İşinizdeki farkınız nedir? Müşterilerinize ne gibi avantajlar yaratıyorsunuz?**

Hafriyatçı, altyapıcı, çevre düzenlemeci olarak kendi içinde bu işi çok iyi yapan firmalar var. Ama biz 3 ayrı firmanın yaptığı işi tek başımıza yapabiliyoruz. Hafriyatı, altyapısı ve çevre düzenlemesi için ayrı ekiplerimiz var. İşimizin önemli bir bölümünü hafriyat oluşturuyor, ama bunun yanında altyapı ve çevre düzenleme işini de yaptığımız zaman işverenimiz 3 ayrı firmayla uğraşacağına tek bir firmayla muhatap olmuş oluyor.

Örneğin, 12 kilometrelik 100 milyon TL bedelli bir yol işimizde yüklenici firmamızın sadece bir şantiye şefi ve hak edici şantiyede bulundu. Çünkü sahada biz vardık, her şeyini biz yapıyorduk.



İsga İnşaat Genel Müdürü Abdullah Doğan

Firmalar için böyle bir avantajımız var ve bu anlamda tercih ediliyoruz.

**Makina parkınızda hangi araçlar var?** Ekskavatör, dozer, paletli yükleyiciler, lastikli yükleyiciler, silindir, greyder ve kamyonlardan oluşan 60 civarında aracımız var. Bunların 20 tanesi iş makinasıdır.

**İş makinası alırken genel olarak neye dikkat ediyorsunuz? Bir firmayla görüşmeniz için o firmanın hangi özelliği öne çıkmalı?**

Bizim için ilk olarak makinanın teknik özelliklerinin ihtiyaçlarımızı karşılıyor olması önemlidir. O nedenle tercihimizin yüzde 70'i makinayla ilgilidir. Geriye kalan yüzde 30'u ise satış sonrası hizmetler, satış yapan arkadaşın vermiş olduğu güven ve yedek parça fiyatıdır.

**En son paletli ekskavatörler almanızda neden Liebherr'i tercih ettiniz?**

Biz aslında uzun süredir Liebherr kullanıcısıyız. Özellikle ekskavatör grubunda Liebherr makinelerimiz var. 2000 yılında da paket olarak bir Liebherr grubu aldık

“Bizim için ilk olarak makinanın teknik özelliklerinin ihtiyaçlarımızı karşılıyor olması önemlidir. O nedenle tercihimizin yüzde 70'i makinayla ilgilidir. Geriye kalan yüzde 30'u da satış sonrası hizmetler, satış yapan arkadaşın vermiş olduğu güven ve yedek parça fiyatıdır.”



Liebherr Hafriyat Bölümü Satış Yöneticisi Serkan Çakmakçı

ve yakıtıyla, verimliliğiyle, gücüyle son derece memnun kaldık. 2004 yılında da bundan önceki son Liebherr'imizi aldık. Daha sonra başka bir markayla devam ettik. Bunun sebebi o dönemde Liebherr'in el değiştirmesi ve yeni bir yapılandırmaya gitmesiydi. O yapılandırma biraz uzun sürdü ve Liebherr satıcısı arkadaşlarla uzun bir süre görüşemedik. Ancak daha sonra Liebherr'in yeni hamlesi sayesinde Liebherr ile devam ettik. Özellikle bu makinalar için Liebherr satış grubunun atağı da çok önemli

rol oynadı. Uluhan Bey, Serkan Bey ve Arif Bey karar vermemizde çok etkili oldular.

Bundan önce Liebherr ile ilgili sektörümüzdeki yaygın kanı, yedek parçalarının pahalı ve bulunamıyor olması sebebiyle ikinci el piyasasının olmaması ve makinaların değerinin altında satılıyor olmasıydı. Özellikle bu son alışverişte Liebherr grubunun makinalarına sahip çıkması konusunda kendilerine teşekkür ediyorum. Eski Liebherr'lerimizi ver-



“Her şeyden önce makinalarımızın Alman ekolünden gelen yüksek teknolojisi ve dayanıklılığı müşterilerimizin beğenisini kazanıyor. Türkiye’de Liebherr’in kendisinin faaliyet gösteriyor olmasının da sağladığı güven ve önemli avantajları var.”

dik. Biz kendimiz de satabilirdik ancak makinalarımızı hak ettikleri fiyatlarla alarak sahip çıkmaları, tercihimizin doğru olduğuna inancımızı pekiştirdi. Bizler makinaları alıp 1-2 sene sonra satmayı düşünen firmalar değiliz. Makinalarımızı uzun soluklu çalıştırıyoruz. Genelde makina alırken de hep takasla alıyoruz. Makinalarımıza da iyi bakarız ve alan kişiler hemen işe koyup çalışabiliyor.

#### R944 ekskavatörlerle ilgili ilk görüşmeleriniz nasıl?

Şu anda 2 tane 944, bir tane 934 olmak üzere 3 tane Liebherr var. Yeni makinalarımız şu an geçici olarak Çağlayan şantiyemizde çalışıyor ve burası onları denemek adına iyi bir fırsat oldu. Çünkü sert zeminde çalışıyoruz ve sert zemini kırıcısız olarak rahatça sökebiliyoruz. O nedenle makinalar konusunda yanılmadığımızı düşünüyorum. Operatörlerin hepsi özellikle koparma gücünden dolayı çok memnunlar.

#### Yakıt konusunda görüşleriniz neler?

Yakıt konusunu çok fazla tespit edemedim, çünkü şu anki çalışma sistemimizde yakıtı çok sağlıklı ölçmüyoruz. Makina sürekli yüklemeye çalışmıyor, duruyor, bekliyor; bu da bizi yanıltır.

Ufi  
Approved  
Event

# ANKOMAK

19. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI, YAPI ELEMANLARI VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

2012

19<sup>TH</sup> INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY, BUILDING ELEMENTS & CONSTRUCTION TECHNOLOGIES EXHIBITION

06-10 Haziran / June 2012

İstanbul Fuar Merkezi, Cnrexpo

YEŞİLKÖY / İSTANBUL

Organizatörler:



BÖLGENİN  
ENBÜYÜK  
BULUŞMASI

Detaylı bilgi & online davetiye için:  
[www.ankomak.com](http://www.ankomak.com)



Makinanın sürekli çalıştığı durumlarda daha fazla bilgi alabileceğimizi düşünüyorum ama çok sağlıklı ölçmemekle beraber şu an yakıt konusundaki göstergeler de bizi yanıltmadı.

#### Makina parkınızı yenileyip Liebherr sayısını artırmayı düşünüyor musunuz?

İstanbul'daki şantiyelerimiz için yeterince makinamız vardı. Biz 944'leri Orhangazi'deki otoyol şantiyemiz için düşündük, ancak işimiz henüz başlamadığı için geçici olarak buraya getirdik. Yeni yatırımlarımız tamamen o projemizle ilgili olacak. Başladığımızda muhakkak yeni makinalara ihtiyacımız olacak. Bu ihtiyaç doğrultusunda tekrar Liebherr'le görüşmeyi düşünüyoruz.

#### Bundan sonra Liebherr'den beklentiniz ne yönde?

Makinayı aldıktan sonra satış sonrası hizmetler çok önemli. Bundan sonra bizim için takip, herhangi bir arızaya müdahale ve sorun çözüm hızı, yedek parça temini ve fiyatlandırması öncelikli geliyor. Makinadan istediğimiz verimi alacağımızı düşünüyorum. Satış sonrası hizmetlerde bugüne kadar Liebherr ile bir sıkıntı yaşamadık. Bu durumun böyle devam etmesi Liebherr'i tercih etmemizde önemli rol oynayacak.

Zamanla yarışacağımız bir işe girdiğimiz için makina servisteki müdahale bizim için çok önemli olacak. Proje çok

göz önünde olduğu ve ilk olarak biz başlayacağımız için bizim işimiz projenin başlangıcı adına bir gösterge olacak. Bizim için orada belki de dakikalar bile önemli olacak. Hedefimiz bu ilk 56 kilometreden daha çok pay alabilmektir. O nedenle tüm makinacıardan da destek bekliyorum ki, işimizi iyi yapar projenin devamında da beraber olalım.

#### Serkan Bey, Liebherr olarak rekabetteki en önemli avantajlarınız nedir?

Her şeyden önce makinalarımızın Alman ekolünden gelen yüksek teknolojisi ve dayanıklılığı müşterilerimizin beğenisini kazanıyor. Türkiye'de Liebherr'in kendisinin faaliyet gösteriyor olmasının da sağladığı güven ve önemli avantajlar var.

Satış yönündeki en büyük avantajlarımız makinalarımızın dayanıklılığı ve üretim kapasitesidir. Burada yakıt verimliliği ve makinanın işte kalma süresi ön plana çıkıyor. Saatte ne kadar yaptığınızla birlikte, birim yakıtla ne kadar iş yaptığınız da önemlidir.

Yedek parça bulunabilirliği ve servisteki çözüm hızı bu işte kilit rol oynuyor. Geçtiğimiz yılki satış verilerimize yüzde yedek parça bulunurluğumuz yüzde 70'in üzerindedir. Yani makinanızla ilgili istediğiniz her 100 parçadan 70'i şu an depomuzda hazır bulunuyor. Olmayan parçaları da olabilecek en hızlı şekilde temin ediyoruz.

Parça fiyatlarımızda da rakiplerimize göre iddialı olduğumuzu düşünüyoruz. Bununla birlikte parçaların kullanım ömürleri de çok önemlidir. Örneğin, orijinal parçalarıyla motor revizyonu yapılan bir Liebherr'in çalışma süresi diğer markalara göre çok yüksektir.

#### Türkiye'de satılan R944 ekskavatörlerinizi hangi konfigürasyonla getiriyorsunuz?

Şu anda Türkiye'ye getirilen makinalar tamamen orijinal olarak gelmektedir. Kovanından, şasisinden, yürüyüş takımından, joystickine kadar tamamen orijinal ağır hizmet tipi makinalar getiriyoruz. Bizim bir farkımız da Almanya'da hangi makina satılıyorsa, Türkiye'de de aynı makinanın satılıyor olmasıdır. Yani Liebherr'de ülkelere ve pozisyonlara göre farklı modeller üretilmiyor.

#### Ağır hizmet tipi derken neyi kastediyorsunuz? Makinanın üzerinde neler değişiyor?

Makinalarımızın bom ve arm, darbeleme ve gerilmelere karşı özel takviyelerle güçlendirilmiştir. Daha önce alt şasilerimiz standart tipte getiriliyordu. Şimdi ağır hizmet tipi olarak geliyor. Zaten Liebherr şimdi bu tonajda hafif hizmet tipi makina üretmiyor. Kovalarımız Liebherr'in kendi dizaynıdır ve kovanın aşınmaya daha çok maruz kalan yüzü yatay çubuklarla desteklenerek, ömrü uzatılmıştır.

# 30 Mayıs - 02 Haziran 2012

## 2. ARAÇÜSTÜ EKİPMAN FUARI

### CNREXPO

# arüsder '12



Destekleyenler



Ana Sponsor



## CNR HOLDING

Sine Fuarçılık A.Ş.

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com  
CNR Ankara: Uğur Mumcu Caddesi. No: 78 /3 Gaziosmanpaşa Ankara Tel: 0312 448 21 48 Faks: 0312 448 15 07  
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

# FORUM MAKİNA İNTERNET SİTESİ YENİLENDİ



İletişim çağı ile birlikte değişen ve çok daha etkili hale gelen yeni medya düzeni içerisinde, iş ve inşaat makinaları sektörü için sadece bir haber kanalı değil; satıcı firmalar, makina sahipleri ve makinalara ihtiyaç duyanlar arasında güçlü bir köprü olmayı hedefliyoruz.

Sektörün hassasiyet ve önceliklerini bilerek; yedek parça, servis, satış, ikinci el, kiralama ve pazarlama gibi hemen tüm açılardan bakabiliyor olmamız, hedefimize ulaşmak için bize güçlü bir ışık tutuyor. İnternet sitemizin tamamen yenilenen yapısı ile daha basit, kullanımı kolay ve kullanıcılarını kendine bağlayan bir yapı oluşturmaya gayret ettik.

Yeni internet sitemiz ile makina sahipleri kendilerini sistemimize tanımlayarak müşterilerine kolayca ulaşacak; ihtiyaç sahipleri de çözüme hızlı bir şekilde erişebileceklerdir. Kiralama, ikinci el ve operatör bölümlerimiz tamamen yenilenmiştir. Marka ve model bazında, tüm makinaların katalog değerlerinin kolayca karşılaştırılabildiği bölümümüz, güncellenen veri tabanı ile yine en ilgi çekici bölümlerimiz arasında yer alacaktır.

Adres: Girne Mah. İrmak Sk. E-5 Yanyol Küçükalyal İş Merkezi D Blok No:12 Maltepe/İstanbul  
Telefon: +90 216 3888013 Faks: +90 216 3888014 E-posta: info@forummakina.com.tr

[www.forummakina.com.tr](http://www.forummakina.com.tr)

MODEL	L550	L556
<b>GENEL</b>		
Azami Motor Gücü - hp	175	190
Çalışma Ağırlığı - kg	16.525 - 16.590	17.270 - 17.320
Kova Kapasitesi - m <sup>3</sup>	3,2 - 3,6	3,6 - 3,8
<b>MOTOR</b>		
Marka	LIEBHERR	LIEBHERR
Model	D934S A6	D934L A6
Silindir Sayısı	4	4
Silindir Hacmi - lt	6.36	7.01
Azami Motor Gücü - hp	175	190
Maksimum Motor Torku - Nm	828	900
Maksimum Tork Devri - d/dak	1,500	1,300
<b>HİDROLİK</b>		
Ana Pompa Tipi	Eksenel Pistonlu	Eksenel Pistonlu
Toplam Pompa Kapasitesi - lt/dak	234	234
Azami Sistem Basıncı - bar	290	330
<b>GÜÇ AKTARMA</b>		
Şanzuman Tipi	Hydrostatic	Hydrostatic
Azami Hız - km/saat	40	40
Arka Aks Salınım Açısı - derece	13	13
Belden Kıırma Açısı - derece	40	40
Ön Diferansiyel Çekiş Kontrol	Limited Slip	Limited Slip
Arka Diferansiyel Çekiş Kontrol	Limited Slip	Limited Slip
<b>PERFORMANS</b>		
Baz Kova Kapasitesi - m <sup>3</sup>	3,2 - 3,6	3,6 - tırnaklı
Baz Kova Bıçak Genişliği - cm	270.0	270.0
Tam Dönüşte Emniyet Yüğü - kg	11.550 - 11.650	12.930 - 13.140
Koparma Gücü - kN	118 - 125	120 - 130
Boşaltma Pim Yüksekliği - cm	391.5	391.5
Toplam İş Çevirim Süresi - sn	10.5	10.5
Dolu Kova Kaldırma Süresi - sn	5.5	5.5
Kova Boşaltma Süresi - sn	2.3	2.3
Boş Kova İndirme Süresi - sn	2.7	2.7
<b>ÖLÇÜ VE KAPASİTELER</b>		
Toplam Uzunluk - cm	822 - 824	824 - 835
Toplam Yükseklik - cm	336.5	336.5
Lastik Dışı Genişlik - cm	265.0	265.0
Yerden Yükseklik - cm	53.0	53.0
Dingil Mesafesi - cm	328.0	328.0
Kova Dışı Dönüş Çapı - cm	1.284 - 1.288	1.288 - 1.294
Kova Kontrol Sistemi	Z-Bar	Z-Bar
Lastik Ebadı	23,5 - 25	23,5 - 25
Yakıt Tank Kapasitesi - lt	255	255
Orijinal Katalog Numarası	10323512-3-08.11	10323512-3-08.11

"Tablodaki değerler makinaların konfigürasyonuna göre değişiklik gösterebilir. Lütfen satıcı firmamıza danışınız."

"Forum Makina Şubat 2012 sayısında yanlış olarak basılan tablonun düzeltmesidir."





## 18. İZMİR MARBLE 2012 FUARI ARDINDAN...

**İzmir Kültürpark'ın ev sahipliğinde 21-24 Mart 2012 tarihleri arasında düzenlenen 18. MARBLE - Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarını 84 ülkeden 57 bin 178 kişi ziyaret etti.**

201 bin 500 metrekare alan üzerinde gerçekleşen fuara, 265'i yabancı, 898'i yerli, toplam bin 163 firma katıldı. İş makinelerinin yoğun olarak kullanıldığı sektörü fuarda aralarında; ASC Türk, Temsa Global, Borusan Makina, Hidromek, Çukurova Ziraat, Atlas Copco, Sif İş Makinaları, Enka Pazarlama, Sanko Makina, Om Mühendislik, Burçelik Makina'nın da bulunduğu çok sayıda firma temsil etti. Makinacılar fuar ile ilgili değerlendirmelerini yaparken, geçen seneyle paralel bir talep ile karşı karşıya olduklarını; bununla birlikte ağır geçen kış koşullarının sona ermesi ile birlikte mermer ocaklarında canlılık yaşanacağını, kaybedilen günlerin acısının çıkarılacağına belirttiler.

Geçtiğimiz yıl düzenlenen MARBLE

2011'e 42 ülkeden, 265'i yabancı, 895'i yerli, 1160 firma katılmış; fuarı 4 bin 481'i yabancı toplam 55 bin 445 kişi ziyaret etmişti.

Türk doğal taşını yeni ülkelerle tanıştırmak ve dünya pazarından aldığı payı yükseltmek için çalışan İZFAŞ, 2012 MARBLE müddetince 5.350 yabancı profesyonel ziyaretçiyi konuk etti. Bu yılki fuara Çin, Hindistan, ABD, İtalya, Bulgaristan ve İran'dan ziyaretçi akını yaşandı. Fuara alım heyeti niteliğinde gelen ülkelerin (ABD, Afganistan, Arjantin, Azerbaycan, Bangladeş, Belarus, Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Bulgaristan, Fas, Filistin, Güney Afrika, Güney Kore, Gürcistan, Hindistan, Irak, İsrail, Kazakistan, Kırgızistan, Mısır, Özbekistan, Pakistan, Rusya Federasyonu, Suudi Ara-

bistan, Tunus Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan) Türk pazarına ilişkin bağlantıları umut verdi.

İZFAŞ Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi ve Genel Müdür V. Mehmet Şakir Örs fuarı değerlendirirken; "Bu yılki fuarda Çin, Hindistan, ABD, İtalya, Bulgaristan ve İran'dan gelen ziyaretçilerin yoğunluğu ve yaptıkları büyük alımlar dikkat çekiciydi. İş bağlantıları bakımından katılımcı ve ziyaretçilerimiz verimli bir fuar geçirdiler. Türk doğal taş sektörü, ihracatını artırma yolunda MARBLE Fuarı ile birlikte önemli yol aldı" dedi.

19. MARBLE - Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı, 2013 yılında, 27 - 30 Mart 2013 tarihleri arasında gerçekleşecek.



**ASC Türk, mermer sektörü için tamamlayıcı yeni ürünlerini sundu**  
Fuardan memnun ayrılan ASC Türk; G Serisi Volvo Lastikli Yükleyiciler, C Serisi Volvo Paletli Ekskavatörler ve Volvo Belden Kırma Kaya Kamyonu ile birlikte

Sandvik Mobil Kırıcı ve CP Hidrolik Kırıcılarını sergiledi.

ASC Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat, fuarın ASC Türk için oldukça hareketli ve yoğun geçtiğini belirterek,

"Fuar, Türk mermer sektörünün bölgesel gücünü ve sahip olduğu potansiyeli bir kez daha gösterdi. Mermer sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın yeni atılımlar içinde olduklarını mutlulukla gözlemlemekteyiz. Volvo İş Makinaları her zaman mermer sektörü tarafından bilinen ve tercih edilen bir marka olmuştur. Yakıt bu sektör için önemli gider kalemlerinden birisidir. Volvo İş Makinaları'nın bu denli tercih ediliyor olmasında Volvo'ların yakıtta cimri, performansta cömert olmaları etkili olmaktadır" dedi.

Türkiye doğaltaş sektörünün oldukça hareketli günler yaşadığına dikkat çeken Tolga Polat, ürün gamına yeni eklenen Sandvik ve Chigago Pneumatic marka ürünlerini de fuarda sergilediklerini belirterek; "Volvo İş Makinaları zaten mermer sektörünün yıldız markasıydı. Şimdi diğer tamamlayıcı ürünlerimiz ile birlikte mermer ve madencilik sektörünün tüm ihtiyaçlarını tek merkezden karşılayabiliyoruz" dedi.

**Atlas Copco, bünyesine yeni katılan Perfora'yı sergiledi**

Bugüne kadar sektöre hidrolik kırıcıları ile hizmet veren Atlas Copco, uzun bir aradan sonra mermer fuarına tekrar katıldı.

Fuarda görüşlerini aldığımız Atlas Copco Genel Müdürü Erdem Tüzüenalp, kısa bir süre önce firmaları bünyesine katılan Perfora'nın mermer sektöründe yaygın olarak kullanılan ve önemi avantajlar sağlayan bir marka olduğunu belirterek şunları söyledi: "Blok delme ve tel kesme ürünleri bulunan Perfora, bundan 3 ay önce bünyemize katıldı. Bizim için çok yeni bir ürün olmasına rağmen sektördeki etkinliğini bildiğimiz için zaman kaybetmeyerek fuara katılmayı uygun gördük. Rakiplerine göre çok farklı bir ürün çünkü çok hızlı delme ve kesme yapabiliyor."



Tüzüenalp, Atlas Copco'nun son dönemde hızlanan büyüme stratejisi ile ilgili olarak ise, "Aslında Atlas Copco, hizmet verdiği sektörlerdeki etkinliğini artırmak için uzun bir süredir satın almalar yapıyor. Ancak son zamanlarda daha büyük

firmalara da yer verdi. En son Dynapac ile büyük bir satın alma daha yapılmıştı. Bu satın almadan sonra inşaat grubu, maden grubundan yeni bir iş kolu olarak ayrıldı. İnşaat grubunda yeni satın almalar bekliyoruz" dedi.



gelen iş platformu markalarından Genie'nin ürünleri, CAT jeneratörler, kompresör ve ışık kulesi gibi ürünler vardı. Bununla birlikte standta bulunan müşteri destek bölümünde de yeni hizmeti olan Ekipman Yönetimi ile ilgili bilgi verildi. Fuarda CAT makinalarının mermer müşterilerin şantiyelerinde çekilen fotoğrafları da sergilendi.

BMGS Satış ve Pazarlama Direktörü Adnan Keskin, fuarın genel olarak başarılı olduğunu, Çin'deki daralmaya rağmen sektördeki talebin artarak olmasına da, geçen seneki performansını koruyarak devam ettiğini ifade etti.

Standlarını ziyaret eden müşterilerine fuara özel bir finansman kampanyası sunduklarını belirten Keskin, "980 Block Handler lastikli yükleyici, CAT 349D ekskavatör ve Metso mobil taş kırma ünitesi yer aldı. Ziyaretçilere ikinci el ürün olarak ise CAT 735 belden kırmalı kamyon tanıtıldı. CAT Rental Store'dan kiralanabilecek ürünler arasında ise CAT 434E bekolu yükleyici, dünyanın önde

Standlarını ziyaret eden müşterilerine fuara özel bir finansman kampanyası sunduklarını belirten Keskin, "980 Block Handler lastikli yükleyici, CAT 349D ekskavatör ve Metso mobil taş kırma ünitesi yer aldı. Ziyaretçilere ikinci el ürün olarak ise CAT 735 belden kırmalı kamyon tanıtıldı. CAT Rental Store'dan kiralanabilecek ürünler arasında ise CAT 434E bekolu yükleyici, dünyanın önde

#### Borusan Makina ve Güç Sistemleri, fuardaki şanslı müşterilerini film setine götürüyor

BMGS, Mermer Fuarındaki standında mermer sektörüne yönelik ürün ve hizmetlerini sergiledi. Şirketin yeni ürünlerinin yanı sıra CAT Rental Store'da sunduğu kiralık makinalar ve sertifikalı ikinci el belden kırmalı kamyonu da ilgi gördü.

#### Burçelik, yerli mobil kırıcısı ile ilk kez fuara katıldı

Türkiye'nin ilk yerli mobil kırıcısını sergileyen Burçelik Makina, çeşitli ülkelerden gelen ziyaretçilerin yoğun ilgisinden dolayı fuardan memnun ayrıldı.

Farklı sektörlerden gelen müşterilerin de standlarını ziyaret ettiğini ve fuarın kendileri için olumlu geçtiğini söyleyen Burçelik Satış Sorumlusu Serdar Besler, fuara katılma sebeplerini ise şöyle açıkladı: "Mermercilerin ocaklarında yıllardan bu yana biriken çok miktarda "pasa" var. Öyle durduğu sürece bunların bir değeri yok ve hatta değerinden ziyade zararı var. Çünkü bunlar her yıl birikerek dağları oluşturuyor ve mermercilerin üzerinde sıkıntı yaratıyor. Artık mermerciler bu pasaları kırdıktan sonra ayırıp farklı sektörlerle agrega olarak verebilir miyiz diye düşünüyorlar ve bunu projelendirmeye başlıyorlar. Biz de bu noktada çözüm sunmaya çalışıyoruz."



#### Cermak Makina, Terex Finlay ile fuara ilk kez katıldı

Takeuchi mini ekskavatörleri ve Terex Finlay mobil kırıcılarını Türkiye'de temsil eden Cermak Makina Genel Müdür Yardımcısı Caner İlkbağ, fuara yalnızca mermer sektöründen değil çeşitli sektörlerden ziyaretçilerin gelmesinden memnun olduklarını belirtti. Mobil kırıcıların mermer sektöründe yaygınlaşmaya başladığını dile getiren İlkbağ, şunları söyledi: "Mermerin üzerindeki hafriyatın dökümü yeni çevre düzenlemeleriyle birlikte problem olmaya başladı. Mermer üreticileri de hafriyatı yeniden kazanmaya yönelik yatırımlar yapmaya başladı. Mermer üzerinden çıkan hafriyatı ve taşı inşaat sektöründe yeniden kullanılabilir hale getiriyorlar. Mobil kırıcılar bu kullanım için ihtiyaç olan bir ürün. Kırılan malzemeyi sınıflandıran ve farklı kullanım alanlarında tüketilmesini sağlayan mobil elekler de Terex Finlay'in oldukça iddialı olduğu bir ürün grubu."



#### ENKA Pazarlama, geliştirilmiş Kawasaki 95ZV-2'yi sergiledi

Enka Pazarlama, makinanın gücünü ihtiyaca göre 330 beygirle, 390 beygir arasında otomatik olarak ayarlayan Otomod sistemiyle geliştirilmiş olan Kawasaki 95Z modeliyle fuarda ilgi gördü.

12 yıldır bu fuara katıldıklarını, fuarın kendileri için çok hareketli geçtiğini ve yeni siparişler aldıklarını belirten Enka Pazarlama Bölge Satış Müdürü Batuhan Mutluer, fuarda sergiledikleri Kawasaki 95Z modeliyle ilgili olarak şunları söyledi: "Makinanın üzerine beygir gücünü ve beygir torkunu 330 beygirle 390 beygir arasında ayarlayan otomatik bir sistem konuldu. Önceden operatörler Kawasaki'de bulunan power modunu kullanıyor ve en ufak işi dahi en yüksek güçle yapıyorlardı. Otomat sayesinde güç ayarlaması operatörün inisiyatifinden alındı. Makina ihtiyaç duyduğu zaman tork eğrisini değiştiriyor. Eğer güce ihtiyacı yoksa operatöre sormadan gücünü 330 beygire indirebiliyor."

#### Çukurova Ziraat genişleyen ürün hattını sergiledi

Fuara bu yıl 12. kez katılan Çukurova Ziraat; Astra Belden Kırma Kaya Kamyonları, Hyster Forkliftleri ve Case Bekoloder'in yanı sıra sergiledikleri 70 tonluk Sumitomo ekskavatör ile fuarın ilgi odakları arasında yer aldı.

Sumitomo ürünlerinin düşük yakıt ve yüksek performans ile piyasada isim yapmış bir marka olduğunu belirten Çukurova Ziraat Pazarlama Müdürü Alpay Ergün, mermer ocaklarında en önemli masraf kalemini yakıt ve yedek parçaların oluşturduğuna dikkat çekerek Sumitomo'nun bu sebeple çok rağbet gördüğünü söyledi. Ergün sözlerine şöyle devam etti: "EGR sistemi Isuzu motorla ve pompasıyla tam bir uyum içinde çalıştığı için pompayı ve motoru başka makineye koysanız bile bu değerlere yaklaşamıyor. Dolayısıyla bütünüyle birlikteliğiyle bir Japon mühendisliği çalışması sonucu oluşan Sumitomo ekskavatörler, düşük yakıt ve yüksek performansıyla tüm müşterilerden kabul görmekte. 17-20 bin saatte olan sorunsuz olarak çalışan referanslarımız var. Müşteriyi bu referans noktalarına götürdüğümüzde zaten oradan siparişi alarak çıkıyoruz."

Mermerciler tarafından tercih edilen Astra markasını da fuarda sergilediklerini dile getiren Ergün, Astra'nın hardox kasası, şasi, makasları ve akslarının zor şartlarda kullanıma uygun olarak üretildiğini sözlerine ekledi.



**Hidromek, mermer sektöründeki iddiasını artırıyor**  
HMK370 Paletli Ekskavatör modeli ile doğaltaş ocaklarında sıkça görülmeye başlayan Hidromek, 2013 yılındaki mermer fuarında 50 tonluk paletli ekskavatörünü de sergilemek için gün sayıyor.

Fuarda görüşme fırsatı bulduğumuz Hidromek Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Bozkurt, HMK370 ile ilgili olarak şantiyelerden çok olumlu görüşler aldıklarını belirtiyor. Yerli ürünlere yönelik olumsuz önyargıların kırılmaya başlamasından ve yerli üretici olarak desteklenmekten memnuniyet



duydıklarını ifade eden Bozkurt, çalışmalarını sürdürdükleri 50 tonluk Hidromek ekskavatör ile ilgili olarak şunları söyledi: "Bu ürünün gelişim süreci 18-20 ay gibi bir zaman gerektiriyor. Yeni bir ürün yapmaya kalktığı-

nızda çok daha dikkatli mühendislik hesapları yapmanız gerekiyor. Bu sene içerisinde ilk ürünü piyasaya süreceğimizi tahmin ediyorum. Seri üretimi de 2013 yılının ikinci yarısından sonra gerçekleştirmeyi planlıyoruz."

Hidromek Ekskavatör Grubu Satış Müdürü Rüştü Sami yeni ekskavatörün teknik özellikleri olarak şunları söyledi: "İlk etapta 4 metreküp standart kovaya sahip modelimizi imal edeceğiz. Bizde yeni bir ürünün geliştirme süreci yaklaşık 18 ay sürer. Bunun 12 ayını harcadık. Aşağı yukarı 6 ay sonra ilk prototipimizi tanıtacağız. Hidromek markası ile sunduğumuz her ürünümüzle dayanıklılık, verimlilik ve kullanım kolaylığı sunuyoruz. Hem ürün, hem satış sonrası hizmet kalitemizle müşterilerimizin güvenini kazanmak büyük hedefimizdir."



**HMF Makina yeni ürünleriyle fuarda göz doldurdu**  
Hyundai marka iş makinaları, yükleyiciler ve forkliftleri ile D and A marka kırıcılardan oluşan 10 farklı ürünü ziyaretçilerin beğenisine sunan HMF Makina, yeni Hyundai 9 serisi R430LC-9 Paletli Ekskavatörünü ve R170W-9 lastikli ekskavatörünü de ilk kez bu fuarda sergiledi.

Yeni serilerin yüksek kaldırma gücü, yüksek konfor ve ekonomiyi bir arada sunduğunu belirten HMF Makina, ürünlerin Tier III motorları, yeni tasarımları, bilgisayar destekli güç yönetimi sayesinde sağladığı güç optimizasyonu ve düşük yakıt tüketimi ile kullanıcıların hizmetinde olduğunu vurguladı.

#### İnan Makina, yeni 5 tonluk kırıcısını ocaklarla buluşturdu

Yeni 5 tonluk kırıcısını ilk kez bu fuarda bir mermer üreticisine satmayı başaran İnan Makina, kentsel dönüşüm için vazgeçilmez olacak olan MTS 20 modeli crusher ataşmanı ile de yoğun ilgi gördü.

5 tonluk MTB 505 hidrolik kırıcının 50 tonluk ekskavatörlerde kullanılabilirliğini belirten İnan Makina Satış Sorumlusu Ahmet Naci Özcan, kırıcının çok güçlü olduğunu ve yakıtta yüzde 10-20 arasında tasarruf sağladığını vurguladı.



#### Laszırh, fuarda sektördeki tecrübesini konuştu

Mermer ocaklarının vazgeçilmez lastik zincirlerinin global bir markası haline gelen Laszırh, sektördeki hemen tüm firmalara hizmet sağlıyor.

Firma sahibi Hüseyin Şedele, ilk yıllardan itibaren katıldıkları fuarın müşterileri ile görüşmek için önemli bir fırsat olduğunu söyledi.

#### OM Mühendislik sektördeki 22. yılını fuarda kutladı

Mermer sektörünün önde gelen ataşman üreticilerinden Om Mühendislik, sektördeki 22. yılını fuarda kutladı. Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken, iki yıl önceki olumsuz pazar koşullarının artık olmaması ve güzel havanın da etkisiyle verimli ve keyifli bir fuar geçirdiklerini söyledi.

Araştırma ve geliştirme konusunu bir zorunluluk değil, bir şirket felsefesi olarak kabul ettiklerini ifade eden Oğuz Diken, 22 yıldır güçlenerek ayakta kalabilmelerinin temelinde ürün ve hizmet kaliteleri ile sağladıkları müşteri memnuniyetinin bulunduğunu söylüyor.



#### Sanko Makina fuardan memnun ayrıldı

Yenilenen, belden kırma kamyonlar ve kompresörler ile genişleyen ürün hattıyla doğaltaş sektöründeki birçok üreticiye hizmet sağlayan Sanko Makina, Mermer Fuarı'nda yerini alarak müşterileriyle bir kez daha buluşma ve yeni müşterilerle tanışma fırsatı yakaladı.

Fuarın genel bir değerlendirmesini yapan İzmir Bölge Müdürü Ercan Aras; fuarının her yıl olduğu gibi bu yıl da verimli geçtiğini, ziyaretçi yoğunluğundan memnun olduklarını ve bu fuarın yeni satışlara da vesile olduğunu belirtti.

### SİF İş Makinaları özel bir kampanya ile "JCB İz"i tanıttı

Sif İş Makinaları; JCB JS360 paletli ekskavatör, JCB 456 lastik tekerlekli yükleyici, JCB 3CX kazıcı-yükleyici ve Rubblemaster RM 70 mobil kırıcısını sergilerken, fuara özel bir kampanya kapsamında JCB İz'i müşterilerine hediye etti.

SİF İş Makinaları Satış Planlama ve Destek Direktörü Noyan Gençoğlu, mermer sektöründe çevreye duyarlı işletmeler kurmanın ve çevre açısından belirli kriterleri taşıyan ürünler kullanmanın kanuni zorunluluk olduğunu ifade ederek şunları söyledi: "JCB'nin tüm ürünlerinde çevreye olan duyarlılık kadar kalite ve emniyet konularına da çok önem verilmektedir. Biz de JCB'nin Türkiye'deki distribütörü SİF İş Makinaları olarak, müşterilerimize hem çevreci, hem yüksek teknolojiye sahip, hem de ekonomik ürünleri sunabiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz."

Satış sonrası hizmetlerini çeşitlendirmeye yönelik olarak geliştirdiği yeni ürünü JCB İz'i fuarda müşterilerine hediye eden Sif İş Makinaları, JCB İz sayesinde müşterilerin JCB marka ürünlerinin konumunu, hızını ve alarm durumlarını öğrenebileceklerini açıkladı.



SİF İş Makinaları Yedek Parça Satış Müdürü Fatih Irwin, JCB İz sayesinde, JCB sahiplerinin belirlediği bilgi ve uyarıların, SMS ve e-posta aracılığıyla ilgili kişilere ulaştırıldığını söyledi. Irwin ayrıca, internet üzerinden de tüm bu verilere, SİF JCB güvencesiyle, istenilen yerde ve zamanda, güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşmanın mümkün olduğunu belirtti.

### Uygunlar Dış Ticaret, mermer sektörüne 2 yıl garanti veriyor

Mermer Fuarı'nda fuar konseptine uygun makinaları Luigong CLG936-III, CLG 888-III ve 3 tondan 16 tona kadar forkliftlerini sergileyen Uygunlar Dış Ticaret A.Ş., mermer sektörüne satış yaptığı ürünlerine 2 yıl garanti veriyor.

Makinalarına güvendiklerini belirten Uygunlar Dış Ticaret Satış Müdürü Ufuk Yaşar şunları söyledi: "Olumsuz önyargıları kırdık ve şu an sektörde çalışan 6 makinamız var. 30 tonluk lastikli yükleyicimiz CLG 888-III, 27 tonluk bloğu 6 metreye kadar zorlanmadan kaldırabiliyor. Makinalarımızda, dünyaca kabul gören, en kaliteli orijinal ana bilemler kullanılıyor. Bu yüzden makinaların verimliliği çok yüksek. Normalde garanti süremiz bir yıl ya da 2 bin saattir. Fakat mermer sektörüne 2 yıl garanti vermeyi taahhüt ediyoruz."



### Temsa Global, ürünlerinin dayanıklılığını ve yüksek hizmet kalitesini vurguladı

Mermer sektörünün yakından tanıdığı Komatsu WA500 Lastikli Yükleyici ve PC350 Paletli Ekskavatörlerin yer aldığı Temsa Global fuar alanında doğaltaş ocak ve fabrikalarının vazgeçilmez ihtiyaçları arasında yer alan Komatsu forklift ve Pramac jeneratörler de dikkat çekti. Temsa Global standında sergilenen ve mermer fabrikalarında, mermer plakalarının forkliftler ile kolayca taşınması amacıyla geliştirilen Pars Ekspres 5 ataşmanı, üreticilere önemli ölçüde avantaj sağlamaya aday görünüyor.

İtalya ve Yunanistan gibi önemli üretici ülkelerdeki taş kalitesinin azalmasıyla Türkiye'deki ocakların cazibesinin arttığını belirten Temsa Global Pazarlama Sorumlusu Kadir Topaloğlu, Türkiye çapındaki 220'ye yakın dona-

nımlı yetkili servis ağı ve çok sayıda eğitimli teknisyenleri ile hizmette müşterilerine önemli avantajlar sağladıklarını belirtti. Ocaklardaki makinaların neredeyse hiç durmadan günde 23 saat çalış-

şabildiğini söyleyen Topaloğlu, Komatsu makinalarının Japonların dayanıklılık hassasiyetiyle, yüksek güç, verim ve kullanım kolaylığı sağlayacak şekilde geliştirildiğini ifade ediyor.



### Volvo Kamyon, FMX ile 17 yıl aradan sonra fuara katıldı

Volvo Kamyon 17 yıl aradan sonra fuara yeniden katılma kararı alırken, ağır yüklerin altından kolayca kalktığı vurgulanan özel inşaat serisi FMX kamyonlar bu fuarla birlikte Türkiye'de ilk kez sergilendi.

Volvo Truck Pazarlama ve Halkla İlişkiler Müdürü Özlem Elif Çopuroğlu, fuara olan ilgiden memnun olduklarını belirtirken, seneye de fuarda yer alacaklarını belirtti. Fuarda sergiledikleri FMX kamyonlarla ilgili olarak ise şunları dile getirdi: "Mermer üreticisi nakliye yapmak durumunda, çünkü mermer ocak dışına da taşıyor. Bizim de kamyonlarımız, çekicilerimiz güçlü araçlar oldukları için ağır yüklerin altından kolayca kalkabiliyorlar."

FMX, Volvo FM'nin inşaatteki yüzü ama onun inşaatı daha da uyarlandırılmış ve güçlendirilmiş hali. Müşteriler onu da bir görsünler istedik. Taşlardan ve kayalardan korunmak için hem güçlü, hem yüksek bir tamponu, hem de değişik bir alt koruması var. Şantiyelerin zorlu koşullarında başka araçları çekebilmesi için çeki demiri konuldu ve ızgara tamamıyla inşaatı özel olarak yeniden yapılandırıldı. 13 litrelik motor kullanıyor ve güçlendirilmiş yürüyen aksama sahip."

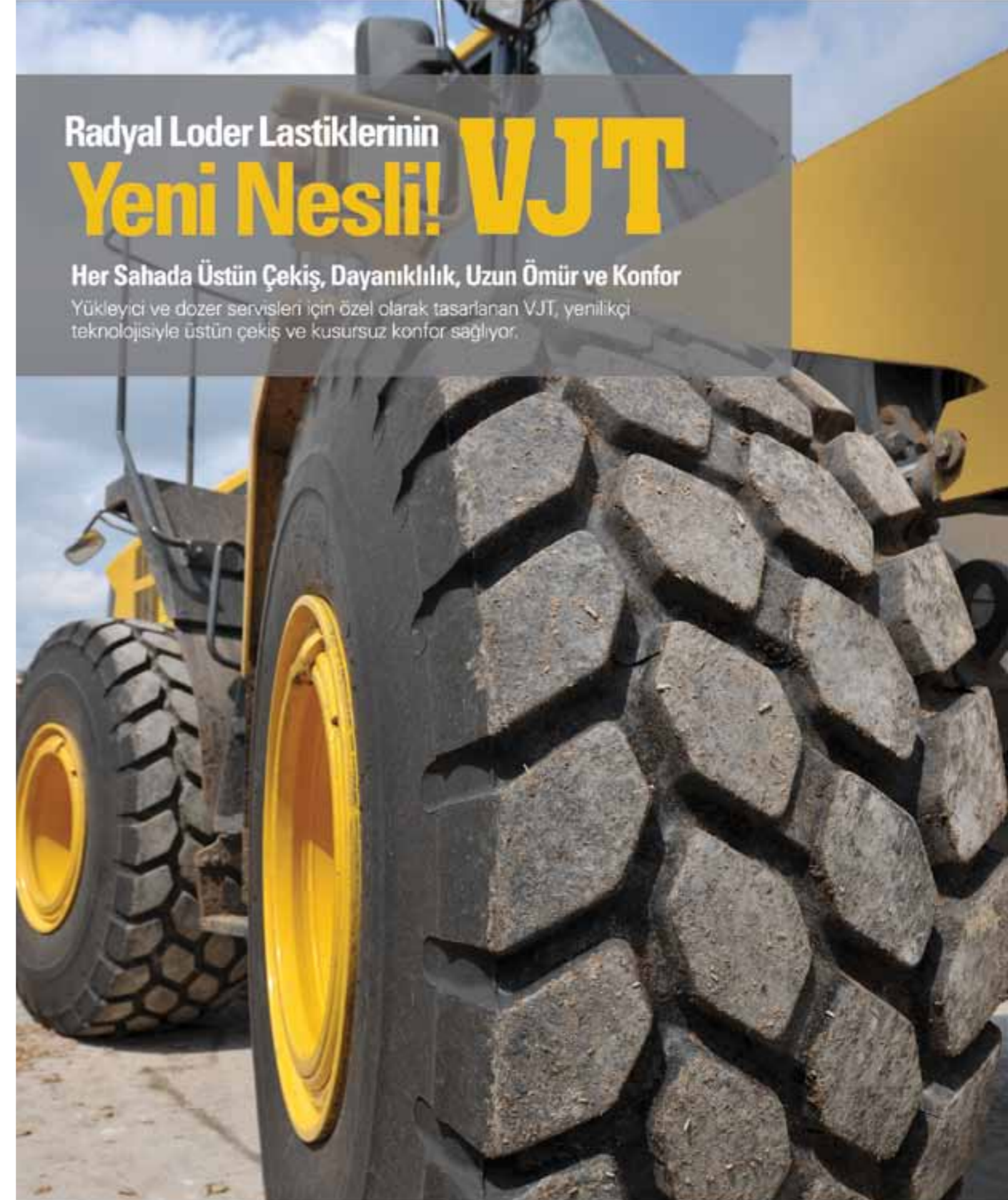




FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr								x					
ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme, Hinowa, Scancell, Geda, Unic-Ranes	0216 5814949	www.acarlarmakine.com				x				x	x				
ALFATEK	Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatektrk.com	x												
ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still	0216 4202335	www.arser.com.tr		x									x		
ASC TÜRK	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar	0216 6557500	www.volvo.com.tr	x												
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x												
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x												
BORUSAN MAKİNA	Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites	0212 3935500	www.borusanmakina.com	x			x			x	x					
BOSKAR İSTİF MAKİNALARI	Caterpillar, Tennant	0216 4178189	www.boskar.com.tr		x									x		
BRİSA BRIDGESTONE	Bridgestone	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr						x							
CERMAK	Takeuchi, Terex-Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	x					x	x	x					
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x							
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com											x		
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	x	x									x		
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	x	x											
ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard, Hyster	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr	x	x		x			x	x					
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x			x						
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr												x	
DELTA MAKİNA	Delta sontaj makinaları	0312 3861545	www.deltamakina.com	x												
DEVİRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 2784763							x							
EDAŞ MAKİNA	Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame	0312 3941097	www.edasmakina.com	x												
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x					x							
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo, Dynapac	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x		x							x	
ERNAK OTOMOTİV	Kamyon destek	0216 3952480	www.ernak.com.tr						x							
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x				x						
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x										
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr							x						
GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x										x		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Terex, Tennant, Gumasol, Lift-Fit	0216 6342100	www.hasel.com	x	x						x	x				
HİDROMAK	Hidroç	0322 4286838	www.hidromak.com.tr							x		x				
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x												
HİDRO TEKNİK	Perkins	0216 3948040	www.hidro-teknik.com		x					x	x					
HİPSAN HİDROLİK	Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis, Yedek Parça	0212 2640046	www.hipsan.com.tr											x		
HKM İŞ MAKİNALARI	Hkm	0216 4994585	www.hkm.com.tr							x	x					
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Kwanglim	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x									x		
HİSAR ÇELİK DÖKÜM	Pabuç, istikamet, cerler	0216 4647000	www.hisarcelik.com											x		
İMER-L&T İŞ MAKİNALARI	Ihimer, Imer-L&T	0312 4921750	www.imer-lt.com.tr	x												
İNAN MAKİNA	Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits	0212 5492500	www.inanmakina.com							x	x					
KALE MAKİNA PAZARLAMA A.Ş.	Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac	0262 5939300	www.kalemakina.com.tr	x						x	x					
KALLİ MAKİNA	Okb	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr							x						
KARUN GRUP	Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla	0312 3944300	www.karun.com.tr	x						x	x					
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com								x					
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com								x					
KERVANCI İŞ MAKİNALARI	Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin	0216 3153580	www.kervanci.com.tr									x				
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Weber Mt, Red Rhino	0216 6636060	www.koza-is.com	x												
LASZIRH A.Ş.	Lastik	0212 7714411	www.laszirh.com											x		
LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	x												
MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	0312 3543370	www.maats.com.tr	x	x						x	x				
MEKA	Beton santralleri	0312 3979133	www.meka.biz	x												
MENGERLER	Mercedes	0212 4843300	www.mengerler.com.tr							x	x					
METALOKS	Ataşman imalatı	0216 5930244	www.metaloks.com.tr								x					
MICHELIN LASTİKLERİ	Michelin	0212 3175200	www.michelin.com.tr								x					
MTU MOTOR TÜRBİN SAN.	Motor ve otomasyon sistemleri	0212 8672000	www.mtu.com.tr											x		
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com											x		
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr								x					
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x	x											
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		x	x			x				

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI										
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DiĞER	
PAKSOY TEKNİK HİZMETLER	Topcon makina kontrol sistemleri	0212 4422444	www.paksoyteknik.com.tr										x	
PALME MAKİNA	Palme	0312 3851753	www.palmemakina.com	x						x				
PARKER PLANT	Parker	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	x										
PENA MADEN	Tünel ekipmanları	0312 4430070	www.penamaden.com	x						x				
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	x									x	
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr							x				
REKARMA MAKİNA	Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla	0216 5930942	www.rekarma.com		x						x	x		
RENAULT TRUCKS	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr						x				x	
RITCHIE BROS.	Açık Arttırmalar	0216 3945465	www.rbauction.com.tr											x
TIRSAN TREYLER	Treyler imalatı	0216 5640200	www.tirsan.com						x				x	
SANDVIK END.	Sandvik	0216 4530700	www.smt.sandvik.com/tr/											x
SANKO MAKİNA PAZ.	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr	x	x				x				x	
SCANIA TÜRKİYE	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr						x					
SITECH EUROASIA TEKNOLOJİ SERVİS	Trimble	0212 3935500	www.sitech-eurasia.com											x
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 3520000	www.sif.com.tr	x						x			x	
SİLVAN SANAYİ	Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları	0216 3991555	www.silvansanayi.com							x				
SOLİDEAL LASTİK	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr							x				
TATMAK - KARYER	Bomag, Marini, Hyster, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu	0216 3836060	www.tatmak-karyer.com	x	x								x	
TEKNO İNŞAAT	Potain, Stros, Bennighoven	0216 5776300	www.tekno.com.tr			x	x						x	
TEKNOMAK END.	Sim, Svedala Demag, Moba	0312 3862211	www.teknomak.com.tr	x										
TEMSA GLOBAL KOMATSU	Komatsu, Dieci, Pramac, Omg	0216 5445801	www.komatsu.com.tr	x	x				x				x	
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x							x	
VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 7500	www.volvopenta.com											x
WACKER NEUSON MAKİNA	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wacker.com.tr	x										
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	x										



## Radyal Loder Lastiklerinin Yeni Nesli! VJT

Her Sahada Üstün Çekiş, Dayanıklılık, Uzun Ömür ve Konfor

Yükleyici ve dozer servisleri için özel olarak tasarlanan VJT, yenilikçi teknolojisiyle üstün çekiş ve kusursuz konfor sağlıyor.

2 YIL

SINIRSIZ KM  
GARANTİSİ



## Şantiyenin yeni yıldızı!

En zor koşullara ve ağır yüklerle göre tasarlanan Ford Cargo 4136D (8x4) damper, performansı ve düşük yakıt tüketimiyle şantiyedeki yeni yıldızınız olacak.

**FORD CARGO**

### 4136D 8x4 Damper

- 360 PS/1400 Nm Euro5 motor
- Mandallı tip, konforlu şanzıman
- 10 mm, 500Mpa mukavemetinde off-road şartlarına uygun şasi

- Rekabetçi yerden yükseklik
- 20.000 km / 750 saat bakım aralığı
- %20 iyileştirilmiş bakım maliyetleri
- Klima



Go Further  
ford.com.tr