



Yakıt giderlerinizi
kontrol ediyor musunuz ?

DEVİR **VOLVO** DEVİR

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

Yani devir Volvo devri.



ASC Türk www.ascturk.com

VOLVO İŞ MAKİNALARI



Hemen Teslim..!
3 yıl veya 3000 saat
garanti ve uygun
ödeme şartları ile...

**%20 yakıt tasarrufu
sağlayan yeni motor**

- Komatsu yeni nesil 4D94LE motor teknolojisi sayesinde FD30HT-17 modeline kıyasla %20 yakıt avantajı,
- Stoktan hemen teslim avantajı,
- 3 yıl veya 3000 saat Temsa Global garantisi,
- Uygun ödeme şartları.

Hemen Teslim..!
3 yıl veya 3000 saat
garanti ve uygun
ödeme şartları ile...

**%20 yakıt tasarrufu
sağlayan yeni motor**

- Komatsu yeni nesil 4D94LE motor teknolojisi sayesinde FD30HT-17 modeline kıyasla %20 yakıt avantajı,
- Stoktan hemen teslim avantajı,
- 3 yıl veya 3000 saat Temsa Global garantisi,
- Uygun ödeme şartları.

- Hemen Teslim..!**
3 yıl veya 3000 saat
garanti ve uygun
ödeme şartları ile...

**%20 yakıt tasarrufu
sağlayan yeni motor**

 - Komatsu yeni nesil 4D94LE motor teknolojisi sayesinde FD30HT-17 modeline kıyasla %20 yakıt avantajı,
 - Stoktan hemen teslim avantajı,
 - 3 yıl veya 3000 saat Temsa Global garantisi,
 - Uygun ödeme şartları.




TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
 Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.




www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

KOMATSU
TEMSA GLOBAL


TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
 Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.




www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

KOMATSU
TEMSA GLOBAL




TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
 Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.




www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

KOMATSU
TEMSA GLOBAL


TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
 Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.




www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

KOMATSU
TEMSA GLOBAL


TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
 Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.




www.facebook.com/komatsu
www.twitter.com/komatsu

KOMATSU
TEMSA GLOBAL

Cari açık

Ekonomistlerin büyük bir çoğunluğu, iktisadi açıdan Türkiye'nin en önemli sorununun cari açık olduğunu söylüyor. Önceleri, finanse edilebildikten sonra problem değil diyenler de oldu, ancak uzun vadede zararlı olacağı konusunda hemen herkes hem fikir. Kazandığınızdan daha fazlasını harcıyorsunuz demek oluyor ki; çözüm için ya gelirlerinizi artıracaksınız ya da giderlerinizi kısıcaksınız.

Bu tartışmalardan, bünyesinde çok sayıda üretici ve ithalatçı firmanın faaliyet gösterdiği iş ve inşaat makineleri sektörü de payına düşeni alıyor. İMDER Başkanı Cüneyt Divriş tarafından Vizyon 2023 toplantısında açıklanan rakamlara göre, sektör 2011 yılında 2,5 milyar dolar ithalata karşılık 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Daha önce de belirttiğimiz üzere sorunun iki çözümü var; gelirleri artırmak ve giderleri azaltmak. Ancak kalkınmanın ve üretimin önemli bir aracı olan ve keyfe keder bir ihtiyaç olmayan iş ve inşaat makineleri konu olunca, değişkenler fazlalaşıyor.

Öncelikle makinanın arıza yapmadan aktif olarak çalışması gerekiyor. Adı üzerinde; 'iş makinası'. Çalışmadığı zaman bütün bir şantiye (personel, kamyonlar, tedarikçiler) bekliyor; en önemlisi iş gecikiyor. Bu sebeple kullanılacak makinanın sahip olduğu teknoloji ve kalitesi en önemli konudur. Yerli üreticilerimizin teknolojik açıdan son yıllarda geldiği noktayı sadece biz değil, uluslararası basın da takdirle izliyor. Ancak yıllar önce otomobil sektöründe olduğu gibi korumacı bir yaklaşımın bu sektördeki yerli üretime faydadan çok zarar getireceğini düşünüyoruz. Bizce korumak yerine teşvik etmek daha doğru bir yaklaşımdır. Globalleşmenin etkisiyle neredeyse tek pazar haline gelen bir dünyada rekabet ederek ayakta kalabilmek için haklı sebepleriniz olması gerekiyor. Bugün bir Caterpillar, Volvo veya Komatsu sadece kendi ülkelerinde kalmadıkları için bu noktalara geldiler. Bizde de Hidromek, MST veya Çukurova gibi markaların yurt dışındaki artan etkinliğinin temelinde bu düşünce bulunuyor. Artık hiçbir müşteri sadece yerli veya yabancı olduğu için bir iş makinası almıyor. Kendi çıkarına hangisi gelirse onu tercih ediyor. Çünkü kendi faaliyet gösterdiği sektördeki başarısı da bunu gerektiriyor.

Bir iş makinasının ömrü boyunca tükettiği yakıt miktarı veya harcadığı yedek parçalar ilk satın alma bedelinin çok üzerindedir. Ülkemizde aktif olarak çalışan yaklaşık 70 bin iş makinası bulunuyor. Bunların yılda ortalama 250 gün ve günde 8 saat çalıştığını farz edersek, 140 milyon saat yapar. Ebatlarına göre çok değişiyor; ancak bir iş makinasının da saatte ortalama 15 litre dizel yakıt tükettiğini kabul edersek, 2,1 milyar dolara tekabül ediyor. Yani sadece iş makinelerinde kullanılan mazot için yılda yaklaşık 1 milyar dolarlık ithalat yapıyoruz. Cüneyt Divriş Türkiye'nin önümüzdeki dönemdeki projeleri kapsamında sahip olması gereken makina parkının 150-200 binler civarında olduğunu söylüyor.

Operatör eğitimleriyle, doğru makina bakımlarıyla ve doğru saha mühendisliği çalışmaları ile yakıt tüketimini yüzde 10 düşürmeyi başarabilirsek; 100 milyon dolarlık daha az ithalat demektir. Bugün artık konu düşük yakıt tüketimi değil; yüksek yakıt verimliliğidir. Kaldı ki bu gibi iyileştirici çalışmalarla sadece yakıt tüketimi değil, işin daha hızlı yapılması, daha az yedek parça ve sarf malzemesi kullanılması da sağlanmış olacaktır.

Sonuç olarak, bizce sektörün cari açık konusunun farklı yönlerden ele alınması gerekiyor. Kalitesiz ithalatı engelleyici çalışmalar yapılabilir. Yerli üreticilerimiz teknolojik ve global pazarlar açısından teşvik edilebilir. Ancak yine de her şeyin başı eğitim...

Saygılarımızla,
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



İmtiyaz Sahibi

Forum Makina İş ve İnşaat Makinaları
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör (Sorumlu)

Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

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

Girne Mah. Irmak Sk.

E-5 Yanyol Küçükyalı İş Merkezi
D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

Yazılarıyla

Katkıda Bulunanlar

Serdar ENGİN

Yazı İşleri

Nazlı SOLAK
Öznur DOĞAN

Baskı

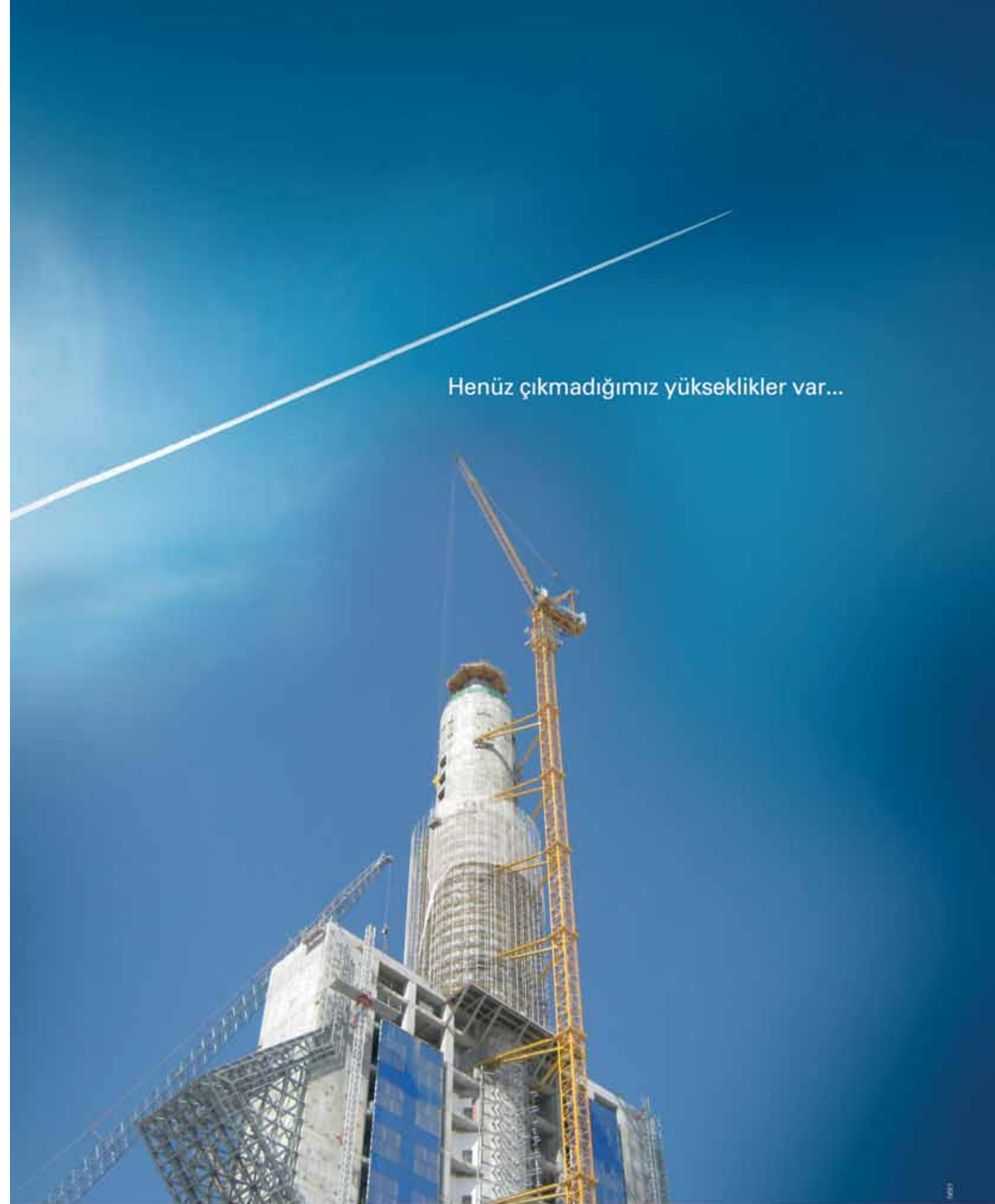
Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Tel: (216) 444 44 03

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

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

Sayı: 14 / Ağustos 2012



TEKNO ŞİRKETLER GRUBU

Tekno Plaza, Şehit Şakir Elkovar Cad. No:2 A Blok
Ataşehir 34750 İstanbul
Tel: +90 216 577 63 00 pbx Faks: +90 216 577 63 10
Reşit Galip Cad. No: 74/2-3 Gaziosmanpaşa 06700 Ankara
Tel: +90 312 446 27 50 pbx Faks: +90 312 436 18 65
www.tekno.com.tr



Daha İyisi İçin Değişim...



A large white and black Hidromek HMK 370 HS excavator is shown in profile, working on a construction site. The excavator is lifting a large, light-colored rock with its bucket. The machine is positioned on a pile of dirt and debris. The background features a clear blue sky with scattered white clouds. The excavator's arm and bucket are black, while the main body is white. The text 'HİDROMEK' is visible on the arm, and 'HMK 370 HS' is printed on the side of the machine. A yellow and red safety sticker is also visible on the side.

34

A man with a beard, wearing a white button-down shirt, is speaking into a black microphone. He is standing in front of a white backdrop that features the word 'GRYPHIN' in large, bold, black letters. To the left of the text is a small image of a yellow and black construction vehicle, and to the right is a larger image of a similar vehicle. The man is holding the microphone in his right hand.

42

58



A white and blue Komatsu PC320LC-6 excavator is shown in a construction setting, lifting a large, light-colored concrete block. The excavator's arm is extended, and the block is suspended in the air. The background features a dirt ground, some trees, and a clear blue sky. The number '320' is visible on the side of the excavator's body.



54

SEKTÖRDEN 6

RÖPORTAJ 20

**Müşterilerimizin olumlu yaklaşımı,
doğru işler yaptığımızı gösteriyor**

ÖZEL HABER 34

“Türkiye, bölgenin en önemli üç ülkesi arasında yer alacak”

YENİ ÜRÜN 38

Yeni Caterpillar F Serisi Kazıcı Yükleyiciler

ŞANTİYEDEN 42

Emre Madencilik, zorlu koşullara karşı Sumitomo ile savaşıyor

RÖPORTAJ 46

SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt DİVRİŞ: “Türkiye iş makinaları pazarı, önümüzdeki dönemde olması gereken 25-30 binlik yıllık satışlara ulaşacaktır.”

RÖPORTAJ 52

Metaloks, kuracağı yeni tesisleriyle ihracatını artırmayı amaçlıyor

RÖPORTAJ 54

Soylular Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Soyer: “Türkiye’deki inşaatın henüz yüzde 30’u bitti”

ŞANTİYEDEN 58

Gülkan Madencilik, dev kayaları Hidromek'lerle terbiye ediyor

YERLİ ÜRETİCİ 64

Türkiye'nin lider yerli beton pompa markası: Betonstar

RÖPORTAJ 70

Dressta dozerler, Türkiye şantiyelerine çıkıyor

RÖPORTAJ 72

İş makinaları sektörünün yerli döküm ustası: Motus A.Ş.

2012 yılı ikinci çeyrek bilançoları açıklandı

Bölgesel anlamda önemli dalgalanmaların yaşandığı 2012 yılının ikinci çeyreğine Çin'deki daralma, değerli Japon Yeni ve Amerika pazarındaki toparlanma damgasını vurdu.

CATERPILLAR®

Caterpillar, tarihinin en başarılı dönemini yaşadı

Kendi açısından tüm zamanların rekorunu kıran Caterpillar, 2012 yılının Nisan-Mayıs-Haziran aylarını kapsayan üç aylık dönemde satışlarını yüzde 22 artırdı. Bu dönemde 17,4 milyar USD ciro elde eden firma, yıl geneli için de hedefini 68-70 milyar USD olarak revize etti.

Bu rekor performansın elde edilmesinde, belirledikleri stratejilerin uygulanması için mükemmel bir iş çıkaran çalışanlarının, bayilerinin ve tedarikçilerinin bulunduğu vurgulayan Caterpillar CEO'su Doug Oberhelman, dünya ekonomisinin geleceği ile ilgili olarak iyimser olduğunu belirtti.

Daha iyi bir dünya ekonomisi için gerekli önlemlerin alınmaya başladığını ve bunun sonuçlarının gelecekte alınacağını ifade eden Oberhelman, Avrupa'daki problemlerin çözülmesinin ise diğer bölgelere kıyasla daha fazla zaman alacağını kaydetti.

Karlılıkta da önemli bir başarı sağlayan Caterpillar'ın rekor cirosunda; satışlardaki artışla birlikte son dönemde yapılan büyük satın almaların da etkili olduğu belirtiliyor. Firma bir süre önce Bucyrus, MWM ve Çinli ERA Mining Machinery (Siwei) firmalarını bünyesine katmıştı.



Volvo İş Makinaları, satışlarını yüzde 15 artırdı

Toplam iş makinaları pazarının daralmasına rağmen satışlarını artırdığı belirtilen Volvo, 2012 yılı ikinci çeyreğinde dünya genelindeki iş makinaları satışlarından yaklaşık 2,87 milyar USD gelir elde etti.

2012 yılında yüzde 38 daraldığı belirtilen Çin iş makinaları pazarındaki etkinliğini artıran firma, lastikli yükleyici ve ekskavatör ürün gruplarındaki pazar payını yüzde 14,7'ye çıkardı.

Sonuçlarla ilgili olarak konuşan Volvo İş Makinaları Başkanı Pat Olney, "Satışlarımızdaki artış bu dönemde de devam etti. Kuzey Amerika yüzde 89'luk artış ile bizim açımızdan en dikkat çekici bölge oldu. Çin'deki keskin düşüşe rağmen pazar payımızı artırarak Asya'daki satış hacmimizi korumayı başardık" dedi.

Volvo, belirsiz ekonomik koşullar altındaki 2012 geneline yönelik küresel pazar beklentilerini şu şekilde açıkladı: Avrupa pazarı değişmeyecek (önceki tahmin yüzde 10-20 artış yönünde idi), Kuzey

Amerika pazarı yüzde 15-20 oranında büyüyecek, Güney Amerika pazarı yüzde 0-10 artacak, Çin hariç Asya pazarı yüzde 0-10 artacak ve Çin pazarı yüzde 15-25 azalacak.

KOMATSU

Komatsu'nun satışlarını, Yen ve Çin'deki gelişmeler etkiledi

Japon Yen'indeki aşırı değerlenmenin üzerine bir de daralan Çin pazarı eklenince Komatsu'nun küresel satışları yüzde 4,9 azaldı.

2012'nin ikinci çeyreğinde 6 milyar USD ciro elde eden firma yıl geneli için toplam gelir hedefini 25 milyar USD olarak revize etti.

Firmadan yapılan açıklamada, madencilik satışlarındaki artışa rağmen yarıya yakın oranda daralan Çin pazarının düşüşteki en büyük etken olduğu vurgulanırken; geçen seneye kıyasla USD ve Euro karşısında değer kazanmaya devam eden Yen'in de etkili olduğu belirtiliyor.

HITACHI

Hitachi satışlarını yüzde 14 artırdı

Satışlarında önemli bir payı olan Çin pazarının daralmasına rağmen global satışla-

rını artıran firma; yaklaşık 2,56 milyar USD toplam ciroya ulaştı. Bu dönemdeki satışlarının yüzde 68'ini Japonya, Çin ve Asya-Pasifik ülkelerine yapan firmanın satışlarındaki en büyük artış yüzde 85,5 ile Amerika'da gerçekleşti. Çin'deki satışları yüzde 45,1 ve Avrupa'daki satışları yüzde 4,6 oranında azalan firma; Asya-Pasifik ülkelerindeki satışlarını yüzde 38,3, Japonya'daki satışlarını yüzde 15,5 ve Rusya-CIS-Afrika-Orta Doğu genelindeki satışlarını ise yüzde 47,3 oranında artırdı.

Yeni Zaxis-5 serisi ekskavatörleri ile büyüyen pazarlardaki etkinliği artıran firma; EX-6 serisi ultra-büyük ekskavatör ve elektrik tahrikli büyük kaya kamyonlarına olan talebin artmakta olduğunu açıkladı.



CNH, satışları azalırken pazar payını artırdı

Kurlardaki olumsuz gelişmelerin de etkisiyle daralan Avrupa ve Brezilya pazarlarındaki azalan satışlarını Amerika, Afrika, Orta Doğu ve CIS ülkelerinde artan satışlarıyla dengeleyen CNH, yılın ikinci çeyreğinde 1 milyar USD iş makinaları satış cirosuna ulaştı. Bu rakam geçen senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 2,8 azalmayı ifade ediyor.

Pazar payındaki artışta yeni ürünlerin ve yeterli stok seviyesinin etkili olduğunu açıklayan firma, yılın kalan dönemindeki stok seviyelerini dengelemek amacıyla öncelikle Latin Amerika ve Avrupa'daki üretimini azaltmayı planlıyor.

BENİ SEÇ FARKI HİSSET



MODEL BF 90.3
TAVSİYE EDİLEN EKSKAVATÖR ≥ 20 Ton.

M&B
THE CRUSHING EVOLUTION

www.mbcruiser.com



TÜM EKSKAVATÖRLERE UYGULANABİLİR
MB KIRICI İŞ MAKİNESİNİN UFALAMA
GÜCÜNÜ İZLE
BİR KEZ DENE: BİR DAHA ONDAN
VAZGEÇEMEYECEKSİN.

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

Hidromek, Yanmar'ın Türkiye distribütörü oldu

Türkiye'nin global iş makineleri markası Hidromek, dünyanın önde gelen mini ekskavatör üreticilerinden Yanmar ile distribütörlük anlaşması imzaladı.

Kazıcı-yükleyici ve ekskavatör alanında önemli bir pazar payı bulunan Hidromek, Yanmar ile birlikte ülkemizdeki pazarı her geçen gün büyüyen mini ekskavatörlerde söz sahibi olmayı hedefliyor.

Hidromek'ten konu ile ilgili olarak yapılan açıklamaya göre, Yanmar mini ekskavatörlerin satış, servis ve yedek parça hizmetleri mevcut Hidromek bölge müdürlükleri ve servis ağı üzerinden sağlanacak. Açıklamada, Hidromek'in mutlak müşteri memnuniyeti felsefesinin, kalitesine kendi ürünleri kadar güvenilen Yanmar için de geçerli olacağı önemle vurgulandı.



Hidromek anlaşma çerçevesinde ilk olarak Türkiye pazarına en uygun olduğu belirtilen SV17Ex (genişletilebilir şase), ViO33, ViO38, ViO50, ViO57 modellerini ithal edecek. Tüm modellerde üç hidrolik hat standart olarak sunuluyor. ViO33, ViO38 ve ViO50 modellerinde standart olarak sunulan mekanik çabuk sök tak ve ViO57 modelinde yine standart olacak olan hidrolik çabuk sök tak özelliği; çeşitli

ebatlardaki kovaların, kırıcıların ve ataşmanların kısa sürede ve zahmetsizce değiştirilmesine imkân sağlıyor. Yine ViO50 ve ViO57 modellerinde klima standart olarak bulunacak.

Temmuz ayının ilk yarısı itibarı ile Türkiye'ye gelecek olan Yanmar mini ekskavatörler, düzenlenecek çeşitli ürün tanıtım faaliyetleri ile birlikte müşterilerin ilgisine sunulacak.

Hidromek, Yanmar ürünlerine ve kendi hizmetlerine olan güvenin bir göstergesi olarak, Yanmar mini ekskavatörleri için müşterilerine 24 ay veya 2 bin 500 saat standart garanti sunuyor. Ayrıca tüm ana bileşenler için 12 ay veya bin saatlik ek garanti süresi de sağlanacağı belirtiliyor.

Hidromek hâlihazırda Türkiye genelindeki 13 bölge müdürlüğü, 57 yetkili servisi, servis istasyonları ve gezici servis araçlarıyla makina sahiplerinin talep ve ihtiyaçlarına cevap veriyor.

1912 yılında motor üretmek için Japonya Osaka'da kurulan Yanmar, 1971 yılında mini ekskavatör üretimine başlıyor. İlk sıfır kuyruk dönüştürücü mini ekskavatörü olan ViO modellerini 1994 yılında geliştiren firmanın günümüzde sadece Avrupa'daki üretimi 8 bin adedi buluyor.

Demirtaş Hazır Beton, iş yükünü Volvo FM ile hafifletiyor

Hazır beton ve hafriyat alanında faaliyet gösteren Denizli merkezli Demirtaş Hazır Beton, Volvo Kamyon'dan aldığı beş adet yeni Volvo FM 450 4x2 ile operasyonlarını güçlendirdi.

TSE standartlarına uygun, her türlü talebi karşılayacak kapasitede hazır beton üretimi yapan ve hafriyat hizmetleri de sunan Demirtaş, hazır beton sektöründe en üst standardı sunarak sağlam ve güvenli yapıların temellerini atmayı hedefliyor. Kuruluş amacı Proje Beton'u üretmek olan firma, müşterilerinin ihtiyaçlarına göre farklılaştırarak özel ürünler de üretebiliyor. Demirtaş, tüm zorlu görevlerinde Volvo Kamyon'un inşaat çalışmalarında uzman FM modelini tercih ediyor.

Beş adet Volvo FM 450'yi araç parkına katan Demirtaş Hazır Beton'un Tesis Müdürü Baki Yanık, düzenlenen teslimat töreninde yaptığı açıklamada; "Genç ve dinamik kadromuzla müşterilerimizin bize duyduğu güveni her zaman daha üst seviyelere çıkarmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Teslim aldığımız beş adet Volvo FM 450 kamyonların en büyük yardımcılarımız olacağından ise kuşkuumuz yok. Kaliteli, uzun ömürlü ve sağlam oluşu, satış sonrası desteği ve bizler için çok önemli bir nokta olan düşük yakıt tüketimi ile ağır işlerimiz için Volvo'yu tercih ediyoruz" dedi.



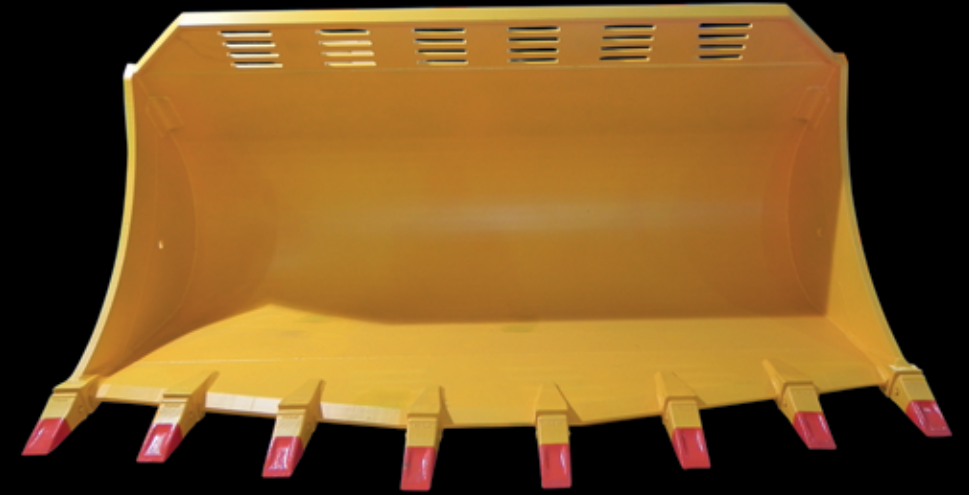
Volvo Kamyon adına törene katılan Volvo Kamyon Satış Temsilcisi Tolga Cem Aykaç konuya ilişkin olarak; "Volvo Kamyon olarak hazır beton, hafriyat ve inşaat işlerinde çok büyük bir bilgi birikimine ve teknolojiye sahibiz. Volvo FM modelimiz bu görevler için özel olarak geliştiriliyor. Yeni teslim aldığı Volvo FM kamyonların Demirtaş Hazır Beton'un iş yükünü azaltacağına eminiz. Üstelik yakıt tasarrufu ve uzun bakım aralıkları ile işletim maliyetlerine de katkıda bulunacak. Bu anlamda eminiz ki Demirtaş ile iş birliğimiz daha uzun yıllar devam edecek" diye konuştu.



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 Merciler 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

HMF Makina, Mantovanibenne ile kentsel dönüşümde de adından söz ettirecek

Hyundai İş Makinaları ve D&A Hidrolik Kırıcılarının Türkiye distribütörlüğünü yapan HMF Makina, Avrupa'nın önde gelen yıkım atışmanı üreticilerinden Mantovanibenne'nin Türkiye distribütörlüğünü üstlendi.

İtalyan merkezli Mantovanibenne firmasının ürün gamında; crusher, shear, pulverizer gibi yıkımda kullanılan özel atışmanların yanı sıra Dustboss benzeri geri dönüşüm ürünleri de bulunuyor.

Mantovanibenne, İtalya'nın kuzeyinde Mirandola'daki tesislerinde 2 tondan 150 tona kadar geniş bir yelpazede yıkım atışmanı üretiyor. HMF Makina yetkililerinin verdiği bilgiye göre, dünyanın birçok ülkesindeki büyük ölçekli yıkım projelerinde, yüksek ürün kalitesi ve etkin servis hizmeti anlayışıyla ön plana çıkan



Mantovanibenne ürünleri tercih ediliyor. HMF Makina, Mantovanibenne distribütörlük çalışması kapsamında ilk ürün eğitimini Mayıs ayı içerisinde gerçekleştirdi.

HMF Makina'nın Türkiye genelindeki satış ve servis ekiplerinin katıldığı eğitim Mantovanibenne firmasının Bölge Direktörü tarafından gerçekleştirildi.

Nuh beton şantiyelerinde, Ford Cargo rüzgarı



Nuh Beton A.Ş.'nin Kocaeli'deki 3 hazır beton santralini işleten Karser İnşaat, Ford Cargo marka 4136M(8X4) mikser şasi 3 kamyonu filosuna dahil etti.

Ford Cargo 4136M mikserler, Ford Otosan Kamyon Bölge Satış Müdürü Murat Bakış tarafından, Karser İnşaat'ın ortaklarından Ömer Kara'ya törenle teslim edildi. Karser İnşaat çalışanlarının da katıldığı organizasyonda konuşan Ömer Kara, filolarına katıldıkları Ford Cargo mikserler ile yaklaşık 2 ay deneme sürüşü yaptıklarını ve elde ettikleri bilgilerin, son derece memnuniyet verici olduğunu belirtti. Kara, Cargo'lardaki yakıt tüketimi ve motor ses seviyesi düşüklüğünün de kararlarını etkilediğini belirterek; "Araç yatırımlarımız devam ettikçe, tercihimizi Ford Cargo'dan yana kullanacağız. Çünkü Ford Cargo mikserleri kullanan şoförlerimiz de araçlardan çok memnun" dedi.

Rekabetin yoğun olduğu hazır beton sektöründe, firmaların

ayakta kalabilmeleri için doğru tercihlerle mantıklı yatırımlar yapması gerektiğine dikkat çeken Ford Otosan Kamyon Bölge Satış Müdürü Murat Bakış; "Ford Cargo'ların güçlü, sessiz, ekonomik motoru ve standart kliması, araç içi ve dışı çalışma ortamının daha az gürültülü olmasını sağlayarak kullanıcıların konforunu artırıyor. Ford Cargo'lar hem çalışanı, hem de işvereni memnun ediyor. Yeni nesil inşaat serisi Ford Cargo mikserler, sahip oldukları özellikler, düşük alım ve işletme maliyetleri ile sektörün doğru tercihi olmaya devam edecek" diye düşünüyor.

Ford Sürüş Akademisi'nden sektöre özel eğitim

Hazır beton araçlarında, ağırlık merkezinin yüksek olması, aracın yükünün yer değiştirmesi ve aracın devrilmesinin sürücü tarafından algılanmaması gibi nedenlerle çarpma ve devrilme kazaları, diğer yük taşımacılıklarına oranla daha fazla yaşanıyor. Hazır beton aracı sürücüleri, ani bir engelle karşılaşmalarında fren yapmak ile o engelden kaçmak arasında kararsız kalıyorlar ve genel olarak kaçmak ilk tercihleri oluyor. Ağırlık noktası yüksek olan mikserde bu olay, ne yazık ki devrilme ile sonuçlanıyor.

Bu nedenlerle Ford Otosan, 2011 yılında devreye aldığı, bilinçli sürücüler yetiştirerek yakıt ekonomisi ve sürüş güvenliği sağlamayı, araçları uzun ömürlü kılmayı ve çevreye zarar veren CO2 salımını azaltmayı hedefleyen Ford Sürüş Akademisi'nde hazır beton firmalarına özel eğitim vermeye devam ediyor. Akademi tarafından hazırlanan özel eğitimde, eksikler ve doğru refleks edinimi, teorik ve pratik uygulamayla gideriliyor. Özel hazırlanan "Anti-Rollover (Devrilmeye Karşı) Aracı" ile pratik uygulama yaptırılıyor.



%15 peşinat, 24 ay sıfır faiz

Şimdi Borusan Makina'da ikinci el iş makinalarında* %15 peşinat ve 24 ay sıfır faiz fırsatı var. Üstelik 2000 saat süresince periyodik bakımlar da ücretsiz!

*Bu kampanya belden kırmalı kaya kamyonları hariç tüm garantili Caterpillar iş makinaları için geçerlidir.

Detaylı bilgi için:

444 1 228 BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAĞIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com

**BORUSAN
MAKİNA**

CAT

© 2012 Caterpillar, © 2012 Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sana" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, ücretsiz olarak kullanılamaz.

Putzmeister, Alman mikser üreticisi Intermix'i satın alıyor

Bir süre önce Çinli Sany Group bünyesine geçen beton pompaları üreticisi Putzmeister, Alman mikser üreticisi Intermix firmasını satın alarak beton sektöründeki etkinliğini artırmayı hedefliyor.

Liebherr ve Schwing Stetter gibi markaların ardından Avrupa'nın en büyük mikser üreticileri arasında yer alan Intermix firması, yılda 800 adet mikser üretme kapasitesine sahip bulunuyor. Intermix'in ürün portföylerini mükemmel bir şekilde tamamladığını belirten Putzmeister Holding CEO'su Norbert Scheuch, ürünün mevcut satış kanalları aracılığıyla satışına derhal başlanacağını ifade ediyor. 1984 yılında Hans-Georg Stetter tarafından kurulan Intermix GmbH; kamyon mikserler, özel tünel mikserleri ve treyler mikserler üretiyor.



"Biz yıkım değil, yapım işinin önünü açacağız"

İstanbul'da düzenlenen Kentsel Dönüşüm Yıkımları ve Profesyonel Yıkım Teknikleri Sempozyumuna katılan Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, afetlere karşı riskli yapıların en uygun şekilde yıkılarak, yeniden yapımın önünün açılması gerektiğini söyledi.

Yıkım Mütahhitleri Derneği (YMD) ve MTKA firmasının sponsorluğunda, 19 Temmuz 2012 tarihinde İstanbul Cevahir Otel ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Kentsel Dönüşüm Yıkımları ve Profesyonel Yıkım Teknikleri Sempozyumu'na Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, Çevre Şehircilik Bakanlığı Alt Yapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdürü Vedat Gürgen, MTKA Firma Ortakları Mehmet Ali Bulut ile Taner Bulut ve Yıkım Mütahhitleri Derneği üyesi firmalar ile birlikte yıkım sektöründen faaliyet gösteren yerli ve yabancı çok sayıda kuruluş katıldı.

Türkiye'deki binaların depreme dayanıklı hale getirilmesi ve yenilenmesi kapsamında sürdürülen kentsel dönüşüm çalışmaları ve yıkım teknolojilerinin geliştirilmesini konu alan sempozyumda konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar; Türkiye'de yaklaşık 6,5 milyon konutun gözden geçirilerek yenilenmesi gerektiğini belirterek "Biz yıkım değil, yapım işinin önünü açacağız" dedi. Dünya nüfusunun hızla arttığını ve şehirleşmenin yaygınlaştığını belirten Bayraktar, Türkiye'deki şehirleşme oranının yüzde 75'in üzerine çıktığını ifade etti.



Yıkım sektörünün doğru bir biçimde şekillendirilmesi, bir yıkım projesinin nasıl olması gerektiğinin çerçevesini çizdiklerini söyleyen Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Alt Yapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdür Vedat Gürgen ise, bu konuyla ilgili bir yönetmelik hazırladıklarını ve bunu yakın zamanda mevzuat haline getireceklerinin müjdesini verdi. Firmalardan gelen önerileri mevzuat kapsamında değerlendireceklerini söyleyen Gürgen, girişimci yıkım firmalarına gerekirse kredi desteği de verilebileceğini ifade etti.

Yıkım Mütahhitleri Derneği'nin kuruluş amacı birlik olmak

Yıkım Mütahhitleri Derneği Başkanı ve MTKA Firma Ortağı Mehmet Ali Bulut, sempozyumun amacının dünya genelinde uygulanan en son yıkım tek-

nolojilerini Türkiye'ye kazandırmak olduğunu belirterek, uzun erişimli yıkım makinaları kullanımının güvenlik açısından büyük avantaj sağladığını vurguladı. Yıkım sektörünün yakın geçmişe kadar gelişmemiş bir sektör olduğunu fakat yeni yatırımlarla sektörün ivme kazandığını vurgulayan Bulut, "Yıkım Mütahhitleri Derneği'nin kuruluş amacı birlikte hareket etmektir. Birlik olmazsa, birlik olmaz" şeklinde konuştu.

MTKA Şirket Ortağı Taner Bulut ise yaptığı konuşmada, yıkım sektörü ve metodları üzerinde yenilikler yaparak sektörün teknik çalışmalarına önemli katkı sağladıklarını ifade etti. Dinamit kullanmadan çökertmeli yıkım yöntemi geliştirdiklerini belirten Bulut, eski yöntemlerle yapılan çökertmelerin kazaya sebep olduğuna değinerek artık beton delme kesme yönteminin uygulanması gerektiğini ifade etti.

Zorlu Yıkım İşlerinde, Avrupa Teknolojisi, HMF Servis Güvencesi!



Avrupa'nın lider yıkım ataşmanı üreticisi, İtalyan devi Mantovanibenne şimdi HMF güvencesi ve yaygın servis ağıyla Türk inşaat sektörünün hizmetinde.



HMF MAKİNA VE SERVİS SAN. VE TİC. A.Ş.
Esentepe Mah. E-5 Yanyol No: 15 34870 Kartal-İstanbul /Türkiye
Tel: 0216 488 80 00 (pbx) Faks: 0216 488 91 91
www.hmf.com.tr



Cimpor Yibitaş, ilk Renault Kerax Beton Mikserleri'ni teslim aldı



6 adet Renault Kerax 8x4 beton mikseri, araçlar üzerine mikser montajının yapıldığı Imer-L&T firmasının Aksaray'daki tesislerinde düzenlenen tören ile Cimpor-Yibitaş firmasına teslim edildi.

Teslimat töreninde Cimpor-Yibitaş Agrega ve Beton Direktörü Onurhan KİÇKİ yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Hazır Beton üretiminde, Çimento ve Agregadan sonra en büyük maliyet kalemleri motorin ve araç bakımlarıdır. Dolayısı ile taşıma ve pompalamada kullandığımız araç ve ekipmanların seçimini yaparken, bu araçların uzun dönem performansları, yakıt tüketimleri ve bakım masraflarını dikkate alırız.

Daha önceki taşeronlarımızdan bazıların filolarının Renault marka kamyonlardan oluşması, bize bu araçların uzun dönem performansları ve yakıt tüketimleri hakkında gerekli ön bilgiyi vermişti. Şirketimiz araç yenileme kararı aldığında bu kriterleri dikkate alarak, operatörlerin de memnun kaldığı ve kullanım kolaylıkları getiren Renault Kerax'ları satın alma kararı verdik.

İlk aşamada 6 adet Kerax kamyon alımı için Ali Rıza Onat Firması ile anlaşma yaparak alımlarımızı gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Kamyon ve pompa yenilemelerimiz, hizmet verdiğimiz pazarlardaki stratejilerimize bağlı olarak önümüzdeki dönemlerde de süreceğinden, Renault ile yeni başlayan bu iş birliğimizin, gelişerek uzun seneler sürmesini umut ediyoruz."

Cimpor'un sadece Türkiye ve Avrupa'nın değil, dünyanın önde gelen şirketlerinden olduğunu belirten Renault Trucks Türkiye ve Orta Doğu Bölge Başkanı Mete Büyükkakıncı ise şunları söyledi: "Cimpor'un Renault Trucks'i seçmiş olmasından son derece mutluyuz. Haklı olarak da gururluyuz. Tüm Renault Trucks araçlarında olduğu gibi teslim etmekte olduğumuz araçlarda da bulunan OptiDriver Robotize Şanzıman, iş ortağımıza yakıt tüketimi konusunda büyük katkı sağlayacaktır. Bugün inşaat sektörü için araçların arıza yapmadan işte kalması ve yakıt tasarrufu en önemli seçim kriterleridir. Bu araçlarımızı teslimat sonrasında sürekli devam edeceğimiz OptiFuel eğitim programımız ile de destekleyerek; iş ortağımıza sağlayacağımız yakıt ekonomisini kalıcı bir hale getirmek istiyoruz. Yakıt ekonomisinde şoförlerin eğitimi çok önemlidir. Şoförü doğru kullanmaya yönlendiremezsek yakıt ekonomisinden beklediğimiz oran düşebilir. Araçların randımanları bakım-onarım ve eğitim takiplerimizle yüksek bir şekilde devam edecektir."

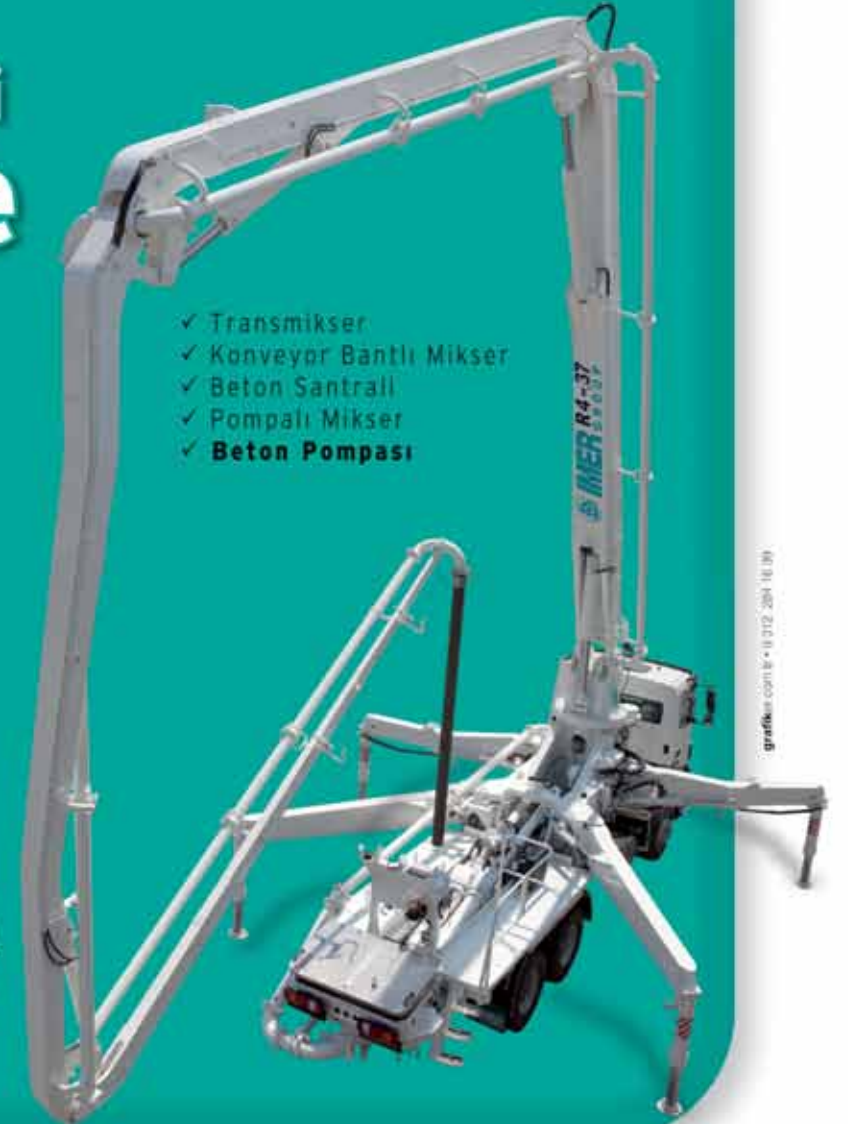
Merkezi Portekiz'de bulunan Cimpor'un temel faaliyet alanı çimento olmakla birlikte hazır beton ve agrega alanında da üretimi yapıyor. 4 kıtada toplam 13 ülkede faaliyet gösteren firma Avrupa'nın 6'ncı, dünyanın ise 8'inci büyük çimento üreticisi konumunda bulunuyor. Cimpor, 2007 yılında Yibitaş Lafarge Ort. Ana. Çimento San. Ve Tic. A.Ş.'ni satın alarak Türkiye pazarına girdi. Firma, çimento'da 4 çimento fabrikası 2 öğütme tesisi ile faaliyet gösterirken, Hazır Beton Grubu olarak 7 ilde, 14 sabit ve 2 mobil beton santrali ile hizmet veriyor. Bu santrallerde beton sevkiyatı ve pompalama hizmeti için yaklaşık 90 adet transmiksere ve 27 adet pompa kullanılıyor.



Beton sektöründe dünya tercihi Türkiye Lideri

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

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



IMER - L&T İŞ MAKİNALARI A.Ş.

Aksaray Organize Sanayi Bölgesi
4. Sokak No: 9 68200 Aksaray
Tel: +90 382. 266 23 00
Fax: +90 382. 266 23 40

Ofis
İlkbahar Mahallesi 609. Sokak
No:27, Yıldız - Çankaya / Ankara
Tel: +90 312. 492 17 50
Fax: +90 312. 492 17 55

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

Ruukki'nin zırh çeliği Ramor™, Türkiye'de satışa sunuldu



Özel çelik ürünleri alanında, dünya çapında faaliyet gösteren Ruukki, yüksek koruma ve güvenlik performansı arayan iş ortakları için Ramor™ zırh çeliklerini üretti. 11 bin 800 çalışanı ile 30'dan fazla ülkeye hizmet veren Finlandiya merkezli Ruukki'nin, darbe koruma ve yüksek balistik direnci gerektiren uygulamalar için geliştirdiği Ramor™ sac ve plakaları, Türkiye'de satışa sunuldu.

Kurulduğu 1960 yılından bu yana, iş ortaklarına sunduğu çözümler ile farklılaşan Ruukki; farklı sektörlerden iş ortaklarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere çalışmalarını sürdürüyor. Ruukki, riski sıfıra indirmek üzere, yüksek koruma ve güvenlik performansı gerektiren sektörler için, özellikle Avrupa'da bir çok üreticinin kullandığı, Ramor 400 ve Ramor 500 zırh çeliğini Türkiye'de satışa sundu.

Zorlu uygulamaların yardımcısı: Ramor

Ruukki'nin geçtiğimiz yıllarda yürüttüğü, ürün geliştirme ve üretime yönelik kapsamlı yatırımlar sonucunda piyasaya sunulan Ramor zırh çeliği, mermileri durdurma ve patlamalara karşı koruma sağlama özellikleri ile dikkat çekiyor. Ramor sayesinde, sıradan çelikten yapılan ürünler ile karşılaştırıldığında çok daha hafif olan ürünler, koruma özelliği bozulmadan üretilabiliyor.

Çoğunlukla zırhlı araçlar, kapı ve pencere çerçeveleri, askeri araçlar, güvenlik araçları ile kasalarda kullanılan Ramor çözümleri, Ruukki'nin bireysel müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere yürütülen geliştirme çalışmalarının sonucu olarak pazara sunuldu. Benzersiz bir su verme yöntemini içeren, mükemmelleştirilmiş bir üretim süreci ile üstün yüzey kalitesini garanti eden Ramor, gerekli sertlik ve gücü kullanıcılara sunuyor. Ramor aynı zamanda, malzeme ağırlığının önemli olduğu ürünler için en iyi çözüm olma özelliği taşıyor.

Ruukki, zırh çeliği alanında, ortalama Brinell sertlik değerlerine göre isimlendirilmiş Ramor 400 ve Ramor 500 modellerini sunuyor. Patlamaların neden olduğu yüksek basınca karşı koruma sağlamak üzere tasarlanan Ramor 400'ün yanı sıra Ramor 500 ise, kinetik enerjiye karşı koruma, bir başka deyişle, balistik performans gerektiren durumlarda en uygun çözümü sunuyor.

TIRSAN Treyler, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 4'üncü şirketi

Türkiye'nin 35 yıllık treyler markası TIRSAN, ISO 500'de bir önceki yıla göre 162 basamak birden yükselerek 172'inci oldu.

Treyler üreticisi TIRSAN, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) açıkladığı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde 334'ncü sıradan 172'nciliğe yükselerek önemli bir başarıya imza attı. TIRSAN Treyler, 162 basamaklık sıçrayışla Türkiye'nin en hızlı büyüyen 4'ncü şirketi oldu.

Müşteri odaklı ürün ve hizmet geliştirme yaklaşımı ile 35 yıldır treyler sektörünün ön saflarında yer alan TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "TIRSAN Ailesi olarak Türkiye'nin en büyük 172'nci sanayi kuruluşu olmamızdan ötürü büyük bir mutluluk yaşıyoruz. Bu yıl açıklanan ISO 500 listesinde kamu kurumları hariç özel sektör şirketleri sıralamasında ise 163'ncü sıradayız. Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde 1996 yılından bu yana istikrar-

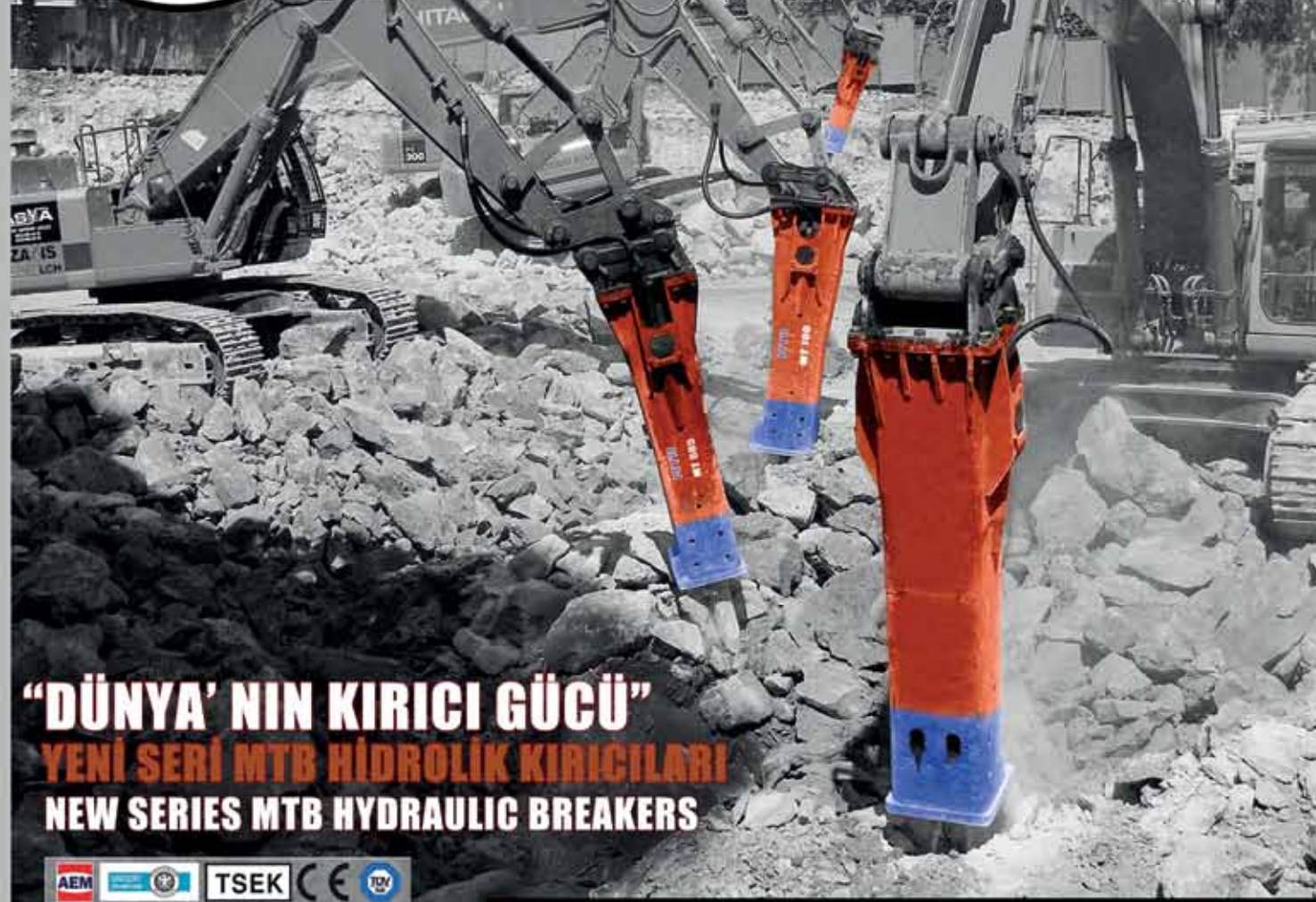


lı bir şekilde yer alıyoruz. Bu başarımızın altında yatan en önemli faktörler birbiriyle uyumlu çalışan bir ekip olmamız ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi anlayarak onlara sunduğumuz ürünleri her daim geliştirmeye önem vermemizdir. Tirsan başarılarını bir Türk markası olarak yurt

dışında da daha üst noktalara taşımayı hedeflemektedir. 2014 yılında Avrupa'nın en büyük 3 treyler üreticisinden biri olma hedefimizi yakaladığımızda ISO 500 listesinde de daha üst sıralarda yer almak üzere çalışmalarımıza hızla devam edeceğiz" dedi.


inan makina®
 SANAYİ VE TİCARET A.Ş.





"DÜNYA' NIN KIRICI GÜCÜ"
YENİ SERİ MTB HİDROLİK KIRICILARI
NEW SERIES MTB HYDRAULIC BREAKERS



HİDROLİK ATAÇMANLAR / HYDRAULIC ATTACHMENTS



FABRİKA - ADRES
 Organize Sanayi Bölgesi, Ziya Gökalp Mah. Eski Turgut Özal Cad. No: 24 Başakşehir 34490 İSTANBUL - TÜRKİYE
 Tel.: +90 212 549 25 00 - 549 20 13 - 14 - 15 Fax: +90 212 549 22 75 Export Fax: +90 212 549 35 53 - 60
 e-mail: info@inanmakina.com & export@inanmakina.com www.inanmakina.com



om
mühendislik

1991'den beri
%100 Türk Sermayesi %100 Türk Mühendisliği ile
En Kaliteli Ürünler ve Inovasyon 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'ten Bir İlk Daha

DUBA ÜZERİ MONTELİ DENİZ DİBİ TARAMA

om
mühendislik

OM Mühendislik Makina Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

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



Müşterilerimizin olumlu yaklaşımı, doğru işler yaptığımızı gösteriyor

Liebherr Türkiye Hafriyat Makinaları Bölüm Başkanı Uluhan Oytun, son iki yıl içerisindeki çalışmalarını neticesinde iş makinası kullanıcılarının Liebherr'e bakış açısının olumlu yönde değiştiğini ifade ediyor.

Liebherr Türkiye olarak göreve geldikleri günden itibaren satış sonrası hizmetlere odaklandıklarını ve piyasadaki mevcut Liebherr makinalarına sahip çıktıklarını belirten Uluhan Oytun, gelişen Türkiye ekonomisindeki paylarını artırdıklarını vurguluyor: "Türkiye her geçen gün iyiye giden dinamik ekonomisi ile bütün dünyanın ilgisini çekiyor. Bu anlamda biz de dinamizme ayak uydurmaya çalışıyoruz. Dört sene önce buradaki şirketimizi kurduğumuzda farklı bir konumdaydık. Ama artık biz de ismimizden söz ettirmeye başladık. Satış sonrasında sıfır demeyeyim ama çok düşük bir oranda şikâyet alıyoruz. Müşterilerimizin bize olumlu yaklaşımı doğru işler yaptığımızı gösteriyor."

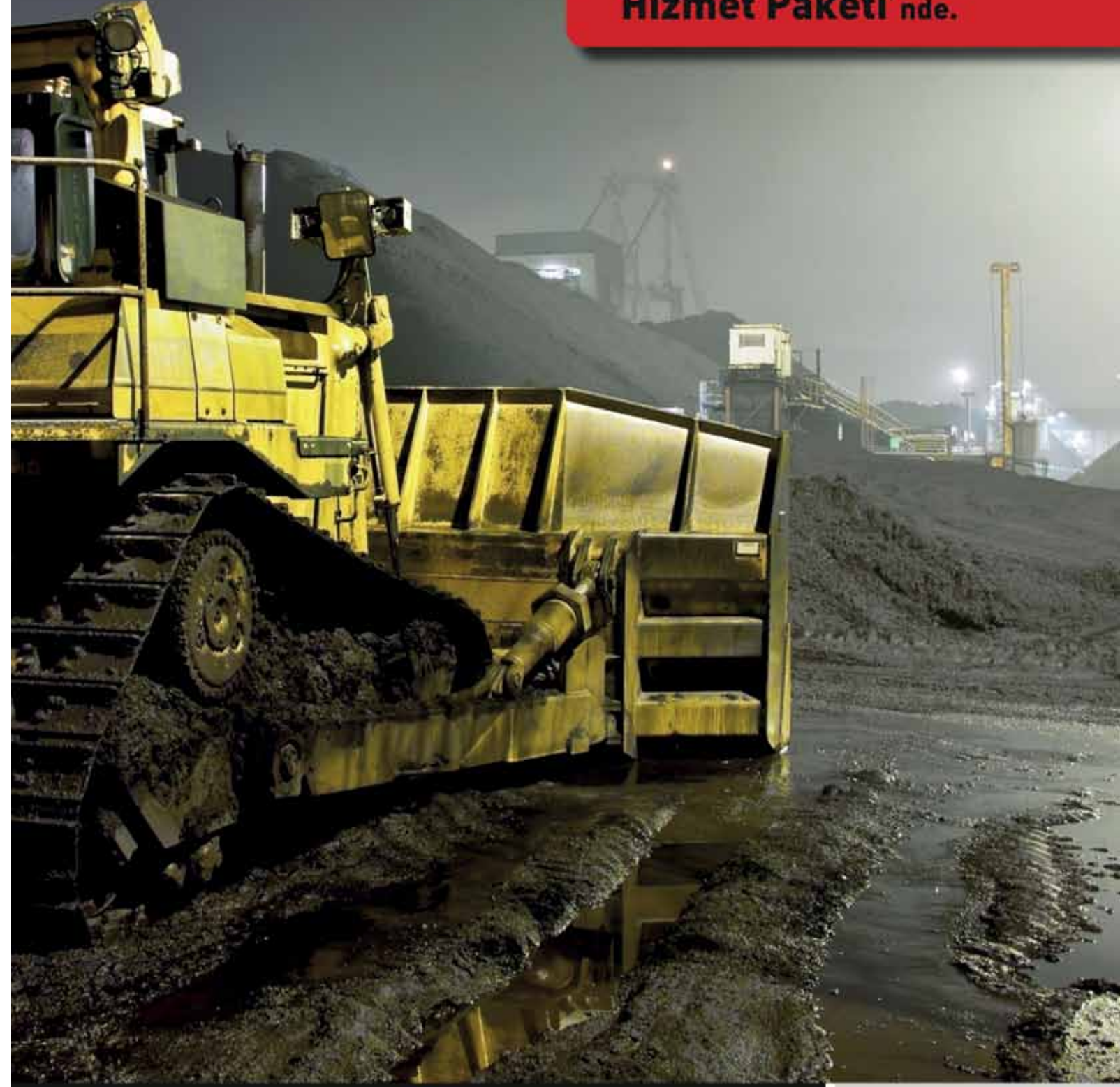
Liebherr'in ilk ve şu an için tek Belden Kırmı Kaya Kamyonu modeli olan TA 230'un madencilik sektöründe etkili olacağını belirten Oytun, "TA 230 modeli Avrupa'daki şantiyelerde bir süredir kullanılıyor. 30 ton yük taşıma kapasitesine sahip Liebherr motorlu bu güçlü ve dayanıklı makina, şantiye verilerine göre rakiplerine kıyasla yüzde 15'e varan oranda yakıt avantajı da sağlıyor. Bu avantajı demo çalışmaları ile Türkiye'deki müşterilerimize de göstermeyi hedefliyoruz."

Madencilik ve ağır inşaat gibi sektörlerde daha çok bilinen Liebherr, şehir içi ve alt yapı işlerindeki müşteri portföyünü de her geçen gün geliştiriyor. Liebherr Türkiye, bu sınıfta yoğun olarak kullanılan 20-50 ton sınıfı ekskavatörlerini orijinal

kova ve geniş şase özellikleriyle sunuyor. Dayanıklılık ve serilik bu makinelerde öncelikle vurgulanan özellikler.

Hidrostatik şanzımanlı Liebherr Lastikli Yükleyiciler'in işletme maliyetlerinde önemli avantajlar sağladığını belirten Oytun, "Lastikli yükleyicilerde de en yakın rakibimize kıyasla yüzde 20'ye varan yakıt avantajı sağlıyoruz. Bunu yıllık hesaba çevirirseniz, makina kendini iki senede amorti ediyor. Gerçekleştirdiğimiz demo çalışmalarının da çok olumlu sonuçları oldu. Bu demolarda kullandığımız 4 metreküp kovalı L566 modelimiz seriliği, kullanım kolaylığı ve düşük yakıt tüketimi ile şantiyelerde ilgi topladı. Lastikli yükleyici satış grafiğimizin hızlı yükselişinin bir sebebi var elbette." fm

İnşaatın tüm yükü araçlarınızın üstünde, araçlarınıza tam destek
Petrol Ofisi 360 Derece Hizmet Paketi'nde.



İnşaat sektöründeki çözüm ortağınız Petrol Ofisi Madeni Yağları, iş sürecinizin her aşamasında yanınızda. Üstelik şimdi size özel hazırlanan 360 Derece Hizmet Paketi'yle operasyonel maliyetlerinizi düşürebilir, iş verimliliğinizi artırabilirsiniz.

Madeni Yağ Müşteri Hizmetleri: [0212] 329 19 19 - madeniyag@poas.com.tr





OM Mühendislik, kova üretiminde sınır tanımıyor

İş makinalarına yönelik atışman ve kova üretiminin önemli yerli markalarından Om Mühendislik, Ankamak Fuarı'ndan sergilediği 21 metreküplük kovanın ardından şimdi de 34 metreküplük kova üretmeye hazırlanıyor.

OM Mühendislik, Türkiye'de bugüne kadar üretilen en büyük iş makinası kovasını imal etti. 30 ton ağırlığındaki kova, 21 metreküp hacme ve 80 ton yük taşıma kapasitesine sahip. Om Mühendislik'in daha önce Ukrayna'da

bir demir madenine sattığı kovaların devamı niteliğini taşıyan ve yine oraya sevk edilecek olan kovalar, Ukrayna'da da büyük ilgi görüyor. Diğer taraftan 34 metreküplük bir kovanın siparişini de alan firma, yakın zamanda bu devasa kovayı da üreterek kendi rekorunu kırmaya hazırlanıyor.

Mühendislik ve kapasite olarak makina atışmanı konusunda her türlü talebi karşılayabileceklerini söyleyen OM Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı

Oğuz Diken, "Yeni fabrikamızı daha büyük ve özel ürünler üretmek için uygun olarak inşa ediyoruz. Bu tesis, atışman üretimi anlamında Doğu Avrupa'nın Orta Doğu'nun en büyük tesisi olacak" şeklinde konuştu.

Kocaeli Makinacılar Organize Sanayi'deki yeni tesisi için son teknoloji üretim hatları ve otomasyon sistemleri kurmakta olan firma; üretim süresi, kalitesi, kapasitesi ve çeşitliliği konularında çalışmalarını genişletmeyi hedefliyor.

Doğuş İnşaat'ın Libya'daki zararını, Politik Risk Sigortası karşıladı

Doğuş Grubu bünyesindeki Doğuş İnşaat, Libya'da ortaya çıkan olaylar öncesinde bölgede üstlendiği projeler için yaptırdığı "Politik Risk Sigortası" teminatının tamamını tahsil etti.

Libya'nın Sirte şehrinde yapımını üstlendiği üniversite projesinde, ortaya çıkan olaylardan önemli ölçüde etkilenen Doğuş İnşaat'ın 5 milyon dolarlık teminat bedeli, Eureko Sigorta tarafından Doğuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Gönül Talu'ya teslim edildi.

Doğuş İnşaat tarafından yapılan açıklamaya göre Doğuş İnşaat Üst Yönetimi ve Risk Komitesi'nin, Libya'da üstlendiği proje çerçevesinde uzun vadeli risk değerlendirme çalışmalarında, Tu-

nus'tan başlayarak hızla yayılan Arap Baharı'nın en fazla hissedildiği ülkelere başında gelen Libya'da, olaylar henüz ortaya çıkmadan önce Politik Risk Sigortası seçeneğinin değerlendirilmesine karar verildiği belirtildi. O dönemde pek bilinmeyen bu sigorta çeşidini araştıran üst yönetim sigortayı, Doğuş İnşaat ve Eureko Sigorta iş birliği ile Türkiye'de poliçeleştirerek aktif hale getirdi. Daha sonra ortaya çıkan olaylar neticesinde durdurulan proje için Doğuş İnşaat, sigorta hasar sürecini başlattı ve işlemleri tamamlayarak 28 Haziran'da poliçeye ait 5 milyon dolarlık teminatın tamamını geri aldı. Türkiye Müteahhitler Birliği verilerine göre, olayların başladığı dönemde, 370 proje yürüten 139 Türk müteahhitlik



firmasından çoğu büyük zarar gördü. Kısa süre içinde Türkiye'ye dönmek zorunda kalmaları sebebiyle Libya'da 920 milyon dolar değerinde makina ve ekipman bırakmak zorunda kaldı.

Kaynak: Anadolu Ajansı



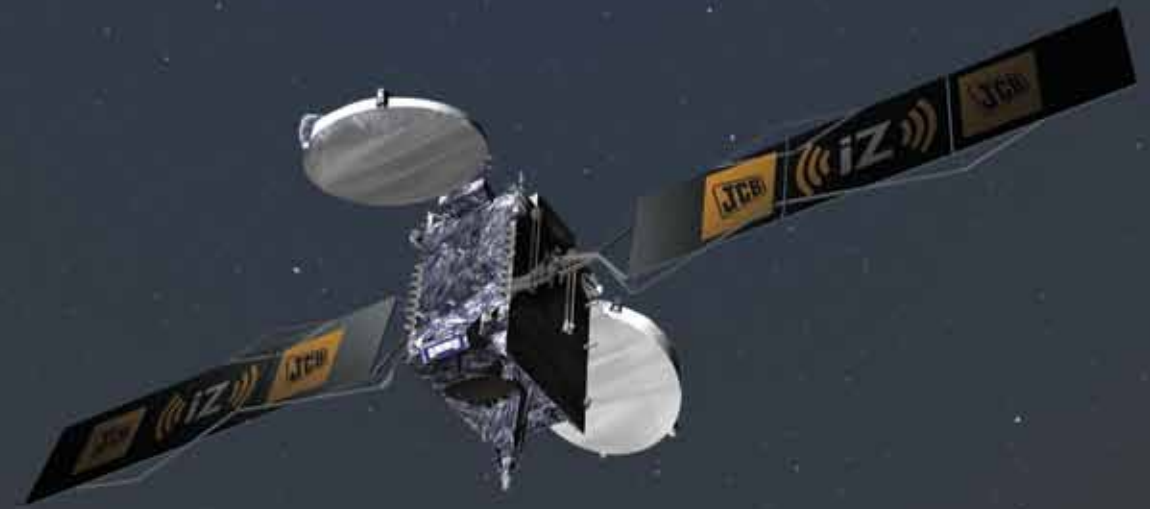
HANGİ MAKİNA, NE ZAMAN, NEREDE, NE KADAR ÇALIŞMIŞ...

İZ SÜRME, İZ'İN KEYFİNİ SÜR

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



sif-jcb.com.tr | 4444 743



MADSIAD iftar yemeği, Bursa maden sektörünü buluşturdu



Maden-Mermer Üretici ve Sanayici İş adamları Derneği'nin (MADSIAD) ve ASC Türk / Volvo İş Makinaları iş birliğiyle düzenlenen geleneksel iftar yemeği, bu yıl da Bursa ilinin yönetici ve ileri gelen iş adamlarını buluşturdu.

Bursa Çelik Palas Otel'de geçtiğimiz günlerde MADSIAD ve ASC Türk / Volvo İş Makinaları iş birliğiyle düzenlenen iftar yemeğinde konuşan **MADSIAD Başkanı Erol Efendioğlu**, Ramazan ayını kutlayarak başladığı konuşmasında, Bursa'dan bu yıl beklenen maden ihracatı gelirinin 2000 yılı Türkiye maden ihracatı gelirine denk olduğunu belirtti. Türkiye maden ihracatı geliri beklentisinin yarıdan fazlasının mermer ihracatına yönelik olduğunu altını çizen Efendioğlu, mermerin madencilik yararı gücü olacağını söyledi. Mermerdeki bu yükselişe bakarak sektördeki sıkıntılara da değinen MADSIAD Başkanı, "Bu sıkıntıları yenmek için çevreye uyumlu, sürdürülebilir madencilik konusunda duyarlı, azimli ve kararlı olmalıyız. Maden kanunundaki yasa ve yönetmeliklere harfiyen uymalı, çevre için daha fazla bütçe ayırmalıyız" dedi. Üniversitelerle ve genç madenci iş adamlarıyla olan çalışmaların artırılmasının çevre bilincinin geliştirilmesine yapacağı katkıya dikkat çeken Efendioğlu, sözlerini "Sürdürülebilir, çevreye uyumlu madencilikte tüm Türkiye'ye örnek olacak çalışmalar yapmak, yeşil Bursa'da ma-

dencilik yapan bizlerin görev ve sorumluluğudur" diyerek tamamladı.

ASC Türk Makina Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat, MADSIAD'ın henüz iki yıllık geçmişine rağmen sektöre büyük bir ivme kazandırdığını söyledi. MADSIAD üyelerinin yüzde 90'a yakınının Volvo kullandığına değinen Polat, artık gelenekselleşen bu iftar yemeği vesilesiyle müşterilerine teşekkür ettiklerini belirtti. Türkiye'de Tier4 motorların öncülüğünü yaparak hem yakıt tasarrufu sağlayan hem de emisyon değerini düşüren Volvo İş Makinaları'nın bu sayede tüm rakiplerinin önüne geçtiğinin altını çizen Tolga Polat, Bursa'nın tam manasıyla bir "Volvo Kenti" olduğunu ifade ederek şunları söyledi: "Biz Bursa'da ilk maden ocağı kurulduğundan beri hizmet veriyoruz. Dolayısıyla Volvo'nun buradaki madenci şirketlerle birlikte büyüdüğünü söyleyebiliriz. Problemleri birlikte yaşadık ve çözüm yolunu birlikte aradık. Bu yüzden müşterilerle aramızda ticari bir ilişkinin yanında bir de gönül birliği oluştu. Bursa'da yeni şube açtık, Bilecik'te gezici servislerimiz var, Orhanlı'da büyük bir yatırım yaptık ve böylece bu bölgede Volvo tek isim oldu".

MADSIAD İkinci Başkanı ve Yüce Marble Firma Sahibi Erol Yüce Volvo İş Makinaları'nın ikinci el satışlarında herhangi bir sorun yaşanmamasının önemine dikkat çekerek, "Volvo kullanıcıları makinalarını

alırken de satarken de kârlı çıkıyor" dedi.

ASC Türk Makina Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay Akbaba da MADSIAD'la bir aile gibi olduklarını belirterek, Volvo olarak bölgeye yaptıkları yatırımların her geçen gün arttığını, hem servis noktalarında hem de servis ve hizmet kalitesi anlamında geçen yıldan daha iyi olmak için çalıştıklarını ifade etti.

Organizasyona katılan diğer bazı davetliler de Volvo İş Makinaları ile ilgili olarak şunları söyledi:

Adem Burukhamzaoglu - Ay Kardeşler Firması:

"14 tane Volvo iş makinamız var. Volvo'nun yakıt tasarruflu çalışmasından, gelişmiş servis ağından ve makinaların dayanıklılığından memnunuz ve Volvo'yla çalışmaktan mutluyuz. Gelenekselleşen iftar yemekleri sayesinde yıl içinde görüşemediğimiz meslektaşlarla buluşuyoruz. Bu buluşmalar sektörel dayanışma için çok önemli."

Murat Gün - Özgün Taş Mermer Firması Müdürü:

"Biz de Volvo kullanıyoruz. Yeni bir makina ihtiyacı doğduğunda tercihimizi Volvo'dan yana kullanıyoruz. Bu tarz iftar yemekleri Volvo kullanmayan firmaların Volvo'yla tanışması için vesile olacaktır."

Cemil Esen - İkieşenler Firma Sahibi:

"Bu iftar yemeğinde daha önce tanıştığım bir meslektaşımın şube gibi çalışmaya başladık. Volvo'nun bu yemekleri sayesinde sektör içi dayanışma da artıyor."

Murat Tümtürk / Orhan Tümtürk - Tümtürk Firması:

"Biz Volvocuyuz. Ailedeniz. Volvo'da sıkıntı yaşanmaz."

Burak Barış Akın - MED İnşaat Firma Sahibi:

"Bu tarz buluşmalar sektör oyuncularını bir araya getirmesi ve Volvo'nun kendini daha iyi tanıtmaları için çok önemli. Volvo'yu tanıyorum, tanıdıkça da seviyorum."



300 den fazla ürün - herbiri orijinal.

En iyisi için tek tuş yeter:

www.wackerneuson.com.tr

İletişim: info@wackerneuson.com.tr

Tel. (312) 385 6438, (216) 574 0474



kramerALLRAD



WACKER
NEUSON

SİF İş Makinaları, yeşil sertifikalı Ankara Bölge Müdürlüğü binasının temelini attı

Dünya çapında sürdürülebilir çevre ve iklim değişikliği konusunda sayısız Ar-Ge çalışmalarının altına imza atan JCB'nin Türkiye'deki iş ortağı SİF İş Makinaları, OSTİM'de yükselen yeşil sertifikalı Ankara Bölge Müdürlüğü binasının temellerini attı.

Çevre dostu olarak inşa edilecek bina, emsallerine göre yüzde 40 daha az enerji ve yüzde 25 daha az su tüketilecek; yüzde 50 daha iyi iç hava kalitesine sahip olacak. Oluşan üstün iç ortam kalitesi ile çalışanlar daha üretken hale gelecek.

Türkiye ziyareti çerçevesinde Ankara'ya gelen JCB Başkanı Sir Anthony Bamford'ın ve temsilcilerinin yanı sıra Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu, STFA Yatırım Holding ve Işıklar Holding üst düzey yöneticileri ile SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş'in de hazır bulunduğu temel atma töreni, 17 Temmuz 2012'de gerçekleşti. Tasarımı Akün Mimarlık'a ait olan ve JCB'nin dünyadaki ilk LEED® Gold sertifikalı distribütör tesisi olacak SİF İş Makinaları Ankara Bölge Müdürlüğü binası, 2013 yılında hizmete girecek.

Genel Müdür Divriş: "JCB, tüm ürün gruplarında iddialı"

SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş, törende yaptığı konuşmada, tesisin inşasını 8 ay içerisinde tamamlayacaklarını söyledi. Türkiye'de ve yurt dışında faaliyet gösteren birçok büyük müteahhit firmanın merkezinin Ankara olduğunu hatırlatan Genel Müdür Divriş, "Ankara'da inşa etmekte ol-



duğumuz bu tesisle, bölgedeki tüm müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi hedefliyoruz. Ayrıca bu yatırım, JCB'nin sadece bir kazıcı-yükleyici firması olmadığının, başta ağır iş makinaları olmak üzere tüm ürün gruplarında iddialı bir firma olduğunun da ciddi bir örneğini oluşturmaktadır" dedi. Ankara ve çevre illerin Türkiye makine pazarında yüzde 30'luk orana sahip önemli bir merkez olduğunu belirten Divriş; "SİF İş Makinaları Ankara Bölge Müdürlüğü, satış olarak 23 şehre, servis olarak da Ankara, Çankırı ve Kırıkkale'ye hitap edecek" diye konuştu.

Küresel ısınmayla birlikte çevre sorunlarının hayatımızı olumsuz yönde etkilediğine dikkat çeken Genel Müdür Cüneyt Divriş, JCB'nin sektörde çevreci ürünleriyle

hem ekonomik, hem de ekolojik çözümler sunduğunu belirtti. Gelecek nesillere enerji kaynakları tükenmemiş bir çevre bırakabilmek için; üretim tesislerinin çevre dostu olmasının gerekli olduğunu vurgulayan Divriş, dünyaya her yıl 28 milyar ton karbondioksit salınımı yapıldığını, bunun da küçümsenmeyecek bir kısmının iş makinaları tarafından gerçekleştirildiğini ifade etti. Cüneyt Divriş, JCB'nin son teknolojinin tüm imkânlarını kullanarak çevreci ürünler geliştirdiğini, uzun yıllardır çevre konusunda iş makineleri alanında dünyaya değer kattığını sözlerine ekledi.

'Carbon Trust' ile ödüllendirildi

JCB'nin ve küresel çapta iş ortaklarının iş makineleri



CASE
CONSTRUCTION



YENİ F SERİSİ DÜŞÜK YAKIT YÜKSEK PERFORMANS



CASE yeni F serisi lastik tekerlekli yükleyiciler;
347 hp'a ulaşan motor gücü ve 5 m³'lük kova kapasitesiyle şantiyelerde!



"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

CONEX KOREA 2012, kapılarını açmaya hazırlanıyor

İş ve inşaat makinaları üreticilerine yönelik düzenlenen Kore Uluslararası İnşaat Ekipmanları Fuarı CONEX KOREA 2012, 18-22 Eylül tarihleri arasında, Başkent Seul Kintex Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek. 15 ülkeden 30 bin ziyaretçinin beklendiği fuarda; 180 katılımcı, bin 50 stantta ürünlerini sergileyecek.

Makina endüstrisinin gelişimine sağladığı önemli katkılar ile bilinen ve Türkiye İş Makinaları Distribütörleri İmalatçıları Birliği'nin de (İMDER) destek verdiği fuar, pazarlama olanaklarının yanı sıra; hem distribütörlerin, hem de üreticilerin karşılıklı fayda sağlayabilmelerine olanak tanıyacak. Geçen yıla oranla yüzde 130 artış gösteren fuar katılımcı sayısına paralel olarak, ziyaretçi oranında da büyüme sağlanacağı belirtiliyor.

Aralarında Batı Avrupa, Ortadoğu, Güney Asya gibi bölgelerin yanı sıra Çin, Rusya ve Türkiye gibi 15 ülkeden 30 bin ziyaretçinin beklendiği fuarın katılımcıları arasında Hyundai Ağır Sanayi, Doosan Infracore, Volvo Grup Korea, Dongyang Mekanik, YK İnşaat Ekipmanları, Haein ve Daemo Mühendislik de olacak. Organizasyon kapsamında ağırlıklı olarak, inşaat makina ve ekipmanları, ekskavatör, forklift, lastik yükleyici, dozer, SSL ve ataşman araçları sergilenecek.

Fuar çerçevesinde düzenlenecek olan 'Dünyanın Parlayan İncisi Türk Maki-



naları' adlı konferansa; T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu ve Daire Başkanı Zühtü Bakır, T.C. Başbakanlık Yatırım ve Destek Ajansı Temsilcisi Veyis Toprak, İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ve Başkan Vekili Tamer Öztoygur, Makine İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan ve sektör temsilcileri katılacak.

Fuarda, yeni pazarlar keşfedilecek

CONEX KOREA 2012 Fuarı'nın sektör için oldukça önemli olduğuna dikkat çeken Türkiye İş Makinaları Distribütörleri İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Cüneyt Divriş, fuarın katılımcıların yeni pazarlar oluşturmaları yönünde önemli katkılar sağlayacağını belirtti. Sektöre ilişkin bilgiler de veren Cüneyt Divriş, Türkiye'de iş ve inşaat makinaları sek-

töründe, 127 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek, "İş makinalarının 2002 yılı ihracatı 126 milyon dolar iken, 2011 yılında bu rakam 1,3 milyar dolar oldu ve 9 yılda 9 kat büyüdü. 2002 yılı ithalatımız ise iş makinalarında 355 milyar dolar iken, 2011 yılında 2 bin 461 milyar dolar olarak gerçekleşerek 9 yılda 7 kat arttı" dedi. İş makinaları sektörünün, 6 milyar dolarlık ticaret hacminin önümüzdeki 3 yılda 12 milyar doları aşacağını ifade eden Cüneyt Divriş, "Ülkemizde şu anda sıfır ile yedi yaş aralığında 61 bin civarında iş makinası bulunmaktadır. 2010 yılında 7 bin 700, 2011'de ise 11 bin 250 adet iş makinası satışı gerçekleşirken, 2012 yılı için yüzde 10'luk bir artış ile 12 bin 500 civarında bir satış adedi beklenmektedir. 2012'de Türkiye tarihinin en yüksek satış adet ve cirosuna ulaşılmasını sektörümüzden beklemekteyiz" diye konuştu.

Sanko Makina, Ankara'daki servis hizmetlerini güçlendirdi

Sanko Makina yetkili servislerinden Şimşek Makina'nın Ankara Ostim'deki yeni servis merkezi 12 Temmuz 2012 Perşembe günü hizmete açıldı.

Ankara iş çevresinin yanı sıra basın mensuplarının da katıldığı organizasyonda Sanko Makina ailesi tam kadro olarak hazır bulundu. Şimşek Makina sahibi Ramazan Şimşek, Sanko Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Uğur Güllü ve Ostim Başkanı Orhan Aydın tarafından yapılan konuşmalarda servislerin güçlenmesinin Sanko Makina ailesini güçlendirdiği ortak fikri vardı.

Yaklaşık 300 kişinin katıldığı organizasyonda en son model Doosan ve MST marka iş makinaları da sergilendi. Canlı müzik ve akşam yemeği için bahçede verilen mangal parti-



si ile keyifli anlar yaşayan katılımcılar sürpriz hediyeler de kazandılar.



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



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



İnan Makina, yeni ürünlerle kentsel dönüşüme hazırlanıyor

Hidrolik kırıcı uzmanı İnan Makina, son yıllarda geliştirdiği çok çeşitli iş makinası ataşmanlarına kentsel dönüşümde sıkça kullanılacak yeni modeller ekliyor.

İnan Makina Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dinçer Alkan, yıkım çalışmalarında ekskavatörler üzerinde kullanılan hidrolik kesici (crusher) ve hidrolik ezici (pulverizer) ataşmanların satışa sunulduğunu ve kullanıcılarından çok olumlu yorumlar aldıklarını ifade ediyor.

Şantiyelerde kullanılan standart ekskavatörler ancak 3-4 katlı binaların doğrudan yıkılmasına olanak sağlıyor. Daha yüksek katlı binaların yıkılabilmesi uzun erişim konfigürasyonlu makinalar gerekiyor. Bu makinaların ilk satın alma bedellerinin oldukça yüksek olduğunu belirten Dinçer Alkan, "Standart ekskavatörleri uzun erişimli özel yıkım makinaları haline getirmek üzere Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Bom'un kendisini de üretilen ataşmanlarımızla birlikte sunacağız. Yılsonuna doğru çalışır vaziyetteki ilk makinaryı üretmeyi planlıyoruz" diyor.

İnan Makina, farklı ebatları 35 kırıcı modeli ve diğer ataşmanları ile dünya genelindeki 60'a yakın ülkeye ihracat yapıyor. Geçtiğimiz sene içerisinde "5 Serisi" ile MTB kırıcı hattını daha yüksek performans ve uzun ömür sağlayacak şekilde yenileyen firma toplam üretiminin yüzde 40'ını ihraç ediyor.

Dünya üzerinde kullanılan en büyük kırıcının 10 ton ağırlığında olduğunu söyleyen Alkan, bu ebatları kırıcılara olan talebin sınırlı olması sebebiyle henüz üretmeyi düşünmediklerini; 75-80 ton ağırlığındaki iş makinalarına uygulanan 7 tonluk MTB700 model kırıcılarının ise bir senedir dünyanın farklı şantiyelerinde kullanılmakta olduğunu ifade ediyor.

Türkiye'de belli tonaj üstü makinaların sınırlı sayıda bulunduğunu belirten Alkan, son yıllarda açılan büyük ölçekli maden sahalarından dolayı 5



tonluk kırıcılarda bir talep artışı olduğunu belirtiyor.

İnan Makina, 1,5 tonluk ekskavatör-

lere uygulanacak olan 80 kilogramlık, ürün hattının en küçük kırıcısını da bu yılsonuna kadar pazara sunmayı planlıyor.

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



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

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

ZF 'den yeni otomatik kamyon şanzımanı: TraXon

ZF tarafından ağır kamyonlar için geliştirilen yeni otomatik şanzıman sistemini TraXon, ticari araç piyasasındaki geniş uygulama yelpazesi ile çok yönlü çözüm sağlamaya aday görünüyor.

Bu yenilikçi şanzımanın daha fazla tork, daha iyi bir ses konforu ile birlikte daha geniş bir tahvil oranı yelpazesine sahip olduğu belirtiliyor. Uygulamaya bağlı olarak kuru tip kavramanın yanı sıra hibrid modülü, çift kavrama modülü veya konverter kavraması ile tahrik edilebilen sistem, motora bağlı bir ilave güç çıkışı ile de kombine edilebiliyor.

Yeni şanzıman için ZF tarafından geliştirilen 'PreVision' vites kumanda sistemi; GPS bağlantısı ve navigasyon verileri için bir arabirim sayesinde ileri görüşlü ve özellikle yakıt tasarrufu sağlayacak şekilde çalışma imkânı sağlıyor. 3 bin Nm'den büyük torkları aktarabilen ve böylece azami yüklü ağırlığı 60 tonu aşan kamyonların kullanıldığı pazarlar için oldukça cazip olan yeni TraXon şanzıman; 12 ve 16 vitesli olarak sunuluyor. Dışlilerin yeniden tasarlanması, şanzıman gövdesindeki yenilikler ve bir titreşim damperi entegrasyonu ile TraXon şanzımandaki gürültü seviyesi, AS Tronic şanzımana kıyasla ortalama 6 dB azatlatılmış.

Bu yeni şanzıman iki ilave geri vites de olanak sağlıyor. Böylece otoyol şantiyelerinde kullanılan kamyonlar gibi uzun mesafeleri hızlı bir şekilde geri kullanmayı gerektiren araçlar için dört geri vites sunulmuş oluyor.

Tek ve çift kuru plakalı kavramanın yanı sıra ZF ilk kez TraXon şanzımanında ağır ticari araçlar için bir hibrid modülünü (TraXon Hibrid) modülünü sunuyor. 120 kW gücünde bir elektrikli motor ile bir ayırma kavraması, enerjinin geri kazanılması, elektrikle seyir, takviye ve Start-Stop fonksiyonu gibi hibrid fonksiyonlarına olanak sağlıyor. Elektrikli motorun özel taşımacılık işlerinde soğutma gibi ilave ünitelere enerji sağlanması amacıyla, içten yanmalı motor durdurulmuş durumda dahi kullanılabilirliği vurgulanıyor. Ağır çekicilerde



kullanılmak üzere TraXon temel şanzımanı, bir konverter kavraması ile de kombine edilebiliyor. Bunun yüksek giriş torklarında bile aşınmasız şekilde kalkma ve uygun yaşam boyu giderlerle yumuşak ve konforlu manevralar sağlayacağı ifade ediliyor.

İsteğe bağlı bir seçenek olan motora bağlı güç çıkışı (PTO), aracın motoru ile şanzıman arasına yerleştiriliyor ve seyir hızından bağımsız olarak çok yüksek tork gerektiren özel söndürme araçları, mobil vinçler ve beton pompaları gibi ticari araçlar için kullanılıyor.

Yeni TraXon şanzımanın sunduğu gaz vermeden seyir fonksiyonu, hafif rampa iniş şeklindeki otoyol ve kırsal karayolu kesimlerinde avantaj sağlıyor. Şanzıman boş konuma geçiyor, tahrik aksamı gaz vermeden seyir sırasında

motordan ayrılıyor ve motor rölati- de çalışıyor. Böylece olası sürüklenme ihtimalinin de önüne geçilerek yakıt tüketiminin ve emisyonun azalması sağlanıyor. Ayrıca topografya destekli kumanda çok dik rampa inişleri hemen algılayarak, bu gibi kesimlerde servis frenlerini korumak için gaz vermeden seyir fonksiyonunun yerine motor frenini ve şanzıman frenini devreye alıyor.

"ZF'nin yeni TraXon şanzımanı şu anda uzak mesafe taşımacılığında bilinen tüm büyük trendler için bir yanıttır" diyor ZF Yönetim Kurulunda ticari araç teknolojilerinden sorumlu olan Rolf Lutz ve ekliyor: "Şanzıman, güvenilirliği arttırdığı ve yakıt tüketimini azalttığı için çok sayıda varyasyon ile sağlanan olabilecek en büyük esneklik ve geniş bir uygulama yelpazesinde düşük işletme maliyetleri sağlıyor."

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



“Türkiye, bölgenin en önemli üç ülkesi arasında yer alacak”

Volvo İş Makinaları tarafından Fransa’da düzenlenen basın organizasyonunda konuşan EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika) Bölgesi Başkanı Tomas Kuta, Türkiye’nin önümüzdeki 5 yıl içerisinde Almanya ve Rusya ile birlikte bölgenin en büyük pazarı konumuna geleceğini öngörüyor.

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinin önde gelen 30’u aşkın sektörel gazetecisinin davet edildiği uluslararası basın organizasyonunda Volvo’nun yeni pipelayer (boru döşeme) modeli ‘PL3005’ ile tanışan katılımcılar, özel olarak hazırlanan şantiye alanında en yeni modelleri test etme imkânı da buldular. Basın mensupları, Volvo’nun performans ve yaratıcılık tutkusunu sembolize ettiği belirtilen ‘The Volvo Ocean Race’ (Volvo Okya-

nus Yarışları)’in son dan bir önceki durağı olan Fransa’nın Lorient kentindeki etabını da teknelerle okyanusa açılarak izlediler.

Türkiye 5 yıl içinde bölgenin en önemli 2-3 ülkesi arasında yer alacak Bölge kapsamında bulunan yaklaşık 120 ülkedeki satış operasyonundan sorumlu olan Tomas Kuta, Forum Makina’ya özel olarak verdiği röportajda, dünyadaki dengelerin değiştiğini ve

Türkiye’nin çok daha önemli bir konuma geldiğini vurguladı. Başkan Tomas Kuta, şunları söyledi: “Amerika ve Avrupa ülkeleri bugüne kadar hep büyümenin en büyük motoru oldular. Ancak günümüzde dünyanın ağırlık merkezi daha doğuya kaydı. Türkiye de artık daha farklı ve önemli bir konumda bulunuyor. Türkiye, gelişmiş ülkeler ile daha alt yapısına hiç başlamamış bakir ülkeler arasında bir yerde. Yapılan çok iş var ancak, yapılması gereken çok daha fazla



yatırım ihtiyacı var. Bu sebeple gelecek 5 yıl içerisinde Türkiye, Fransa pazarını geçerek Almanya ve Rusya ile birlikte EMEA bölgesinin en önemli 2-3 ülkesi arasında yer alacaktır.”

Türkiye’de uzun süredir faaliyet gösterdiklerini ve olumlu bir marka imajına sahip olduklarını belirten Kuta, ürün geliştirme ve üretim faaliyetlerine odaklanmak amacıyla aralarında Türkiye ve Rusya’nın da bulunduğu önemli ülkelerdeki satış organizasyonlarını, bu işe yatırım yapmaya istekli profesyonel bayilere devrettiklerini ifade ediyor.

Yeni ataşman tedarik yapısı kuruluyor

2011’de 50 yeni model ile ürün hattını büyük ölçüde yenileyen Volvo İş Makinaları’nın; 2012’de pazara sunulacak 60 model ile daha güçleneceğini belirten Kuta, müşterilerine bölgesel anlamda daha hızlı ve etkin çözümler sağlamak amacıyla ataşman tedarik zincirlerini de yenileyecekleri bir proje geliştirdiklerini açıkladı. Bu amaçla Belçika’nın Gent şehri merkezli olarak oluşturulan yeni bölgesel yapı, aralarında Türkiye’nin de bulunduğu Avrupa, Rusya ve Afrika ülkelerine hizmet sağlayacak.



Sektörün en güvenli ve üretken boru döşeyicisi

Organizasyon kapsamında ilk kez tanıtılarak pazara sunulan yeni boru taşıyıcı modeli PL3005D, 50 ton yük kaldırma kapasitesi sağlıyor. Ekskavatör platformu üzerine geliştirilen bu yeni konsept 360 derece hareket kabiliyeti sağlıyor.

Yeni pipelayer’ları, dönmek için tüm makinanın çevrilmek zorunda olduğu dozer bazlı eski nesil boru döşeme konseptinden sonra Volvo tarafından geliştirilmiş ‘devrimsel bir ürün’ olarak nitelendirilen Tomas Kuta, bu makinaların istenildiğinde standart bir ekskavatöre çevrilebiliyor olmasının müteahhitler için önemli bir hareket kabiliyeti sağladığını ifade etti.

Bu dönüşüm için opsiyonel bir ekskavatör kiti ile birlikte sunulan bu makinanın yedek parçalarının yüzde 80’inin standart ekskavatör modeli ile aynı olması bakım ve onarım için avantaj sağlıyor.

Akıllı Yük Yönetim Sistemi her an devrede

Makina üzerinde bulunan Yük Yönetim Sistemi (Load Management System), operatöre bulunduğu eğitimde ve arazi koşulunda ne kadar yükü emniyetli olarak kaldırabileceğini gösteriyor; sesli ve görsel olarak uyarıyor.

Makina üzerindeki yükün sabit kalması gerektiği anlarda, mekanik olarak devreye alınan ağır hizmet tipi bir kilit mekanizması, üst yapı ile yürüyüş takımını sabitleyerek güvenlik sağlıyor.

Zorlu zemin koşullarında daha rahat çalışabilmesi amacıyla yerden yüksekliği artırılan yürüyüş takımında isteğe bağlı olarak 600 veya 800 milimetrelilik pabuçlar kullanılabilir.

Ekstra erişim ihtiyacı durumunda başvurulabilecek bir bom uzatma opsiyonu da bulunuyor.



Öncelikli olarak Amerika ve Avrupa Birliği için zorunlu olan Stage IIIB egzoz emisyon standartlarını karşılayan, 151 kW gücündeki Volvo D8H motor ile sunulan PL3005'in daha düşük emisyon standartlarındaki modellerinin de gelecekte sunulacağı belirtildi.

Temel Volvo değerlerinin göstergesi: Volvo Ocean Race

Tomas Kuta, Volvo'nun temel değerleri ile bu zorlu yarış arasında bir bağlantı kuruyor ve sözlerini şöyle sürdürüyor: "Volvo Ocean Race ve Volvo markasının temel değerleri olan kalite, güvenlik ve çevreye karşı hassasiyetin bir gös-

tergesidir. Rüzgâr gücü ile hareket eden tekneler, dünyanın lider teknolojisinin, 9 ay ve 72 bin kilometre boyunca açık denizlerin tehlikelerine karşı nasıl dayandığını gösterirler. 15 farklı milliyete sahip 6 tutkulu ekip, bu gerçek spor faaliyeti ile 4 kıtayı aşarak her gün ne kadar sıkı çalıştığımızı yansıtır."

İlk yarış 1973'te yapıldı

Fikir babası Robin Knox-Johnston tarafından 1969'da kurulan organizasyonun ilk sponsorluğunu Whitbread ailesi yapıyor ve ilk yarış 1973'te düzenleniyor. 2001'de sponsorluğu Volvo Group tarafından alınan yarışın adı bu tarih-

ten itibaren 'Volvo Ocean Race' oluyor. Yarışmacılar arıtılmış deniz suyu, toz gıda, protein barları ve çok az uyku ile bir hayatta kalma mücadelesi veriliyor.

4 kıtada 10 noktada mola verilen ve toplam 6 takımın yarıştığı organizasyonun bu seneki galibi Groupama takımı oldu. Dalgalara, korsanlara, açlığa ve uykusuzluğa karşı verilen bu savaşın her durak noktasında bir karnaval havası yaşıyor. Bu seneki yarışta kurulan dev Volvo stantlarını ziyaret eden yaklaşık 4 milyon kişi; yarış, Volvo ürünleri ve sağlanan hizmetler hakkında bilgilendirildi. fm

CASE

CONSTRUCTION



Şantiyenizdeki Çözüm Ortağınız...



İhtiyacınız olan şantiye çözümleri CASE iş makinalarında.



ÇUKUROVA
ZİRAAT

"GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ"

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



Yeni Caterpillar F Serisi Kazıcı Yükleyiciler

Türkiye’de Haziran ayı içerisinde düzenlenen bir roadshow ile tanıtılan ve Avrupa ile eş zamanlı olarak pazara sunulan yeni Caterpillar F Serisi Kazıcı Yükleyiciler; özellikle performans ve bakım kolaylığı açılarından kullanıcılara önemli avantajlar sağlıyor.

Caterpillar’ın Türkiye distribütörü Borusan Makina ve Güç Sistemleri’nin Genel İnşaat Ürünleri Birim Yöneticisi Orcan Orcaner, yeni F Serisi’nin 6 yıllık uzun bir çalışmanın ürünü olduğunu ifade ediyor. F Serisine geçişini iki aşamada gerçekleştiren Caterpillar, öncelikle 2010 senesinin başında E2 serisini pazara sundu. 2012’nin ikinci çeyreğinden itibaren Türkiye pazarına giren yeni F serisinin 2 modeli bulunuyor: 428 F ve 432 F. Caterpillar’ın dört büyük eşit tekerli modeli 434 ise Avrupa pazarında olduğu gibi hala E serisi olarak sunuluyor.

Motor gücü 101 beygir oldu

E serisinde 95 beygir olan motor gücü, yeni serinin her iki modelinde de 101 beygire çıkartılmış. Turbo şarjlı ve soğutulmuş



hava emişli (aftercooler), dört silindri, 4,4 litre hacmindeki Caterpillar C4.4 motoru; Avrupa Birliği için geçerli Stage IIIA egzoz emisyon standartlarını karşılıyor.

Orcan Orcaner, artan motor gücünün yakıt tüketimine etkisine yönelik sorumuzu şu şekilde cevaplıyor: “Çalışma esnasındaki yakıt tüketiminde en önemli etken hidrolik sistemdir. Pistonlu tip ana hidrolik pompaların kullanıldığı her iki modelimizin de hidrolik sistemi yüke duyarlıdır. Çalışma esnasında pompa yükün ihtiyaç duyduğu debiyi, ihtiyaç duyulan bölgeye iletiyor. Böylelikle operatörün makinayı gereğinden yüksek devirlerde kullanmasına gerek kalmıyor.”

Yeni ön tasarım operatör görüş açısını artırıyor

Yeni seriye dışarıdan bakıldığında ilk göze çarpan değişiklik ön kapaktaki eğim. Operatörün tesviye yaparken bıçağın üst tarafını daha rahat görebilmesi, daha iyi bir görüş açısına sahip olabilmesi için ön kaportanın eğimi düşürülmüş.



Yeni modeller daha yükseğe, daha fazla yük kaldırabiliyor

Makinanın ön bölümde yapılan değişikliklerle bom dizaynı da önemli ölçüde değiştirilmiş. Eski bom’un arka tarafı kalın, önü inceyken; şimdi ön taraf daha kalın olarak tasarlanmış. Ayrıca yük kaldırma esnasında kritik olan bölgeler robot kaynaklarla güçlendirilmiş; gerekli yerlerde destekler sağlanmış. Bu yeni paralel bom yapısıyla, önceki E serisi modellerde 2.900 kilogram olan ön kova kaldırma ağırlığı, yeni seride 3.400 kilograma ulaşıyor. Bu da makina kullanıcıları için 500 kilogramlık önemli bir kapasite artışı ifade ediyor. Yeni tasarımla kaldırma yüksekliği de 10 santimetreye artırılmış. Kova bağlantı pim yüksekliği azami olarak 344 santimetreye ulaşıyor. Böylece kamyonları daha hızlı ve kolay yüklemek mümkün olacaktır.



Ön kavadaki koparma kuvvetlerinde, hem yeni bom tasarımından hem de güç artışından kaynaklanan bir artış olduğu; bu değişimlerin makinanın yol performansını da etkileyeceği, çalışırken olduğu kadar sürüşlerde, çekimlerde ve eğimlerde daha iyi sonuçlar alınacağı ifade ediliyor.

Radyatörleri temizlemek daha kolay

Ön kaportada operatörün günlük bakım işlerini kolaylaştırmak üzere bazı değişiklikler yapılmış. Kaporta artık iki parça halinde açılıyor. Yapılan yerleşim değişikliği ile motorun soğutma, havalandırma sistemi öne alınmış. Operatörün kolayca iki radyatörü birbirinden ayırıp, hava tutarak biriken tozları temizleyebilmesi amaçlanmıştır. Daha önce buraya müdahale edebilmek için motorun yan kapakların açılması gerekiyordu. Ayrıca daha önce makinanın yan tarafında bulunan aküler bu bölüme alınmıştır.



Yeni modellere, daha büyük makinalarda görmeye alıştığımız bir şalter anahtarı eklenmiş. Böylece makinalara yapılacak ufak müdahalelerde akü başlarını çıkartıp takmaya gerek kalmadan elektrik sistemi tamamen devre dışı bırakılabiliyor. Bu aynı zamanda çalınmaya karşı da ekstra bir önlem sağlıyor. Sistemi kapatıp anahtarı yanınıza aldığınız zaman üstten bir kilit, içeriden de bir kilitte hırsızların işi zorlaştırılmış oluyor. Günlük bakım işlemlerinin daha rahat yapılabilmesi için yeni bir basamak eklenmiş. Filtreler, hidrolik yağ tankı ve göstergesi erişim kolaylığı sağlayacak şekilde yerleştirilmiş. Motor yan kapakları, bom yukarıya kaldırılıp kilidi alındığı zaman alet gerektirmeden sökülebilecek hale getirilmiş. Çekildiği zaman kolayca çıkıyor ve motorun her noktasına kolay bir şekilde elle ulaşabiliyorsunuz.



Plastik mazot tankı paslanmaya ve ezilmeleri önüyor

EE serisinde metal olan mazot tankı için F Serisi'nde dayanıklı bir plastik malzeme kullanılmış. İlk bakışta metalden plastiğe geçmek kötü bir şey gibi algılanabilir; ancak bunun haklı sebepleri olduğu belirtiliyor. Birinci sebep paslanma ve terleme. Tank içindeki mazot terleme yaptığı zaman su oluşuyor, bu de paslanmaya sebep oluyor. Diğer bir sebep de metalin eğilen bir malzeme olması. Üzerine darbe geldiği zaman kalıcı bir şekilde bozuluyor. Sert plastikten üretilen bu tankların üzerine taş gelmesiyle kırılmasının söz konusu olmadığı belirtiliyor. Borusan Makina, makinaları yine de Türkiye'nin zorlu şartlarında tankın zarar görmesini engellemek amacıyla çelik korumalarla destekli olarak getiriyor.

Yeni modellerin kabinlerindeki en önemli değişikliklerin başında genişleyen ön görüş açısı geliyor. E2 Serisinde önemli oranda yenilenen operatör kabininde F Serisi ile birlikte görsel bazı değişiklikler de yapılmış. Geliştirilen ekran çözünürlüğü operatörlerin rakamları daha rahat okuyabilmelerini sağlıyor. Ayrıca 428F'teki gösterge sistemi tamamen yenilenmiş. Diferansiyel kilidi standart olarak sunulmaya devam ediliyor. Süspansiyonlu koltuk makina çalıştırıldığı zaman yükselmeyi alçalmayı hava kontrollü olarak yapıyor.

Çekişin zayıf olduğu zeminlerde diferansiyel kilidine basıldığında arka diferansiyel kilitletiliyor ve düz hareketlerle patinaj yapmadan çıkmak mümkün oluyor. Burada kritik olan sözcük düz hareketle çıkmak. Çünkü diferansiyel kilitliyken direksiyon hareketi yapmak diferansiyelle zarar verebiliyor.

Auto Shift şanzıman iki modelde de standart oldu

Borusan Makina, geçtiğimiz senelerde kazıcı yükleyicilerinde iki tip şanzıman kullanıyordu. Power Shift ve Auto Shift. Şimdi



hem 428F hem de 432F Auto Shift şanzıman ile getiriliyor. Nedir bunların farkı: Auto shift şanzımanında dördüncü vites alındığı zaman makina tüm vites geçişlerini, hem ileri hem geriye doğru otomatik olarak yapıyor. Power Shift şanzımanında ise 1. - 2. - 3. - 4 'üncü vitesler manüel olarak koldan değiştiriliyor; 4 ve 5 'inci vitesler otomatik olarak kullanılabilir.

Arka kazıcı kontrollerinde; 428F modeli standart olarak levye kontrollü, 432F modeli ise standart olarak joystick kontrollü sunuluyor. 432F'lerde ekstra bir özellik daha var. Sağ konsolun yan alt tarafındaki bir düğme üzerinde iki farklı mod var. Bu düğme ile ekskavatör veya bekoloder kumanda tipi kullanım seçimi yapılabilir. Böylece operatör makinaya oturduğu zaman tek bir kontrol modülüyle kendi alışkanlığına göre ayarlayabiliyor.

Makina üzerinde iki ayrı şanzıman ayırma düğmesi bulunuyor. Bunlardan bir tanesi güvenlik amacıyla kullanılıyor. Makinanın arka kovasıyla çalışılacağı zaman devreye alınarak, makinanın kazayla hareket etmesi engellenmiş oluyor. Vitesle oynansa bile makina harekete geçmiyor. Diğer şanzıman ayırıcı ise yüke girerken tüm gücün kovaya verilmesini sağlıyor. Bırakıldığı zaman makina yine harekete devam ediyor. İş çevrim zamanını kısaltmak için operatörlere yönelik yapılmış bir kolaylık.

Her iki model de standart olarak 20 jant ön ve 26 jant arka Michelin marka lastiklerle sunuluyor.



F Serisi'nin testleri Türkiye'de yapıldı

Türkiye'nin makinalar açısından en zor çalışma şartlarına sahip pazarlar arasında yer aldığını ve makinaların çok farklı uygulamalarda kullanılabildiğini belirten Orcan Orcaner, bu sebeple ürün geliştirme çalışmaları kapsamında F Serisi'nin Türkiye'de de test edildiğini söylüyor. Gelen test makinası çeşitli sektörlerdeki müşterilerin sahalarında uzun süre kullanılarak test edilmiş. Öyle ki, arka tarafta kullanılan şasenin dökümü Türkiye şartlarına göre yapılmış.

Arka kazı grubundaki hortumlar yine korumalar içerisinden geçerek en sona kadar ulaşıyor. Kazı esnasında dışarıda kalarak sürme yapabilecek herhangi bir hortum görünmüyor. Sadece kırıcı hattı yine korumalı olarak ufak bir parçayla dışarıya çıkıyor.

Dar kanal kazıları daha rahat yapılabilir

Yeni seride ekskavatör tipi olarak da adlandırılan 'muz bom' tasarımı korunuyor. Kamyon yükleme veya engellerin arka-

sından çalışma durumlarında avantaj sağlayan bu yapıda yeni F Serisi ile birlikte bazı değişiklikler var. Bom'un alt kısmındaki genişlik değiştirilmeden üst kısmı daraltılmış. Böylece operatörün arka tarafta çalışırken kazdığı yeri daha iyi görebilmesi hedeflenmiş. Ayrıca bu parça bazen derin kazılarda kazının bir parçası haline geliyor. Burası kalınlaştıkça kazılabilen kanalın derinliği azalıyor. Bu değişikliklerle kullanıcıların dar kanal kazılarını daha rahat yapabileceği de vurgulanıyor.

Akünün öne alınması geniş bir depo yaratmış

Operatörler işe giderken alet çantalarını, gres yağı ve pompası gibi yedek malzemelerini de yanlarına almak zorunda kalıyorlar. Çoğu zaman da küçük alet depolarına sığmayan bu parçaları kabin içerisinde muhafaza ediyorlar. Bu da kabin içerisinde kirlilik ve kalabalık ya-

ratarak iş verimini azaltabiliyor. Bu düşünceden yola çıkan Caterpillar, bu malzemelerin koyulduğu alanı büyütme amacıyla aküyü makinanın ön tarafına taşımış. Orcan Orcaner, bunun Road Show süresince operatörlerin en çok hoşuna giden değişikliklerden biri olduğunu vurguluyor.

Tüm gres noktalarına yer seviyesinden ulaşılabilir

Makina üzerindeki gres noktalarının hepsi yer seviyesinde bulunuyor. Akslarında sistem tarafından otomatik olarak yağlandığı düşünülürse operatörün günlük bakımlar için makinanın altına yatması veya yukarıya tırmanmasına gerek kalmıyor.

Bütün bu değişikliklerle birlikte her iki modelin de çalışma ağırlığı yaklaşık 500 kilogram azaltılarak yaklaşık 9 tona çekilmiş.



MODEL	428F	432F
GENEL		
Çalışma Ağırlığı - kg	7.294 - 10.700	7.294 - 11.000
Azami Motor Gücü - hp	101.0	101.0

MOTOR		
Marka	Caterpillar	Caterpillar
Model	C4.4	C4.4
Silindir Sayısı	4.0	4.0
Silindir Hacmi - lt	4.4	4.4
Azami Motor Gücü - hp	101.0	101.0

GÜÇ AKTARMA ORGANLARI		
Şanzıman Tipi	5*3 Autoshift	5*3 Autoshift
Azami İleri Hız - km/saat	40.0	40.0

HİDROLİK SİSTEM		
Hidrolik Pompa Tipi	Eksenel Pistonlu	Eksenel Pistonlu
Hidrolik Sistem Akış Kapasitesi - lt/dak	132.0	158.0
Azami Sistem Basıncı - bar	250.0	250.0

PERFORMANS		
Ön Kova Koparma Gücü - kN	60.4	60.4
Ön Kova Kaldırma Kapasitesi (max.yükseklikte) - kg	3,490.0	3,490.0
Ön Kova Boşatma Pim Yüksekliği - cm	344.0	344.0
Arka Kova Koparma Gücü - kN	63.4	63.4
Arka Kova Uzatmalı Kazma Derinliği - cm	530.0	579.6
Arka Kova Uzatmalı Uzanma Mesafesi - cm	658.3	708.1

ÖLÇÜ VE KAPASİTELER		
Ön Lastik Ebadı	340/80 x 20	340/80 x 20
Arka Lastik Ebadı	480/80 x 26	480/80 x 26
Dingil Mesafesi - cm	220.0	220.0
Yakıt Tankı Kapasitesi - lt	160.0	160.0
Hidrolik Sistem Yağ Kapasitesi - lt	95.0	95.0
Ön Kova Hacmi - m3	1.03	1.03
Arka Kova Bıçak Genişliği - cm	61.0	61.0
REFERANS ORJİNAL KATALOG NO	AEHQ6705-01 (04-12)	AEHQ6706-01 (04-12)



Emre Madencilik, zorlu koşullara karşı Sumitomo ile savaşıyor

Kemerburgaz'da bulunan tesislerinde, 10 metre boyundaki dalgalara rağmen yerin metrelerce altından maden çıkardıklarını belirten Emre Madencilik Müdürü Kenan Eren, fırtınalı havalarda Sumitomo ekskavatörlerle doğaya karşı mücadeleyi ettiklerini söyledi.

1983 yılından itibaren maden işletmeciliği yaparak faaliyet gösteren Emre Madencilik, kömür ve kum üretimini gerçekleştirdiği tesislerinde; 4 adet SH 350 LC, 1 adet SH 450 LHD, 1 adet SH 300-5 adet de SH 240-5 olmak üzere toplam 7 adet Sumitomo ekskavatör kullanıyor.

"Ekskavatörleri asıl işimiz olan kömür madenciliğinin dışında birçok amaçla da kullanıyoruz"

Kömür madenciliğini esas olarak üretim yaptıklarını ve bu çalışmalar sırasında ulaştıkları diğer cevherleri değerlendirerek kum çıkarma işlemini de gerçek-

leştirdiklerini söyleyen Emre Madencilik Müdürü Kenan Eren, Sumitomo ekskavatörleri bu amaçla kullandıklarını söyledi. Deniz seviyesinin yaklaşık 30 metre derininden çıkardıkları kömürün üzerinde bulunan kum tabakalarını da alarak bunları siklon yöntemiyle yıkadıklarını dile getiren Eren, bu ürünün beton

santrallerinde kullanılan agreganın ana maddesi olduğunu belirterek ekskavatörlerle yüksek tonajlarda üretim yaptıklarını vurguladı.

Öte yandan hafriyatta, kum aktarmada ve bazen de yüklemelerde ekskavatör kullandıklarını belirten Eren, makina parklarındaki ekskavatörlerin bir kısmını da başka projelere kiraya vererek kullandıklarını söyledi. Büyük bir alanda alışveriş merkezi ve konut inşasını üstlenen Ege Yapı'nın 1,5 milyon metreküpün üzerindeki hafriyat çalışmasında 3 adet SH 350 Sumitomo ekskavatörlerinin çalıştığını ifade eden Eren, 1 adet ekskavatörlerinin de Aslantepe Stadi'nin yanında bulunan Taş Yapı firmasının çalışması alanında kullanıldığını belirtti.

"Güven, bizim için önemli"

Makina alımında firmaya olan güvenin çok önemli olduğunu altını çizen Kenan Eren, ürün alırken markanın arkasında duran bir firmayla çalışmaya özellikle dikkat ettiklerini vurgulayarak, "İşini iyi yapan ve satış sonrası hizmetlerde de başarılı olan firma, basit bir makinanın temsilciliğini zaten yapmaz. Çukurova Ziraat'e bu konuda güvendiğimiz için makinanın da kaliteli olduğunu ön görüyoruz" ifadesini kullandı.

İkinci olarak, makina tercihi servise ağırlık verilmiş bir firmadan yana kullandıklarını belirten Eren, "Telefonla aradığımız zaman sorularımıza cevap bulmalıyız. Bu konuda Çukurova Ziraat, bizi tatmin ediyor" şeklinde konuştu.

"Düşük yakıt ile yüksek performans sağlıyoruz"

Madencilikte en büyük ana girdinin akaryakıt olduğunu ve bunun için de yakıt tasarrufunu önemstediklerini belirten Eren, "Çalışmış olduğumuz maden sahasında diğer markaların da demo çalışmalarını ve yakıt ölçümlerini yapıyoruz. O ölçümlere göre Sumitomo'ların diğer makinalara oranla yakıt avantajı sağladığını gördük ve Sumitomo'yu tercih ettik" dedi. Öte yandan zamanın kendileri için çok önemli olduğunu vurgulayan Eren, makinanın çalışırken arızalanmasının kendileri için büyük bir iş kaybı olduğunu söyledi. Bunun için saha içerisinde çalışan ekskavatörlerin veriminin yüksek olmasının avantaj olduğunu dile getiren Eren şunları söyledi: "Makina, malzemeyi çıkarırken çok fazla basınçla karşılaştığı için tırnaklarda aşınma oluyor ve haftada bir tırnakları değiştiriyoruz. Çıkardığımız



kum ise kuvars adını verdiğimiz çok yoğun ve aşındırıcı bir malzeme. Bunun için malzemeyi sökebilecek, koparma gücü kuvvetli bir ekskavatör gerekiyor. Bu konuda Sumitomo gerçekten gücünü gösteriyor. Sumitomo'nun performansından memnunuz."

"Operatör konforu çok önemli"

Kullandıkları 2012 model ekskavatörlerin operatörler açısından konforlu olduğunu ve çalışmayı eğlenceli hale getirdiğine değinen Eren, kabin içinin çok rahat olduğunu ve operatörün konsantrasyonunu bozacak gereksiz aksesuarlarla bezenmediğini söyleyerek, "Tozun, toprağın içinde çalışılmasına rağmen operatör kabinin kapısını kapatarak bundan hiçbir şekilde etkilenmiyor. Ayrıca klima sayesinde dışarıda 44 derece sıcaklık olsa dahi, operatör içeride 22 derece sıcaklıkta oturabiliyor. Öte yandan bu makinaları kullanmak artık o kadar kolay oldu ki, elinize bir joystick alıp ekrana bakarak oyun oynuyormuşsunuz gibi hissediyorsunuz. Bunlar operatörü psikolojik olarak rahatlatan, kendine güvenmesini sağlayan şeyler. Operatör makinanın içerisinde her türlü konfora sahipse kendini gerçekten iyi hissediyor. Bu çalışan için keyifli bir durum" dedi.

"Bizi ayakta tutan Sumitomolar'ın gücü oldu"

Dayanıklılık açısından Sumitomo maki-

nalardan memnun olduklarını ve özellikle 2006 model SH450 Sumitomo ekskavatörlerini 6 yıldır kullanmalarına rağmen hiçbir problem yaşamadıklarını belirten Eren, "Bize göre Sumitomo'yu Sumitomo yapan SH 450 sınıfı. Bu makina gerçekten müthiş. Bu makinanın kendi tonajında eş değeri var mı bilmiyorum ama diğer makinalarla denediğimizde 34 tonluk bloğu yalnız başına alıp götüren tek makina oldu. Öbür makinalar ise bloğu bomuyla kaldırıp arkadan bir lastiklikle iterek götürebildi. Makinanın güçlü bir şasesi var; sade ve problemsiz. Makina günde 20 saat çalışıyor. Sanırım şu ana kadar da 15 bin saat çalıştı. Buna rağmen yürüyüş takımı dışında hiçbir şeyini değiştirmedik. Silisli kumda çalışan makine için de bu çok normal bir durum, bu her makinada olur. Zaten değiştirdiğimiz bu yürüyüş makaraları o kadar maliyetli değil. Bizim için önemli olan zaman. Bu makinalarla da işimizde zamandan kaybetmiyoruz." dedi.

Zorlu koşullarda bile 365 gün hiç durmadan üretim gerçekleştirdiklerini ifade eden Eren, "Burada fırtınalı zamanlarda bile denizin içinde çalışarak adeta doğayla savaşıyoruz. Patlama esnasında ocaklarımız delinirken, burada 10 metre boyundaki dalgaların arasında çalıştık. Dolayısıyla en riskli anlarda bile makina sorun çıkarmadan çalışıyorsa, gücünü o zaman görüyorsunuz. Bizi ayakta tu-

tan Sumitomolar'ın gücü oldu. Dalgalar makinaların üzerinden aşıyordu ama makinalar hala çalışıyordu. Sıkıntılı veya problemlı bir makinayla çalışsanız zaten o riskleri göze alamazsınız" açıklamasında bulundu. Diğer taraftan ekskavatörlerle yaptıkları deniz setlerinin baraj gövdesi gibi sağlam olduğunu ve hala ayakta durduğunu vurgulayan Eren, sözlerine şunları ekledi: "Eğer ocaktan bir ürün veya cevher alıyorsak, orayı desteklemek için de muhakkak yatırım yapmak zorundayız. Bunu yaparken de yatırımı neye yapacağınızı iyi bilmeliyiz. Biz ocaklarımız için doğru karar verdiğimizizi düşünüyor ve Sumitomo alıyoruz."

"Görüş ve önerilerimize değer veriliyor"

Sumitomo'ların Japonya'da bulunan bir madencilik firmasının elinden çıktığını ve bu makinaları üretirken de Japonların önce kendi ocaklarında denediğini söyleyen Kenan Eren, Sumitomo'nun yöneticileriyle daha önce görüşmelerini ve ürünün kalitesine son derece güvendiklerini belirtti. Sumitomo üreticilerinin, kullanıcılarının görüşlerine önem veren insanlar olduğunu ve önerilerini dikkate alarak üretim yaptıklarını söyleyen Eren, sözlerini şöyle tamamladı: "Bundan 1,5 ay önce buraya geldiler; kendilerini ağırlamaktan büyük de bir keyif aldık. Çok duyarlı insanlar. Makinalarda eksik hissedilen ya da bizim olmasını istediğimiz bir şey var mı diye sorduklarında biz birtakım öneriler sıraladığımız zaman tek tek not ediyorlar. Üreticiyle bunları doğrudan paylaştığımız zaman istediğimiz performansın ortaya konması için önerilerimizin dikkate alınarak birtakım geliştirmeler yapılıyor olması güzel bir şey. Yeni ürünlerde bunu görüyor olmak ürüne karşı olan bağımızı biraz daha kuvvetlendiriyor." fm



Çukurova Ziraat Pazarlama Müdürü Alpay Ergün

Japonlar, kendi yaptıkları işe başkalarının karışmasını çok fazla istemeyen bir toplum. Çünkü kendilerini uzman olarak görüyorlar; hakikaten de öyleler. Ancak Emre Madencilik gibi bilgi ve tecrübesine inandıkları firmaların da önerilerini dikkate alıyorlar. Türkiye'de Sumitomo'nun bu seviyeye ulaşmasında hemen her sektördeki müşterilerimizin görüş ve önerilerinin büyük payı vardır.

SH 350 LC Operatörü Necip Yılmaz

28 yıldır operatör olarak görev yapıyorum. Bundan önce 2006 model Sumitomo ekskavatör kullanmıştım. Önceki modele göre en çok fark yaratan özelliği, birbirinden etkilenmeden 4-5 hareketin aynı anda yapılabilmesi. Önceki seride bomu kaldırırken yürüyüşü aynı performansta yapamıyordu, makinaları yavaşlatıyordu. Oysa bu makina hidrolik açıdan daha geliştirilmiş, seri ve motor gücü artırılmış bir makina. Öte yandan koltukları rahat, konforlu. Günde 11 saat çalışmama rağmen joystickler beni hiç yormuyor. Görüş açısı da aynalarla desteklenerek genişletilmiş. Koltukta oturduğum yerden her tarafı kontrol altında tutabiliyorum.



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

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



ASC Türk www.ascturk.com

good rental
KİRALAMADA EKSPER



SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş: “Türkiye iş makinaları pazarı, önümüzdeki dönemde olması gereken 25-30 binlik yıllık satışlara ulaşacaktır.”

Profesyonel meslek hayatına STFA Holding’de başlayan SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş, 2015 yılında pazarda tekrar ilk sıraya yerleşmeyi hedeflediklerini belirtiyor. Ekskavatör pazarında da 3-4 yıl içerisinde yüzde 10 pazar payına ulaşmak istediklerini ifade eden Cüneyt Divriş, ülkenin cari açık sorununa karşın JCB’nin Türkiye’de dış ticaret fazlası verdiğini vurguluyor. Kentsel Dönüşümün önemli bir alt yapı ihtiyacı da gerektireceğini söyleyen Divriş, bunun da sektörde altın yıllar yaşanacağı anlamına geldiğini dile getiriyor.

Aynı zamanda İMDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de sürdüren SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş ile iş hayatına adım attığı STFA Holding, SİF İş Makinaları ve sektörün geleceği hakkında konuştuk.

SİF İş Makinaları’nın hikayesini sizden alabilir miyiz?

SİF, 1956’da kurulmuş bir şirket. Otokar kamyonlarının distribütörlüğü ile başlıyor. Bir proje kapsamında, Otokar marka 25-30 kamyon alınıyor. Bu nedenle, oradan distribütörleri olmaları konusunda bir teklif geliyor. SİF de bunu kabul ediyor ve bu yüzden adı SİF Otomotiv olarak kabul ediliyor. SİF’in açılımı; Sezai, İbrahim ve Feyzi Bey’in isimlerinin kısaltılmış halidir. Otokar’ın distribütörlüğünden sonra çeşitli distribütörlükler, yedek parça faaliyetleri devam ediyor ama STFA sürekli olarak inşaat işleriyle büyüyor. Bir yandan da yurt dışına açılmak istiyor. 1971’de ilk Tripoli Port projesiyle yurt dışına çıkıyor. O günkü Türkiye’nin ekonomik boyutunu düşünürsek SİF, STFA’nın operasyonları için çok küçük bir yer teşkil ediyor. 1968’de Işıklar Holding ile bir ortaklık gerçekleştiriyor. 1974 yılında ise SİF, JCB’nin distribütörlüğünü alıyor. 38 yıldır bu böyle devam ediyor. Muhtemelen sektördeki en uzun distribütörlük süresi. 1974’den 1992’ye kadar, inşaatın arka planında kalan SİF bu tarihten sonra atağa geçiyor. JCB’nin distribütörlüğü yanında birçok markanın bayiliği de yapılmaya başlanıyor. Ama ben Genel Müdür olduğum zaman, stratejilerde bir yol ayrımına gidiyoruz. Tekil bir distribütörlük olma yolunu seçiyoruz. Prensibimiz de böyledir. Bir işi ya çok iyi yapacağız; ya da yapmayacağız. O dönemde de öyle bir karar aldık. 11 olan distribütörlük sayımızı, önce 2’ye, ardından da 1’e indirdik.

Bundan sonra da sadece JCB ile mi devam edeceksiniz?

Geçen süreç içinde, sadece mobil kırıcı ürünleriyle ön plana çıkan Rubble Master’ı bünyemize ekledik. Zaten o da tamamlayıcı bir üründü. JCB, her zaman bu şirketin lokomotif gücü olacak.



Bunların yanında tarım departmanımızı kurduk ve endüstriyel alanda birtakım girişimler yaptık. Ürün yelpazemizi sektörel çeşitlilik çerçevesinde büyümeye çalışıyoruz. Parkımıza yeni ürünler de ekleyebiliriz. SİF’den alınan her ürünle beraber müşterilerimize toplam çözüm önerileri de sunuyoruz.

JCB’nin gelişimi hakkında neler söyleyeceksiniz? Faaliyetleri, SİF’in stratejisiyle örtüşüyor mu?

Bizim stratejilerimiz ile JCB’nin stratejisi ayrılmaz. Biz onlara katkıda bulunabiliriz ama onların stratejilerine bağlı kalırız. Mesela biz, 50 ton üzerindeki ekskavatör pazarında şu an yer almıyoruz. Çünkü JCB; “Ben yakın bir zamanda bu pazara girmeyeceğim!” diyor. Bu sebeple, o pazara yönelik bir strateji üretiliyor. Bağımsız bir yapı değiliz ama adımıza SİF İş Makinaları diyoruz. Bir iş makinacı dediğimiz zaman, beko loderciliğin ötesine geçmemiz gerekiyor. JCB de bunun peşinde ve bu anlamda iddialı yatırımlar yaptı. Ekskavatör ve loder gibi ağır hizmet makina grubuna çok ilgisi var. Önümüzdeki yıl, 46 tonluk ekskavatör modelimizi getireceğiz. JCB’nin çalışmaları, 52 tonluk ürün üzerinde devam ediyor. Sanırım 2014-2015 gibi hazır olacak. JCB, üründen emin oluncaya kadar onu pazara sunmamayı tercih ediyor. Ekskavatörlerimiz çok kaliteli ve bu alandaki iddiamız büyük. Önümüzdeki 3-4 yıl içinde ekskavatörlerimizi, yüzde 8 ila 10’luk pazar payına yerleştirmeye

"Ekskavatörlerimiz çok kaliteli ve bu alandaki iddiamız büyük."

çalışıyoruz. Zor bir pazar. Çünkü beko loder gibi 1-2 markanın ön plana çıktığı bir pazar değil. Orada birçok marka var. Bu alanda kendimizi geliştirmek ve pazarda yer edinmek istiyoruz.

Paralel olarak da teleskobik yükleyici ürün grubunda bir büyüme fırsatı olduğunu görüyorum. Tarım departmanımızın kuruluş amaçlarının biri de budur. Hala çok büyük değil ama gelecek vadediyor, potansiyeli olan bir pazar. JCB, teleskobik yükleyici anlamında dünyanın önde gelen markalarından biridir. Yurt dışında bir beko loder markası olduğu kadar, teleskobik yükleyici markası olarak da bilinir. Şu anda pazar sığ ama görenler, bu konseptin ihtiyaçlarına nasıl çözüm üreteceğini kavrayanlar, hızla tercihlerini bu yönde kullanmaya başlıyorlar.

JCB, motor teknolojisine son yıllarda önemli yatırımlar yapıyor değil mi?

JCB, teleskobik yükleyici ve beko loder-



lerde kendi ürettiği motorları kullanıyor. Ekskavatörlerde ise bu 20 tona kadar olanlarında geçerli. Bununla birlikte JCB, sadece motor değil; güç aktarma organlarını da kendisi üretiyor. Bir beko lodere baktığımız zaman, motordan akslara kadar her türlü aksam, JCB'nin kendisine ait. JCB'nin beko loder ve teleskobik yükleyicilerin güç aktarma grubuna yönelik, çok uygun koşullu özel garanti paketleri de mevcut.

SİF ile JCB arasındaki iletişim nasıl?

Gayet iyi. JCB'nin bir patron şirketi olması, bazı yerlerde dezavantaj gibi görünse de, hızlı karar alma yönünde bizim için çok büyük avantaj. Hızlı hareket kabiliyeti sağlıyor. Bu da verimi artırıyor.

JCB, Türkiye'ye yatırım yapacak mı?

İMDER şapkaıyla bütün imalatçıları açısından baktığım zaman, Türkiye'ye yatırımı çekmeye çalışıyorum. Vizyon 2023'de, ihracat hedefi olarak 10-12 milyar dolar rakam tespit edildi. Bunun olmazsa olması dış yatırımdır. Türkiye, kendi kaynağı ile bu miktarda bir yatırımı yapamaz. Kaldı ki, iç pazar ciddi anlamda büyüyecek. İş makineleri pazarı açısından, toplamda 30 milyar dolarlık bir ticaret hacminden söz ediyoruz. Bu nedenle, yatırımın gelmesi lazım. Son yıllarda Çin, Rusya, Brezilya gibi ülkelerde pazar payı artmaya başladı. JCB de yatırımlarını öncelikli olarak buralara yönlendirdi. Hindistan'da yüzde 52 pazar payına sahip. 3 fabrikası var ve yeni-sini açmaya hazırlanıyor. Çin'de ise yer edinmeye çalışıyor. Brezilya'da bin tane beko loder ihalesini kazandı. Düşen Avrupa pazarının yanında, Türkiye oldukça verimli bir bölge. Türkiye'deki dış ticaret ve cari açık, dikkate alınması gereken bir mesele. Dış ticaret verilerine baktığı-

mızda, bir yanda açık, bir yanda da fazla verdiğimiz ülkeler var. Fazla verdiğimiz ilk ülke Kuzey Irak. 2.sırada ise İngiltere var. 1 milyar doların üzerinde fazla veriyoruz. Sadece JCB, senede 100 milyon pound'un üzerinde aksam alıyor. Türkiye'den 24 firma JCB'ye ihracat yapıyor. JCB'nin beko loder grubunun yüzde 22'si, Türkiye'den ithal edilen parçalardan oluşuyor. Bununla birlikte Sir Anthony Bamford, Türkiye ziyareti sırasında, yeni teşvik yasası konusunda bilgiler aldı ve Türkiye'nin konumu ve ekonomik gücünden çok etkilendiğini belirtti.

Sektörde, global gelişmeler hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizce Çin'in yükselişi sürece mi?

Avrupa küçüldü ve Amerika eskisi gibi değil. Büyüme oranları ile küçülme oranları da konuşulmaya başlandı. Önümüzdeki dönemde de hızlı çıkışlar beklemiyorum. Ama ekonomist olarak değil, sezilerimle konuşuyorum. Çin pazarı 500 binli rakamlara ulaştı ama pazarlama tekniği yok. Batı pazarlarına uyumsuzluk söz konusu. Pazarlama tekniği konusunda zayıf kalıyorlar ama bunu zamanla öğreneceklerdir. Bu yıl Çin'de yaşanan pazarın yüzde 30'ları aşan düşüşü sebebiyle, buradaki üreticiler yurt dışı pazarlarda daha agresif olacaklardır. Bu bağlamda, ekonomistleri dinlerseniz, dünya battı batacak. İyimser bir hava yok. Dünya liderlik sorunu da yaşıyor. Krizi yönetecek ve krizden çıkaracak güçlü bir lider gerekiyor.

Türkiye bu gelişmelerden nasıl etkilenecek?

Türkiye, oldukça zor ve rekabetçi bir pazar. Bizim tüketicimiz, neyi almak istediğini iyi biliyor. Ekonomik performansımız kötü değil. Türk insanı, yaratıcılığıyla için-

de bulunduğu zor durumlardan çıkmayı bilmiştir. Avrupa'daki boşalan pazarları, Afrika ve diğer ülkelerde kapatmaya çalışıyor. Bence Türkiye iş makinası pazarında, daha yüksek seviyelerde olmalı. Bugünkü durum da büyümeye işaret ediyor. Türkiye pazarı önümüzdeki dönemlerde 20 bin adedi geçebilir.

Türkiye'deki iş makineleri sektöründe geleceği nasıl görüyorsunuz?

Sanayi stratejisi kapsamında 2023 yılı için 500 milyar dolar ihracat hedefi konuldu. Bunu gerçekleştirebilmek, önemli bir altyapı gerektiriyor. Bu artışla birlikte, kişi başına düşen milli gelirin de 25 bin dolara çıkması hedefleniyor. Bu kapsamda, Türk insanı için refah seviyesi de artacak ve konforlu bir hayat süreci başlayacak. Bu da daha rahat binalar, daha yaşanır şehirler anlamına gelecek. Kentsel dönüşüm, başlı başına buna hizmet edecek. Demiryolları, duble yollar, otoyollar, limanlar, köprüler yapılacaktır.

O halde, sektörü altın yıllar bekliyor diyebilir miyiz?

Öyle olacak. Artık 3-4 binlik pazar rakamlarına düşmemiz mümkün değil. Türkiye'nin hedeflerine ulaşması için sahip olması gereken aktif makina sayısı, 150-200 bin civarındadır. Makinaların ortalama 7 yıl verimliliğini koruyacağını düşünürsek, bu da her sene 25-30 bin yeni iş makinasının parka gireceği anlamına geliyor.

Sektörde satıcı ve kullanıcı ilişkilerinde nasıl bir değişim gözlemleniyor?

Eskiden olduğu gibi sadece makina-

alıp satmak yeterli olmuyor. Yeni iş modelleri ve daha etkin hizmet anlayışları gerekiyor. Satış sonrası hizmetler çok önemli. Şirket müşterinin sorununu ne kadar kısa sürede halledebiliyorsa, o kadar başarılıdır. İnternet çağında her şeyi daha da iyi yapmak zorundasınız. Bundan 10 yıl önce, Hakkâri'deki müşterinin sorununu, İstanbul'dan duyulamazdı ama artık dünyanın öbür ucundan bile takip edilebiliyor. Bize göre müşteri kraldır ve her zaman kral olacaktır.

SİF İş Makinaları olarak gelişime nasıl ayak uyduruyorsunuz?

Son 2 yıldır biz de bir yeniden yapılanma süreci içerisindeyiz. Organizasyon yapımızı, daha çok müşteri odaklı olacak şekilde değiştirdik. Profesyonel anlamda eğitim sistemleri uygulamaya koyduk. Elbette makinaların ekonomisi, yakıt tasarrufu önemli. Ancak daha da önemlisi, etkin bir satış sonrası hizmet desteğidir. Bir düşünün; herkes için en zor zamanlar, sağlıkla ilgili olanlardır. Allah göstermesin. Öyle bir durumla karşılaştığınızda, ambulansın ne kadar hızlı bir sürede geldiği önemli oluyor. Bizim işimizde de buna benzer bir durum söz konusu. Bir ekskavatör arızalandığında, bütün şantiyeyi tıkayabilir. İşte burada, satış sonrası destek hizmetinin, ne kadar önemli olduğu bir kez daha karşımıza çıkıyor.

Kısa bir süre önce Ankara'da temelini attığınız yeni bölge müdürlüğünüz, bu değişimin bir adımı mıdır?

Evet, bu aslında 10 yıllık bir sürecin başlangıcı. Bundan sonra da yeni konsept ve iş anlayışımızı uygulamaya koyacağız. Bunun yanı sıra, İstanbul Avrupa ve Anadolu yakalarında çalışmalar olacak. Bursa, Kayseri, Trabzon, Diyarbakır illerinde daha küçük boyutlarda ama iş anlayışı her yerde standart bir yapıyı kurmaya çalışıyoruz. Muş ve İstanbul'daki iş anlayışı, müşteri ilişkileri, teknik bilgi ve destek anlamında aynı olacak. Ama mutlaka, bir merkez bünyesinde güçlü bir teknik kadroyu bulunduracağız. Müşteri ilişkilerini ve memnuniyetini bu merkezden kontrol edeceğiz.

SİF İş Makinaları olarak hedefleriniz nelerdir?

Şu anda bir değişim süreci yaşıyoruz. Bizi hedeflerimize ulaştıracak yeni bir yönetim anlayışı ve organizasyon yapısını oturtmaya çalışıyoruz. Ayrıca, sadece bayrak sallandırmak amacıyla de-



ğil; iyi hizmetler vererek, müşterimizin güvenini kazanacağımız bir iş anlayışını ortaya koyabileceğimiz bir tesisleşme sürecine girdik. Bugüne kadar Türkiye pazarında hep ilk 2 arasında olduk. 2015'de tekrar 1. sıraya ulaşmak istiyoruz. Bunun için de kendimize yüzde 20 gibi hedef koyduk. Sadece beko loder grubu ile değil, tüm ürün çeşitlerimizle bu hedef için çalışacağız.

İMDER olarak şu anda gündeminizde hangi konular ön plana çıkıyor?

Öncelikli gündemimiz eğitim. 150 bin iş makinası, en az 150 bin operatör gerektiriyor. Bugün bir binayı yaparsınız ama önemli olan içini yetkin insanlarla doldurabilmektir. İnsan faktörü çok önemlidir. Operatör eğitimi, meslek yüksekokulları, teknisyen ve mühendis eğitimi; birbirine paralel gitmelidir. Bu kapsamda, öncelikli olarak sektörün gençlere iyi bir şekilde tanıtımının yapılması ve sevdirmesi gerekir. 70 ve 80'li yıllarda mezun olan mühendisler bu sektöre girmişler. 90 sonrasında gelişen bilgi çağı ile birlikte önemli bir kalifiye eleman açığı oluşmuş. Bugün 3 yaşında bir çocuğa sorun, "Büyüyünce iş makinacı olacağım" der. Gençlerde de bu heyecanı uyandırmak lazım. Bunun da kilometre taşlarından bir tanesi, 2013 yılının Mart ayında İstanbul'da gerçekleştirileceğimiz, iş makinası kongresi olacak. Gündemimizdeki diğer maddeler arasında, 2 yılda bir yapılmasına İMDER olarak

destek vereceğimiz iş makineleri fuarları bulunuyor. Satıcı firmaların devletten biriken KDV alacakları sorununun da en kısa zamanda çözüme ulaştırılması için de çalışmalarımız sürüyor.

Cüneyt Divriş kimdir?

1965 yılında Ankara'da doğan Cüneyt Divriş, TED Ankara Koleji'ni bitirdi. Üniversite eğitimi için İstanbul'a gelen Divriş, İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi'nde Gemi İnşa ve Gemi Makinaları Mühendisliği; ardından da İstanbul Üniversitesi İşletme ve İktisadi Bilimler Enstitüsü'nde Çağdaş İşletmecilik bölümlerine devam etti. Askerlik sonrası, 1990 yılında STFA Holding'de Yatırım Uzmanı olarak çalışmaya başladı. Profesyonel iş hayatına başladığı bu şirkette, 7 yıl süreyle çeşitli finansal yatırım projelerinde yer aldı. STFA Kurucuları'ndan Sezai Türkeşin isteğiyle Amerika'daki Virginia Polytechnic Institute and State University'de işletme yönetimi üzerine yüksek lisans yaptı. Türkiye'ye dönüşünde, aynı şirkette çalışmaya devam eden Cüneyt Divriş, STFA ve Işıklar Holding kuruluşu olan SİF'te Finansal Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı yapmaya başladı. 2001'de ise bu şirketin Genel Müdürü oldu. Görevinde 11.yılına dolduran Divriş aynı zamanda, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER)'nin Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam ediyor.

En iyileri bir araya getirdik...



Tokmaklar



Beton Vibratörleri



Perdah Makinaları



Belden Kırmalı Yükleyiciler



Lastik Tekerlekli Damperler



El Tipi Silindirler



Kompaktörler



Keçiyaklı Silindirler



Paletli Yükleyiciler



Mini Yükleyiciler



Belden Kırmalı Yükleyiciler



Hidrolik Kırıcılar



Mini Ekskavatörler



Metaloks, kuracağı yeni tesisleriyle ihracatını artırmayı amaçlıyor

Demir çelik piyasasının iyi bilinen markası Metaloks, iki yıl önce girdiği iş makinaları ataşman üretimi işinde vites büyütme kararı aldı. Dilovası ve Ankara'daki arazileri üzerine yeni tesisler kurarak üretim kapasitesini artırmayı planlayan firma, ürünlerini de çeşitlendirerek halihazırda cirosunda yüzde 10 olan ihracat payını yüzde 50'lere çıkarmayı amaçlıyor.

Uyguladıkları fiyat ve kalite politikasıyla iki yıl gibi kısa bir zamanda piyasanın güven ve itibarını kazandıklarını belirten Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı Talip Türkoğlu, "Piyasada bizim yaptığımız işi yapmaya çalışan, taklit ürünler kullanan, malzemedan çalan, özel alaşım kaliteli malzemeyi kullanmak yerine piyasada hurda diye tabir edilen ST 37, ST 44 artıklarının kullanan firmalar mevcuttur. Onlara rağmen biz kalitemizi koruduğumuz gibi fiyatlarımızı da çok makul seviyelerde tuttuk" dedi.

"Türkiye'deki ve dünyadaki büyük üreticilerin seri imalatlarını almak hedefimiz" Özel alaşım aşınmaya dayanıklı çelik alanındaki tecrübesiyle ön plana çıkan firma; inşaat, hazır beton, madencilik ve bu gibi sektörlerdeki firmalara Hardox ve muadili malzemelerin kesim, büküm ve proje bazlı imatları konusunda da yıllarca hizmet vermiş olmanın avantajını kullanıyor. Bu sektörlerdeki eski müşterilerinin iş makinalarındaki taleplerini de karşıladıklarını belirten Talip Türkoğlu,

"Birkaç sene içinde fabrika sahalarımızı bitirdikten sonra Türkiye'deki ve dünya'daki büyük üreticilerin seri imatlarını almak hedefimiz. Çünkü Türkiye piyasası son 5 sene içerisinde çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdi. Bu seneden sonra da büyüme hacminin aynı seviyede kalıp kalmayacağını bilmiyorum; ama hükümetin açıklamış olduğu yeni politikalar doğrultusunda bu hacmin büyüyeceğini tahmin ederek yatırımlarımızı bu yönde yapıyoruz" şeklinde konuştu.

Firma artık stoklu çalışacak

Ürünlerinin özellikle ekskavatör ve yükleyiciler için genel amaçlı, kaya tipi ve ağır hizmet tipi kaya kovaları gibi çok çeşitlilik gösterdiğini ve bunun için de geçen seneye kadar 20 tonluk makinanın altında imalat yapmadıklarını ifade eden Türkoğlu, bu sene itibarıyla bütün makinelerle uygun imalat yapmaya başladıklarını belirtti. Daha çok sipariş usulü çalışarak, müşterilerinin talepleri doğrultusunda imalat gerçekleştirdiklerini söyleyen Türkoğlu, "Pek stoklu ça-

lışmadık ama hedefimiz bundan sonra stoklu çalışmak. Müşteri telefon açtığı zaman aynı gün içerisinde kovanın teslimatını yapmayı planlıyoruz" dedi.

Makina parkı büyüdü

Makina parkını genişleterek, talaşlı imalatındaki bütün makinalarını tamamladıklarını ve özel alaşım malzemelerinin kesim esnasında kalitesini bozmamak için su içinde kesim yapan 400 amper makina aldıklarını ifade eden Türkoğlu, bu sayede sacın sertlik kaybı olmadan kaynak işlemini gerçekleştirip, malzemenin dejenere olma olasılığını yüzde 10'lara kadar azaltmış olduklarını belirtti. Normal alevli kesimlerde malzemenin kesim yerlerinin yüzde 20'lara yakın dejenereye uğradığını vurgulayan Türkoğlu, "400 birimel olarak bilinen sertlikteki malzeme, alevli kesim sonrasında 320-330 birim sertliğe kadar düşüyordu. Ama biz yeni makina parkurumuzda bunu 380-370'e kadar çıkararak, ürün kalitemizi ve kovalarımızın ömrünü artırdık" açıklamasında bulundu. fm

motus

GROUP

yüksek performans paylaşılgüç...



İstanbul Bölge

İkitelli Organize San. Bölgesi Dolapdere San. Sit. 24. Ada No:24 İkitelli/İSTANBUL
Tel: +90.212 670 44 55 Fax: +90.212 670 44 56

Ankara Bölge

İvedik Özel Organize San. Bölge Anadolu Sat. St. 665 Sk. No:51 Östim/ANKARA
Tel: +90.312 395 95 41 Fax: +90.312 395 95 07

İzmir Bölge

4. Sanayi Sitesi 129/6. Sokak No:15 Bornova/İZMİR
Tel: +90.232 375 72 72 Fax: +90.232 375 72 22

Adana Bölge

Yeşiloba Mah. 46003 Sk. Arslandamı İş Merkezi F Blok No: 96/106 Seyhan/ADANA
Tel: +90.322 429 43 43 Fax: +90.322 428 53 53

Motus Crank Shaft

Fevzi Çakmak Mah. Büsan 4. San. St. 10607 Sk. No: 16 Karatay/KONYA
Tel: +90.332 345 49 45 (Pbx) Fax: +90.332 345 18 45

Fabrika

K.O.S.B. Büyük Kayacık Mah. İhsandede Cd. 9. Sk. No: 39 Selçuklu/KONYA
Tel: +90.332 239 20 00 (Pbx) Fax: +90.332 239 12 43

MOTUS
CRANKSHAFT
www.motuscrankshaft.com

SCF
www.scf.com.tr

motus
Dış Ticaret
www.motuscompany.com



Soylular Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Soyer: “Türkiye’deki inşaatın henüz yüzde 30’u bitti”

Sadece Kocaeli değil, Türkiye’nin en köklü inşaat firmaları arasında yer alan Soylular Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Soyer ile sektördeki tecrübeleri ve yeni aldıkları Hyundai marka iş makineleri hakkında keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

İş hayatınıza nasıl başladınız?

1974 yılında meslek lisesinden mezun olduğum dönemde ortaokul mezunları polis olabiliyordu; ama ben lise mezunu olarak babamın yanında şoför olmayı tercih ettim. 1976’da Kütahya Seyitömer’de dekapaj işi yapıyorduk. İş makineleri ile ilk olarak orada tanıştım. 1981’de Mustafa Soyer olarak kurduğum şahıs şirketi ile resmen iş hayatıma başladım. 1984’te kurumsallaşarak

kardeşlerimle birlikte hafriyat ve inşaat işi yapmak üzere Soylular Ltd. Şti’ni kurduk.

Ne gibi işler yaptınız?

İlk olarak şehir içi bina temelleriyle başladık. Daha sonra Kocaeli’nin hızlı sanayileşmesine paralel olarak Pakmaya, Pirelli, Brisa, vb birçok endüstriyel tesisin alt yapı işlerini yaptık. 1986-94 yılları arasında İstanbul’daydım. Orada geçen 8 yıl içerisinde Gayrettepe ve Levent metro inşaatı kazılarını, Pendik aktarma istasyonu kazılarını, Atatürk Kültür ve Kongre Sarayı’nın kazı işlerini ben yaptım.

1994’te İzmit’e geri döndüm. İzmit sahil ve marina projelerinde çalıştım. Bu ara-

da da Yuvacık Barajı’na devam ediyordum. Yuvacık Barajı’nın tüm hafriyatını ve 140 kilometrelik isale hattını yaptık. 1995-98 yılları arasında Yuvacık Barajı için yaklaşık 180 milyon dolarlık iş tamamladık. Ondan sonra hafriyatçılıktan ayrı, sabit bir işimiz olsun diyerek 1997’de beton santralini kurduk. Beton santralinin hammadde ihtiyacı için 1999 yılında yine Kocaeli’deki taş ocağımızı açtık.

Bizi bir miktar sekteye uğratan devlet işine ise 2005 yılında girdik. Devlete iş yapmak çok zor. Şu an dekapajda iş bitirmek konusunda belki Türkiye’de ilk 10 firmanın içindeyiz. Ancak yaklaşık altı yıldır devlet işi yapmıyoruz. Ticarette yapmayacağım diye bir şey yok. Gün

gelir belki de yaparım ama elimden geldiği kadar uzak duracağım.

Şu andaki iş hacminiz nedir?

Yıllık ortalama 30-40 milyon TL civarında bir ciromuz var. Bunun yarısından fazlasını beton satışlarımız oluşturuyor. Kalanı ise taş ocağı ve taahhüt işlerimizdir.

Uzun yıllardır bu işin içindesiniz. Makinalardaki gelişimi nasıl görüyorsunuz?

Meslek lisesi motor bölümünden mezun olduğum için teknik konularda bilgim vardır. Hayranlıkla izliyorum; makinaların gücünde, kullanımında, konforunda, iletişimde, her şeyinde teknoloji çok değişti. Arızaları giderme, servis, yedek parça temini de çok gelişti. Eskiden yedek parça bulmak için canımız çıkıyordu.

İlk iş makinanız neydi?

İlk makinamız 71 model dar palet 955 idi. Daha sonra Alman malı lastikli Eder kullandık.

Bir iş makinası alırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Performans çok önemli ancak markalar arasında eskisi kadar büyük farklar yok artık. Bu sebeple şimdiki önceliğimiz yakıt tüketiminin az olmasıdır. Ondan sonra mukavemeti yani makinanın arıza durumu çok önemli. Sürekli arıza yapan bir makinayla uğraşmak çok zor bir iştir. Bir kamyonu benzemez iş makinası. Bir iş makinası 20 tane kamyonu bağlar ama bir kamyon iş makinasını hiçbir zaman bağlamaz.

Servis ve yedek parça hizmetleri de en az bir o kadar önemli elbette. Bizim şu an en çok muzdariş olduğumuz taraf servis konusu. Makinacılar ve otomobilciler makinadan kazanamazsam servisten, yedek parçadan kazanırım diye düşünüyorlar. Bu doğru değil. Bir servisten 3 liraya aldığımız yedek parçayı, dışardan temin ettiğimiz zaman 1 liraya bulabiliyoruz. Firmalar da kazanacak elbette ancak dışarıdan aramamıza gerek olmayacak kadar uygun olmalı diye düşünüyorum.

Şu anda makina parkınızda ne kadar kamyon ve iş makinası bulunuyor?

Damperli, mikser ve pompalı dâhil olmak üzere toplamda yaklaşık 58 adet kamyonumuz var. Greyder, silindir, lastikli, yükleyici, dozer ve ekskavatörler-



den oluşan iş makinası parkımızda ise toplam 17 adet araç bulunuyor. Bunlara son olarak 4 adet yeni Hyundai iş makinası ekledik.

HMF Makina’dan hangi Hyundai modellerini aldınız?

3 adet 30 tonluk R290LC-9 paletli ekskavatör, 1 adet HL760-9 lastikli yükleyici aldık.

Neden Hyundai’yi tercih ettiniz?

Benim bu ara en çok üzerinden durduğum servis konusu. Hyundai’nin buradaki servisini çok beğeniyorum. Ayrıca fiyat yönünden cazip geldi.

Makinalarla ilgili ilk izleniminiz nasıl?

Makinalar geledi daha çok kısa bir zaman oldu. Deneme safhasındayız. Şu an olumsuz hiçbir şey yok.

“Hayranlıkla izliyorum; makinaların gücünde, kullanımında, konforunda, iletişimde, her şeyinde teknoloji çok değişti”



Hyundai ile ilgili olarak satarken size en çok hangi konular vurgulandı?

Yakıtının tasarruflu olduğunu, yedek parçasının bulunabilirliğinin yüksek olduğunu vurguladılar. Servis hizmetinin iyi olduğunu söylediler. Ben de bunlara kanaat getirdim.

Makinalarınızı aldıktan sonra nasıl takip ediyorsunuz?

Elimden geldiğince her gün bütün şantiyeleri gezerim. Makinaları, kamyonları tek tek kontrol ederim. Mesela önüme düştüğü zaman kamyonlar hangi yoldan gidiyor bazen onu da takip ederim. Ama hepsine müdahil olmuyorum, müdahil olursan bu işi yapamazsın. Herkes kırılır o zaman, kırarsın herkesi. Zaten

şu anki teknolojiyle uzaktan da takip edebiliyorsun.

Bu takiplerde teknolojiyi nasıl kullanıyorsunuz?

Teknolojinin hepsini harfiyen kullanırım. Hem cep telefonumdan hem de bilgisayardan takip ederim. Cep telefonumda da görüntülü takip sistemi var. Beton santraliyle taş ocağını kamera sistemiyle; kamyon ve iş makinalarını bilgisayar üzerinden özel uydu takip programıyla takip ediyorum.

Hyundai iş makinalarındaki uydu takip sistemini etkin bir şekilde kullanıyor musunuz?

İş makinalarındaki uydu takip sistemle-

rini Hyundai ile birlikte kullanmaya başladım. Şimdi diğer makinalarımıza da kuruyoruz.

Bu teknolojik sistemler üzerinden neleri takip edebiliyorsunuz?

Araçların yerini, yakıtını, günlük kilometrelerini, durup kalkmasını, ne kadar süre rölantide kaldığını takip ediyorum. Ama tabi bu başlı başına bir adam ister sürekli takip etmek için. Ben sadece geçmiş izlemelerde bulunabiliyorum.

Tecrübelerinize dayanarak makina kullanıcılarına neler tavsiye edersiniz?

Sabit, tek marka makinalarda kalmanın doğru olmadığını düşünüyorum. Tek bir



markanın yedek parçasına bağlı kalmanın hem avantajı hem de dezavantajı var. Rekabete işveren de zorlamalı. Kendi aralarındaki rekabet yetmez.

Başarınızın temelinde ne var?

Başarımın temelinde devamlılık, çok iyi takip, çok iyi araştırma, çok gezmek, çok tecrübem var. Yani her şeyi çok ince eleler sık dokurum. Ben makaleyi girişi, gelişmesi, sonucuyla yazarım. Asla önce giriş yapayım sonra geliştiririm sonra da sonucu giderim mantığıyla hareket etmem.

Bir şirketin sancılı dönemleri vardır. Her beş yılda sancılı dönem, 25 yılda ise en büyük sancılı dönemi geçirir. Biz 25 'inci yılda en büyük sancılı dönemi yaşadık. Çok zora girdik. Eğer bunu sindiremezsen şirketin başarısızlığı ortaya çıkıyor, sindirmen lazım. Şirketi büyüterek devam etmek avantaj gibi gözükür ama geçici bir çözümdür. Hakim olduğun şekilde büyümek gerekir. Ben ilk 25 yıllık dönemde hakim olmayacağım şekilde büyüdüm. 167 adet aracım vardı. 2005-2006'da o sancılı dönemi geçirdik. Yeniden yapılandık. Bu kararları vermek o

kadar kolay değil. Çok iyi araştırma, çok iyi inceleme, geçmiş süzme ve geleceğe iyi bakmak çok önemli. Bir koltukta oturmak o kadar kolay ki, ama o koltuğun dikenlerine katlanmak önemli olan.

Araştırmacı ve yenilikçi bir kişiliğim vardır. Bir makina'yı profesyonel kadar olmasa da kullanırım. Bir bilgisayarı profesyonelce kullanamam ama bilmem gerektiği kadar kullanırım. Ben 1985 yılında bilgisayar kullanmaya başladım. Zannederseniz İzmit'te bilgisayar kullanan ilk üç kişiden birisiydim.

Sigortadan, vergiden, kanunlardan bana lazım olduğu kadarını bilirim. Mesela buradan yol geçiyor. Bizden yol için bedel istediler. Ben onu hemen araştırdım ve gittim sen benden bedel isteye-mezsün dedim. Sen yasal olarak emlak vergisinin yüzde 1'ini istersin; onu da yolu, alt yapıyı yaptıktan sonra benden isteyebilirsin dedim. Karşıdaki adama bu adam bu işi biliyor dedirtmen lazım.

İnşaat sektörünün bugünü ve yarını hakkında ne düşünüyorsunuz?

25 sene önce bir ağabeyime 'eyvah

bütün inşaatlar bitti, inşaat yapılacak yer kalmadı' demiştim. O da bana 'oğlum sen çok gençsin, daha Türkiye'de inşaatın yüzde 20'si bitti' demişti. Ve ben şimdi diyorum ki, Türkiye'de inşaatın yüzde 30'u bitti. Daha her şey yeni başlıyor. Çünkü nüfus artıyor, aynı doğrultuda istekler de çoğalmaya başlıyor. Ben memleketi bir kartopuna benzetirim. Küçük bir kartopu şeklinde başlar sonra çığ şekline gelir. Yani 70 milyon yüzde10 arttığı zaman eşli dersin 3,5 milyon yeni konut yapman gerekiyor. Her yıl bu kadar ihtiyaç var demektir. Şu an üçüncü köprü deniliyor. 10 yıl sonra o da yetmeyecek. Dedğim gibi Türkiye'de inşaat bitmez.

Peki, sizce ekonomide bir iniş çıkış olur mu?

Pek olacağı kanaatini getirmiyorum. Bu iktidar iyi götürüyor. Para kazanıyor musun de, kazanmıyorum ama bir istikrar var. Bizi mutlu kılan da zaten bu istikrar. 2001'de akşam milyoner yattık, sabah fakir kalktık. Şimdi süreklilik var. Sabah kalktığında bir işin var. Çok kazanmıyorsun belki ama iş yapıyorsun. fm



Soylular Grup Taş Ocağı - Hyundai Lastikli Yükleyici HL760-9 operatörü Metin Dal

"20 yıllık operatörüm. Daha önce hiç Hyundai iş makinası kullanmamıştım. Stabilize ve yol yapımı gibi her türlü işi yapıyorum. Oldukça seri ve bir o kadar da güçlü bir makina. Ayrıca operatör de düşünülmüş; koltuğundan levyesine kadar kullanımı rahat ve konforlu. Joystickler hiç yormuyor. Geri görüş kamera sistemi ve kliması da var. Kamera daha önce kullandığım makinalarda yoktu. Kısa mesafelerde arkamızdan aniden çıkan şahısları, araçları rahatlıkla görebiliyoruz. Makina'da gördüğüm herhangi bir problem yok. Tavsiye ederim..."



Soylular Grup Kocaeli Valilik Binası İnşaatı - Hyundai R290 LC-9 Ekskavatör operatörü Hakan Burak

"Makina güzel ve çok seri. Ben daha önce bunun 20 tonluk olan R210LC-7A'unu kullanmıştım. Bu 30 tonluk bir makina olmasına rağmen en az onun kadar seri. Makina'nın en çok rahat kullanımını beğeniyorum. Hiç yormuyor. Bir de klima olması çok güzel, bu sıcaklarda terlemeden rahatça çalışabiliyoruz."



Gülkan Madencilik, dev kayaları Hidromek'lerle terbiye ediyor

Palmer ve Altıntaş Mermer firmalarının ortak bir girişimi olan Gülkan Madencilik, Karabük'ün Eflani ilçesinde bulunan iki ocağından, 'Rustik Yeşil' olarak adlandırılan ve daha çok yerli piyasada talep gören özel bir mermer çıkarıyor. Deniz seviyesinden bin metre yüksekte bulunan dağlar arasındaki bu ocak, kışın 4 metrelik kar altında derin bir sessizliğe karışıyor.

Firmanın Şantiye Şefi olan Maden Mühendisi Ali Seven ile zorlu şantiye koşulları altında işlerindeki öncelikleri ve makina parklarına bu sene kattıkları HMK370LC HD model Hidromek Paletli Ekskavatörleri hakkında görüştük.

Buradaki üretim kapasiteniz nedir?

Bu yıl için 5 bin metreküplük bir üretim hedefimiz var. Şu anda bunun yarısını da gerçekleştirmiş durumdayız.

Mevsim koşullarından dolayı burası sezonluk çalışılabilecek bir yer. Geçtiğimiz kış 4 metre kar vardı. Bu sene üretime 6 Mayıs'ta başlayabildik. Yaklaşık 3 aydır aktif olarak çalışıyoruz. Muhtemelen Kurban Bayramı'ndan sonra da üretime ara vermek zorunda kalacağız. Toplamda 6 ay çalışmış olacağız. Bu süre içerisinde hedeflediğimiz üretime ulaşmak zorundayız.

Günde kaç vardiya çalışıyorsunuz?

Günde 3 vardiya şeklinde, hiç durmadan 24 saat çalışıyoruz.

Kestiğiniz blokların büyüklüğü nedir?

Taşın seleksiyonuna göre değişiyor. Çıkarırken taşın her yanı homojen bir renk olmuyor. Açık ve koyu rengi, içi fosilli olanları var. Müşterilerimizin ihtiyacına göre bunları ayırmak zorundayız. Ayırdığımız zaman biri 4 metreküp gelirken biri 10 metreküp gelebiliyor.

En büyük boyut 10 metreküp mü?

Biz 10 metreküp kesiyoruz. Böylece nakliye daha uygun oluyor. Malzemenin yoğunluğu 2,75 ton/metreküp. 10 metreküp kestiğimiz zaman da 27,5 ton oluyor. Zaten kamyonların da çekebileceği azami kapasite bu civarında. Onu yakalıyoruz. Tabi bir de büyük taş, müşterinin de işine geliyor. Özellikle ihracata gönderdiğimiz taşlarda. Çünkü taştan ne kadar büyük plakalar alırsanız o kadar iyi.

Kaç tane iş makinası kullanıyorsunuz?

Toplam 4 adet iş makinamız var. İkiisi loder (yükleyici), ikisi ekskavatör.

Şantiyedeki koşullar nasıl? Makinalar çalışırken ne gibi zorluklarla karşılaşılıyor?

Çıkan malzeme çok aşındırıcı değil. Ama sonuçta taşla çalışıyoruz. Taşı işlediğiniz gibi yönetip kesemiyorsunuz.



Gülkan Madencilik Şantiye Şefi
Maden Mühendisi Ali Seven

Taş geometrik kırılmıyor yani etrafı oval olmuyor. Sivri uçları, keskin yüzeyleri oluyor. Lastiklilerde zincirsiz çalışma ihtimali yok. Bu zincirin arasına alıyor veya zincirin olmadığı yere moloz parçası geldiği vakit lastiği yarıyor. Aynı şey ekskavatörler için de geçerli. Ekskavatörlerin de çok yürümesini istemiyoruz. Makinalar aşırı yüklerle maruz kaldığı için en çok karşılaştığımız arızalar genelde hidrolik sistemlerle ilgili problemler.

Bu işte ekskavatörün görevleri nelerdir?

Ekskavatörü öncelikle mermerin üzerindeki gevşek malzemeyi kaldırıp asıl ana kayaya ulaşmak; yani dekapaj için kullanıyoruz.

Telle keserek ana kayadan ayırdığımız büyük blokları (tepeleme) yıkmak mecburiyetindeyiz. İşte burada ekskavatörü üzerindeki özel riper ataşmanı ile tepelenmeyi aşağıdan çekerek veya yukarıdan iterek ana zemine yatırmakta da kullanıyoruz. Yerinde kesme şansımız olmuyor. Ki yıktığımız zaman taşın içini de görüyoruz. Biraz önce bahsettiğim taş seçimini de böylece daha kolay yapıyoruz.

Bundan sonra yatırılan tepelenmeyi olduğu yerde keserek 'yarma' adı verilen daha küçük parçalara ayırıyoruz. Yarmaları çekmede ekskavatör yine işi-

“Hidromek ile düşük yakıtle yüksek performans alabiliyorsunuz. Kendi sınıfındaki makinalarla kıyaslarsak gerçekten yakıt açısından ekonomik bir makina”

mize yarıyor. Loder'e yardımcı oluyor. Loder, sadece bir köşesinden tutuyor, o geri gelirken de ekskavatör ona destek veriyor.

Dekapaj işinde serilik önemli, değil mi?

Evet, kesinlikle. Malzememiz gevşek olduğu için ekstra bir güç gerektirmiyor. Ama serilik bizim gibi zamanla yarışan bir şantiye için çok önemli.

Tepelenmeyi devirme ve yarmaları çekme işindeki performans için ekskavatörlerde hangi özellikler ön plana çıkıyor?

Orada makinanın ağırlığı çok önemli. Çünkü yıktığınız kaya yaklaşık 250 metreküplük bir kaya. 2,7 ile çarptığınız za-



Ana komponentler aşağıdan gelecek darbelerle karşı koruma altında



Geri görüş kamerası standart olarak sunuluyor



Ataşman değiştirme sistemi kova ile ripper'in saniyeler içerisinde değiştirilebilmesini sağlıyor



Hidromek tarafından geliştirilerek üretilen ripper ataşmanı



Üst koruma ızgarası



Tam korumalı ağır hizmet tipi yürüyüş takımları

man yaklaşık 700 ton gibi bir yükü karşılayabiliyor makina. Bu 700 tonu yıkabilmek için bir kere makinanın kendi ağırlığının yeterli olması lazım. Sonuçta çalıştığınız zemin taş. Makinanın yürüyüş sistemi de demir çelikten üretiliyor. Üst üste geldiği

zaman aradaki sürtünme kuvveti gerçekten çok azalıyor. Makinanın bom'uyla, ripper'iyle iterken makinanın yerinden kaymaması lazım ki gücünü tepeleme yıkmaya versin. Makinanın ağırlığı ve gücü bu işte bizim için çok önemli.

HMK370LC HD sizi bu açıdan tatmin ediyor mu?

Makinamız 40 ton sınıfında ve her iki ocağımız için de ihtiyaçlarımızı yeterince karşılıyor. Bazıları makina ne kadar büyük olursa o kadar iyi diye düşün-

yor. Bence yanlış. Bu daha az yakıyor neden daha fazla yakarı alayım. Hem yatırım maliyeti hem de işletme maliyeti niye yükseltelim.

Hidromek ile nasıl tanıştınız?

Makina ihtiyacımız doğduğunda kapsamlı bir araştırma yaptık. Fiyatları nedir, ne kadar yakıt tüketiyor, garantisi ne kadar, servis hizmeti nasıl gibi. Bizim için en önemli olan servis hizmeti. Malzemeyi almak bir meseleyse arkadaki hizmeti almak daha önemli. Ben telefon ettiğimde ertesi gün servis bana gelmeli. En başta söylediğim gibi zamanla yarışıyorum, makina yatırımımı lazım. Benim için bu çok önemli. Aradıktan ertesi gün sonra

servisin bana çözümle geliyor olması çok önemli. Hidromek'in de bu servis hizmetini sağlayabileceğine inandık.

Hidromek'i ne kadar süredir kullanıyorsunuz?

Daha önce de 22 tonluk bir modelini kullanmıştık ama bu yeni makinalarımızı 3 aydır kullanıyoruz. Makina şu an 600 saati bulmak üzere. 500 saatlik bakımını yeni yaptırarak.

Hidromek'le ilgili şu ana kadarki ilk izlenimleriniz nelerdir?

Makina Nisan ayında buraya ilk indiğinde şantiyemi daha yeni açıyordum, operatörüm de yoktu. Servis makina anlatmaya

Hidromek Ürün Uzmanı Tuçe Balcı

"Yeni Gen Serisinin, en yüksek tonajlı üyesi HMK 370 LC HD ağır hizmet ekskavatörünü rakiplerinden ayıran en belirgin özelliği elbette yakıt ekonomisidir.

Bu konuda tüm müşterilerimizden olumlu tepkiler alıyoruz. Elektronik kontrollü Isuzu motor ve ana hidrolik pompa, saha şartları için farklı çalışma modları sayesinde max yakıt ekonomisi sağlamaktadır. Tasarım ödüllü bu makinanın kabin konforunda da operatörün tüm ihtiyaçları ve rahatı düşünülmüştür. Kullanım kolaylığı da bir diğer beğenilen özelliği olan bu makinanın madencilik sektöründe de adından bahsettireceğine eminiz."

geldi; en efektif ve ekonomik bir şekilde nasıl kullanabileceğimi güzel bir şekilde anlattılar. Çok memnun kaldım. Kullanım kolaylığı operatör için çok önemli bir faktör. Çünkü ağır bir işte çalışıyoruz. En ufak bir harekette çok olumsuz sonuçlar doğurabilir. Mesela makinayla tepelemeyi yıkarken çok büyük önlemler alıyoruz.

Hidromek ile düşük yakıtle yüksek performans alabiliyorsunuz. Bu kapasitedeki, kendi sınıfındaki makinalarla kıyaslasak gerçekten yakıt açısından ekonomik bir makina. Ben makina daha ekonomikten başka bir sınıfta kullanmadım.



Hidromek Ürün Uzmanı Tuçe Balcı
Şantiye Şefi Ali Seven



Yan koruma tamponu

Yakıt ve güç dışında makinada başka hangi özellikler dikkatinizi çekti?

Özellikle kabin konforu açısından çok rahat bir makina. Koltuğu, kliması, kontrol paneli, diğer iç donanımları çok güzel. Makinanın tasarımı, dış görünümü ve yeni siyah beyaz renklerini de çok beğendim. Bütün iş makinaları sarı ve tonları ama bu siyah beyaz olduğu için farklı. Estetik olarak hoşuma gitti.

Gövdenin üstünde ana şasesi koruyan çelik bir perde var. Ayrıca kabinin üstünde ve ön camda koruma ızgaraları var. Yürüyüş makaralı kızaklarla tam olarak koruma altına alınmış. İçine herhangi bir topraktan veya ufak tefek taşlardan başka yabancı bir madde alabilme ihtimali yok.

Mermerde ekskavatörlerin yürüyüş takımlarının hızlı yıprandığı söylenir. Siz de katılıyor musunuz?

Tabanı sert olan bütün cevherlerde makinanın yürüyüş takımları sıkıntıya girer. Çünkü zemin gevşek olmadığı için yukarıdan aldığı basıncı veya makinanın o 38,5 tonluk kendi ağırlığı makaraların üzerinde oluyor. Cer dişi ve istikameti de var ama asıl yük makaraların üzerinde. Ne kadar fazla yük binerse, ister istemez bu yürüyüş bir müddet sonra arıza veriyor. Mermerde 2 bin saatte bir yürüyüş takımlarını elden geçirmek gerekiyor. Makina ağırlaştıkça ve fazla yürütüldükçe bu süre daha da kısalabiliyor.

Servis hizmetinden memnun musunuz?

Bartın'daki yetkili servisten hizmet alıyoruz ve çok memnunuz. Akşamleyin



Ağır hizmet tipi kaya kovası

telefon açıyorum, sabahleyin buradalar. Geçen başka bir şey için çağırmıştım Hidromek'in servisini onun için gelecektirdi; makinam 480 saate geldi, 500 saatlik bakımını da yapalım dedim. Tamam dediler, kendi programlarını bana göre ayarlayıp ertesi gün ekibi buraya gönderdiler. Bakımını falan gayet güzel yaptırım, şimdi kafam rahat. Satış sonrası destek çok önemli.

Hidromek'in düzenlediği eğitimlerden memnun kaldınız mı?

Evet, geçen ay tekrar geldiler. Makina üzerinde bizim kullanmadığımız ya da bilmediğimiz özelliklerle ilgili bilgi verdiler. Bir de şöyle bir özelliği var Hidromek'in; o da bana çok değişik geldi. Diğer markalarda var mıdır bilmiyorum. Operatöre makinalar hakkında eğitim

vermek için belli dönemlerde Ankara'daki kendi merkezlerine çağırıyorlar. Ben daha gönderemedim operatörümü ama davet aldık. Aslında bu sadece operatörlere has bir eğitim de değil. Makina sahipleri de katılabiliyor.

Hidromek'i tavsiye ediyor musunuz?

Bir mermerci ağabeyimiz; 'Ben makina alacağım dedi. Siz Hidromek aldınız, memnun musunuz?' diye sordu. Ben de önce yapacağın işin kapasitesine bak dedim. Eğer 40 tonluk bir makina senin işini görüyorsa, Hidromek'ten başka bir makinaya gitmene gerek yok dedim.

Çünkü Hidromek; güç olarak yaptığım iş için yeterli ve seri, yakıt anlamında ekonomik, operatör için konforlu bir makina. fm



HMK 370LC HD operatörü Erdal Kaya

"Bu makina 2 aydır kullanıyorum. Güçlü ve seri. Özellikle kabini çok beğendim. Konforlu ve kullanımı da çok kolay. Koltuğu rahat ve joystickler beni yormuyor. Opera üzerinden tüm kontrolleri yapabiliyorum. Makina zaten her şeyi otomatik olarak yapıyor.

Makina'yı genelde ekonomi modunda kullanıyorum ama tepelemelerde, yani büyük taşları devirirken yüksek güce ihtiyaç duyduğumda HP moduna da alıyorum. İşe göre yakıt değişiyor elbette ancak en son 500 litre ile yaklaşık 20 saat çalıştık."

Alfatek, Avrupa ve Trakya'da yola Vento Makina ile devam edecek



İş makinaları sektöründe dünyanın önde gelen markalarının Türkiye distribütörlüğünü yapan Alfatek, Avrupa Yakası ve Trakya Bayiliği için Vento Makina ile anlaştı.

Türkiye iş makinaları sektöründe yaklaşık 14 yıldır faaliyet gösteren ve bünyesinde Schwing&Stetter, Sandvik ve JCB Vibromax gibi önemli markaları barındıran Alfatek, yine iş makinaları sektöründe deneyimli bir kadro tarafından kurulan Vento Makina ile iş birliğine gitti.

Vento Makina, Alfatek'in Avrupa Yakası ve Trakya Satış, Servis ve Yedek Parça hizmetlerini yürütecek.

Alfatek'in ortaklarından Cumhur Şimşek, bu iş birliğine dair görüşlerini şöyle paylaştı: "Vento Makina'nın yetkilileri önceden tanıdığımız, kişilik ve performanslarına güvendiğimiz kişiler. Alfatek'e uyum sağlayacaklarına yüzde 100 inanıyoruz."

Vento Makina'nın Alfatek'e dinamizmi ve farklı vizyonu ile katkı sağlayacağına inandıklarını dile getiren Şimşek, "Vento Makina'nın çok başarılı olacağına inanıyor ve güveniyoruz. Vento Makina formal olarak bizim yetkili bayi ve servisimiz, ancak biz Vento'yu Alfatek ailesinin bir parçası olarak görüyor ve birlikte çok başarılı işler yapacağımızı düşünüyorum." dedi.



"Güçlü bir adım attık"

Uzun yıllardır iş makinaları sektöründe yöneticilik yapan Vento Makina'nın Kurucu Ortağı Hakan Koralp, bu tür iş birliklerinde adım atılacak firma ve firmanın yetkilileri ile temsil edilen markaların karar verme sürecinde çok önemli olduğunu vurgulayarak, "Alfatek çok uzun süredir firma sahipleriyle tanışık olduğumuz, vizyon ve çalışma tarzlarını iyi bildiğimiz bir firma. Bu sebeple de iyi bir iş birliğimiz olacağına inanıyoruz. Alfatek bünyesinde bulunan markalar gerçekten dünyadaki en güçlü isimler. Aktif olarak faaliyet gösteren, yaptığı işin hakkını veren, müşteri ve çözüm odaklı markalar. Bu sebeple Alfatek ve bu markalarla bir iş birliğine gitmek Vento Makina için de doğru bir tercih ve güçlü bir adım oldu" diye konuştu.

Alfatek ve Vento Makina'nın yetkililerinin uzun yıllardır iş makinaları sektöründe faaliyet göstermeleri sebebiyle karşılıklı know-how alışverişi olacağına değinen Vento Makina Kurucu Ortağı Ayhan Eren ise, "Her iki taraf da geniş bir müşteri portföyüne sahip. Ancak biz bu sektörde ezber bozmak adına sektöre yeni bir şeyler katmak istiyoruz" dedi.

Güçlü markaların temsilcisi

Alfatek'in çalışmaları ve bünyesindeki markalar hakkında bilgi veren firma ortaklarından Gürkan Bebek, kurulduklarından bugüne kadar müşteri odaklı bir politika izlediklerini, yüzde 100 müşteri memnuniyetini Alfatek'in temel hedefi olarak seçtiklerini belirterek şunları söyledi: "Schwing, tüm dünyadaki beton pompası üreticilerinin içinde en üst kalitede ve performansta üretim yapan bir imalatçı. Bir Alman markası olan Schwing'in ürettiği pompalar, düşük işletme maliyetlerinin yanı sıra, düşük yakıt tüketimleri ile de kullanıcıları tarafından takdir ediliyor.

Sandvik'in ürettiği hidrolik kırıcılar ise piyasadaki en yüksek verimliliğine sahip kırıcılar. Bu sebeple birim zamanda rakiplerine göre çok daha kısa zamanda kırma işlemini gerçekleştiren Sandvik kırıcılar çok ciddi oranda yakıt tüketim avantajını da kullanıcılarına sunuyor.

JCB Vibromax yol ve asfalt silindirleri ise yaklaşık 35 senedir Türk pazarında olup, kalite ve performansı ile kendini kanıtlamış bir marka."



Türkiye'nin lider yerli beton pompa markası: Betonstar

İzmir Torbalı'daki tesislerinde faaliyet gösteren, yüzde 100 Türk sermayeli Betonstar firması, konusunda uzman ekibi ve son teknolojiyle ürettiği beton pompalarıyla sektördeki başarısını kanıtlıyor. Kurulduğu 2008 yılında yaşanan ekonomik krize rağmen, 4 yıl gibi kısa bir sürede Türkiye'de 2. sıraya yükselen şirket; pazardaki payını, kaliteli üretim ve satış sonrası destek ile bütünleştirerek arttırmayı planlıyor.

Yerli üretici dosyamızın bu sayımızdaki konuğu olan Betonstar firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Makine Yüksek Mühendisi Oğuz Diken ile İzmir'deki tesislerinde bir araya gelerek yola çıkışlarından, gelecekle ilgili hedeflerine; ürünlerinden sektörde yaşanan baş döndürücü gelişmelere uzanan bir röportaj gerçekleştirdik.

Betonstar'ın bilgi ve tecrübe birikiminin son dört seneye sınırlı olmadığını biliyoruz. Bugünlere geliş hikâyenizi bizimle paylaşır mısınız?

Yola ilk olarak 1991 yılında kurduğumuz Om Mühendislik firması ile çıktık. O dönemlerde kendi çapında ciddi sayılabilecek, üretime ait sanayi makineleri geliştirerek ürettik. Birçok sektörde, hızlı bir ilerleme kaydetti. Ben her zaman

şunu söylerim: Şirketi kuran kişiler işinin ehli olursa, karşısındaki kişiye saygı duyarsa, kalitesinden ödün vermezse, ürettiklerini zamanında teslim etmeye önem verirse ve ürününün de arkasında durursa piyasa zaten onu belli bir yere getiriyor. Biz de bunlardan taviz vermedik. Sonrasında beton pompaları bayiliği yapan bir firma ile tanıştık ve onların yönlendirmeleriyle zaman

içerisinde bir beton pompası firmasının Orijinal Ekipman Üreticisi (OEM) olarak bütün konstrüksiyon parçalarını üretmeye başladık.

10 yıl boyunca bu şekilde devam ettik. 2008 yılında ise bu yan sanayi dönemi sona erdi. Birlikte çalıştığımız firma ile yollarımızı ayırdıktan sonra, tamamen farklı bir tasarımla, sahip olduğumuz bilgi, tecrübe ve yetiştirilmiş işgücümüzü kullanarak Betonstar'ı kurma kararı aldık.

Neden Torbalı'yı tercih ettiniz?

Aslında firma ilk olarak İstanbul'da kuruldu ve ilk üretim orada başladı. Kısa sürede üretim alanı yetersiz gelmeye başladı. Ancak kurulduktan 5-6 ay sonra 2008 krizi baş gösterdi. Krizi lehimize çevirerek, istihdam, buyume ve ulaşım açısından en uygun bölgenin, Torbalı / İzmir olduğuna karar verdik ve yapılaşmamızı bu bölgeye tasdik.

Başka bir söyleşide; "Kriz, Betonstar'ı kötü etkilemez mi?" şeklinde bir soru olmuştu. Ben de; "Hayır. Krizler, bize her zaman faydalı olmuştur. Hep bir şeyler öğretmiş, kendimizi geliştirmemiz için zaman kazandırmış ve bir sonraki aşamaya daha güçlü geçmemize neden olmuştur" demiştim. Hakikaten de bu böyledir. Çünkü bu dönemlerde, daha çok düşünme ve değişiklik yapma fırsatı bulunur.

Tesisleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bünyesinde yaklaşık 120 personelimizin çalıştığı iki ayrı tesisimiz bulunuyor. 55 bin metrekare alan üzerine kurulu İzmir Torbalı üretim tesislerimizde Türkiye ve dünya pazarına yönelik Kamyon Üstü Beton Pompaları, Sabit (çekili tip) Beton Pompaları, Kamyona monte çekili tip beton pompaları ve Tevzi Bomları üretimi yapıyoruz. Ayrıca aynı bölgede 11 bin metrekare alana kurulu ikinci fabrikamızda da çelik işleme işleri yapılıyor.

Kapasiteniz ve ürün çeşitliliğinizle ilgili olarak neler söyleyebilirsiniz?

Ağırlıklı olarak araç üstü, yani mobil beton pompaları üretiyoruz. Üretim hatımızdan ayda ortalama 10 adet mobil beton pompası çıkarıyoruz. Bir pompanın sıfırdan üretimi 3 haftayı buluyor.

Ürün portföyümüzdeki en büyük mobil beton pompası 52 metre basma kapasitesine sahiptir. Bunun dışında 24, 37 ve 43 metrelik ürün kalemlerimiz mevcut.



Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Diken

En çok 37 metrelik modelimiz için sipariş alıyoruz. Bunların yanı sıra, sabit pompalar ve distribütör bomlar da var. Pompanın basma yüksekliği, taşıyıcı araçla da ilgili bir durum. Mobil pompaların yetmediği yerlerde ise sabit pompalarla distribütör bomlar beraber iş görür.

Türkiye'de nasıl bir organizasyonunuz var?

Ürünlerimizin satışı, 10 kişiden oluşan ekibimiz tarafından gerçekleştiriliyor. Satış sonrası hizmetlerde ise 40 çalışanımız var. Böylece, arıza halinde müşterilerimize hızlı bir şekilde müdahale edebiliyoruz. Türkiye'nin değişik bölgelerinde, Irak ve Azerbaycan'da servislerimiz var. Betonstar adı duyulmadan, daha satışta belli bir rakama gelmeden önce servislerimiz kurulmuştu. 20 yılı aşkın tecrübeyle, Betonstar'da görev alan tüm arkadaşlarımız, sorumluluklarını bilir. Bu nedenle, sistem kendi kendine yürür. Çok müdahale etmeyiz.

Bazı araç üreticilerinin 'Onaylı Üst-yapıcısı' olarak çalışmalar yaptığınızı biliyoruz. Bu kaliteyi yakalamak ve korumak için neler yapıyorsunuz?

ISO 9001 kalite belgemizi kısa bir süre önce aldık. Aslında kalite bir kültürdür.

"Krizler, bize her zaman faydalı olmuştur. Bir şeyler öğretmiş, kendimizi geliştirmemiz için zaman kazandırmış ve bir sonraki aşamaya daha güçlü geçmemize neden olmuştur"

ISO ise bunu kayıtlı hale getiriyor. O kültürü kendi içinde kuramıyorsanız, işinize hakim değilsiniz demektir. Ben, ürünüm kaliteli diyorsam, bunu kaliteli



“Bizim için önemli olan şey, satın alma dengesini çok iyi kurmaktan geçiyor. Üretim bir şekilde yapılıyor ama satın alma kontrolleri çok önemli”

yapmak zorundayım. Aksi takdirde başarılı olamazsınız. Sadece firmalara üstyapıcı olmak anlamında değil, kurum kültürü olarak da kaliteyi benimseyip, sonuçta takdir görerek yetkili üst yapıcılara haline geldiğimizi belirtmek isterim.

Üretimin ne kadarını yerli olarak yapıyorsunuz?

24, 37, 43 metrelik pompalarımız yüzde 100 yerlidir. 52 metre ürün için de kapasitemiz var ama satış rakamları yüksek olmadığından dolayı yurt dışı tedarikçilerden temin ediyoruz. Bu kalemin bom grubu yurt dışından geliyor. Bizim açımızdan en önemli olan şey, satın alma dengesini çok iyi kurmaktan geçiyor. Üretim bir şekilde yapılıyor ama satın alma kontrolleri de çok önemli.

Beton pompası nasıl çalışıyor?

Bir beton pompasında 7 tane ana konstrüktif aksam vardır. İlki bom, ikincisi pedestal dediğimiz bomu taşıyan ele-

man, üçüncüsü arka ayaklar, dördüncüsü ön ayaklar, beşincisi beton kazanı, altıncısı su kutusu, yedincisi de şasi. Biz bunların tamamını burada üretebiliyoruz. Onun dışında muhtelif braketter, merdiven, çamurluk gibi yan ürünler de burada üretiliyor fakat yan sanayi destekleri de alıyoruz.

Bir beton pompası, emme basma tulum-ba mantığıyla çalışan bir sisteme sahiptir. Makinada 2 adet ana silindir bulunur. Betonun basılması için konulduğu ve beton kazanı dediğimiz bir haznesi vardır. Taşıyıcı mikserler, betonu bu hazneye koyar. Daha sonra da 2 adet silindir işe başlar. Bunlardan biri betonu emer, diğeri ise basma boşluğuna geçirir. Bu emme-basma işlemiyle beraber, özel bir ekipman aracılığıyla boru sistemi, hangi piston basma aşamasındaysa, onun önüne gelir. Diğeri ise boşa çıkar ve kazandan betonu emer. Emme işlemi hazır beklerken, boru sistemi basma

hattının önüne gelir. Bu defa, o boşa çıkar ve betonu emer. Sistemin işleyişi bu şekildedir.

Beton pompalarının aksamlarından en hassas olanları hangileridir?

Beton kazanının kalbini oluşturan bölüm önemlidir. Buradaki sensörler arıza yapabilir ve makina basmaktan çıkabilir. Bazı operatörler, betonu ürün içerisinde dondurabiliyor. Bu nedenle operatör seçimi de son derece önemlidir.

İyi ve kötü kullanıcı arasında ne fark vardır?

Makinayı kurarken bile operatörün iyi olup olmadığını anlayabilirsiniz. Yanlış kurarsa, araç devrilir. Bakımını düzgün yapmazsa, arıza çıkabilir. Operatör, pompayı çalıştırırken ve temizliğini yaparken çok dikkatli olmalı.

Sizi rekabette farklı yapan nedir?

Farkı yaratan şey esasında ürününü-

zün kalitesi kadar verdiğiniz hizmettir. Pazarda beton pompası üreten çok sayıda marka var. Belirli bir ürün kalitesine ulaştıktan sonra önemli olan ürünü satmak değil; sattıktan sonra arkasında durmaktır. Satış sonrası hizmet kalitesi bizim için çok önemlidir. Yoksa zaten her makina bir şekilde o betonu basıyor.

Türkiye'deki pazar payınız ve ihracat hacminiz konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye pazarında satış rakamları açısından ikinci konumdayız. Bu konuda fazla agresif davranmıyoruz açıkçası. Belli hedeflerimiz var ve bunları tutturmak üzere hareket ediyoruz. Sadece daha çok satmak gibi bir anlayışımız yok. Ürünlerimizdeki gelişimi sürekli kılmak ve kaliteyi üst sınıfta tutmak istiyoruz. Bu şekilde ilerliyoruz. Yoksa istesek kapasitemizi kısa sürede 10'dan 20'ye çıkartırız.

“Belirli bir ürün kalitesine ulaştıktan sonra önemli olan ürünü satmak değil; sonrasında da arkasında durmaktır”

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Azerbaycan ve Irak'tan düzenli talepler geliyor. Diğer ülkelerde de ürünlerimiz var; ancak bu ülkelerde Betonstar'ın önemli bir marka konumuna geldiğini söyleyebiliriz.

Dünyadaki ve Türkiye'deki beton pompası pazarı ne kadardır?

Türkiye'de yılda 350 ila 500, dünyada ise Çin hariç 2.000 adet beton pompası satıldığını tahmin ediyoruz.

Global beton pompası sektöründe önemli gelişmeler yaşıyor. Sizce Çinli firmalar sektöre neden bu kadar ilgi gösteriyorlar?

Çinli markalar kendi bölgelerinde sıkışıp kalmışlardı. Dünyaya açılmak için de bu Avrupa markalarını satın almaya yöneldiler. Yani Çinli firmalar, dünyaya açılabilmek için bu markaları alıyor ve kendi markalarıyla melezleştirerek tutunmaya çalışıyorlar. Çünkü dünyada

Çin mallarına karşı bir ön yargı var. Dolayısıyla çok fazla satamıyor.

El değiştiren markaların geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bu konuda şahsi yorumlarım elbette var. ancak bunları paylaşmak doğru olmaz. Bu konuyu zaman bırakmak en doğrusu.

Betonstar olarak bu dalgalı denizlerdeki hedefiniz nedir?

İlk 2 yıl Betonstar'ın kendini var etme yılıydı. Rakiplerimiz bu süre içinde Betonstar'ın tutunamayacağını düşündü. Kopyalama makina ürettiğimizi söyleyerek haksız rekabet oluşturmaya çalıştılar. Ancak geçtiğimiz dört yılda Türkiye pazarı tam tersini gösterdi ve ikinci konuma gelmeyi başardık. Kriz dönemine rağmen önemli bir başarıdır bu. Doğum acıları vardı elbet ama bebek doğdu. Bundan sonra da bir aksilik olmazsa sağlıklı ve dengeli bir şekilde büyüme yönünde elimizden gelenin en

iyisini yapacağız. Rakamsal açıdan her dört yılda bir üretim sayımızı iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

Türkiye ekonomisini nasıl görüyorsunuz?

Bu sene Türkiye için bir kriz ya da aşırı çıkış beklemiyorum. Ama durgunluk olabilir; olması da gerekir. Çünkü hava her zaman güneşli ya da yağmurlu olmaz. Bazen yağmur yağacak ama elbette istenen genelde güneşli olmasıdır. Piyasadaki durgunluk dönemleri akıllı firmalar için fırsattır ve sağlıkları için gereklidir. Sürekli çıkış insanları hataya zorlar ve 2008 bunun bir göstergesidir.

Türkiye'deki inşaat sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Gelişmiş ülkelere baktığımız zaman, Türkiye'de inşaat alanında yapılması gereken çok iş olduğunu rahatlıkla görebiliriz. Dolayısıyla politikalar iyi kurulduğunda ve takip edildiğinde, Türkiye'nin bu konudaki önü açıktır. fm

Ford Otosan, Cargo küresel büyüme stratejisinin ilk ürününü pazara sunmaya hazırlanıyor

Ford, "One Ford" Stratejisinin ilk ürünü olacak olan yeni Cargo Modeli 1846T'nin lansmanını yapmaya hazırlanıyor. Ford Cargo markası ile de dış pazarlarda rekabetçi bir oyuncu olmaya hazırlanan Ford, "One Ford" vizyonu doğrultusunda küresel kamyon büyüme stratejisini hayata geçiriyor. Ford Cargo'nun yeni modeli 1846T'nin, sürücülerin tüm beklentilerini karşılayacak özelliklerle küresel pazarlarda rekabet edebilmek amacıyla geliştirildiği vurgulanıyor.

Ford Cargo'nun küresel büyüme stratejisi üç aşamadan oluşuyor

Ford'un "One Ford" stratejisinin ağır ticari araç sınıfındaki uygulaması olan Yeni Ford Cargo Çekici'de, farklı pazarlardaki müşteri beklentilerini karşılanması hedefleniyor. Küresel kamyon stratejisini üç aşamada hayata geçirecek olan Ford Otosan, bu doğrultuda geçtiğimiz yıl Ford Güney Amerika ile güç birliği yaptı. Birinci aşamada Güney Amerika'da üretilen Cargo'larda ortak kabin kullanımına başlandı. İkinci aşamada ise ortak ürün çıkarma planı hayata geçirilerek yeni çekici geliştirildi ve ön üretimine başlandı. Büyümenin üçüncü aşamasında ise ortak ürün gamı stratejisi üzerinde çalışılacağı belirtiliyor.

Yeni Ford Cargo 1846T Çekici ile yüksek güvenlik, konfor ve düşük işletme maliyeti biraraya getiriliyor

Çarpıcı tasarımı ve keskin hatlarıyla etkileyici ve güçlü bir görünüme sahip olacağı belirtilen Yeni Ford Cargo 1846T Çekici; 10,3 litre hac-



minde, 460 beygir güce ve 2100 Nm torka sahip güçlü bir motor ile sunulacak. 500 kW intarder ile desteklenen 240 kW'lık motor freni sistemi, yeni Ford Cargo'nun fren güvenliğini güçlendirirken; Elektronik Fren Sistemi (EBS) ile sürücüye mümkün olan en iyi kontrol olanağını sunulması hedefleniyor. Ayrıca, Elektronik Denge Programı (ESP) ile de çekici ve treylerin olağanüstü durumlarda veya aşırı hızda kayma veya devrilme riskinin önleneyeceği ifade ediliyor.

1 milyon kilometre ve 10 yıllık yapısal dayanıklılık süresinin ABD, Brezilya, Türkiye, İngiltere, İspanya, Almanya, İsveç ve Suudi Arabistan gibi dünya genelindeki birçok ülkede yapılan testlerle kanıtlandığı vurgulanıyor.

Yeni 1846T ile uluslararası nakliye sektörü hedefleniyor

Ford Otosan yeni 1846T çekici ile birlikte çekici segmentinde iki ürün ile rekabet ede-

cek. Ford Otosan, başarılı bir satış grafiği yakalayan ve yurtiçi nakliyeciler ile hafriyatçılar tarafından yoğun talep gören mevcut 1838T çekicinin üretimine devam edecek. Yeni 1846T ise uluslararası nakliye sektörünü hedefleyecek ve fiyat olarak 1838T'nin üzerinde konumlandırılacak.

Haydar Yenigün: "Yeni pazarlara açılıyor"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yeni çekiciyi geliştirirken Ford Otosan'ın 52 yıllık ağır ticari araç tecrübesini kullandıklarını belirterek, "Yeni çekicimizin motor gücü, performansı, kabin içi ve dışında yapılan yeniliklerle, müşterilerimizin tüm beklentilerine karşılık vereceğine ve uluslararası nakliyecilerin ilk tercihleri arasına gireceğine inanıyoruz" dedi.

Yenigün, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de AB normlarına uygun tasarım ve üretim yapıyoruz. Farklı pazarlar için farklı müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilen

kamyonlar üretiyoruz. Körfez ülkeleri için sıcak iklim paketi, Rusya için soğuk iklim paketi tasarlıyoruz. Ayrıca ihracat pazarlarımızın talebine göre Euro1, Euro3 ve Euro5 emisyon seviyelerinde motor üretimimiz de devam ediyor. Türkiye ve Brezilya satış rakamlarına baktığımızda, her iki ülkede de satılan 4 kamyonun birinin Ford Cargo olduğunu görüyoruz. Bu başarıyı ihracat pazarlarımıza taşımak istiyoruz. Ford Cargo'lar, Türkiye ve Brezilya coğrafyalarında şu an 30 pazarda satılıyor. Büyüme stratejimiz doğrultusunda ise 80 ülke pazarını hedefliyoruz. İhracat stratejimizi Rusya, Doğu Avrupa, Türkiye Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika ve Ortadoğu başta olmak üzere, Türkiye çevresinde gelişmekte olan ülkelerdeki artan ağır ticari araç potansiyelini karşılamak üzere kurguluyoruz. Ford Güney Amerika ile yaptığımız güç birliği ile 5 yıl içerisinde ihracatımızı 5 bin adede çıkararak küresel pazarlarda rekabetçi bir oyuncu olacağız."



Fabrika Müdürü Cengiz Işık

Üretim hattından çıkan her pompa alt ve üst grup testlerine giriyor. Pompaları 2-3 gün süresince beton basarcasına teste tabi tutuyoruz. Testi geçenler bundan sonra boyahaneye gidiyor ve sonrasında fırınlanıyor. Kamyon üzerinde aksesuarları tamamlanan pompalar müşteriye teslim edilmek üzere stok sahasına alınıyor.

Yazıbaşı Fabrikası Üretim Müdürü Serkan Ayaydın

Öncelikle biz burada bir ekip ruhuyla çalışıyoruz. Yaptığımız işi sistematik bir şekilde kuramlı ve planlı olarak yapmaya çaba sarf ediyoruz. Kalite çok önemlidir. Bunu yakalamak için de gereken kriterlerimizi oluşturduk. Onları uygulamaya çalışıyoruz.



Montaj Fabrikası Müdürü Ersin Kanlı

Operatörlerin bakımda en çok dikkat etmeleri gereken konu temizlik ve filtre değişimleridir. Filtrelerin değişmesi, pompanın kan akışını temizlemek gibidir. Operatör arkadaşların pompanın nasıl kurulacağını iyi bilmeleri gerekiyor. Pompayı yanlış açarsa devirme riskiyle karşılaşır. Pompalarda gres yağlaması da önemlidir. Bu yapılmazsa burçlar yatak sarar. Betona girmeden beton tutmaması için kazanın yağlaması lazım. Her betondan sonra makinanın santrale çekilip yıkanması, sabahları ilk çalıştırma esnasında yağ ve hidrolik tanktan suyunun boşaltılması gerekir.



Dressta dozerler, Türkiye şantiyelerine çıkıyor

Türkiye’de Liugong ve Kato markalarıyla bilinen Uygunlar Dış Ticaret, Dressta marka dozerler ile pazardaki kapsama alanını genişletiyor.

Firmanın Satış ve Pazarlama Direktörü Kıvanç Eren, Dressta ile adım attıkları bu yeni ürün grubu hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Uygunlar Dış Ticaret olarak Dressta ile ilişkileriniz daha eskiye dayanıyor, değil mi?

Dressta’nın Türkiye distribütörlüğünü ilk olarak 2006 ve 2007 yılları arasında yaptık. Ancak 2008 yılı başında LiuGong’un Genel distribütörlüğünü almamız nedeniyle distribütörlüğümüzü askıya almak zorunda kaldı. Ta ki LiuGong Dressta’yı satın alana kadar! Bu nedenle iki yıllık süre içerisinde Türk Müşterilerimize toplam 5 adet Azerbay-

can’daki müşterilerimize ise yaklaşık 20 adet Dressta Dozer satmıştık. Çalışan makinelerimiz 1. Sınıf bir ürün olarak köklü markayı haklı çıkardı. Ancak LiuGong Dressta’yı satın alınca bu yıldan itibaren marka Uygunlar’a geri döndü.

Dozer dışında Dressta ürün hattında bulunan; boru döşeyici, lastikli yükleyici, döküm ve çöp serme/sıkıştırma makinaları gibi diğer ürünleri de Türkiye’ye getirecek misiniz?

Boru Döşeyici ve Çöp Kompaktörleri fabrika stoklarından satılacak. Dozerler ise hem fabrika stoklarından hem de İstanbul’da yer alan kendi stoklarımızdan satılacaktır. Avrupa Birliği ürünü olduğu

ve fabrika ile İstanbul arasından tren ve kara nakliyesi ile 1 hafta içerisinde ürünün transferi mümkün olduğundan tüm ürünler için ciddi bir stratejik avantaja sahip olacağız. Yükleyicilerin LiuGong nezdinde yenileme projesi var ayrıca Polonya’daki fabrikamızda ekskavator üretimi için de çalışmalar başladı.

Boru döşeme konusunda Türkiye’de bir pazar var mı?

Türkiye’de boru hattı projeleri geçmişten gelen en önemli projeleri içermektedir. Türkiye bu coğrafyada en önemli enerji koridoru olan ülkedir. Mevcut BTC ve SCP Doğal Gaz hatlarına ilave olarak üretime başlanacak yeni proje-

ler mevcuttur. Bunun dışında yurtiçinde doğal gaz ve diğer enerji kaynaklarının dağıtımı için de daha çok yatırım yapılması öngörülmektedir. Diğer taraftan su kaynaklarının da dağıtımı ülkemiz ekonomisi için bitmeyecek projeleri gerektirmektedir. Özellikle GAP projesinin tamamlanması ile bölgenin dağıtım ağı geliştirilecektir. Şehirlerimiz için de modern metropollerde yakışacak altyapının sağlanması için yenileme ve yeni projeleri hayata geçirmek gerekiyor. Böyle büyük yatırımları içeren ve sürekli gelişecek bir pazarda biz de mutlaka yer alacağız.

Dressta’nın sizce Türkiye’deki iş adamlarına sağlayacağı temel avantajlar nelerdir? Teknik, fiyat, vb

Öncelikle belirttiğimiz gibi Dressta Avrupa Birliği’nde üretildiği için bazı büyük devlet projelerinde ve Avrupa Birliği yada Dünya Bankası tarafından fon sağlanan büyük rehabilitasyon ve altyapı projelerinde koşulan Avrupa Birliği menşei şartını sağlamaktadır. Bununla birlikte özellikle Dozer ve Boru Döşeme makinelerinde çok ciddi fiyat avantajlarına sahip olduğumuzu da belirtmem gerekir. Üretimin Türkiye’ye yakın olması yedek parça ve teknik konularda mutlaka bir avantaj sağlayacaktır ama daha da önemlisi Polonya ve Türkiye arasında AB nezdinde gümrük birliği anlaşması olması ticari olarak mal ve hizmetlerin her türlü transferini çok daha kolay hale getirmektedir. Aynı şekilde LiuGong Amsterdam’ın kurulması ile ana üreticimizin merkezi de Avrupa’ya getirilmiştir, bu da hizmet bütünlüğü sağlayacaktır.

Bütün bunların yanında Dressta Uygunlar bünyesinde uzun zamandır olduğu için teknik altyapımız ve yedek parça planlamamız hazır. Bugün 40 tonluk 2012 model TD25M Modelimizi hemen teslim edebiliyoruz. Diğer modelleri de 15 gün ila maksimum 40 gün içerisinde teslim etme kabiliyetine sahibiz. Sanırım bu sektörde bugüne kadar mümkün değildi.

Dressta ürünleri 70 yıllık geçmişi olan ve Amerika’nın en büyük markalarından olan Dresser’in devamıdır. Birinci sınıf standartlar ile en üst düzeyde performansları olan 9 farklı dozer ve 4 farklı boru döşeme makinesi ile farklı sektör- lere hitap edebilecek ciddi bir ürün yelpazesine sahibiz.



Dressta Batı Avrupa, Afrika ve Orta Doğu Bölge Müdürü Ewa Kupiec

Dressta için satış sonrası hizmetler konusundaki yatırımlarınız?

Biz LiuGong iş makineleri için kurduğumuz ve sürekli geliştirdiğimiz satış sonrası hizmet altyapımıza Dressta ürünlerini de dahil ediyoruz. Sonuçta bu markanın sahibi LiuGong ve İstanbul merkezinde LiuGong mühendis ve teknikerleri bize destek olmaktadır. Tüm Türkiye’de yeterli sayıda servis ve bol yedek parça imkânı ile hizmet veriyoruz. Zaten müşterilerimize verilen kapsamlı garantiler bu sorunuza en güzel cevabı vermektedir.

2012 ve önümüzdeki yıllarda Türkiye için satış hedefiniz nedir?

Dressta dozerleri olarak bu yıldan itibaren önümüzdeki 3 yıl içerisinde pazar lideri olmayı planlıyoruz. Avantajlarımız ve kalitemiz nedeni ile bu konuda bu kadar net konuşabilirim.

Dressta Batı Avrupa, Afrika ve Orta Doğu Bölge Müdürü Ewa Kupiec, Uygunlar Dış Ticaret ile özellikle Azerbaycan pazarında elde ettikleri başarıyı Türkiye’ye de taşıyarak, 2011’de 186 adet paletli dozerin satıldığı pazarda



önemli bir pay elde etmek istediklerini ifade ediyor. Ewa Kupiec, neden Dressta dozer sorumuzu şu şekilde yanıtlıyor: “Dressta, uzun yılların teknolojisine sahip olan iyi bir markadır. International Harvester ve Komatsu America ile daha önce yapılmış olan ortaklıklar nedeniyle Amerikan teknolojisinin ürünlerimizde önemli bir katkısı var. 100’ün üzerinde ülkede satılan kaliteli ürünlerimizi profesyonel bir satış sonrası hizmet anlayışı ile destekliyoruz.”

Bütün Dressta iş makinaları Polonya’da Varşova’nın 250 kilometre güneydoğusunda bulunan Stalowa Wola’daki tesislerde üretiliyor.

1937 yılında askeri araçlar üretimi amacıyla kurulan tesis, yapılan lisans anlaşmaları ile zaman içerisinde Avrupa’nın HSW markası ile bilinen önemli iş makinaları üretim üslerinden birisi haline geliyor. Teknolojik gelişimde International Harvester firmasının ön plana çıktığı lisansör firmalar arasında; Jones Cranes, Coles Cranes, Clark Equipment, Stetter GmbH bulunuyor.

Günün müşteri beklentileri ve çevre ile ilgili düzenlemeler çerçevesinde yıllar içerisinde geliştirilen Dressta dozerlerinin, yaratıcı tasarım ve dayanıklılığı ile hala efsanevi International Harvester mirasına sahip olduğu belirtiliyor.

2012 yılında Çinli iş makinaları üreticisi Liugong tarafından satın alınan Dressta’nın ürün hattında 7 tondan 68 tona kadar ağırlıkta 9 farklı dozer markası; 33 tondan 100 tona kadar kaldırma kapasitesine sahip boru döşeyiciler bulunuyor.



İş makinaları sektörünün yerli döküm ustası: Motus A.Ş.

Türkiye'deki iş makinalarında kullanılan kazıcı, koruyucu ve aşınma parçalarını üreten en büyük 3 yerli imalatçıdan biri olan Motus A.Ş. ; Konya Organize Sanayi Bölgesinde 10 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 17 bin metrekaarelik alanda, 210 personeliyle faaliyet gösteriyor.

Motus A.Ş. ; iş makinaları parçalarının üretiminde 'SCF' markasıyla, krank mili üretiminde 'Motuscrankshaft' markasıyla lokomotif ve vagon sanayindeki üretiminde 'Motus Döküm' markasıyla Türk ekonomisine katkı sağlıyor.

Firma, imalatını yaptığı bu ürünlerin yurt içi ve yurt dışı satışlarını kendi pazarlama ve dağıtım kanallarıyla gerçekleştiriyor. Motus Dış Ticaret firmasıyla 58 ülkeye ihracat yapan Motus, yurt içi satışlarında da daha etkin hizmet vermek ve sahadaki verileri iyi takip edebilmek amacıyla İstanbul, Ankara, İzmir

ve Adana bölge müdürlükleriyle faaliyetini sürdürüyor.

Motus Genel Müdürü Ahmet Altıncaba; kalite, fiyat ve tedarik konularında sağladıkları başarı ile Türkiye'de sadece özel sektör değil, kamu kuruluşları tarafından tercih edilen bir marka haline geldiklerini ifade ediyor.

Bölgelere ve müşterilere özel ürünler Türkiye'nin her bir yerindeki coğrafi koşullarının ve malzeme yapısının birbirinden farklı özellikler gösterdiğini belirten Altıncaba; "Bunu düşündüğümüz zaman işimiz çok zor. Çünkü bir ürün

imal edeceksiniz ve tüm bölgelerdeki müşterileriniz memnun kalacak. Biz Türkiye'nin neresinde hangi toprak yapısının ve kaya yapısının bulunduğunu ve özelliklerini biliyoruz. Ürünlerimizi buna göre geliştirerek, özel çalışmalar yapabiliyoruz. Bu şuna benziyor; 'siz elbise seçiminde hazır giyim tercih edebilirsiniz ya da ölçülerinize daha güzel olsun diye terziye giderek üzerinize uygun olan kıyafeti diktirebilirsiniz.' Bu yüzden yaptığımız özel ürünlerle müşteri memnuniyetini sağlıyoruz.

Kamu ve özel sektörde öyle firmalar var ki, çalıştığı zemine uygun tırnak ve

kazma bulamadığı veya bulsa da verim alamadığı için şikâyetçi. Bu firmaların ihtiyaçlarını tespit ederek, özel çalışmalar yapıyor ve özel ürünler üreterek hizmet veriyoruz."

Ürünlerine güvenen firma kamu ihalelerinde saat garantisi verilebiliyor Kamu ihalelerinde oldukça önemli bir paya sahip olan Motus; TKİ, TCK, DSİ ve İl Özel İdare merkezleri ile yoğun bir çalışma içerisinde bulunuyor. Firma bu çalışmalarında ürünlerine kırılma ve aşınma garantisi verebiliyor. TKİ'de çalışan ürünlerine saat garantisi dahi verdiklerini ifade eden Altıncaba; "Eskiden elemanlarımız TKİ'ne gittiği zaman boynu bükük gezerdi. Şimdi ise büyük bir özgüvenle geziyorlar. Çünkü firmanın yaptığı işi iyi bilmesi teknik kadrosunu oluşturması ve en iyisini üretme gayreti kendine güveni getirir. Yapılan üretimde firma yönetiminin ve çalışanlarının ürünün iyi olduğuna inanması; pazar payını arttıran en önemli unsurlardan biridir."

Askeri alandaki üretim ülke ekonomisine katkı sağlıyor

2011 yılında Türk Silahlı Kuvvetleri'ne üretmiş olduğu tank kranklarıyla, NATO yeterlilik belgesi almaya hak kazanan Motus, kendisini askeri alanda da kanıtlamış. Bu durumdan gurur duyduklarını ifade eden Altıncaba; "Uzun bir çalışmanın ardından Türkiye' de ilk olarak tank krankı üretimini gerçekleştiren Motus, bu haklı gururu taşımaktadır. Firmamız bu yerli üretimle ülke ekonomisine büyük katkı sağlamıştır. Bundan sonraki üretimleriyle askeri projelerde yerini alacaktır" dedi.

"Her sene yüzde 100 büyüyen bir firmayız"

Türkiye ve dünya ekonomisindeki dalgalanmalara rağmen önemli bir büyüme gösterdiklerini sözlerine ekleyen Altıncaba; "Her sene yüzde 100 büyüyen bir firmayız. Firmaların büyüme hedefleri enflasyona göre değişebilir. Ama biz ciddi bir büyüme trendi yakaladık. Bunun sebebi ise piyasadaki boşlukları iyi doldurabilmek ve ihtiyaçlara cevap verebilmekten kaynaklanıyor. Yoksa bu ekonomik gerçeklerde yüzde yüz büyüme hiçbir yerde olmaz" şeklinde konuştu.

En önemli yatırım unsuru: İnsan

2012 yılında yaptığı yatırımlarla üretim kapasitesini arttıran firma, en kaliteli ürünleri rekabetçi fiyatlarla sunmayı hedefliyor. Altıncaba; Ar-Ge, ısıtma işlem ve kalıplama hattı yatırımlarıyla birlikte asıl



yatırımı üretimin en önemli unsuru olan insana yaptıklarını belirtiyor.

Yüzde 40 pazar payı

Firmanın imalatını yaptığı ürünler alanında pazarın yüzde 40'ına sahip olduğunu belirten Altıncaba, sektörde satışlarla ilgili sağlıklı istatistiksel verileri elde edebilecek güvenilir bir kaynak olmamasından duyduğu memnuniyetsizliği ifade etti ve şunları söyledi; "Türkiye'deki kazıcı ve koruyucu grubu satışlarının yerli imalat ve ithal edilen ürünlerle birlikte yıllık toplam 5 bin ton civarında olduğunu tahmin etmekteyiz. Önümüzdeki dönemde bu pazardan daha büyük bir pay almayı hedefliyoruz."

Saat kontrolü yapan bilinçli tüketici sayısı çok az

Uzun ömürlü ve kaliteli bir ürünü olabilecek en makul fiyatlarla müşteriye sunmanın başarısındaki en önemli etken olduğunu belirten Altıncaba, "Müşterilerinin kullandığı ürün ucuz olabilir; ama önemli olan ürünün kullanım süresini tespit etmek açısından makinada bulunan başlangıç saati ile bitiş saatini yazmaktır" dedi. Saat kontrolü yapan bilinçli tüketici sayısının çok az sayıda olduğunu ve insanlarda saatleri yazma alışkanlığının olmadığını ifade eden Altıncaba, sadece kamuda ve özel sektörün belli başlı firmalarında saat yazma kültürü olduğunu söyleyerek; "Bir de daha çok yabancı kaynaklı, büyük kurumsal firmalar raporlamalarındaki ciddiyetten dolayı bunlara dikkat ediyor" dedi.

Doğru tırnak seçimi yakıt tüketimini yüzde 7-8 etkiliyor

Motus, hali hazırda geliştirmekte olduğu yeni bir ürünü, 2013 yılında ken-



di patenti altında pazara sunmak için hazırlanıyor. Saha testleri devam ettiği belirtilen ürün, müşteri görüş ve ihtiyaçları çerçevesinde en yüksek kalite çıtası hedeflenerek geliştiriliyor. Dünyadaki konjonktürün hem kaliteli ürün hem de uygun fiyata doğru yöneldiğini belirten Altıncaba, "Sadece fiyat bazlı politikalarla ne biz bir yere gelebiliriz ne de rakiplerimiz. Çünkü dünyadaki konjonktür sürekli değişiyor. Çin'de bile son yılda yüzde 30 hammadde mamul ve fiyat artışları oldu" dedi.

Piyasada her makinanın kendine özgü bir tırnağının oluştuğunu ve adaptörle tırnağı sistem olarak aynı anda üretebilenin zor olduğunu belirten Altıncaba, tırnak seçiminin çok önemli olduğunu vurgulayarak şunları ekledi; "Tırnakta tasarım ve malzeme yapısı çok önemlidir. Çünkü tırnak homojen bir yıpranma ve aşınma gerektiriyor. İyi bir tırnakla kötü bir tırnağın yakıt tüketiminde yaratacağı etki yüzde 7-8'i bulabilir. İyi aşınma yapmayan bir tırnağın deformasyonu da çok değişken olacaktır. Bu da ister istemez makinanın yakıt tüketimini ve performansını etkileyecektir. Biz de yeni üreteceğimiz tırnakla sektördeki ihtiyaçları bu doğrultuda gidermeye çalışacağız. Kaliteli ürün ve rekabetçi fiyatları oluşturarak pazar payımızı arttırmak en büyük hedeflerimiz arasındadır." fm



Serdar ENGİN

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

Motorlu Greyderlerin Kullanım Teknikleri Ve Üretim Hesabı

Greyderler hafif-ağır inşaat, ocak ve madencilik uygulamalarında, taşıma yollarının bakımında, yol inşaatlarında sıfırlama ve tesviye işlemlerinde, asfalt uygulamalarında ve karla mücadelede yoğun olarak kullanılan bir iş makinesidir. Çok çeşitli uygulamalarda kullanıldığından dolayı farklı tonaj ve özelliklerde üretilirler. Yine farklı uygulamalar için farklı ataşmanlar takılarak kullanılabilir. Greyderlerin marka ve tonajına bakılmaksızın en çok karşılaşılan problemi kullanım zorluğudur ve bu nedenle hem operatörleri özeldir hem de kullanım teknikleri ile zorluk bakımından diğer makinelerden ayrışır. Greyder operatörü makinenin pek çok fonksiyonunu aynı anda kullanmak durumunda ve aynı zamanda malzemeyi serdiği ya da kazdığı yolda ne gibi değişimlerin olduğunu sürekli gözlemlemek zorundadır. Tüm bunları yaparken operatör makinenin direksiyon hakimiyetini de sağlamak durumundadır. Greyderlerin çok sayıda fonksiyonu ve bu fonksiyonları kontrol eden pek çok levyesi olduğundan dolayı operatör makineyi kullanırken elleri levyeler üzerinde sürekli dolaşır ve dikkati dağılabilir.

Son yıllarda geliştirilen yeni teknoloji joystickli Caterpillar greyderler kullanım problemini ortadan kaldırmış, eğitim sürelerini radikal bir biçimde düşürmüştür. Bununla birlikte greyder operatörleri yapılan mühendislik işine de çok aşina olmalı, mühendis ya da topoğrafın dilinden çok iyi anlamalı ve yapılan işi çok iyi bilmelidirler.

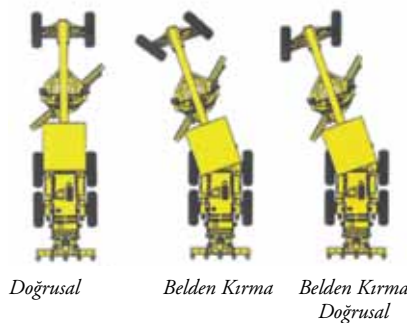


Greyder operatörlerinin makineyi kullanırken bilmeleri gereken belirli teknik ve makine fonksiyonları şunlardır:

Temel Kullanım Teknikleri

1- Belden Kırma:

Belden kırma çoğunlukla manevralarda kullanılan bir özelliktir. Bu özelliği sayesinde operatör makineyi dar alanlarda döndürebilir. Ancak belden kırma yapılırken birkaç noktaya özellikle dikkat etmek gerekiyor.



i- Belden kırma fonksiyonu makine hareket halindeyken yapılmalıdır. Aksi halde arka tekerlekler dönme nedeni ile meydana gelen burulmadan dolayı jantlarından çıkabilir. Özellikle arka lastiklerden önde kalan lastikler dönme burulmasından en fazla etkilenirler. Lastikler jantlardan çıkmasa bile zemin ile temasta oldukları kesimlerde diş parçalanması ve topuk hasarları meydana gelebilir.

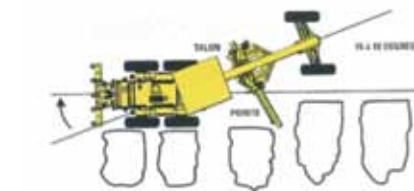
ii- Belden kırma hareketi ya da düz durumda, tüm manevralarda diferansiyel kilidinin kapalı olması gerekir. Diferansiyel kilidinin devrede olması sağ ve sol lastiklerin dönüş hızlarının aynı olmasına sebebiyet verir ve diferansiyel ile şaftının zarar görmesine sebep olabilir.

iii- Belden kırma sadece gerekli durumlarda kullanılmalıdır. Makine eksenini bozulduğundan kontrol ve direksiyon hakimiyetinde sıkıntı yaşanabilir. Yeni tip M serisi Caterpillar greyderlerde makineler-

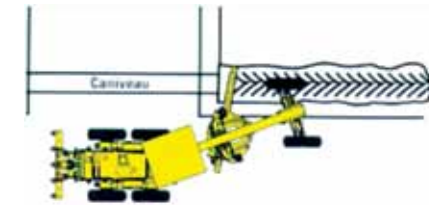
de belden kırma tek bir tuş ile normal konumuna alınabilmektedir.



iv- Belden kırma ile yapılan serme ve taşıma işlemlerinde hem arka hem de ön lastikler malzeme yığının dışında tutulmalıdır. Resimdeki işlem makine düz konumdayken yapılmaz, mutlaka belden kırma kullanılmalıdır. Açı ayarları ön cama yerleştirilen bir açı ölçeği ile kolayca ayarlanabilir.



v- Kanal açma ve temizleme işlerinde makinenin öne kanalın içine sokulur, arka bölüm en iyi çekişin sağlanabilmesi için olabildiği kadar düz bir zemin üzerinde tutulmalıdır.



vi- Şev çalışmalarında önce bıçak gerekli açı verilerek dik konuma getirilir. Daha sonra makine, arka bölümü düz zeminde, ön bölüm şev üstünde olacak şekilde konumlandırılır. Bıçak açısı ön bölüm şeve oturduktan sonra oynanmamalı, bıçak sadece zemine oturtulmalıdır.



2- Ön lastik yatırma:

Greyderler bıçaklarını kullanarak iş yaparlar. Bıçaklar yer ile temas ettiğinden dolayı sürtünmeye maruz kalır ve makineye sürüş sırasında yolundan sapmaya başlar. Bıçağın sağ ve sol kenarlarından hangisi öndeyse, makine o yöne doğru kaymaya çalışır. Tesviye işlemlerinde bunu sürekli olarak kontrol edip düzeltmeye çalışmak hem yorucu hem de operatörün dikkatini dağıtıcı bir olaydır. Bunu engellemek için ön tekerlekler kayma yönünün tam aksi yönünde yatırılarak, kayma yönüne dik bir kuvvet uygulanır ve makinenin istenmeyen yönle akması engellenebilir.





3- Aşırı hız sürtünme ve ısı.

Greyderlerde yoğunlukla kullanılan en önemli ataşman bıçaktır. Bıçak sürekli olarak yerle temasta olduğundan sürtünmeden kaynaklanan ısınmalara maruz kalır. İyi operatörler bıçağı zemin ile temasta tutacakları süreyi çok iyi hesap ederler ve ısının metal üzerinde meydana getirebileceği yıpranmaların önüne geçebilir. Isı hem lastiklerin hem de metalin en büyük düşmanıdır ve aşırı ısı özellikle metallerin mevcut yapısını bozarak aşırı yıpranmasına ve aşınmasına sebebiyet verebilir. Hız da ısıyı ve dolayısı ile aşınmayı etkileyen en önemli etkenlerden biridir, bu nedenle greyder operatörü gereksiz hızlara çıkmamalıdır.

4- Yüksek vites ile işe girmek:

İster kazı isterse serme işlemi olsun, ma-

kine malzeme taşıdığı sürece birinci vitede kullanılmalıdır. 2. Vites ile yapılan çalışmalarda makine patinaja kalkabilir ve zemine oturur. Zemin yumuşak ya da çakıllı bir zemin ise makinenin arka tekerlekleri adeta zemin içine gömülür. Böyle durumlarda makine hem iş yapamaz, hem de arka lastiklerinde ciddi tahribatlar meydana getirebilir.

5- Dönüş manevraları:

Greyderle olabildiği kadar dönüş manevralarına sokulmamalı, çalışma alanının son noktasından geri geri hızlı bir şekilde başlama noktasına gelmelidir. Dönüşün yapılması mecbur ise;

i- Diferansiyel kilidi mutlaka devre dışı bırakılmalıdır. Aksi halde merkez şaft ve diferansiyel zarar görebilir.

ii- Dönüş sürekli aynı yönden yapılmalıdır. Sürekli aynı tarafa dönüş arka lastiklerin bir tarafının aşırı yıpranmasına sebebiyet verir.

iii- Dönüşler geniş bir çapla yapılmalı ya da belden kırma kullanılmalıdır.

6- Riperleme aplikasyonları:

Greyderler bir dozer değildir, dolayısı ile riper ataşmanı sadece kabartma maksatlı kullanılabilir. Kayalık zeminlerde malzeme koparma amaçlı uygulamalarda greyder ile riperleme asla yapılmamalıdır. Özellikle yol inşaatlarında segregasyonun önüne geçilmesi için ön sıkıştırma yapılan temel malzemenin kabartılması zorunludur. Bu tip uygulamalarda greyder neredeyse kullanılabilecek tek makinedir. Bu tip uygulamalarda aynı bıçak kullanımında olduğu gibi, uygulanacak vites birinci vites olmalıdır.

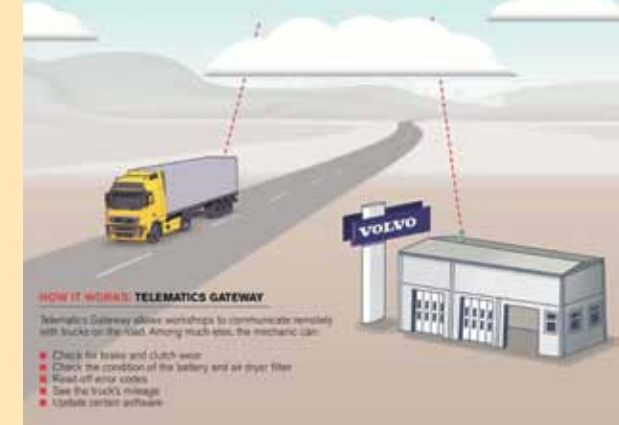
Referanslar:

1- Caterpillar Inc., Jan. 2011. *Grayder applications. Caterpillar Performance Handbook, Edition 41.*

2- Caterpillar Inc., 2007. *A Reference Guide to Mining Machine Applications.*

Volvo, uzaktan servis hizmeti sağlayan yeni teknolojisini sunuyor

Volvo Kamyon, servislere herhangi bir kamyon ve çekicinin durumunu uzaktan kontrol etme imkânı veren, GSM tabanlı yeni bir teknoloji geliştirdi. Bu yeni sistem ile işletim süresinin uzatılması ve bakım maliyetlerinin düşürülmesi amaçlanıyor. Sistemin 2013 yılında Avrupa'da kullanıma sunulması planlanıyor.



Servislerin uzaktan hizmet vermesini sağlayan Volvo Kamyon'un yeni teknolojisi, kamyon ve çekicide bulunan Telematik Ağ Geçidi'nin (TGW) en son sürümü sayesinde çalışıyor. Bu özel sistem ile Volvo servisi, GSM şebekesini kullanarak aracın aşınma düzeyini ve durumunu uzaktan izleyerek, arıza kodlarını okuyabiliyor. Yeni sistemle birlikte, servis teknisyenleri aracın kaç kilometre yol kat ettiğini ve farklı bileşenlerin ne kadar hızlı aşındığını kontrol edebiliyor. Bunun ardından aracın gerçek ihtiyaçlarına göre servis planlaması yapılabiliyor.

İşletim süresini optimize ediyor

Araçla servis arasındaki uzaktan iletişim, servis planı için tamamlayıcı nitelik taşıyor. Kamyon, başlangıçta planlanandan farklı bir biçimde kullanılırsa, servis aralıkları gerçekte olması gerekenden kısa veya uzun olabiliyor. Gerçek aşınma hızıyla ilgili veriler servise ulaştığında, servis aralıkları kamyonun gerçek ihtiyaçları doğrultusunda ayarlanabiliyor.

Christian Gustavsson konu ile ilgili olarak; "Pek çok

parametrenin hesaplanması zor. Ortalamaya kıyasla daha sert koşullarda kullanılan bir kamyon ve çekicinin belirli bileşenleri daha hızlı aşınırken, daha sakin koşullarda çalışan bir aracın aynı bileşenleri, planlanan değişim tarihi gelindiğinde oldukça iyi durumda olabiliyor" diyor.

Plan dışı durmaları en aza indiriyor

Kamyon veya çekici orijinal servis planında planlanandan farklı bir şekilde kullanılırsa, bu bilgi servise ulaşıyor. Christian Gustav-

sson açıklamasında; "Örneğin servis, fren balatasının aşındığını fark edebilir. Sonuç olarak aşınan parçalar zamanında değiştirilir. Böylece uzun bir yolculuk sırasında tamamen bozulup sizi yarı yolda bırakmaz. Bu, her iki tarafın da kazançlı çıktığı bir çözümdür. Plan dışı servis ziyaretlerinin önlenmesi, hem nakliye firması hem de servis için çok daha verimlidir" diyor.

Yenilikleri GSM aracılığıyla indirin

TGW sayesinde uzaktan parametre güncellemesi yapılabilecek ve gelecekte kamyonadaki tüm yazılım paketlerini güncellemek mümkün olacak. Başlangıçta sistem sınırlı sayıda parametreyi kapsayacak. Fakat Christian Gustavsson'a göre, birkaç yıl içinde Volvo Kamyon nakliye firmalarının işletim süresini arttırmak ve işletme maliyetlerini azaltmak amacıyla, geliştirdiği çözümlerin sayısını ve çeşitliliğini arttıracak.

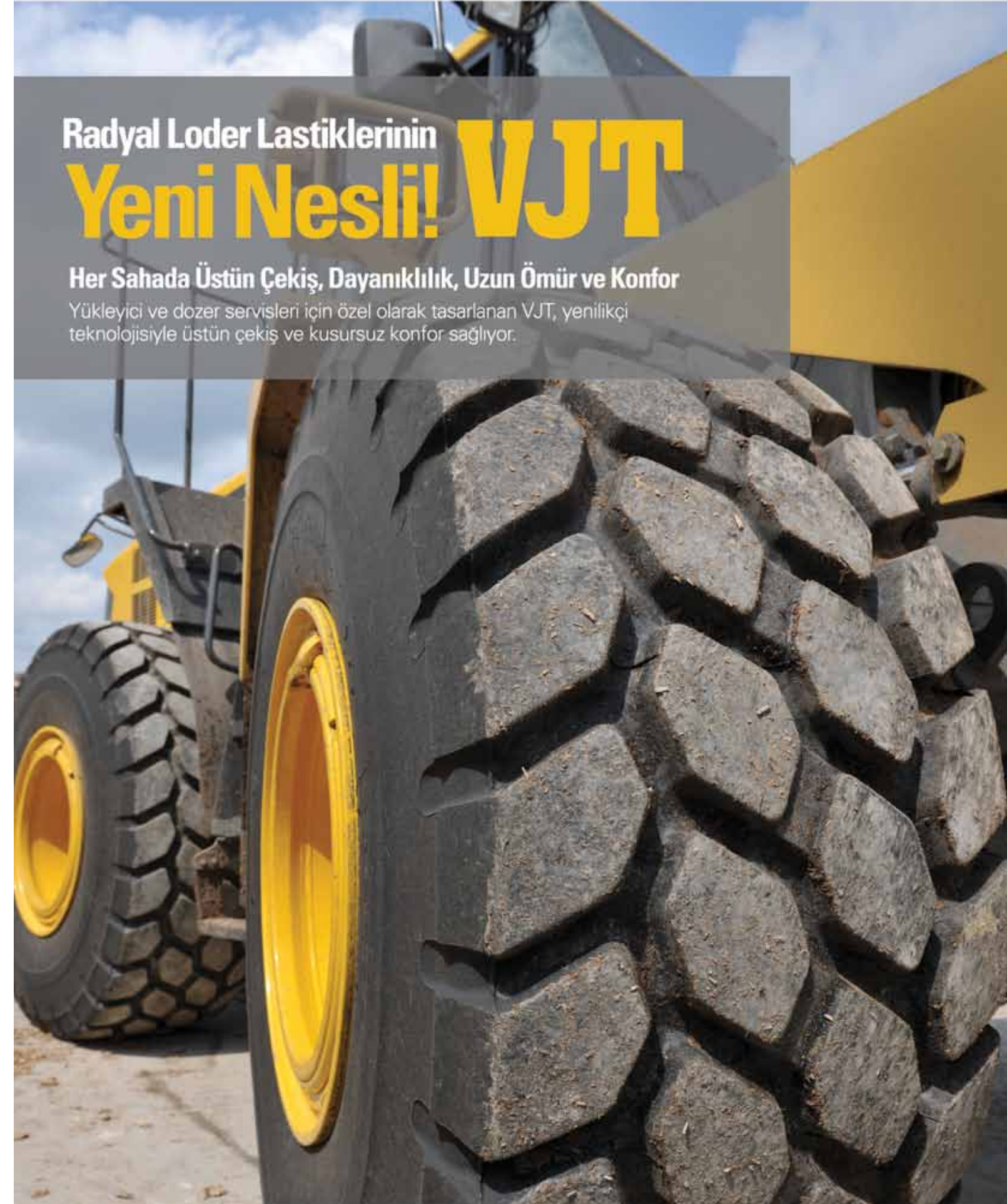


Volvo Kamyon Servis Yöneticisi Christian Gustavsson konu ile ilgili açıklamasında; "Kamyon ve çekicilerde bulunan bu yeni iletişim olanakları sayesinde servisler, çeşitli bileşenlerin aşınma durumu hakkında sürekli bilgi alıyor. Böylece işletim süresi arttırılıyor ve yol kenarında plan dışı durma riski en aza indiriliyor. Nakliye firmaları, bu sistem ile hem güvenliğin artmasını hem de idari işlerin azalmasını sağlayarak müşterileri için yüksek düzeyde güvenilirlik sunabiliyor" diyor.

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						x		
ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme, Hinowa, Scancimber, Geda, Unic-Ranes	0216 5814949	www.acarlarmakine.com			x				x	x
ALFATEK	Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatekturk.com	x							
ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still, Combilift	0216 4202335	www.arser.com.tr		x					x	
ASC TÜRK	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar	0216 6557500	www.volvo.com.tr	x						x	x
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x							
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x							
BORUSAN MAKİNA	Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites, Genie	0212 3935500	www.borusanmakina.com	x	x	x	x	x	x	x	x
BOSKAR İSTİF MAKİNALARI	Caterpillar, Tennant	0216 4178189	www.boskar.com.tr		x					x	
BRİSA BRIDGESTONE	Bridgestone	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr						x		
CERMAK	Takeuchi, Terex-Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	x					x	x	x
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com							x	
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	x	x					x	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	x	x						
ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard, Hyster	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr	x	x		x		x	x	
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x		x		
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr							x	
DELTA MAKİNA	Delta montaj makinaları	0312 3861545	www.deltamakina.com	x							
DEVİRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 2784763							x		
EDAŞ MAKİNA	Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame	0312 3941097	www.edasmakina.com	x							
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x					x		
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo, Dynapac	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x		x			x
ERNAK OTOMOTİV	Kamyon destek	0216 3952480	www.ernak.com.tr						x		
FORD CARGO	Ford Kamyon	4443673	www.ford.com.tr						x		
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x			x		
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						x		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x						x	
HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Terex, Tennant, Gumasol, Lift-Fit	0216 6342100	www.hasel.com	x	x					x	x
HİDROMAK	Hidrolock	0322 4286838	www.hidromak.com.tr						x	x	
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x							
HİPSAN HİDROLİK	Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis, Yedek Parça	0212 2640046	www.hipsan.com.tr							x	
HKM İŞ MAKİNALARI	Hkm	0216 4994585	www.hkm.com.tr						x	x	
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Kwanglim	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x					x	
HİSAR ÇELİK DÖKÜM	Pabuç, istikamet, cerler	0216 4647000	www.hisarcelik.com							x	
İMER-L&T İŞ MAKİNALARI	İhimer, Imer-L&T	0312 4921750	www.imer-lt.com.tr	x							
İLKERLER OTOMOTİV	Perkins	0212 6139200	www.ilkerler.com		x					x	
İNAN MAKİNA	Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits	0212 5492500	www.inanmakina.com						x	x	
KALE METAL	Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac	0262 6411991	www.kalemetal.com	x					x	x	
KALLİ MAKİNA	Okb	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr						x		
KARUN GRUP	Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla	0312 3944300	www.karun.com.tr	x					x	x	
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						x		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com						x		
KERVANCI İŞ MAKİNALARI	Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin	0216 3153580	www.kervanci.com.tr						x		
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Weber Mt, Red Rhino	0216 6636060	www.koza-is.com	x							
LASZIRH A.Ş.	Lastik zincirleri	0212 7714411	www.laszirh.com						x		
LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	x							
MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	0312 3543370	www.maats.com.tr	x	x					x	x
MEKA	Beton santralleri	0312 3979133	www.meka.biz	x							
MENGERLER	Mercedes	0212 4843300	www.mengerler.com.tr					x	x		
METALOKS	Ataşman imalatı	0216 5930244	www.metaloks.com.tr						x		
MICHELIN LASTİKLERİ	Michelin	0212 3175200	www.michelin.com.tr						x		
MTU MOTOR TÜRBİN SAN.	Motor ve otomasyon sistemleri	0212 8672000	www.mtu.com.tr							x	
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com							x	
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						x		
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x	x						

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		x	x	x	
PAKSOY TEKNİK HİZMETLER	Topcon makina kontrol sistemleri	0212 4422444	www.paksoytekni.com.tr							x	
PALME MAKİNA	Palme	0312 3851753	www.palmemakina.com	x					x		
PARKER PLANT	Parker	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	x							
PENA MADEN	Tünel ekipmanları	0312 4430070	www.penamaden.com	x					x		
Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	x						x	
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr						x		
REKARMA MAKİNA	Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla	0216 5930942	www.rekarma.com		x					x	x
RENAULT TRUCKS	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr					x		x	
RITCHIE BROS.	Açık Arttırmalar	0216 3945465	www.rbauktion.com.tr								x
TIRSAN TREYLER	Treyler imalatı	0216 5640200	www.tirsan.com					x		x	
SANDVIK END.	Sandvik	0216 4530700	www.smt.sandvik.com/tr/							x	
SANKO MAKİNA PAZ.	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr	x	x			x		x	
SCANIA TÜRKİYE	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					x			
SITECH EUROASIA TEKNOLOJİ SERVİS	Trimble	0212 3935500	www.sitech-eurasia.com							x	
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 3520000	www.sif.com.tr	x					x	x	
SİLVAN SANAYİ	Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları	0216 3991555	www.silvansanayi.com						x		
SOLİDEAL LASTİK	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr						x		
TATMAK - KARYER	Bomag, Marini, Hyster, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu	0216 3836060	www.tatmak-karyer.com	x	x					x	
TEKNO İNŞAAT	Potain, Stros, Bennighoven	0216 5776300	www.tekno.com.tr			x	x			x	
TEKNOMAK END.	Sim, Svedala Demag, Moba	0312 3862211	www.teknomak.com.tr	x							
TEMSA GLOBAL KOMATSU	Komatsu, Dieci, Pramac, Omg	0216 5445801	www.komatsu.com.tr	x	x			x		x	
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x				x	
VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 7500	www.volvopenta.com							x	
WACKER NEUSON MAKİNA	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wacker.com.tr	x							
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	x							



2 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİ



Güç ve ekonominin mükemmel karışımı: Yeni 3536M Mikser

Güçlü motoru ve dayanıklı şasisiyle yüksek performans sunan 3536M (6x4) Mikser, düşük yakıt tüketimi ve işletim giderleriyle de kârınızı artırıyor. Siz de 3536M (6x4) Mikser'i tercih edin, ağır işlerin üstesinden kolayca gelin.

- 360 PS / 1400 Nm Euro 5 motor
- Mandallı tip konforlu şanzıman
- 10 mm, 500 Mpa mukavemetinde şasi
- Rekabetçi yerden yükseklik
- 20.000 km / 750 saat bakım aralığı
- % 20 iyileştirilmiş bakım maliyetleri
- Klima

FORD CARGO



Go Further

ford.com.tr
facebook.com/FordCargo