

f^{orum}makina

"Güncel ve Tarafsız İş Makinaları Dergisi"

www.forummakina.com.tr

Aralık 2011
İki ayda bir yayımlanır

macchine edili ed agricole
dDIECI

Şantiyedeki çözüm ortağınız



Kısıklı Cad. Şehit Teğmen İsmail Moray Sokak
No: 2/1 34662 Altunizade / İSTANBUL
Tel: 0216 544 58 01 - 02 Faks: 0216 340 77 40 - 41
www.dieci.com.tr
dieci@temsaglobal.com

TEMSA GLOBAL



macchine edili ed agricole
dDIECI



Atlas Copco | Ingersoll Rand | Furukawa | Sandvik | Tamrock

Spare part alternatives for



 **Bo-Rocks**

 **Zodiac**

 **Kuvars**

www.delkom.com.tr info@delkom.com.tr

 **delkomGRUP**

hydraulic rock drills

Adres: 45. Sokak No: 43 Ostim - ANKARA Tel: 0312 354 13 84 Faks: 0312 385 37 61

YOL ÇALIŞANLARINA TEŞEKKÜRLERİMİZLE...

Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek iki aya yakın bir sürede yaklaşık 150 yol yapım şantiyesini ziyaret ettik. Ülke çapında yol çalışmalarına emek veren binlerce şantiye şefi, formen, mühendis ve işçiler ile buluştuk. Bizi büyük bir konukseverlikle karşılayan yol projeleri çalışanlarına sonsuz teşekkür ederiz. Çıktığınız bu yolda daima sizin yanınızda olmayı sürdüreceğiz.



ASC Turk

VOLVO İŞ MAKİNALARI www.ascturk.com



Bir yıl daha bitiyor

Türkiye iş makinaları pazarı, 2007'deki 11 bin 500 adetlik rekorunu kıramasa da, 10 bin'lerin üzerinde tatmin edici bir rakamla seneyi kapatıyor. Aynı olumlu sonuçlar inşaat kamyonları, jeneratörler, forklift, elleçleme ve inşaat ekipmanları için de geçerli görünüyor. Satışlarda yılın son 2-3 ayında görece bir düşüş yaşanmasına rağmen firmalar hedeflerine ulaştılar.

2012 ile ilgili beklentilerini aldığımız yöneticiler temkinli olmakla birlikte, en az 2011'deki satış rakamlarına ulaşılacağını öngörüyorlar.

Avrupa ekonomisindeki olumsuz gelişme ve beklentiler, Çin'de hükümetin ekonomi üzerindeki enflasyon baskısını azaltmak için aldığı daraltıcı önlemler, faizlerin yükselme eğilimine girmesi, dövizde yaşanan dalgalanmalar ve geçen yıllara oranla daha düşük büyüme rakamlarının hedefleniyor olması olumsuz düşüncelerin temelini oluşturuyor.

Devam eden yol ve altyapı projeleri, Gebze-İzmir Otopanı gibi büyük projeler, yaşanan depremler karşısında vazgeçilmez hale gelen kentsel dönüşüm projeleri ve emtia fiyatlarındaki istikrar ise beklentileri pozitif çeviriyor.

Ekonomik büyümeye ve olumlu beklentilere paralel olarak sektördeki yatırımlar da hız kazanıyor. ASC Türk Volvo Bursa'daki, Çukurova Ziraat Adana'daki ve Borusan Makina ise Antalya'daki yeni hizmet merkezlerini açtılar. Yeni yatırımların yolda olduğu söyleniyor.

Yerli üretim konusundaki faaliyetler de hız kazanıyor. Hidromek 37 tonluk paletli ekskavatör modeli ile mermer ocaklarında beğeni topluyor. 50 tonluk modeli merakla bekleniyor. Om Mühendislik Enka Pazarlama ile birlikte yürüttüğü mühendislik çalışmaları neticesinde uzun erişimli ekskavatörler konusunda önemli bir başarı elde etti. Demiryolları Liman ve Havaalanları Genel Müdürlüğü için üretilen makinaları yakından inceleme fırsatı bulduk. Ataşmanlar üzerinde Om Mühendislik damgasını görmek bizi ülkemiz adına gururlandırdı.

Forum Makina olarak biz de bu gelişmelere kayıtsız kalmıyoruz. 2012 ile birlikte internet sitemiz yepyeni bir görünüme, daha verimli ve kullanışlı bir yapıya sahip olacak. Sadece tek yönlü haber veren kısır bir medya kuruluşu değil; hem satıcılar, hem müşteriler için kazandıran bir yapıya sahip olmayı hedefliyoruz. Bu amaçla siz de araştırmamızı istediğiniz konu, görüş ve tecrübelerinizi bizimle paylaşırsanız memnun oluruz.

2012'deki diğer sürprizlerimiz için lütfen Şubat ayında yayımlanacak bir sonraki sayımızı bekleyin.

Mutlu ve başarılı bir yıl diliyoruz.

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

Yazılarıyla

Katkıda Bulunanlar

Serdar ENGİN
Nurettin ÇEVİK
Ozan BİNİCİ

Yazı İşleri

Didem DAMYAN

Grafik Tasarım

Cüneyt KALKAN

Baskı

Pirintaş Basım San. ve Tic. A.Ş.
Esenkent Mah. Dudullu Org. Böl.
2. Cad. No:5 Ümraniye/İstanbul
Tel: 0216 645 63 63

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: 6 / Aralık 2011

50.YIL
WIRTGEN

2012 YE HAZIR GİRİN
STOKTAN HEMEN TESLİM



Close to
our customers



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

www.wirtgenankara.com.tr



WIRTGEN ANKARA

Wirtgen Ankara Makine Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Bahçelievler Mah. Ankara Cad. No.223
PK.06830 Gölbaşı - Ankara-Türkiye
Tel: 0 312 4853939 - Fax: 0 312 4853948
info@wirtgenankara.com.tr

İstanbul Şubesi
Küçükalyalı İş Merkezi A-27 - Maltepe / İSTANBUL
Tel: 0 216 5180126-27 - Faks: 0 216 5180129
info@wirtgenankara.com.tr



ETKİNLİK 46
LIEBHERR L566 2PLUS2
YÜKLEYİCİ TÜRKİYE DEMOSU



PROJE 50
ÖZEL PROJELERE
YEREL ÇÖZÜMLER



RÖPORTAJ 56
DENİZ KURDU VOLVO PENTA
ŞİMDİ İNŞAAT VE ENDÜSTRİYEL
UYGULAMALARDA DA İDDİALİ



BAKIM 60
OTOMATİK YAĞLAMA
SİSTEMLERİ KESİNTİSİZ
ÇALIŞMA VE MALİYET
AVANTAJI SAĞLIYOR

SEKTÖRDEN	> 6
TESLİMAT	> 16
TESLİMAT	> 26
ETKİNLİK	> 44
ETKİNLİK	> 64

YENİ ÜRÜN	> 66
MAKALE	> 68
FUAR	> 73
SEKTÖREL REHBER	> 78

CATERPILLAR ÇİNLİ MAKİNA ÜRETİCİSİ ERA'YA TALİP OLDU



İş makinaları üreticisi Caterpillar, Çinli yer altı madencilik ekipmanları üreticisi ERA'yı satın almak için teklifte bulundu. Çin'in Henan bölgesindeki 600 bin m2'lik tesislerinde faaliyet gösteren ERA, Çin'deki yer altı kömür ocakları için çatı destekleme ekipmanları üretiyor. Caterpillar tarafından yapılan yaklaşık 885 milyon USD'lik resmi teklifin olumlu

bir şekilde sonuçlanması için Çin Ticaret Bakanlığı'nın resmi onayı gerekiyor. Son 30 yıl içerisinde Çin'de önemli yatırımlara imza atan Caterpillar'ın bu ülkede hali hazırda 16 üretim tesisi, 4 araştırma geliştirme ünitesi ve 3 lojistik merkezi bulunuyor. Çin genelinde Caterpillar ve bayileri bünyesinde yaklaşık 20 bin personel çalışıyor.

İNAN MAKİNA'NIN YENİ ÜRETİM TESİSİ FAALİYETE GEÇTİ

İş makinaları sektörünün önde gelen atışman üreticilerinden İnan Makina, yaklaşık 10 milyon USD yatırım yaparak inşa ettiği İstanbul İkitelli'deki yeni üretim tesislerini faaliyete geçirdi. 50 kişiye istihdam sağlayan ve 5 bin 500 yüz metrekare alan üzerine kurulan iki katlı tesis toplam 8 bin metrekare kapalı alana sahip bulunuyor.

Hidrolik kırıcıları ile global bir marka haline gelen İnan Makina, üretim hattına eklediği kompaktör, burgu, vibrasyonlu çakıcı, bina yıkım atışmanları ve bom sistemleri gibi ürünlerle komple bir atışman üreticisi konumuna geliyor.

İnan Makina İş Geliştirme Müdürü Adnan Edizcan, yeni tesis ile birlikte mevcut üretim kapasitelerinin iki katına çıkacağını belirtiyor. Yüksek ürün kalitesinin rekabetteki en önemli avantajları olduğu vurgulayan Edizcan, atışman üretim yapan bilinmiş markaların benzer kalitedeki ürünler için çok yüksek bedeller talep ettiğini ifade



ediyor. Özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetleri'nde yüksek kalite ve uygun fiyat bileşimiyle önemli bir pazar payına sahip olduklarını sözlerine ekliyor. Öncelikle kırıcı şaseleri olmak üzere diğer tüm atışmanların da üretilceği tesiste özel üretim makinalarıyla birlikte kaynak robotları ve CNC tezgahları bulunuyor.



SANDVİK ÇİNLİ SHANBAO'YU BÜNYESİNE KATTI



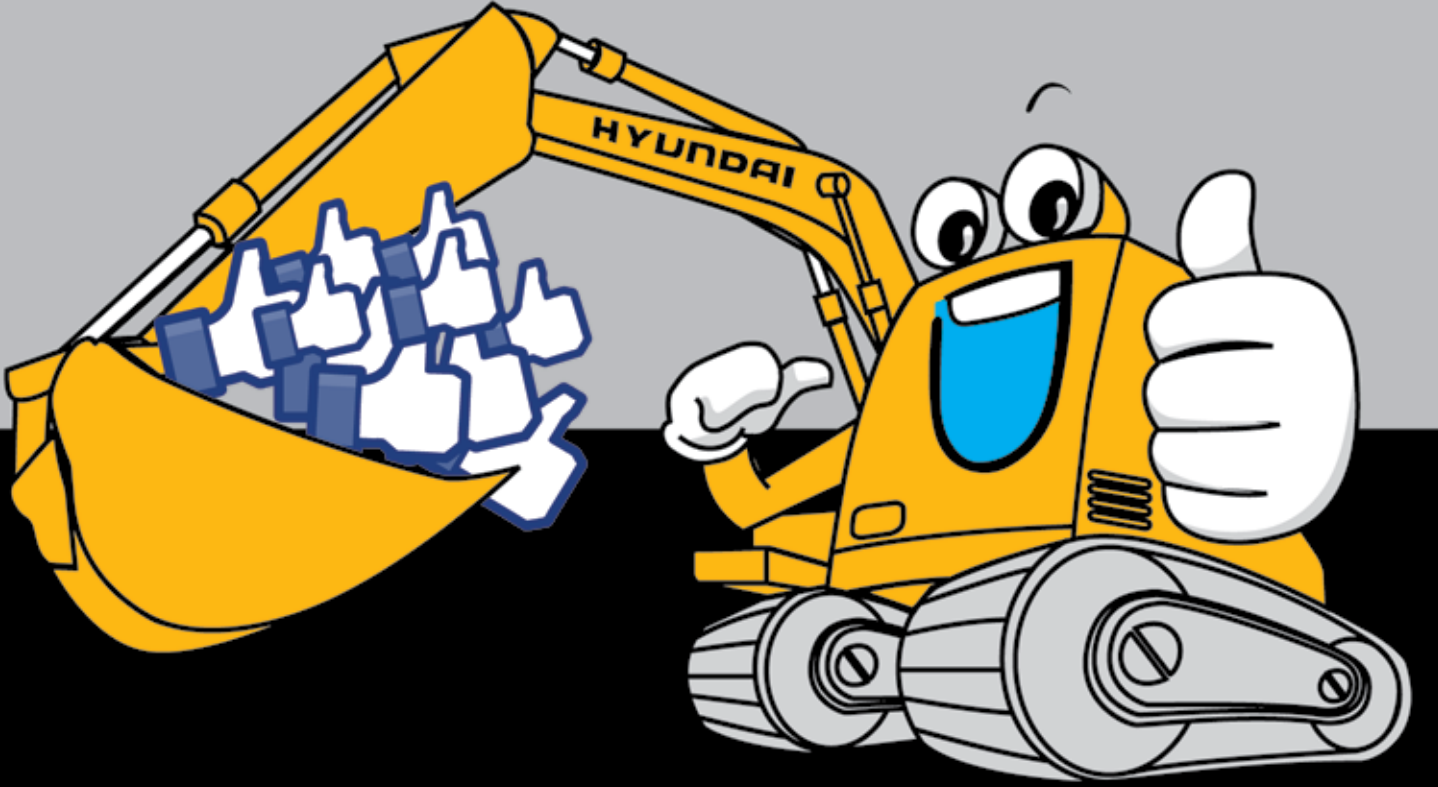
İsveç merkezli Sandvik, Çin'in önde gelen kırma ve eleme ekipmanları üreticisi Shanbao'nun yüzde 80 hissesinin satın alınması ile ilgili olarak 2010 yılı içerisinde başlayan görüşmelerin olumlu bir şekilde sonuçlandığını açıkladı.

Shanao markasının da sahibi olan Shanbai Jianshe Luqiao Machinery Co. firma-

sının kuruluşu 1950'li yıllara dayanıyor. 2010 yılında yaklaşık 150 milyon dolarlık bir ciroya ulaşan firmanın bin çalışanı bulunuyor.

Bu satın alma ile birlikte çift marka stratejisi izleyeceği belirtilen Sandvik, Shanbao ile pazarı hızla büyüyen orta sınıf ürünlerdeki etkinliğini arttırmayı hedefliyor.

HMF HYUNDAI İŞ MAKİNALARI Facebook sayfası ile beğeni topluyor!



Beğen • Yorum Yap • Paylaş

Sizler de Facebook sayfamızı beğenerek bizleri daha yakından takip edebilir, eğlenceli zaman geçirebilir ve sürpriz hediyeler kazanabilirsiniz.



www.facebook.com/HMFMakina



HMF Makina ve Servis San. ve Tic. A.Ş.
Esentepe Mah. E-5 Yan Yol No:15 34870 Kartal-İstanbul / Türkiye
Tel: (0216) 488 80 00 (pbx) Faks: (0216) 488 91 91
www.hmf.com.tr





OM Mühendislik'ten Bir İlk Daha

DUBA ÜZERİ MONTELİ DENİZ DİBİ TARAMA

om
mühendislik

om

mühendislik

1991'den beri

%100 Türk Sermayesi %100 Türk Mühendisliği ile
En Kaliteli Ürünler ve İnovasyon Gücümüzle
YANINIZDAYIZ



Konstrüktif Makine İmalatı Sektörü'nde yurtiçi ve yurtdışı bağlantıları ile köklü bir yer edinen Om Mühendislik, 1991 yılında İstanbul'da kuruldu. OM Mühendislik modern üretim komplekslerinden oluşan 4000 m²'lik kapalı imalat alanı ile yönetim ve ticari ofislerin de dahil olduğu toplam 6.500 m²'lik bir alan üzerinde üretim ve satış faaliyetlerini sürdürmektedir.

OM Mühendislik, Mermer Sektörü'nde olduğu kadar, Madencilik Sektörü'nün 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 Riper 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 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



METALOKS

İş Makinaları kova bom ataşman imalatı

SERTİFİKALI ÇELİKLERDEN GARANTİLİ ATAŞMAN ÜRETİMİ



Gövde Sacı
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı
St52 Ereğli Levha Sac

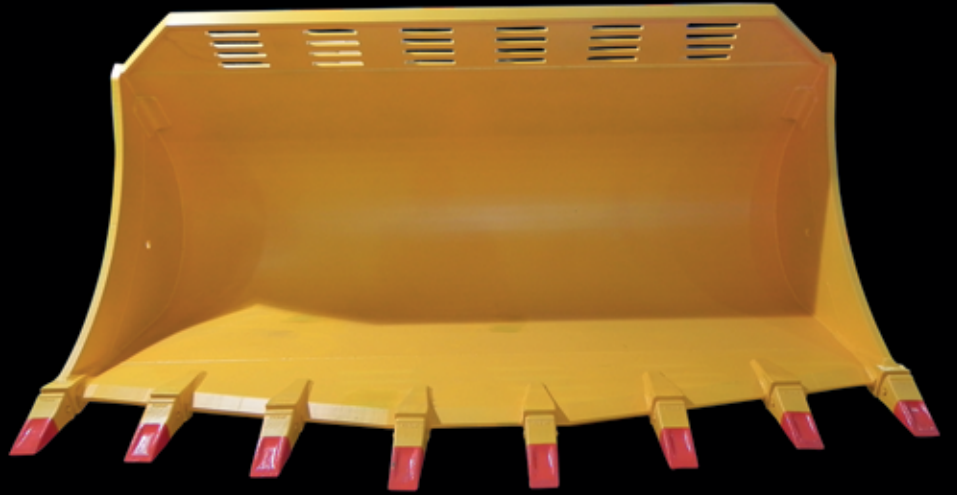
Askı Kulakları
İthal Esnemeye Mukavemetli Sac
St52 Ereğli Levha Sac

Alt Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Yan Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Ön Ana Bıçak
İthal 400 - 450 - 500 Brinel Aşınma Sacı

Yan Bıçaklar
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı



İstanbul:

Tuzla Mermerciler Org. San. Blg.
8nci Sk. No:2 Tuzla / İSTANBUL
Tel: (0216) 593 02 44 - 45 - 46 - 47
Fax: (0216) 593 02 48

Ankara:

Aydın Plastikçiler San. Sit. 595. Sk.
No: 28 - 30 - 32 Ostim / ANKARA
Tel: (0312) 394 16 92 - 93 - 94
Fax: (0312) 394 26 30

İzmir:

Ankara Caddesi N0:369/8
Naldöken / Bornova / İZMİR
Tel: (0232) 479 65 64
(0232) 478 53 28 (pbx)
Fax: (0232) 479 64 14

HYUNDAI ÇİN'DE YÜKLEYİCİ FABRİKASI AÇTI

Dünya'nın en büyük gemi üreticisi ve aynı zamanda iş makinaları sektörünün de önde gelen markaları arasında yer alan Hyundai Heavy Industries'in Çin'deki yeni lastikli yükleyici fabrikası Kasım ayı içerisinde tamamlandı. 3-5 ton sınıfı makinaların üretileceği ve yıllık 8 bin adetlik kapasiteye sahip olan

tesisin 49 milyon dolara mal oldu belirtiliyor. Hyundai Çin'de 2015 yılında 15 bin adetlik satış rakamına ulaşmayı hedefliyor. 2011'in ilk 9 ayında global olarak 350 bin makina satışı gerçekleştiren Hyundai İş Makinaları, önceki yıla kıyasla satışlarını yüzde 37 oranında artırarak 3 milyar dolarlık ciroya ulaştı.



400 MİLYAR DOLARLIK İŞ VAR, KALİFİYE ELEMAN YOK



İMDER Başkanı
Cüneyt Divriş

Van depremi ile tekrar gündeme gelen 400 milyar dolarlık Kentsel Dönüşüm Projesi ile birlikte İş Makinaları sektörünü telaşlı bir heyecan sardı.

Hükümetin Türkiye genelini kapsayacak Kentsel Dönüşüm Projesi maliyetlerinin yüzde 20'lik kısmında yer alacaklarını ifade eden **Türkiye İş Makinaları Distribütörleri İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Cüneyt Divriş**, "59 bin 600 adet ağır iş makinamız var, ancak kalifiye eleman bulmakta sıkıntı yaşıyoruz. Hükümetimizin açıkladığı Kentsel Dönüşüm Projesi'ne katkı sağlayabilmemiz için kalifiye eleman sorunumuzu bir an önce azaltmalı, sonra da tamamen ortadan kaldırmalıyız. Sektörün iki güçlü kuruluşu olan İMDER ve İSDER, hem bu projeye hazırlık olması, hem de sektörümüzün geleceği için kalifiye eleman sorununa el attı. Önümüzdeki dönemde artan iş makinası parkının ihtiyaç duyacağı eleman

talebini karşılamak için birçok ilde iş ve istifleme makinaları üzerine eğitim verecek okullar açılması planlanıyor" dedi.

İş makinaları sektörünün yatırımlarla paralel hareket eden bir sektör olduğuna dikkat çeken Cüneyt Divriş, "Alt yapı, üst yapı, inşaat, maden ve endüstri sektörleri tamamen bizim hizmet alanlarımızı kapsıyor. Dolayısıyla Türkiye'de gerçekleştirecek her türlü proje bizleri heyecanlandırıyor. Özellikle deprem gibi doğal afetlere karşı yapılacak olan bu tür projeleri sektör olarak içtenlikle destekliyoruz ve inanıyoruz. Çünkü bu projelerde insan hayatı ön planda" dedi.

İlk etapta 100 milyar dolarlık bir bütçe ile başlanacak olan projenin zamanla 400 milyar dolara kadar çıkacağını ifade eden Cüneyt Divriş, iş makinaları ve inşaat ekipmanları sektörü olarak toplam maliyetin yüzde 20'lik kısmında yer alacaklarını belirtti.

Türkiye'de hali hazırda en fazla 7 yaşında olan 59 bin 600 adet ağır iş makinası bulunuyor. Yaklaşık 14 bin kişiye iş imkânı sağlayan sektörde 2011 yılının ilk 10 ayında 9 bin 150 adet ağır iş makinası satışı gerçekleşti. Bu rakam geçen yıla göre yüzde 52 oranında bir artışı ifade ediyor.

Kalifiye eleman sorunun çözülmemesi halinde Kentsel Dönüşüm Projesinin işleyişinde zorluklar yaşanacağını belirten Cüneyt Divriş, bu amaçla mesleki eğitim seferberliği başlatıklarını ifade ediyor.

"Sektörün iki güçlü kuruluşu İMDER ve İSDER olarak bu konuya el attık. Kısa bir süre önce yaklaşık 1,6 milyon TL harcama yaparak Haydarpaşa Endüstri Meslek Lisesi bünyesinde İş ve İstif Makinaları Okulu'nu inşa ettik ve eğitime açtık."

Kendi projelerinin yanı sıra **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB)** tüm Türkiye'yi kapsayan Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi'ne de destek verdiklerini ifade eden Cüneyt Divriş, "Bu projeler başta iş makinaları olmak üzere tüm sektörlerin kalifiye eleman sorununu çözecektir" dedi.

PRESTİJLİ PROJELERDE DEMSAR VE TEKNO İŞBİRLİĞİ

İnşaat sektörünün yükselen markası Demsar İnşaat, inşaat projelerinde Tekno Grubu tarafından sunulan Potain kule vinç ve Stros dış cephe asansörlerini tercih ediyor.

Kuruluşu 1988 yılına dayanan Demsar İnşaat, son yıllarda İstanbul'da gerçekleştirdiği Türkiye'nin en yüksek binası İstanbul Sapphire, Sun Plaza, Movenpick Otel, Tekfen, Astoria Alışveriş Merkezi, Marriot Otel ve Palladium Alışveriş Merkezi ve devam etmekte olan Göztepe Nida Kule gibi projelerle adından sıkça söz ettiriyor.

Firma projelerinde kalıp ekipmanı konusunda Peri markası ile çalışıyor. Ana ekipman olarak kullanılan iki kule vinçten bir tanesi 10 ton kapasiteli Potain MD 185 A. Stros marka 2 ton kapasiteli NOV2032 ise dış cephe asansörü olarak kullanılıyor.

Demsar İnşaat Şantiye Şefi olan İnşaat Mühendisi Boray Acar, kullanmakta oldukları kule vinç ve dış cephe asansörünün yakaladıkları yüksek imalat hızında çok etkili olduğunu ifade ediyor.

Yüksek binalarda karşılaştıkları en büyük problemin rüzgar olduğunu belirten Boray Acar, Potain Kule Vinçlerin diğer vinçlere göre, bu yükseklikte daha optimize kesitlere sahip olduğu için rüzgardan daha az etkilendiğini söylüyor.

Tekno'nun vermiş olduğu teknik servis hizmetinden memnun olan firma, cephe asansörünü de Tekno Vinç'ten kiralarak işbirliğini daha da geliştirmiş. Boray Acar, kiralama yöntemini tercih etmelerinin sebebini şöyle açıkladı; *"Satın alındığı taktirde ekipmanın arızalanması halinde yedek parça temininde ve demonte edilmesinde problemler yaşanabiliyor. İşin olmadığı dönemlerde uygun depolama alanına sahip olmanız, periyodik bakım yapmanız ve bunu yapabileceğiniz bir ekip ve ekipman gerekiyor. Bundan dolayı kiralama daha tercih edilen bir yöntem. Ekipmanı satın aldığınızda ve herhangi bir sorun yaşadığınızda kendiniz uğraşmak zorunda kalıyorsunuz, kiralama yöntemi ile tüm sorumluluk kiralama yaptığınız firmada oluyor"* dedi.

Demsar'ın yüksek bina inşasında oturmuş bir sistemi olduğunu belirten Boray



Acar, malzeme ve ekipmanların hareketliliğinin doğru bir şekilde yapılması halinde işin hızlandığını söylüyor. Bunun için de, kule vinç ve ekipmanların doğru seçilmesinin ve projede doğru yerde kullanılmasının çok önemli olduğunu vurguluyor.

HMF MAKİNA İNTERNET SİTESİ YENİLENDİ

HMF Makina'nın resmi internet sitesi www.hmf.com.tr, daha modern ve kullanıcı dostu bir tasarım ve içerik ile yenilendi.

Hyundai İş Makinaları, Hyundai Forklift, Atlet Depo İç Ekipmanlar ve D&A Kırıcıları ile Türkiye gene-



linde hizmet sağlayan HMF Makina, yenilediği internet sitesi ile kullanıcılara daha kapsamlı bilgi ve ilgi çekici uygulamalar sunuyor. İnteraktif ürün tanıtımları, sanal simülasyonlar, video merkezi ve Hyundai Uydu Takip Sistemi "Hi-Mate" arayüzü sitede ön plana çıkan uygulamalar arasında sayılabilir.

LIUGONG VE CUMMINS ÇİN'DE BİRLİKTE MOTOR ÜRETECEK



Cummins Inc. ve Liugong Machinery Co. Ltd. şirketleri arasında varılan anlaşma çerçevesinde kurulan ortak girişim, iş ma-

kinalarında kullanılan orta sınıftaki motorları Çin'de üretecek.

Güney Çin'deki Guangxi bölgesinde kurulması planlanan yeni tesiste ilk üretimin 2013 yılında gerçekleşmesi ve ilk aşamada yılda 50 bin adet motor üretilmesi hedefleniyor.

Tamamen yerli olarak üretilen

Tier 2 ve Tier 3 egzoz emisyon standartlarındaki bu motorlar, Liugong ile birlikte Çin'de üretim yapan diğer iş makineleri üreticilerine de sunulacak.

Bu anlaşma ile güçlenerek farklı bir boyuta taşınan firmalar arasındaki işbirliği yaklaşık 10 yıldır devam ediyor ve Cummins firması Liugong'a motor temin ediyor.

CEYTECH®

a.t.t.a.c.h.m.e.n.t.s



DÜNYANIN KOVASINI ÜRETİYORUZ

İş makinası kova ve ataşmanları alanında yaratıcı fikir ve tasarımlarıyla, yüksek kalitede üretim ve servis standartlarıyla global bir tedarikçi olan Ceytech attachments, Pazardaki dayanıklılık, güvenilirlik ve dürüstlük alanındaki varolan standartları yeniden belirleyerek bu alanda öncü ve güçlü olmuştur.

Bu güçle şu anda 3 kıtada 18 ülkeye ihracat yapmanın onurunu ve gururunu taşımaktadır.

Bu onurumuzun ve gücümüzün kaynağı olarak Türkiye'yi, Türkiye'de üretim yapmayı ve Türk insanı'nın çalışkanlığını görüyoruz.

Seçtiğimiz coğrafyada ve ürün gamında müşterilerimizin ataşman üreticisi dendiğinde akla ilk gelen üretici olmak.. Bu bölgede pazarda önemli bir paya sahip olup; bunun sürekliliğini sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz.



Ceytech makine san. ve tic. Ltd. Şti
Hacı Sabancı Org. San. Böl. İsmet Atlı Caddesi No.11 Adana
Tel: 0 322 394 39 00 Fax: 0 322 394 39 03 Cep: 0 533 695 50 23
info@cey-tech.com www.cey-tech.com

CEYTECH®
a.t.t.a.c.h.m.e.n.t.s

BİLANÇOLAR MORALLERİ YÜKSELTİ

Global üreticilerin açıkladığı 2011'in üçüncü çeyreğine ilişkin finansal rakamlar, gelişmekte olan ülkelerdeki canlanmayla birlikte Çin'deki yavaşlamayı teyit ediyor.



Volvo, Çin'deki hükümet kaynaklı ekonomik yavaşlamaya rağmen, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki yüksek

artışların etkisiyle 3. çeyrekteki satışlarının 2010 yılına oranla yüzde 27 arttığını açıkladı. 2010 yılında 1,4 milyar Euro olan bu dönem ait satışlar, 2011 yılında 1,7 milyar Euro olarak gerçekleşti. 2011 yılı geneli için yüzde 15-20 artış öngören Volvo, Avrupa pazarının yüzde 20-25, Kuzey Amerika pazarının yüzde 35-40, Güney Amerika pazarının yüzde 15-20, Asya pazarının yüzde 20-25 ve Çin pazarının yüzde 5-10 oranında artacağını tahmin ediyor.

Komatsu, aşırı değerli Japon Yen'ine rağmen Nisan-Eylül 2011 ayları içerisindeki satışlarını geçen seneye oranla yüzde

KOMATSU

14,7 oranında arttırdı. Bu dönemde yaklaşık 9 milyar Euro ciro elde eden Komatsu, 2011 yılı geneli için yüzde 11,2'lik artışla 19 milyar Euro'luk toplam satış geliri hedefliyor. Daha önce 19,8 milyar Euro olarak açıklanan bu rakam, Çin'deki yavaşlamanın etkisiyle azaltılarak revize edildi.

CATERPILLAR®

Dolardaki değer kaybının da olumlu rüzgârını arkasına alan Caterpillar, Temmuz-Ağustos-Eylül 2011 aylarını kapsayan 3. çeyrekteki satışlarını bir önceki yıla oranla yüzde 41 arttırdı. Bu döneme ait satışlar toplamı 15,7 milyar USD olarak açıklandı. Bu yıl içerisinde alınan Bucyrus satışları çıkarıldığında 14,6 milyar USD olan satışlardaki reel artış oranı ise yüzde 31 olarak belirtiliyor. Caterpillar, 2012 için yüzde 10 ile yüzde 20 aralığında bir artış öngörüyor.

3. çeyrekte satışlarını yüzde 36 arttıran



CNH grubu yaklaşık 1 milyar USD ciro elde etti. Önümüzdeki yıl için 2011 kadar hızlı bir büyüme beklemediğini açıklayan firmadan yapılan açıklamaya göre 2011'in 3. çeyreğinde iş makineleri pazarı toplamda yüzde 15 büyüdü. Küçük makinalardaki artış yüzde 28 olurken, büyük ölçekli makinalardaki artış yüzde 4'te kaldı. Bu dönemde Kuzey Amerika pazarı yüzde 36; Avrupa, Ortadoğu, CIS ve Avrupa ülkeleri ise ortalama yüzde 29 oranında büyüdü.

HITACHI

2011 için satış hedeflerini 16 bin adet azaltarak 229 bine çeken Hitachi, son altı aylık dönemdeki satışlarını yüzde 5,4 arttırarak 3,4 milyar Euro'ya çıkardı. Firma 2011 yılı genelinde geçen seneye kıyasla yüzde 11'lik artışla 7,9 milyar Euro ciro hedefliyor.

INCJ, HITACHI ve NISSAN FORKLİFT FAALİYETLERİNİ BİRLEŞTİRMEK İÇİN ANLAŞTI

Hitachi İş Makinaları ve Nissan Motor firmaları, forklift konusunda faaliyetlerini birleştirme kararı aldı.

"UniCarriers Corporation" unvanıyla kurulacak olan şirket 2012'nin bahar aylarında faaliyete geçecek ve Satori Omori tarafından temsil edilecek.

INCJ (Innovation Corporation of Japan), Hitachi Construction Machinery Co. Ltd. ve Nissan Motor Co. Ltd. ortaklığında kurulacak olan yeni şirkete, çoğunluk hisselerine sahip olacak olan INCJ yaklaşık 386 milyon USD sermaye aktaracak. Hitachi ve Nissan'ın mevcut bütün hisseleri de bu şirkete aktarılacak.



Kamu ile özel sektörün stratejik alanlarda ortaklık yapması amacıyla 2009 yılında kurulan INCJ'nin 12 milyar USD'ye kadar yatırım yapma imkanı bulunuyor.



Kurulan bu ortaklık ile de her iki Japon markasının uluslararası alandaki rekabet gücünün artırılması hedefleniyor.

Hitachi Gruba bağlı olarak faaliyet gösteren TCM Corporation'ın 2 bin 371, Nissan Motor'un ise 2 bin 91 çalışanı bulunuyor.

 **TOPCON**

Daha kazançlı bir inşaat sahası için...

TOPCON MAKİNE KONTROL SİSTEMLERİ



Reglaj (sıfırlama), alt temel, temel ve sıcak asfalt seriminde;

- Tahmini ve rastgele iş yapmayı ortadan kaldırır.
- İşten alınan verim, üretkenlik ve kalite artar.
- İşletme maliyetleri belirgin bir biçimde azalır.
- Yakıt maliyetleri minimuma düşer.
- Sadece gereken miktarda malzeme kullanımı sağlanır.
- Tel çekme ve kazık çakma ihtiyacı ortadan kalkar.
- Proje tek seferde sahaya uygulanır.

PAKSOY TEKNİK HİZMETLER TİCARET LTD. ŞTİ.

ANKARA

Çetin Emec Biv. 1314. Cad. 1332. Sk. No: 8 06460 A. Öveçler-Çankaya / ANKARA
Tel: (0.312) 473 77 22 • Faks: (0.312) 473 77 25 • E-mail: makinekontrol@paksoytekniik.com.tr

İSTANBUL

Eski Londra Asfaltı Kültür Sok. No:1 Metroport-Residence Kat:8 No: 151 Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: (0.212) 442 24 44 - 442 35 55 - 442 36 66 • Faks: (0.212) 442 30 90

www.topconturkey.com.tr
www.paksoytekniik.com.tr

BOLU BELEDİYESİ SANKO MAKİNA'YLA YOLUNA DEVAM EDİYOR



Bolu Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü, Sanko Makina'dan satın aldığı 42 tonluk Doosan DX420LC model paletli ekskavator ile makina parkını güçlendirdi. Belediyenin kısa bir süre önce satın al-

dığı 2 silindir, 1 forklift ve 1 adet asfalt sericinin de teslimi için düzenlenen törene katılan Belediye Başkanı Alaaddin Yılmaz, kaliteli hizmetin ancak kaliteli ve yeni araçlarla sağlanabileceğini be-



lirterek, “Yeni araçlarla belediye hizmetlerimiz daha etkin ve aktif hale gelecek. Filomuza dâhil ettiğimiz 5 yeni aracı halkımızın hizmetine sunduk, hayırlı uğurlu olsun. Bundan sonra Bolu Belediyesi’nin önümüzdeki 25 yıl içerisinde başka bir makina ihtiyacı olmayacak” dedi.

Başkan Yılmaz, “**Ferhat**” adını verdikleri bu büyük kapasiteli makina ile belediyenin arkasındaki tepenin tamamını kaldırarak, pazar yerindeki Şirin’e ulaşmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

GASKİ'YE 2 YENİ MST BEKOLOADER



Gaziantep Su ve Kanalizasyon İdaresi GASKİ, birçok farklı işte hizmet veren MST Bekolader filosunu genişletmeye devam ediyor.

Gaziantep'te gerçekleşen iki adet MST 544 T Plus bekoladerin teslim töreninde, GASKİ yetkililerinden Atölyeler ve Araçlar Şube Müdürü Yalçın KARACA, Saha Amiri Mehmet SERİN, Sanko Makina İmalat Makinaları Satış Direktörü Aydın KARLI, Bölge Sorumlusu İzzet KOCALAR ve Yetkili Servis Müdürü Erkan DİKBAŞ'ın da aralarında bulunduğu GASKİ ve Sanko Makina yetkilileri bir araya geldi.



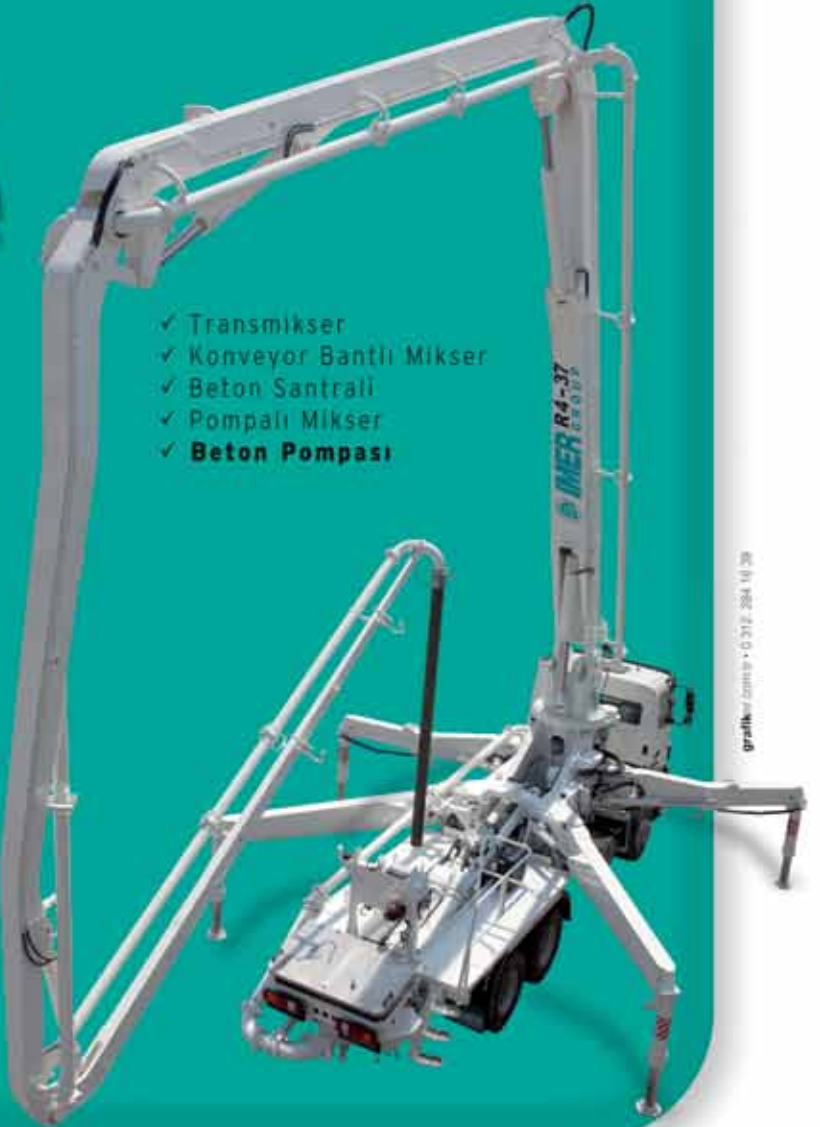
imer ailesi
büyümeye devam ediyor



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



grafikler.com.tr • 0 312 284 14 38



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 Konrad Adenauer Caddesi No: 75/4
06550 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



VOLVO, TÜRKİYE’NİN YOL ÇALIŞANLARIYLA BULUŞTU



Türkiye’nin dört bir yanındaki yol yapım çalışmalarını tek tek ziyaret eden Volvo Yolda minibüsü, yol müteahhidi firmalar ve şantiye çalışanlarından büyük ilgi gördü. Türkiye’nin yollarını yapan yaklaşık 150 şantiyeye uğrayan Volvo Yolda Minibüsü 1.000’in üzerinde formen, operatör ve yol işçisine ulaştı.

Volvo İş Makinaları’nın Türkiye satış ve satış sonrası hizmetlerini yürüten ASC Türk’ün Ekim ayında başlattığı VOLVO YOLDA projesi sona erdi. Türkiye’de bir ilki gerçekleştiren ASC Türk, proje kapsamında iki aya yakın bir sürede yaklaşık 150 yol yapım şantiyesini ziyaret ederek ülke çapında

yol çalışmalarına emek veren şantiye şefi, formen, mühendis ve işçilerle buluştu.

Volvo Yolda minibüsü Türkiye’nin dört bir yanında konuk olduğu tüm şantiyelerde büyük bir ilgi ile karşılandı. 3 etapta gerçekleşen projenin ilk etabında

Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde rotayı Sivas, Erzincan, Erzurum, Malatya, Adana, Gaziantep, Osmaniye, Diyarbakır, Şanlıurfa ve Mardin şehirleri oluştururken; Karadeniz Bölgesi’nde ise Artvin, Rize, Trabzon, Ordu, Samsun, Sinop, Kastamonu, Bartın, Zonguldak ve Düzce’deki tüm yol yapım şantiye-

leri ziyaret edildi. İkinci etapta İç Anadolu Bölgesi kapsamında Eskişehir, Ankara, Kırıkkale, Çorum, Amasya, Tokat, Yozgat, Kırşehir, Niğde, Aksaray ve Kayseri'nin otoyollarında ter döken yol çalışanlarıyla buluşan ASC Türk ve Volvo ekibi; son turda rotayı çevirdiği Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerinde ise İstanbul, Tekirdağ, Edirne, Çanakkale, Balıkesir, Manisa, İzmir, Aydın, Muğla, Antalya, Burdur, Isparta, Denizli, Uşak, Kütahya, Bilecik ve Bursa'daki şantiyelere konuk olarak yolculuğunu tamamladı.

Yüz yüze iletişimin tercih edildiği proje kapsamında VOLVO YOLDA ekibi yol müteahhidi firmaların ve yol yapım çalışanlarının nabzını tutup sorunlarını dinlerken, ASC Türk'ün konusunda uzman yetkilileri tarafından teknik konularda bilgi ve eğitimler de verildi. Ayrıca VOLVO YOLDA projesi için özel olarak hazırlanan ve yol çalışmalarına dair önemli bilgilerin yer aldığı Yolun Kitabı başlıklı kaynak da şantiye çalışanlarının ilgisine sunuldu.

Yol yapımında karşılaşılan zorluklardan iş makinelerinde benimsenen ölçütlere ve Volvo ile ilgili düşünce ve beklentilere kadar, Türkiye'nin yollarına alın terini akıtan herkesin sesine kulak vererek bir ilki gerçekleştiren ASC Türk ve Volvo'nun, 2012 yılında da yeni saha etkinlikleriyle yol çalışanlarının yanında olmaya devam edeceği belirtiliyor.



VOLVO YOL EKİPMANLARI

MOTOR GREYDER

130 yılın üzerinde bir deneyimle, Volvo greyderleri güvenilir bir servis ömrü için sahada denenmiş komponentlerle donatıldı. Hafriyatta, yol inşaatında, kar temizlemede, zemin yarmada, kazma işlerinde, kar kürelemede ve çekme işlerinde onu eşsiz yapan yol greyderinin çok yönlü olması. Sürünme modunda hassas seviyelemeden yüksek hızda uygulamalara veya tüm tekerlerden çekme gerektiren ağır toprak kazıma işlerine kadar, seviyelemede fark oluşturan makinenin verimi.

ASFALT SERİCİ

ABG Paletli Asfalt Serici

Zorlu iş alanları için güçlü asfaltlama makinası, Volvo ABG paletli asfalt sericiler; güçlü, dayanıklı tasarımı ve yüksek gücü ile bütün asfaltlama ihtiyaçlarını karşılıyor. Volvo ABG paletli asfalt sericiler orta ve büyük ölçekli projeler için ideal bir çözüm.

ABG Lastikli Asfalt Serici

Volvo pazardaki en gelişmiş lastikli asfalt sericiyi sunuyor. ABG Lastikli Volvo Asfalt Serici; verimli, güvenilir ve mükemmel asfaltlama kalitesi ile yol inşaat makinaları takımının değişmez parçası.

SİLİNDİR

Küçük Asfalt Silindiri

Volvo Küçük Asfalt Silindirleri, asfalt, çakıllı toprak ve kırma taşları sıkıştırmak için ideal çözümdür. Olağanüstü performans ve eşsiz yüksek frekanslı titreşimli silindirler, daha yüksek çalışma hızı ve verimlilik sağlar.

Büyük Asfalt Silindiri

Yüksek silindir genişliği ve daha hızlı dönme devri kazandıran yüksek frekans donanımlı Volvo'nun büyük asfalt silindirleri, otoyol ve diğer asfaltlama projelerinde yüksek performans

sağlar. 6 bin 800 kg ila 15 bin 300 kg arasında değişen çalışma ağırlıklarına sahip büyük asfalt silindirlerimiz, verimliliği korur ve üst düzeye taşır.

Küçük Toprak Silindiri

Volvo'nun çok yönlü ve dayanıklı küçük toprak silindirleri, işleri tamamlamak için Volvo'dan umulan olağanüstü çeviklik ve performansı bir arada sunuyor. Dar silindir genişlikleri her tür ufak çaplı uygulama için ideal.

Büyük Toprak Silindiri

Volvo'nun büyük toprak silindirleri mükemmel silindir performansı, kullanım kolaylığı, güvenilirlik, bunun yanı sıra operatör için güvenli, rahat ve verimli bir ortam sunar. Makinalar çakıllı topraktan balçıklı toprağa kadar her tür toprağı verimli ve randımanlı biçimde sıkıştırarak şekilde üretiliyor.



ÇUKUROVA ZİRAAT, YENİ ÜRÜN VE YATIRIMLARLA SEKTÖRDEKİ ETKİNLİĞİNİ ARTTIRIYOR

İş makinaları sektörünün önde gelen firmalarından Çukurova Ziraat, son bir yıl içerisinde bünyesine kattığı Astra ve Hyster marka yeni ürünleriyle dikkatleri üzerinde topladı. Firma son olarak, yaklaşık 1,5 milyon Euro yatırımla inşa edilen ve Çukurova Bölgesine hizmet sağlayacak dev bir iş makinaları üssü kurdu.

Case - iş ve inşaat makinaları, Ammann - yol ve asfalt ekipmanları, Sumitomo – paletli hidrolik ekskavatörleri, Astra - ağır hizmet tipi off-road on-road kamyonları, Hyster - forklift ve liman ekipmanları gibi alanlarda önemli markaların Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmetlerini sağlayan Çukurova Ziraat'ın İstanbul'daki Genel Müdürlüğü ile birlikte toplam 5 ayrı bölge müdürlüğü bulunuyor.

12 bin m2 alan üzerine inşa edilen ve iş makinaları alanında bölgeye yapılan en büyük yatırımlardan birisi olan Çuku-

rova Ziraat Adana Bölge Müdürlüğü, 19 Ekim tarihinde gerçekleştirilen resmi bir törenle hizmete açıldı. 5 bin m2 kapalı alana sahip olan tesis aracılığıyla başta Adana olmak üzere Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki çevre illere hizmet sağlanacağı belirtiliyor.

Adana Bölge Müdürlüğü'nün açılış töreninde görüşlerini aldığımız Çukurova Ziraat Genel Müdürü Taner Sönmezer, büyüme stratejilerinin temelinde müşterilerine daha iyi hizmet vermek ve toplam çözümler sunabiliyor olmak hedefinin bulunduğunu ifade etti ve ekledi;

“Ürün hattımızda bulunan iş makinaları, kamyonlar ve yol ekipmanları birbirine yakın ürünler. Burada bir tek forklift grubunun dizel hariç bölümü inşaatın farklı bir sektöre yöneliktir. Biz gelecek 20 yıl içerisinde, lojistik ve depolama işinin çok daha önemli bir sektör haline geleceğini düşünüyoruz. Bu sebeple birlikte hem bu işi de öğrenmek, hem de bize yeni bir heyecan getirmesi amacıyla Hyster’le birlikte çalışma kararı aldık.”

Taner Sönmezer, bünyelerine kattıkları yeni markalarla ilgili olarak ise, “Bü-



Çukurova Ziraat
Genel Müdürü
Taner Sönmezer



yürek için her önümüze gelen ürünü alalım diye bir düşüncemiz hiçbir zaman olmadı. Bir kere markanın bizim DNA'mıza uygun olması lazım. İnanarak ve güvenerek temsil edeceğimiz, konusunda dünyada ilk 3 içerisinde yer alan markaları almaya çalışıyoruz. Bugüne kadar da bu konuda bir hata yaptığımızı düşünmüyorum. Daha iyiye gittiğimizi ve müşterilerimize toplam çözümler sunmak adına iyi ürünleri, burada olduğu gibi en iyi hizmet merkezleri aracılığıyla sunarak bunu pekiştirdiğimizi düşünüyorum" dedi.

Adana için bu ölçüde bir yatırım yapmalarının kendileri açısından üç temel sebebi olduğunu vurgulayan Taner Sönmezer bunları şöyle sıralıyor; "Birincisi, Türkiye'de sektör artık farklılaşıyor. Ürünler birbirinden çok farklı değil. Dolayısıyla hizmetinizin farklı olması gerekiyor. Hizmetinizin farklı olması için de kimsenin yapmadığı bu gibi yatırımları yapmalısınız ki müşteriler sizi diğerlerinden ayırt etsin.

İkincisi, bölgedeki madencilik ve müteahhitlik potansiyeli her geçen gün artıyor. Biz son 4-5 senede bu artışa tanık olduk. Bu artışa paralel olarak daha iyi

hizmet verme zorunluluğumuz doğdu. Üçüncü olarak, burası bizim şirket hissedarlarımızın doğduğu, büyüdüğü ve hala yaşadığı bir yer. Bu da bizi psikolojik olarak daha iyiyi yapmaya ayrıca motive etti."

İş makineleri alanında pazarda söz sahibi bir şirket olduklarını belirten Çukurova Ziraat Satış Direktörü Burak Ertuğrul, Türkiye'nin her noktasına kaliteli hizmet sağlayan bir satış sonrası hizmetler organizasyonlarının da olduğunu ifade etti. Adana Bölgesinin Çukurova Ziraat için önemine dikkat çeken Burak Ertuğrul, "Adana bölgesinde ciddi bir pazar payına sahibiz. Burada önemli bir müşteri kitlemiz var. Bu müşterilerimize daha da kaliteli hizmet sunmak amacıyla yeni bir bölge müdürlüğü kurduk. Artık müşterilerimize son derece modern ve teknolojik donanımların yer aldığı bir tesiste satış ve satış sonrası konularında hizmet vereceğiz" diye konuştu.

Burak Ertuğrul, Adana Bölgesindeki devlet ve özel sektör yatırımlarının artarak devam ettiğine dikkat çekerek, "Adana Bölge Müdürlüğümüz, Adana başta olmak üzere Doğu Anadolu ve

çevre iller için de bir destek üssü olacak. Ciddi yatırım sürecinde olan doğudaki illerimizin ihtiyaçları da karşılanacak. Böylece müşterilerimize daha kesintisiz ve hızlı hizmet sunma imkânı bulacağız. Aynı zamanda İstanbul'daki Genel Müdürlüğümüzün yükünü alarak, ikinci bir genel müdürlük gibi hizmet vereceğiz. Bu yeni tesisin depolarında, ana yedek parça depomuzdaki kadar çok bir yedek parça stoku olacak" dedi.

Açılış törenine satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetler alanlarında tam kadro olarak katılan Astra İtalya merkez yöneticileri ve Çukurova Ziraat Astra Marka Müdürü Kıvanç Kızılkaya ile bu ürüne yönelik faaliyetleri ve hedefleri hakkında görüşme imkânı buldular.

Astra Pazarlama Müdürü Matteo Steffanini yaklaşık bir yıldır birlikte çalıştıkları Çukurova Ziraat firmasından duydukları memnuniyeti gizlemiyor ve Türkiye'nin kendileri için çok önemli bir ülke olduğunu vurguluyor.

Türkiye neden sizin için bu kadar önemli?

Bizim araçlarımız geleneksel inşaat kamyonlarına kıyasla önemli avantajlar



Astra Pazarlama Müdürü
Matteo Steffanini



sağlıyor. Çünkü biz onları en zorlu çalışma koşullarında dahi güvenle kullanma imkânı sağlayacak kalite ve dayanıklılıkta üretiyoruz. Türkiye’de bu koşulların hâkim olduğu ve araçlarımızın önemli ölçüde fayda sağlayacağı çok sayıda şantiye ve proje bulunuyor.

Dünya genelindeki etkinliğiniz ve pazar payınız hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Bizim üretimimiz özellikle zor şartlarda hizmet veren, zorlu doğa koşullarına yenilmeden hizmet verebilecek kamyonlar. Dolayısıyla müşterilerimiz özel ve ne istediğini bilen müşteriler. Tüm pazarı düşünürseniz bizim üretim adetlerimiz küçük gibi görünebilir. Ancak biz standart üreticilerin yeterli çözüm sunmadığı niş pazarlara hitap ediyor ve bu

alanda da lider konumda bulunuyoruz. Afrika, Orta Doğu, Endonezya, Avustralya, Yeni Zelanda gibi doğal kaynakları zengin ve çok sayıda maden ocağı bulunan bölgelerde güçlüyüz.

Sizi alanınızda başarılı yapan etkenler nelerdir?

Öncelikle çok özel bir ürüne sahip olduğumuzu belirtmeliyim. Tasarım ve kullanılan malzeme açısından rakiplerinden önemli farklılıklar içeriyor. Astra kamyonların iyi bilinen, özel bir şase yapısı vardır. Üretimde özel çelikler kullanıyoruz. Şase en zorlu koşullara bile dayanabilecek sağlamlıkta ve oldukça etli bir yapıya sahiptir.

Diğer bir önemli avantajımız ise, her işe özel farklı ürünler sunuyor olmamızdır.

Araçlarımızın 300’den fazla farklı versiyonu bulunuyor. Farklı şase yapıları, süspansiyonlar, akslar veya ebatlar sağlayabiliyoruz. Müşterimiz bir Astra aldığı anda, tamamen kendine uygun bir araç almış oluyor. Müşterimizin şantiyesine giderek projeyi, saha koşullarını ve üretim hedeflerini masa üstüne yatırıyor; ihtiyaçlarına en uygun araçları teklif ediyoruz.

Fiyatlarınız nasıl?

Geleneksel bir ürün satmadığımız için bunun ilk yatırım maliyeti olarak bir bedeli oluyor elbette. Ancak firma sahipleri bu farkı yaptıkları işle kolayca çıkarabiliyorlar. Kamyonlarımızın arıza yapmadan işte kalma süreleri ve üretim kapasiteleri yüksek; ton başına yakıt tüketimleri ise azdır. Müşterilerimiz hem daha güvenli çalışıyorlar, hem de daha çok kazanıyorlar.

Türkiye’de üretim yapmayı düşünüyor musunuz?

Biz seri değil, sipariş üzerine özel üretim yapan bir firmayız. İşimiz ciddi bir uzmanlaşma gerektiriyor. Bu sebeple tüm kamyonlarımızı İtalya’daki tesislerimizde üreterek dünya geneline sunuyoruz. Dolayısıyla şu an için Türkiye’de bir üretim planımız bulunmuyor.

Diğer ülkelerle kıyaslandığı zaman Türkiye’deki şantiye ve çalışma koşulları sizce nasıl?

Buradaki iş koşullarının diğer ülkelerden çok daha zorlu olduğu söylemeliyim. Araçlar kapasitelerinin üzerinde

Zor Şartların İlk Tercihii!



Astra Ağır Hizmet Tipi* maden ve kaya kamyonları Çukurova Ziraat güvencesiyle artık şantiyelerde.

* Astra HD8 modelinde; 4x4, 6x4, 6x6, 8x4, 8x6 ve 8x8 çekiş seçenekleri ve Euro 5 normlarındaki güçlü motoru ile şantiyelerde yüksek hız ve taşıma kapasitesi sunmaktadır.

“GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ”

ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55



www.cukurovaziraat.com.tr



kullanılıyor. Ürünlerimizin kapasitesinin yüksek ve ekstra dayanıklı olması müşterilerimize ve dolayısıyla bize önemli bir avantaj sağlıyor. Şantiyelerdeki operasyon daha hızlı ve ekonomik olacak şekilde düzenlenebiliyor. Çünkü Astra'lar daha önce gidilemeyen yerlere gidilmesini sağlıyor.

Satış sonrası hizmetler konusundaki hassasiyetiniz nedir?

Araçlardan azami verim sağlamak için ilk olarak işe uygun araç seçimi şarttır. Bundan sonra doğru bakım ve kullanım geliyor. Bu amaçla buradaki servis elemanlarımıza ve müşterilerimize düzenli eğitimler veriyoruz.

Araçların ne zaman arıza yapacağı belli olmuyor. Oluşan problemlerin hızla çözülmesi de yapılan işin sürekliliği için çok önemli. Biz müşterilerimize 24 saat servis ve yedek parça desteği sağlıyoruz. Çukurova Ziraat gibi güçlü ve bu konuda en az bizim kadar hassas bir firmayla birlikte çalışıyor olmamız başarı oranımızı yükseltiyor. Madencilik sektöründeki güçlü rüzgârları da arkalarına alarak başarılı bir ilk yıl geçirdiklerini belirten Kıvanç Kızılkaya, sene sonu itibarı ile 100'ün üzerinde kamyon satmayı hedeflediklerini ifade ediyor.

"Biz araçlarımızı baraj inşaatları, demir madenleri gibi çok zorlu şartlara verdik. Yüksek oranda eğimli ve virajlı olan bu koşullarda çekişin kuvvetli olması gerekiyor. Araçlarımızdan 1.500 - 2.000 saate gelenler var. Yeri geliyor 480, yeri geliyor -500 kotta, 65 tonun üzerinde yüklerle sorunsuz bir şekilde çalışıyorlar. Ton başına yakıt sarfiyatının az ol-



Çukurova Ziraat
Astra Marka Müdürü
Kıvanç Kızılkaya

ması da müşterilerimizin tercih sebebi oluyor."

2012'de de sektörün en az bu sene kadar canlı olmasını beklediklerini söyleyen Kıvanç Kızılkaya, Astra'nın sağladığı etkin desteğin kendileri için önemini vurguluyor.

"Bizim için önemli olan her anda; satış, pazarlama veya servis olarak hep yanımızdalar. En ufak bir soru işaretinde İtalya'dan derhal gelerek yanımızda oluyorlar. Eğitimlere bizzat katılıyorlar."

Hyster'de 11 yıldır Türkiye, Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde sorumlu olarak görev alan Bölge Müdürü Richard Nelson, oldukça iyi düzeydeki Türkçesiyle sorularımızı yanıtladı.

Hyster'in ürünleri ve dünyadaki konumu hakkında bilgi verir misiniz?

Alanında dünyanın ilk beş firması arasında yer alan global bir markayız. Ürün

hattımızda dizel, LPG ve elektrikli forkliftler ile birlikte ağır tonajlı liman ekipmanları bulunuyor.

Dünyanın çeşitli bölgelerinde üretim tesislerimiz bulunuyor. Depo içi araçlarımız İtalya'da, liman ekipmanlarımız Hollanda'da, elektrikli ve dizel forkliftlerimiz ise Kuzey İrlanda'da üretiliyor.

Sizce rekabetteki temel üstünlükleriniz nelerdir?

Öncelikle ürünlerimizde kaliteye çok önem veriyoruz. Ve oldukça geniş bir ürün yelpazemiz bulunuyor. Ayrıca hizmet verdiğimiz bölgelerde, bizi ve markamızı en iyi şekilde temsil edecek, güçlü iş ortaklarıyla çalışmaya özen gösteriyoruz.

Türkiye'nin sizin açınızdan önemi nedir?

Türkiye, pazar büyüklüğü ve stratejik konumu itibarı ile çok önemli bir ülke. Bayilik organizasyonumuzun bulunma-



Çukurova Ziraat
Hyster Marka Müdürü
Barış Sualp

Hyster Bölge Müdürü
Richard Nelson



diği bazı ülkelere de buradan destek sağlayabiliyoruz.

Aynı zamanda rekabetin de çok sert yaşandığı bir pazar olduğunu belirtmeliyim. Bu sebeple ürün kalitesi ve çeşitliliği tek başına yeterli olmuyor. Seçtiğiniz iş ortağı da çok önem arz ediyor.

Çukurova Ziraat ile işbirliğiniz nasıl gidiyor?

Oldukça iyi bir başlangıç yaptığımızı söyleyebilirim. İyi bir işbirliğimiz var. Daha önce olumsuzluklar yaşadığımız bazı firmalarla ilişkilerimiz tekrar iyi duruma geldi. Vestel, Nestle, Türk Hava Yolları gibi firmalarla önemli anlaşmalara imza atıyoruz.

Satış ile birlikte kiralama da yapıyor musunuz?

Buradaki yerel operasyonlardan tamamen Çukurova Ziraat sorumludur. Ancak her projenin ihtiyaçları çerçevesinde kiralama ve satış opsiyonları birlikte veya ayrı olarak değerlendirilebiliyor.

Gelecek ile ilgili Türkiye'ye yönelik hedefleriniz nedir?

Öncelikli hedefimiz, forklift konusunda ilk tercih edilen marka olmaktır. Ayrıca önümüzdeki üç yıl içerisinde pazar lideri olmayı hedefliyoruz. Hyster'in ürün ve satış sonrası hizmetler alanında sağladığı etkin desteği hissetmek, hedeflerimize ulaşmak için bize güç veriyor.

Çukurova Ziraat Hyster Marka Müdürü Barış Sualp, yeni hizmete giren Adana Bölge Müdürlüğünün bölgedeki büyüme süreçleri açısından önemli bir adım olduğunu belirtiyor.

"Adana, Mersin, İskenderun ve Gaziantep'i de içine alan bu bölgede varlığımızı daha güçlü bir şekilde göstermekten dolayı şirketimiz ve çalışanlarımız adına gurur duyuyoruz. Bölgede, Türkiye'nin önde gelen çok sayıdaki sanayi kuruluşları ile birlikte, önemli limanları da bulunuyor. Kısa süre içerisinde önemli satışlar gerçekleştirmeyi başardık. Makinalarımız Türkiye genelindeki tesis ve limanlarda daha sık görülmeye başladı."

Satış ve satış sonrası hizmetler konusunda müşterileri ile aynı dili konuşabiliyor olmak amacıyla organizasyonlarında uzmanlaşmaya gittiklerini ifade eden Barış Sualp; "İskenderun Limanı başta olmak üzere bu bölgede, liman ekipmanları konusunda müşterilerimiz ile aynı dili konuşabilecek teknik bilgi düzeyine ve tecrübeye sahip satış ve satış sonrası hizmetler ekibiyle birlikte, gerekli yedek parça stoklamasını da

burada yapacağımız bir yapılanmaya gidiyoruz" dedi.

Yeni bölge müdürlüğünde bulunan servis alanının, 55 tonluk dev forkliftlerin bile rahatça girerek müdahale edilebileceği şekilde tasarlandığını belirten Barış Sualp, elektrikli ve dizel forkliftlerden oluşan küçük kapasiteli ürünlerine yetkili uzman servisleri, büyük ölçekli liman araçlarına ise bölge müdürlüğü aracılığıyla servis ve yedek parça hizmeti verileceğini söylüyor. Bayiler tarafından çözilemeyen en ufak bir sorun halinde ise, gerek Adana Bölge Müdürlüğü'nün, gerekse İstanbul'da bulunan merkez ekibinin hızlı bir şekilde devreye girerek soruna müdahale edeceğini sözlerine ekliyor.



KASTAMONU ENTEGRE LIEBHERR'İ TERCİH ETTİ

Orman ürünleri sektörünün önde gelen üreticilerinden Kastamonu Entegre Ağaç San. A.Ş., 6 adet yeni Liebherr iş makinasını teslim aldı.

4 adet 9 m3 kova kapasiteli L550 endüstriyel lastikli yükleyici ve 2 adet A904 endüstriyel lastikli ekskavatör firmanın Adana'da kurulan yeni tesislerine teslim edildi.

L550 lastikli yükleyiciler, odun cipsi olarak adlandırılan hafif malzemenin yükleme ve boşaltılmasında, A904 Lastikli ekskavatör ise çeşitli ebatlardaki odun parçalarının elleçlenmesinde kullanılıyor.

Liebherr Satış Yöneticisi Arif Yenal, ürünlerinin performans ve kullanım kolaylığı ile birlikte, Liebherr Türkiye olarak sağladıkları etkili servis ve yedek parça hizmet-



tinin de tercih edilmelerinde önemli bir rol oynadığını ifade etti.

Arif Yenal; Gebze, Samsun, Kastamonu (x2), Mersin, Romanya, Bulgaristan ve

şimdi de Adana'daki tesisini açacak olan Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi firmasının geçen 10 yıllık süreç içerisinde toplam 20 adet Liebherr A904 End. iş makinası alımı yaptığını da sözlerine ekledi.

HİDROMEK 1000. BEKO LODER'İNİ TESLİM ETTİ

Yeni Maestro Serisi ile yoğun ilgi gören Hidromek, Türkiye'de 2011 yılında satılan 1000. kazıcı-yükleyicisini İzmir'de sahibine teslim etti.

2011 yılı içerisinde satışı yapılan 1000. kazıcı-yükleyici olan HMK 102 B, 23

Kasım günü yapılan törenle İzmir Aliağa'da faaliyet gösteren Birlik Hafriyat'tan İsmet Gidici'ye teslim edildi.

Bu anlamlı gün anısına kendisine bakım ve yedek parçada kullanılmak üzere bin Euro'luk hediye çeki de verilen İsmet Gi-

dici, bu makina ile birlikte 5. Hidromek marka makinasına sahip olmuş oldu. Yapılan törende duygularını dile getiren İsmet Gidici, Hidromek ile olan ilişkilerinden son derece mutlu olduğunu ve ileride de Hidromek ile çalışmaya devam etmek istediğini belirtti.



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

RENAULT KERAX

Sağlamlıkta ve Yakıt Tasarrufunda Lider!

www.renault-trucks.com.tr



ADANA İmam Kayaioğlu (0324) 651 03 03 / 851 29 32 - ANKARA Ali Rıza Onat (0312) 373 32 40 / 373 54 20 - ANTALYA Assar Otomotiv (0242) 443 19 90 - BURSA Koçaslanlar (0224) 483 40 00 / 483 40 03 - DENİZLİ Arkas Otomotiv (0258) 267 24 80 - DİYARBAKIR İmam Kayaioğlu (0412) 225 36 20 - ERZURUM Ömer Ekbiç (0442) 242 23 63 / 239 05 55 - ESKİŞEHİR Ali Rıza Onat (0222) 315 25 55 - GAZİANTEP İmam Kayaioğlu (0342) 235 66 00 - HATAY İmam Kayaioğlu (0326) 285 61 08 / 285 61 09 - İSTANBUL Çettaş Orhanlı (0216) 384 43 84 Çettaş Siliçi (0212) 728 34 00 Horoz (0212) 456 14 56 - İZMİR Arkas Otomotiv (0232) 877 04 30 - İZMİT Koçaslanlar (0262) 375 22 69 - KAHRAMANMARAŞ İmam Kayaioğlu (0344) 524 26 70 - KAYSERİ Gülsöylü (0352) 311 45 25 / 311 45 26 / 311 45 27 - KONYA Konya (0332) 345 13 13 / 345 04 60 - SAMSUN Ali Rıza Onat (0362) 266 55 56 / 266 55 94 - TRABZON Ömer Ekbiç (0462) 325 61 06

Yakıt tasarrufu, bir aracın yıllık tasarrufudur. Mazot fiyatı ortalama 2,9 TL/l olarak alınmıştır. İlgili değerler, 2009 yılında bağımsız test kuruluşu TÜV tarafından yapılan Renault Premium Euro5 Incentive ve Optifuel yakıt tasarrufu eğitimi almış yetkililer tarafından kullanılan Renault Premium Optifuel 460 Euro5 araçlarının karşılaştırmalı testi sonucunda onaylanmıştır.





BORUSAN MAKİNA ANTALYA'DAKİ YENİ HİZMET MERKEZİNİ AÇTI



Borusan Makina Antalya Şubesinin Döşemealtı'daki yeni hizmet binası 21 Kasım 2011 tarihinde açıldı. Bünyesinde CAT Rental Store'u da bulunduran tesisin açılış törenine üst düzey bürokratlar ile birlikte Borusan Makina ve Güç Sistemleri İcra Kurulu BaşkanıERCÜMENT İNANÇ ve Borusan Makina ve Güç Sistemleri İş Makinaları Direktörü Murat Erkmen katıldı.

Borusan Makina Antalya Şubesi, 3 bin m2'si kapalı olmak üzere toplam 6 bin m2'lik bir kullanım alanı sahip bulunuyor. Yeni ve ikinci el satış, kiralama, yedek parça ve servis hizmetlerinin verileceği tesiste 400 m2'lik yedek parça deposu ile birlikte 10 tonluk vinç, en son teknoloji güvenlik sistemleri ve geniş bir makina sergi alanı bulunuyor.

İlki Bursa'da açılan CAT Rental Store'ların ikincisi de yeni tesis ile birlikte

bölgenin hizmetine sunuldu. Bu şube aracılığıyla Caterpillar iş makinaları ile birlikte ihtiyaç duyulabilecek farklı markalardan inşaat ekipmanları için de kısa ve uzun dönemli kiralama seçenekleri, satın alma opsiyonlu kiralama hizmetleri sunulacağı belirtiliyor.

Açılış esnasında görüşlerini aldığımız Borusan Makina ve Güç Sistemleri İcra Kurulu BaşkanıERCÜMENT İNANÇ, Antalya'ya yapılan yatırımın, satış sonrası hizmetlere yönelik atılım projelerinin

sadece bir adımını oluşturduğunu belirterek, "Zaten oldukça güçlü olduğumuz müşteri destek hizmet birimlerimizi önümüzdeki dönemde daha da güçlendireceğiz. Türkiye artık dünyanın en önemli ekonomileri arasında yer alıyor. Dolayısıyla, gerçekleştirilen her projede azami verim sağlayabilmek için; en gelişmiş teknolojileri, en etkin şekilde kullanmak gerekiyor. Müşteri destek hizmetleri bu açıdan büyük önem taşıyor" dedi.



Borusan Makina ve Güç Sistemleri
İcra Kurulu Başkanı Ercüment İnanç



Borusan Makina ve Güç Sistemleri
İzmir Bölge Müdürü Fuat Murat



Antalya'da önemli bir makina popülasyonları olduğunu ve yeni tesis ile birlikte buradaki müşterilerine daha iyi hizmet vermeyi hedeflediklerini ifade eden Ercüment İnanç, "Hizmetlerdeki gelişmenin bir sonu yok. Tamam, artık biz en üst seviyeye geldik diyemezsiniz. Her zaman daha iyisi vardır. Teknoloji hiç durmadan ilerliyor. Biz gelişen yeni teknolojileri Türkiye'ye getirmeye ve müşterilerimize en uygun şekilde sunmaya kararlıyız. CAT Rental Store gibi yeni çok sayıda proje üzerinde çalışmaya devam ediyoruz" dedi.

Yaklaşık 3 milyon TL'lik bir yatırım ile kurulan yeni tesisin bölgedeki hizmet çitasını oldukça yükselttiğini vurgulayan Borusan Makina ve Güç Sistemleri İzmir Bölge Müdürü Fuat Murat; Antalya, Burdur ve Isparta bölgesindeki müşterilerine buradan hizmet sağlayacaklarını belirtiyor.

Fuat Murat, hali hazırda yaklaşık 4 bin 500 iş makinası bulunan bölgenin kiralama hizmetleri açısından önemli bir potansiyeli bulunduğunu söylüyor.

"CAT Rental Store şubemizdeki ürün çeşitliliğimizi ve personel sayımızı her geçen gün daha da arttırarak, bölgenin önde gelen sektörleri olan turizm, madencilik ve tarım'da faaliyet gösteren firmalara kazanç sağlayacak yeni çözümler sunacağız."

Borusan Makina'nın güç sistemleri konusundaki bölge bayisi olan MGM Tek-



nik ile birlikte kullanılacak olan tesiste toplam 35 personel ve 12 servis aracı ile hizmet sağlanacak. Caterpillar olsun veya olmasın, MGM Teknik'in Antalya'daki otellerin yüzde 95'i ile bakım anlaşması olduğunu belirten Fuat Murat, birlikte toplam 500 farklı müşteri ve bin adet makina ve jeneratöre hizmet vereceklerini söyledi.

Fuat Murat, önümüzdeki dönemdeki hedefleri ile ilgili şunları söyledi: "Öncelikli olarak bu tesisimiz için Caterpillar'ın beş yıldızlı temizlik sertifikasını alacağız. Dolayısıyla müşterilerimiz, servisi-mize getirdikleri makinalara en iyi şekilde ve dünya standartlarında hizmet alacaklarına emin olacaklar. CAT Rental Store çok daha aktif olacak. Bölgede gelişmekte olan mermer sektöründeki müşterilerimizin bize olan güveni bu tesisimiz ile daha da artacak. Müşterilerimizin memnuniyetlerine paralel olarak satışlarımızın da katlanarak artmasını hedefliyoruz" dedi.



HİDROMEK ZORLU MERMER OCAKLARINDA DA KENDİNİ GÖSTERİYOR



Hidromek tarafından ilk kez 2010 yılında pazara sunulan Yeni Gen Serisi HMK 370LC HD Ağır Hizmet Tipi Paletli Ekskavatörler, güç ve dayanıklılık sınırlarının zorlandığı mermer ocaklarında da sıkça görülmeye başladı.

Bu yıl içerisinde bu makınayı filolarına katan Afyon'un önde gelen mermer üreticilerinden Alimoğlu Group ve Şuayp Demirel firmalarını, Hidromek Ürün Yöneticisi Ozan Binici ile birlikte ziyaret ederek görüşlerini aldık ve makınayı daha yakından inceleme fırsatı bulduk.

Temelleri 1940'lı yıllarda atılan Alimoğlu Group, 1990 yılından itibaren dünyaya açılarak Türkiye'nin önemli doğal taş ihracatçıları arasına katılmış. Afyon merkezli olarak faaliyet gösteren firmaların Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde 10'a yakın mermer ocağı bulunuyor. Tarihe, eski eserlere ve antikalara olan ilgisi ile

bir müzeyi andıran ofisinde görüştüğümüz Alimoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Alimoğlu, iş makinaları kullanmadan önce mekanik yöntemlerle çalıştıklarını ifade ederek, "Yıllar önce iş makinaları yokken maden ocaklarında patlatılarak ayrılan taşlar, krikolar kullanarak mekanik yöntemlerle kam-

yonlara yerleştiriliyor ve taşlar iki başı çemberli ağaçlar üzerinden kaydırılarak fabrikaya getiriliyordu” diyor.

İş makinası olarak daha çok Komatsu'yu tercih ettiklerini ifade eden İbrahim Alimoğlu, iş makineleri konusunda yerli üretim yapılmasından memnuniyet duyduklarını, bu sebeple Hidromek aldıklarını dile getirirken şunları söylüyor: “Hasan Bey’le tamirhane müdürümüz vasıtasıyla tanıştık. Çok takdir ettik ve çok sevdik. Ülkemizde böyle bir insanın yerli makina yapmasından dolayı onur duyduk. Makinayı aldık ve yeni açtığımız narsist ocağında çalışıyor. Şu ana kadar ne servisinde, ne de makinada bir sıkıntımız olmadı. Bundan sonra alırsam yine aynı makinayı almayı düşünürüm. Kalitesi aynı olduktan sonra paramız niye yurtdışına gitsin.”

Mermer işinde makinelerin koparma gücünün çok iyi olması gerektiğini söyleyen Alimoğlu, makinelerini fazlaca yürütmek zorunda olmalarına rağmen bir sıkıntı yaşamadıklarını ifade ediyor.



Alimoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı
İbrahim Alimoğlu,

Atalarından miras kalan demircilik mesleğini mermer sektöründe devam ettiren Şuayp Demirel İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Şuayp Demirel, sayısı 40’in üzerinde bulunan iş makinelerine Hidromek HMK370LC HD’yi de ekledi.

Türkiye’nin çeşitli şehirlerinde bulunan mermer ocaklarında kullandığı iş ma-

kinalarında konstrüksiyonun sağlam olmasının tercih sebebi olduğunu belirten Demirel, Hidromek’le ilgili şunları söylüyor: “Makinanın ana komponentlerinin yanı sıra konstrüksiyonunun sağlam olması bizim için tercih sebebidir. Çünkü biz standart hafriyat işi yapmıyoruz. Makinaları ağırlığı 30-40 tonları bulabilen büyük mermer blokları çekmede ve koparma gereken işlerde kullanıyoruz. Hidromek’in de bizim aradığımız özellikleri ihtiva ettiğini düşünüyorum.”

Demirel, Hidromek’i tercih etmelerinin en büyük sebebinin yerli üretim olduğunu söylerken, kalitesine güvenmediği hiçbir şeyi almayacağını da altını çiziyor.

Yakıt konusuyla ilgili olarak, mermer ocaklarında sürekli aynı iş yapılmadığı için yakıtı ölçme şansları olmadığını belirten Demirel, aynı kategoride bulunan ürünlerin genelde aynı enerjiyi tükettiğine inanıyor ve arada bulunan yüzde 2-3 farklılıkların kendisi için önemli olmadığını, makinanın performansının daha önemli olduğunu söylüyor.

Hidromek’in teknoloji ve kalitesinin rekabetçi bir standartta olduğunu ifade eden Demirel, yaklaşık 3 aydır Hidromek’i kullandıklarını ve makinanın performansına dair bir sıkıntı yaşamadıklarını sözlerine ekliyor.



Şuayp Demirel İnşaat
Yönetim Kurulu Başkanı
Şuayp Demirel



En zorlu koşullar göze alınarak geliştirilen ağır hizmet tipi şase yapısı ile birlikte yüksek koparma gücü ve düşük işletme maliyetleri sağladığı belirtilen HMK 370LC HD, Hidromek'in tasarım ödüllü yeni Gen Serisi'nin mevcut olan en yüksek tonajlı paletli ekskavatörü.

Ürün geliştirme aşamasında; yüksek üretkenlik, kullanım ve bakım kolaylığı, güvenlik, ergonomi ve çevre düzenlemeleri gibi temel parametreler göz önünde bulundurulmuş.

Yenilenen tasarımı ve rengiyle daha dinamik bir görünüme sahip olan Hidromek ekskavatörler, şantiyelerdeki diğer makinalar arasında kolayca fark edilebiliyor.

HMK 370LC HD modelinde kullanılan 271 HP gücündeki, 7,8 litrelik, 6 silindirli Isuzu motor ekskavatör uygulamalarına özel olarak geliştirilmiş. Avrupa birliği Faz IIIA emisyon yönetmeliklerini karşılayan bu yeni nesil motorun ihtiyaç duyduğu yakıt temizliğini sağlamak amacıyla sistemde 2 mikrona kadar filtreleme yapabilen üçüncü bir mazot filtresi bulunuyor.

Motor ünitesinin önüne konumlandırılmış soğutma ünitesinde intercooler,

hidrolik yağ ve motor soğutma suyu radyatörlerinin yan yana konumlandırılmış olması daha iyi soğutma verimliliği sağladığı, ayrıca radyatör temizliğinde kolaylık sağladığı belirtiliyor.

Makinada standart olarak sunulan otomatik ön ısıtma sistemi, soğuk havalarda dizel motorun emiş hava sıcaklığını, soğutma suyu ve hidrolik yağ sıcaklıklarını ölçerek makinanın ideal çalışma sıcaklığına hızlı bir şekilde ulaşmasını sağlıyor.

Ana hidrolik sistem iki adet değişken deplasmanlı eksenel pistonlu tip Kawasaki pompa tarafından besleniyor. Bu pompalar istenildiği an ihtiyaca uygun debide yağ sağlayabiliyorlar.

Hidromek tarafından geliştirilen 3 kademeli otomatik rölanti (Smart Idle) özelliği, motorun bekleme zamanlarında rölantiye kademeli olarak düşüşünü sağlayarak, turbo ve diğer komponentlerin ani devir düşüşü ile zarar görmesini engelliyor. Bekleme zamanlarında yakıt tüketimini azaltan bu sistem, motorun ağır çalışmalar sonrasında soğutulmasını da sağlıyor.

Yine Hidromek mühendislerince geliştirilen Otomatik Powerboost özelliği,

ekstra güç gereken yerlerde operatör kontrolünden bağımsız, otomatik olarak devreye girerek koparma kuvvetlerinde yüzde 8 artış sağlıyor. 4 adet güç ve 4 adet çalışma modu içeren Opera Kontrol Sistemi, yapılan işin gereklerine uygun olarak yüksek performans ve yakıt ekonomisini bir arada sağlıyor. T çalışma modu, kule dönüş önceliği gerektiren kamyon yükleme ve tesviye işlerinde verimliliği artırıyor.

Sınıfının en geniş iç hacimlerinden birine sahip operatör kabinini şaseye bağlayan 6 adet viskoz takoz, operatörü yoran titreşimleri minimize ediyor. 9 değişik pozisyonda ayarlanabilen süspansiyonlu koltuk, yüksekliği bağımsız olarak ayarlanabilen joystick konsolları ve kolçaklar ergonomik bir çalışma ortamı yaratıyor. Ön ve arka güneşlikler, USB & MP3 girişli müzik donanımı, soğutma dolabı, tam otomatik klima ve açılabilir sunroof standart özellikler arasında yer alıyor.

"X" şeklindeki kutu kesitli alt şase, maruz kalınan gerilimleri homojen şekilde dağıtarak eğilme kuvvetlerine ve vibrasyon gerilimlerine karşı dayanıklılık sağlıyor. Yürüyüş makaralarının şaseye bağlandığı beşgen bağlantılar da şasenin mukavemetini ve ömrünü artırıyor.



İŞ ARKADAŞLIĞIMIZI FACEBOOK'A TAŞIDIK

www.facebook.com/BenimVolvom

Benim Volvom internet sitesi, takipçileriyle Facebook'ta buluşuyor. Benim Volvom Facebook sayfası, hem Volvo İş Makinaları hakkındaki son gelişmeleri takip etmek hem de eğlenceli vakit geçirmek isteyenler için keyifli bir ortam sunuyor.



ASC Turk

VOLVO İŞ MAKİNALARI www.benimvolvom.com





9 adet yürüyüş makarası ile birlikte standart olarak sunulan uzun tip palet, makinanın daha dengeli çalışmasını sağlıyor. Palet boyunca uzanan makara muhafazaları palet zincirlerinin makaradan çıkmasını engellediği gibi, dış darbelerle karşı koruyor ve aşınmayı azaltıyor. Taşıyıcı makaralar ve istikamet tekerinin sızdırmazlığı bakım gerektirmeyen "life time" keçelerle sağlanmış. Yağlı tip palet pim ve burçları zincir sesini azaltırken palet ömrünü uzatıyor.

HMK370'in ağır hizmet tipi olan bu modelinde istenilen yüksek koparma gücü ve dayanıklılığı sağlamak üzere 6,1 metrelik bom ve 2,6 metrelik ağır hizmet tipi arm kullanılmış. Ana şasi ve bom - arm bağlantılarında kullanılan bronz grafit burçların, çelik burçlara göre daha iyi yağlama performansı, daha az aşınma ve daha uzun ömür sağladığı belirtiliyor.

2,0 m3 hacimli kova, derin geometrisi ve yükleme kolaylığı sunan ağız yapısı sayesinde kaya gibi iri yapı malzemelerde yükleme kolaylığı sağlıyor. Sırt kısmının zemine daha az temas edecek şekilde tasarlanması sürtünmeyi minimize ederek daha az aşınma ve yakıt ekonomisi sağlıyor.

Ayrıca makina bulunduran çabuk değiştirme ataşmanı ile gerektiğinde kova ve ripper değişimi pratik ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

Üst şaside kaymayı engelleyen sac profil taban, merkezi konumlandırılmış gres noktaları ve filtre grubu, standart



olarak sunulan mazot transfer pompası kullanıcıya bakım ve ikmal kolaylığı sağlıyor. Üst şaside sağ ve sol taraflarda bulunan koruyucu barlar kule dönüş hareketlerinde oluşabilecek çarpma ve darbelerle karşı üst şaseyi koruyor.

Bom ve arm üzerindeki düzenli yağlama noktaları, servis kolaylığı üzere merkezi bir noktaya toplanmış. Yakıt, yağ ve hidrolik filtreleri kolay ulaşılabilir noktalarda bulunuyor.

Hidromek mühendislerince geliştirilen Hidromek Smartlink Uydu Takip Sistemi, müşterilerin bir web sitesi üzerinde makinaları ile ilgili parametreleri, konumunu ve çalışma bilgilerini kolaylıkla takip etmelerini sağlıyor.

Mermer ocaklarında toplam operasyon maliyetlerinde en büyük payın ilk yatırım maliyeti ve yakıt giderleri olduğunu

vurgulayan Ürün Yöneticisi Ozan Binici, "Ülkemizde yakıtın pahalı olmasından ötürü şantiyelerde işletme giderlerinde en önemli husus, alımda işe uygun tonajda makine ile çalışılmasıdır. Yüksek tonajlı makinelerin bazı durumlarda ilk yatırım maliyeti ve yakıt tüketimleri açısından işletme maliyetlerini yükselttiği için alımda doğru makinanın seçimi karlılık açısından çok önemlidir" diyor.

Ozan Bey, taş ve maden sahalarının, mermer ocaklarının, büyük inşaat projelerinin vazgeçilmezi olacağını belirttiği Gen serisi HMK370LC HD'nin; hızlı çevrim zamanları, yüksek kepçe kapasitesi, yüksek işte kalma süresi, bakım ve servis kolaylıkları, operatörü yormayan konforlu kabini, dayanıklılığı ve yakıt ekonomisi ile tamamen üretime odaklı bir tasarım ile uzun yıllar performanstan ödün vermeden kullanılmak amacıyla geliştirildiğini sözlerine ekliyor.



PFREUNDT®

Mobil Tartım Sistemleri



En doğru tartım sonuçları için Alman Pfreundt Mobil Tartım Sistemleri

30 yıllık tecrübesiyle PFREUNDT, Mobil Tartım Sistemleri alanında teknoloji ve yenilikler konusunda lider

Mobil kantarlarımız; lastik tekerlekli yükleyiciler, endüstriyel ekskavatörler, kaya kamyonları, mobil konkasörler ve elekler'deki konveyör bantlar, sabit tesislerinizdeki konveyör bantlar ve birçok kamyon üst yapı uygulamalarında %1 gibi yüksek hassasiyet ile çalışmaktadır.

İhtiyacınıza en uygun mobil tartım sistemleri, farklı model ve cazip fiyatlarıyla Mundes Makina farkı ile Türkiye'de...

Mundes Makina Ve Otomotiv San.Tic.Ltd.Şti.
Orhangazi Cad. No:27/B Maltepe-İstanbul
Tel: 0216 4596902 Fax: 0216 4597602 Cep: 0532 6869225
www.mundesmakina.com

"Lastik tekerlekli yükleyiciler için tartım sistemlerimiz"

Düşük Maliyetli – WK50-XS
PFREUNDT WK50-XS basit tartım için özel olarak tasarlanmış düşük maliyetli işlem kontrol kantardır. Aşırı ve az yüklemeleri bertaraf ederek en uygun yükleme verimliliğini sağlar. İşletme içinde yapılan gereksiz turları engelleyerek yükleme operasyonlarının mükemmel bir şekilde gerçekleşmesini sağlar. Böylece yakıttan ve zamandan önemli tasarruflar elde edilir.



Onaylı Tartıma başlangıç için: WK 50-S
Modern tartım elektroniğiyle onaylı tartıma başlamak için düşük maliyetli tartım sistemi. Entegre yazıcısıyla tartım fişi verme özelliğinin yanı sıra gelişmiş bilgi hafıza kapasitesine sahiptir. Çeşitli ekstra yöntemlerle ofis bilgisayarınıza verileri kolaylıkla aktarabilirsiniz.



Geniş hafıza kapasiteli WK 50
1000'er tane müşteri, malzeme, plaka, v.b. bilgiyi hafızasında saklayabilen en gelişmiş modelimizdir. Tüm yükleme operasyonlarınızı en detaylı şekilde takip etmenizi sağlar.





GÖKKAR MADENCİLİK “ÖNCELİĞİMİZ KOMATSU” DİYOR



Altyapı ve hafriyat çalışmaları konusunda İstanbul'un önde gelen firmaları arasında yer alan Gökkar Madencilik; makina konusundaki tercihini seriliği ve sökü gücüne güvendiği Komatsu'dan yana kullanıyor.

Firma sahibi Nihat Göksoy ile yaptığımız görüşmeye Temsa Global San. Ve Tic. A.Ş. Pazarlama Sorumlusu Kadir Topaloğlu ve Bölge Satış Yöneticisi Tayfun Okçu da katıldı.

Kendiniz ve firmanız hakkında bilgi verir misiniz? Bu işi ne kadar süredir yapıyorsunuz?

1963 Bitlis Adilcevaz doğumluyum. İstanbul'a 1988 yılında geldim. Bu işe ilk

olarak, Yeniköy'deki kömür ocaklarında başladık. O yıllarda İstanbul'da kömür satmak oldukça karlı bir işti. Yılda yaklaşık 9-10 bin ton kömür üreterek satıyorduk. 96 yılına kadar bu şekilde devam ettikten sonra doğalgazın gelmesiyle birlikte kömür işi bitti. Buna bağlı olarak altyapı işlerine yöneldik. 1996 yılında başladığımız Sultanahmet - Zeytinburnu sahili altyapı projesi bizim bu alandaki ilk işimiz oldu. O günden beri de devam ediyor.

İmza attığınız projelerden örnekler verir misiniz?

Çok sayıda projemiz oldu. Örneğin 1999 yılında Eski Topkapı Garajı'nın yıkımını biz gerçekleştirdik; bölgede 3 yıl süren hafriyat çalışması yaptık. Şirinevler Carrefour, Kuyumcukent'in 2. Etabı, Kiptaş'ın 5. Etabı, Ambarlı'da bulunan Tepe İnşaat'ın Reşitpaşa Çiftliği ve İSKİ'nin 2,5 milyon insana hitap edecek arıtma ve dolum tesisinin altyapı çalışmalarını gerçekleştirdik. Şu anda Hal-



kalı Sinpaş Bosphorus City'de çalışmaları sürdürüyoruz.

Firmanızda kaç kişi çalışıyor?

Şu anda bizde 105 kişi çalışıyor.

Makina parkınızda hangi araçlar var?

Bizim önceliğimiz Komatsu'dur. Diğer makinalardan aynı tadı alamadık. Makina parkımızda Komatsu'nun ağırlığı var. Toplam 9 adet iş makinası ve 40 adet inşaat kamyonumuz bulunuyor. Biz Komatsu'ya girdiğimiz dönemden sonra, bu bölgedeki hafriyat camiasına 100'ün üzerinde Komatsu satıldı.

Komatsu'nun hangi makinalarıyla çalışıyorsunuz?

Makina parkımızda PC300, PC350 ve PC450 model Komatsu ekskavatörler bulunuyor.

Komatsu'yu neden tercih ediyorsunuz?

Komatsu, her şeyiyle mükemmel olmasıyla beraber öncelikle çok seri bir makinedir. Normal bir makina bir tırı 4 dakikada dolduruyorsa, Komatsu 2,5 dakikada dolduruyor. Kendim makine başında durarak süre ölçüyorum. Bunun yanı sıra Komatsu sökücü gücünde de çok üstün. Ayrıca çok da dayanıklıdır. Sinpaş Bosphorus projesini aldığımızda, 1 milyon m3 hafriyat bulunuyordu. Biz projeyi almadan önce başkaları

vardı. Patlayıcıyla, dozerle ve kırıcıyla çalışıyorlardı. Biz 2 adet Komatsu 450 sayesinde 750 bin m3 hafriyatı, kırıcı dahi çalıştırmadan 4 ay gibi kısa bir sürede tamamladık. Bu da bizi kırıcı maliyetinden kurtardı. Aynı zamanda arıtma tesislerinde yaptığımız çalışmada 1,5 milyon m3 hafriyatı Komatsu sayesinde 6 ayda bitirdik.

Komatsu beni pek çok zor durumdan kurtarıyor ve 2 makinanın yapacağı işleri 1 makina ile tamamlıyorum. Bu da benim için çok önemli. Benim için Komatsu'nun değeri biçilemez olduğundan çoğu zaman pazarlık bile yapmıyorum.

Makinanın yakıtı ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Makinalar yakıt konusunda pek farklı değildir; işine göre yakıt miktarı harcarlar. Makina yaptığı işin hakkını veriyorsa benim için yakıt hiç önemli değildir. Eğer makina benim işimi görmüyorsa, hiç yakmasa bile benim için değeri yoktur. Bu nedenle yakıt konusu benim için ikinci plandadır. Komatsu, yaptığı işin hakkını fazlasıyla veriyor.

Bugüne kadar makinayla ilgili problem yaşadınız mı?

Bugüne kadar makinalarımızla ilgili önemli bir problem yaşamadık. Kırıcı sistemiyle ilgili yaşadığımız bir sıkıntı



oldu ancak, bunun Komatsu ile bir ilgisi yoktu. Onun haricinde makinanın performansı ile ilgili bir sıkıntımız olmadı. Sözleşmemiz doğrultusunda makinanın tüm bakımını aylık ve yıllık olarak Komatsu yapıyor, ben hiç ilgilenmiyorum.

Komatsu makina kullanımıyla ilgili operatörlere eğitim veriyor mu?

Teslimat yaparken eğitim veriyorlar.



takip sistemi çıktığından beri, ben de tüm araçlarımda bu sistemi kullanıyorum. Tüm araç ve ofislerimizde bu tip takip sistemler bulunuyor.

Hafriyatçılıkta değişim var mı?

Kesinlikle var. 1 makinası, 3 kamyonu olan kişi bu işi yapamaz duruma geldi artık. 30 aracın altında bu işi yapmak çok zor oldu. Eskiden hafriyat 5 km'ye dökülürdü, şimdi 50-55 km'ye dökülüyor. İstanbul'da Büyükşehir Belediyesi'ne kayıtlı 4 bin tane kayıtlı aracımız var. 6 bin adet kamyonumuz vardı ancak tonaj sebebiyle tır kategorisinde değerlendirilmeye başladılar. Kamyondan kırk ayağa döndük. Şimdi ise artık tırlar kullanılıyor. İki yıl içerisinde İstanbul'a 4,000 tane tır girdi. Bu Türkiye için büyük bir değişimdir.

Hedefiniz nedir? 2012 yılı sizin için nasıl olacak?

Bu camiada öncülerden biri olmak ve kendi alanımda en iyi işleri yapmak istiyorum. 2012 yılı için kentsel dönüşüm projesine güveniyorum. Eski binalar yıkılıp yeniden yapılacağı için en büyük iş bize düşecektir. Şu anda da hiç durmadan, neredeyse günde 24 saat çalışıyoruz. 2012 bizim altın yılımız olacaktır.

Bunun yanında uydu takip sistemini kullanıyoruz. Her ay sonunda makina kullanımımızla ilgili tüm bilgilerin bulunduğu raporlar veriyorlar. Ortalama yakıt tüketimiz budur diyorlar.

Operatörler makinanın kullanımını nasıl buluyorlar?

Çok memnunar ve çok rahat kullandıklarını söylüyorlar. Zaten operatörlerimizi kendimiz yetiştiriyoruz; herkesi rastgele makinaya bindirmiyoruz.

İyi bir operatör nasıl olur sizce?

Bir kişinin iyi bir operatör olup olmadığını kovayı doldurduğundan, kamyonu yükleyişine kadar geçen zamandan anlarsınız. İyi bir operatör bir kamyonu 2,5-3 dakikada yükler, kötü operatör bu süreyi 5 dakikaya kadar çıkarır. Aynı zamanda operatörün taş bir zeminde söküp yaparken de nasıl bir operatör olduğu ortaya çıkar.

Servis performansından memnunuz musunuz?

Yıllık bakım anlaşması yaptığım için ben makinaların hiçbir şeyine karışmıyorum. Filtresi bile değişecek olsa onlar takip ediyor, gelip ne gerekiyorsa yapıyorlar.

Size göre makinacılıkta nasıl bir gelişme var?

Yüzde 300 gibi bir gelişme var. Teknoloji olarak çok büyük değişim var. Makinaların hızı şu an belki en yüksek seviyelerdedir. Eskiden kova ve güç itibarıyla dev makinalar yoktu ve ekskavatör 1 m3 hafriyatı bile kamyonu zor yükledi. Makinalar ayda en az 5-6 kez arıza yaparlardı ve randıman vermezdi. Teknolojiyle beraber bunların hepsi değişti.

Teknoloji her zaman için yenilik ve rahatlık demektir. Teknolojiden geri kalmayacaksınız. Mesela araçlarda uydu



"Ağırlığına göre koparmada
bizden daha iyi ama,
biz gece de çalışabiliyoruz..."



DOOSAN Paletli Eskavator Serisi
3 ton ile 70 ton arası çalışma ağırlığı...

Bir pençe darbesiyle bir sığır etkisiz hale getirebilen
Rüz'Ap'ın pençesi kâhile ve koparmada talipsiz.
Ama buzluklar kır, denizler fader az olur...



SANKO MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.

www.sankomakina.com.tr

e-posta: info@sankomakina.com.tr



İSTANBUL MERKEZ Yakacık, Hüriyet Mah. E5 Yan Yolu Üzeri No:57 Kartal **Tel:** (0216) 453 04 00 **Faks:** (0216) 453 04 03 **İSTANBUL AVRUPA** Evren Mah. Gülbahar Cad. No:57 Güneşli **Tel:** (0212) 410 45 77 **Faks:** (0212) 657 60 00 **ADANA** Yeni Mah. Öğretmenler Bulvarı No:2 Seyhan **Tel:** (0322) 271 04 73 **Faks:** (0322) 271 04 76 **ANKARA** Bağdat Caddesi No:378 Ostim Yenimahalle - Ankara **Tel:** (0312) 354 72 77 **Faks:** (0312) 354 79 19 **DIYARBAKIR** Kantar Kavşağı, Köşkler Sitesi A Blok Kat:1 No:2 Gaziler **Tel:** (0412) 252 36 50-252 36 51 **Faks:** (0412) 251 33 75 **GAZİANTEP** Sani Konukoğlu Bulvarı Üzeri **Tel:** (0342) 211 34 82 **Faks:** (0342) 241 05 24 **İZMİR** Ankara Asfaltı Üzeri 20.Km İstiklal 40 No: 89/11-12 Ulucak Kemalpaşa **Tel:** (0232) 877 23 40 **Faks:** (0232) 877 23 45

TEPEDEN TIRNAĞA BAKIM, BAŞTAN AYAĞA TAKIM.



(BAKIM PAKETİ) ALANA BOT



(BAKIM PAKETİ + UZATILMIŞ GARANTİ)
ALANA BOT, YELEK, SWEATSHIRT,
BERE VE PANTOLON HEDİYE!



**SİF POZİTİF KART
ÜYELERİNE ÖZEL,
3 KAT PARA PUAN
KAZANDIRAN
KAMPANYA!**

**AYRINTILI BİLGİ
4444 743**

Kampanya 03 Ekim - 30 Aralık 2011 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanya stoklarla sınırlıdır.
SİF JCB İş Makinaları istediği takdirde kampanya içeriğini değiştirme hakkını saklı tutar.

SİF
SİF JCB İŞ MAKİNALARI

SİF JCB İŞ MAKİNALARI GENEL MÜDÜRLÜK 0216 352 00 00 • sif-jcb.com.tr
SİF JCB YETKİLİ SERVİSLERİ • ADANA / APA 0322 346 33 30 • AFYON / EGE 0272 223 13 50 • ANKARA / SESA 0312 395 22 88
• ANTALYA / ANITMAK 0242 221 52 97 • BURSA / ERALP 0224 441 79 80 • ÇORUM / EMRE 0364 234 52 04 • DENİZLİ / DİBA 0258 268 28 29
• DIYARBAKIR / YON 0412 339 00 22 • EDİRNE / GEZER - İŞ 0266 392 14 90 • ERZİNCAN / POLATLAR 0446 226 01 43 • ERZURUM / AKAR 0442 242 66 90
• GAZİANTEP / GAP İŞ 0342 239 08 20 • GEBZE / ATESAN 0262 644 58 66 • İGDIR / GÜNEŞ 0476 210 16 63
• İSTANBUL / İNTER 444 68 37 • İSTANBUL / GENPAR 0212 430 73 00 • İZMİR / ALPERİN 0232 472 13 60 • İZMİT / ÇÖZÜM 0262 335 23 53
• KARABÜK / GENC 0370 452 02 56 • KAYSERİ / YOL 0352 331 41 11 • KIRKLARELİ / AK İŞ 0288 412 88 70 • KONYA / ELCE 0332 233 24 04
• MALATYA / ANKARA 0422 238 27 14 • MUĞLA / AVCILAR 0252 513 51 45 • SAMSUN / EMİN İŞ 0362 266 53 86 • SİVAS / ÖZKAN 0346 226 25 20
• ŞANLIURFA / İŞKİLDİZ 0414 357 52 66 • TRABZON / YIGİTER 0462 334 37 43 • VAN / GÜVEN - İŞ 0432 223 27 49





ÜNARTAN İNŞAAT SİF JCB'YLE BÜYÜYOR



İstanbul'da 1996 yılından bu yana faaliyet gösteren Ünartan İnşaat, kalitesi ve seriliğinden memnun olduğu JCB makinalarından vazgeçmiyor. Firma sahibi Mehmet Artan ile yaptığımız, SİF JCB Bölge Müdürü Gürol Tanrıkulu ve Satış Yönetmeni Ahmet Karagöz'ün de katıldığı görüşmede firmanın bu tercihinin sebeplerini sorguladık.

Firmanız hakkında bize bilgi verir misiniz?

Ünartan İnşaat olarak 1996 yılından günümüze inşaat sektöründe ve özellikle İstanbul'da faaliyet gösteriyoruz. Bodrum'da da inşaat projelerimiz oldu. Uzmanlık alanımız olan altyapı, yol inşaatı, kanal ve diğer genel hafriyat işlerini gerçekleştiriyoruz. Şu an bünyemizde 30 kişi çalışıyor ama bu, inşaatların yoğun olduğu dönemlerde 100 kişiye kadar çıkıyor.

Gerçekleştirdiğiniz projelerden örnekler verebilir misiniz?

Karayolları, Makyol İnşaat, Beykoz Belediyesi'nin çeşitli projelerini, Çubuklu Vadi Evleri'nin altyapı çalışmalarını gerçekleştirdik.

Aynı mevkide bulunan iki adet viyadük ve Bodrum'daki 85 adet villanın altyapı çalışmalarını ve yollarını da yaptık. Fiba Yüksel ortaklığının 125 villalık projesinde görev aldık.

Makina parkınızda hangi makinalar bulunuyor?

7 adet JCB marka iş makinamız var. Makina parkımızda 2 adet JS200LC model paletli ekskavatör, 1 adet 200W lastik tekerlekli ekskavatör, 2 adet JCB 3CX kazıcı-yükleyici, 1 adet JCB 1CX mini kazıcı-yükleyici ve 1 adet de 8045 model mini paletli ekskavatör bulunuyor.

Kaç senedir JCB kullanmaktasınız?

1996 yılından beri JCB kullanıyoruz.

Neden JCB'yi tercih ediyorsunuz?

Biz öncelikle makina olarak JCB'ye çok güveniyoruz. Bakımı düzenli yapıldığı takdirde, kolay arıza yapmıyor. İkinci eli de çok güçlü. İyi fiyatlarla hızlı bir şekilde değerlendirebiliyoruz.

JCB'ler çok seri makinalar. Diğerleri bir kamyon yüklerken, biz JCB ile iki kamyon yüklüyoruz. Yeni JS200 model ekskavatörlerde 4 silindirli motorlar kullanıldığı için, yakıt tüketimi daha da azalmış. Ayrıca, makina yapamayacağı iş için kendini zorlamıyor, güvenliğe alıyor.

Makinalarınız yılda ortalama kaç saat çalışıyor?

2006 yılında aldığımız makinalar, şu anda 4-5 bin saate geldiler. Demek ki, yılda ortalama bin saat kadar çalıştırıyoruz.

En eski makinanız kaç model?

En eski makinamız 2006 modeldir. Makina parkımızın mümkün oldukça genç olmasına dikkat ediyoruz. 4-5 senede bir makinalarımızı yenileriz. Ne kadar iyi bakarsanız bakın, makinalar yaşlandıkça daha sık arızalanmaya başlıyor. İşlerimizin yoğunluğu sebebiyle makinalarımızın çalışmamasına tahammülümüz yok. Böyle olunca fazla değer de kaybetmiyorlar.

Yeni makinalarla eskileri kıyaslarsanız ne diyebilirsiniz?

Şimdiki makinalar araba gibi oldu artık. Konforlu, kullanımı kolay. Ama arıza yaptığı zaman tamirini artık kendiniz kolayca yapamıyorsunuz. En ufak bir sorunda servisi aramanız gerekiyor. Teknoloji değiştikten sonra piyasada usta bulmak da zorlaştı. Bu konuda SİF JCB'nin bize verdiği destek büyük.

SİF JCB'den yeni makinalarınızla ilgili yeterli eğitim desteği alıyor musunuz?

Evet. Operatörlerimizi bilgilendirip bize yardımcı oluyorlar.



Ünartan İnşaat
Firma Sahibi
Mehmet Artan

Yeni makina alacaklara nelere dikkat etmelerini tavsiye edersiniz?

Makinayı aldığınız yere ve makinaya güvenmek çok önemli, ama yedek parça ve servis hizmetinin iyi olması bence birinci etkidir. Tüm makinalar elektronik olduğu için, iyi bir servis desteği ve yeterli yedek parça olmadan en pahalı makinanın bile bir anlamı yok. JCB kazıcı-yükleyiciyi, yıllardır piyasada olduğu için, bu konudaki ustalar neredeyse gözleri kapalı çalışıyorlar artık.

JS200'lerin yakıt tüketimi nasıl?

Yapılan işe ve çalışma hızına göre değişiyor. Normal zeminlerde çalışırken yakıt sarfiyatı oldukça düşük olup, zemin sertleşip, sökü gücü arttıkça yakıt da biraz daha artıyor.

Makinanın bakımlarını ne sıklıkta yapıyorsunuz?

Makinalarımızın periyodik bakımları her 250 saatte bir yapılıyor. Makinalarımız için düzenli bakım anlaşmaları yaptık. Yetkili SİF JCB servisimizi saati gelince arıyoruz. Gelip o saatte ne yapılması gerekirse yapıyorlar. Her bakımda aynı şeyler yapılmıyor. 250 saat ile 1.000 saatlik bakım farklıdır. Birinde sadece filtre ve yağ değişirken, diğerinde her şey değişiyor. Her bakımın kendine özgü bir listesi var.

Gürol Bey, sizce kullanıcılar neden JCB ekskavatör almalılar?

JCB sınıfının en seri, en fazla koparma gücüne sahip ve en verimli makinalarından birisidir. Koparma gücü konusunda diğer markalarla karşılaştırdığınızda,

Faaliyet göstermeye başladığından beri JCB kullanan Mehmet Artan, makina alacaklara bulunduğu tavsiyelerle makina alınan yere ve makinaya güvenmenin temel etken olduğunu söylüyor.

bir iki markayla benzer durumda, ama genel olarak çoğu markadan iyidir. Bunda tasarımıyla birlikte kullanılan malzeme ve komponentlerin de önemli etkisi var. JCB, fabrikada ürettiği her yeni modelde mevcudun üzerine bir şeyler koyarak gidiyor. Kazıcı-yükleyicide yaşadığımız teknolojik gelişim ve başarıyı, ekskavatörde ve lastikli yükleyicilerde de görüyoruz. Başarılı olduğumuzun pazarda kabul edilmesi için popülasyonun artmasına ihtiyacımız var. O nedenle de, çok satmamız lazım. Referans müşterilerimizin sayısı arttıkça, kazıcı-yükleyicilerde olduğu gibi, diğer ürün grup-



Sif JCB Bölge Müdürü Gürol Tanrıku
ve Satış Yönetmeni Ahmet Karagöz

larımız için de hak ettiğimiz daha üst seviyelere ulaşacağız.

Ahmet Bey, JCB ekskavatörler hakkında sizden kısaca bilgi alabilir miyiz?

JS200LC'de gözle görülmeyen, ama işleyişte çok işe yarayan farklı sistemler bulunuyor. Plexus filtreleme sistemi de bunlardan bir tanesi. Sistemdeki tüm yağı 8 saatte bir temizlemekte. Yani bir bakıma, yağın temizlik açısından kalitesini yeni yağ seviyesine getiriyor denilebilir. Bu filtre ile 1,5 mikrona kadar bütün partikülleri tutabiliyor. Böylece, hidrolik yağın kullanım ömrü arttığı için müşterilerimizin işletme maliyeti düşmektedir. Ayrıca, bu sayede daha çevreci bir makina da ortaya çıkmış oluyor.

Orijinal kırıcı hattının standart olarak sunulduğu makinanın bomu üzerinde 2 adet emniyet valfi bulunuyor. Ekstra bir maliyeti olan bu valfler, hortum patlaması halinde, yağ akışını keserek hem bomun kendi ağırlığıyla aşağıya düşmesini engelliyor, hem de yağın boş yere akıp gitmesini önüyor.

Uzun tip alt şase, makinanın daha dengeli ve güçlü olmasını sağlıyor. Standart olarak sunulan koruma ızgaraları, makaraların ve zincirin zarar görmesini engelliyor.

2011 model yeni makinalarda, bomun alt sacı daha kalın sac kullanılarak yekpare olarak üretilmiş. Böylece, burulma ve gerilmelere karşı dayanıklılığın artırılması hedeflenmiş.

Firmanın yeni teslim aldığı 2011 model JS200LC paletli ekskavatörünü şantiyede izleme imkânı da bulduk.

Makinanın operatörü Mehmet Baki Asılı, 25 yıllık bir tecrübeye sahip. Daha

önce farklı markalar da kullanmış. Yaklaşık 3 aydır kullandığı JCB'nin çok seri olduğunu vurguluyor. Makinayı, çalışma modları arasında "A" olarak belirtilen OTOMATİK modda kullanmayı tercih ediyor. "E" yani EKONOMİ modu ise, makinanın daha kolay işler yapması gereken şartlar için seçim şansı vermekte. Böylece, makinanın motor hidrolik uyumunu ve yakıt tüketimini en iyi şekilde otomatik olarak düzenlediğini söylüyor. Klima ve radyo-teyp'in standart olduğu kabinin üst bölümündeki geniş cam yüzey, iç ortamı oldukça aydınlatıyor. Operatör levyelerin kendini yormadığını sözlerine ekliyor.



Ünartan İnşaat
Makina Operatörü
Mehmet Baki Asılı





MICHELIN İŞ MAKİNALARI SEKTÖRÜYLE BİR ARAYA GELDİ

Michelin, İSDER ve İMDER'in birlikte organize ettiği akşam yemeğinde, iş makinaları sektörüyle bir araya gelerek, Radyal XAH2 lastiğin özelliklerini ve diğer lastiklere göre üstünlüklerini öne çıkardı.

Sektörün önde gelen iş- istif makinaları distribütör ve imalatçı firmaları, iş makinesi lastikleri bayileri ile iş makineleri kullanıcıları, Michelin Lastikleri ev sahipliğinde İzmir Swisshotel Grand Efes Hotel' de düzenlenen akşam yemeğinde bir araya geldi. Radyal XHA2 lastiklerinin diğer bezli lastiklere karşı üstünlüklerinin vurgulandığı buluşmada, Türkiye ekonomisi ve iş makinaları sektörü ele alındı. Michelin İş Makineleri Lastikleri Satış Direktörü Tolga Darcan, yaptığı konuşmada, lastik sektöründe en önemli buluş niteliğindeki radyal lastiğin mucidinin Michelin olduğunu söyleyerek, 1946 yılında üretilen ilk radyal lastikten sonra, bu teknoloji kullanılarak 1959 yılında yapılan ilk radyal iş makinesi lastiğinin de Michelin tarafından üretildiğini sözlerine ekledi.

İmder Genel Sekreteri Faruk Aksoy ise konuşmasında, 2011 yılında sektörün yüzde 35 civarında bir büyüme yaşaya-



cağını ifade ederek, "Geçen yılki satış rakamlarımız 7 bin 700 adetti. Bu yılı ise 10 bin 500 adetlik bir satış rakamı ile kapatacağımızı düşünüyoruz. 2014 yılında bu rakam 19 bin adetleri zorlayacak," dedi.

Michelin İş Makineleri Lastikleri Müşteri Yöneticisi Serkan Sevim, radyal lastiğin tarihinin, teknolojinin gelişmesine paralel olarak sürekli ilerlemeler kaydettiğini söyleyerek; "Michelin, yerle temas yüzeyini sürekli geliştirmek için yaptığı araştırmalar sonucunda radyal teknolojisini geliştirmiş ve tüm ürün gruplarına adapte etmiştir. İş makinesi lastiklerinde, radyal teknolojinin bezli lastiklere karşı avantajları yapılan testler sonucunda kanıtlanmıştır," diye sözlerini sürdürdü.

Sektörün Türkiye'de 2023 yılına kadar gerçekleştirilecek bin projeye odaklandığını vurgulayan İMDER Genel Sekreteri

Faruk Aksoy, "12 yılda sadece ulaştırma sektörüne 368 milyar dolarlık yatırım planlanıyor. Yapacak çok işimiz var" diye konuştu.

Michelin Radyal XHA2 bezli iş makinesi lastiklerinin avantajları

Daha fazla çekiş kabiliyetine sahip olmasından dolayı daha rahat yük altına girebilen radyal lastikler, bu özelliği ile kepçesinde daha fazla yük taşıma olanağı veriyor. Radyal lastik yere basma alanı (sırtı) yanaklarından bağımsız hareket ettiği için lastiğin yaylanma hareketinden etkilenmiyor ve yere basma alanında bir deformasyon yaşamıyor. Bezli lastikte ise yanağın yaylanma hareketi doğrudan lastiğin sırtına iletiliyor ve bu nedenle lastiğin yere basma alanında sürekli deformasyon yaşıyor. Bezli lastikli yükleyici 320 m sonra durmasına karşın, Michelin radyal lastikli yükleyici 55 m daha fazla mesafe kat ederek, 375 metrede duruyor ve dönme direncindeki bu fark, iş makinesinde yüzde 6'lık bir yakıt tasarrufu anlamına geliyor. Bezli lastik sırtta meydana gelen deformasyonlardan dolayı düzgün aşınmamasına karşın radyal lastiğin mekanizminde ise sırtın yanaklardan tamamen bağımsız çalışmasından dolayı sırtta herhangi bir deformasyon meydana gelmiyor.

MICHELIN  **XHA2**

MÜKEMMELLİĞİN ADI



En yeni yükleyici lastiği MICHELIN XHA2 ile tanışın

MICHELIN XHA ile mükemmelliğin sınırını çizmiştik. Şimdi bu sınırı yükseltiyoruz. Daha sağlam üretilen XHA2, iş makinalarınızın daha uzun süreli çalışmasına izin verir. Güçlendirilmiş yanakları ve derinleştirilmiş sırt blokları sayesinde kesiklere karşı daha dayanıklı olan XHA2 sunduğu mükemmel çekiş sayesinde yükleyicinizin daha verimli olmasını sağlar. Ayrıca, sırt özelliği sayesinde sarsıntıları azaltarak operatörünüzün çalışma verimliliğinde artış ve yükleyicinizde sarsıntıdan dolayı meydana gelebilecek sorunlarda azalma sağlar. MICHELIN XHA2 uzun ömürlülüğü ve arttırılmış kaplanabilirlik oranı sayesinde çevrecede daha duyarlıdır.



LIEBHERR L566 2PLUS2 YÜKLEYİCİ TÜRKİYE DEMOSU



Türkiye iş makineleri pazarındaki etkinliğini arttırmayı hedefleyen Liebherr, ülke genelindeki çok sayıda şantiyeyi kapsayan bir lastikli yükleyici tanıtım turu gerçekleştirdi.

Istanbul Büyükbakkalköy'deki Nuh Beton tesislerinde, 25 Ekim tarihinde gerçekleştirilen organizasyona katılarak, yeni L566 2plus2 lastikli yükleyici modeli ve katılımcıların bu model hakkındaki görüşlerini aldık.

Bölgenin önde gelen firmalarının davet edildiği organizasyonda katılımcıları, Türkiye ve Liebherr merkez çalışanları

birlikte karşıladı. Gerek demo alanı içerisinde yapılan hazırlık ve alınan güvenlik önlemleri, gerekse sunulan ikramlar Liebherr'in organizasyona verdiği önemin göstergeleri oldu.

Açılış konuşması ve yeni Liebherr L566 2plus2'nin katılımcılara tanıtımı Liebherr Avusturya'da çalışan Ürün Müdürü Ahmet Pak tarafından yapıldı. Makinayı,

uzman operatör eğitmeni Stefan Averkamp kullandı.

Demo esnasında katılımcıların ilgisini en çok çeken konular yakıt ekonomisi ve kullanım kolaylığı oldu. Öyle ki Liebherr yetkilileri, 4 m3 kova kapasitesine sahip olan L566 modelinin böyle bir şantiyede ortalama 18 litre yakıt tüketceğini ve bunun da en yakın rakiplerine



*Liebherr Avusturya
Ürün Müdürü Ahmet Pak*

kiyasla yaklaşık saatte 5 litre yakıt sarrafu anlamına geldiğini vurguladılar.

Yakıt tüketiminin düşük olmasının temel sebepleri arasında düşük devirlerde yüksek tork üreten Liebherr motor, hidrostatik şanzıman kullanımı sebebiyle güç kaybının en aza indirilmiş olması ve ekstra bir arka ağırlık takılmasını gerektirmeyen özgün tasarım olduğu belirtiliyor. Motor, makinanın uzunlamasına ve pompa çıkışı arkada olacak şekilde yerleştirilmiş. Böylece pompa sanki bir ağırlık gibi görev yapıyor ve makinanın ağırlık merkezi yere daha yakın ve daha geride oluyor.

Liebherr; motor, hidrolik ve elektronik aksamlar gibi önemli parçalarını kendisi geliştirerek üretiyor.

Makina hidrostatik şanzımanlı olduğu için operatörün vites seçimi yapması, yavaşlamak veya yön değiştirmek için fren pedalına basması gerekmiyor. Bu sistem aynı zamanda makinanın ani sarsıntılara maruz kalmasını engelleyerek; hem aktarma organlarının zarar görmesini, hem de kovanındaki malzemenin yere dökülmeden güvenle taşınabilmesini sağlıyor.

Tüm yürüyüş ve çalışma hareketlerinin kontrolü operatörün sağ tarafındaki tek bir joystick kumanda üzerinden yapılıyor. Böylece operatörün sol elini direksiyondan kaldırmadan, güvenle çalışabilmesi amaçlanıyor.

Frenlerin hidrolik olması balata aşınmalarını en az seviyede tutuyor. Ön ve arka akslarda bulunan "limited slip"

çekiş kontrol sistemi sayesinde lastik aşınmalarının yüzde 25'e varan oranda azaltıldığı da belirtiliyor.

Liebherr Türkiye Hafriyat Makinaları Bölüm Başkanı Uluhan Oytun, Avrupa'da önemli bir pazar payına sahip olan Liebherr'in Türkiye'de henüz hak ettiği seviyede olmamasının temelinde geçmişten kaynaklanan bazı olumsuz önyargıların bulunduğunu belirtiyor. Liebherr Türkiye olarak özellikle satış sonrası hizmetler alanında bu önyargıları kırarak önemli çalışmalar yaptıklarını, şu anda kendilerine gelen yedek parça taleplerini yüzde 72 gibi yüksek bir oranını anında karşılayabildiklerini vurguluyor.

Demo programının bu bölümünün 8 ili kapsadığını belirten Uluhan Oytun: "Amacımız, müşterilerimizin makinalarımızı birebir kullanarak tanımasını, performansını ve sağlayacakları kazançları pratik olarak görmelerini sağlamaktır. Günümüzün rekabetçi piyasa



*Liebherr Türkiye Hafriyat Makinaları
Bölüm Başkanı Uluhan Oytun*

koşullarında işletme maliyetleri çok daha önemli hale geldi. Yakıt tüketimi, lastik ve diğer yedek parça maliyetlerinde müşterilerimize önemli avantajlar sağlıyoruz. Makinamız iyi. Satış sonrası hizmetlerimiz de çok iyi bir seviye geldi. Bu durumda biz de gelecekte çok iyi şeyler bekliyoruz" dedi.

Nuh Beton tesislerini işletmekte olan Eras İnşaat; mikser, pompa ve yükleyiciler de dahil olmak üzere, firmanın 20'ye yakın tesislerindeki tüm makina hareketliliğini sağlıyor. Bir kısmı Nuh Beton'a, bir kısmı kendisine ait olmak üzere firmanın sorumluluğu altında yaklaşık 200 mikser, 50 pompa, 15 yer pompası, muhtelif hidrolik dağıtıcı bollar ve 18 adet lastikli yükleyici bulunuyor.





Eras İnşaat Firma Sahibi
Erdoğlan Özğün



İsfalt A.Ş.
Habipler
Fabrika Şefi
Hakan Akbulut

Firma sahibi Erdoğlan Özğün, makina parklarından çeşitli markalarda lastikli yükleyiciler bulunduğunu belirtiyor. 70'li yıllarda şahsen kullandığı Liebherr'e sıcak bakıyor ve demo sonuçlarına göre makina parklarına ekleyebileceklerinin sinyalini veriyor.

Bir yükleyicide kendisi için en önemli konuların yakıt tüketimi ve dayanıklılık olduğunu ifade eden Erdoğlan Özğün, Kartal'daki beton tesisinin en zorlu şantiyeleri olduğunu, burada verim sağlayan bir makinanın diğer tüm tesislerinde çalışabileceğini ifade ediyor.

"Santralimizi sürekli beslememiz gerekiyor. Dolayısıyla yükleyicinin durması söz konusu olamaz. Çift santral oluşu ve yüksek rampası sebebiyle Kartal, bir lastikli yükleyici için bizim açımızdan en zorlu tesisimizdir."

Yüksek kapasitesi ve tek makina olmasından dolayı burada, her markanın bize uygun en büyük modelini kullanıyoruz. Rampadaki eğim makineyi zorluyor ve yakıt tüketimini artırıyor. Arazisi geniş, bütün tesisin yükleme işini aynı

Kastamonu Entegre A.Ş.
Satın Alma Müdürü
Ayda Kalaycı



makina yapıyor. Liebherr bünyemizde olmasını düşündüğümüz bir markadır. Yeni nesil modelleri hakkında fazla bir bilgimiz yoktu. İlk izlenimlerimiz olumlu ancak, birkaç gün daha test edeceğiz."

Demoya katılan İsfalt A.Ş. Habipler Fabrika Şefi Hakan Akbulut, makinadan etkilendiklerini, ancak kendi koşullarında da denemek istediklerini belirtiyor.

"Yeni makinalar arasında çok büyük farklar bulunmuyor. Ancak buradaki arkadaşlar yakıt konusunda çok iddialı rakamlar veriyorlar. Bunu kendi şantiyelerimizde deneyerek test etmek istiyoruz. Makina buradan sonra bize de gelecek. Elbette sadece yakıt tüketimi

tek etken değil. Makinanın üretim performansı, sağlanan yedek parça ve servis hizmeti de çok önemli. Bununla birlikte burada edindiğimiz ilk izlenimlerimiz gayet olumlu oldu."

Kastamonu Entegre A.Ş. Satın Alma Müdürü Ayda Kalaycı, Liebherr ile uzun yıllardır çalıştıklarını ve hali hazırda makina parklarında 30 adet Liebherr bulunduğunu belirtiyor. Firma, kısa bir süre önce Adana ve Romanya'daki tesisleri için 6 adet yeni L550 lastikli yükleyici almış. Liebherr'in hidrostatik şanzımanlı oluşu sebebiyle daha az yakıt tükettiğini ve aşınmaların daha az olduğunu ifade eden Ayda Kalaycı, "Üzerlerinde 9 m3'lük hafif malzeme kovası bulunan makinalarımız günde 24 saat çalışıyorlar. Makinalarımızı alırken bizim koşullarımızda, makina başına yılda ortalama 20.000 Euro yakıt tasarrufu sağlayacağımızı hesaplamıştık. Bunu hassasiyetle takip ediyoruz.

Liebherr'in doğrudan Türkiye'ye gelmesi de bizi yedek parça ve servis hizmetleri açısından önemli ölçüde rahatlatıyor diyor.





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.

Karlılığınızı arttırmaya ve işletim maliyetlerinizi düşürmeye odaklandık, ya siz?

VOLVO PENTA

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

•ANKARA Ostim Bektaşoğlu Otomotiv (312) 354 11 65 •ANTALYA Setur Marina İsmail Tut (535) 713 43 20, FETHİYE V-Marine (252) 612 45 67, Finike Setur Marina Antalya Gemi (242) 855 33 70 •AYDIN Didim Marina D-Marın Bektaşoğlu Otomotiv (256) 813 23 25 •İSTANBUL Ataköy Marina Sal Marin (212) 661 97 65, Beykoz Akçay Marin (216) 322 33 16, Kartal As Marin (216) 488 54 57, Batu Marin (216) 369 59 54, Nisa Motor (216) 387 38 28, Pendik S Marine (0216) 511 41 41 Kadıköy Best Marin (544) 208 08 65, Maslak Kuzey Marin (212) 276 17 68, Besa Marin (212) 285 00 05, Tuzla Ermetel (216) 446 71 13, Ümraniye Yöce Makina (216) 313 15 90, İZMİR Balçova SEY Deniz Motorları ve Jeneratör (232) 461 87 31, Çeşme Müjdat Arabacıoğlu ve Ort. (232) 723 33 53 •MUĞLA Bodrum Mita Marina Mehmet Gökuna (533) 542 47 63, Bodrum Yalıkavak Marina Tuncar Marin (252) 385 33 79, Gökcek West Marin (252) 645 26 85 •TRABZON General Motor (462) 227 57 88



ÖZEL PROJELERE YEREL ÇÖZÜMLER



Dubalar üzerinde çalışan ve Om Mühendislik tarafından özel olarak donatılan Hitachi Ekskavatörler, deniz dibini tarayarak Türkiye'nin limanlarını derinleştiriyor.

Bazı işler standart uygulamalardan farklı ve kendine özel çözümler gerektirebiliyor. Demiryollar, Limanlar ve Havalimanları İnşaatı Genel Müdürlüğüne bağlı Deniz Dibi Tarama Baş Mühendisliği bünyesinde kullanılan duba üzerine monteli uzun erişimli ekskavatörler bunlara en güzel örnekler arasında yer alıyor.

Ancak, standardın dışına çıkılarak yapılan bu tip çalışmalar çok daha büyük hassasiyet gerektiriyor. Çünkü maliyeti oldukça yüksek olan bu makinelerin arızalanması halinde, ikamesi de çok zor oluyor.

Yüklenicisi Yütek Gemi İnşaat Ltd. Şti. olan proje kapsamında; Enka Pazarla-

ma tarafından sağlanan bir adet Hitachi Zaxis 870LCH ile iki adet Hitachi Zaxis 670LCH paletli ekskavatörler, deniz dibine 12 metreye kadar erişim sağlamak üzere tamamen Om Mühendislik tarafından geliştirilen bom, arm, kova ve bağlantılarla donatıldı. Projenin detayları ile ilgili olarak Enka Pazarlama Satış Müdürü Arda Doğanay ve Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken ile görüştük.

Uzun bir analiz ve hazırlık döneminden sonra hayata geçen bu projenin sadece makinelerin değil, tarama gemilerinin tamamen yenilenmesini gibi uzmanlık ve ihtisas gerektiren bir konu olduğunu önemle vurgulayan Arda Bey, konu ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Projenin kapsamı nedir?

Demiryolları Liman ve Havaalanları Genel Müdürlüğü (DLH)'nin tarama gemileri var. Bu gemiler, Türkiye'nin üç tarafında balıkçı barınakları, limanlar, tersaneler ve kanallar gibi yerlerde derin tarama yapıp zemin ıslahına yönelik çalışmalar yapıyorlar. Kullanılan ekipmanlar 1980 'li yılların sonlarına doğru alınmış ve bugüne kadar kullanıla gelmişler. Geçen yıl DLH 'nin bu gemilerin yenilenmesi ve modernizasyonu ile ilgili projesi oluştu. Biz de DLH kapsamında Samsun, İstanbul ve İzmir Bölge Müdürlükleri'nin elinde bulunan gemilerin belirli bir yıl periyodunda yenilenmesine yönelik projede profesyonel bir iş ortağı ile birlikte teklifçi olduk.

Projenin lideri Yütek Gemi İnşaat Ltd. Şti.'dir. Biz Enka ve Hitachi olarak onların tedarikçisi konumundayız. Proje kapsamında teknolojimiz ve bilgi birikimimizle ekskavatör kısmına destek verdik. Gerek teknik gerek ise maddi anlamda en uygun teklif seçildik ve geçen yıl projeye başladık. Geçen sene bir adet, bu sene de iki adet olmak üzere gemi modernizasyonu projesi kapsamında Hitachi ekskavatörleri temin ettik.

Projede neden Hitachi tercih edildi?

Bu gibi projeler özel ve nitelikli projelerdir. Bir kanal ya da hafriyat kazısı gibi değerlendiremezsiniz. Yüzer bir gövdenin üzerine monte ediyorsunuz. Kara makinalarına göre farklı dinamikler var. Makinanın çalışma performansını etkileyen farklı kriterler ön plana çıkıyor. Makinanın dengesi, su içindeki performansı, uzun ömürlü olması, makinada çalışan organların deniz şartlarına uygun olması gibi kriterler arandığı zaman da, dünyada bu konseptte uygun üretim yapabilecek olan tasarım ve imalatçı firma sayısı da kara tipi makineler klasmanına nazaran bir anda eleniyor. Sonuç itibarı ile, siz paranın karşılığında alabildiğiniz kaliteyi, uzun ömrü ve performansı göz önüne aldığınızda Hitachi ön plana çıkıyor.

Hitachi'nin doğduğu yer olan Japonya denizle sürekli mücadele eden bir ülke. Bu sebeple ürünün orada uzun yıllar denendikten sonra dünyaya arz edilmesi avantaj sağlıyor. Çok daha büyük tonajlı modelleri bile denendiği için, biz de DLH' ye burada çok daha rahat hizmet ve güven verebildik. Bu da bize başarıyı getiren önemli bir referans değeri oldu.

Makina dışarıdan orijinal haliyle de getirilebilirdi ama burada yapıldı, bunun nedeni nedir?

Orjinal getirmek mümkün ama bu bir takım maliyetleri ve kûlvetleri de yanında getiriyor. Bu konuda Türkiye'deki yerli imalatçıların kova ataşmanı imalatı ile başlayan ve gelişen bir başarı öyküsü var. Bazı firmalar bu başarıyı bom, arm ve ön ataşman imalatına da taşıyabiliyorlar. Om Mühendislik de bunlardan bir tanesi.

Mühendislik departmanımızın yaptığı öngörülerle bunun burada yapılabileceği ve Türk sanayinden destek



*Enka Pazarlama Satış Müdürü
Arda Doğanay*

alınabileceği, Hitachi'nin de verdiği onayla perçinlendi. Dolayısıyla biz de Hitachi'nin verdiği destek ve Enka'daki mühendislik ve özel uygulamalar birimimizin kontrolüyle bu işi proje olarak Om Mühendislik'e taşıdık. Uzun yıllar süren işbirliklerimizle onların neyi nasıl yapabildiklerini bildiğimiz ve emin olduğumuzdan projeyi onlarla götürmeye karar verdik. Bu bize hem kendi sanayimize destek olanağı verdi, hem de amaca ulaşmada önemli bir avantaj sağladı.

Makinanın bütünlüğünü nasıl sağladınız?

O konuda biz Om Mühendislik'i yalnız bırakmıyoruz. Tamamen bizim koyduğumuz şartlarda, ölçülerde, malzeme kalitesinde, kaynak usulünde hareket ettiği zaman zaten Japonya'daki imalat disiplini ve detayını buraya taşımış oluyoruz. Bu disiplin ve detayda çalışabileceğini bildiğimiz için de makinamızla son derece uyumlu bir yapı ortaya çıktı. Biz Om Mühendislik'i yalnız bırakmadık; "sen yap, 3 ay sonra bu ataşmanı getir takalım" deseydik o zaman belki sorunlar yaşanabilirdi. Biz başından

"Mühendislik departmanımızın yaptığı öngörülerle bunun burada yapılabileceği ve Türk sanayinden destek alınabileceği, Hitachi'nin de verdiği onayla perçinlendi"

sonuna kadar her bir adımında imalatı kontrol ettiğimiz, destek verdiğimiz için onu birebir kendi imalatımız gibi yaşayabildik. Om Mühendislik'te bu açıklığı ve şeffaflığı gösterdiği için başarı geldi.



Om Mühendislik
Yönetim Kurulu Başkanı
Oğuz Diken

"Böyle projeler yapmak için önemli bir deneyim ve bilgi birikimi olması gerekiyor, her firma bu işi yapamaz, bu konuda ekibimize güveniyoruz."

Onlar için başarı oldu, biz ve müşteri için de memnuniyet oldu. Çünkü müşteri her zaman biliyor ki bir sorun olduğu zaman kolaylıkla çözüm üretebileceği iş ortakları var.

Deniz içerisinde çalışan makinaların standart makinalara göre yapısal olarak ne gibi farklılıkları var?

Suyla sürekli temasta olan kısımlarındaki keçe, hidrolik pistonlar, kullanılan metal malzemeler, boya, elektrik sistemi, kabin içindeki korumalar gibi özel bir takım imalatlar gerekiyor. Aksi durumda, kara tipi bir makineyi kara ortamından deniz ortamına taşıdığınız zaman kısa sürede bir memnuniyetsizlik ortaya çıkartacaktır.

Türkiye'de bu tarz uygulamalara talep nasıl? Farklı uygulamalar da olacak mı?

Olacak, oluyor da. Türkiye'de zaten iş makinasına bakış açısı kısa zamanda çok büyük bir değişime uğradı. Eskiden sadece toprak kazalım, toprak yükleyelim şeklinde olan faaliyetler şimdi endüstriyel uygulamalara kayıyor. Artık 20 ton altı ekskavatörler Türkiye'de beğeni kazanmaya ve makina parklarına girmeye başladı. Madencilik sektörünün gelişmesiyle büyük boy ekskavatörler geliyor.

Ekskavatörün farklı işler için de kullanılabileceğini görüyoruz ve öğreniyoruz.

İletişimin, dergilerin bu konuda çok büyük hizmeti var. İnternette gezdikçe, dergileri araştırıp karıştırdıkça 'ekskavatör bu amaçla da kullanılabiliyormuş' diye yeni keşifler yapıyoruz.

Avrupa'da insanlar bir ekskavatör ve 30 tane ataşman alıyor. Bizde bugüne kadar her iş için bir makina alınıyordu. Şimdi insanlar artık ana makineyi alıp onun üzerine koyacağı ataşmanlarla farklı amaçlara yönelebileceklerini görüyorlar. Bu da farklı uygulamalar getiriyor ve bu uygulamalar paralelinde yeni alt sektörler de oluşuyor. Mesela Om Mühendislik dün sadece kova imal ederken bugün özel uygulama ataşmanlarına hizmet ediyor ve bu alanda

yerini alıp kendine yeni bir kapı açmış oluyor. Dolayısıyla hızla büyüyen ve gelişen bir sektör oluşuyor.

Bu özel makinaların fiyatları standart makinalara kıyasla hangi seviyededir?

Bunlar özel imalat proje makinaları olduğu için maliyetler yüksek. Maliyeti oluşturan sadece çelik fiyatı ve imalat maliyeti değil aslında. Bu tip uygulama makinelerinde en önemli maliyet unsuru, güven. Böylesi özel bir uygulamada fiyatı değerlendirirken hesaba katılması, dikkate alınması ve göz önünde tutulması gereken o kadar çok parametre var ki... Tecrübeyi ve güveni onaylatmadan vereceğiniz fiyatın hiçbir anlamı olamayacağı düşüncesindeyim.





1991 yılından günümüze iş makineleri ataşmanları üretimi konusunda faaliyet gösteren ve sektörde alanında ilk akla gelen markalar arasında yer alan Om Mühendislik, ürün portföyüne özel proje çalışmalarını da ekledi. Bir süre önce Ukrayna'ya 15,5 m³'lük dev "Front Shovel" kovalar ihraç eden firma şimdi de, "Long Reach" olarak adlandırılan uzun erişim makinalarına yönelik anahtar teslimi projeler gerçekleştiriyor. Enka ile birlikte yürütülen bu özel proje ile ilgili olarak Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken ile de bir araya geldik.

Om Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken bu tarz projelerde sadece tasarım yapmanın yeterli olmadığını, bilgi ve tecrübe birikimi gerektiğini vurguluyor.

Öncelikle biraz projeden bahsedebilir miyiz? Projenin kapsamı nedir?

Proje kapsamında, uzun erişimli ekskavatör olarak adlandırılan büyük makinelerin; bom, arm, kova ve gerekli diğer tüm hidrolik ekipmanlarını bir bütün olarak müşterimize sunuyoruz. Daha önce de bundan yaklaşık 4 yıl önce yine Enka aracılığıyla İzmir'deki bir firma için benzer bir çalışma yapmıştık. Mühendislik ve katma değer anlamında bizi farklı bir kategoriye taşıdığı için bu iş bize cazip geldi. Bilgi ve tecrübe birikimimiz elbette önemli bir avantaj sağlıyor. Müşterimizin bize ekipmanından beklediği erişim mesafelerini bildirmesi



yeterli oluyor. Biz de ona göre projelendirip üretime geçiyoruz.

Tasarımı size mi aittir?

Evet, tasarımını kendimiz yapıyoruz. Ana bağlama ölçüleri belirlendikten sonra bilgisayar ortamında projelendiriliyor ve yine bilgisayar ortamında testleri ve malzeme seçimleri yapılıyor. Üretim aşamasında da kaynak testleri yapılan süreç bu şekilde devam ediyor.

Tüm bu süreç ne kadar sürede gerçekleşiyor?

Projeye göre değişkenlik gösteriyor elbette. Ancak seri imalata girmeyen bu tarz özellikli işlerin tamamlanması, normalden 2-3 kat daha fazla zaman alabiliyor.

Projelerdeki hassas ürünler ve ürünlerdeki hassas noktalar nelerdir?

Burada en önemli şey tasarım ve ağırlık dengesidir. Çünkü makina yükleye-

ceğiniz bir ağırlık ve ağırlık merkezinin dolayı makinanın kaldırabileceği bir ağırlık var. Dizayn ederken, malzeme seçimi yaparken buna dikkat etmek gerekiyor. Diğer önemli nokta ise kaynaklardır. Kaynak kontrollerinin mutlaka tekniğe uygun olarak gerçekleştirilmesi gerekiyor.

Om Mühendislik olarak bu alandaki üstünlüğünüz nedir?

Biz ekibimize güveniyoruz. Önemli bir deneyim ve bilgi birikimi olması gerekiyor, her firma bu işi yapamaz. Yapar belki ama çok hata yapar ve deneme yanılma yöntemiyle öğrenebilir. Geçmişte bunun örneklerini gördük. Türkiye'deki ataşman üretim sanayi'nin gelişmemiş olduğu dönemlerde bazı firmalar, yurtdışında bulunan tasarım bürolarına bu ürünlerin tasarımlarını ve hatta üretimini yaptırdılar. Ancak ürünler ülkemize geldiğinde bunların verimli olmadığını gördük. Dolayısıyla sadece tasarım yetmiyor. Arkasında bir bilgi ve tecrübe birikimi de gerekiyor.

Tasarımda ve malzeme seçiminde hassas noktalar nelerdir?

Makina üzerine koyacağınız ekipman eskisinden daha büyük olduğu için daha ağır olacaktır. Bunu dengelemek için arkaya aşırı düzeyde ağırlık koyarsanız, bu sefer makinanın aksamına ciddi anlamda zarar gelebilir. Dolayısıyla orijinal ağırlığını ve onun ağırlık merkezini çok fazla değiştirmeden tasarımını yapıyoruz. Hafifletmeli ve en uygun malzeme



meyi kullanmalıyız ki arkaya koyacağı-mız dengeleyici makinayı zorlamasın. Burada önemli olan ürettiğimiz ürünün dengeli olması değil, ürünün makinanın bütünüyle de dengeli olmasıdır. Deniz suyundan etkilenmemesi amacıyla makinalar için kullanılan özel boyalar var. Zaten boyama işlemini bu işin uzmanı olan arkadaşlarımız yapıyor. Makinanın her bölümü deniz suyunun özelliklerine uygun özel boyayla boyanıyor. Hidrolik aksam konusunda da deneyimli arkadaşlarla çalışmayı tercih ediyoruz. Ana firmanın tavsiyelerine uyuyoruz ve Türkiye'de bu iş için en iyi arkadaşımız kimse onunla çalışmayı tercih ediyoruz.

Ürünlerinizin garanti süresi nedir?

Garanti süresi üründen ürüne değişiyor ama biz bu ürünler için genelde 2 yıl garanti veriyoruz.

Yurtdışından sağlanan ürünlerle sizin burada ürettiğiniz ürünler arasında maliyet avantajı var mı?

Mutlaka maliyet avantajı vardır ama biz firma olarak diğer firmaların maliyetle-

rine çok fazla dikkat etmeyiz. Biz kendi maliyetlerimize bakarız ve müşterimize de kendi maliyetlerimizin olduğu doğrultuda kar marjıyla fiyatımızı sunarız. Müşterimiz de bizim fiyatımızı kabul ederse üretime geçeriz. Ancak bu ürünlerin ülkemizde yapılıyor olması, OEM kaynaklı ürünlere göre bir fiyat avantajı yaratıyor. Özellikle OEM ürünü almak isteyen müşterilerimizden yabancılarla aramızda önemli fiyat farklılıkları olduğunu görebiliyoruz.

Yurtdışında da müşterileriniz ve çalışan makinalarınız var mı?

Yaptığınız ürünün tanınması ve bilinmesiyle alakalı oluyor. Dünya zaten çok küçüldü bir şey yaptığınızda internet ortamında hemen görülebiliyor. Her şey eskiye göre çok daha hızlı yayılıyor. Mesela ikinci ürünümüz Madagaskar'da çalıştı. Müteahhit buradan aldı ama Afrika'ya götürdü.

Mega makinalar için ürettiğimiz büyük hacimli kovalardan beşincisinin siparişini aldık. Aynı müşterilerimize ikinci

ürünümüzü satıyor olmamız kendimize olan güvenimizi artırıyor. Bunlar önemli şeylerdir. Aynı firmaya ikinci ürününüzü satıyorsanız, firma ürününüzü kabul etmiş demektir. Şu an da 28 m3 'lük kova yapıyoruz ve 35 m3 için de ön çalışmalar yapıyoruz. Referanslarımız arttıkça bize gelen siparişler de artıyor.

Önümüzdeki dönemde yeni ürünleriniz olacak mı?

Biz uzun erişimli makina ataşmanları ve mega makinalar konusunda uzmanlaşmak ve bu alanda belirli bir yol almak istiyoruz. Bunun için 2012 yılında yeni üretim tesisimize geçeceğiz. Şu an ki tesisimiz bu işler için çok yeterli değil. Yeni yerimizde uygun tezgâhlar ve daha büyük bir alanda bu işi devam ettireceğiz.





*Yütek Gemi İnşaa Ltd. Şti.
Genel Müdürü Yücel Tekin*

Projenin yüklenicisi Yütek Gemi İnşaat Ltd. Şti. Genel Müdürü Yücel Tekin, yaptıkları işin başlı başına bir tasarım işi olduğunu ve gemilerde bulunan eski ekskavatörü söküp yenisini uygularken; tüm hidrolik, mekanik, elektrik ve elektronik

aksamları buna uygun şekilde adapte ettiklerini vurguluyor.

Yücel Bey projeye nasıl dâhil oldunuz?

Ulaştırma Bakanlığı bu konuda bir çalışma yaparak ihaleye çıktı. Biz de bu işi yapabilir miyiz diye araştırdık. İhaleye katıldık ve kazandık. Biz bir gemi inşa firmasıyız. Gemilere bakım ve onarım yapabildiğimiz gibi, yeni gemi inşasında da hizmet veriyoruz. Daha önce yapılmamış olan böyle bir projeyi ilk defa biz yaptık ve yaparken ciddi sorunlarla karşılaştık. Hatta bir miktar para da kaybettik ama kaybettiğimiz para bizim tecrübe sahibi olmamızı sağladı.

Revize etmekle sıfırdan yapmak çok farklı değil mi?

Sıfırdan yapıldığında bu tip gemilerin maliyeti 20-25 milyon TL 'ye çıkıyor. As-

lında iyi bir tasarımınız varsa, bizim yaptığımız şekilde daha hesaplı bir şekilde tamamen yenilenmiş oluyor.

Test çalışmaları yapıyorsunuz. Kaptanlar memnun oldular mı?

Kaptanlarımız bu yenilikten dolayı çok memnun oldular. Daha önce 1 saatte yükledikleri gemiyi şimdi yarım saatte yükleyebiliyorlar. Böylece hem işin hızı artıyor, hem de daha az yakıt harcanıyor. Bu tip gemiler kendini kısa sürede amorti edebiliyor.

Burada kullandığınız teknoloji gelişmiş ülkelerdeki benzer uygulamalarla paralel mi?

Şu anda bu uygulama Japonya, Hollanda ve Amerika'da da aynen yapılıyor. Aynı sistem Mississippi Nehri'ni de taşıyor. Deniz dibi yapısına ve özelliklerine göre uygulanacak sistem farklı olabiliyor. Kullanılacak metot da buna bağlı olarak seçiliyor.

Projede sizi en çok zorlayan konu ne oldu?

Teknenin hidrolik, mekanik, elektrik ve elektronik konular bizi zorladı. Çünkü teknede tamamen köklü bir revizyona gidiyorsunuz; eski sistemi söküyor ve yeni bir sistem tasarlayıp uyguluyorsunuz. Bu iş, yeni inşa yaptıktan çok daha zorlu; ciddi bir mesai ve emek gerektiriyor.

Motorsuz olan bu araçlar denizde nasıl hareket ediyorlar?

Liman içerisinde kendi ekskavatörleriyle hareket edebiliyorlar. Seyahat esnasında römorkörler yardımıyla istenilen yere çekilerek götürülüyorlar. Bu yüzen iş makinelerine istenirse motor da takılabilir. Ancak o takdirde gemi kategorisinde değerlendirilmesi gerekir.

Özel sektörden size bu konuda talep geliyor mu?

Özel sektörde de böyle gemiler var ve bize çok sayıda talep geliyor. Mesela bir firma, Bulgaristan'dan aldığı bir aracı buradaki şekilde revize etmemizi istiyor; görüşmelerimiz devam ediyor. Bangladeş'ten Dubai ve Katar'a kadar birçok firmaya projelendirme ve teklif çalışmalarımız bulunmaktadır. Türkiye'deki özel sektör firmaları bu işleri bugüne kadar hep yurtdışındaki firmalara yaptırmış ve çok para vermişler. Biz de artık tecrübe kazandığımız bu tarz projelere teklif verebiliyoruz.





DENİZ KURDU VOLVO PENTA ŞİMDİ İNŞAAT VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMALARDA DA İDDİALİ



İlk motor modeli B1'i 1907 yılında geliştirerek üretim serüvenine başlayan ve kısa sürede saygın bir motor üreticisi haline gelen Volvo Penta, genişleyen ürün ağıyla yalnızca denizcilik uygulamaları için değil, endüstriyel uygulamalar için de çözümler sağlıyor. Dünya çapında sektörün teknoloji lideri ve güven duyulan motor üreticileri arasında yer alan Volvo Penta'yı daha yakından tanımak amacıyla Türkiye Genel Müdürü Mehdi Kılıç ile bir araya geldik.

Volvo Penta için her şey 1886 yılında çiftçiler için pulluk gibi ekipmanlar, aynı zamanda soba ve diğer mutfak aletleri de üreten küçük bir atölye ve dökümhane olarak başlamış. Giderek büyüyen firma, 1907 yılında Stokholm'deki bir mühendislik firması ile işbirliği yaparak ilk motorunu üretmiş. 3,5 hp gücündeki bu ilk deniz motoruna,

şirketi kurmaya 5 kişinin karar vermiş olması nedeniyle PENTA adı verildiği söyleniyor. Geçen zaman içerisinde değişik ölçekte benzinli motorlar üreten firma, 1926 yılında Volvo ile tanışıyor. Volvo'nun kurucuları, bir İsveç otomobili yapma projeleri için motor arayışına giriyor ve nihayetinde Penta'yı seçiyorlar. 1934'e kadar Volvo otomobil, kamyon

ve otobüsleri için motor üreten firma, bu tarihte Volvo bünyesine katılarak Volvo Penta adını alıyor.

Türkiye'de Volvo'yu tanıyoruz. Ancak Volvo Penta marka olarak çok ön plana çıkmadı. Volvo Penta hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Volvo Penta hiçbir zaman ön plana



çıkmadı. Çünkü biz bir motor üreticisi olarak tedarikçilerimize önemli bir ara ürün sağlıyoruz. Dolayısıyla, Volvo Penta markasıyla bilinen nihai bir ürün yok. Ürünlerimiz; Volvo Grubu bünyesindeki iş makineleri ve kamyonlarda, diğer çeşitli endüstriyel uygulamalarda, jeneratörlerde, yatlarda, balıkçı teknelerinde ve büyük gemilerde kullanılıyor.

Türkiye'nin en büyük jeneratör üreticileri ile çalışıyoruz. Jeneratörün yüzde 75'lik kısmını motor oluşturmaya rağmen hiçbir zaman Volvo Penta Jeneratör denmiyor. Üretici firma ürünlerini satarken 'Volvo motorum var' diyor ama hiçbir zaman Volvo Penta markası ön plana çıkmıyor. Bundan dolayı marka konusunda bir ara ürün olarak hep bir basamak geride kalıyoruz.

Volvo Penta Türkiye'de ne kadar süredir faaliyet gösteriyor?

Türkiye'de 1965'lerden bu yana aktif olarak temsil ediliyor. 2001'e kadar distribütör aracılığıyla faaliyet gösteren firma, 2001 yılında doğrudan yatırım yaparak, Volvo Otomotiv Türk Ltd. Şti. unvanını aldı.

Volvo sizce neden Türkiye'de kendi şirketini kurma ihtiyacı duydu?

Volvo'nun Türkiye'ye gelmesinin en büyük sebebi, bu büyük ve önemli pazara doğrudan hizmet vermektir. Şu an yılda

bin 400 adet civarında motor satıyoruz. Hatta 2008'de bu rakam 2 bin adet civarındaydı. Bundan dolayı Türkiye, Volvo Penta için -özellikle endüstriyel anlamda- çok büyük bir pazar. Hem endüstriyel alanda, hem de denizcilikte çok büyük ataklar yaptık. Maalesef 2008'den sonra denizcilik sektöründe büyük bir daralma söz konusu oldu. Ama inanıyorum ki, 2013'ten sonra tekrar o ivmeyi yeniden yakalayacağız. Avrupa'da 2012 başarılı geçerse ve maddi durumu zayıf olan ülkeler geliştirilirse, 2013'te Avrupa'ya yeniden gemi ve tekne yapmaya başlarız.

Türkiye endüstriyel alan büyümeye devam ediyor. Jeneratör piyasası açısından coğrafi olarak çok önemli bir konumda bulunuyor. Ülkemizin özellikle Irak, İran ve Türkiye Cumhuriyetine çok yakın olması sebebiyle doğal bir avantajı var. Bu avantajı da kullanıyoruz. Dünya çapında jeneratör üreticilerimiz var.

Diğer markalarla kıyaslandığında Volvo'nun motor konusunda ki konumu nedir? Spesifik olarak Volvo motorun ön palan çıkan özellikleri ne olur?

Genel olarak bizim en büyük özelliğimiz yakıt tasarrufumuz. İnsanlar ürün alırken yatırım maliyetlerine bakıyorlar ve en ucuza yöneliyorlar. Fakat 2 sene

"Endüstriyel jeneratör piyasasında lider durumdayız. Amacımız önümüzdeki dönemde bunu korumak ve iş makineleri, beton pompaları, crusher'lar gibi diğer endüstriyel alanlarda da aynı başarıyı yakalamaktır. Bu amaçla beton fuarına katıldık, önümüzdeki sene Ankomak İş Makinaları Fuarına katılacağız."

sonra yakıt tüketimleri toplandığında, başta ucuz motor alırken ne kadar hatalı bir davranış sergilediklerini anlıyorlar. Ama iş iştin geçmiş oluyor.



Biz araştırma ve geliştirme için yoğun çaba harcıyor ve önemli miktarda yatırım yapıyoruz. Bunun da bize geri dönüşü yakıt tasarrufu oluyor. Özellikle Çin’li ve Güney Kore’li firmalar motor üretimi konusunda şu an oldukça aktifler. Ancak bunların 2 veya 3 yıllık yakıt tüketimleri hesaplandığında, bir de Türkiye’de yakıtın ne kadar pahalı olduğunu düşünürseniz, bizim ürünlerimizin değeri daha da iyi anlaşıyor.

Sektörel temelde değerlendirsek; iş makinalarında kullanılan bir motorla, teknelerde veya jeneratörde kullanılan motorların teknik açıdan birbirinden ne gibi farklı özellikleri vardır?

Motorlar ana yapı olarak çok farklı değil, bloklar ve blok kısımları tamamen aynıdır. Temel olarak farklılık gösteren nokta soğutma sistemleridir. Denizcilik uygulamalarında motorun bloğunda dolaşan suyu, deniz suyu soğutuyor. Radyatörü ise tatlı su soğutuyor. Diğer bir farklılık da egzoz manifoldlarıdır. Denizcilikte teknenin içini serin tutabilmek için egzoz manifoldlarının da deniz suyu ile soğutulması gerekiyor. Karadaki uygulamalarda manifoldlar soğutmasız oluyor.

Türkiye’de bir yılda satılan motor sayısı nedir? Satışlarınız jeneratörde mi yoksa denizcilik uygulamalarında mı yoğunlaşıyor?

Satışlarımızın büyük bir çoğunluğu jeneratör kısmındadır. Jeneratör alanında, bizim de hizmet sağladığımız 95 kVA ile 700 kVA güç aralığında Türkiye’de yılda yaklaşık 7 bin adet motor satılıyor. 20 kVA’lara indikçe bu sayı katlanarak artıyor. Denizcilik uygulamalarında ise yıllık pazar 600 adet civarındadır. Biz endüstriyelde yaklaşık yüzde

30 oranında bir pazar payına sahibiz. Denizcilikteki pazar payımız ise yüzde 50 mertebesinde. Volvo Penta’nın toplam satışlarındaki denizcilik uygulamalarına yönelik satışlar, önceden endüstriyel satışların çok üzerindeydi. Ancak sektör çok büyük olduğu için artık endüstriyel öne geçmeye başladı. Şu anki satışlarımızda her ikisinin payı aynı seviyededir. 2015’lerde endüstriyel motorlar denizciliği geçeceğini düşünüyoruz.

Müşterileriniz hangi firmalardır? Doğrudan nihai müşteriyle irtibatınız var mı?

Biz doğrudan nihai ürün üreten OEM firmalarla çalışıyoruz. Ara ürün olarak motoru bu üreticilere veriyoruz. Onlar da ürünü kendi sistemleriyle bütünleştirip, nihai ürün olarak müşterilerine sunuyorlar.

Bütün jeneratör üreticilerine motor verebiliyoruz. Bugüne kadar onlarla hiçbir şekilde rakip olmadık, olmayı da düşünmüyoruz. Fakat rakiplerimiz hem jeneratör üretiyorlar, hem de kendi markalarıyla üreticilere motor satıyorlar.

Volvo’nun faaliyet gösterdiği iş makinası, kamyon ve otobüs gibi alanlardaki rakiplerimize motor vermiyoruz. Bunun dışında kalan; taş kırma makinaları, beton pompaları, hidrolik powerpackler ve buna benzer alternatif uygulamalar için üreticilere motor verebiliyoruz.

Beton pompaları gibi alternatif ürünlerde iddialı mısınız?

Evet, bu alanda çalışmalar yapıyoruz ve önümüzdeki dönemde daha da aktif olmayı planlıyoruz. Türkiye’de üretim ya-

pan firmalarla ortak çalışmalara başladık. Türkiye’de ki beton firmalarıyla belli bir noktaya geldiğimizi söyleyebilirim. Türkiye’deki Crasher pazarı önceden oldukça sınırlıydı. Ancak şimdi büyüyor. Türkiye’de önemli crasher üreticileri var ama çoğu kimse bunu bilmiyor. Biz onlara şimdi motor veriyoruz.

Türkiye’de ki organizasyonunuz nasıl? Satış sonrası hizmetlerinizi nasıl sağlıyorsunuz?

Organizasyonumuzda Marine Leisure ve Marine Commercial grubundan sorumlu iki ayrı satış müdürümüz bulunuyor.

Marine Leisure derken, tamamen zevk amaçlı kullanılan yat ve ufak teknelerden bahsediyoruz. Marine Commercial ise ticari olarak nitelendirdiğimiz balıkçı tekneleri gibi Tuzla’da yapılan bütün gemileri kapsıyor. Her iki grubun konsepti, üreticileri, ihtiyaçları, müşteri yapısı ve görüştüğümüz insanlar farklı olduğu için ayırma ihtiyacı duyduk. Ayrıca yedek parça ve servis hizmetlerimizden sorumlu arkadaşlarımız var. Ancak biz fiili olarak doğrudan servis hizmeti vermiyoruz. Şu an bize bağlı çalışan toplam 26 tane bayiimiz var. Tüm yedek parça ve servis işlemleri bunlar tarafından yapılıyor.

Yedek parça konusunda ise organizasyonumuzda; İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa, Ankara ve İzmir’de olmak üzere toplam 4 adet merkez bayiimiz var. Onlara da bağlı çalışan servis bayileri bulunuyor. Yedek parçalar merkez bayilerimiz üzerinde servis bayilerine ve oradan da nihai tüketiciye ulaşıyor. Eğer OEM müşterilerimiz kendi yedek parça ve servis işlemlerini yapmak isterlerse,



onlara bu fırsatı da tanıyoruz. Aynı bir bayiimiz gibi eğitimler vererek destekliyoruz. Garanti işlerini de yapabiliyorlar.

İş makinası kullanıcıları gibi nihai müşteriler, yeni motor ihtiyaçları için nereye başvurmalılar?

Biz müşterilerimizin nihai ürünü aldıkları firmayla irtibata geçmelerini tavsiye ediyoruz. Çünkü bir motor alırken doğru konfigürasyonu seçmek gerekiyor. Yanlış konfigürasyona sahip motor aldığınız zaman bunu makinalara yerleştiremezsiniz. Bazen bir müşteri aracında X marka bir motor varken, Volvo almak istiyorum diyebiliyor. Biz buna da pek sıcak bakmıyoruz. Çünkü aplikasyonu çok doğru yapmanız gerekiyor. Aplikasyonu doğru yapmazsanız astarı yüzünden pahalıya gelebiliyor. O nedenle bu tip işlere fazla girmiyoruz. Aynı motoru, birebir yenisiyle değiştirmeyi tercih ediyoruz.

Önümüzdeki yıllarda motor teknolojisinde ne gibi gelişmeler bekliyorsunuz?

Yeni çıkan Euro 4, kamyonlarda ve otobüslerde kullanılan Euro 5 motorlarla birlikte araçların egzozlarından çıkan

gaz soluduğumuz havadan daha temiz bir seviyeye geldi. Amaç bunu tüm motorlar için sağlamak ve devam ettirmektir.

Elektrik motorları konusunda önemli gelişmeler olacaktır. Yakıt tüketimlerinin de önümüzdeki senelerde çok daha azalacağına inanıyorum.

Volvo'nun yeni ürünleri olacak mı?

2014'te D5, D8 diye tabir ettiğimiz 5 ve 8 litrelik, Volvo'nun tamamen kendi geliştirerek üreteceği motorlar gelecek. Hali hazırda bu sınıfta Deutz ile ortak geliştirdiğimiz D5 ve D7 motorlarımızı kullanıyoruz. Böylece Volvo Penta'nın yeni motor serisi; D5, D8, D9, D13 ve D16 motorlardan oluşacak.

Türkiye ile ilgili hedefleriniz neler?

Endüstriyel jeneratör piyasasında lider durumdayız. Amacımız önümüzdeki dönemde bunu korumak ve iş makinaları, beton pompaları, crusher'lar gibi diğer endüstriyel alanlarda da aynı başarıyı yakalamaktır. Bu amaçla beton fuarına katıldık, önümüzdeki sene Ankomak İş Makinaları Fuarına katılacağız. Sahada olduğumuzu, faaliyet gösterdiğimizi

herkese ilan etmemiz gerekiyor. İnsanlarda bizim hakkımızda hep bir deniz motoru imajı var, bunu yıkmamız gerekiyor. Türkiye'de büyük bir potansiyel var. Volvo olarak bunu gördük ve buraya konsantre olduk.

Denizcilikte daha çok Avrupa'ya bağımlı olduğumuz için bu alanda maalesef Avrupa'yı bekliyoruz. Eğer kendi üreticilerimizi, kendi tekne üreten markalarımızı yaratabilsek bizim için yeni bir pazar olacak. Türkiye'de şu an ekonomik göstergeler oldukça iyi. Fakat güçlü bir TL olduğu için Türkiye'de ki tüketiciler yurtdışından gelen tekneleri tercih ediyorlar. Geçen yıl Türkiye'de yaklaşık 500 - 600 adet tekne satıldı, ama bunların hemen hepsi yurtdışından gelen tekneler.

Oceanrace'in Volvo Penta ile bağlantısı var mı?

Volvo Ocean Race Volvo Grubu'nun sponsorluğunda gelişen bir organizasyon. Tabi konu deniz ve yelkenli tekne olunca Volvo Penta'yı çağırıyor. Ama bizim değil, grubun sponsorluğunda yapıyor.



OTOMATİK YAĞLAMA SİSTEMLERİ KESİNTİSİZ ÇALIŞMA VE MALİYET AVANTAJI SAĞLIYOR



Otomatik yağlama sistemleri işletmelerin yağlama ile ilgili giderlerini önemli ölçüde azaltıyor ve aynı zamanda makinaların daha uzun yıllar güvenilir bir şekilde çalışmasını sağlıyor. Groeneveld Türkiye Mümessili Mundes Makina Genel Müdürü Şehmus Mungan ile birlikte Daştan Madencilik firmasına ait İstanbul Ömerli'deki kum ve kil ocağını ziyaret ederek makina bakım sorumlusu Oktay Daştan'ın görüşlerini aldık.

Seramik hammaddeleri ve beton kumu üretimi konusunda faaliyet gösteren Daştan Madencilik, lastikli yükleyicilerinde yaklaşık 6 aydır Groeneveld otomatik yağlama sistemlerini kullanıyor.

Bakım konusunda son derece hassas olduklarını belirten Oktay Daştan, firma sahibi Süleyman Daştan'ın bakımsız bir makinanın yerinden dahi oynatılmasına izin vermeyeceğini özellikle vurguluyor. Sulu bir ortamda ve küçük tanecikli silis kumu ile çalışıldığı için makinaların bağlantı noktalarının çok iyi bir şekilde yağlanması gerekiyor. Aksi halde kum tanelerinin çizmesiyle parçalar üzerinde oluşan kılcal kanallardan yabancı maddelerin sisteme girerek önemli zararlar vermesi kaçınılmaz olabiliyor.

Çok sayıda marka arasından en iyisi olduğuna inanarak Groeneveld'i seçtiklerini söyleyen Oktay Daştan, "Bu sistemden önce yağcımız makinalarımızı, günde 3-4 defa yağıyor ve her yağlama esnasında makinalar en az yarım saat durmak zorunda kalıyordu. Şimdi artık makina başında bir yağcıya ihtiyacımız kalmadı ve makinalarımız da durmadan çalışabiliyor. Günlük 3-4 litreye yakın gres yağı kullanıyorduk. Şimdi haftada 2 litre kullanıyoruz. Önceden makine başına haftada yaklaşık 130-150 TL olan gres yağı maliyetimiz şimdi haftada 10 TL'ye düştü. Ayrıca ne kadar yağlanırsa yağlansın burçlardan ses gelirdi. Şimdi hiç ses gelmiyor. Bu da her noktanın iyi bir şekilde yağlandığının en iyi göstergesidir. Ekskavatörümüz Temmuz, yükleyicimiz ise Eylül başından beri bu sistemle çalışıyor, şu ana kadar hiç problem yaşamadık" diyor.

Daştan Madencilik, bakım merkezine uzak bir mesafede çalışmakta olan



Daştan Madencilik
Makina Bakım Sorumlusu
Oktay Daştan

ekskavatörde, bakım aralıklarının daha uzun olabilmesi için 8 litrelik büyük pompayı tercih etmiş. Ekskavatör Operatörü Bilal Daştan, eskiden günde 3 pompa gres yağı kullandıkları makina-ya yeni sistemle birlikte 35-40 günde bir yağ koyduklarını belirtiyor. Makina durmadığı için vakit kaybı olmamasının sistemin en büyük avantajı olduğunu sözlerine ekliyor.

Şehmus Mungan, EP2 sınıfı normal gres kullanımı halinde bu sistem ile sadece gres maliyeti açısından makina başına ayda 500 TL'lik tasarruf sağlandığını, Daştan Madencilik gibi özel katkı gres kullanan firmalarda ise bu farkın yüzde 50 daha fazla olacağını belirtiyor ve ekliyor, "Makina dururken elle yağlama yapıldığında, makina statik olarak çöktüğü için gres hep en kolay yollardan geçerek bazı noktaların eksik yağlanmasına ve böylece bir süre sonra kılcal aşınmalar yaşanmasına sebep olabiliyor. Küçük aşınmalar ise ileride daha büyük aşınmalara sebep olabiliyor. Bizim sistemimizde ise makina çalışırken yağlama yapıldığı için yağ homojen bir şekilde tüm sisteme yayılarak, yatak yüzeyinde ince bir film tabakası oluşturuyor. Hatta bu konuda yurtdışında Caterpillar'ın yaptığı araştırmalar var. 15 bin saat çalışan bir makinada pim ve burçların orijinal toleranslarında kaldığını tespit ettikten sonra bazı modellerinde bizim sistemimizi tavsiye etmeye başladılar.

"Bu sistemden önce yağcımız makinalarımızı, günde 3-4 defa yağıyor ve her yağlama esnasında makinalar en az yarım saat durmak zorunda kalıyordu. Şimdi artık makina başında bir yağcıya ihtiyacımız kalmadı ve makinalarımız da durmadan çalışabiliyor."

Bu sistem ile birlikte gerekli noktaların yağlanıp yağlanmadığı konusunda kafa- larında oluşabilecek soru işaretleri de ortadan kaldırılmış oluyor. Sistem üze-



rinde bunu kontrol eden elektronik bir yapı bulunuyor. Yağlamada bir problem oluşması halinde bunu diagnostik olarak takip edebiliyoruz. Öbür türlü yağcılar gözlerinin önünde yağ bastıkları burcun yeterli şekilde yağlanıp yağlanmadığından emin olamıyorlar.”

Gresi bozan iki şeyin hava ve nem olduğunu belirten Şehmus Mungan, Groeneveld Otomatik Yağlama Sistemlerinin pompa ünitesinin tamamen kapalı olduğunu ve yaylı bir sıyrıcı plaka ile vakumlu olan sistemin tamamen su geçirmez bir yapıya sahip olduğunu vurguluyor.

Yağ bittikçe plaka aşağıya doğru kayarak haznenin dışarıdan net olarak görülmesini sağlıyor. Ayrıca kabin içerisinde de seviye ikaz göstergesi bulunuyor. Basma sıklığı ise kabin içerisindeki anahtar üzerinden yapılıyor. Sistem 15, 30 ve 45 dakika aralıklarla 3 değişik sıklıkta çalışabiliyor. Normal koşullarda 45 dakikada bir yağ basmak yeterli olurken, yağmurlu havalarda veya ağır yüklerde çalışıldığı zaman 30 veya 15 dakika aralıklar seçilebiliyor.

Sisteme tek noktadan gres doldurulabiliyor. Sistemde bulunan filtre, dolum

esnasında en ufak toz zerresinin dahi girmesini engelliyor.

Bu tarz otomatik sistemlerde ilk aklara gelen konuların başında güvenlik geliyor. Her noktaya yağ ulaştığından emin olmak gerekiyor. Sistemde bu soru işaretini gidermek için bir test düğmesi bulunuyor. Bu düğmeye bir kere basınca tüm noktalara ayarlanan miktarda yağ gönderiliyor. 10 saniyeden fazla basılması halinde sürekli yağlamaya geçiliyor. Bu da sistemin her noktasına yağ ulaştığını kontrol etmek için ayrı bir fırsat sağlıyor. Makinaların büyüklüğüne göre 3, 4 veya 8 litrelik pompa kullanılabiliyor. Orta sınıf bir makinada 4 litrelik pompa yeterli oluyor. Yağ çift hat üzerinden dağıtım bloklarına gönderiliyor.

Bir yükleyicideki yağlama noktası sayısı 23 ile 27 arasında değişiyor. Bunun 10 tanesinin ise sürekli yağlanması gerekiyor. Ekskavatörde bu sayı 18 ile 22 arasında değişiyor. Ekskavatörlerde ön kovanın sürekli yağlanması gerekiyor. Kule dönüşün haftada bir az miktarda yağlanması isteniyor. Fazla yağlanırsa keçeyi bozabiliyor. Sistem her seferinde buraya 0,025 cc yağ gönderirken, ön kovaya 4 cc yollayabiliyor. Her çevrimde yağ gidiyor ama minimal oranda gidiyor.

Şehmus Mungan, kendi sistemlerinde bu dozajlama noktalarının kolayca değiştirilebildiğini, başka sistemlerde ise bunun çok zor olduğunu söylüyor. Ekskavatörlerde ön kovanın kritik dört noktayı yağlamak için kendi özel çözümleri olduğunu sözlerine ekliyor.

Diğer önemli bir konu da makina üzerindeki dağıtım noktalarının sıcaklık veya fiziksel darbe gibi dış etkenlerden zarar görmemesidir. Şehmus Mungan bu konuda, “Bizim sistemlerimiz iş makinalarına göre tasarlanmıştır. -20°C hatta sentetik gres kullanıldığı takdirde -40°C dahi çalışıyor. Başkalarında 0°C bile daha az yağ gidebiliyor. Montaj konusunda makina üreticileriyle birlikte çalışıyoruz. Örneğin Türkiye’de Hidromek’ten Ekskavatör Proje Müdürü Muharrem Yazıcı bey ile birlikte ideal bir montaj için çalışıyoruz. Global olarak işbirliğimiz olan Volvo ve Caterpillar makinaları üzerinde hatlarımız için ön hazırlıklar bulunuyor. Sistemimizin montajı diğer makinalarda bir gün sürerken, bu makinalarda yarım gün içerisinde tamamlanıyor” diyor.

Bu sistemlerin ortalama ömrünün, doğru montaj ve doğru kullanım ile 60 bin çevrim veya 10 yılı aştığı belirtiliyor.



Groeneveld Türkiye Müessili
Mundes Makina Genel Müdürü
Şebmus Mungan

Groeneveld Yol Dışı Uygulamalar
Satış Direktörü Thierry Schuermans

Mundes Makina'nın İstanbul'daki ofisinde bir araya geldiğimiz Groeneveld Yol Dışı Uygulamalar Satış Direktörü Thierry Schuermans; Caterpillar, Komatsu ve Volvo gibi üretici firmalarla teknik olarak işbirliği içerisinde olduklarını ve ürünlerinin hem bu firmalardan, hem de bayileri aracılığıyla aynı koşullarda temin edilebildiğini belirtiyor.

Otomatik yağlama kavramının Türkiye'de henüz tam olarak bilinmediğini ifade eden Schuermans, Toplam İşletme Maliyeti Hesabı (Total Cost of Ownership - TCO) konusuna hassas yaklaşan büyük filo sahiplerinin bu sistemleri kullanmakta öncülük ettiğini belirtiyor.

Groeneveld, dünyanın en büyük makina müşterileri ile üreticilerini bir araya getiren ve her yıl eylül ayında Brüksel'de düzenlenen CEWEF (The Construction Equipment World Economic Forum) isimli forumun ana sponsorluğunu üst-

leniyor. Forum kapsamında; etkin filo yönetimi, tasarruf ve güvenlik konularındaki yeni uygulamalar hakkında çeşitli sunumlar gerçekleştiriliyor.

Thierry Schuermans, Groeneveld tarafından sağlanan Twin Otomatik Yağlama Sistemlerinin geleneksel ürünlere kıyasla teknik avantajlarını 6 ana başlık altında topluyor:

1. Twin sistemleri -40°C / $+70^{\circ}\text{C}$ gibi geniş bir sıcaklık aralığında özelliğini kaybetmeden çalışabilir. Diğer sistemler sıfır derecede bile zorlanabiliyor.

2. Twin sistemleri düşük basınç ile çalışır. Bizdeki basınç ortalama 100 bar iken, diğer sistemlerde 300 – 400 bar arasında değişiyor. Yüksek basınç, gre-si oluşturan yağ ile sabun'un birbirinden ayrışmasına sebep olur. Sert bir malzeme olan sabun ise sistemde tıkanmalara sebep olabiliyor.



3. Twin sistemi paralel olarak çalışmaktadır. Dolayısıyla bir noktada tıkanma meydana gelse dahi diğer noktalar yağlanmaya devam eder. Seri sistemlerde bir nokta tıkanınca tüm sistem iptal oluyor.

4. Twin sisteminde dozajlama hacimsel esastır. Yani koşullar ne olursa olsun, bir noktaya hep aynı miktarda yağ gönderilir. Diğer sistemlerde sıcaklığa bağlı olarak miktar değişebiliyor. (-40°C / $+70^{\circ}\text{C}$)

5. Twin sistemleri modülerdir. Ekskavatörünüzün kovanını söküp başka bir ataşman takacağınız zaman yağlama noktalarını kolayca değiştirebilir, yenilerini ekleyebilir veya çıkarabilirsiniz. Diğer sistemlerde bu durumda bir uzman tarafından sistemin tamamen yeniden ayarlanması gerekir. Kendiniz yapamazsınız.

6. Twin sisteminde hafıza bilgi bankası vardır. Örneğin, sistem uyardığı halde sisteme yağ eklenmediği takdirde bu durum bilgi bankasında saklanacaktır.

Thierry Schuermans, Mundes Makina gibi altyapısı güçlü, güvenilir ve çalışkan bir ortakla çalışmaktan son derece memnun oldukları sözlerine ekledi.





VOLVO İŞ MAKİNALARI'NDA YATIRIMLAR ARALIKSIZ SÜRÜYOR



Volvo İş Makinaları'nın Türkiye distribütörü ASC Türk'ün Bursa Yetkili Bayisi Esmak İş Makinaları, Bursa'daki yeni modern yatırımıyla satış sonrası hizmetlerde kalite çitasını yükseltiyor.

Volvo İş Makinaları'nın Türkiye distribütörü ASC Türk'ün Eskişehir ve Bursa Yetkili Bayisi Esmak İş Makinaları, Bursa Nilüfer'deki yeni hizmet merkezini 8 Ekim Cumartesi günü törenle açtı. Bursa Nilüfer Belediyesi Başkan Vekili ve Meclis Üyesi Adil Kayaoğlu, Osmangazi Belediyesi Meclis Üyesi Orhan Aydın, Araç Bakım Atölye Sorumlusu Habib Yılmaz'ın da

katıldığı açılıшта; ASC Türk CEO'su Mahir Hocaoglu, Satış ve Pazarlama Müdürü Tolga Polat, Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay Akbaba ile Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Murat Özkaya da hazır bulundu.

Esmak İş Makinaları'nın yeni yatırımının iş makinaları sektörünün standartlarının yükseltilmesi amacıyla Volvo'nun

son 10 yıldır Türkiye'de yapmış olduğu yatırımlardan birisi olduğunu söyleyen ASC Türk CEO'su Mahir Hocaoglu, "Volvo olarak özellikle aktif olduğumuz bölgelerde müşterilerimize daha iyi hizmet verebileceğimiz, yüksek kalite standartlarına sahip şubeleri devreye aldık. Esmak önce Eskişehir'de böyle bir yatırım gerçekleştirdi, şimdi Bursa'daki yatırımını gerçekleştiriyor. Böylece arzu-



ASC Türk CEO'su Mahir Hocaoglu

ladığımız yüksek kalitedeki hizmeti bu bölgedeki müşterilerimize aktarabileceğiz” dedi. Özellikle 2010 ve 2011 yıllarını oldukça hareketli geçirdiklerini söyleyen Mahir Hocaoglu, “Temmuz 2010 itibariyle Volvo’nun Türkiye’deki satış ve satış sonrası faaliyetleri ASC Türk bünyesine geçti. 2011 yılında 3 önemli makinada yeni seriye geçtik. Bünyemize Sandvik mobil kırıcıları dâhil ettik. Hem beko-loder ürününde, hem yol ekipmanlarındaki saha etkinliklerimizle çok büyük etkiler yarattık, yaratmaya da devam ediyoruz” diye konuştu.

1987 yılında Eskişehir’de kurulan Esmak İş Makinaları, 1998’den bu yana Volvo’nun yetkili bayisi olarak hizmet veriyor. Bugün itibariyle Eskişehir ve Bursa’da geniş bir bölgede iki modern servis ile iş makinaları sektöründe Volvo müşterilerine hizmet verdiklerini söyleyen Esmak İş Makinaları Sahibi Erdal Caferoğlu, “Yeni yatırımımız 600 metrekaresi kapalı olmak üzere, toplam bin metrekaresine sahip bir alan üzerine kuruldu. Yaklaşık 40 personelle Bursa, Yalova ve Bilecik’e buradan hizmet veriyoruz. Türkiye’de örneği ender görülebilecek,



Esmak İş Makinaları Sahibi Erdal Caferoğlu

tam donanımlı, altyapısı, teknik takımları oluşturulmuş, insan kaynakları açısından zengin bir servis yaratmaya çalıştık” dedi. Yeni yatırımla birlikte eğitim çalışmalarını da aralıksız sürdürdüklerini söyleyen Caferoğlu, “Bu yatırımlarla Volvo markasını bölgede lider yapmayı hedefliyoruz. Diğer alanlarda da, ASC Türk’ün gelişme politikaları ile birlikte yeni yatırımlar yapmayı planlıyoruz” diye konuştu.

“Bursa’nın gelişme potansiyeline hazırlanıyoruz”

2010 yılından itibaren özellikle satış sonrası hizmetler alanında çok sayıda şube yatırımı yaptıklarını söyleyen Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat, Esmak İş Makinaları’nın hem Eskişehir, hem de Bursa’da yatırımlarına devam ettiğini ifade etti. Bursa bölgesine önem vermeleri sebebiyle bu yatırımların çok önemli olduğunu belirten Polat, “Hem mermer hem diğer madenlerle birlikte Bursa 2012 yılında da büyümeye devam edecek bir bölge. Bu sebeple bu yatırımın tam zamanında yapıldığını düşünüyoruz” dedi.



ASC Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat

Esmak İş Makinaları’nın yeni yatırımıyla, ASC Türk ailesine paralel büyümeye devam edeceğini belirten Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay Akbaba, “Esmak, uzun süredir planlandığı yatırımlarını ASC Türk ile birlikte gerçekleştirdi. ASC Türk/Volvo ailesi olarak tüm Türkiye’deki servis noktalarımızın yeniden yapılandırılması, müşterilerimize verdiğimiz önemi ve özeni çok net gösteriyor. Müşteri memnuniyetinin birinci



ASC Türk Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay Akbaba

önceliğimiz olduğunu hiçbir zaman unutmamaktayız” dedi.

Esmak İş Makinaları olarak Bursa bölgesinin potansiyellerini de dikkate alarak 2010 yılının ikinci yarısında bu tesisin arazisini satın alarak inşaatı başladıklarını söyleyen Bursa Şube Müdürü Sibel Aydın ise, “Esmak olarak 2005 yılından bu yana Bursa iline hizmet veriyoruz. Firmamızın çalışma politikası ‘müşteri odaklı’ olmak üzerine kuruludur ve onlara en iyi hizmeti verebilmek için bu yatırımları gerçekleştiriyoruz. Sürekli gelişen ve büyüyen iş makinaları sektöründe yenilikleri takip etmek ve müşterilerimize ulaştırmak en temel hedeflerimizden birisidir” diye konuştu.



Esmak İş Makinaları Bursa Şube Müdürü Sibel Aydın

Esmak İş Makinaları yeni tesisin açılış töreni misafirlerin canlı müzik eşliğinde kokteyl ile ağırlanmasıyla son buldu.



SCANIA, ŞANTİYELERDE DE İDDİALİ



Scania, yeni inşaat serisi araçlarının dünya çapındaki ilk lansmanını Kasım ayında İspanya'da gerçekleştirdi. Yeni araçlarda fonksiyonellik ile birlikte zorlu çalışma sahalarında dahi dayanıklılık ve maksimum çalışma süresi hedeflendiği belirtiliyor.

P ve G serisinden oluşan yeni inşaat serisi araçlarda arazi şartlarına uygun ön yüz, üstyapı montajını kolaylaştıran yenilikler, arazi moduna sahip yeni opticruise otomatik şanzıman ve düşük hızlarda bile üstün frenleme performansı sağlayan yeni Scania Retarder ön plana çıkan yenilikler arasında gösteriliyor. Ayrıca, yeni serinin yol dışı çalışma şartları düşünülerek tasarlanan darbeye dayanıklı ön panjuru ve tamponu, far gibi hassas parçaların korunması, bakım ve onarıma ihtiyaç duymadan uzun süre çalışabilmesi için geliştirildiği ifade ediliyor. Yeni İnşaat Serisi Scania'lar yataklı-yataksız ve kısa kabin olarak ihtiyaca göre 3 farklı kabin seçeneği ile müşterilerinin beğenisine sunuluyor.

Konu ile ilgili bir açıklama yapan Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Şenyücel, Scania'nın çekici segmentinde kendini kanıtlamış ve talep gören bir marka olduğunu belirterek, inşaat sektöründe de yeni seri ile aynı başarıyı yakalamak istediklerini ifade ediyor. Tolga Şenyücel, "Scania, 2015 yılında 150 bin araç üretme hedefine ulaşmak için ürün gamını genişletip, henüz var olmadığı veya düşük pazar payına sahip olduğu segmentlere ağırlık vererek büyümek istemektedir. İnşaat sektörü sadece Türkiye'de değil

dünyada da büyüme göstermektedir. Özellikle, Asya, Güneydoğu Asya, Ortadoğu ve Türkiye gibi ülkelerde altyapının yenilenmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Bu yüzden inşaat aracına olan talep sürekli olarak artmaktadır. Çekici satış adetleri incelendiğinde birçok Avrupa ülkesinden daha güçlü bir konumdayız. İnşaat araçları segmentinde de ilerlemek için özellikle son iki yıldır inşaat araçları satışlarına ağırlık vermekteyiz. Sektörde amaca yönelik doğru araçlar alınmaya başlandıkça inşaat kamyonları satışlarının önümüzdeki 5 yılda, şu anki satış hacminin 2 katına ulaşacağını öngörmekteyiz. Toplam pazar beklentilerine baktığımızda ise bu yılın 7 bin 500 adetlik bir satışla kapanacağını, 2015 yılına kadar da bu rakamın 12-13 binlere çıkabileceğini öngörmekteyiz." dedi.



16 ton üzeri ağır vasıta pazarının yüzde 62 çekici, yüzde 38 kamyon, bu pazarın da yüzde 25'ini inşaat segmentinin oluşturduğunu belirten Tolga Şenyücel sözlerine şöyle devam etti; "Avrupa'da bu oran yüzde 30-35, bazı ülkelerde yüzde 40 seviyesinde. Türkiye pazarı da bu noktaya gelecektir. Scania olarak satış dağılımımıza bakıldığında ise inşaat segmentinin yüzde 4'lük bir pay aldığını görmekteyiz. Hedefimiz bu oranı en az yüzde 8'e çıkartmaktır."

Scania yeni inşaat serisi araçlarda kullanılan motorlarda önemli yenilikler göze çarpıyor. Euro 5, Euro 6 ve EEV normlarına uygun motor seçenekleri ile pazara çıkan araçlarda, Euro 6 motorlar dışında biodizel yakıt ile çalışma imkânı bulunurken, 230-480 HP güç aralığındaki modellerde otomatik şanzıman seçeneği de sunuluyor. Scania, en güçlü motoru olan DC16 ile inşaat kamyonları ve çekicilerinde 730 HP gibi yüksek bir motor gücü sunabiliyor.



Yeni Scania Retarder, önceki modele göre düşük hızlarda daha iyi frenleme performansı sağlıyor. Frenleme torku 3.500 Nm'den, 4.100 Nm'ye yükselmiş. Yeni inşaat serisi araçlarda 8+1 ve 12+2 vites Scania şanzımanlar karıncalı ve karıncasız seçeneklere sahip bulunuyor. Overdrive şanzıman, yol seyri devirlerini sınırlamak ve böylece yakıt tasarrufu sağlamak amacıyla geliştirilmiş. Scania Opticruise ise Off-road modu adı verilen yeni bir işletim seçeneği ile sunuluyor. Bu seçenekte aracın motor devrini yol şartlarına uygun olacak şekilde kendinin ayarladığı, sürücünün zorlu koşullarda dahi araca, çevreye zarar vermeden ve yolda kalmadan çalışabildiği belirtiliyor.

Yeni inşaat serisinde her türlü kullanım amacı ve sahaya uygun seçenekler bulunan geniş bir ürün yelpazesi sunuluyor. 4x2'den 8x4'e kadar her türlü dingil konfigürasyonu seçeneği bulunan araçlar, 8x6'dan 12x4'e kadar özel siparişlere de cevap verebiliyor. Araçların, müşterilerin isteğine göre damper, beton mikseri, değişken üstyapı, kancalı yükleyici ve hidroliift gibi farklı üstyapı seçenekleri ile fabrika çıkışı teslim edilebildiği belirtiliyor.





Serdar ENGİN

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

PALETLİ DOZERLERDE ÜRETİMİN HESAPLANMASI VE KULLANIM TEKNİKLERİ (I)

Dozer (paletli ya da lastikli), ekskavatör ve lastikli yükleyiciler gibi hem malzeme yükleyen, hem de yüklediği malzemeyi taşıyabilen çok maksatlı iş makineleridir. Bu özellikleri sayesinde hemen tüm sektörlerde çalıştırabilirler ve aynı sektörde birden fazla işte görev alabilirler. Bu nedenle özellikle Caterpillar ürün hattında pek çok tonajda temsil edilirler.

Temel olarak bir üretim makinası olan dozerlerin doğru işlerde çalıştırılması ve kapasitelerinin işe uygun olması oldukça önemlidir. Üretim kapasiteleri hesaplanmadan yapılan bilinçsiz dozer yatırımları makina israfı ve/veya yakıt sarfiyatlarını arttırmakta, projenin maliyetlerinin artmasına yol açabilmektedir.

Dozerlerin üretimleri nasıl hesaplanır?
Basit bir üretim hesabı aşağıdaki şekilde manuel olarak yapılabilir. Birlikte, Caterpillar'ın bu iş için yazılmış özel bir programı da bulunmaktadır. Aşağıda da görüleceği üzere, saatlik gerçek üretim miktarı, saatlik teorik üretimin düzeltme faktörlerinin tümü ile teker teker çarpımına eşittir.

Saatlik üretim = Dozer Saatlik Teorik üretimi X Düzeltme Faktörleri

Düzeltilme faktörleri olarak kabul ettiğimiz faktörler dozerin çalışması sırasında makinanın üretimini olumlu ya da olumsuz etkileyen tüm unsurları kapsar. Bu unsurlar ne kadar doğru olursa, çıkacak sonuçta o kadar gerçekçi olacaktır. Düzeltme faktörleri aşağıdaki gibidir.

- i- Operatör deneyimi
- ii- Bıçak tipi – hacim - teorik üretim
- iii- Dozerleme mesafesi
- iv- Eğitim
- v- Operatör deneyimi
- vi- Malzemenin cinsi ve durumu
- vii- Dozerleme tekniği
- viii- Firmanın sağlayacağı iş verimi
- ix- Yoğunluk faktörü
- x- Görüş mesafesi

i- Operatör Deneyimi:

Operatör deneyimi teorik üretimi arttırmaz, en fazla aynı kalmasını sağlar. Eğer yeterli deneyim ve bilgiye sahip bir dozer operatörü kullanılmaz ya da operatör iyi eğitilmezse, teorik üretime göre % 40'a varan üretim kayıpları yaşanabilir. En deneyimli operatörün düzeltme faktörü en fazla 1 olurken, ortalama bilgili ve kabiliyetli olan bir operatörde ise düzeltme faktörü 0,75 olarak kabul edilir ve teorik üretim miktarı 0,75 katsayı ile çarpılır. Bu da deneyim ve bilginin azalması ile

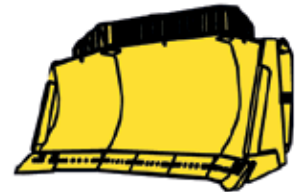
dozerlerin üretimlerinde inanılmaz kayıplar yaşanması anlamına gelir. Deneyimsiz ya da az deneyimli bir operatörün işe katkısı ise teorik üretimin 0,6 katsayı ile çarpımına eşittir.

ii- Bıçak Tipi – Hacim - Teorik Üretim:

Dozerler üretim makineleridir ve malzemeyi bıçağına alarak yükler ve sürükleyerek taşır. Bu nedenle malzeme yükleme ve taşıma kapasiteleri önemlidir. Farklı işlerde çalıştırabildiklerinden kullandıkları bıçak tipleri de farklılıklar arz edebilir.

Caterpillar paletli dozerlerinde şu bıçak tipleri kullanılır:

a- "U" Tipi Bıçaklar – Üretim Bıçakları
Bu tip bıçaklar büyük alanların dozerlenmesinde, yüksek üretim yapmak amacıyla kullanılır. Geniş kapasitesi ile büyük hacimde malzemenin taşınmasında oldukça etkilidir. Özellikle kömür sahala-

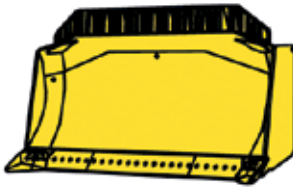




rında kullanılan dozerlere bu tip bıçaklar takılır. Sınıfının en büyük dozerlerinden biri olan D11 CD dozerinin U bıçak kapasitesi 44 m³' ü bulur. Bu tip bıçakların kesme özelliği sınırlıdır ve küçük dozerlere takılmaz.

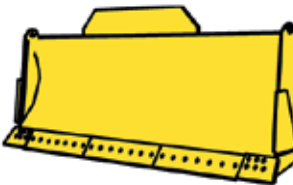
b- "SU" Tipi Bıçaklar

U tipi bıçaklara göre kapasiteleri daha düşüktür. Üretim yapmanın dışında kesici özelliği ile tesviye işlerinde de kullanılır. Ağır ve hafif inşaat sektöründeki işlerde hem üretime hem de sıyırma-düzeltilme işleri yoğun olduğundan bu tip bıçaklar kullanılmaktadır. D11' e kadar tüm modellerde kullanılabilir.



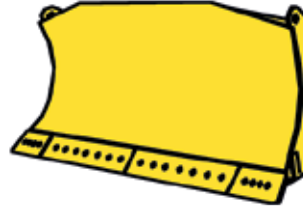
c- Düz Bıçaklar

Düz bıçaklar kesme-sıyırma odaklı işlerde kullanılır, sınırlı hacimde malzemeyi de taşıyabilir. Özellikle sıyırma ve tesviye işlemlerinin yoğun olduğu projelerde (yol, arazi düzenlemesi gibi) kullanılır.



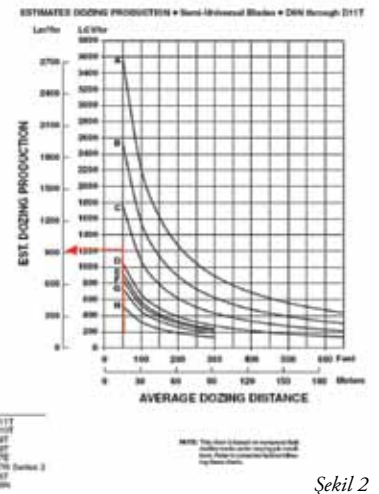
d- Açılabilir düz bıçaklar

Bu tip bıçaklar tesviye işlerinde kullanılır Aynı zamanda hidrolik olarak sağ ve sola açılabilirlerdiklerinden kestiği malzemeyi greyderler gibi istediği tarafa yönlendirebilir.

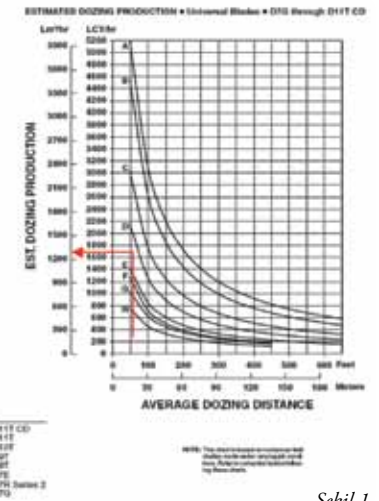


Aynı tip dozerde birden fazla bıçak kullanılabileceğinden, bir dozerin saatlik teorik üretimi de değişiklik gösterebilir. Aşağıdaki diyagramlarda aynı tip dozerin farklı iki bıçak tipi ile saatlik teorik üretim kapasiteleri görülebilir. Örnek uygulamamızda dozerleme mesafemiz 15 m olsun. D8T' nin hem U, hem de SU bıçak ile üretimleri aşağıdaki diyagramlardan hesaplamaya çalışalım. D8T' nin U bıçaktaki üretiminde kullanacağımız eğri "E" (Şekil 1), SU bıçağının üretim hesabında kullanacağımız eğri ise "D" eğrisidir (Şekil 2).

D8T U bıçak için 15 m mesafede saatlik en yüksek teorik üretim: 1.050 m³/saat olurken, SU bıçak için ise bu değer 800 m³/saat olarak görülebilir. Dolayısıyla makina üzerindeki bıçağa karar vermeden önce, makinadan sıyırma-düzeltilme ya da üretim mi beklendiği proje baş-



Şekil 2

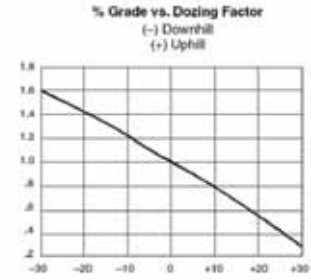
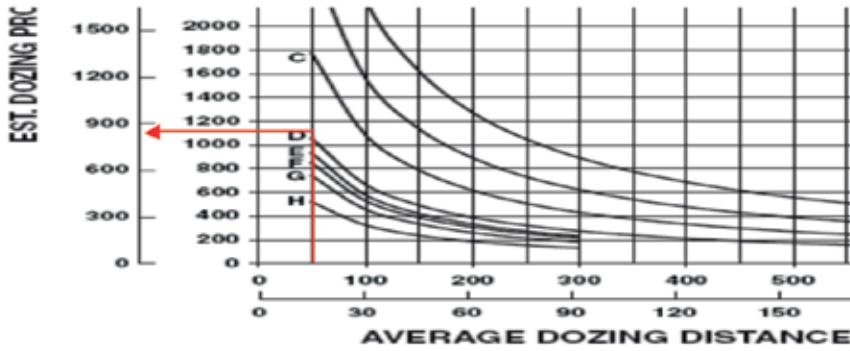


Şekil 1

langıcında, alıma karar vermeden önce belirlenmelidir.

iii- Dozerleme mesafesi

Dozerin bir seferde kazıyıp taşıma yaptığı mesafedir ve bu mesafe ne kadar uzun olursa üretim kapasitesi düşer, makinanın teorik üretiminden o kadar uzaklaşılır. Dozerlerde yaşanan en kritik hatalardan biri taşıma mesafesidir.



Taşıma işinin malzemenin sürüklenerek yapılmasından dolayı karşı sürtünme gücü çok yüksektir. Ayrıca, özellikle paletli makinelerin paletleri mesafe arttıkça sürtünme gücünden dolayı ısınırlar. Bunlar demir alaşımlar olduğundan ve ısı karşısında özelliklerini kaybetmeye başlayacaklarından aşınma hızı artar. Yukarıdaki grafiklerden yararlanılarak 15 m ve 30 m mesafelerdeki üretim farkı karşılaştırılabilir. Şekil 2' de yine D8T dozeri seçerek 15 m mesafe için üretim değerini görebiliriz, bu değer 800 m³/saat civarlarında idi. Taşıma mesafesi 30 m' ye çıkarıldığında üretim 500 m³/saat civarlarına kadar düşmektedir. Sonuç olarak taşıma mesafesini 15 m' den iki katına çıktığımızda üretim kaybı % 37' lere kadar çıkmaktadır.

iv- Eğim

Dozerler yakıt sarfiyatları yüksek olan makinelerdir ve gücünden faydalandığı kadar tasarruflu bir şekilde kullanılmalıdır. Dozerler üretim sahalarında ya da projenin başlangıç safhasındaki ham sahada kullanılırken hemen her türlü topografyada görev yapabilir.

Özellikle eğimli arazilerde çalışma yapılırken, doğanın vermiş olduğu imkânları da dozer operatörünün kullanması gerekir. Hemen hiçbir sahada, proje zorunlulukları haricinde, rampa yukarı dozerleme yapılmaz. Eğim yönüne dik yapılan bu tip çalışmalarda makina hem yükü, hem de kendi ağırlığını taşımak zorunda kalır. Operatör makinaı suyun akış yönü, yani eğim yönüne doğru çalıştırarak makinanın ağırlığını pozitif anlamda kullanırsa, çok daha rahat ve tasarruflu çalışma yapabilir. Aşağıdaki diyagram eğim yönü ve değerinin üretimi ne kadar etkilediğini göstermektedir. Yatay eksendeki değerler negatif (rampa aşağı çalışma - eğim yönüne doğru) ve pozitif (rampa yukarı - eğim yönü tersi) yüzdesel eğim değerlerini, dikey eksendeki değerler ise bu eğimlere karşılık gelecek olan düzeltme faktörünü göstermektedir. D8T üzerinden hesaplamamıza devam edelim. % 10' luk bir eğimde aşağıya doğru çalışma ile eğim yönü tersine çalışmak arasındaki farkı aşağıdaki grafikten kolayca bulabiliriz. D8T SU bıçaklı makinanın saatlik maksimum üretimini yukarıdaki gibi 800 m³/saat olarak kabul edelim.

-% 10 (eğim yönünde dozerleme) için düzeltme faktörü 1,25' dir. Reel üretim=Maksimum Teorik Üretim X eğim düzeltme faktörü = 800 m³/saat X 1,25 = 1000 m³/saat olur. Oysa operatör yokuş yukarı çalışmayı tercih ederse, düzeltme faktörünü 0,8 olarak kabul edilir ve bu durumda reel üretim, 800 m³/saat X 0,8 = 640 m³/saat olarak gerçekleşecektir. Çok basit olarak düşünersek, operatörün ya da saha amirinin yokuş aşağı ya da yukarı çalışma kararı saatlik 360 m³/saat' lik üretim kaybı yaşatabilmektedir. Bu arada sırf yokuş yukarı çalışmaktan kaynaklanan yakıt kayıpları da ortalamada % 30' u bulabilir.

Referanslar;

- 1- Caterpillar Inc., Jan. 2011. *Bulldozers, Estimating Production Off the Job, Caterpillar Performance Handbook, Edition 41.*
- 2- Reymond Blanchart, 2004. *Maps Training Notes, MLDC.*
- 3- Caterpillar Inc., 2007. *A Reference Guide to Mining Machine Applications.*

MADENLERDEKİ GÜCÜNÜZ



SUMITOMO
CONSTRUCTION EQUIPMENT

“GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ”

ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

www.cukurovaziraat.com.tr

ÇUKUROVA

ANKOMAK

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

2012

19TH 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



SEKTÖRÜN DEVLERİ BU FUARLARDA BULUŞTU



24 – 27 Kasım 2011 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde, aynı zamanda düzenlenen; COMVEX Ticari Araçlar ve Yan Sanayileri Fuarı ve 5. LOGIST EURASIA Lojistik Endüstrisi, Taşımacılık, Yükleme, Boşaltma, İstifleme, Depolama Araç, Donanım, Sistem ve Teknolojileri Fuarı sektörlerinin önde gelen firmalarını müşterileriyle bir araya getirdi.

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) ve Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nin desteği ile hazırlanan LOGIST EURASIA 2011 Fuarı, 33 ülkeden yabancı sektör temsilcileri ve 142 firmanın katılımı ile 18 bin metrekarelik alan üzerinde düzenlendi. Acarlar Makina, Borusan Makina, Hanel İstif Makinaları, HMF Makina, Tunç İstif Makinaları, Sanko Makina, Temsa Global, Özismak Makina, Çukurova Ziraat, İlken Enerji, Arser ve Çukurova

Makina sergiledikleri ürünlerle fuar katılımcıları arasında yer aldı.

Fuarın açılışında konuşan İSDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şükrü Eltutar, Türk ekonomisinin büyümesi ile birlikte sanayileşmenin arttığını, ihracatın büyüdüğünü, bayındırlık, sanayi, endüstri, ulaştırma, inşaat ve lojistik sektörlerinde çok hızlı gelişmelerin yaşandığını ifade etti. Tüm bu gelişmelerin Türkiye'yi dünyanın en büyük 16., Avrupa'nın ise

en güçlü 5. ekonomisi haline getirdiğine dikkat çeken Eltutar, "2010 yılında yüzde 9 büyüyen Türkiye, 2011 2.çeyreğinde yine rekor kırarak yüzde 8,8 büyümüştür. 2011 - 2017 ortalama büyümesi OECD tarafından yüzde 6,7 olacağı tahmin edilmektedir. İSDER olarak tüm çalışmalarda içerisinde yer aldığımız, Cumhuriyetimizin 100. yılında ihracat hedefimizin 500 milyar dolara ulaşma, Türkiye'nin dünyanın en güçlü 10 ekonomisi arasına girme hedefi ve stratejik çalışmaları bulunmaktadır" dedi.



Türkiye'de 40 yılda 94 bin adet forklift satışı gerçekleşirken, bu satışın sadece son 8

yıl içindeki adedinin 62 bin olduğunu vurgulayan Eltutar, "İstif makinaları sektörü tamamen yatırımlara yönelik faaliyet gösterdiğinden, ülke ekonomisinin adeta aynası hükmündedir. Sadece 4 saatlik uçuş ile 23 trilyon dolarlık ticaret hacmine ulaşabilecek bir merkezde olan Türkiye, dünya lojistik sektöründe önemli bir konumdadır. Bunun sonucu olarak hem ülke ekonomimiz, hem de istif makinaları sektö-

rünün önümüzdeki yıllarda daha da büyüyeceği aşikârdır" şeklinde konuştu.

Orta Vadeli Ülke ekonomi programı ana esas alındığında, 2014 yılında Türkiye İstif Makinaları sektörünün 2010 yılında 168 milyon dolar olan ihracatının 400 milyon dolara, 2010'da 7 bin 700 adet forklift satış adedinin 14 bin adede ulaşacağını açıklayan Eltutar, "2010'da 300 adet

civarında olan personel yükseltici satış adedinin 2 bin 500 adetleri geçeceğini, 2010'da 757 milyon dolar olan ithalatının 1,7 milyar dolara çıkarak toplam sektör ticaret hacminin 2,5 milyar dolar olacağını tahmin etmekteyiz" şeklinde konuştu.

21 ülkeden 271 firmanın katıldığı COMVEX Fuarını dört gün içerisinde yaklaşık 45 bin kişi ziyaret etti.

Çukurova Ziraat

Geniş ürün hattıyla her iki fuara da katılan Çukurova Ziraat, 5. Logist Eurasia Fuar'ında Hyster, Comvex Ticari Araçlar Fuarı'nda ise Astra markası ile yer aldı.

Logist Fuar'ındaki stant alanında Hyster marka değişik tonajlarda dizel ve elektrikli forkliftlerini sergileyen Çukurova Ziraat, ayrıca boş konteyner istif makinasını da müşterilerinin beğenisine sundu. Depo içi ekipmanlar ile değişik tonajlardaki akülü trans paletleri de müşterileri ile buluşturan Çukurova Ziraat, 1 tondan 52 tona kadar taşıma kapasiteli geniş ürün gamına sahip Hyster markası ile yoğun ilgi gördü.

Çukurova Ziraat, Comvex Ticari Araçlar Fuarı'na Astra markalı ağır hizmet ve ekstra ağır hizmet tipi kamyonları ile katıldı. Ağır hizmet kategorisinde HD8 8x4 ve 6x4, ekstra ağır hizmet kategorisinde HHD8 6x6 model kamyonlar



sergilendi. Zor doğa ve şantiye koşulları için tasarlanan ve bu alanda dünyanın önde gelen markaları arasında yer alan Astra'nın ürün gamında belden kırma kaya kamyonları ve rijit kamyonlar da bulunuyor.



BMC Otomotiv

Bu yıl kuruluşunun 47. Yılı'nı kutlayan BMC Otomotiv fuarda yeni Pro 940 şantiye serisini tanıttı. 400 PS güç ve 1.700 Nm tork sağlayan Cummins motoru, yükseltilmiş ön dingil ve karın altı boşlukları ile inşaat sahalarının vazgeçilmez olacağı iddia edilen yeni PRO 940 (8X4) Transmikser ve PRO 940 (6X4) Damperlerde; Jacobs motor freni, cruise kontrol, kablolulu vites sistemi, uzaktan kumandalı merkezi kilit sistemi, immobilizer ve ısıtmalı yan aynalar bulunuyor.



Temsa Global

Temsa Global, Komatsu dizel ve elektrikli forkliftlerinin yanı sıra, bu yıl içerisinde distribütörlüğünü aldığı OMG marka ürünlerini de fuarda sergiledi.

Acarlar Makina

Lojistik sektörü ve personel yükseltici ürünleri konusunda uzmanlaşan Acarlar Makina; Haulotte Group, Omme Lift, Hinowa, Geda Lift, H.A.B ve Scandclimber gibi uluslararası markaların Türkiye ve Türkiye Cumhuriyetleri distribütörlüğünü yürütüyor.

Fuarda kısa bir süre önce bünyesine kattığı H.A.B. platformlarını da sergileyen Acarlar Makina, bu ürün grubu ile özellikle lojistik sektörü ve stoklama alanlarında çözüm sağlamayı hedefliyor. Firmanın Genel Müdürü Serkan Acar, H.A.B. platformlarıyla ilgili olarak şunları söyledi: *“Akülü makaslı platformlarda standart kaldırma yüksekliği 12 metreye kadardır. H.A.B. ise 32 metreye kadar yükselebilen makaslı platformlar üretiyor. Fuarda sergilediğimiz bu platform, 1,20 metre şase genişliğinde 22,5 metreye kadar yükselebiliyor. Normalde akülü makaslarda göremeyeceğiniz bir özellik olan 4*4 yürüyüş özelliği sayesinde makaslar açıkken yatay olarak yengeç yürüyüşü gerçekleştirilebiliyor. Bu sayede makineyi yürütmek için tekrar aşağıya indirip kaydırmanız gerekmiyor. Depolarda stok alanları maksimum düzeyde kullanıldığı için koridorlar dar bırakılıyor. O nedenle bu tip makineler dar koridorlara ulaşmak için kullanılıyor ve müşterisini bulduğu zaman da vazgeçilmez oluyorlar. Daha çok lojistik sektörüne ve stoklamaya hitap eden bu makinamızın satışının yanında kiralamasını da yapıyoruz.”*



Acarlar Makina Genel Müdürü
Serkan Acar

HMF Makina - Nergis Özbek Ürün Müdür Yardımcısı

Hyundai Forklift ve Atlet Depo İçi Ekipmanlarının Türkiye mümessili olan HMF Makina, Atlet'in haziran ayında ilk kez lansmanı yapılan yeni "Tergo Forte" serisi reach truck'larını takım formlarıyla renklendirilmiş bir şekilde sundu.

Bu yeni serinin en önemli özelliğinin kişiselleştirilmiş olması olduğunu ifade eden HMF Makina Ürün Müdür Yardımcısı Nergis Özbek, *“Tüm tanıtım ve reklam çalışmalarımızda 'yüzde 100 size özel' sloganını kullanıyoruz. Bu yeni araçlarımız operatörlerin ihtiyaçlarına göre ayarlanabiliyor ve böylece onların sadece işlerine odaklanarak verimle çalışmalarına olanak sağlıyor. 1,2 tondan 2.5 tona kadar farklı kapasitelerde 5 ayrı model olarak üretiliyor ve 12 bin 100 milimetreye kadar istifleme yapabiliyorlar. Donanım olarak pek çok yeni teknik özelliği var. Eski anahtar sistemi yerine pin kontrollü giriş imkânı, yükseklik ve ağırlık göstergesi, S3 dediğimiz denge destek sistemi standart olarak mevcut. Çok küçük manevra mesafeleri var. Depo ne kadar küçük olursa olsun rahatça kullanılabiliyor”* dedi.





İlken Enerji Federal Power Forklift

Fuara kendi markası olan Federal Power ile katılan İlken Enerji, Çatalca ve Çorlu'daki fabrikalarında dizel ve akülü forklift üretimine başlıyor. 12 yıldır Perkins motorun Türkiye distribütörlüğünü yapan firma, Perkins ve Lister Petter motorlar kullanarak jeneratör imalatı da yapıyor.

Tunç İstif Makinaları

Yale markasının Türkiye sorumlusu olan Tunç İstif Makinaları, forklift ve depolama ekipmanlarının satış, ikinci el, yedek parça ve kiralama hizmetlerini sağlıyor. Firmanın Dış Ticaret Koordinatörü Simge Kırçalı Can şunları söyledi, "Henüz 2 ay önce lansmanı yapılan yeni akülü ürünlerimizi yetişmediği için bu fuarda maalesef sergilemedik. Kısa bir süre sonra getirmeye başlayacağız. Yeni modellerimizde verimliliği ve performansı artıracak, maliyetleri indirecek bir takım özellikler var. Yale sürekli kendini yenileyen bir marka olduğu için diğer modellerimizde de yeniliklerimiz var."



Tunç İstif Makinaları Dış Ticaret Koordinatörü
Simge Kırçalı Can



Sanko Makina

Sanko Makina, Doosan forklift ve depo ekipmanları ile birlikte, kendi geliştirdiği MST marka teleskopik yükleyicilerle de sektöre hizmet sağlıyor.

Bu yıl forklift alanında lojistik sektörüne hitap eden bir fuarda ilk kez katıldıklarını belirten firmanın Pazarlama Uzmanı Volkan Kalender, fuarın zamanlamasının çok doğru olduğunu belirtti ve şunları söyledi, "Forklift sektörünün en hareketli dönemi genelde yılın son 4 ayıdır. Doğru bir zamana denk geldiği için biz de fuara katılmak istedik."

Sanko Makina olarak burada daha çok dizel ve akülü ürünlerimizi sergiliyoruz. Dizel forkliftlerin satışı tüm dünyada olduğu gibi bizde de aynı hızda devam ediyor. Ancak artık Türkiye'de de insanlar akülü forkliftleri tercih etmeye başladılar. LPG, dizel ve akülü olsun tüm ürün gruplarında iddialıyız. Dizel forklift grubunda ise pazar lideri konumundayız.

Üretimini Gaziantep'teki tesislerimizde gerçekleştirdiğimiz MST marka teleskopik yükleyicilerimiz de bu fuarda sergiliyoruz. Kullanım alanına göre büyüklüğü değişiyor. Tarım sektöründe, lojistiğin değişik alanlarında ve hatta geri dönüşüm sektöründe kullanılan bir üründür. Bu ürünün yeterince tanınmıyor oluşu kullanımını kısıtlıyor. Aslında ihtiyacını bu ürünle karşılayabilecek olan birçok insan hangi sektörde olursa olsun forklift kullanıyor. Oysa ki bu araçla hem yarıya doğru, hem de ileriye doğru istifleme yapmak mümkün olabiliyor. "



Doğuş Otomotiv

Comvex İstanbul Fuarı'nın en ilgi çekici standartlarından olan Doğuş Otomotiv ise fuara distribütörlüğünü yaptığı Scania, Krone ve Meiller markalarının son model ürünleriyle katıldı. Scania'nın özel aksesuarlarla geliştirilen R730 Black Amber aracını fuarda sergileyen Doğuş Otomotiv, ayrıca Scania R500 çekici, G420 düşük şasi çekici, G420 çekici, G420 Highline çekici, G420 8X2 ve G420 8x4 kamyonun yanısıra, Krone Coolliner, Megaliner ve Ultra Liner yarı römork ile Meiller kamyon üstü damperi de katılımcılarla buluştu.

V8 motoruyla Scania'nın en güçlü motoruna sahip olma özelliği taşıyan R730 Black Amber, isteğe bağlı siyah deri koltuklar ve halılar, spor pedal kiti, dışarıda koyu renkli ön panjur, krom şerit, logo ve detaylar, yine isteğe bağlı siyah çerçeveli xenon farlar ve krom korumalı farklı bir stilde şekillendirilmiş egzoz çıkışıyla Comvex İstanbul Fuarı'nda Scania'nın fark yaratan ürünleri arasında yer aldı.



FORD

2010 yılında başlattığı Ford Cargo İnşaat Serisi atağını sürdüren Ford, COMVEX Fuarı'nda üç yeni Cargo modelinden biri olan yeni transmiksi 3536M'in yanı sıra ticaret hayatının her alanında görev yapabilen Midilli serisini ve tehlikeli madde taşımacılığı sektörü için geliştirilen 3232C ADR'li Cargo'yu sergiledi.



Borusan Makina
Kiralama Satış Geliştirme Birim Yöneticisi
Ertuğ Kalafatoğlu

Borusan Makina - Ertuğ Kalafatoğlu Kiralama Satış Geliştirme Birim Yöneticisi

Fuarda bir CAT Rental Store (CRS) alanı oluşturan Borusan Makina, hem bu hizmetini, hem de Caterpillar, Hoist ve Genie marka ürünlerini tanıttı. Ürünlerin yanı sıra kiralama ve ikinci el hizmetleri de ziyaretçilerden ilgi gördü.

Borusan Makina Kiralama Satış Geliştirme Birim Yöneticisi Ertuğ Kalafatoğlu şunları söyledi, "Fuardaki önceliğimiz Cat Rental Store bünyesine kattığımız Genie platformlarını sergilemektir. Önümüzdeki sene itibarıyla Borusan Makina olarak bu ürünlerin satış, kiralama, yedek parça ve satış sonrası hizmet faaliyetlerini biz organize edeceğiz."

Borusan Makina, standında Caterpillar markasının endüstriyel ve iş makinelerini sergiledi. Cat 216B3 mini yükleyici, M316D lastikli ekskavatör ve 434E bekolü yükleyiciler dikkat çekti. Genie markasının ise Makaslı Platform, Dikey Personel Yükseltici Platform, Katlanır Bomlu Yükseltici Platform, Malzeme Yükseltici Platform, Dikey Personel Yükseltici Platform ürünleri tanıtıldı. Özellikle Hoist markasının limanlarda, mermer bloklarını kaldırmada ve depolarda kullanıma yönelik, 16 ton kaldırma kuvvetli Hoist P360 ürünü ziyaretçilerin gözdesi oldu.

ALTERNATİF FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 2313434
www.alease.com.tr

GARANTİ FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3653000
www.garantileasing.com.tr

AK FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3348000
www.aklease.com.tr

FORTIS FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3665700
www.fortislease.com

İŞ FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3507400
www.isleasing.com.tr

YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3402626
www.ykleasing.com.tr

FİNANS FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3491111
www.finansleasing.com.tr

DENİZ FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3701800
www.denizleasing.com

SIEMENS FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 2510207-08

ZİRAAT FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3672300

VOLVO FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0216 6557500
www.volvo.com.tr

BOSKAR İSTİF MAKİNALARI

Caterpillar, Tennant
İSTANBUL 0216 4178189
www.boskar.com.tr

ARSER İŞ MAKİNELERİ

Still
İSTANBUL 0216 4202335
www.arser.com.tr

REKARMA MAKİNA

Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla
İSTANBUL 0216 5930942
www.rekarma.com

MENGERLER

Mercedes
İSTANBUL 0212 4843300
www.mengerler.com.tr

Finans

Forklift

Kamyon

RENAULT TRUCKS

Renault
İSTANBUL 0216 5241000
www.renault-trucks.com.tr



ERNAK OTOMOTİV

Kamyon destek
İSTANBUL 0216 3952480
www.ernak.com.tr

TIRSAN TREYLER

Treyler imalatı
İSTANBUL 0216 5640200
www.tirsan.com

SCANIA TÜRKİYE

Scania
KOCAELİ 0262 6769090
www.scania.com.tr

İNAN MAKİNA

Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits
İSTANBUL 0212 5492500
www.inanmakina.com

KERVANCI İŞ MAKİNALARI

Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin
İSTANBUL 0216 3153580
www.kervanci.com.tr

HİDROMAK

Hidroclack
ADANA 0322 4286838
www.hidromak.com.tr

HKM İŞ MAKİNALARI

Hkm
İSTANBUL 0216 4994585
www.hkm.com.tr

KAYAKIRANLAR

Msb
İSTANBUL 0216 4664122
www.msbkircilar.com

KALLİ MAKİNA

Okb
ANKARA 0312 3940774
www.kallimakina.com.tr

APA MAKİNA

Rhino
ADANA 0322 3464545
www.apamakina.com.tr

DEVVRAN KEPÇE

Kova imalatı
İSTANBUL 0212 2784763

OM MÜHENDİSLİK

Om, Picbucket, Ombad
İSTANBUL 0216 3655891
www.ommuhendislik.com.tr



CEYTECH

Kova imalatı
ADANA 0322 3943900
www.cey-tech.com



METALOKS

İSTANBUL 0216 5930244
www.metaloks.com.tr



Kamyon

Kıncı

Kova

LASZIRH A.Ş.

Laszirh zincirleri
İSTANBUL 0212 7714411
www.laszirh.com

SOLİDEAL LASTİK

Solideal
İSTANBUL 0216 4891500
www.solideal.com.tr

BRİSA BRIDGESTONE

Bridgestone
İSTANBUL 0216 5443500
www.bridgestone.com.tr

MICHELIN LASTİKLERİ

Michelin
İSTANBUL 0212 3175200
www.michelin.com.tr



ABDÜLKADİR ÖZCAN

Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook
ANKARA 0312 3093030
www.abdulkadirozcan.com.tr

GOODYEAR

Lastik
İSTANBUL 0212 3295050
www.goodyear.com.tr

KENTSEL MAKİNA

Vibrotech
ANKARA 0312 3954659
www.kentselmakina.com

TATMAK - KARYER

Bomag, Marini, Hyster, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu
İSTANBUL 0216 3836060
www.tatmak-karyer.com

WIRTGEN ANKARA

Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman
ANKARA 0312 4853939
www.wirtgenankara.com.tr



KARUN GRUP

Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla
ANKARA 0312 3944300
www.karun.com.tr

SİF İŞ MAKİNALARI

Jcb
İSTANBUL 0216 3520000
www.sif.com.tr



ACARLAR MAKİNE

Haulotte, Omm, Hinowa, Scandclimber, Geda, Unic-Ranes
İSTANBUL 0216 5814949
www.acarlarmakine.com

ÇUKUROVA İTHALAT

New Holland
İSTANBUL 0216 3953460
www.cukurovaithalat.com

DAS OTOMOTİV

Terex, Genie
İSTANBUL 0216 4565705
www.dasvinc.com

Lastik

Makina

BORUSAN MAKİNA

Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites İSTANBUL 0212 3935500
www.borusanmakina.com

CERMAK

Takeuchi
İSTANBUL 0212 6715744
www.takeuchi.com.tr

FORSER MAKİNA

Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics İSTANBUL 0212 3932400
www.forsen.com.tr

EDAŞ MAKİNA

Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame ANKARA 0312 3941097
www.edasmakina.com

PUTZMEISTER

Beton ekipmanları
TEKİRDAĞ 0282 7351000
www.putzmeister.com.tr

DELTA MAKİNA

Delta sontaj makinaları
ANKARA 0312 3861545
www.deltamakina.com

HİDROMEK

Hidromek
ANKARA 0312 2671260
www.hidromek.com.tr

TEKNOMAK END.

Sim, Svedala Demag, Moba ANKARA 0312 3862211
www.teknomak.com.tr

KALE METAL

Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac KOCAELİ 0262 6411991
www.kalemetal.com

KOZA İŞ MAKİNALARI

Merlo, Weber Mt, Red Rhino İSTANBUL 0216 6636060
www.koza-is.com

PI MAKİNA

Pi Makina
ANKARA 0312 4840800
www.pimakina.com.tr

WACKER NEUSON MAKİNA

Wacker
İSTANBUL 0216 5740474
www.wacker.com.tr

ÖZMAK MAKİNA

Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win İSTANBUL 0216 5450826
www.ozmakmakina.com.tr

SAN MAKİNA

Sany
İSTANBUL 0216 3943210
www.sanmakina.com.tr

Makina

ÇUKUROVA ZİRAAT

Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard İSTANBUL 0216 4512404
www.cukurovaziraat.com.tr

MAATS İŞ MAKİNALARI

Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci ANKARA 0312 3543370
www.maats.com.tr

TEKNO İNŞAAT

Potain, Stros, Bennighoven İSTANBUL 0216 5776300
www.tekno.com.tr

HEDEF İŞ MAKİNALARI

Sany beton ekipmanları İSTANBUL 0216 4222320
www.hedefismakinalari.com.tr

PALME MAKİNA

Palme
ANKARA 0312 3851753
www.palmemakina.com

BEYER MAKİNA

Beyer
ANKARA 0312 8151459
www.beyer.com.tr

LIEBHERR MAKİNE

Liebherr
İSTANBUL 0216 4531000
www.liebherr.com

IMER-L&T İŞ MAKİNALARI

İhimer
ANKARA 0312 4921750
www.imer-lt.com.tr

GÖKER İŞ MAKİNALARI

Gomaco
ANKARA 0312 4421157
www.goker.com.tr

MEKA

Beton santralleri
ANKARA 0312 3979133
www.meka.biz

PENA MADEN

Tünel ekipmanları
ANKARA 0312 4430070
www.penamaden.com

PARKER PLANT

Asfalt Plentleri
ANKARA 0312 3860920
www.parkerturkiye.com

SEDA MAKİNA

Tünel ekipmanları
İSTANBUL 0216 3668468
www.sedamakina.com.tr

EMSAMAK

Padley & Venables, Amg, Rds İSTANBUL 0216 3605100
www.emsamak.com

Makina

HMF MAKİNA

Hyundai, Atlet, Kwanglim İSTANBUL 0216 4888000
www.hmf.com.tr

ÇUKUROVA MAKİNA

Çukurova
MERSİN 0324 6162678
www.cumitas.com

SANKO MAKİNA PAZ.

Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert İSTANBUL 0216 4530400
www.sankomakina.com.tr

HASEL İSTİF MAKİNALARI

Linde, New Holland, Hako, Jlg İSTANBUL 0216 6342100
www.hasel.com

UYGUNLAR DIŞ TİCARET

Liugong, Kato, Feeler İSTANBUL 0216 4258868
www.uygunlar.com

TEMSA GLOBAL KOMATSU

Komatsu, Dieci, Pramac, Omg İSTANBUL 0216 5445801
www.komatsu.com.tr

GAMA TİCARET

Zoomlion, Mustang, Longgong ANKARA 0312 4094500
trading@gama.com.tr

ENKA PAZARLAMA

Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo, Dynapac İSTANBUL 0216 4466464
www.enka.com.tr

ALFATEK

Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter İSTANBUL 0216 6600900
www.alfatekturk.com

ATLAS COPCO

Atlas Copco
İSTANBUL 0216 5810515
www.atlascopco.com.tr

ASC TÜRK

Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar İSTANBUL 0216 6557500
www.volvo.com.tr

SİLVAN SANAYİ

Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları İSTANBUL 0216 3991555
www.silvansanayi.com

ANADOLU FİLTRE

Çeşitli filtre
İSTANBUL 0216 5278295
www.anadolufiltre.com.tr

CAN KİMYA

Merkezi yağlama sistemleri İSTANBUL 0212 5568308
www.cankimya.com.tr

Makina

Makina, Forklift, Kamyon, Kırıcı

Yedek Parça

ŞAMPİYON FİLTRE

Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 6562030
www.sampiyonfilter.com.tr

FİLMAR FİLTRE

Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 6461010
www.filmarmar.com.tr

YENİ FİL FİLTRE

Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 6262080
www.filfilter.com.tr

ASAŞ FİLTRE

Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 4561560
www.asasfilter.com

HİSAR ÇELİK DÖKÜM

Pabuç, istikamet, cerler
İSTANBUL 0216 4647000
www.hisarcelik.com

PAGE

Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar,
Hisar, Mapa
İSTANBUL 0216 5744497
www.page-ltd.com

BOSCH REXROTH

Çeşitli hidrolik ekipmanlar
KOCAELİ 0262 6760000
www.boschrexroth.com.tr

HİDRO TEKNİK

Perkins
İSTANBUL 0216 3948040
www.hidro-teknik.com

TİBET MAKİNA

Dişli, rulman
İZMİR 0232 8439050
www.tibetmakina.com

KUZEY İTHALAT

Çeşitli
İSTANBUL 0216 4159674
www.kuzeyithalat.com

AES TİCARET

Çeşitli
İSTANBUL 0216 4209355
www.aesticaret.com

AĞIR DİZEL

Dişli, Cer grupları
İSTANBUL 0212 6711367

ERÇETİN İŞ MAKİNALARI

Çeşitli
İSTANBUL 0212 5490918
www.ercetin.com.tr

FERHAT DÖKÜM

Dişli imalatı
KONYA 0332 2512418
www.ferhatdokum.com.tr

ÇÖZÜM MAKİNA

Carraro, Yanmar
İSTANBUL 0212 4827818
www.cozum-makina.com

Yedek Parça

GNR İŞ MAKİNALARI

Hidrolik aksamlar
İSTANBUL 0212 4852060
www.gnr.com.tr

CEVSAN OTOMOTİV

Disk, pleytler
İZMİR 0232 4796782
www.cevsanotomotiv.com

TOPRAKMAK

Disk, pleytler
ANKARA 0312 3954308
www.toprakmak.com

FMP İTHALAT

Çeşitli
İSTANBUL 0216 3625244
www.fastmovingparts.com

SLIDE SLEDGE

Ekipman
İSTANBUL 0542 4540353

HİPSAN HİDROLİK

Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis,
Yedek Parça
İSTANBUL 0212 2640046
www.hipsan.com.tr

DELKOM GRUP

Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars
ANKARA 0312 3541384
www.delkom.com.tr

MUNDES MAKİNA

Groeneveld, Pfrundt
İSTANBUL 0216 4596902
www.mundesmakina.com

RITCHIE BROS.

Açık Arttırmalar
İSTANBUL 0216 3945465
www.rbaction.com.tr

SANDVIK END.

Sandvik
İSTANBUL 0216 4530700
www.smt.sandvik.com.tr/

ERDOĞANLAR NAKLİYAT

Ağır Nakliyat
İSTANBUL 0216 4713232
www.erdoganlarnakliyat.com

HAREKET PROJE

Ağır Nakliyat
İSTANBUL 0216 3114141
www.hareket.com.tr

AYDIN VİNÇ

Ağır Nakliyat
BURSA 0224 2546888
www.aydinvincgrup.com

**SITECH EUROASIA
TEKNOLOJİ SERVİS**

Trimble
İSTANBUL 0212 3935500
www.sitech-eurasia.com

Yedek Parça

PAKSOY TEKNİK HİZMETLER

Topcon makina kontrol sistemleri
İSTANBUL 0212 4422444
www.paksoytekni.com.tr

MTU MOTOR TÜRBİN SAN.

Motor ve otomasyon sistemleri
İSTANBUL 0212 8672000
www.mtu.com.tr

VOLVO PENTA

Volvo motor
İSTANBUL 0216 655 7500
www.volvopenta.com



Diğer

Diğer

Tabloda yapılması gereken değişiklikler için
lütfen "gkuyumcu@forummakina.com.tr"
adresine bilgi veriniz.

EFSANE GERİ DÖNDÜ

CASE
CONSTRUCTION



SINIFININ EN İYİSİ
YENİ CASE T SERİSİ BEKOLODERLERİ KEŞFEDİN

“GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ”

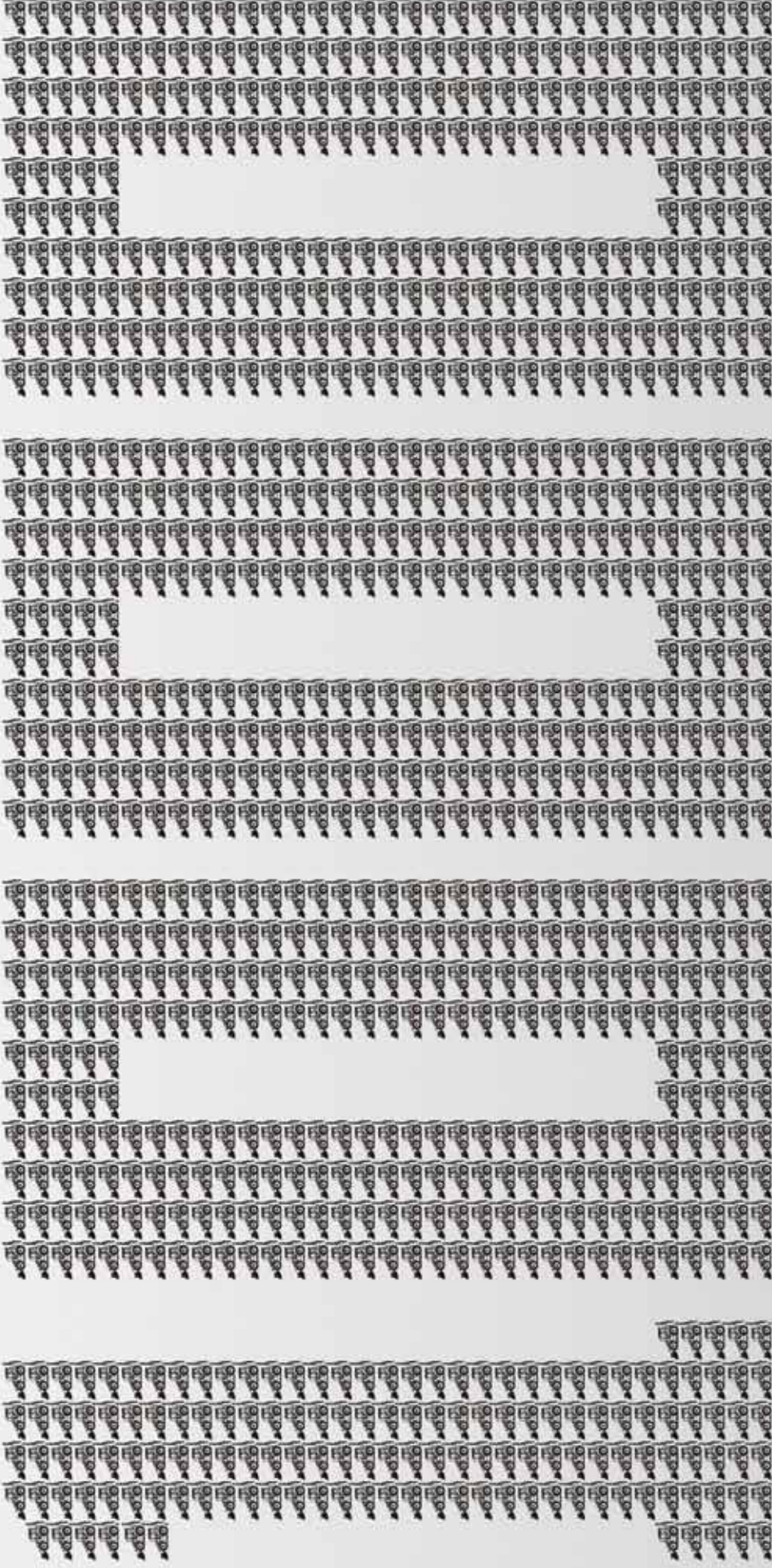
ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

www.cukurovaziraat.com.tr

ÇUKUROVA



*2011 yılının 1000. kazıcı yükleyicisini teslim ettik. Siz değerli müşterilerimize binlerce teşekkür ediyoruz.