



Beton gibi mikser!

DAHA FAZLA YÜK TAŞIYAN YENİ 4136M MİKSER GÜCÜNÜZE GÜÇ KATACAK!

Yeni 4136M (8x4) Mikser, dayanıklı şasi ve güçlü motoruyla gücünüze güç katacak, yakıt ekonomisi ve düşük işletim giderleriyle yükünüzü hafifletecek.

- 12 m³ teknik taşıma kapasitesi
- 360PS, 1400Nm Euro5 motor
- Mandallı tip, konforlu şanzıman
- 10mm, 500Mpa mukavemetinde off-road şartlarına uygun şasi
- Rekabetçi yerden yükseklik
- 20.000 km / 750 saat bakım aralığı
- %20 iyileştirilmiş bakım giderleri
- Arka mekanik süspansiyon
- Klima

FORD CARGO



Go Further

ford.com.tr

facebook.com/FordCargo

Ekskavatörde Hybrid Devrimi!

Dizel ve elektrikli motorun mükemmel uyumu
daha **az yakıtla**
daha **çok iş**



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

KOMTRAX UYDU TAKİP SİSTEMİ STANDART

Makineniz üzerinde bulunan **KOMTRAX** terminali, kablosuz iletişim yöntemi ile makinenizin yeri, çalışma kaydı, makinenin durumu v.s. gibi bilgileri toplar ve size iletir. **KOMTRAX** verilerini bulunduğunuz herhangi bir yerden online izleyebilirsiniz. **KOMTRAX** sadece makinenizle ilgili bilgi vermekle kalmaz, aynı zamanda makine parkınızı web sitesi üzerinden yönetebilmenizi sağlar.



KOMATSU

HB 215

KOMTRAX

%25* yakıt tasarrufu sağlayın

KOMATSU TEST STANDARTLARINA GÖRE PC220-8 İLE MUKAYESELİ DEĞER. BU DEĞER ÇALIŞMA KOŞULLARINA GÖRE DEĞİŞEBİLİR.

APA YAYINLILIK

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
www.youtube.com/temsaiglobalkomatsu

KOMATSU

TEMSA GLOBAL

Yapılarımız güvenli ve uzun ömürlü olsun...

Kentsel dönüşümün yaygınlaşmasıyla birlikte artık hemen her sokakta yeniden inşa edilmek üzere yıkılan eski bir binaya rastlanıyor. İstanbul'da ziyaret ettiğimiz bir yıkımda duyduğlarımız ise bizi gerçekten çok şaşırttı ve endişelerin ne kadar da haklı olduğunu bir kez daha kanıtladı. Proje kapsamındaki 6-7 katlı üç binadan ikisinin yıkımı 4'er gün sürerken, birisinin yıkımı sadece 1 günde tamamlanmış. Çünkü bu bina diğerleri gibi C30 sınıfı hazır betonla değil, şantiyede karılan betonla yapılmıştı. Daha 1 ay önce üzerinde yüzlerce insanın yaşadığı binanın çökmesi için makina operatörünün kovaıyla yaptığı küçük dokunuşlar yeterli olmuştu. Binlerce yıl öncesinin teknolojisiyle inşa edilmiş tarihi binalar hala ayakta dururken, uzay çağının teknolojik imkânlarına rağmen 20 yılda çürüyen binaları insanın aklı almıyor maalesef...

Daha güvenli ve uzun ömürlü binalarda yaşayabilmemiz için inşaat sürecinin her aşaması büyük önem taşıyor. Projeniz ne kadar iyi olursa olsun zemin uygun değilse olmuyor. Veya beton sınıfınız ne kadar yüksek olursa olsun içindeki agrega doğru değilse yine olmuyor. Dolayısıyla projeyi çizen mimara, agregayı üreten madenciye, betonu üreten hazır betoncuya, binayı inşa eden müteahhide ve denetim yetkililerine önemli görev ve sorumluluklar düşüyor.

2012'yi yeni bir rekorla kapatan iş makinaları sektörü yeni yıla da olumlu başladı. Ocak ayında satılan 737 adet yeni makina, geçen senenin aynı ayına kıyasla pazarın yüzde 18,1 oranında büyüdüğünü gösteriyor. Bu durum, özellikle risk alarak makina stoklarını yüksek tutan firmalara moral veriyor. Son 3-4 yıldır yüksek seyreden Japon Yen'indeki değer kaybı, bu para birimi ile ithal edilen ürünlerin fiyatlarında bir azalmaya sebep oluyor. Sektöre yansımaları olacaktır.

Egzoz emisyon kısıtlamaları konusu sektörün öncelikli gündem maddeleri arasında yer alıyor. Çünkü şu andaki kanuni düzenlemelere göre 1 Aralık 2014 tarihi itibarı ile 56 kW üzeri güçteki motorlar için faz 4 emisyon şartı aranacak. İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, devlet yetkilileriyle bu konuda yumuşak bir geçiş yapılması yönünde görüşmelerin sürdüğünü ifade ediyor.

Şubat ayı içerisinde İstanbul'da düzenlenecek olan Beton Fuarı'na paralel olarak bu sayımızda özel bir Hazır Beton Dosyası hazırladık. Hazır betonun dün, bugünü, içeriği, çeşitleri, ülkemizdeki kullanımı ile birlikte bu sektörde faaliyet gösteren firmaların öncelikleri ve sektöre hizmet veren makina ve ekipman üreticilerini bu dosyamızda bulabilirsiniz.

2013, fuar ve organizasyonlar açısından oldukça yoğun bir yıl olacak. Hazır Beton Fuarı, İzmir Mermer Fuarı, WIN Fuarları, Komatek Fuarı ve Uluslararası İş Makinaları Kongresi derken sektörü çok hareketli bir gündem bekliyor. Bu yoğun gündemin bol satışlarla renklenmesini diliyorum.

Saygılarımızla,
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



İmtiyaz Sahibi

Forum Makina İş ve İnşaat Makinaları
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör (Sorumlu)

Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

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

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

Yazılarıyla

Katkıda Bulunanlar

Uğur GÜLLÜ
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. 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: 18 / Şubat 2013

Yükselmek sizin hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz.

İSTER SATIN ALIN, İSTER KİRALAYIN,
hem maliyetleri azaltın, hem zamandan kazanın

ACARLAR MAKİNE ve RENT & RISE

İş büyütmek zor, yükseklerle çıkmak daha zor. Ama artık Acarlar Makine ve Rent & Rise var. Acarlar Makine ve Rent & Rise'in geniş makine filosundan istediğinizi kolayca satın alabilir veya kiralayabilir ve işinizi en ekonomik yoldan tamamlayabilirsiniz. Projeleriniz kısa zamanda sonuçlanır, paranız cebinizde kalır.



- Makaslı Platformlar •Dikey Platformlar •Çekilebilir Platformlar
- Ekiemli Platformlar •Teleskopik Platformlar •Paletli Platformlar
- Römorklu Platformlar •Hareketli Cephe İskeleleri •Cephe Asansörleri

RENT & RISE

kiralayın, yükselin!

İstanbul Merkez
Anadolu Mah.
Kuzey Yan Yol Cad. No: 30
Orhanlı Beldesi
34956 Tuzla/İstanbul
T. +90 216 581 49 49
F. +90 216 581 49 99

www.acarlarmakine.com

Ankara Şube
OSTİM Gül 86 Yapı Kooperatifi
Alinteri Bulvarı
No: 1/15 06370
Yenimahalle/Ankara
T. +90 312 999 00 00 - 01
F. +90 312 999 00 02

ACARLAR
M A K İ N E

Bursa Şube
Yeni Yalova Yolu
13 Km. 543/4
Osmangazi
Bursa
T. +90 224 267 21 25-26
F. +90 224 267 21 27



SEKTÖRDEN 6

RÖPORTAJ 33

Rekabet, etik değerler çerçevesinde olmalı

ŞANTİYEDEN 37

JCB ile işimiz yolunda, kafamız rahat

RÖPORTAJ 39

Sektör 2012'yi rekorla kapattı

YENİ ÜRÜN 44

Yeni Vögele 3 Serisi ile serim teknolojisinde yeni bir dönem

RÖPORTAJ 47

HMF Makina, SSH gücüyle şampiyonluğa oynuyor

ŞANTİYEDEN 51

Hidromek'in ekskavatörleri doğanın en sert taşlarına hükmediyor

RÖPORTAJ 53

Saccı Metal, ürün çeşitliliği ve cazip fiyatlarıyla sektördeki payını artırıyor

HAZIR BETON DOSYASI 55

Türkiye, beton üretiminde dünya birinciliğine koşuyor

RÖPORTAJ 66

"Denetlenen her mamul, kalitelidir"

SERVİS 71

Türk markası Allfett, yüzde 100 yerli imal ettiği ürünlerinin yüzde 80'ini ihraç ediyor

KAMU İŞ BAŞINDA 73 • İHALE 76 • BİLGİ 78 • İKİNCİ EL 79 • SEKTÖREL REHBER 82



"Gücümüz Güvencemiz"



www.hidromek.com.tr

www.facebook.com/hidromek.tr



İlk makinemizi ürettiğimiz andaki heyecanımız,
metale hayat veren tutkumuz ve lider ruhumuzla
doğru yolda hızla ilerliyoruz.

"2012 Yılı Kazıcı Yükleyici ve Ekskavatör Türkiye Pazar Lideri."

Atlas Copco, DBC Makina ile yollarını ayırdı

Atlas Copco ile firmanın karotlu sondaj makinalarının satış ve satış sonrası servis hizmetleri ile maden arama ve temel etüt çalışmalarını yürüten DBC Makina arasındaki iş birliği sona erdi. Atlas Copco, 2 Ocak 2013 tarihinden itibaren karotlu sondaj ve zemin mühendisliği ürünlerini artık kendisi tedarik edecek.

Atlas Copco'nun 1990'lı yılların başında merkezi İsveç'te bulunan Craelius firmasını satın almasıyla birlikte Craelius'un 1991 yılından beri Türkiye'deki ana bayiliğini yürüten DBC Makina, Atlas Copco Craelius çatısı altında faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyordu. Ancak Atlas Copco ile DBC Makina, satış ve servis organizasyonu konularında ortak bir noktada buluşamadıkları için arala-

rındaki iş birliğine son verme kararı aldılar.

"Artık DBC tarafından yapılan işlemler bizim garanti kapsamımız içinde olmayacak"

Türkiye makina pazarının, son 10 yıl içerisinde oldukça hızlı bir büyüme kaydetmesiyle birlikte bu doğrultuda yeni ve daha dinamik bir satış ekibi kurmayı planladıklarını söyleyen Atlas Copco Madencilik ve Kaya Kazısı İş Alanı RTD, GDE Bölüm Müdürü Bahadır Ergener, bu konuda DBC Makina ile anlaşma sağlayamadıkları için yollarını ayırdıklarını ifade ederek şunları söylüyor: *"Bizim daha dinamik bir servis ekibi kurmak ve servis sayımızı artırmak gibi düşüncelerimiz vardı. Ancak bu düşüncelerimiz DBC Makina ile pek*



Atlas Copco Madencilik ve Kaya Kazısı İş Alanı RTD, GDE Bölüm Müdürü Bahadır Ergener

uyuşmadı. Onlar kendi yollarını çizmeye karar verdiler. Biz de kendi yolumuzu çizmeye karar verdik. Artık DBC Makina yetkili servisimiz değil ve onlar tarafından yapılan işlemler bizim garanti kapsamımız içinde olmayacak."

Servis hizmeti kesintiye uğramayacak

Tamamen yeni bir servis ekibi kurma çalışmaları içinde olan Atlas Copco, karotlu sondaj makinaları ve zemin mühendisliği ürünlerini daha dinamik ve hızlı bir şekilde müşterilerine sunmaya hazırlanıyor. İstanbul ve Ankara'da kuracakları servis noktalarında satış mühendisleriyle çalışacak olan firma, halihazırındaki servis teknisyenlerine de konuyla ilgili eğitim veriyor. Uzman teknik ekiplerini neredeyse oluşturduklarını ifade eden Bahadır Ergener; *"Her şey tamam sayılır. Yeni teknik servise ve ürünlere kısa zamanda adapte olacağımızı düşünüyorum. Ankara'daki ekip sayısını artırıyoruz. Ankara'daki depomuzda jeoteknik ve maden arama sondaj ekipmanlarımız olacak. İstanbul-Ankara nakliyesinden ziyade müşteriler ürünleri doğrudan Ankara'dan alabilecekler"* diyor.

Stok çalışmaları da yapılıyor

Yer altı ve yer üstü makinalarında geniş bir makina çeşitliliğine ve müşteri portföyüne sahip olan Atlas Copco; kompresörler, jeneratörler, basınçlı hava kurutucular, çeşitli sanayi filtreleri, hidrolik kırıcılar, yüzey delicileri, jumbo deliciler, delici sarf malzemeleri, hava itkili ya da elektrikli el aletleri, inşaat ve madencilik ekipmanları ile endüstriyel ürünler konularında etkinlik gösteriyor. Bunlara yeni ekipmanlarını da ekleyecek olan firma, söz konusu ürünlerle alakalı yedek parça stoku çalışmalarını da sürdürüyor.

Müşterilerin, yedek parça eksikliğinden dolayı sorun yaşamak istemediklerinin altını çizen Ergener, bu sebeple özellikle en önde gelen müşterilerinin aldığı yedek parçaları ve sarf malzemeleri belirlediklerini ve onlarla alakalı stok çalışmaları yaptıklarını söylüyor. Müşterilerini bu konuda zor durumda bırakmayacaklarını vurgulayan Bahadır Ergener; *"Çok kısa bir sürede, herhangi bir duraksamaya uğramadan yolumuza devam edeceğiz"* şeklinde konuşuyor.



Lider.

Türkiye'nin dört bir yanında, yüzlerce şantiyede, binlerce ton yük için tek bir markaya başvuruluyor. Çünkü hem bu kadar güçlü hem yakıt tasarrufunda bu kadar üstün başka yükleyici yok. Zaten bu yüzden lider, hem de yıllardır.

Volvo: Lider.*



* IMDER verilerine göre.

ASC Türk ASC Türk
Fatih Mah. Katip Çelebi Cad.
No: 43 Tuzla / İstanbul
0 216 581 80 00
info@asc Turk.com
www.asc Turk.com

VOLVO İŞ MAKİNALARI



2012 yılında Türkiye’de en çok satılan lastikli yükleyici markası Volvo oldu



Genişleyen ürün hattı ile global iş makinaları pazarındaki etkinliğini her geçen yıl artıran Volvo, İMDER rakamlarına göre Türkiye lastikli yükleyici ürün grubundaki liderliğini son 4 yıldır kimseye kaptırmıyor.

Volvo İş Makinaları’nın Türkiye’deki satış ve satış sonrası hizmetlerini sağlayan ASC Türk firmasından yapılan açıklamada, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından açıklanan satış rakamlarına göre Volvo, 2012 yılında da yükleyici satış adetlerinde önemli bir farkla yine liderliğe oturdu. Kalite, güvenlik ve çevreye saygı temel değerleriyle üretilen Volvo Lastikli Yükleyicilerin tercih edilmesinin temelinde kullanıcılarına güç, performans ve yakıt tüketiminde üstün avantajlar sağlıyor olmasının bulunduğu vurgulanıyor.

THBB'nin yeni yönetimi seçildi

Türkiye’de standartlara uygun beton üretilmesi amacıyla 25 yıldır çalışan Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB)’nin yeni Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri, 26. Olağan Genel Kurulu’nda yapılan seçimle belirlendi.

THBB’nin 26. Olağan Genel Kurul Toplantısı, İstanbul Kavacık’taki merkez binada yapıldı. Seçimlerde, 27. - 28. Dönemler’in (2013-2014) Yönetim ve Denetim Kurulları şu isimlerden oluştu:

Yönetim Kurulu Üyeleri: Ayhan Güleriyüz (Nuh Beton), Yavuz Işık (Yiğit Beton), Halit İnci (İnci Beton), Ayhan Paksoy (Paksoy Beton), Cenk Eren (Beton), Ender Kırca (Orbetas Beton), Fatih Vardar (Bursa Beton), İrfan Kadiroğlu (Batı Beton), Kenan Kurban (Kar Beton), Mehmet Ali Onur (Onur Beton), Mustafa Ulucan (Ulu Beton), N.Tamer Sağır (Muhammet Gümüştaş Hazır Beton), Osman Kabil (Sitaş Beton), Önder Kırca (Çimsa), Remzi Onurhan Kıçkı (Cimpor Yibitaş).

Denetim Kurulu Üyeleri: Abdürrahim Eksik (Betoçim), Osman Ersoy (Limak Be-

ton), Sadık Kalkavan (Kumcular Beton). Yeni seçilen Yönetim Kurulu yapmış olduğu görev dağılımında Ayhan Güleriyüz’ü Yönetim Kurulu Başkanlığı’na, Yavuz Işık’ı Başkan Vekilliği’ne, Halit İnci’yi de Muhasip Üyelik’e seçerek Başkanlık Divanı’nı oluşturdu.

THBB, sektörde kalitenin çitasını yükseltti

Genel Kurul’da konuşan THBB Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Güleriyüz, Türkiye Hazır Beton Birliği’nin Kalite Güvence Sistemi’nin denetiminde standartlara uygun üretim yapılması başta olmak üzere getirdiği üyelik kriterleriyle de hazır beton sektöründe kalitenin çitasını yükselttiğini söyledi. Depreme karşı dayanıklı ve uzun ömürlü yapıların inşası için çeyrek asırdır uğraş veren THBB’nin bugüne kadar yaptığı çalışmalarla ‘Kaliteli Betonun Simgesi’ olduğunu ifade eden Güleriyüz, bu yıl kuruluşunun 25. yılını kutlayacak olan THBB’nin, kurulduğu günden bu yana betonun sadece yaygın kullanımı ve kalitesi için değil; üretilen bilgi ve deneyimi çeşitli kanallarla hazır beton ile inşaat sektörüne ve

halka aktarmaya çalıştığını; düzenlenen kongreler, fuarlar, seminerler, mesleki eğitim kursları, dergi ve broşürler başta olmak üzere yayınlar ile sektörün bilgi ve birikimini her geçen gün bir adım daha ileri taşıdığını belirtti.

Ayhan Güleriyüz: “Asgari beton dayanım sınıfı C30’a yükseltilmeli”

Sektörün bir çok sorunu olduğuna dikkat çeken Ayhan Güleriyüz; “Deprem Yönetmeliği hükümleri uyarınca, deprem bölgelerinde C20 dayanım sınıfının (200 kg/cm2 mukavemet) altında beton kullanılamaz. Ancak bu dayanım sınıfı durabilite (uzun ömür) açısından yeterli değildir. Yapıların uzun ömürlü olması ve depreme karşı dayanımlarını koruması için Deprem Yönetmeliği’nin bu hükümleri değiştirilerek, taşıyıcı sistemlerde kullanılacak asgari beton dayanım sınıfı C30’a yükseltilmelidir” diye konuştu.

Sektörün gelişimi için gerekli olan bir diğer düzenlemenin ise hazır beton sektöründeki araçların trafik saatleri uygulanması olduğuna dikkati çeken Güleriyüz; “Uzun ömürlü ve depreme dayanıklı yapı üretimi için, betonun inşaatlarda zamanında ve tekniğine uygun şekilde işlenmesi gerekmektedir. Şöyle ki, kolon, kiriş vb. taşıyıcı yapı elemanlarının beton dökümlerinin bir seferde yapılması gerektiği için trafiğe çıkış saatlerinin Avrupa ülkelerinde olduğu gibi düzenlenmesi gerekiyor” ifadelere kullandı.

Ayhan Güleriyüz konuşmasının sonunda; “Hep birlikte bu sorunları çözmeye gayret edeceğiz. Üyelerimizin birlik ve beraberliğe sahip çıkarak, desteklerini sürdürmelerini bekliyoruz” dedi.



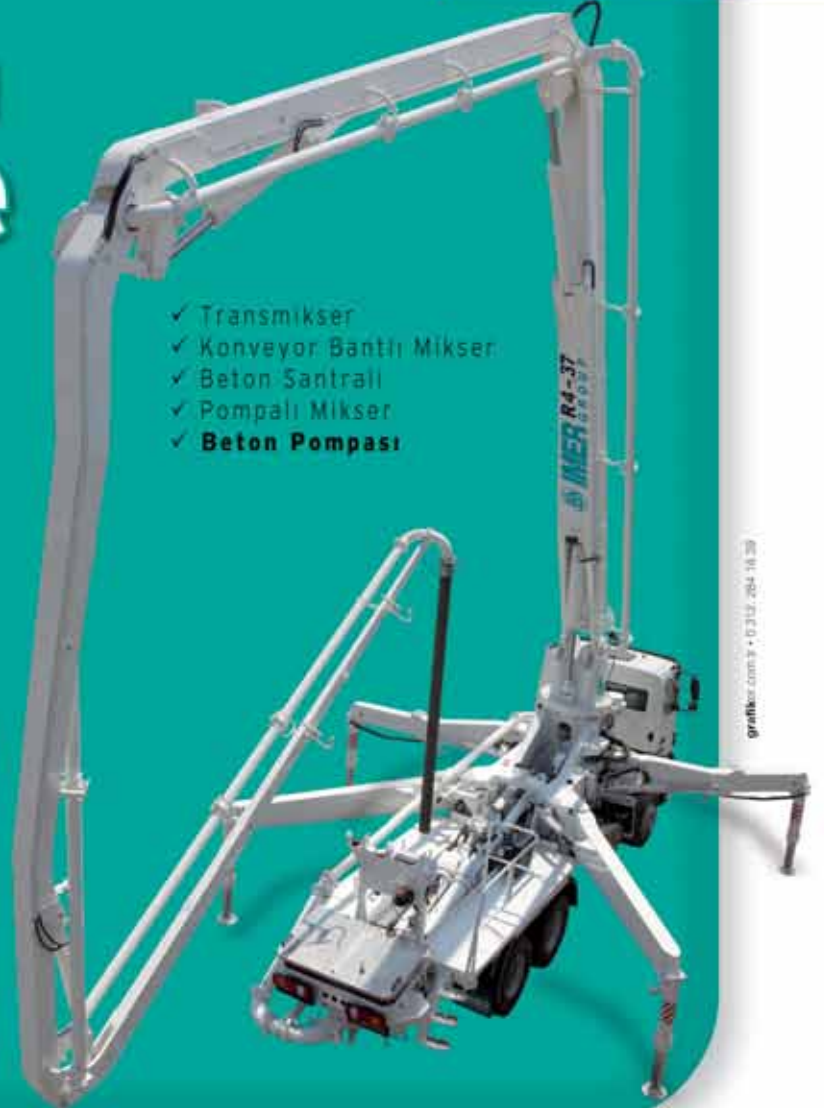


imer ailesi
büyümeye devam ediyor



Beton sektöründe dünya tercihi **Türkiye Lideri**

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



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

BETON 2013	BETON 2013 Fuarı İstanbul 10. Hall, 21-24 Şubat 2013
Bauma 2013	Bauma 2013 Fuarı Münih F-4 Açık Alan, 15-21 Nisan 2013
KOMATEK 2013	Komatek 2013 Fuarı Ankara A-3 Alan, 29 Mayıs - 2 Haziran 2013

grafiker.com.tr • 0 312 284 16 39



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

Volvo, dünyanın en büyük ağır hizmet kamyon üreticisi oluyor

Volvo Group, Çin'in önde gelen kamyon üreticilerinden Dongfeng Commercial Vehicles (DFG) firmasının yüzde 45'lik hissesini satın alıyor.

Volvo Kamyon Grubu'nun Asya-Pasifik bölgesindeki büyüme hedefine yönelik önemli bir adım olduğu vurgulanan anlaşma kapsamında Volvo, DFG'nin yüzde 45'lik hissesi için yaklaşık 900 milyon dolar ödeyecek.

Böylece 2011 satış rakamları esas alındığında Volvo Group'un, küresel ağır hizmet tipi kamyon satışı toplamında 322 bin adet (180 bin adet Volvo Group – 142 bin adet DFG) ile dünyanın en büyük ağır hizmet tipi kamyon üreticisi konumuna geldiği belirtiliyor. Anlaşma ile özellikle teknolojik paylaşım ve yeni motor teknolojileri geliştirme çalışmalarında



büyük bir ivme yakalanacağı ifade ediliyor.

Kanuni süreçlerin tamamlanması ile birlikte 12 ay içerisinde hayata geçmesi planlanan ortaklık kapsamında; 8 kişiden oluşacak üst yönetimde her iki firmadan 4'er

yönetici bulunacak. Çin ağır ve orta hizmet kamyon pazarında yaklaşık yüzde 16'lık paya sahip olan DFG'nin 28 bin çalışanı ile birlikte ülke çapına dağılmış 350 bayisi ve 499 servis noktası bulunuyor. (2011 rakamları) 2011 rakamları ile yaklaşık 1 milyon

915 adet olan 14 ton üzeri dünya kamyon pazarının 881 bin adedini (yüzde 46) Çin oluşturuyor. Ekonomik büyümedeki yavaşlama ile birlikte daralan Çin pazarında, 2012'de 636 bin adet ağır hizmet tipi kamyon satıldığı belirtiliyor.

Manitowoc ve Shantui, mobil vinç alanında iş birliği yapacak

Manitowoc Cranes ve Shantui Investment Co. Ltd. firmaları, ortak mobil vinç üretimi ve satışı alanında iş birliği yapma kararı aldı.

Manitowoc'un Tai'an kentindeki mevcut tesislerinde üretilen mobil vinçler, her iki firmanın gerek Çin gerekse küresel pazarlardaki geniş bayi ağı tarafından satılacak.

Kurulacak ortak girişim başlangıç olarak 8, 10, 20 ve 25 tonluk; GT8, GT10, GT20 ve GT25 modellerini üretecek. Bu vinçler, Shantui'nin satıştan sorumlu olacağı pazarlarda "Shantui Gro-

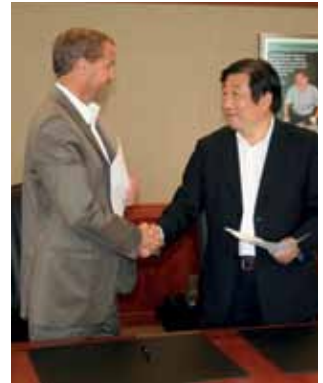
ve", Manitowoc'un sorumlu olacağı bölgelerde ise "Grove Shantui" markasıyla satılacak.

Manitowoc Cranes Başkanı Eric Etchart, her iki firmanın da bu anlaşmadan büyük fayda sağlayacağını ifade ederek şunları söylüyor: "Shantui, Çin'in lider inşaat ekipmanları üreticileri arasında yer alıyor. Firma ülkesinde mobil vinç alanındaki etkinliğini artırmak istiyor. Aynı şekilde biz de, Manitowoc olarak Çin pazarındaki etkinliğimizi ar-



tırmak amacıyla daha güçlü ve büyük bir ortakla sonraki aşamaya geçmek için hazırız. Bu anlaşma sadece Çin'in yeni lider mobil vinç üreticisini yaratmayacak; Shantui'nin güçlü satış kanalları aracılığıyla Grove vinçlerinin ülke genelindeki satışlarını da önemli oranda artıracaktır."

Ortak girişim, ülkeye ithal edilecek Grove'nin all-terrain ve rough-terrain mobil vinçle-



rinin de tam yetkili bayiliğini yapacak. Firmalar, yurt dışı pazarlarda ise etkinliklerine göre bölgeleri paylaşacaklar.



HD COMPACTLINE



Close to
our customers



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

www.wirtgenankara.com.tr



WIRTGEN ANKARA

Wirtgen Ankara Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Merkez: Bahçelievler Mah. Ankara Caddesi
No: 223 06830
Gölbasi - ANKARA

Tel 0 312 485 39 39 (pbx)
Faks 0 312 485 39 48

Şube: Girm Mah. İrmak Sok. Küçükalyalı İş Merkezi
A Blok No:27
Küçükalyalı / İSTANBUL

Tel 0 216 518 01 26-27-28
Faks 0 216 518 01 29

JCB, yeni mini yükleyicisi PowerBoom ile ödül kazandı

JCB, PowerBoom olarak adlandırılan, özel kabin ve yükleyici kolu tasarımı-na sahip nokta dönüşlü mini yükleyici serisi ile İsveçli Maskinentreprenören Dergisi tarafından verilen Teknoloji Ödülü'nü kazandı.

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları'nın Türkiye pazarına sunduğu iş makinası markası JCB'nin patentli yükleyici kolu tasarımı-ı, yandan girişli, nokta dönüşlü mini yükleyicisi PowerBoom, İsveçli Maskinentreprenören Dergisi tarafından bu yıl ikincisi verilen Teknoloji Ödülü'nü kazandı. JCB, bu yeni ürünüyle makina operatörleri için daha iyi ergonomi ile birlikte daha güvenli bir çalışma ortamı sağlıyor ve riskli durumlarda operatörün can güvenliğini artırıyor.

JCB 'nin bu ödülü kazanmasında ürün-deki yenilikçiliğin ve tasarımdaki öncü-lüğün rol oynadığı belirtiliyor. Dergi çalışanları ve sektörün önde gelen isimleri, Maskinentreprenören Dergisi tarafından verilen Teknoloji Ödülü'nün sahibini belirlemek için bütün bir yıl boyunca test edilen ve dergide yayınlanan tüm ürün haberlerini ve teknik notları değerlendirerek yola çıkmışlar. Aranılan kriterlerden ilkinin, ürünün veya makinanın derginin yazı işleri ile ilgili olan haber de-ğerlendirmesini geçmesi ve dergiye konu



olması olarak ifade ediliyor. İki numaralı kriter yenilik ve fayda olmuş. Üçüncü değerlendirme kriteri ise tasarım olarak belirlenmiş. Tasarımda sadece görünüm değil, ergonomi, düğmelerin ve kumandaların nasıl olduğu, makinanın nasıl kolay kontrol edildiği ve bunun gibi birçok ölçüt göz önünde bulundurulmuş.

2012 yılının saha testlerinin, makalelerinin ve haberlerinin değerlendiril-

mesinden sonra, belirlenen on iki aday, kriterlere göre birbirleri ile karşılaştırılmış ve sonunda altı aday finale kalmış. Sektörün önde gelen isimlerinden oluşan jürinin son değerlendirmesinin ardından Maskinentreprenören'in verdiği 2012 Teknoloji Ödülü'nün sahibi, JCB'nin kabine kapıdan girilebilen, tek yükleyici kolu ile devrim yaratan nokta dönüşlü mini yükleyicisi olarak belirlenmiş.

JCB'nin Avrupa'daki Satış Müdürü Mark Telleck yaptığı açıklamada; "JCB bu tasarımıyla birlikte normal çözümlerin çok dışına çıktı. Artık, kovanın üzerinden tırmanmanıza ve ön camdan kabine girmenize gerek yok. Bu yeni tasarım, hem güvenlik açısından hem de klostrofobi olan kişiler için mükemmel bir çözüm" diyor.

Nokta dönüşlü mini yükleyicilerde operatör, kovanın üzerinden tırmanıp ön camdan kabine içerisine girmek zorunda kalıyor. Bu hem zahmetli, hem de çamurlu bir kepece üzerinde kayma riski bulunduğu için tehlike yaratıyor. Zaman zaman ise, ünitenin ön camın açılmayacağı veya operatörün herhangi bir sebepten ötürü dışarı çıkamayacağı bir pozisyonda kalması durumunda da bir sorun haline geliyor. İşte tüm bu nedenlerle JCB'ye teknoloji ödülü getiren yükleyici kolu ve kabin özelliği, iş makinası sektörü ve çalışanları adına büyük önem taşıyor.





AŞINMA MUKAVEMETİ YÜKSEK SACLAR

DUROSTAT 400-450-500 ALFORM 700 M -ALPINE 1000



1) AŞINMAYA MUKAVEMETLİ SACLAR (WEAR RESISTANT STEEL PLATES)

DUROSTAT 400-450 -500

KALINLIK: 3-100 MM

GENİŞLİK: MAX. 2500 MM

BOY: MAX 12000 MM

2) ESNEMEYE MUKAVEMETLİ SACLAR (HIGH-STRENGTH STEEL PLATES)

ALFORM 700 M - 960 M - 1100 M

KALINLIK: 2.50 - 60 MM

GENİŞLİK: 900 - 3000 MM

BOY: MAX 12000 MM

3) SOĞUK ÇEKME MUKAVEMETLİ SACLAR (COLD ROLLED HIGH - STRENGTH STEEL PLATES)

ALPINE 1000

KALINLIK: 1-1.2 - 1.5 MM

GENİŞLİK: 1250 MM

BOY: MAX 2500 MM

Mercedes-Benz Türk, 2012 yılını rekorlarla kapattı

Sektörde 45. yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk A.Ş., 2012 yılında kamyon grubundaki 16 bin 781 adetlik rekor satış ile pazar payını yüzde 45'e çıkardı. Ağır kamyon pazarında peş peşe 11. kez pazar lideri olan Mercedes-Benz Türk, yıl içinde toplamda bin 874 adetlik kamyon ihracatı gerçekleştirdi.

Tüm ürün grupları dâhil, toplamda 42 bin 726 adetlik (39 bin 852 adet yeni, 2 bin 874 adet 2.el) satış hacmi ile tarihinin en yüksek araç satışını gerçekleştiren şirket, yıl boyunca yeni teknolojilere, yalın süreçlere, insan kaynağının gelişimine, Ar-Ge çalışmalarına, otobüs ve kamyon fabrikalarına yönelik yatırımlarına devam etti. Mercedes-Benz Türk, sosyal sorumluluk projelerinin yanı sıra, eğitim, kültür ve sanat alanındaki sponsorluk aktivitelerini de gerçekleştirdi.

2012 yılında, 16 bin 934 adet kamyon üretti

2012 yılında yaklaşık 40 milyon Avro yatırım yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 750 milyon Avro'ya ulaştı. Mercedes-Benz Türk A.Ş., üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 65 bin otobüs ve 166 bin kamyon üretimi gerçekleştirdi.



di. 2012 yılında ise 3 bin 336 adet otobüs ve 16 bin 934 adet kamyon üreten firma, her iki ürün grubunda da pazar liderliğini sürdürdü.

Hafif ticari araçlar ürün grubunda ise Mercedes-Benz Türk, 9 bin 234 adetlik satışla 2012'de pazar payını yüzde 12,5'e yükseltti. Pazara yeni sunduğu 'Citan' aracı ile hafif ticari araçlar ürün gamını genişleten Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında da satışlarını ve pazar paylarını arttırmayı planlıyor.

Mercedes-Benz Türk'ün, 2009 yılı içinde 2. el pazarında hizmet vermek üzere "Mercedes-Benz Taşıt Ticaret ve Servis A.Ş." adı altında kurduğu şirket de 2012

yılını başarıyla kapattı. Öncelikle ticari araç olmak üzere otobüs, kamyon, hafif ticari araç ve otomobil ürün gruplarında 2.el hizmeti veren şirket, 2012 yılında toplamda 2 bin 874 adetlik araç satışı gerçekleştirdi.

2013 hedefleri

Yatırımlarına devam eden Mercedes-Benz Türk, tüm ürün gruplarında pazar payını arttırmayı, pazardaki güçlü konumunu korumayı, otobüs ve kamyonunda pazar liderliğini devam ettirmeyi amaçlıyor. Aynı zamanda üretimde ihracatın payını arttırmayı hedefleyen şirket, ürün yelpazesini pazar şartlarına ve ihtiyaçlarına göre genişletmeyi planlıyor.

2013 yılında en yatırımcı KİT: TCDD

Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin (KİT), 2013 yılında 9 milyar 996 milyon 575 bin lira yatırım yapacağı bildirildi. Yapılan araştırmada, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın (TCDD) 4 milyar 700 milyon lira ile en yatırımcı KİT olduğu belirtildi.

2013 Yılı Yatırım Programı'na göre, TCDD ile birlikte en fazla yatırım yapacak KİT'ler; 1 milyar 230 milyon lira ile Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ve 970 milyon lirayla Elektrik Üretim A.Ş. Genel Müdürlüğü olacak. Türkiye Elektrik İletim A.Ş. Genel Müdürlüğü 680 milyon, BOTAŞ Genel Müdürlüğü 600 milyon, DHMİ Genel Müdürlüğü 450 milyon, Eti Maden İş-



letmeleri Genel Müdürlüğü ise 305 milyon liralık yatırım yapacak.

Özetle, 2013 yılındaki KİT yatırımlarının yüzde 74'ünü ulaştırma, haberleşme ve enerji yatırımları oluşturacak. Yatırım yapacak diğer KİT'ler de; 250 milyon li-

rayla Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü, 179 milyon lira ile Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK), 140 milyon lirayla PTT Genel Müdürlüğü ve 131,8 milyon liralık yatırım ile Türkiye Kömür İşletmeleri (TKİ) Genel Müdürlüğü olarak sıralanıyor.

Yapılan açıklamalarda; ulaştırma ve haberleşme sektörü için 5 milyar 903 milyon lira, madencilik alanına da 1 milyar 626 milyonluk yatırım öngörülürken, 1 milyar 502 milyon lira enerji, 585 milyon 100 bin lira imalat, 336 milyon tarım, 20 milyon lira konut ve 24 milyon 400 bin lira ile de kamu hizmetlerine yönelik sosyal yatırımların gerçekleştirileceği bilgisi veriliyor.



9 SERİSİ



İş arkadaşısı dediğin işte böyle olur.

Operatör kabinde tek başına dünyaya meydan okurken, yeni Hyundai 9 serisi ekskavatörler her şeyi düşünür, ona her bakımdan destek olur. Sadece performans ve rahatlık değil, teknoloji, hız, kolay kullanım, maksimum güç... Operatörün ihtiyaç duyduğu her şey yeni Hyundai 9 serisinde.

HMF

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.

NOW, WE ARE MOVING THE EARTH...

Y. Dudullu Org. San. Bölgesi
2. Cad. No: 2 34775
Umraniye/Istanbul TURKEY
Tel: +90 216 365 58 91 (pbx)
Fax: +90 216 365 60 40

www.ommuhendislik.com.tr



om
mühendislik



Karadeniz'e YHT geliyor

Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, Karadeniz'in GAP, Suriye ve Irak ile bağlantısının sağlanması amacıyla Trabzon-Tirebolu-Gümüşhane-Erzincan-Diyarbakır arasında toplamda 630 kilometre uzunluğunda demiryolu hattı planladıklarını belirtti.

Bakan Erdoğan Bayraktar, Yüksek Hızlı Tren Projesi olarak düşündükleri söz konusu çalışmanın, ulusal demiryolu bağlantısı bulunan Erzincan'dan başlayıp Gümüşhane'ye uzandığını ve oradan da Trabzon'a ulaştığını kaydetti. Saatte 250 kilometre hız öngördüklerini vurgulayan Bakan Bayraktar; "Trabzon-Gümüşhane-Erzincan Demiryolu Projesi'nin detaylarını görüşüyoruz. Proje etüdünde yüzde 100 fiziki gerçekleşmeye ulaşıldı" dedi.

YHT, 2017'de Sivas'a ulaşacak

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Yüksek Hızlı Tren (YHT) Projesi'nin Sivas'ı da kapsadığını, 2017 yılında uygulamaya geçileceğini söyledi. Bakan Binali Yıldırım, Susehri-Zara arasındaki tünellerin yapımına başlama kararı aldıklarını kaydetti. İstanbul ile Sivas arasındaki seyahat süresinin trenle 21 saat olduğunu hatırlatan Yıldırım, hattın hizmete girmesiyle söz konusu noktalar arasındaki mesafenin 5 saate



ineceğini anlattı. Yıldırım, 3 yıllık bir süreçte bitirilmesi öngörülen proje kap-

samında Sivas'ın Ankara ile olan mesafesinin de 2,5 saate düşeceği bilgisini verdi.

HMF Makina ile Cummins arasında stratejik anlaşma



Cummins Türkiye Genel Müdürü Russell Adams, HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur

HMF Makina ile Cummins Türkiye arasında, Cummins motorlu Hyundai iş makinaları için teknik ve yedek parça iş birliğini kapsayan stratejik bir anlaşma imzalandı.

HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur ile Cummins Türkiye Genel Müdürü Russell Adams tarafından imzalanan anlaşma kapsamında; HMF yetkili servislerinin, Cummins motorlu araçlar için teknik destek ve yedek parça ihtiyaçlarını HMF Makina aracılığı ile karşılamak imkânı bulacağı belirtiliyor.

HMF Makina'dan konu ile ilgili olarak yapılan açıklamada, bu anlaşma ile yetkili servislerin hizmet kalitesinin, dolayısıyla müşteri memnuniyetinin artırılmasının hedeflendiği ifade ediliyor.

SİF

UCUZ MAKİNA ALACAK KADAR ZENGİN DEĞİLİM!

Kampanya
şartları için
bizi arayın.
4444 SİF

JCB-KAZICI-YÜKLEYİCİLER İLE
KULLANDIKÇA KAZANIN.

- ✓ **50.000 TL'YE VARAN TASARRUF**
ÜÇ YILLIK ORTALAMA YAKIT TÜKETİMİ,
BAKIM MASRAFLARI VE İKİNCİ EL DEĞERİ
TOPLAMI İLE 50,000 TL'YE VARAN TASARRUF
- ✓ **MAKSİMUM PERFORMANS**
ECODIG, ECOLOAD VE ECOROAD
ÖZELLİKLERİ İLE MAKSİMUM PERFORMANS,
AZ ZAMANDA ÇOK İŞ
- ✓ **YAYGIN SERVİS AĞI**
YAYGIN SERVİS AĞI VE HIZLI ÇÖZÜMLER İLE
ZAMAN TASARRUFU



4444 743 | sif-jcb.com.tr



Dünyanın 10. büyük havaalanını Polimeks yapacak

2 milyar 253 milyon dolar değerindeki Türkmenistan Aşkabat Uluslararası Havaalanı projesinin anahtar teslim ihalesini kazanan Polimeks İnşaat, böylece dünyanın 10. büyük havaalanını inşa edecek. Projenin, 2017'de Türkmenistan'da düzenlenecek Asya Olimpiyatları öncesi bitirilmesi planlanıyor.

350 bin metrekare kapalı alanıyla yılda 14 milyon yolcuyu ağırlayacak yeni projenin sadece Türkmenistan'ın değil, dünyanın önemli havaalanları arasında yerini alacağını belirten Polimeks İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tabanca, söz konusu projeyi 2016 yılı içerisinde bitirmeyi hedeflediklerini söyledi. Tabanca; "Kuruluşumuzdan bu yana 120 projede imzamız var. Bu proje ile Türkmenistan'da inşa ettiğimiz havaalanının sayısı 2'ye çıkacak" dedi.

Aşkabat Uluslararası Havaalanı projesi içerisinde; 3 bin araçlık açık ve kapalı otopark, itfaiye binaları, yolcu termina-

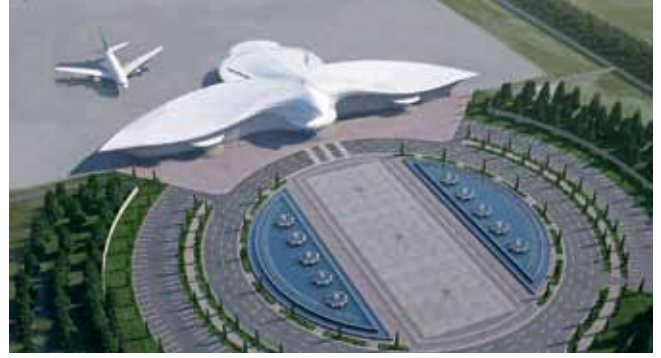
li ve VIP terminali, 3 uçaklık bakım hangarı, 200 bin ton yük kapasitesi olan kargo terminali, kontrol kulesi, yemekhane, simülasyon binası, hastane, yurt, kapalı spor salonu, sivil havacılık okulu, bakım ve onarım tesisleri ile yakıt ikmal tesisleri bulunuyor.

Olimpiyat Köyü 2014'te tamamlanacak

Polimeks İnşaat'ın Türkmenistan Aşkabat Olimpiyat Köyü Projesi ise 2014 yılında bitirilecek. Proje çerçevesinde olimpiyat stadyumu onarılarak, kapasitesi 33 binden 60 bine çıkarılacak. 350 kişilik okul ve yurt, 800 yataklı otel, basın merkezi, 10 bin kapasiteli buz pateni salonu, 5 bin kişilik havuz, 3 bin kapasiteli tenis kortu, 5 bin kişilik bisiklet pisti de söz konusu proje çerçevesinde yapılacak.

Polimeks, ödüle doymuyor

Enginering News Record (ENR) Dergisi'nin düzenlediği En Büyük 225 Uluslararası Müteahhit 2012 listesine 56.



sıradan giren ve Türkiye'de 1. olan Polimeks İnşaat'ın Türkmenistan'da inşa ettiği Televizyon Kulesi ve Baht Köşkü (Nikâh ve Evlilik Kompleksi), Avrupa Gayrimenkul Ödülleri 2012'de 'Public Service Architecture' (Kamusal

Mimari) kategorisinde ödüle layık görüldü. Başkent Aşkabat'ta inşa edilen Baht Köşkü projesi ayrıca, Avrupa Gayrimenkul Ödülleri 2012'de 'Five Star' ödülünü kazandı. Ödül töreni, Londra Marriot Otel'de gerçekleştirildi.



Sanko Makina, 2013 hedeflerini Güney Kore'de netleştirdi

Doosan Forkliftleri'nin Türkiye Temsilcisi olan Sanko Makina'nın üst yönetimi, 2013 hedef ve stratejilerine son noktayı koymak üzere Güney Kore'deydi.

Sanko Makina'dan yapılan açıklamaya göre, Doosan Forklift yetkilileri ile Seul'de yapılan görüşmelere; Sanko Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut, Genel Müdür Orhan Aydoğan ve Forklift Satış Direktörü Faruk Köse katıldı.

2012 yılı sonuçlarının ve 2013 hedef ve stratejilerinin



masaya yatırıldığı toplantılar sonrasında yurda dönen Sanko Makina heyetinin, 2013 yılının 2012'den daha verimli

bir yıl olacağı öngörüsünde birleştikleri açıklandı.

Görüşmelerin oldukça olum-

lu bir havada gerçekleştiğini belirten Sanko Makina Genel Müdürü Orhan Aydoğan, "Büyüme hızında dünya forklift pazarının bir adım önünde ilerleyen ve iç pazarımızın önemli firmalarından biri olan Sanko Makina ve Doosan forkliftleri, 2013 yılında vites yükselterek turmanışını sürdürecektir" dedi.

Uzun yıllardan bu yana Doosan marka dizel, elektrikli ve LPG Forkliftleri Türkiye pazarına sunan Sanko Makina, özellikle dizel forklift kategorisinde sektörün önde gelen markaları arasında başı çekiyor.

HAYALLER GERÇEK OLUYOR

Volvo 2013'ün en kârlı fırsatını sunuyor. Sektörün göz bebeği, yakıt tasarrufunda üstün Volvo Ekskavatörler çok özel kampanya koşullarıyla satışa sunuluyor. Volvo Finans (VFS Finansal Kiralama A.Ş.) desteğiyle, **24 aya varan vade** seçenekleri sunulan kampanyamızda uygulanacak **faiz oranı %0'dır.**

Hayallerini gerçekleştirmek isteyenleri, satış noktalarımıza bekliyoruz.



VOLVO
Financial Services

ASCTürk ASC Türk
Fatih Mah. Katip Çelebi Cad.
No: 43 Tuzla / İstanbul
0 216 581 80 00
info@asc Turk.com
www.asc Turk.com

* Kampanya stoklarla sınırlıdır
* 2012 model makinalar için geçerlidir
* 31 Mart 2013 tarihine kadar geçerlidir

VOLVO İŞ MAKİNALARI



Tırsan, frigo segmentinde pazar lideri oldu

2012 yılını, frigo sınıfında 546 adetlik ürün satışıyla tamamlayan Tırsan, elde ettiği yüzde 43 pazar payı ile TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) üyeleri arasında bu segmentte lider olmayı başardı.

Tırsan Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu yaptığı açıklamada, Tırsan Frigo ile pazarın dinamiklerini değiştirdiklerini söyleyerek; *"Müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru analiz ettik. Rekabet ile beslendik, büyüdük ve frigo segmentinde de lideriz. Tırsan Frigo, müşterilerimizden gördüğü ilgi ile yükselen bir satış grafiği çizmeye devam edecektir"* dedi.

Tırsan Frigo'nun elde ettiği liderliğin, tasarımından üretimine kadar Ar-Ge ekibinin başarısı olduğunu dile getiren Başkan Çetin Nuhoglu,



Adapazarı fabrikalarında üretim kapasitesini iki katına çıkardıklarını anlattı. Nuhoglu; *"2012 yılında günde maksimum 2,5 frigo üretirken, 2013 yılında günde 4 frigo üretmeye başladık. Yüksek mukavemetli Tırsan panel teknolojisi gerek darbe daya-*

nımı gerekse ısı izolasyonu ve kutu çatım tekniğiyle kalitesi ni ve güvenilirliğini ispatladı" şeklinde konuştu.

Firmadan yapılan açıklamada, şasisinde kullanılan çinko tri-elektron metoduyla kataforez (KTL) teknoloji

sayesinde 10 yıl paslanmazlık garantisi olduğu bildirilen Tırsan Frigo araçların ayrıca; alüminyum ve anti-slip kaymaz kaplamalı taban ile 2.600 – 2.650 milimetre iç net seçeneği, 500 litrelik yakıt deposu ve FRC sertifikası ile öne çıktığına yer verildi.

Hidromek, Ankara'da 1.000 dönüm üzerine yeni bir üretim üssü kuracak

Kazıcı yükleyici ve ekskavatör satışlarıyla 2012 yılını rekorla kapatan Hidromek, Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde satın aldığı 1.000 dönümlük arazi üzerine dev bir üretim üssü kuracağını açıkladı.

Hidromek, 2012 yılını değerlendirmek ve yeni hedef-

lerini paylaşmak üzere 19-21 Ocak 2013 tarihleri arasında, Antalya Limak Lara Deluxe Otel'de bir toplantı düzenledi. Firmanın yeni yatırımlarının, hedeflerinin ve 2023 vizyonunun konuşulduğu toplantıya; yönetim kurulu ve tüm satış ekibi ile birlikte Türkiye'nin farklı illerinden gelen toplam 110 kişi katıldı.

Toplantının en can alıcı konusu ise firmanın Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde satın aldığı 1.000 dönümlük arazisinde büyük çaplı bir yeni üretim tesisini inşa edeceği haberi oldu.

Toplantı kapsamında Hidromek satış ekibi, 2013 yılı

içerisinde paletli ekskavatör grubuna dâhil edilecek olan 50 ton üzeri yeni model ve ürün hattına yeni eklenecek olan lastik tekerlekli yükleyiciler hakkında detaylı olarak bilgilendirildi. Toplantının son bölümünde düzenlenen ödül töreninde, en başarılı bölge ve satış yetkilileri açıklandı.



“Bu ülkenin gücü her şeye yeter”



CEYLIFT®
f.o.r.k.l.i.f.t.s

Ceylan Grup bünyesindeki Ceytech Makine tarafından üretilen Ceylift Forklift, iş dünyasının yükünü hafifletiyor. Uzun soluklu AR-GE çalışmaları sonucunda geliştirilen Ceylift Forklift'ler; kaldırma performansı, mükemmel manevra kabiliyeti, dayanıklılığı, düşük yakıt tüketimi, ergonomik ve konforlu yapısıyla hem verim hem ekonomi sağlıyor.

“Bu toprakların forklifti”



Ceylan Group

www.ceylift.com

Fabrika

Hacı Sabancı Organize Sanayi
Bölgesi Celal Bayar Blv. No: 8
Sarıçam/Adana
Tel: 0322 394 39 00
Faks: 0322 394 39 03

Merkez Ofis

CEYLAN OTOMOTİV/GAZİANTEP
3.Organize Sanayi Bölgesi 88319
Nolu Cad.No:12
Şehitkamil-GAZİANTEP
Tel: 0342 337 88 20
Fax: 0342 337 88 30
GSM: 0533 746 32 73

Adana Şube

CEYLAN OTOMOTİV
Adana Mersin Karayolu Üzeri
20.Km TARSUS-MERSİN
Tel: 0 324 651 03 30 - 37
Fax: 0 324 651 03 40 - 39

Diyarbakır Şube

CEYLAN OTOMOTİV
Şanlıurfa Karayolu Üzeri
3.Sanayi Sitesi O Blok
No:1-2 DİYARBAKIR
Tel: 0412 255 08 61-62-63
Fax: 0412 255 08 67

Kayseri Şube

CEYLAN OTOMOTİV
Organize San. Böl. 6.Cad.
No:36 KAYSERİ
Tel: 0 352 321 24 16-17-18
Fax: 0 352 321 39 38

Sanayide Kentsel Dönüşüm, Bayrampaşa'da başladı

Bayrampaşa Belediyesi, Türkiye'de ilk kez sanayide kentsel dönüşümü başlattı. Proje kapsamında, 20 bin metrekarelik alan dönüştürülerek, modern hizmet tesisleri ve çalışma alanları inşa edilecek.

Depremi yıkıcı etkisinden vatandaşları korumak amacıyla Kentsel Dönüşüm Projesine hız veren Bayrampaşa Belediyesi, Muratpaşa Mahallesi Rami Kışla Caddesi'ndeki 20 bin metrekarelik alanda eski sanayi binalarını törenle yıktı. Bayrampaşa Belediye Başkanı Atila Aydın'ın ev sahipliğinde düzenlenen Bayrampaşa Sanayi Alanı Kentsel Dönüşüm Projesi'nin yıkım törenine, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş da katıldı.

Törende konuşan Bayrampaşa Belediye Başkanı Atila Aydın, Kentsel Dönüşüm'e konutların yanı sıra sanayi bölgelerini de dâhil ettiklerini belirtti. Aydın; "Türkiye'de ilk kez sanayide Kentsel Dönüşüm'ü 40 milyon dolarlık dev projeye Bayrampaşa'dan başlatıyoruz. Ana amacımız, halkımızın güvenli konutlarda oturmasını ve güvenli mekânlarda çalışmasını sağlamak" dedi. İBB Başkanı Kadir Topbaş ise projenin sosyal içeriğine değinecek; "İstanbul'da Kentsel Dönüşüm'ü halka rağmen değil, halk ile birlikte yapacağız" ifadelerini kullandı.



Aydın ve Topbaş, konuşmaların ardından iş makinasına geçerek ilk yıkımı başlattı. Toplam 33 bin metrekarelik hizmet, ticaret ve konut alanından oluşacak Bayrampaşa Sanayi Alanı Kentsel Dönüşüm Projesi, kamu ve özel sektör iş birliğiyle gerçekleştirilecek. Proje kapsamında 11 bin metrekarelik otopark ve kapalı pazar yeri, deprem afet koordinasyon merkezi, modern kurban kesim yeri ve 4 bin metrekarelik spor merkezleri ile yeşil alan yapılacak.

ED Makina, araç parkını Hyundai ile büyütüyor

İstanbul merkezli olarak Türkiye genelinde iş makinaları alanında kiralama hizmeti veren ED Makina, HMF Makina'dan 10 adet Hyundai ekskavatör sipariş etti. 9 serisi R290LC ve R210LC modellerden oluşan paketteki makinaların teslimatı başladı.

Mobil konkasör ve eleme tesisleri ile uzun erişimli ekskavatörler, yol silindirleri ve birtakım özellikli makinalarla birlikte makina parkında yaklaşık 118 araç bulunan ED Makina, yeni aldığı makinalarla beraber son bir yıl içerisinde parkına 15 adet Hyundai ekskavatör eklemiş oldu.

Yedek parça temininde kolaylık

3 yıldır HMF Makina ile çalıştıklarını söyleyen ED Makina firma ortaklarından Ertuğrul Duman, firmanın satış sonrası servis hizmetinden oldukça memnun olduklarını ve yedek parça tedarik etmekte herhangi bir problem yaşamadıklarını vurguluyor. HMF Makina'nın İstanbul Avrupa Yakası'ndaki teknik servis hizmet noktasının kendilerine yakın olmasının da avantajını yaşadıklarını altını çizen Ertuğrul Duman

şunları söylüyor: "HMF makinalarının arkasında duran bir firma. Servise telefon açıyoruz, makinanın yedek parçasını hemen ayağımıza getiriyorlar. Elinde olmayan ürünün bile 1-2 gün içinde tedarikini yapıp hemen bize gönderebiliyorlar. Aynı zamanda makina dışarıdan yedek parça temin etmek de kolay. Çünkü Hyundai; Cummins motor, Kawasaki pompa gibi tanınmış ve düzgün markalarla çalışıyor. Yedek parçası bol. Motorun kalibrasyonlarını yapan programlar çok yaygın. Bizim hidrolik pompamız bu makinanın her türlü pompa işinden anlıyor."

Yüksek ikinci el değeri

HMF Makina'nın kendilerine cazip ödeme koşulları sunduğunu belirten Ertuğrul Duman, Hyundai ekskavatörlerin ikinci el değerinin de yüksek olduğunu dikkat çekiyor.

Teknik açıdan makinaların yakıt tüketimi, seriliği ve gücüyle ilgili olarak herhangi bir endişesi olmadığını söyleyen Ertuğrul Duman, Hyundai makinaların avantaj sağlayan araçlar olduğunu ifade ediyor. Hafriyat, kanal kazıları, altyapı ve yıkım gibi sektörün her alanında Hyun-



dai makinaların kullanıldığını belirten Duman; "Hyundai kendini piyasaya kanıtlamış bir marka. Ondan dolayı çok tercih ediliyor. Biz de kiralama yaptığımız için müşteriye rahatlıkla bu makinaları sunabiliyoruz" şeklinde konuşuyor.

DX140LCR



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



SANKO MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.

www.sankomakina.com.tr
e-posta: info@sankomakina.com.tr



Doğu Zebah İnşaat, araç parkına 20 adet Ford Cargo 4136M Transmikser kattı

İstanbul'da hazır beton alanında faaliyet gösteren Doğu Zebah İnşaat, Ford Otosan'dan 20 adet 4136M Ford Cargo Transmikser satın aldı. Ford Otosan Satış Bölge Müdürü Baran Süslü, Ford Otosan Satış Sonrası Hizmetler Bölge Müdürü Yavuz Baysan ve satış gerçekleştiren Elazığ Ford Yetkili Satıcısı Çetinkayalar Kamyon Satış Müdürü Ergun Deniz; 20 adet Cargo'yu şirketin İstanbul şantiyesinde, şirket ortakları Zeki Muz ve Ahmet Muz'a teslim etti.

Şirket sahibi Zeki Muz, teslimat töreninde yaptığı konuşmada, Ford Cargo 4136M Mikser ile ilk olarak şantiyelerinde test ederek tanıştıklarını belirterek şunları söyledi: "Yakıt tüketiminin en önemli gider kalemlerinden olduğu bu dönemde, test sırasında Cargo'nun rekabetçi



yakıt tüketimi sunduğunu, aynı zamanda performansından da ödün vermediği dikkatimizi çekti. Ford'un sunduğu satın

alma ve kredi kolaylıkları da bunun üzerine eklenince, hiç düşünmeden kararımızı Ford Cargo'dan yana verdik."

Türkiye, sismik gemi aldı

Norveçli Polarcus firmasından 130 milyon dolara alınan gemi, 2 ve 3 boyutlu sismik aramalarda kullanılacak.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, ismi 'Barbaros Hayrettin' olarak değiştirilen geminin öncelikle Karadeniz, ardından da Akdeniz'de sismik aramalar yapacağını belirtti. "Gemi, incelemelerini 3 boyutlu yaptığı için daha hızlı mesafe alacağız" diyen Bakan Taner Yıldız, uluslararası anlaşmalara zemin oluşturacak yapının böylelikle güçleneceğini ifade etti.

Barbaros Hayrettin adlı sismik gemi, gümrük işlemlerinden sonra Türk Bayrağı'nın renklerine boyanacak. 84 metre uzunluğundaki gemide helikopter iniş pisti de bulunuyor.



Beylikdüzü'ne metro müjdesi

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Bahçelievler – Beylikdüzü arasında yapılacak metro inşaatının müjdesini verdi.

İBB Başkanı Kadir Topbaş, Beylikdüzü AK Parti İlçe Başkanlığı'nı ziyaret etti. Burada konuşan Başkan Topbaş, ilçeye metrobüsten sonra metroyu da getireceklerini belirtti. Topbaş, metrobüste değişiklikler yapılacağını ve İstanbul'daki ulaşım sorununun büyük oranda çözüleceğini kaydetti.

Metrobüs taşımacılığının İstanbul'un ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamadığına



değinen Başkan Topbaş, Beylikdüzü'ne ulaşacak metronun 2013 yılı programında olduğunu bildirdi. Topbaş; "Bu yıl içerisinde ihalesini tamamlayıp çalışmalarını başlatmayı hedefliyoruz. Bahçelievler'den

Beylikdüzü'ne metro yapılacaktır; fakat metro güzergâhı metrobüs ile aynı doğrultuda olmayacaktır. Bazı ilçelerde iç bölgelere de girerek oradaki yoğun nüfusa ulaşarak, Beylikdüzü'ne gelecek" dedi.

İBB Başkanı Kadir Topbaş, Hollanda'dan getirilen otobüslerin (metrobüs) elektronik sistemleri sayesinde vagon ekleme gibi özelliklerle büyütüleceğini de sözlerine ekledi. Beylikdüzü Belediye Başkanı Yusuf Uzun ise metronun hizmete girmesiyle Beylikdüzü'nün İstanbul'un en önemli ilçelerinden biri haline geleceğini ifade etti.

Bizi seçmelerinin sebebi çok



PALME[®]
Makina

Ankara
Atisan Sanayi Sitesi Abdülhalik
Renda Cad. No:25 Ostim
Tel +90 312 385 17 53 pbx
Faks +90 312 354 18 10

İstanbul (Anadolu)
Şerifali Mahallesi Mevdudi
Sok. No : 20 Ümraniye
Tel +90 216 466 04 78 pbx
Faks +90 216 466 04 79

İstanbul (Avrupa)
İkitelli OSB Sefaköy San. Sit. 13.Blk
No:28 İkitelli Küçükçekmece
Tel +90 212 549 85 52
Faks +90 212 549 85 54

İzmir
Umurbey Mah. Şehitler Cad.
No:96 Alsancak
Tel +90 232 463 37 52 - 53
Faks +90 232 463 37 50

Fabrika
Atisan San. Sit. 1573. Cad.
No : 34-36 Ostim / ANKARA
Tel +90 312 385 95 34 pbx
Faks +90 312 385 95 36

www.palmemakina.com

"yerli üretimin güz aklı"



STFA İnşaat, Kuveyt'te 486 milyon dolarlık ihale kazandı



STFA İnşaat Grubu, Kuveyt'te Liman Genişletme ve Servis Limanları inşaatı ihalesini kazandı. 486 milyon dolar değerindeki proje, STFA'nın Kuveyt'teki ilk projesi olma özelliğini taşıyor.

Kuveyt Oil Company tarafından ihale edilen, 486 milyon

dolar değerindeki proje, Al Sabahiya bölgesinde yeni bir servis limanı inşası ve Arap Körfezi'ndeki Al Ahmedi Limanı'nın kapasitesinin genişletilmesini kapsıyor. Projenin 38 ayda tamamlanması hedefleniyor.

Kuveyt'in 32 kilometre güneyinde Al Sabahiya bölge-

sindeki proje, kuzey ve güney olarak iki ana kısımdan oluşuyor. Proje kapsamında; deniz (denizde tarama, mendirekler, bloklu rıhtımlar, pontoonlar, ship lift sistem), üst yapı bina, çevre düzenleme, elektrik ve mekanik işleri ile ICT sistemleri (marine and building management ve telekomünikasyon) bulunuyor.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan STFA İnşaat Grubu Başkanı Mustafa Karakuş, Kuveyt Servis Limanı inşaatının 2013 yılındaki ilk projeleri olduğunu belirterek; "İhale teklifimizi Kasım 2012'de sunmuş ve birinci olduğumuzu öğrenmiştik. 29 Ocak'ta da ihaleyi kazandığımızın haberini aldık. Bu proje, Kuveyt'te yapacağımız ilk işimiz olmasının yanında, Ortadoğu'nun en önemli petrol kuruluşları olan Saudi Aramco ve Qatar Petroleum'dan sonra Kuwait Oil Company (KOC)'nin de müşterilerimiz arasına girmesiyle önemli bir kilometre taşı olacaktır. 75. yılımızı kutladığımız 2013 yılına, yeni bir proje haberi ile başlıyor olmaktan dolayı çok mutluyuz. 2013 yılında 1,5 milyar dolarlık iş hacmine ulaşma hedefimizin ilk adımı atmış olduk" dedi.

Turgut Özen Mermer'in tercihi: Scania

30 ülkeye ihracat yaparak mermer sektöründe Türkiye ve dünyada lider şirketlerden biri olma yolunda ilerleyen Turgut Özen Mermer San. A.Ş., Doğu Otomotiv'den Scania G420 model kamyon satın aldı.

Firma Sahibi Turgut Özen, Doğu Otomotiv Bursa Yetkili Satıcı ve Servisi Koçaslan Otomotiv'den satın aldığı Scania G420 model aracını Satış Müdürü Serkan Yaşadın teslim aldı.

1994 yılında Bilecik ili Yarhisar Köyü'nde ocak işletmeciliği ile faaliyetlerine başlayarak 2000 yılında da ilk fabrikasını kuran Turgut Özen Mermer, Scania'nın düşük yakıt tüketimli, kalite algısını en üst düzeyde sunan ve güvenlik ekipmanlarına önem verdiği vurgulanan araçlarıyla filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Makina parkında toplam 6 adet Scania marka kamyon bulunduran firma, yeni siparişiyle araçlardan duyduğu memnuniyeti ortaya koyuyor.



"Scania, tek tercihimiz olmaya devam edecektir"

Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Özen; "Firmamız Türkiye'de ve dün-

yada bu sektörde lider markalar arasında olmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda Scania markası sunduğu kalite, düşük yakıt tüketimi ve yüksek güvenlikle tek tercihimiz olmaya devam edecektir" diyor.

İŞLETME MALİYETLERİNE SERVET HARCAMAYIN!



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

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

Karlılığınızı arttırmaya ve işletim maliyetlerinizi düşürmeye odaklandık, ya siz?

VOLVO PENTA

www.volvopenta.com

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.

Volvo İş Merkezi

İçerenköy Mahallesi Engin Sokak No: 9 34752 Ataşehir - İstanbul

Tel : 90 216 655 75 00 • Fax : 90 216 469 29 72

3. Havalimanı projesinde, dolgu malzemesi konusu soru işareti



İhalesi 3 Mayıs 2013 tarihinde gerçekleştirilecek olan İstanbul'un 3. Havalimanı şartnamesinde, projenin yüksek maliyet yaratacak dolgu malzemesi temini konusu yükleniciye bırakılıyor.

Yap-İşlet-Devret modeliyle gerçekleştirilerek 25 yıllık işletme hakkı verilecek olan yeni havalimanı için işletmeciyeye, ilk 12 yıl kapsamında toplam 6,3 milyar Euro'luk yolcu gelir garantisi verilecek. Şartnameye göre garantinin, yolcu başına dış hat giden yolcu için 20 Euro, dış hattan gelip dış hata giden transit yolcu için 5 Euro ve iç hattan gelip dış hata giden transit yolcu için 3 Euro servis ücreti üzerinden hesaplanacağı ifade ediliyor.

Garanti verilen dış hat giden ve transit yolcu gelirlerinin belirlenen yıllık sabit miktarın altında olması durumunda aradaki gelir farkının işletmeciyeye ödeneceği; ancak gelirin bu miktarın üzerine çıkması durumunda ise gelirin Devlet Havalimanı Meydanları İşletmesi'ne (DHİMİ) aktarılacağı belirtiliyor.

Zemin dolgusu, işin en maliyetli ve zorlu konusu

Projenin gerçekleştirileceği İstanbul Avrupa yakasının Karadeniz sahilindeki Yeniköy – Akpınar bölgesi, uzun yıllardır kömür ve kum madenciliği yapılan bir alan. Dolayısıyla bölgede yer yer derinliği 100 metreye ulaşan çukurlar bulunuyor. Kanal İstanbul projesinden çıkacak malzemenin uygun olması halinde bu hafriyatın havalimanı projesinde dolgu malzemesi olarak kullanılabileceği, iki projenin eş zamanlı olmaması, yeterli malzeme çıkmaması, uygun malzeme bulunmaması veya elde edilememesi halinde ise işlemlerin yüklenici şirketin sorumluluğunda olduğu belirtiliyor.

İlk uçuşlar 2017-2018'de gerçekleşecek

Toplam dört etaptan oluşacak projenin ilk etabının 2017-2018 yılında hizmete girmesiyle, 3. Havalimanı'nın Avrupa yakasında tarifeli uçuşların gerçekleştirileceği tek havalimanı olacağı belirtiliyor. İlk aşamada yıllık 70 milyon yolcu kapasitesi hedeflenen projenin tamamlanmasıyla birlikte bu rakam 150 milyona çıkacak.

Energy Outlook 2030 yayımlandı

BP, enerji sektörünü değerlendirdiği Enerji Görünümü 2030 Raporu'nu (Energy Outlook 2030) yayımladı. Raporda, Dünya enerji talebinin 2030'a kadar yüzde 36 oranında artacağı belirtildi.

Raporda, talep edilen enerji miktarının 12 milyar ton petrolden 16,6 milyar tona ulaşmasının beklendiği, bu artışın tamamına yakınının da gelişmekte olan ülkelerin taleplerinden kaynaklanacağı kaydedildi.

Nüfus ve gelir artışının artan enerji talebinin arkasındaki temel faktör olarak görüldüğü raporda; OECD üyesi ülkelerdeki talebin 5,6 milyar ton petrolden, 5,8 milyar tona yükselmesinin beklendiği, diğer ülkelerde ise bu oranın 6,4 milyar tondan, 10,9 milyar tona çıkacağının tahmin edildiği bilgisi verildi. Dünya nüfusunun 8,3 milyara ulaşmasının beklendiği belirtilen rapora göre, 1,3 milyar insanın enerji ihtiyacının ortaya çıkacağı vurgulandı.



Raporda ayrıca, Çin'in 2030'da en fazla enerji ithal eden ülke olacağı tahminlerine yer verildi ve söz konusu durumda ülkenin ithalat oranının Avrupa ülkelerine denk düşeceği açıklandı.

1,8 milyar tonluk linyit rezervi bulundu

Konya Karapınar'da keşfedilen 1,8 milyar tonluk linyit rezervi ile 5 bin megavat (MW) gücündeki bir termik santrale 30 yıl yetebilecek enerji sağlanacak.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tara-

findan yapılan açıklamada, Maden Tetkik ve Arama Kurumu (MTA) tarafından 4 yıl süren çalışmalar sonucunda Konya Karapınar'da 1,8 milyar tonluk linyit rezervi bulunduğu belirtildi. Bakanlık'ın, 2 bin 400 MW kurulu güce sahip Atatürk Barajı'nın iki katı elektrik üretecek bü-

yüklükteki rezervi ekonomiye kazandırmak için harekete geçtiği bildirildi.

Söz konusu rezervi 'küçük bir Elbistan Havzası' olarak betimleyen Bakan Taner Yıldız, 7-8 milyar dolarlık yatırım öngörüklerini söyledi.

Konecranes'ten dünyanın ilk hibrid konteyner istifleyicisi



Konecranes tarafından geliştirilen dünyanın ilk hibrid konteyner istifleyicisi SMV 4531 TB5 HLT, kullanıcılara yüksek performans ve hız ile birlikte yakıt tüketimi ve emisyon değerlerinde de en az yüzde 30 oranında avantaj vaat ediyor.

Türkiye'de Ascendum Türk firması bünyesindeki Air Rail Türkiye organizasyonunun satış ve satış sonrası hizmetleri garantisi altında olan Konecranes'in bu yeni hibrid konteyner istifleyicisi 45 ton yük kaldırma kapasitesine sahip bulunuyor.

Ürün; hibrid/dizel güç aktarma, elektrikli hidrolik kaldırma sistemi ve gelişmiş kapasitör temelli enerji depolama özellikleri sunuyor. Bu yenilikçi istifleme aracının (reach stacker), sürücünün komutlarına geliştirilmiş performansı ve ivmesi ile yanıt verirken yakıt tüketimi ve emisyonunu da en az yüzde 30 oranında azalttığı ifade ediliyor.

"Konecranes, kaldırma teknolojisi ve hizmetinde öncü ve lider bir konumda" diyen Konecranes Başkan Yardımcısı ve Forklift İşletme Birim Müdürü Lars Fredin; *"Yeni konteyner istifleyicimiz, sektörümüz için heyecan verici bir ile-*

ri adım ve Konecranes'in müşterilerine çevreye duyarlı ürün ve hizmetler sunma çabasını kanıtlar nitelikte" şeklinde konuşuyor.

Dizel yakıt sarfiyatını, en az yüzde 30 azaltıyor

Yeni Konecranes hibrid konteyner istifleyicinin, konteynerler tam doluyken ve normal bir taşımada, diğer dizel konteyner istifleyicilere kıyasla en az yüzde 30 oranında yakıt tasarrufu sağladığı belirtiliyor. Bu derece önemli bir tasarrufun temelinde; aktarma organları, hidrolik kaldırma sistemi ve enerji depolama sistemi boyunca tüm enerji akışlarının elektrikli hale getirilmesinin bulunduğu ifade ediliyor.

Konecranes İstifleme Araçları Teknik Müdürü Anders Nilsson; *"İtme ve kaldırma, bu işlere özel yenilenebilir şekilde çalıştırılabilen elektrik motorları ile gerçekleştiriliyor. Vites ve yük azaltımıyla sağlanan enerji yeniden kullanım için geri kazanılıyor ve depolanıyor. Dizel yakıt sarfiyatını önemli ölçüde azaltan bu uygulama çevreye de olumlu etki ediyor. Aynı şekilde, hızlı tepki ve yüksek ivmeye bağlı olarak üretkenlik de artıyor"* şeklinde konuşuyor.

Nilsson şöyle devam ediyor: *"Hibrid konteyner istifleyicinin dizel motoru, teknoloji ve maliyetin izin verdiği ölçüde başka bir elektrik enerjisi kaynağıyla değiştirilebilir. Yakıt aküleri ya da elektrik şebekesine bağlanmak suretiyle şarj edilebilen enerji depoları bu kaynaklara örnek oluşturabilir."*

Güç aktarma organlarının elektrikleştirilmesi

Konvansiyonel bir konteyner istifleyicide güç aktarma organları dizel motor, tork çeviricisi ve şanzımandan oluşan dizel/mekanik bir sistemdir. Dizel motoru itme için gerekli enerjiyi üretir. Enerji akışı mekaniktir ve oldukça karmaşık bir mekanik şanzıman gerektirir. Frenleme esnasında kullanılamayan enerji, ısı halinde çevreye dağılır ve boşa harcanmış olur.

Yeni Konecranes hibrid konteyner istifleyicide güç aktarma organları dizel motoru, elektrik jeneratörü ve elektrikli cer motorundan oluşan seri yapılandırılmış dizel/elektrikli bir sistemden oluşuyor. Dizel motoru, optimum yakıt verimliliği için sabit devirde çalışıyor ve jeneratöre güç sağlıyor. İtme, çeker aksın bütünleyici bir parçası olan elektrik motoru ile sağlanıyor. Bu motor aynı zamanda frenleme, mekanik fren ihtiyacını minimize



Elektrik enerjisi depolama

Konvansiyonel bir konteyner istifleyici, motoru çalıştırmak ve ışıklandırmalar dâhil elektrikli sistemlere güç sağlamak için klasik aküleri kullanıyor. Yeni Konecranes hibrid konteyner istifleyici, enerji depolamak için aracın elektrik sistemine bağlı gelişmiş bir kapasitör sistemine sahip bulunuyor. Bu sistem, yeniden kullanım için geri kazanılmış elektrik enerjisini depoluyor ve maksimum güç gereksinimi olan zamanlarda dizelle çalışan elektrik jeneratörünü devreye sokuyor.

Helsingborg Limanı'nda alan testi

Yeni Konecranes hibrid konteyner istifleyici Helsingborg konteyner terminalinde bir alan testinden geçirildi.

Helsingborg Limanı Servis ve Bakım Müdürü Mats Fernebrand; "Konecranes iş ortaklarımızdan biri oldu. Çok sıkı bir iş birliği içindeyiz. Bu iş birliği, var olan istifleme araçlarının özelliklerinin sürekli geliştirilmesini içeriyor ve biz yeni hibrid konteyner istifleyici gibi yeni modellerin gelişimi için fayda sağlıyoruz" açıklamasını yapıyor.

etme ve enerji tasarrufu sağlarken elektrik enerjisi de üretiyor.

Hidrolik kaldırma sisteminin elektrikleştirilmesi

Konvansiyonel bir konteyner istifleyicide dizel motor mekanik olarak, kaldırma ve sürüş için hidrolik enerji üreten değişken hacimli piston pompaları çalıştırır. Yük indirme esnasında oluşan enerji ise yine ısı olarak çevreye dağılmış ve boşa harcanmış olur.

Yeni Konecranes hibrid konteyner istifleyicide hidrolik pompalar elektrikle çalışıyor ve elektronik olarak kontrol ediliyor. Bu iş için kullanılan elektrik motorları, kaldırma ve sürüş için hidrolik enerji sağlayan pompaları çalıştırıyor. Bu pompaların hızı, dizel motorun hızından bağımsız olarak kontrol edilebiliyor. Daha da önemlisi, hidrolik silindirlerden gelen geri akış, ısı olarak atılmak yerine, hidrolik motor rolündeki pompaları geri besliyor ve böylece elektrik enerjisi üretiliyor.

Üsküdar-Sancaktepe Metrosu, 38 ayda tamamlanacak

M6 Hattı olarak adlandırılan Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy-Sancaktepe metrosunun tünel kazma işi, köstebek adı verilen TBM (Tunnel Boring Machine) ile başladı.

Ümraniye Çarşı İstasyonu'nda gerçekleştirilen törene; İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Üsküdar Belediye Başkanı Mustafa Kara ve Ümraniye Belediye Başkanı Hasan Can katıldı. Proje bittiğinde Üsküdar - Çekmeköy arası seyahat süresinin 24 dakikaya ineceği belirtildi. Marmaray projesi ile entegre olacak M6 Hattı'nın günde yaklaşık 700 bin, saatte 58 bin yolcu taşıyacağı kaydedildi.

Tünel kazma işlemi öncesi konuşan Başkan Kadir Topbaş, İBB olarak yatırımlarının yüzde 55'ini ulaşım ayırdıklarını vurgulayarak; "Cumhuriyet tarihinin en büyük metro hattını kurduk" dedi. Tünel kazma işlemini Başkan Topbaş başlattı.

20 kilometre uzunluğunda ve 16 istasyonlu Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy-Sancaktepe Metrosu'nda depo sahası ve buraya bağlanan 2 bin 750 metre bağlantı tüneli bulunuyor. 45 ayda tamamlanan Kadıköy - Kartal metrosunun rekorunu elinden alacak Üsküdar-Sancaktepe Hattı'nın 38 ayda bitirilmesi planlanıyor. Üsküdar, Fıstıkbaşı, Bağlarbaşı, Altunizade, Kısıklı, Libadiye, Çarşı, Ümraniye, İnkılap Mahallesi, Çakmak, İhlamurkuyu, Altınşehir, Lise, Dudullu, Toplu Konut, Çekmeköy-Sancaktepe istasyonlarının bulunacağı hat ile son durak olan Sancaktepe'den Üsküdar'a 24, Kartal'a 59, Yenikapı'ya 36, Taksim 44, Hacıosman 68, Havalimanı 68 ve Olimpiyat Stadı'na 78 dakikada ulaşılacağı bildiriliyor.





"Rekabet, etik değerler çerçevesinde olmalı"



Sanko Makina Pazarlama A.Ş. Genel Müdürü Orhan Aydoğan, Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Türkiye İş Makinaları Distribütörleri İmalatçıları Birliği'nde (İMDER), rekabeti doğrular üzerine inşa etmek için etik kurallar koymaya çalıştıklarını ifade etti.

İş makinası sektöründe uzun yılların tecrübesine sahip olan Orhan Aydoğan ile sektörün gündemi ve geleceği üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik. Sanko Makina'nın sektördeki yeri ve hedefleri hakkında da bilgi veren Aydoğan, firma olarak başarılarının sırrını bizimle paylaştı.

İş makinası sektöründe çalışmaya nasıl başladınız?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümü mezunuyum. 1993 yılında Çukurova İthalat Ankara Bölge Mü-

dürlüğü'nde çalışmaya başlayarak iş makinası sektörüne girdim. Daha sonra İstanbul'a gelerek Liebherr Koordinatörlüğü ve Satış Müdürlüğü görevlerinde bulundum. 2003 yılında Çukurova'da çalışmaya ara vererek 2007 yılına kadar Hasel'de görev aldım. 2007 yılında Çukurova İthalat'a Genel Müdür Yardımcısı olarak geri döndüm. Ancak 2008-2009 yıllarında Türkiye ve dünyada ekonomik kriz hakimdi. Sıkıntılı bir süreç yaşadık. Tam her şey düzeldi, işleri belli bir çizgiye oturttuk derken 2010 yılında Sanko Makina ile görüşmelerimiz başladı. 7-8 ay süren görüşmelerden son-

ra Sanko Makina'daki görevime başladım. 2010 yılından beri de burada Genel Müdür olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

"Sanko Makina'da Anadolu'nun samimiyetini yaşıyorsunuz"

Her şirketin bir karakteri, ruhu vardır. Sanko Makina'nın nasıl bir çalışma tarzı var?

Sanko Makina, bir Anadolu firması. Gaziantep merkezli bir firma olmanın övünçüyle İstanbul'daki iş hayatına ayrı bir renk katıyor. Burada hem Anado-

lu'nun o samimiyetini, sıcaklığını hem de bazı iş kollarında gösterdiği temkinli yaklaşımı yaşıyorsunuz. Benim Sanko Makina'nın ruhuna çok hızlı bir şekilde adapte olmamdaki etken belki de bu sıcaklıktır. Bunun yanında iş konusunda yaşanan zorluklar, daha önce kazanılan tecrübeler sayesinde aşıyor. Firma sahipleri, yaptığımız işin sürekli arkasındalar. An geliyor küreği beraber çekiyoruz. An geliyor dümende biz oluyoruz. Bence bizim burada elde ettiğimiz başarının temelinde bu ortak sinerji var.

"Şirketteki temel mantık, nihai kullanıcıyı memnun etmek ve ona para kazandırmak"

Şirket içerisinde ürün anlamında nasıl bir yapılanma var?

Bir tarafta imal ettiğimiz beko loder ve telehandler ürünlerimizin markası olan MST var. Yani imalat makinaları kanadı. Diğer tarafta ise Güney Kore'den ithal ettiğimiz Doosan iş makinaları ve forkliftler, Ingersoll Rand mobil kompresörler, Soosan hidrolik kırıcılar yanında lastik ve filtre satışımız bulunuyor. Bu da ithal makinalar kanadımızı oluşturuyor. Aynı merkezden yönetilseler de bazen nihai kullanıcı nezdinde ürün gruplarımızı ayırmamız gerekiyor. Örneğin, 50 tonluk bir ekskavatör müşterisi ile bir beko loder alıcısının beklentileri farklı oluyor. Dolayısıyla biz burada satış ekibimizi ürün grubuna göre ayırabiliyoruz. Ayırmadığımız zamanlar da oluyor. Satış ekibimiz, Doosan ekskavatör sattığı kişiye an geliyor beko loder de satabiliyor. Beko loder ile Doosan satış stratejilerimiz bazen değişebiliyor. Ancak temel mantık nihai kullanıcıyı memnun etmek ve ona para kazandırmak. Tabi o memnuniyet doğrultusunda ihtiyacı olduğunda diğer makinalarını da bizden satın almasını sağlamak.

"Doosan ürünlerindeki ciromuzu, 2 yıl içinde 2 kat artırdık"

Doosan grubunda hangi ürünler var?

Satışını gerçekleştirdiğimiz Doosan marka ürünler içerisinde ekskavatör, lastik tekerlekli yükleyiciler, Moxxy dediğimiz belden kırmalı kaya kamyonları, dizel, LPG ve elektrikli forkliftler ile mini yükleyiciler bulunuyor. Bu ürünlerdeki ciromuzu 2 yıl içinde 2 kat artırdık. Bu başarıda ekibimizin çok büyük bir çabası vardı. Aynı zamanda sektörün iyileşmesi de buna katkı sağladı. Ciromuzu, gelirimizi ve buna paralel olarak da yatırımlarımızı artırdık. Dünyada Doosan



Infracore ürün hattını genişletirken biz de Doosan kanadında Türkiye'de çok önemli yollar kat ettik. Gerek Doosan gerekse yerli imalat ürünlerimizle birlikte beko loder, paletli ekskavatör ve lastikli yükleyici grubunda pazarın yüzde 80'ine hitap edebiliyoruz.

Beko loderdeki pazar payınız nedir?

Beko loderde bu yıl yüzde 50'lik bir pazar artışı yaşadık. Geçen sene yaklaşık yüzde 10 olan pazar payımız, 2012'de 14'ün üzerine yükseldi. Önümüzdeki yıl daha büyük hedeflerimiz var.. 2013 yılında yine fırsatları değerlendirerek hedeflerimize ulaşmayı amaçlıyoruz. Aynı zamanda 2013'te pazarın büyüyeceği beklentisi içindeyiz.

İhracatı ne oranda gerçekleştiriyorsunuz?

Yurt içinde sattığımız ürünlerden daha fazlasını ihraç ediyoruz. Bu ürünler CE sertifikalı, ilgili düzenlemelere uygun ürünler. Üçer beşer değil 50 veya 100 adedin üzerinde paketler halinde satıyoruz. Avrupa, Kuzey Afrika ve Orta Doğu ülkelerine satış gerçekleştiriyoruz. Şu an dünyanın gelişen her pazarında biz varız. Özellikle de yakın coğrafyadaki gelişen pazarlarda...

"2012 yılında büyümemizin en temel sebebi ihracat"

O halde ihracata daha çok ağırlık veriyorsunuz öyle mi?

Ülkemizin menfaati için ürünlerimizi Türkiye'de imal edip yurt dışına ihraç etmemiz gerekiyor. Çünkü bu ülkenin refahı ancak ihracatla artar. Dolayısıyla beko

"Satış stratejilerimizdeki temel mantık, nihai kullanıcıyı memnun etmek ve ona para kazandırmak. Tabi o memnuniyet doğrultusunda ihtiyacı olduğunda diğer makinalarını da bizden satın almasını sağlamak."

loderin ya da iş makinasının Türkiye'de üretilmesi önemli bir konu. Zaten bizim de 2012 yılında büyüme göstermemizin en temel sebebi ihracattır. Beko loder ve diğer ürünlerde çok yol kat ettik. Sıfırdan başlayarak yüzde 15'lik pazar payına ulaştık. Yıllık 5 bin kapasitemiz var. Daha kaliteli ürünler sunabilmek adına ikinci el ve yedek parça departmanımıza büyük yatırımlar yaptık. Sadece Gaziantep'teki fabrikamızın arazisi 450.000 metrekare. Kapalı alanı ise 5 bin metrekare. Böyle bir alanda yatırımı boşuna yapmıyorsunuz. Türkiye'de ürün imal edip ihraç etmek ülkemiz, şirketimiz ve sektör için önemli.

"Yıllarca kompakt pazarının büyümesini bekledik. Sonunda bu yıl kompakt pazarı büyüdü. Geçen sene genel iş makinası piyasası yüzde 5 ila 10 arasında büyümüşse, önümüzdeki dönemde kompakt-line büyüme oranı bunun belki üç katı olacak."

Avrupalılar Türkiye'deki iş makinası sektörüne nasıl bakıyor?

Avrupa'nın gözü Türkiye'de. Avrupalı üreticilerin hepsi Türkiye'de büyüme ön-görüyorlar ve Türkiye'ye makina satma çabası içerisinde. Türkiye'de 2030-2035 yılına kadar otoban, demiryolu, enerji ve tarım sulama projelerine yatırım yapılacağını biliyorlar. Eskiden bu projelere ekipman satıyorlardı. Sonra bu projelere finans satmaya başladılar. Yakın zamanda da bu projelere ortak olacaklarını tahmin ediyorum. Hatta olmaya başladılar. Çünkü makina satarken sadece makinadan, finans satarken hem makinadan hem finanstan para kazanıyorlardı. Şimdi projeye ortak olunca projeden de para kazanacaklar. Ayrıca Avrupa'da böyle ciddi yatırımlar yok. Avrupalılar bu durumu kendi lehine çevirmek için çalışıyorlar. O yüzden Türkiye'deki iş makina sektörüyle yakından ilgileniyorlar.

"Kompakt pazarı büyüyecek"

Bundan 10 yıl sonra Türkiye'de hangi ürünlerin daha çok satıldığı bir iş makinası sektörü olacak?

Yıllarca kompakt pazarının büyümesini bekledik. Sonunda bu yıl kompakt pazarı büyüdü. Geçen sene genel iş makinası piyasası yüzde 5 ila 10 arasında büyümüşse, önümüzdeki dönemde kompakt-line büyüme oranı bunun belki üç katı olacak. Eskiden kompakt makinalar sadece seralarda kullanılırken, şimdi tüm peyzaj, yıkım, hafriyat ve tünel işlerinde kullanılıyor. Kompakt ola-

rak kastettiğim ürünler; mini ekskavatör, skid-steer loder ve bunun dışındaki küçük yükleyiciler. İlk zamanlarda kuyruğu kesik makinaları anlatmakta zorlanırken şimdi nihai kullanıcı kuyruğu kesik makina istiyorum diye geliyorlar. Kullanımının artacağını düşündüğüm diğer ürünler ise kentsel dönüşüm projelerinde kullanılan yıkım makinaları.

Kullanılacak ürünlerin tonajlarında, kapasitelerinde değişiklik olacak mı?

Otobanların faaliyete geçme sürelerinde yaşanan problemler çözülsünce bunların altyapılarında kazı ve hafriyat işlerinde ağırlıklı olarak 40-50 tonluk ekskavatörler kullanılacak. Mesela 2011'de bu tip makinalara büyük bir talep olmuştu. Bunun yanı sıra kent içi projelerde kullanılmak üzere küçük ekskavatörlerde de hareket olabilir. Altyapı projelerinin önü açılırsa, taş ocakçı ve hazır betoncuların lastik tekerlekli yükleyici dışında bir alternatifleri yok. Öte yandan mobil kırıcılarda son 1-1,5 senedir bir hareketlenme görüyorum. Kentsel dönüşümle birlikte elde edilen ürünü yerinde kırma ihtiyacı doğduğunda mobil kırıcı pazarının büyüyeceğini tahmin ediyorum. Ancak asıl artış beko loder ve paletli ekskavatörde olacak.

Türkiye iş makinası sektörü 3-4 binli rakamları tekrar görür mü?

Umarım o rakamlara düşmez. Ancak konjonktürün, gündemin sürekli değiştiği ülkemizde yarın öbür gün ne olacağının garantisini kimse veremez. Dün ilişkileri-



mizin çok iyi olduğu bir ülkeyle bugün sorunlarımız olabiliyor. Önümüzdeki 15-20 yılda Türkiye'nin yapması gereken çok şey var. Bunları yapabilmek için insan gücümüz mevcut. Yönetimsel olarak da bir sıkıntı olmadığı sürece öyle bir krizi yaşayacağımızı zannetmiyorum. Geçen sene 11 bin, bu sene 12 binlere ulaşan bir pazarın 3-4 binleri inmesi bana çok gerçekçi görünmüyor.

Sizce şu anda sektörün en önemli gündem maddesi nedir?

Bazı firmaların şirketlere uyguladığı operasyonel leasing şu sıralar çok gündemde. Bu, yaygın olarak bilinen operasyonel kiralamadan farklı bir uygulama. Bu yöntemle makina kiralanmıyor. Makina satın almak isteyen firmalara belli bir periyotta geri ödenmesi şartıyla finans sağlanıyor. Açıkcası bu alternatifin etkilerini ve sonuçlarını merak ediyorum.



"Sektörün en büyük sıkıntısı, kalifiye eleman eksikliği"

Öte yandan İMDER toplantılarında en çok üstünde durduğumuz konu eğitim. Hem makineyi yetkin bir şekilde kullanacak hem de makinenin herhangi bir arızasında bakımını yapacak kalifiye eleman bulmakta zorlanıyoruz. Benzer sıkıntıyı sektördeki diğer rakiplerimiz de yaşıyor. Bu kadar hızlı büyüyen sektörün en büyük sıkıntısı, yetişmiş personel eksikliği. Eğer kalifiye personel bulamazsanız binlerce liralık bir makineyi işin uzmanı olmayan birine teslim etmiş olursunuz. Çıkacak sıkıntıdan başta mal sahibi, işi bitirememekten dolayı mağdur oluyor. İkincisi ürünü satan firma, makinasının performansı ile ilgili çok büyük sıkıntılar yaşıyor. Arızadan dolayı firma zan altında kalıyor. Üçüncüsü çalışmayan makine ülkenin milli servetine büyük zarar. Bu üç olumsuz sonuç ancak eğitilmiş eleman sayesinde ortadan kaldırılabilir.

İMDER'de şu an üzerinde durduğunuz en önemli konu nedir?

İMDER'de Yönetim Kurulu Üyeleri olarak rekabeti doğru platformda yapmak ve doğrular üzerine inşa etmek için etik değerleri oturtmaya çalışıyoruz. Kullanıcının gözünü boyayarak, ona metanın altında başka şeyler sunarak sektörü yanlış yönlere çekmemek lazım. Çünkü küçük menfaatler peşinde koşmak, büyük hatalar doğurur. İş makinası sektörü oldukça dar bir alanda bir çok oyuncunun varlığını sürdürdüğü bir sektör.



Herkes birbirini tanıyor. Hiçbir satışta ben tek başıma değilim. Kesinlikle 3-5 rakibim daha oluyor. Orada ürünümüzü satmaya çalışırken aynı kulvarda, eşit bir şekilde şartları konuşuyoruz. Ancak ilerleyen safhalarda pazarlıkla ilgisi olmayan enteresan maddeler önümüze geliyor. Alternatif finansal çözümler etik de değil. İlk başta yapılan şey, daha kendi malını anlatmadan rakibin malını kötülemek oluyor. Bu çok yanlış. Eleştirdiğimiz ikinci önemli unsur ise müşterilerin mali açıdan uygun olmayan yöntemlere yönlendirilmesi. Bunu muhakkak engellemek gerekiyor.

Tabi tüm bunların yanında şuna da unutmamak lazım. İMDER rakiplerin ortak bulunduğu, sektörel menfaatler üzerine kurulmuş bir dernek. Yarım saat önce pazarda rakip olarak gördüğünüz bir firma yetkilisiyle, dernekte aynı masada oturup sektörün ortak menfaatleri üzerine fikir üretebilmek bir dernek üyesi olmanın gereğidir. Dernekçilik gönül vermek, sektörün iyiliği üzerine çalışmaktır. Sektörün iyiliği için yaptığınız her şey sizi de ileriye götürür. Derneğin var olma sebebi, dernekçiliğin mantığı budur.



"JCB ile işimiz yolunda, kafamız rahat"

İlk makinasını 1998 yılında JCB'den alarak bu sektöre adım atan Ersoylar Hafriyat, yeni ekskavatör tercihini yine JCB'den yana kullandı. 3 ay önce aldığı JS290LC model paletli ekskavatörü yıkım ve hafriyat çalışmalarında kullanan firmanın ortaklarından Çetin Erdoğan ile İstanbul Kayışdağı'nda yıkım yaptıkları şantiyede bir araya geldik.

İş makineleri ile 1975'te küçük yaşta iken yağcılık yaparak tanışan Çetin Erdoğan, daha sonra uzun bir süre operatör olarak çalışarak bu sektördeki bilgi ve tecrübesini artırmış. 1998 yılından beri yıkım ve hafriyat sektöründe ortakları ile birlikte faaliyet gösteren Erdoğan'ın yine JCB marka bir kazıcı yükleyicisi de bulunuyor.

"İlk JCB'mizi 15 bin saat kullandık, anahtar vurmada sattık"

Erdoğan, neden JCB'yi tercih ettiklerini şöyle ifade ediyor: "1998 yılında aldığımız 26 tonluk JCB JS240'ı yaklaşık 15 bin saat kullandık ve neredeyse anahtar vurmada da sattık. Ne motor ne de pompa yaptık. Sadece maki-

nanın zincirine ve makaralarına bakım yaptık. Onun haricinde bizi rahatsız edecek makinada en ufak bir problem olmadı. Makinayı sattığımız kişi de şu anda makinadan çok memnun. Bugüne kadarki huzurumuzu bozmamak için 10 bin Avro daha ucuz, eşdeğer ebatta makinalar olmasına rağmen yine JCB'yi tercih ederek bir JS290LC aldık."

ŞANTİYEDEN İZLENİMLER

Şehir içi hafriyat için ekskavatörde uzun bom tercih ediliyor

Yeni tasarımı ve modern dış görünümü ile oldukça dikkat çeken yeni JS-290LC'nin uzun bom'lu olması için 3 ay bekleediklerini söyleyen Erdoğan, kısa bom'un şehir içi hafriyatları için uygun olmadığını belirtiyor.

Kırıncı hattı ile sipariş edilen makina üzerinde JCB'nin uydu takip sistemi de bulunuyor. Böylece internet bağlantılı bir telefon üzerinden makinayı takip etmek mümkün olabiliyor.

İnşaatta kullanılan betonun kalitesi, yıkım süresini de etkiliyor

Proje kapsamında yıkılan 6 katlı üç binadan betonu elle karlanıncının yıkımı bir günde tamamlanırken, C30 betonla yapılmış olan diğer ikisinin ise 4'er gün sürmüştü. Erdoğan yıkım işindeki tehlikelere dikkat çekerek şunları söylüyor: *"Bu işi bilmeyen, param var makina aldım diyen, bu işte çekirdekten yetismeyen insanlar maalesef bu işin altında kalıyor. Biz bu işe sıfırdan başlayıp operatörlükten geldiğimiz için tecrübemizle riski en aza indiriyoruz. Bu binaları yıkarken de ne komşularımıza ne de kendimize zarar verdik. İşimizi doğru yapmak için belki biraz fazla mazot yakmışızdır ama candan kıymetli bir şey yok..."*

"Sınıfının en yüksek koparma gücüne sahip makinası"

Makinayı Erdoğan Bey'e satan SİF İş



Ersöylar Hafriyat Şirket Ortağı Çetin Erdoğan

Makinaları İstanbul Anadolu Yakası Satış Temsilcisi Hilmi Battal, JS290LC'nin, koparma gücü açısından sınıfındaki en yakın makinaya kıyasla en az yüzde 7 avantaj sağladığını ifade ediyor.

Hilmi Battal, Isuzu motor ve Kawasaki pompa gibi kalitesiyle dünya genelinde kabul gören ana aksamılarına sahip olan JS290LC'nin 30 tonluk bir makina olmasına rağmen 33 tonluk bir makinanın paletini sahip olduğunu belirtiyor: *"Çünkü biz makinanın yere daha dengeli, sağlam basmasını istiyoruz. Bu amaçla her zaman bir üst sınıf tonağı makinaların paletlerini kullanıyoruz."*

"JCB ile hiç yorulmuyor, sabah nasıl biniyorsam akşam öyle iniyorum"

Firmanın 16 yıllık operatörü İsa Erdoğan, özellikle gücünden memnun ol-

duğunu belirttiği JCB ekskavatörlerin kullanımının da oldukça kolay olduğunu vurguluyor: *"JCB'ler yere dengeli basıyor. Akşama kadar çalışıyorum, nasıl biniyorsam öyle iniyorum. Hiç yormuyor. Başka bir makinayı kullanmayı denedim, içinde duramadım. Çok sallanıyor, zıplıyordu çalıştığı yerde. Bir insan onun içinde akşama kadar duramaz. Ben 1 saat duramadım. Çünkü makina yere dengeli basmıyordu."*

İsa Erdoğan, görünümünden de memnun olduğu yeni makinasında kabindeki görüş açısının da iyileştiğini şu sözlerle ifade ediyor: *"Mesela şu üst cam, bina yıkımlarında çok önemli bir avantaj sağlıyor. Oturduğun yerden, başını oynatmadan yukarıyı görebiliyorsun. JCB'lerin gücünden, kullanım kolaylığından ve konforundan zaten memnunduk. Şimdi makina hem içerden hem dışarıdan daha da iyi görünüyor."*

Hırsızların işi, artık daha zor

Makinada bulunan uydu takip sistemi, hem makinanın konumu hem de faaliyetleri ile ilgili olarak internet üzerinden kullanıcılara bilgi sağlıyor: *"Makinayı alıp götürseler nerede olduğunu bulabiliyoruz. Bu sistem makinanın konumu belirlemede yardımcı oluyor. Ayrıca SİF'ten kendileri de takip ediyorlar. Motorun ne kadar çalıştığını, ne kadar zamanda yağın değişmesi gerektiğini, vb... Harareti yükselir sen fark edemezsin. Onlar seni uyarıyor. Şu anda makina çalışıyor, bilginiz var mı diyor. Mesela gece 11'de çalıştırmanız gerekiyor. Şu anda makina çalıştırıldı, haberin var mı diyor. Teknolojiyi JCB ile yakından takip ediyor, kullanıyoruz."*



Ersöylar Hafriyat Operatörü İsa Erdoğan



Sektör 2012'yi rekorla kapattı

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, 2012'nin sektörün rekor yılı olduğunu, yüzde 6,34 ile beklenenin üzerinde büyüme sağlandığını söyledi.

İSDER ve İNDER Genel Sekreteri, CECE ve FEM Yürütme Kurulu Üyesi Faruk Aksoy, yaptığı açıklamada İSDER'in endüstri sektörüne hizmet veren bir yapıya sahip olduğunu, hem kamu hem de özel sektörden geniş bir müşteri portföyü ile ön plana çıktığını anlattı. Dernek içerisinde 24 firma ile en büyük payın forklift sektörüne ait olduğunu kaydeden Faruk Aksoy, depo ve raf sistemleri endüstrisinde 7, platform sektöründe 9, gezer vinç endüstrisinde 5 ve lastik, akü, kompresör gibi sektörlerde faaliyet gösteren firmalarla beraber derneğin toplamda 50 üyesi olduğu bilgisini verdi. Aksoy, forklift sektöründe 2013 yılının ilk üyesinin Makliftsan İş Makinaları olduğunu altını çizerek, üye sayılarının artmaya başladığını ve 2013 içerisinde 55 üyeye ulaşmayı tahmin ettiklerini dile getirdi.

Konuşmasında, 2012 yılını değerlendiren ve 2013 hedeflerine değinen İSDER Genel Sekreteri Aksoy; "2012, rekor yılımız oldu. Genel beklenti, önceki sene-

ki rakamlara yakındı. Ama hem İSDER Yönetim Kurulu Başkanı Rızanur Meral hem de bazı üyeler, büyüme oranının yüzde 5 ile 10 arasında değişeceği yönünde görüşe sahipti. Nitekim, yüzde 6,34 oranında büyüme yaşadık ve genel beklentinin üzerine çıktık. Hem arka ağırlıkta hem de depo içi forklifte satış adedi 10 bin 900'e ulaştı. 2013 yılı için ise yüzde 5 ile 10 arasında bir büyüme oranı bekliyoruz. 12 bin adet forkliftin satılacağını düşünüyoruz" dedi.

Avrupa ülkelerinde, yılda 20 binden fazla forklift satılıyor

Avrupa ülkelerinden özellikle Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere'de yıllık forklift satışının 20 ila 30 binin arasında değiştiğini vurgulayan Faruk Aksoy; "Türkiye'de forklift satışında henüz 10 binli rakamlara ulaştık. Ama gelişimini tamamlamış, sanayisini oturtmuş Avrupa ülkelerinde her yıl 20 binin üzerinde forklift satışı yapılıyor. Bu, bizim için umut verici bir durum" ifadelerinde bulundu. Tüm dün-

yadaki forklift satışının 2011 yılında 990 bine ulaştığını, geçen yıl ise Avrupa'daki ekonomik daralmayla birlikte 920 bine düştüğünü hatırlatan Aksoy, Avrupa için yüzde 4 olarak düşünülen küçülmeye beraber, Türkiye'de yüzde 6,34 oranında büyüme sağlandığını, bunun önemli bir gelişme olduğunu söyledi.

500 milyar dolarlık ihracat hedefinde 2 - 2,5 milyar dolarlık bölümün istif makinaları sektörüne ait olduğunu bildiren Genel Sekreter Aksoy, İSDER üyeleri arasındaki yük ve kaldırma ekipmanları sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracatta yüzde 26,7 oranla, 204 milyon dolardan 259 milyon dolara çıktığını vurguladı. Tüm makina sektöründe geçen yıla oranla ciddi bir artış yaşandığını sözlerine ekleyen Sekreter Aksoy, yüzde 15 ile rakamın 12,2 milyar dolardan 14 milyar dolara ulaştığını belirtti. Türkiye'deki pazarın ciddi anlamda büyüdüğünü ve bunun ihracat oranını etkilediğini aktaran Faruk Aksoy, yeni yatırımlar, istikrar devamlılığı ve sanayicinin



önünün açılması gibi tedbirlerle ihracat oranlarında artış yaşanacağını kaydetti.

Dünya ile aynı emisyon standartlarına geçiliyor

İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, motor faz uygulamasıyla ilgili Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü'ne talepte bulunduklarına değindi. Forkliftler için faz 3B zorunluluğu olduğuna dikkati çeken Aksoy, esneklik ve stoktan satış mevzuatı dolayısıyla faz 3A motorların 2013 sonuna kadar kullanılabileceğinin öngörülüğünü, Bakanlık'tan gelecek kararı beklediklerini ifade etti.

Faruk Aksoy, 56 kilovat üzerindeki tüm motorları konu alan faz 4 uygulamasının, bir değişiklik olmadığı taktirde, 1 Ocak 2014 tarihi itibarıyla Avrupa ile aynı anda yürürlüğe gireceğini vurguladı ve böylelikle dünya ile aynı emisyon standartlarına geçileceğini duyurdu. Aksoy, tip onay belgelerinin de ulusallaştırılma yolunda Bakanlık tarafından çalışıldığını, traktör sektöründe ise uygulamaya geçildiğini kaydetti.

Sektör, WIN ile Logist Eurasia'da buluşacak

2013 yılı içerisinde World Of Industry (WIN) ile Logist Eurasia olmak üzere iki önemli fuarı desteklerini ifade eden İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy; "Bu fuarlar, bizim için çok değerli. Buralarda yer almamızın sektörümüz için ciddi etkisi var. WIN fuarlarını 6 senedir çeşitli sıkıntılar nedeniyle desteklemiyorduk. Ama sorunlar çözüldü. Üyelerimize uygulanacak metre-kare fiyatları konusunda anlaşıldı. İstenilen salonlar ayarlandı. Şu anda tam destekçileriyiz. Logist Fuarı da ulusal fuarlar arasında ve sektörümüz için yine çok önemli bir fuar olma niteliğini taşıyor" şeklinde konuştu.



Genel Sekreter Aksoy, her yıl gerçekleştirilen WIN fuarlarının iki ayağı olduğunu, ilkinin 21 - 24 Mart 2013, ikincisinin ise 6 - 9 Haziran 2013 tarihlerinde Tüyap İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenleneceğini belirtti. Sekreter Aksoy, sektörün en önemli fuarı olarak nitelendirdiği WIN'e 24 üyenin katılacağını bildirdi. Aksoy, Logist Eurasia fuarının ise 14 - 17 Kasım 2013'de Tüyap'ta yapılacağına yer verdi.

Piyasa gözetim ve denetimi çalışmaları, Bakanlık'ın nezinde yürütülüyor

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen piyasa denetim ve gözetim çalışmalarına değinen İSDER Genel Sekreteri, bu bağlamda Sanayi Ürünleri ve Güvenliği Denetimi adı altında yeni bir Genel Müdürlük kurulduğunu dile getirdi. Aksoy, Genel Müdür Muhsin Dere'nin, sektöre yönelik özel çalışma programları yapma konusunda İMDER ve İSDER ile iletişime geçtiğini kaydetti.

Piyasa gözetim ve denetim etkinliklerinin nasıl yapılacağı, ürünlerin nasıl değerlendirileceği, riskli ve risksiz olduklarının nasıl saptanacağı gibi konuların değerlendirileceği bir günlük etkinlik yapacaklarını açıklayan Faruk Aksoy, Nisan ayının ilk haftası düzenlenecek bu organizasyona tüm sektör temsilcilerinin davet edileceği bilgisini verdi. Söz konusu etkinlikle ilgili olarak kitap-

çık oluşturdıklarını ifade eden Aksoy; "Bakanlık ile ciddi çalışmalar yapıyoruz. Bize; 'Sizin sektörünüzle ilgili bilgi edineceğimiz döküman var mı?' dediler. Biz de üyelerimizle ortak çalışarak, forklift sektörü için 3 ve gezer vinç, hi-up mobil vinç, kule vinç, ekskavatör, yükleyici, beko loder ile genel kontrol listesi ve tüm standartları içine alan eğitim notlarına ilişkin kitapçıklar oluşturduk ve Bakanlık'a ilettik. Bunlarla beraber sektörde ciddi manada kendi üzerimize düşeni yaptığımızın düşüncesindeyiz" diye konuştu.

Mevcut 19 projenin bir kısmının 2013 içinde devreye gireceğini söyleyen İSDER Genel Sekreteri Aksoy, böylelikle güçlerinin artacağını ve sektöre daha faydalı olacaklarını ifade etti. Genel Sekreter Faruk Aksoy, sözlerini şöyle sürdürdü: "İSDER çatısı altında imalat konusunda gelişimler başladı. Aynı bir komite kuracağız. Hukuk müşavirliğimiz, iş sağlığı ve güvenliği danışmanımız ve piyasa gözetim merkezi firmamız ile üyelerimize daha faydalı olabilmek için çalışıyoruz. Eğitimlerimiz devam ediyor. Depo-raf sektörüyle ilgili montaj eğitimlerine başladık. 6 aşamadan oluşan eğitimin ilki, İngiltere'den gelen uzmanlar tarafından Pendik Greenpark Otel'de verildi. İSDER olarak İSTKA İstanbul Kalkınma Ajansı'nın Desteği ile Fatih Üniversitesinde DRS Test merkezi kuruyoruz."

HMF Makina Satış Ekibi, Kıbrıs'ta bir araya geldi

HMF Makina, 'Performans, Yenilmezlik, Güç' temalı İş Makinası Bölge Toplantısı'nı 08 – 10 Şubat 2013 tarihlerinde Kıbrıs Cratos Premium Otel'de gerçekleştirdi.

HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur önderliğinde düzenlenen toplantı, Türkiye'nin farklı illerinden gelen toplamda 45 katılımcı ile gerçekleşti. HMF Bölge İş Makinası Satış Ekibi'nin eksiksiz olarak katıldığı ve 2 gün süren toplantıda, 2012 yılının değerlendirildiği ve 2013'ün hedeflerinin belirlendiği açıklandı.

Toplantıda, 2012'yi başarı ile bitiren satış ekibi özel olarak ha-

zırlanan hediyelerle ödüllendirildi ve 2013'te başarılarının artarak devam edeceği vurgulandı.



Kömür üretiminde, büyük düşüş yaşandı

Türkiye Taşkömürü Kurumu'nun Armutçuk, Karadon, Kozlu, Amasra ve Üzülmaz maden ocaklarında, 2000 yılından bu yana en düşük kömür üretimi yapıldı.

2012 yılında 1 milyon 457 bin ton olan kömür üretimi, geçtiğimiz yıl 1 milyon 592 bin 515 olmak üzere 135 bin 418 ton azaldı. Geçen yıl 2 milyon 103 ton olarak programlanan üretimin gerisinde kalan kurum, en az üretimi 106 bin 445 tonla Ekim ayında gerçekleştirdi. Bir önceki yıla göre 2012'de yer altından 921, yer üstünden 44 olmak üzere 965 kişinin emekli olduğu TTK maden ocaklarında, 2000-2012 döneminde toplamda 23 milyon 838 bin 789 ton kömür üretildi. En fazla üretim 2 milyon 356 bin 865 tonla 2001'de, 2 milyon 259 bin 227 tonla 2000'de ve 2 milyon 244 bin 372 tonla da 2002'de yapıldı. 2004'te 1 milyon 879 bin 411 tonla üretimde 2 milyon tonun altına düşen TTK, bu tarihten itibaren de bu üretim rakamını yakalayamadı.



Üretim rakamları

TTK'nın 2000-2012 arası üretim rakamları ve çalışan sayısı şöyle:

Yıl	Üretim Miktarı	Çalışan İşçi Yer altı ve Yer üstü
2000	2.259.227	19.151
2001	2.356.865	18.025
2002	2.244.372	15.761
2003	2.011.178	14.062
2004	1.879.411	12.261
2005	1.665.324	11.249
2006	1.522.421	10.611
2007	1.675.373	10.553
2008	1.586.532	9.685
2009	1.879.630	10.979
2010	1.708.844	11.456
2011	1.592.515	11.105
2012	1.457.097	10.140

Yaptığı açıklamada, 2012 yılının Ocak ayından itibaren birkaç ay kömür yıkama tesisleriyle ilgili sıkıntılar yaşandığını ve o dönemde uyarı yaptıklarını belirten Genel Maden İşçileri Sendikası Genel Başkanı Eyüp Alabaş, özellikle Karadon'da kapasitenin yetersiz kalması ve sık sık arızalanması nedeniyle üretimin düşüğünü bildirdi. Karadon'un TTK'nın çoğunluğunu ifade ettiğini söyleyen Eyüp Alabaş; "Yaşanan lavuar (kömür yıkama tesisi) arızası nedeniyle uzun zaman istenilen üretim yapılmadı. Yer altında vagonlar ve silolar doldu. İşçi açıkları da üretimdeki düşüşün başlıca sebepleri arasında yer aldı" dedi.

Kurum kapasitesinin yılda 5 milyon ton olduğunu söyleyen Alabaş, konuyla ilgili yaptığı açıklamasında şunlara değindi: "Altyapısı, kuyu sistemi ve galerileri buna göre hazırlanan kurumun işçi açıkları nedeniyle, yeterince üretememesi, düşüşünün doğal sonucu olarak ortaya çıkıyor. TTK yetkilileri üretim düşüşü konusunda elbette çalışmalar yapıyor. Türkiye bugün taş kömürü ithalatı için yurt dışına 5 milyar dolar para ödüyor. Türkiye'nin yıllık 25 milyon ton olan taş kömürü tüketimi de sürekli artıyor. TTK'nın norm kadroya göre bugün için çalışan sayısı 14 bin olması gerekiyor. Öncelikle acil 2 bin 500 işçinin alınmasını bekliyoruz."

En iyileri bir araya getirdik...



Tokmaklar



Beton Vibratörleri



Perdah Makinaları



El Tipi Silindirler



Kompaktörler



Keçiyaklı Silindirler



Mini Yükleyiciler



Belden Kırmalı Yükleyiciler

Türkiye Distribütörü: **KALE MAKİNA PAZARLAMA A.Ş.**

Telefon: +90 216 593 93 00 Faks: +90 216 593 93 10

Adres: İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi 3. Sokak No.11 Tuzla TR-34953 İstanbul - TÜRKİYE



Belden Kırmalı Yükleyciler



Lastik Tekerlekli Dampeler



Paletli Yükleyciler



Hidrolik Kırıcılar



Mini Ekskavatörler



Yeni Vögele 3 Serisi ile serim teknolojisinde yeni bir dönem

Yol teknolojilerinin gelişiminde önemli bir pay sahibi olan Vögele, yeni 3 Serisi ile bu alandaki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyor. İlk kez Bauma 2013 Fuarı'nda sergilenecek olan yeni seri ile kullanıcılara daha düşük yakıt tüketimi ile birlikte daha kolay kullanım ve daha düşük egzoz emisyon değerleri sunuluyor.

Ecoplus

Düşük yakıt tüketimi, düşük emisyon değerleri ve düşük maliyet konuları üzerine odaklanarak geliştirilen 3 Serisi'nde bulunan "EcoPlus" düşük emisyon paketi ile yakıt tüketimi ve gürültü düzeylerinin oldukça azaltıldığı belirtiliyor.

Kavramalı dişli kutusu

Bu sistemle finişer bekleme halindeyken;

yürüyüşe, konveyörlere, helezonlara ve aynı zamanda sıkıştırma sistemine ait tüm hidrolik pompalar yaklaşık bir dakika içerisinde otomatik olarak devre dışı kalıyor. Böylece yakıt tüketiminde gözle görülür bir azalma olduğu; aynı zamanda düşük hava sıcaklıklarında motorun daha kolay çalışmasının sağlandığı belirtiliyor.

Gücü geliştirilmiş tamper pompası

Her zaman ihtiyaç anındaki tamper hızı



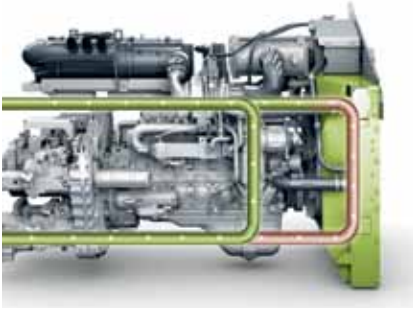
zına göre yağın pompalandığı değişken deplasmanlı tip pompa kullanımı ile yakıt tasarrufu sağlanıyor. Ne daha az ne de daha fazla yağ pompalanıyor.

Değişken fan hızı



Fan hızı; motorun yüküne, ortam sıcaklığına ve aynı zamanda yağ ve soğutma suyu sıcaklıklarına göre otomatik olarak ayarlanıyor. İdeal bir soğutma performansı sağlayan bu sistemle enerji kaybının büyük oranda önlendiği ve daha sessiz çalışma sağlandığı belirtiliyor.

Kontrollü hidrolik yağ sıcaklık devresi



Bypass hattı ile hidrolik yağ, çalışma sıcaklığına çok daha kısa sürede ulaşabiliyor. Hidrolik yağ, sıcaklığı 50 – 70 dereceyi aştığında ise hidrolik yağ soğutucusu üzerinden geçmeye başlıyor.

“PaveDock Assistant”- Besleyici kamyon ile finişer arasındaki akıllı hat

Karışım malzemesinin tedarikinin sürekliliği yüksek kalitede serim için büyük önem taşıyor. Yeni 3 Serisi ile birlikte sunulan PaveDock Assistant (Kamyon Yanaşma Yardımı) sisteminin, finişer ile kamyon sürücülerindeki iletişimi

kolaylaştırdığı ve yapılan işi oldukça hızlandırdığı belirtiliyor. Bu sistem, karışımın finişere güvenli ve sarsıntısız olarak nakledilmesine yardımcı oluyor.



Güneşliğin sağ ve sol kenarlarına monte edilmiş iki sinyal lambasının kontrolleri, operator konsolu (ErgoPlus®3) üzerinden makina operatörü tarafından sağlanıyor. Kamyon sürücüsüne, finişer operatörü tarafından verilecek talimatlar (geri gel, dur, karışımı boşalt, vb.) lambalar yardımıyla bildiriliyor. Lambaların konumu, kamyon sürücüsünün sinyalleri rahatlıkla görebilmesini sağlıyor.

Opsiyonel Yay Süspansiyonlu İtme Makaraları



Vögele, standart bir özellik olan kamyon yanaşma yardımına ek olarak yenilikçi Yay Süspansiyonlu İtme Makaralarını da opsiyonel olarak sunuyor. Bu özel olarak güçlendirilmiş sistem, kamyonun makinaya yanaşması esnasında oluşan darbenin serime zarar vermesini önüyor. İtme makaralarındaki bir sensör aracılığı ile kamyonun itme makaralarına teması, Kamyon Yanaşma Yardımı Sistemine iletiliyor. Bu sayede “dur” ikazı makina üzerindeki lambalarına iletiliyor ve kamyon sürücüsü anında bu duruma reaksiyon gösterebiliyor. Bu iki sistemin birlikte kullanılması, malzeme transferi-

nin sarsıntısız bir şekilde yapılabilmesine olanak sağlıyor.

Geliştirilmiş ErgoPlus®3



Kullanıcı dostu ErgoPlus® çalışma sistemi, geliştirilerek 3 serisi makinalara uygulanmış. Yeni tasarımı renkli ekranı sayesinde düşük aydınlatma şartlarında bile mükemmel görüş sağlandığı belirtiliyor. Ayrıca kullanılan grafik ve semboller sayesinde tüm kullanıcılar tarafından kolayca anlaşılabilir. Operatör mahallinde yapılan değişikliklerle operatörün daha rahat çalışması; eklenen yan cam paneller sayesinde rüzgâr ve yağmur gibi dış etkilere korunması sağlanmış.

“AutoSet™” özelliği

Yeni geliştirilen “AutoSet™” özelliği ile tek düğmeye basılarak finişerin nakliye pozisyonuna (tabla, helezonlar, hazne ön kapağı, konveyör ve sıyrıcı) otomatik olarak getirilebilmesi, böylece kolay ve güvenli şekilde nakledilebilmesi imkânı sağlanmış. Bu sistem sayesinde bir çalışma sahasından diğerine geçiş yaparken daha önce yapılmış olan tüm ayarlar hafızaya kaydedilebiliyor ve yeni sahada bu ayarlara göre tekrar serim yapılabilir. Bu sistem ayrıca helezonların ve sıyrıcıların zarar görmesine de engel oluyor.



Üsküdar'da, Kentsel Dönüşüm başladı

İstanbul Üsküdar Acıbadem Caddesi üzerindeki 43 yıllık Kalelioğlu Apartmanı, Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar'ın katıldığı törenle yıkıldı. Kentsel Dönüşüm Projesi çerçevesinde, İstanbul'da konut sahiplerince riskli ilan edilmesi istenen ilk bina olma özelliğini taşıyan 13 haneli apartmanın yıkımı, Gökhan Hafriyat tarafından Doosan DX 300 LC ile gerçekleştirildi. 11 daire ve 2 dükkandan oluşacak yeni bina ise, 10 ay içerisinde sahiplerine teslim edilecek.

Üsküdar Belediyesi tarafından düzenlenen törene; Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar'ın yanı sıra, Üsküdar Kaymakamı Mustafa Güler, Üsküdar Belediye Başkanı Mustafa Kara, Türkiye Büyük Millet Meclisi Çevre Komisyonu Başkanı ve İstanbul Milletvekili Erol Kaya, Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Ahmet Ayyıldız, Galatasaray Spor Kulübü Eski Başkanı Adnan Polat ile apartman sakinleri katıldı.

Törende yaptığı konuşmada, Kentsel Dönüşüm Projesi'nin ülkede dalga dalga yayıldığını söyleyen Bakan Erdoğan Bayraktar; "Geçtiğimiz Ekim ayında, 35 ilde 75 noktada 6 bin konutun yıkımına aynı anda başlandı. Ama İstanbul son derece önemli. 1990'dan önce yapılan binaların elden geçmesi gerekiyor" dedi. 6,5 milyon konutun dönüştürülmesi gerektiğini bildiren Bakan Bayraktar; "Şu ana kadar 327 bina, işyeri ve konut olmak üzere toplamda 6 bin birimin başvurusunu aldık. Bakanlar Kurulu, 17 bölgeyi riskli ilan etti. Bu, 400 bin nüfusa tekabül ediyor ama bu yeterli değil. Biz, 6,5 milyon konutun dönüştürülmesi gerektiğine kararlıyız. 24,5 kilometrelik diri fay hattı enerjisini boşalttığı durumlarda afetlere neden oluyor" ifadelerini kullandı.



2023 yılında tüm şehirlerin yüzünü güzelleştirmek istediklerini söyleyen Bakan Erdoğan Bayraktar: "İlk 2 yıl için hedefimiz, vatandaşlarımızın bu projeyi sahiplenmesidir. Burada yıkılacak bina da bu anlamda çok önemlidir. Çünkü kanunun verdiği mesaj doğrultusunda yapılan bir işlemdir. Hadisenin özü budur. Vatandaşlarımızın konutlarını kontrol ettirmesi gereklidir. Kalelioğlu Apartmanı sakinleri böyle yapmıştır. Bakanlığımız tarafından lisans verilen bir firmaya binaları kontrol ettirmişlerdir. Onların bir adım atması demek, bizim üç adım atmamız anlamına gelir. Bakanlık olarak elimizdeki imkanları seferber edeceğiz" şeklinde ifade etti.

Bakan Bayraktar: "En çok müracaat Kadıköy'den geliyor"

Konuşmaların ardından Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar ile beraberindeki heyet, Kalelioğlu Apartmanı'nın yöneticisi Selma Erkin'le birlikte, binanın yıkımını izledi. Daha sonra gazetecilerin sorularını yanıtlayan Çevre ve Şehircilik Bakanı, Kadıköy'deki riskli binaların çokluğuna dikkati çekerek; "En çok müracaat Kadıköy'den geliyor. Kadıköy Halkı çok bilinçli. Binalarının depreme dayanıklı olup olmadığını kontrol ettirmek amacıyla üniversitelerden ya da lisanslandırdığımız kuruluşlardan rapor alıyor. Karot, demir, korozyon, temel ve beton uyumuna bakılan binaların çoğu riskli bulundu. Kadıköy için de çok güzel bir dönüşüm başlatacağız. Yeni bir imar düzeni getireceğiz. Yapılaşma silüeti bozulmayacak" diye konuştu.

Bakan Erdoğan Bayraktar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu projede ana gayemiz, bir afet karşısında yıkacak bina bulamam. Balsa da, içinde canlı insan bulamam. Sakat binaları

ortadan kaldıralım. Yapma işi ise ikinci adım. Riskli binaları söküp atmalıyız. Bu yıl 200 bin birim konut ve dükkân olmak üzere, 2 yılda 500 bin birimi yakalamış olacağız. Vatandaşımıza asla sıkıntı vermeyeceğiz. Öncelikle rıza ve talep arayacağız. Kendimiz direkt dönüşüm yapmayacağız. Yıkımın tamamındayız. Yıkımın da yüzde 10-15 oranında içinde olacağız. Bu bir vatan meselesi. Bu yüzden herkesten destek bekliyoruz."

Acar: "Yıkım, her hafriyatçının yapacağı bir iş değil"

Üsküdar Acıbadem Caddesi'nde bulunan 4 katlı ve 13 haneli binanın yıkımını Doosan DX 300 LC paletli ekskavatör ile gerçekleştiren Gökhan Hafriyat'ın sahibi Mesut Acar, 30 yıldır sektörde faaliyet gösterdiklerini belirterek, Kalelioğlu Apartmanı'nın yıkımını da daire sahiplerinin anlaşmış olduğu müteahhitten ihale usulü ile aldıklarını söyledi. Bina yıkımlarında deneyimin gerekliliği üzerinde duran Mesut Acar; "Yıkım, her hafriyatçının yapacağı bir iş değil. Profesyonel olunması gerek. Yıkım yapacak firma, yapıyı ve statığı bilmeli. Hangi noktayı yıkacağı konusunda tecrübeli olmalı. Firmamız 30 yıldır hafriyat ve yıkımla ilgileniyor" şeklinde konuştu.

Kalelioğlu Apartmanı'nın işlek bir cadde üzerinde olması nedeniyle güvenlik önlemlerini daha da fazla aldıklarını dile getiren Acar, yıkım alanına 25 metreden itibaren vatandaşların girmesine izin vermediklerini, çalışanlarının baretli ve konularında deneyimli oldukları ile sulama sistemiyle çalıştıklarını anlattı. Firma Sahibi Acar, yıkımı gerçekleştirdikleri Doosan DX 300 LC'nin dışında Hitachi ve Hidromek marka 2 paletli ekskavatöre daha sahip olduklarını kaydetti.



Gökhan Hafriyat'ın Sahibi Mesut Acar



HMF Makina, SSH gücüyle şampiyonluğa oynuyor



'Servis Gücü Şampiyonu Belirler' sloganıyla hareket eden HMF Makina, satış sonrası hizmetler ağındaki yeni yapılanmasıyla 2013'te liderliği hedefliyor.

Hyundai'nin Türkiye Distribütörü HMF Makina, 2013'e hızlı bir giriş yaptı. Organizasyon yapısında değişikliğe giden HMF, satış sonrası hizmetler (SSH) alanına bundan böyle daha da ağırlık verecek. Hedeflerinin sadece satış değil, müşteri memnuniyetini en iyi şekilde sağlamak olduğunu belirten HMF Makina Genel Müdür Yardımcısı Ömer Engin Uzun ile HMF Makina'nın sektördeki yerini, Hyundai iş makinelerinin öne çıkan yönlerini ve satış sonrası hizmetlerin önemini konuştuk.

Ömer Bey, kendinizden bahsedermisiniz?

İstanbul Üniversitesi'nde iktisat eğitimi aldım ve Koç Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptım. İlk iş deneyimime Koç grubunda Fiat ve Ford otomobil ile kamyonların satışını yaparak başladım. 1999'da SİF Otomotiv'e geçtim. Burada hem JCB hem de Hyundai iş makinelerinin satışını gerçekleştirdim. İzmir ve Antalya Bölge Direktörlüğü yaptım. 2003'te HMF'nin kurulması ve Hyundai'nin distribütörlüğüne bu çatı altında devam etmesi ile birlikte HMF ailesine

katıldım ve Satış Direktörü olarak görevime başladım. 2007'de Genel Müdür Yardımcısı oldum. Halen hem satış hem de satış sonrası hizmetlerin yönetimini yürüterek, Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaktayım.

İş makineleri sektörünü nasıl değerlendirirsiniz? Kamyon sektöründen ne farkı var?

Kamyon sektöründe müşteri portföyü oldukça geniş. İnşaat, lojistik, nakliye firmalarının sürekli kamyon ihtiyacı

"Müşterilerimiz; işletme maliyeti en uygun, aynı zamanda kaliteli ve dayanıklı ürünleri tercih ediyor. Hyundai'nin sahip olduğu imaj da işte bu. İlk başta kalite açısından müşterilerde tereddütler vardı ama hepsi aşıldı."



oluyor. İş makinaları sektörü ise daha kısıtlı. Şöyle düşünün; Türkiye'nin kamyon pazarı yılda 35 - 40 bin adet iken, iş makinalarında bu rakam 10-11 bin adet civarı. Elbette iş makinaları pazarı genişliyor. Özellikle bu yıldan sonra daha da büyüyeceğini düşünüyoruz.

Satış konusunda hangi sektör daha zorlu?

İş makinaları sektörü daha zor. Kamyon sektöründeyken şöyle bir hesaplama-mız vardı. Bir iş makinası alan firma, minimum 9 - 10 kamyon almak zorunda ki verimli bir hafriyat operasyonunu yürütebilsin. Kısacası, iş makinasına oranla kamyonu daha çok ihtiyaç oluyor. Dünyada en çok kamyonun satıldığı ülkelerden biriyiz. Özellikle Anadolu'da kamyon ile ilgili alanlarda çalışmak en çok istenen işler arasındadır.

Hyundai'nin Türkiye'deki varlığından beri buradasınız. Neler yaşandı bu sürede?

Hyundai'nin yolculuğuna HMF'nin 2003 yılında kurulmasını takiben, Genel Müdürümüz Tamer Bey ile birlikte başladık. O gün bugündür devam ediyoruz. 1993'de distribütörlük alınmıştı ancak aktif olduğu ve satışların arttığı yıllar 2000'den itibaren başlıyor. 2003'den bu yana daha da yoğunlaşıyor.

HMF bünyesinde hangi Hyundai ürünleri satılıyor?

Hyundai iş makinalarının yanı sıra forklift ve asansör satışını da yapıyoruz.

Geçmişte tüm operasyonlardan ben sorumluydum. Şimdilerde asansör için ayrı bir firma kuruldu. Yılbaşı itibariyle de forklift satışı Endüstriyel Satış Direktörlüğü'ne bırakıldı. Şu anda yalnızca iş makinalarından sorumluyum.

Peki, Hyundai'yi nasıl tanımlarsınız?

Hyundai; Kore'nin Samsung'la beraber Dünyanın en büyük dev firmalarından biri. Hyundai'nin ne kadar büyük olduğu, Kore'de tesisler gezildiğinde daha iyi anlaşılıyor. Bu nedenle Kore'ye müşteri gezileri düzenliyoruz. Türkiye'de sadece otomobil, iş makinaları ve forklifte görülen bu marka, Kore'de her alanda var. Petrol, bankacılık, inşaat, enerji ve gemi sektöründe yoğun faaliyet gösteriyor.

Bu sektörler arasında en güçlü olduğu hangisi?

Gemi sektöründe çok güçlü. Zaten dünyanın en büyük gemilerini Hyundai yapıyor. Tanker, yolcu, savaş ve uçak gemilerinin yapıldığı fabrika, alanında tek. Herkesin bildiği üzere otomobil sektöründe de oldukça güçlü.

"Ekskavatör pazarında ilk 3 firmadan biriyiz"

Kore ürünlerinin eski imajı artık yok. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Önceleri Kore ürünleri pek kabul görmüyordu. Ben bu durumu en iyi yaşayanlardanım. Distribütörlüğü aldıktan 2002'ye kadar olan süre içinde, imaj ve kalite konusunda Kore ürünlerinin ye-

terli olmadığı düşünülüyordu. Şimdi Çin ürünlerine karşı olan algı, o dönemlerde Kore için yaygındı ama zaman içinde kalitesini oturtan Hyundai, bu algıyı kırdı. Özellikle de 20 ve 30 ton sınıfındaki makinaları, müşterilerimiz gözü kapalı alıyor. Referanslarımız çok güçlü. Bir düşünün, yılda 50 - 100 adet iş makinası satan HMF, 2003 yılından bu yana yılda 500 ile 700 arasında satıyor. Ekskavatör pazarında ilk 3 firmadan biriyiz.

Hyundai'nin şu anki imajı nedir?

Müşterilerimiz; işletme maliyeti en uygun, aynı zamanda kaliteli ve dayanıklı ürünleri tercih ediyor. Hyundai'nin sahip olduğu imaj da işte bu. İlk başta kalite açısından müşterilerde tereddütler vardı ama hepsi aşıldı. Örneğin, iş makinalarımızda kullanılan komponentlerin büyük kısmı dünyaca bilinen markalardan oluşuyor ve bu markaların yedek parça bulunabilirlik oranı çok yüksek konumdadır. Bu şekilde müşteri, satış sonrasında da mutlu olabiliyor. Hyundai iş makinalarının tercih edilme nedenlerinden biri de bu. Özellikle ikinci el değeri için önemli bir konu.

İkinci el makinalarınıza rağbet nasıl?

Hyundai iş makinalarının ikinci el değeri oldukça iyi seviyelerde. Bugün bizden 3-4 yıllık 2.el Hyundai iş makinası talep eden müşterilere, makine temininde maalesef zorlanıyoruz. Özellikle 20 ve 30 ton paletli ve 17- 20 ton lastikli ekskavatör modelleri çok istendiğinden bulmamız güçleşiyor.



Bunda, Cummins motor kullanımının çok etkisi var değil mi?

Motor, 4-5 yılda revizyon ister. Bu, bir makinanın 10 bin saate gelmesi demek. Her marka makina durum böyle işler. Fakat Cummins motorlarda rektifiye (motor yenileme) maliyet açısından daha ön plana çıkar. Düşük maliyetli motor revizyonu, ikinci el talebin artmasına etki eden en büyük sebeplerden biri tabii ki.

Motor dışında makinaların hangi teknik özellikleri tercih ediliyor?

İş makinalarımızda 30 tonluk paletli ekskavatörümüz lokomotif ürünümüzdür. Koparma gücü ve yakıt tasarrufu ile müşterilerimizi çok memnun ediyor. Özellikle 9 serisinde teknolojik olarak da ön plana çıktı. Hyundai, ithal iş makinaları arasında müşterilere en cazip olan ürünleri sunan markaların başında geliyor.

"Hyundai'nin en iyi distribütörlerinden biri; HMF Makina"

Bunlar satışlarınızı etkilemiştir değil mi?

Özellikle paletli ekskavatör satışlarımız olumlu yansıdı. Bugün İstanbul'da liderlik için adayız. Geçtiğimiz yıl Anadolu Yakası'nda üst sıralarda yer aldık. 2013 yılında da amacımız, her iki yakada da üst sıradaki yerimizi korumak.

HMF, ürün geliştirme konusunda Hyundai'ye destek oluyor mu?

Türkiye, Hyundai için çok önemli. En iyi distribütörlerden biri HMF Makina. Bizden gelen geri bildirimler, onlar için çok

değerli. Dünyada birçok ürün, Türkiye sayesinde geliştirildi. Mühendislerimiz, hangi ürünlerin gerekli olduğu, bazı özelliklerin nasıl ön plana çıkacağı ve kullanılacak ölçüler konusunda hazırladıkları raporları üretici ile paylaşıyor. Bu durum, onların da çok hoşuna gidiyor ve ürünlerinde bunu uyguluyorlar. Hyundai, Türkiye'yi sürekli örnek gösteriyor. Onlar için örnek bir ülke olduk her anlamda. Hem dostluk, hem de tecrübeden dolayı ilişkilerimiz çok iyi devam ediyor.

Yeni ürünler gelecek mi?

80 tonluk ekskavatörümüz geliyor. Daha önce 33 ton sınıfındaki yükleyicimizi ve 52 tonluk ekskavatörümüzü satışa sunmuştuk. Şimdi hedefimiz, 80 tonluk makina ile madencilik ve ağır hafriyat sektörüne çözüm ortağı olmak.

2012 yılı sizin açınızdan nasıl sonuçlandı?

Belli bir oranda hedefimizin üzerine çıktık. Böylelikle bütçe ve genel satış hedefimizi tutturmuş olduk. Bu hemen hemen tüm iş kollarında yaşandı. Özellikle iş makinaları için en başarılı yılımız oldu. Kırıcılar hariç iş makinalarında toplamda 660 adetlik satışa ulaştık.

2013 için hedefleriniz neler?

Başarılarımızın devam edeceğini düşünüyoruz. 2013 bütçemizi, 2012 ile hemen hemen aynı oranda ayarladık. Ayrıca organizasyonel yapımızda da değişikliğe gittik. Bunun, satışlarımızı iyi yönde etkileyeceğini düşünüyoruz.

"Bugün İstanbul'da liderlik için adayız. Geçtiğimiz yıl Anadolu Yakası'nda üst sıralarda yer aldık. 2013 yılında da amacımız, her iki yakada da üst sıradaki yerimizi korumak."

Şirket içi yapılanmanızda ne şekilde farklılıklar oldu?

Hem satış hem de satış sonrası hizmetlerde yeni bir organizasyonumuz var. 2013 bu anlamda da farklı bir yıl olacak. İş makinaları alanında her geçen yıl daha da büyümeyi hedefliyoruz. Bu nedenle departmanlar ayrıldı ve ben sadece iş makinaları alanına bakmaya başladım. Bu firmanın lokomotif ürünü; iş makinaları. Şirket cirosunun yüzde 85'i iş makinalarının satışından oluşuyor. Zaten şirketin kuruluş amacı da Hyundai markasını ağırlıklı olarak iş makinaları sektöründe başarı ile temsil etmek.

“Sektörde satış ekibi en az olan firmalardan biri olmasına rağmen en çok satan firmalardan biriyiz”

Peki, sektörde başarının sırrı sizce nedir?

Müşterilerimizle birebir olmak ve bunu onlara hissettirmek. Bence en önemli sebep bu. Satış ekibimiz, sürekli eğitim alıyor ve hepsi de alanında tecrübeli kişiler. Sadece satış yapmayı düşünmüyorlar, etik değerlerle birlikte her daim müşterilerimizin yanındalar. İşinin, sözünün ve sattığı makinanın arkasında duran bir ekibimiz var. Sektörde satış ekibi en az olan firmalardan biri olmasına rağmen en çok satan firmalardan biriyiz.

Farkı oluşturan hizmet düşüncesine katılıyor musunuz?

Kesinlikle. Müşterilerimiz makina satın alırken, satış sonrası hizmetlerin gücünden emin olmak istiyor. Önemli olan güven. Her iş alanında böyle. En başta müşteriye güven satıyorsunuz.

Türkiye'nin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

10 yıllık süreçte iş makineleri sektörünün gelişeceğini düşünüyoruz. Avrupa, Almanya ve İngiltere gibi altyapısı bitmiş, belli seviyelere ulaşmış ülkelerde yılda 25 ile 30 bin iş makinası satılıyor. Türkiye'de ise hala altyapısı gelişmemiş bölgeler var. İstanbul bile hala gelişiyor. Kentsel Dönüşüm Projesi de buna destek verecek. Zaten birçok firma, bu projeye ilgili olabilecek makineleri getirmeye başladı.

HMF de Kentsel Dönüşüm için makina getirecek mi?

Biz de çeşitli modeller getirmeyi planlıyoruz. Kentsel Dönüşüm Projesi bu yıl oturacak. Asıl yoğunlaşma 2014 yılında olacak kanısındayım. Avrupa Yakası'ndaki Avcılar, Büyükçekmece 'nin bulunduğu bölgeye yeni bir şehir yapılması konuşuluyor. 2 milyar metreküp hafriyattan bahsediliyor. Halile inşaat sektörü ve ilgili tüm alanlar olumlu etkilenecek.

Sizce, önümüzdeki 5 yıllık süreçte iş makineleri pazarı nasıl olur?

Bugün 11 bin civarında seyreden pazarın, 20-25 bine çıkacağını düşünüyorum. HMF açısından bakarsak da bu son derece olumlu bir durum. Şu anda yılda 600 ila 700 makinanın satışını gerçekleştiriyoruz. 5 yıl sonraki süreçte bu rakamın ikiye katlanacağını öngörüyorum. İstikrarlı bir büyüme hızımız var.



Şu anda hangi sektörlere makina satıyorsunuz?

Son 3 - 4 yıldır büyük segmentte de adımızdan söz ediyoruz. Mermercilikle ilgilenen firmalara 36 - 52 tona kadar ekskavatör ve 33 ton yükleyicilerimizden sattık. Geçen yıl rakamlarda artış yaşadık. Çünkü demolara ağırlık verdik. Bu yıl için hedeflediğimiz, madencilik sektörüne daha da yoğunlaşmak.

Hyundai'nin beko loderini getirecek misiniz?

Henüz Hyundai Kore'den resmi bir açıklama gelmedi ama 2 yıl içinde Türkiye'ye gelir diye tahmin ediyoruz.

Türkiye'de üretim yapacak mı Hyundai?

Aslında yıllardır böyle bir düşünce var. Ama sadece iş makinası için değil. Asansör, forklift gibi tüm alanlar için üretime geçilmesi plan dahilinde. Fakat şu aşamada uygunluk için fizibilite çalışmaları sürdürülüyor. Sonuçta bir

yatırım düşüncesi var. Ayrıca Türkiye'yi üs olarak aldıklarında çevre ülkelere satışın ne seviyede olacağı ve devlet teşviklerinden yararlanılıp yararlanılamayacağı araştırılan konular arasında.

Sizce sektörün en büyük sorunu nedir?

5-6 yıl önce sorsaydınız bu soruyu, size etik rekabetten bahsedirdim. İMDER bu konuda çok başarılı işlere imza attı. Artık firmalar arası rekabet etik değerler çerçevesinde sürdürülüyor. Ama en büyük sorun bence genel eğitim, satış sonrası hizmetler konusunda kalifiye eleman bulunması ve de en önemlisi operatör eğitimi konusu. İMDER'in ve üye bazı firmaların bu tür alanlarda da çalışması var. Sonuna kadar destekliyoruz. 2015 yılında 20 bin makina demek, 20 bin kişiye iş demek, istihdam sorunun çözümüne katkı demek. Bu katkıda HMF olarak bizim de payımızın olması en büyük amaçlarımız arasında.





Hidromek'in ekskavatörleri doğanın en sert taşlarına hükmediyor



Muğla Yatağan'da zımpara taşı madenciliği yapan Grafite Madencilik, doğayla mücadelesinde Hidromek'lere güveniyor. Firma, doğadaki bu elmadan sonra en sert taşı çıkarmak için Hidromek'ten 2012 yılında aldığı HMK370LC HD paletli ekskavatörü kullanıyor. 1 adet HMK102S beko loder ise şantiyenin eli ayağı olmuş durumda.

Yıllık üretim 50 bin tonu buluyor

Madencilikle daha çocukken yine madenci olan dedesi sayesinde tanışan Grafite Madencilik Genel Müdürü Cem Aydoğdu, 1988'de aile şirketinden ayrılarak kendi maden ocaklarını işletmeye başlamış. Halihazırda firmaya ait bir boksit, bir kuvars ve 2 zımpara taşı ocağı bulunuyor. Zımpara taşı ocağının

birisi ve kuvars ocağının bir kısmı aktif olarak işletiliyor.

Yeryüzündeki en sert ikinci taş

Yatağan'da Tilkiler Mahallesi Mevkii'ndeki ocağın çıkarılan zımpara taşı (korund), yeryüzünde elmadan sonraki en sert doğal taş olarak biliniyor. Elmas için 10 Mohs olan sertlik ölçüsü,

zımpara taşında 9 ila 9,5 Mohs olarak ifade ediliyor. Adından anlaşılacağı üzere çeşitli şekillerde zımpara yapmak amaçlı olarak kullanılan bu maden, yüzey sertleştirici olarak da; havaalanlarında, pistlerde, fabrikalarda, otoparklarda, benzin istasyonlarında, v.b. oldukça geniş bir kullanım alanına sahip bulunuyor.



HMK370LC HD ekskavatör, hem kova hem de kırıcıyla çalışıyor

Patlatma ve makınaya takılan 2,5 tonluk kırıcı kullanılarak ana kütlede parçalanarak ayrılan maden, yine Hidromek ekskavatör ile kamyonu yüklenerek saatlik 300 ton kırma kapasitesine sahip kırma eleme tesisine taşınıyor. Burada boyutlandırılarak 0-10 milimetreden 15 santimetreye kadar 4 farklı ölçüde ayrılarak stoklanıyor. Nihai mamul ya kamyonlarla ya da 1,5 tonluk paketler halinde kullanıcıya sevk ediliyor.

Hidromek tercihinde yerli malı olması ve maliyet avantajı etkili olmuş

Cem Aydoğdu, 'Tercihiniz neden Hidromek oldu?' sorumuza şöyle cevap veriyor: "Önce milliyetçilik duygusu herhalde biraz ağır bastı. Türkiye'de üretilen bir makınayı kullanmak istedim. Ama

tek sebebi bu değil elbet. Hidromek'in ufak beko loderi kendini ispatlamış bir makina gerçekten. Ancak ekskavatörde çok fazla bilgim yoktu. Danıştığım kişilerden çok olumlu yorumlar aldım. Ötekilere göre biraz fiyat avantajı da olunca bir deneyeyim istedim."

Makınayı aldıktan sonra da hangi kademede olursa olsun tüm çalışanların çok ilgili ve samimi olduklarını ifade eden Cem Aydoğdu, buradaki memnuniyetlerinin yaşanan ufak tefek problemleri unutturduğunu belirtiyor. Kabin camının, kırıcıyla çalışırken gelen kaya parçalarıyla kırılmasından dert yanan Aydoğdu, bu camların yüzde 100 lamineli olması gerektiğini bu konuda da Hidromek yetkililerinin geliştirme yaptıklarını ve çalışmalarını tamamlamak üzere olduğunu ifade ediyor.

Grafit Madencilik Genel Müdürü
Cem Aydoğdu



Zımpara taşının yüksek aşındırıcılığı

Cem Erdoğan, tanesi yaklaşık 150 kilo gelen kırıcı uçlarının normal bir kalker veya mermer ocağında 6 ay olan ömrünün, burada sürekli çalıştırılması halinde 6 saati geçemeyeceğini belirtiyor. Taşın sertliği ve aşındırıcılığı sebebiyle aynı şekilde yürüyüş takımlarında da hızlı aşınma ve bozulmaların yaşanabildiğini belirten Cem Erdoğan şunları söylüyor: "Benim Hidromek marka makınayı tercih etme sebeplerimden biri de yürüyüş muhafaza kapaklarının olmasıydı. Bu özellik her makınada yok. Oraya taş girip de içeriye zarar vermesini önler diye düşündük."

Şantiye Şefi Mustafa Öztürk

Bölgenin yerlisi olan Mustafa Öztürk, ocağın geçmişinin uzun yıllar öncesine dayandığını ifade ediyor ve ekliyor: "Buradan çıkan zımpara taşı bundan önceki çalışan yıllarda deveyle taşınırmış. El gücüyle çalışırlarmış. O zamandan beri o taşlar varmış. Biz de 7 yıldır buradan taş çıkarıyoruz."



Ben size bir balyoz bir de taş versem, akşama kadar o taşı kıramazsınız. O kadar sert. Taşın damarları vardır, damarlarına vurduğunuz zaman ikinci, üçüncü balyozda ancak kırarsınız. Önemli olan kıracağınız yeri iyi bilmektir. Yoksa operatörler dahi bu taşı kıramaz..."

Hidromek HMK370LC HD Operatörü Yüksel Çelik

6 yıllık operatör olan Yüksel Çelik, yaptığı iş ve geleli 6 ayı geçen, yaklaşık 570 saattir kullandığı makina ile ilgili görüşlerini şöyle ifade ediyor: "Burada önce kovayla madenin üstünü açıp dekapajını yaptık. Orada bu makinanın çok faydasını gördük. Kopmayacak taşları kopardı. Yolunmayacak şeyleri yoldu. O yüzden makinanın sökücü gücünden memnunuz. Madenin üstünü açarken makinanın seri olması da önemliydi. Kule dönüşü, bom hareketleri gibi her şeyde makina seriydi."



Madeni açtıktan sonra da 2,5 tonluk MTB kırıcı kullanarak parçalıyoruz. Bu makınayla bir haftada bin tona yakın mal kırıyoruz. Malzeme sert olduğu için kırıcının ucunu, tırnaklarını çabuk bitiriyor. Buradaki malzeme çok sert; o yüzden makinanın ve kırıcının iyi olması lazım. Makinanın içi de dışı da güzel. Kabini konforlu. Joystickler rahat. Yaktığı yakıt gücüne göre iyi."



Saccı Metal, ürün çeşitliliği ve cazip fiyatlarıyla sektördeki payını artırıyor



2009 yılında Avusturyalı çelik üreticisi Voest Alpine firmasının Türkiye'deki tek yetkili satıcısı olarak kurulan Saccı Metal aşınmaya ve esnemeye dayanıklı nitelikli sacların satışını gerçekleştiriyor. Yüzde 100 Türk sermayesine sahip şirket, kurulduğu yıldan bu yana satışlarını her yıl iki kat artırarak sektörde önemli bir yer ediniyor.

Kayseri Metal Center (KMC) Grubu'nun bir yan kuruluşu olan Saccı Metal, çelik üretiminde Avrupa'nın dev firması olan Voest Alpine'nin Türkiye'deki distribütörlüğünü üstlenerek aşınmaya, esnemeye ve darbeye dayanımı yüksek olan çelikleri ülkemiz piyasasında satışa sunuyor. Ürünlerini Gebze'deki 27 bin metrekarelik lojistik merkezinden sevk eden firmanın satış ofisi ise İstanbul Ataşehir'de bulunuyor.

Satışlardaki dikkat çekici artış

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra

otomotiv, savunma, gıda ve medikal sektörde birçok alanda yönetici olarak çalışan Saccı Metal Ticaret Müdürü Adnan Türkoğlu hâlihazırda özel çelik konusunda faaliyet gösteren Saccı Metal'de çalışmalarını sürdürüyor. Saccı Metal'in kuruluşundan itibaren firmada bulunan Adnan Türkoğlu; "Voest Alpine daha önceleri Türkiye'de piyasaya girme denemeleri yapmıştı. Ancak bizimle beraber kararlı bir şekilde piyasada söz sahibi oldu. Biz de burada kendi profesyonel kadromuzla KMC Grup'un da büyük desteğiyle satışlarımızı her sene ikiye katlayarak bugüne kadar geldik. Bu sektörde her sene satışları ikiye kat-

lamak çok da rastlanan bir durum değil fakat Voest Alpine'nin ürettiği malzemelerin kalitesinin sonucu olarak biz bunu başardık. Tabii bunda Türkiye'nin tüm sanayi dallarında bilhassa da ağır sanayide atılım yapmasının da rolü var" diyor.

Cazip fiyat ve güçlü stok avantajı

Ürünlerini güçlü stok miktarı ve uygun fiyatlarla piyasaya sunduklarını dile getiren Adnan Türkoğlu; "Piyasadaki en uygun fiyatlardan bir tanesi bizde. Aynı zamanda güçlü stoğumuz sayesinde müşterilerimiz aradıkları her hangi bir kalınlıktaki malzemeyi depomuzda bu-



labiliyorlar. Oysa Avrupa'dan getirmeye kalksanız malzemenin imalat süresi ortalama 2,5 aya denk gelir" açıklamasında bulunuyor.

Rekabet kaliteyi artırıyor ve bilinçlenmeyi sağlıyor

Globalleşmeyle birlikte artan rekabetin önemli avantajlar sağladığını belirten Türkoğlu şöyle diyor: "Örneğin eskiden kamyon damperlerinde ST 52 dediğimiz konvansiyonel saclar kullanılıyordu. Şimdi bunun yerine yeni nitelikli sacları kullandığınızda üretilen damperin ekonomik ömrü 4-5 katına çıkıyor. 1-2 yılda değiştirdiğiniz damperi 6-7 yılda değiştirmeye başlıyorsunuz. Ayrıca damperin ağırlığı yarı yarıya azalıyor. Ağırlık azalınca taşıdığınız yük miktarı artıyor. Tükettiğiniz mazot miktarı ise azalıyor. Bunu gören kullanıcı bilinçlenmeye başlıyor. Bahsettiğimiz bu bilinç kulaktan kulağa yayılan bir şeydir."

İhtiyaca göre 3 farklı ürün grubu sunuluyor: Firmanın stoklarında 3 ila 100 milimetre arası 400 brinel sertlikteki Durostat 400, 450 brinel sertlikteki Durostat 450 ve 500 brinel sertlikteki Durostat 500 darbeye ve aşınmaya dayanıklı mukavim saclar, 3 ila 60 milimetre arası akma dayanımı 700 MPa olan esnemeye dayanıklı yüksek mukavemetli Alform 700 (S700MC) saclar ve her iki ürünün de özelliklerini taşıyan fakat daha ince olan soğuk çekme Alpine 1000 yüksek mukavemetli saclar bulunuyor. Yüksek kalitede, kolay şekillendirilebilir ve ön ısıtmaya gerek kalmaksızın kaynaklanabilme özellikleri bulunan Durostat saclar ezici, konkasör, kırıcı, elek, ayırıcı, kamyon üstü taşıma araçları (damperler), kesiciler, ekskavatörler, kazıcılar, kepçe tırnakları ile ağız bıçakları, taşıyıcılar ve demir yolu malzemeleri gibi alanlarda kullanılıyor.

Özel kimyasal alaşımı sayesinde yüksek mukavemet, uygun sertlik, optimum işleme kolaylığı ve mükemmel yüzey görünümlüne sahip Alform 700 (S700MC)



saclar bilinçli kullanıcı tarafından tercih edilmektedir. Üzerine yük bindiği zaman cetvel gibi esneyebilen bu saclar yük indirildikten sonra tekrar düzleşebiliyor. Alform 700'ün başlıca uygulama alanları vinç bomları, kamyon şaseleri, treyler, karoser, tren, otobüs ve tarım makinaları imalatı olarak ifade ediliyor.

Üçüncü grup olan Alpine 1000 sac plakalarının ise Durostat 400-450'de ve Alform 700 tipi malzemelerde pek rastlanmayan incelikte (1-1,2 ve 1,5 mm) ve aşınmaya, darbeye, esnemeye dayanıklı olduğu belirtiliyor. Alpine 1000 kullanmanın bazı avantajları ise ağırlığın azalması, üretimin basitleşmesi, güvenliğin artması, çevre dostu ve uzun ömürlü olması, yapılan yatırımın geri dönüşünün hızlanması, yükleme kapasitesindeki artış ve toplamda azalan maliyetler olarak sıralanıyor. Alpine 1000 sacı damper kapaklarında, araç kapı girişlerinde, koltuk aksamalarında, borularda, bisiklet aksamalarında ve katlanma gerektiren aksamalarda kullanılıyor.

İş hacminin yüzde 75'ini iş ve inşaat makinaları oluşturuyor

Firmanın müşteri portföyü damper, vinç, maden makinaları, endüstriyel tesis üreticileri, çelik ve çimento fabrikaları ile onlara makina aksamalarını üreten firmalar, beton ve asfalt plentleri ile kırıcı ve ekskavatör üreticilerinden meydana geliyor. Endüstriyel tesis ile çimento ve demir çelik fabrikalarında yapılan ağır sanayi makinalarının dışında iş ve inşaat makinaları alanını kapsayan ekskavatör, kova, vinç bomları ve damperler ise firmanın toplam tedarikçileri arasındaki iş hacminin yüzde 75'ini oluşturuyor.

2013 yılında üretim, satış ve depo Dilovası'nda toplanacak

Dilovası'nda limana yakın; uzun zamandır depo olarak kullanılan 6.000 m2 kapalı alana sahip tesislerini fabrika haline getiren firma 2013 yılı yaz ayları içerisinde depo, satış, muhasebe ve



üretim gibi tüm departmanlarını burada, aynı çatı altında toplamaya hazırlanıyor. Firma böylece, deposunda gerçekleştirdiği kesme, dilimleme gibi hizmetlerine artık bükme, delme ve her türlü kesme işlemlerini de eklemeyi planlıyor.

"2013'te yüzde 60 oranında büyüme hedefliyoruz"

Türkiye'de her sene nitelikli sac kullanımında yüzde 20 civarında hacim artışı yaşandığını söyleyen Türkoğlu, Türkiye'nin 10 yıl sonra özel çelik sektöründe Avrupa'nın bir adım önünde olacağını ümit ettiğini vurguluyor. Bu süreç içerisinde Voest Alpine firmasının Türkiye'nin ihtiyacı olan nitelikli sac hammadde kaynağında önemli bir rol üstlendiğinin altını çizen Adnan Türkoğlu faaliyet gösterecekleri bu 4. yılda yüzde 60'lık bir büyümeyi hedeflediklerini belirterek şunları söylüyor: "Ciroyu her sene ikiye katlamak biraz güç olabilir. 4. senede biraz daha ulaşılabilir hedefler koymak lazım. Ulaşamayacak hedefler koymak firma içerisindeki toplam enerjinin düşmesine sebep olabilir. O yüzden bu sene yüzde 60'lık bir büyüme hedefi koyduk."

2013'ün Türkiye'nin özellikle Avrupa'dan ekonomik anlamda ayrıştığı bir sene olacağını düşünüyor. Avrupa durgunluktan çıkmaya çalışırken öznel koşulların çok daha farklı olduğu Türkiye'de canlanma devam edecektir. Fakat büyümenin hızı biraz kesilebilir. Bu da çok sağlıksız bir şey değil. Sürekli hızlı büyüme makro ekonomide bir takım arızalar yaratabilir. Önemli olan orta ve uzun vadedeki istikrardır."





Türkiye, beton üretiminde dünya birinciliğine koşuyor



Afet riski altındaki alanların dönüştürülmesine ilişkin kanunun yürürlüğe girmesiyle yeniden yükselişe geçen inşaat sektörü, hazır beton endüstrisinde de hareketlenmeye yol açtı. Türkiye Hazır Beton Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Gülerüz, Türkiye'de hem hazır beton üretimi hem de beton sınıfındaki dayanıklılık açısından sevindirici rakamlara ulaşıldığını söyledi.

Haber: Nazlı Solak

Türkiye, canlı bir deprem kuşağında konumlanmış durumda. Geçmiş yıllarda meydana gelen birçok deprem, ne yazık ki yapımında kalitesiz betonun kullanıldığı binaların çökmesiyle binlerce insanın ölümüne yol açtı. Neredeyse bütün büyükşehirleri kapsayan büyüklükteki bu diri fay hattının ortaya çıkarabileceği maddi ve manevi kayıplara meydan vermemek için kanunlar koyuldu ve harekete geçildi. Nihayet, Afet Riski Altındaki

Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun'un çıkarılması ile birlikte inşaat ve dolayısıyla hazır beton sektörü, yeni bir anlam kazandı. Hak ettiği değeri henüz bulamasa da, yetkililer gidişattan oldukça memnun.

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Gülerüz, Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında yıllık yaklaşık 30 milyon metreküp hazır

betona ihtiyaç duyulduğunu belirterek, ülke standartlarında bunun rahatlıkla karşılanabileceğini dile getirdi. Başkan Gülerüz, yeni ev alacakları da, beton sınıfı C30'un altında olan konutları tercih etmemeleri konusunda uyardı.

Türkiye'de ilk üretim 1976'da yapıldı

İnsanoğlunun barınma ihtiyacı, betona benzer bağlayıcı özellikle ürünleri kulla-

arak yapı malzemesi üretmesine sebep oldu. M.Ö. 3000'li yıllara kadar uzanan tarihi ile beton, yaşamın vazgeçilmezleri arasındaki yerini kısa zamanda aldı. Mısır'da piramitlerin yapımında dahi yararlanılan bu oluşum zamanla konut, köprü, yol, baraj yapımında ve hatta dekorasyon amaçlı bile kullanılmaya başlandı.

1879 yılında İskoçya'da ilk beton yolun yapımına başlanırken; 1889'da ilk betonarme köprü Fransa'da inşa edildi. 1903'de ise ABD'de ilk betonarme yüksek bina Cincinnati yapıldı. 1916'da ABD'de bir Türk göçmenin ilk transmikseri icat etmesi ve 1936 yılında Hoover Barajı'nın inşasından bu yana beton endüstrisinde yadsınamayacak gelişmeler yaşandı. Hazır betonun ilk üretimi ise 1903 yılında Almanya'da gerçekleşti. Bu ülkeyi sırasıyla; İngiltere (1930), Fransa (1933), İspanya (1942), Hollanda (1948), Belçika (1956), Avusturya (1961) ve İtalya (1962) izledi. Türkiye'deki ilk üretim ise 1976 yılında Ankara'da yapıldı.

Betoniyerden transmikser'e dönüşüm

Hazır beton; çimento, agrega, su ve bazı katkı maddelerinin sistemli bir şekilde karıştırılmasıyla oluşan temel yapı malzemesi. Yaklaşık 25 yıl öncesine kadar şantiyelerde betoniyerle ya da elle karışım sonucu elde edilen betonun kalitesizliği, yeni teknolojik sistemlere geçişi ihtiyaç kıldı. Yapılan denetimlerde, kaliteli betonun ancak fabrikasyon sistemlerle üretilebileceği kararına varıldı.

Günümüzde son teknoloji kullanan şirketlerde üretimi yapılan hazır beton, başlangıçta kıvamlı fakat kısa bir süre sonra sertleşerek mukavemet kazanan bir madde. Beton santrallerinde, operatörlerin bilgisayar sistemine tek bir formül girmesiyle ölçülerek karışımı hazırlanan bu ürün, hacimsel anlamda genel olarak yüzde 75 agrega, yüzde 15 su, yüzde 10 çimento ve gerektiğinde ise yüzde 2'den fazla olmamak üzere katkı maddelerinin bir araya gelmesinden oluşup tüketiciye taze olarak teslim ediliyor.

2 saatlik ömrü olan betonun, teslim yerine ulaşana dek transmikser denilen araçlar tarafından canlı tutulması gerekiyor.



Hazır betonun kalitesini belirleyen 5 unsur var. Bunlar; tasarlama, üretme, taşıma, yerleştirme ve kür. Betonun tasarlanarak üretilmesi ve uygun şartlarla taşınması üretici firmaya, diğer elemanlar da kullanıcı yani müşteri firmaya bağlı olarak yerine getiriliyor.

Hazır beton üretiminde, su ölçme ve karıştırma işlemleri santralde ya da transmikserde yapılıyor. Buna bağlı olarak da kuru ve yaş olmak üzere iki sistem öne çıkıyor. Yaş karışimli hazır betonun tüm bileşenleri santralde ayarlanıyor. Kuru sistemde ise su ve katkı maddeleri teslimat anında karıştırılmaya başlanıyor. Beton bileşenlerinin stokta durduğu, üretimin yapıldığı ve transmikserlere doldurulduğu alan olan beton santralleri, depolama yöntemine göre bunkerli ve yıldız tip olarak ikiye ayrılıyor.

Hazır betonun bileşenleri:

Agrega: Betonun içerisinde kullanılan ve bütünü yüzde 60 ile 80 arasındaki büyük bölümünü oluşturan; kırma taş, kum ve çakıl gibi malzemelere agrega deniyor. Kum, çakıl ve kırma taş doğal; yüksek fırın cürufu, genleştirilmiş kil ve perlitler ise yapay agrega adını alıyor. Hazır beton, agrega tane büyüklüğüne göre üçe ayrılıyor.

Çimento: Betonda, bağlayıcı özelliğiyle agregaları birbirine yapıştırması için kullanılan çimento, öğütülmüş kalker ve bazı hammaddelerin belirli oranlarda karıştırılıp pişirilmesi sonucu elde edilen klinkerin, alçı taşı ve katkılarla karıştırılıp öğütülmesi ile birlikte ortaya çıkan toz halindeki maddeye bu ad veriliyor.

Karışım Suyu: Asit, sülfat, tuz gibi betona zarar verebilecek kimyasal maddeleri içermeyen temiz ve berrak her su, beton üretiminde rahatlıkla kullanılabilir. Su, beton için oldukça önemli bir kaynak. Çünkü kimyasal reaksiyonu başlatıp sürdürmek ve işlenebilirlik bu sayede mümkün oluyor.

Katkı Maddeleri: Betonun kalitesi arttırmak amacıyla, çimento oranı baz alınarak karışım suyuna birtakım kimyasal katkı maddesi eklenebiliyor. Bu maddeler; akışkanlaştırıcılar, süper akışkanlaştırıcılar, taze betonun priz denilen sertleşme süresinin hızlandırılması ya da yavaşlatılması amacıyla kullanılan katkı maddeleri, soğuk havalarda donma-çözünme tehlikesine karşı betonu koruyabilecek hava sürükleyici maddeler ile suyun donmasını önleyerek, beton çatlaklarının oluşumuna karşı kullanılan antifrizler olarak gruplandırılıyor. Puzolonik özelliklere sahip bazı maddeler de yerine göre betonun içine katılabilir.

Hazır betonda aranan özellikler:

İşlenebilirlik: Betonun özelliğini kaybetmeden karıştırılması, taşınması, yerleştirilmesi, sıkıştırılması ve perdahlanması özelliklerinin tümüne işlenebilirlik deniyor.

Kıvam: Betonun akıcılık değeri ve önemli bir elemanı. Beton kıvamları ve çökme değerlerine şöyle bakabiliyoruz:

TİP	KIVAM	ÇÖKME
K1	Kuru	0 - 4
K2	Plastik	5 - 9
K3	Akıcı	10 - 15
K4	Çok Akıcı	15'den Büyük



Sıcaklık: Taze betonun 5 ile 32 derece arasında olmasının gerekliliği üzerinde duruluyor.

Agrega Büyüklüğü: TS 11222 Standardı'na göre maksimum agrega boyutu, çakıl olarak da adlandırılıyor.

TİP	BOYUT
1 No'lu Agrega	8 - 10 mm
2 No'lu Agrega	16 - 22 mm
3 No'lu Agrega	25 - 32 mm

Basınç Dayanımı: Betonun kalitesi ve sınıfını belirleyen en önemli etken dayanım noktası. Silindir ve küp mukavemetleri ile basınç dayanım sınıfları aşağıdaki gibi düzenleniyor. Türkiye bir deprem bölgesi olduğundan, ülkemizin tamamına yakınında kullanılacak beton sınıfı

BASINÇ DAYANIM SINIFI	F _{ck} , SİLİNDİR (N/mm ²)	F _{ck} , KÜP (N/mm ²)
C 8	8	10
C 12	12	15
C 16	16	20
C 20	20	25
C 25	25	30
C 30	30	37
C 35	35	45
C 40	40	50
C 45	45	55
C 50	50	60
C 55	55	67
C 60	60	75
C 70	70	85
C 80	80	95
C 90	90	105
C 100	100	115

en az C20. Ancak, 17 Ağustos 1999 yılında meydana gelen deprem sonrasında önde gelen üniversitelerin araştırmalarına göre, dayanıklılığı ve uzun ömrü açısından yapılarda kullanılması gereken en düşük sınıfın C30 olması gerektiğine karar veriliyor.

Avrupa birinciliği 3 yıldır korunuyor

Türkiye'de hazır beton üretiminin yaygınlaşmasıyla 1988 yılında kurulup, 1995'te Türkiye adını alan Hazır Beton Birliği, güvenli ve dayanıklı yapıların inşası için standartlara uygun, kaliteli beton üretimi ve kullanımının artması yolundaki çalışmalarına aralıksız devam ediyor. Çatısı altında 85 firmaya sahip olan Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Güler, birlik kurulduğu yıllar-

da sektörde 25 hazır beton firmasının 30 üretim tesisi ile faaliyet gösterdiğini, son 25 yılda ise kurum sayısının 467'ye, tesislerin ise 945'e ulaştığını söyledi. Birlik olarak sektördeki hazır beton üretimini ölçümlemek adına anket yoluyla çalışmalar yaptıklarını belirten Başkan Ayhan Güler; "2008 ile 2011 yılları arasında sektörde hem hazır beton üretimi hem de beton sınıfındaki dayanıklılık açısından sevindirici rakamlara ulaştığını söyleyebiliriz. 2008 yılında 69 milyon metreküp olan hazır beton üretimi, 2011 yılında 90 milyon metreküp çıkmıştır" diye konuştu.

THBB Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Güler, Avrupa'dan alınan veriler ışığında Türkiye'nin büyüme performansı ile beton üretiminde Avrupa birinciliğini üst üste 3 yıldır koruduğunu



söyleyerek; “Dünya’da Çin ve ABD’nin ardından en büyük hazır beton üreticisiyiz” dedi. Gülerüz, 2012 yılını değerlendirdiği konuşmasında, sektörde yüzde 1-2 civarında artış öngördüklerini kaydetti.

2013 hareketli geçecek

Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO), Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu (YÜF), Kalite Derneği (KALDER), Türkiye Bilişim Vakfı (TBV), Türkiye Deprem Vakfı (TDV), Amerikan Beton

Pompa Birliği (ACPA) ve Çevre Dostu Yeşil Binalar Derneği’ne (ÇEDBİK) üye olan THBB’nin eğitim, denetim ve bilgilendirme, yapı malzemeleri laboratuvarı, teknik ve uluslararası çalışmalar, çevre-işçi sağlığı ve güvenliği, bilgi ve danışmanlık, standart ve mevzuat çalışmaları, basılı yayın ve internet sitesi ile yayın ve burs desteği gibi faaliyetleri bulunuyor. Birlik ayrıca çeşitli kongre, fuar ve yarışmalara da ev sahipliği yapıyor.

Yaptığı konuşmada; 2013 yılının THBB açısından oldukça hareketli geçeceğinin

altını çizen Yönetim Kurulu Başkanı Gülerüz; “Düzenleyeceğimiz Beton 2013 Kongresi ve Fuarı için hazırlıklarımızda artık sona doğru yaklaşıyoruz. Beton 2013 Hazır Beton Kongresi 21-23 Şubat 2013 tarihleri arasında İstanbul Yeşilköy’deki İstanbul Fuar Merkezi’nde yapılacak. Beton 2013 Beton, Agregat, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı ise 21 – 24 Şubat 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilecek” şeklinde konuştu.

2013 yılında THBB’nin 25. yaşını kutlayacağını dile getiren Başkan Gülerüz; “25 yıldır sektörde kaliteyi yükseltmeye çalışıyoruz. Bu konuda gerek Kalite Güvence Sistemi (KGS) denetimleri, gerekse sektör çalışanlarına yönelik eğitimler ve standartların hazırlanmasıyla sektörümüzü en iyi duruma getirmeye gayret ediyoruz. Birliğimizin düzenlediği seminerler, kongreler ve basılı materyalleri ile iki ayda bir yayımladığı dergisi sayesinde Türkiye’de beton sektörü bilgi birikimi açısından ileri bir noktaya geldi. Bunu 2013 yılında daha da geliştirmeye çalışacağız” ifadelerini kullandı. Başkan Gülerüz, ERMCO üyelikleri sayesinde Avrupa’daki gelişmeleri rahatlıkla takip ettiklerini ve Türkiye’deki oranları kıyasladıklarını söyledi. Gülerüz, şöyle konuştu: “Sektöre giren firma sayısı her geçen gün artış göstermekte, buna bağlı olarak rekabet de artmakta. Birlik olarak bu rekabetin kaliteye etki etmemesi için çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğiz.”



Hazır beton sektörünün önemli çözüm sağlayıcıları anlatıyor...

Türkiye'deki hazır beton üretiminin geçmişi çok eskiye dayanmasa da, inşaat yapımında sağladığı kolaylık ve insanların daha sağlıklı, dayanıklı yapılarda oturma ihtiyacıyla birlikte hazır beton tüketimi son zamanlarda hızla yaygınlaşmaya başladı. Kentsel Dönüşüm faaliyetleri ve büyük çaplı yol projelerinin yanı sıra birçok altyapı ve üstyapı çalışmalarında da kullanılan hazır beton, 21-24 Şubat tarihleri arasında İstanbul Yeşilköy Fuar Merkezi'nde düzenlenen Beton, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı'na da paralel olarak bu sayımızın ana konusunu oluşturdu. Hazır beton sektörünün önemli çözüm sağlayıcıları arasında yer alan birçok firmanın görüşünü aldığımız bu dosya haberinde firma yetkilileri, beton sektöründe kullandıkları ürün ve hizmetlerle ilgili olarak önemli açıklamalarda ve değerlendirmelerde bulundu.

İşte o firmalar ve değerlendirmeleri:
(Alfabetik olarak sıralanmıştır)

Beton Santralleri ve Beton Pompaları



Betonstar Satış ve Pazarlama Direktörü Turgay Çaliker: “Sektörde öne çıkan en önemli ürünümüz, mobil beton pompalarımız. 2011 yılında yakaladığımız yüzde 25’lik pazar payını, 2012’de pazara giren yeni oyunculara rağmen koruduk. Türkiye’de mobil pompa pazarında en çok satan ikinci firma olduk. Çinli, Avrupalı, Koreli rakip firmalarımızın yanı sıra pazardaki tek yerli firma olarak yolumuzda emin adımlarla yürüyoruz. Ürün yelpazemiz; kule bomlar ve sabit (çekili) beton pompalarının yanı sıra birçok ürün var. Pazarda var olmamızla oluşan rekabetle birlikte fiyat istikrarı oluşturduk. Artık sektördeki bazı firmalar, istedikleri gibi fiyatlar veremiyorlar. Bunu en iyi çözüm ortaklarımız biliyor. Sabit (çekili) beton pompalarını, hareketli hale getiren konsepti pazara sunduk. Pazarda kabul gördü ve kullanıcıya çok büyük bir kolaylık, ciddi bir zaman kazandırdı.”



Gama Ticaret ve Turizm A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Hasan Namal: “2013 yılında sektöre çok daha hızlı, agresif ve fazla ürün çeşitliliği ile giriyoruz. Zoomlion marka beton makina ve ekipmanlarının teknolojisi, sağlamlığı ve kalitesinin artık dünya standartlarının da üstünde olması, ürünlerimizin tercih edilmesinde de önemli bir rol oynamaya başlamıştır. Sektöre sunduğumuz beton ekipmanları arasında; 22, 33, 36, 37, 43, 49, 52 ve 56 metre dikey basma kapasitelerine sahip kamyon üstü beton pompalarını, beton dağıtım kulelerini, dizel ve elektrik motorlu sabit beton pompalarını ve Weber marka beton vibratörlerini sayabiliriz. Makinalarımızın kalitesinden ve sağlamlığından son derece emin olarak sektöre ihtiyaç duyulan makinaları arz ediyoruz. Müşterilerimize hızlı ve güvenilir satış sonrası hizmetler vereceğimizi vaat ediyoruz. Elektrik motorlu sabit beton pompasını ilk kez Beton 2013 Fuarı’nda sektör temsilcileri için sergileyeceğiz. Bu modelle sektörün önemli bir ihtiyacını gidereceğimizi düşünüyoruz. 5 bölümlü boma sahip 36 metrelik kamyonu monte beton pompası ile kullanımı daha esnek ve daha gelişmiş kompakt bir makinayla sektörde önemli bir yer edineceğimize inanıyoruz.”





Karyer-Tatmak Satış Müdürü Murat Koç: “Karyer - Tatmak olarak Haziran 2011’den bu yana Türkiye’de hazır beton ve inşaat firmalarının ihtiyaçları doğrultusunda mobil ve sabit beton pompaları ile tünel shotcrete makinaları konusunda hizmet veriyoruz. Temsilcisi olduğumuz Cifa marka ürünlerin tamamı İtalya’da üretiliyor. Karyer-Tatmak’ın İstanbul Tuzla’da bulunan fabrikasında da kamyon üzerine monte ediliyor. Dikey erişim mesafesi 38 - 52 metre arası mobil beton pompalarının yanında, CSS3 ve CST 8.20 model tünel shotcrete makinalarını da Türkiye’de satışa hazır olarak devamlı stokta bulunduruyoruz. Bu yıl içerisinde Türkiye pazarı için üretilen Magnum MK28L-5 model 8x4 kamyonu monte edilebilen mikserli beton pompasını lanse edeceğiz. Fuarda da Cifa’nın yeni satışa başladığı CST.8.20 Modeli shotcrete makinasını Türk müşterisinin beğenisine sunuyoruz. K52L tip dikey erişim mesafesi 52 metre ve 6 bomlu beton pompası da sektörde ciddi talep görüyor. Karyer - Tatmak ve Cifa iş birliği sonucunda Türkiye’de hazır beton ve müteahhitlik ile uğraşan firmalar, fiyat-kalite bileşkesi oldukça iyi olan yüksek kaliteli Cifa ürünlerini tercih imkânına sahip oluyor. Sunduğumuz ürünlerin servis ve yedek parça hizmetlerini Türkiye’ye yayılan servis ağıımız, titizlikle yerine getiriyor.”



Kamyonlar ve Damperler

Ford Cargo Kamyon İş Birimi Pazarlama Müdür Yardımcısı

Tufan Altuğ: “Ford Otosan Ürün Geliştirme Merkezi’nde Türk mühendisler tarafından tasarlanan ve Ford Otosan’ın 1,1 milyon metrekarelik alana sahip Eskişehir İnönü Fabrikası’nda üretilen yerli Ford Cargo İnşaat Serisi, sektörde faaliyet gösteren müşterilerin tüm ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılıyor. İnşaat, hafriyat ve hazır beton sektörünün tercihi olan Ford Cargo İnşaat Serisi, ürün özellikleri ve geniş ürün yelpazesi, satış ve satış sonrası hizmetleriyle pazarda öne çıkıyor. Seri; damper ve mikser kamyon tipleri ile çekiciden oluşuyor. 1838 T Çekici’de 380 PS gücünde 1600 Nm/dd torka sahip motor, 16+2 hızlı şanzıman ve 7 mm 500 Mpa mukavemetindeki şantiyeye uygun şasi sunulurken , inşaat serisinde 360 PS gücünde, 1.400 Nm/dd torka sahip motor, 16+2 hızlı şanzıman, yataklı ve yataksız olmak üzere 2 kabin tipi seçenekleriyle, şantiye koşullarına uygun 10 mm 500 Mpa mukavemetindeki şasiye sahip 6x2, 6x4, 8x2 ve 8x4 kamyonlar bulunuyor. 6x4 sınıfında daha ağır şantiye içi kullanımlarına uygun olarak 3536M, 8x4 sınıfında ise kauçuk arka süspansiyonlu hafif 3936M ve yaprak yaylı 4136M araçlar müşterinin hizmetine sunuluyor. Ayrıca çekici mikser için 1838T araçlar da 2012 itibarıyla müşterilere sunuldu. Mikser ürün gamındaki tüm bu ürünler ile 8 metreküpten 12 metreküpe kadar beton mikseri uygulamaları destekleniyor.”



Pi Makina Pazarlama ve Satış Direktörü Mustafa Kılıç:

“Pi Makina olarak sektör üreticilerine yön veren firmalardan birisiyiz. İlk yerli beton pompası ve kule vinci ile ilk santralleri üreterek Türk sanayine sunduk. Sektöre sağladığımız en temel avantajlar; Avrupa standartlarında 250 bin metrekarelik bir fabrikada tüm ürünlerde epoksi boya kullanmak ve kumlama yapmak, uzun vadede her şarta dayanıklı makinalar üretmek, uluslararası komponentler kullanarak yedek parça bulunabilirliğini dünyanın her yerinde kolayca sağlamak, hem ham maddede hem nihai üründe kalite kontrol birimlerinin onayıyla hareket etmek, kurumsal bir kimlikle 950 kişilik ekiple çalışmak, üstün kaliteyi daha makul imkanlarla piyasaya sunmak, kusursuz üretim anlayışıyla müşterilerin uzun yıllar kullanabileceği tesisler üretmek olarak sıralanabilir. Özellikle iş makinalarında; kazıcı yükleyici ve ekskavatör gruplarında Ar-Ge çalışmaları bitmiş yeni ürünleri piyasaya sürdük. Yine pazarların talebi doğrultusunda yeni sınıf (40m) beton pompaları ürettik. Beton santrallerinde de günümüz taleplerine ve inşaat hızlarına yetişebilmek amaçlı mobil santral üretiminde yeni modeller geliştirdik. Müşterilerimize farklı, çok alternatifli, her şantiyeye ve proje kapasitesine uygun modeller sunduk.”





MAN İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun: “Hazır beton sektörüne 3 farklı ana ürün grubuyla hizmet veriyoruz. Bu ana ürün gruplarını mikser kamyonları, pompa kamyonları ve mikser dorse çekiciler olarak sıralayabiliriz. Mikser kamyon uygulamalarında 4, pompa kamyonunda ise 2 farklı ürün teklifimiz var. Mikser dorse çekici için de 400 bg gücünde, otomatik şanzıman ve ESP fren sisteminin standart bulunduğu yeni çekici ürünümüz TGS 18.400’ü müşterilerimize sunuyoruz. Sektör için sağladığımız en büyük avantaj, geniş ürün yelpazemizle sektörün ihtiyaç duyduğu tüm araç tipi ve versiyonlarına araçlarda herhangi bir tadilat veya adaptasyona gerek kalmadan cevap verebilmemiz. Özellikle hafif mikser kamyonlarımızda ve çekici ürünlerimizde standart olarak sunduğumuz otomatik şanzıman özelliği de ayrıcalık sağlıyor. Yüksek teknolojiye sahip motorlarımız, daha düşük araç boş ağırlığı, yakıt tasarrufu ve sefer başına taşınan yükte önemli bir işletim maliyeti avantajı sunuyor. Özellikle şantiye ortamlarında ön plana çıkan MAN araçlarının sağlamlığı ve dayanıklılığı, yine araç ticari ömrünü ve işletim maliyetlerini azaltmaya yönelik diğer önemli bir avantajımız.



Meiller Satış Müdürü Özgür Taşkın: “Meiller, inşaat sektöründe düşük işletme maliyeti ve yüksek ikinci el değeri ile tercih edilen önemli bir marka. Beton sektöründe kum ve mıcır taşımaya yönelik alüminyum yarı römork damperimiz, 5 bin 800 kilogram boş ağırlığı ile tercih edilen bir ürünümüz. Bunun yanı sıra çelik tip yarı römork damperimiz de ikinci elde satılabileceği müşteri profili daha geniş olsun diye düşünen müşterilerimizin tercihi oluyor. Son yıllarda sektördeki önemli modernizasyon hareketlerinin öncülüğünü yapan Meiller, dikey ürün gamını değiştirmeden; çelik konstrüksiyon, hidrolik sistemler, elektrik ve hava tesisatı ve boyama işlemlerinde gerçekleştirdiği yenilikler ile sektördeki öncü rolünü devam ettiriyor. Ayrıca Meiller, yeni hafifletilmiş yarı römork damperinde kullanıcılarına değişik arka kapak seçenekleri sunuyor. Daha önce kamyon üzeri damperlerde kullanılan ve yeni geliştirilen hafif tip yarı römork araca da uyarlanan hidrolik ya da mekanik kullanılabilen arka kapak sayesinde, ağır yıkım işlerinde (moloz, büyük kaya parçaları vs.) hidrolik kapak olarak, kum, çakıl ya da hafriyat taşımacılığında da mekanik kapak olarak kullanılabileceği olanağı sağlıyor. Ayrıca düşük dara ağırlığı ile yaklaşık 500 kilogram daha fazla yük taşıma imkanı veriyor.”





Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır: “İnşaat segmentinde, beton sektöründeki müşterilerimiz ile pazarın tüm ihtiyaç ve beklentilerini eksiksiz karşılayabilmek için 30 tondan 41 tona kadar 6x4 ve 8x4 olmak üzere iki farklı aks tahrik düzeni ve taşıma kapasitesinde, 290 beygirden 480 beygire kadar uzanan farklı motor seçenekleri ile zorlu şantiye şartlarındaki kullanımlara uygun farklı ürün çeşitliliği sunuyoruz. Türkiye genelinde 30’un üzerinde kamyon yetkili servis ve 40 satış noktası ile mükemmeli sunmak ve müşteri memnuniyetinde ilk sırada yer almak için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Beton sektörü için Mercedes-Benz’in öne çıkan modelleri; Axor 3029 B 8x4, 3236 8x4, 3340 K 6x4, 4140 B 8x4 ile Actros 4141 B 8x4 olarak sıralanıyor. Sektöre verdiğimiz önemli desteklerin başında, THBB’nin (Türkiye Hazır Beton Birliği) ana sponsoru olarak, düzenlemiş olduğu pompa ve transmikser operatörü eğitimlerinde, ekonomik ve güvenli araç kullanımı konularında teori ve pratikte destek sağlıyoruz.”



Scania Özel Projeler Satış Yöneticisi Emrah Erol:

“İnşaat araçları ürün grubumuzda 6x4 ve 8x4 kamyonlarımız, 4x2 ve 6x4 çekicilerimiz yer alıyor. Kamyonlarımız damper, mikser, vinç ve beton pompası uygulamaları için farklı donanımlara sahip araçlardan oluşuyor. Çekicilerde ise damper, silobas, low-bed ve ağır nakliye işlerine uygun araçlar sunuyoruz. Bu ürünlerde 380 beygirden 620 beygire kadar oldukça geniş motor seçenekleri mevcut. Her tip araç için manuel ve otomatik şanzıman seçeneklerimiz bulunuyor. Scania olarak en önem verdiğimiz konu, müşterilerimizin işletme maliyetlerini azaltmak ve kendi ana faaliyet alanlarına konsantre olmalarını sağlamak. Bunun için müşterilerimize yerinde tamir-bakım ve yol yardım ile şantiyede kademe kurulumu hizmetleri sunuyoruz. Müşterimiz dilerse Scania olarak araç bakım kademesini biz kuruyoruz, ihtiyacı olacak her türlü özel alet ve ekipmanları tedarik ediyoruz. Teknisyenlerine gerekli tüm eğitimleri veriyoruz ve dönem dönem ziyaret edip gerekiyorsa iyileştirmeler yapıyoruz.”

Transmikserler

Göker İş Makinaları Satış Temsilcisi Dilek Kayaer: “Göker, sektörde bulunan en eski ve köklü firmalarından biri olmasından dolayı hazır beton ile ilgili her konuda müşterilerine hizmet vermektedir. Büyük projelerin hayata geçirilmesi, beton üretim sektörünü her yönüyle olumlu etkilemektedir. Göker İş Makinaları olarak hazır beton firmaları için komple ürün grupları temin etmekteyiz. Göker transmikserleri, Alman üretimi olan hidrolik bileşenler ve parçalar ile en iyi kaliteye sahiptir. Uygun bir kamyonu monte edilmiş olan transmikserlerimizin üretim aralığı 8, 9, 10 ve 12 metreküplük kapasiteler arasında değişmektedir ve en iyi performans karakteristiklerini sağlamakta, yüksek güvenilirlik gereklerini karşılamaktadır. Ayrıca kullanmış olduğu karıştırıcı ile 120 sn karışım sonunda yüzde 100 homojenliğe ulaşmış betonu sadece 20 sn karıştırarak yüzde 98 oranında sağlamaktadır. Sabit ve mobil beton santralleri ile pompaları da ürün gamımızda yer almaktadır. Göker, firmalarımızın isteklerine göre yeni üretim santralleri de yapmaktadır. Amacımız, uzun yıllardır sektörde olmamız nedeniyle bütün firmaların isteklerine sağlam ve kaliteli ürünlerimiz ile destek vermektir.”





IMER-L&T Yönetim Kurulu Başkanı Metin Uygur: “İnşaat sektöründeki 40 yıllık bilgi birikimi ile transmikser ve beton nakil araçları, inşaat/hafriyat makinaları imalatında Avrupa’nın önde gelen firması olan IMER Group’un Türkiye’de transmikser imalatı amacıyla kurduğu Aksaray’daki en son teknoloji ile yıllık 2000 mikser üretimi kapasitesine sahip olan fabrika; çok kısa sürede Avrupa’nın önde gelen mikser üretim tesislerinden birisi haline geldi. IMER Group’un beton makinaları üretim bölümü olan Le Officine Riunite - Udine Spa; hazır beton sektöründe uluslararası alanda yeni bir marka ile yer alıyor. Beton karıştırma ve beton santralleri alanında 40 yıldan fazla deneyim ve bilgi birikimine sahip, dünyaca tanınmış ve değer gören bir marka olan IMER teknolojisi ile patentli olarak üretilen beton karıştırıcılar; sessiz, hafif ve güvenilir olmakla birlikte maksimum verimlilik ve operatör konforu sağlıyor. IMER Group, bünyesindeki mini ekskavator, mini yükleyici ve paletli mini dumper iş makinaları ile de çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Her ay periyodik olarak düzenlenen önemli denetimlerden geçerek Mercedes-Benz Türk, MAN Otomotiv, Ford Otosan, Renault ve BMC’nin onaylı üst yapı firması olmaya hak kazanan IMER-L&T, Ar-Ge çalışmaları ile birlikte iş ortaklarına yeni özellikler sunmaya devam ediyor. 2006 yılında başladığımız üretim ile birlikte kırılması güç rekorlara imza atmış bulunuyoruz. Satış rakamlarımız ve sağladığımız müşteri memnuniyetindeki başarımızın artarak devam edeceğini düşünüyoruz.”



NT Grup Genel Koordinatörü Galip Yinsel: “Firmamız 4 metreküp kapasiteden 16 metreküp kapasiteye kadar ıslak ve kuru tip, treyler tip, hafifletilmiş ve tünel tip olmak üzere her tipte transmikseri Ankara Kazan’daki fabrikasında imal ediyor. Son yıllarda özellikle treyler tip (dorse tip), hafifletilmiş (light) ve tünel tip transmikser talepleri yoğunlaşmış durumda bulunuyor. Kendi tasarımlarımıza göre müşterilerimize en uygun çözümleri üretiyoruz. Kullanım yeri, iklim ve tabiat koşullarına göre alternatifler sunuyoruz. Yeni komple transmikser imalatı yanı sıra müşterilerimizin ellerindeki farklı tip ve modellerdeki eski transmikserlerine de uygun revizyon çözümleri üretiyoruz. Müşteri beklentilerine göre gerek yeni imalatla gerekse eski transmikserlerin revizyon ve fırın boya işlerinde hızlı temrinler sağlamak en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Gerekteğinde hızlı bir şekilde servis göndererek yerinde çözümler, bakım/onarım faaliyetleri ve her türlü ithal/yerli yedek parça teminini stoklarımızdan anında yaparak, müşterilerimizin işlerinde aksama olmamasına özen gösteriyoruz.”



İş Makinaları



ASC Türk Satış ve Pazarlama Direktörü Tolga Polat: “Ascendum Türk; altyapı projelerinde, yol yapımı projelerinde, inşaat, madencilik ve hazır beton sektöründe kullanılan Volvo İş Makinaları’nın ve Sandvik Mobil Kırma Üniteleri’nin Türkiye distribütörü olarak hizmet veriyor. Volvo ve Sandvik’in hazır beton sektörüne çözüm sağlayan iki önemli ürünü bulunuyor: Volvo Lastikli Yükleyici ile Sandvik Mobil Kırma ve Eleme Üniteleri. Lastikli yükleyici ürün grubunda pazarın da lideri olan Volvo, yeni G Serisi ile hazır beton sektörünün tercih ettiği önemli bir marka. Yarım yüzyılı aşkın bir süredir benzersiz tasarım ve kusursuz işçilik ile üretilen Volvo Lastikli Yükleyiciler; güvenlik, güç ve operatör konforu konusunda ulaşılmaz bir noktada duruyor. Ascendum Türk’ün satış ve satış sonrası hizmetleri garantisi olan Sandvik Mobil Kırma ve Eleme Üniteleri’nin QI240 ve QI440 modelleri hazır beton sektöründe ön plana çıkıyor. Sandvik OI240 ve QI440 model kırma ve eleme üniteleri inşaat sektörü genelinde en çok tercih edilen darbeli kırıcı olmalarını sağlayacak en son gelişmeleri bünyelerinde barındırıyor.”

Çukurova İthalat Genel Müdür Yardımcısı Murat Kır:

“New Holland ile ilgili olarak 2012 yılı içinde İstanbul’da 29, Ankara’da ise 11 farklı beton santralinde 2008 model W190B makinamızla demo yaptık. Bu sayede bayağı yol aldık. Gördük ki bu sektördeki kullanıcılar, işletme maliyeti hesabı pek yapmıyorlar. Biz onlara çimento, agrega, su ve elektrik derken yükleme maliyetini ton başına hesaplatmayı anlattık. Bizim ürünümüz, tüm betonculara en düşük yükleme maliyetini sağlıyor. O çok iyi bildiğimiz ürünlere fark atıyor. Bunu da daha çabuk ve daha fazla besleme yaparak; daha az yakıt tüketerek sağlıyor.”



HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur:

“HMF Makina olarak hazır beton sektörüne özellikle 9 serisi yükleyici ve ekskavatörlerimiz ile hizmet veriyoruz. R290LC-9, R210LC-9 paletli ekskavatör, HL760-9 ve HL757-9 lastikli yükleyiciler bu segmentte öne çıkan ürünlerimiz. Tüm bu ürünlerle birlikte 3 ve 3,3 ton dizel forkliftlerimiz de sektörde her geçen gün daha fazla kullanılıyor. 9 Serisi Hyundai Yükleyiciler geliştirilmiş hidrolik sistem ve yüksek dayanıklılık ile iş sahasında beklentilerinizin üzerinde performans sunuyor. Entegre ağırlık ölçme sistemi, geri görüş kamerası, ısıtmalı koltuklar 9 serisinin artı özellikleri olarak ön plana çıkıyor. Bunlarla beraber tüm Türkiye’ye yayılmış olan HMF Makina servis ağı sayesinde hazır beton sektörüne kaliteli ve hızlı hizmeti en kısa sürede sağlamayı hedefliyoruz. Hayata geçirmiş olduğumuz Müşteri İletişim Hattı sayesinde de tüm müşterilerimizin bir telefonla sorun ve ihtiyaçlarını ilgili bölüme aktarılabilir.”





SİF İş Makinaları Ağır İş Makinaları Ürün Müdürü Hikmet Saka: “Dünyanın önde gelen iş makinası üreticilerinden olan JCB, lastik tekerlekli yükleyici alanında 40 yılı aşkın süredir, yenilikçi ve en modern üretim teknikleri ile müşterilerine üstün performanslı, dayanıklı ve güvenilir ürünler sunuyor. Lastik tekerlekli yükleyici sınıfında 2 ile 24 ton çalışma ağırlığına sahip 19 model ile endüstri ve inşaat alanında hemen her işe uygun bir JCB yükleyici, zor koşullarda daima en güvenilir yardımcınız oluyor. JCB lastikli yükleyiciler, hazır malzeme yükleme işlerinde de performanslı çalışma iddiasını kanıtıyor; yüke duyarlı pistonlu tip hidrolik pompalar, ağır hizmet tipi LSD akslar, üstün performanslı tek yüzlü soğutma grubu, akıllı kavrama ayırma sistemi ile kamyon ve bunker beslemelerinde maksimum gücü yükleyici kol hidroliklerine aktaran teknoloji. Ayrıca, çekiş gücü şanzımandan kontrol edildiğinden, fren komponentlerinin ömrü artırılırken, sağlanan yakıt tasarrufu, JCB lastikli yükleyicilerin üstün özelliklerinden sadece bir kaçı. JCB lastikli yükleyiciler ile yüksek üretim, düşük maliyet gerçeğini keşfediyorsunuz.”



Temsa Global İş Makinaları Direktörlüğü Pazarlama Yöneticisi Kadir Topaloğlu: “Temsa Global olarak WA320, WA380 ve WA430 lastikli yükleyicilerimiz ile beton sektörü çözümlerinde öne çıkmaktayız. Ürünlerimizle sektöre sunduğumuz avantajlar; düşük yakıt tüketimi, uzun ömürlü makina kullanımı, seri çalışma imkanı sunarak birim zamanda daha fazla üretim, performans sürekliliği gerektiğinde uzun komponent ömrü ile müşteri memnuniyetini maksimize etmek olarak sıralanabilir. Hazır beton sektörüne yönelik çalışmalarımız kapsamında, Komatsu'nun hybrid (dizel motor + elektrik motor) ekskavatör teknolojisiyle kazandığı tecrübe ile ilerleyen dönemlerde diğer makina gruplarında olduğu gibi lastikli yükleyici segmenti için de gelişmeler yaşanacaktır.”



“Denetlenen her mamul, kalitelidir”



Türkiye Hazır Beton Birliği’ne (THBB) üye firmalar arasında yer alan Besantaş Beton, güvenli ve dayanıklı yapıların inşası için standartlara uygun, yüksek dayanım sınıflarında ve tekniğine uygun beton üretimi gerçekleştiriyor. Ürünlerinin Yapı Denetim Kuruluşu’nun kontrolünden geçtiğini söyleyen Besantaş A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hızır Kaptan; “Denetlenen her mamul, kalitelidir” diyor.

Taş ocağı ve altyapı faaliyetleriyle inşaat sektöründe 40 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Hızır Kaptan, İstanbul Esenyurt’ta faaliyet gösteren Besantaş Beton firmasıyla son dört yıldır hazır beton üretimi yapıyor.

“Türkiye’nin kapasitesi en büyük beton santraline sahibiz”

Yeşil İnşaat’ın Esenyurt’ta inşa ettiği dört etaptan oluşan 3 bin 500

konutluk projenin üçüncü etabının tamamlanmak üzere olduğunu, son etabın çalışmalarına ise yakın zamanda başlanacağını söyleyen Hızır Kaptan, dördüncü etap için 1 milyon metreküp beton kullanılacağını aktarıyor. Türkiye’nin en büyük beton santraline sahip olduklarını vurgulayan Hızır Kaptan, saatte 180 ila 200 metreküp arasında üretim gerçekleştirdiklerinin altını çiziyor.

Dayanım sınıfı yüksek C30 ve C40 betonlar kullanılıyor

Agrega, su ve bazı kimyasal katkı maddelerin karışımından meydana gelen hazır betonun temel unsurunu çimento oluşturuyor. Çimento miktarının artmasıyla birlikte betonun dayanım sınıfı da yükseliyor. Genellikle toplu konut projelerinde kullandıkları C40 sınıfı betonun oldukça dayanıklı olduğunu belirten Hızır Kaptan, eskiden C20 sınıfındaki

betonların standart kabul edildiğini ve yaygın olarak kullanıldığını, 1999 Göl-cük depreminden sonra ise C30, C35 ve C40 sınıfındaki beton kullanımının arttığını ifade ediyor.

Üretimde suyun temiz olması önemli

Beton üretiminde yıkanmış ve elenmiş kum kullanan firma, suyun temiz olmasına da özen gösteriyor. Betondaki kıvamı sağlayan kimyasal katkı maddeleri ise ürüne akışkanlık kazandırıyor ve taze betonun prizlenme olarak adlandırılan sertleşme süresinin geciktirilmesi için kullanılıyor. Böylece betonun donması ve betonda çatlaklar oluşması engelleniyor.

Beton santralleri, tam otomasyon sistemli

Agreganın ise dört farklı ebadı bulunuyor. 1 numara, 2 numara, taş tozu ve kumdan oluşan bu ebatlar farklı oranda karıştırılarak bilgisayar kumandalı otomasyon sistemi sayesinde hazır beton tam otomatik olarak üretiliyor. Böylece full otomasyon sistemi ve operatör yönetimi ile üretim sürecinin takip ve kontrolü kolaylaşıyor. Beton sınıflarına göre reçetelerin hepsini bilgisayar sisteminde bulmanın mümkün olduğunu ifade eden Hızır Kaptan; *"Bilgisayara reçeteyi girdiğiniz zaman kaç kilo kum, taş tozu, çimento, su ve kimyasal katkı maddesine ihtiyaç olduğunu bilgisayar otomatik olarak gösteriyor. Operatör C25'in üretime geçtiği zaman beton santrali tam otomasyon sistemlerle her şeyi kendisi ayarlıyor. Elle yapılan hiçbir şey yok"* diyor.

Aynı zamanda köşeli ve küp olan agreganın mukavemetinin daha yüksek olduğunu dile getiren Hızır Kaptan, yassı ve yuvarlak olan agreganın betonun dayanımını azalttığını söylüyor.

Bunkerli yıllardır Volvo yükleyiciler besliyor

Bünyesinde toplamda 8 adet Volvo iş makinası bulunduran Besantaş, bunkerdeki beslemeyi Volvo marka L150F model loderle yapıyor. Hızır Kaptan bir loderde bulunması gereken temel özellikleri ise serilik, yakıt tasarrufu ve dayanıklılık olarak açıklıyor. Özellikle yakıt tasarrufu sağlayan iş makinelerini kul-



lanmaya dikkat ettiklerini vurgulayan Hızır Kaptan, beton sektöründe mikserin sürekli çalıştığını, bunun için de yakıtın önemli bir işletme maliyeti oluşturduğunu ifade ediyor.

Beton santralinde Güriş alışkanlığı

Güriş sabit beton santrallerinden oldukça memnun olduğunu söyleyen Hızır Kaptan, Güriş'i tercih etmelerinin temelinde ürün kalitesiyle birlikte firmayla uzun yıllar çalışmış olmanın verdiği güven ve alışkanlığın bulunduğunu dile getiriyor.

Yakıt tasarrufu ve fiyat avantajından dolayı tercih Mercedes

Firmanın kamyon tercihi arasında Mercedes başta olmak üzere Scania da yer alıyor. Ancak makina parkında ağırlıklı olarak Mercedes marka Axor 4140 model kamyon bulunduran firma çekici seçimini de aynı markadan yana kullanıyor. Yakıt tasarrufu ve fiyat avantajı sunduğu için Mercedes marka kamyonları tercih ettiklerini söyleyen Hızır Kaptan, aynı zamanda kamyonların pek arıza yapmadığını ve ikinci el değerlerinin yüksek olduğunu vurguluyor. Mercedes için Türkiye'nin hemen her yerinde servis hizmeti almanın mümkün olduğunu belirten Hızır Kaptan, yedek parça bulmakta da zorluk yaşamadıklarını altını çiziyor.

"Kuralına ve tekniğine uygun üretim yapmanın arkasında durmazsak bu işi suiistimal ederler. Sonra parayla rapor alınıp, kalite kontrol yaptırılır. Böylece iş ciddiyetini ve güvenini yitirir. Binlerce insan öldü depremlerde veya bir hata yüzünden ölüyor. Biz hala terbiye olmadık"

Aşınmaya karşı IMER marka mikserler

Beton sevkiyatı için 12 metreküplük 15 adet transmikser kullanan firma, mikser için tercihini Imer markasından yana yapıyor.

Mikserde dikkat edilmesi gereken en önemli konunun aşınma olduğunu ifade



eden Hızır Kaptan, agreganın mikserin içinde sürekli dönmesinin aşınmaya sebep olduğunu, bunun için de dayanıklı mikserlere ihtiyaç duyduklarını söylüyor. Aynı zamanda mikserin dizaynına da dikkat ettiklerini belirten Kaptan, *"Kullandığımız mikserler Türkiye'de üretiliyor. Biz Imer-L&T ile bu işe başladık, zaman içerisinde de gayet memnun kaldık. 3-5 senede bir bunların iç helezonlarını değiştirebiliyorsunuz. Ondan sonra daha masraf etmeye gerek yok. Kullandığımız mikserler beşinci yılını tamamlıyor ve hala durumları oldukça iyi"* açıklamasında bulunuyor.

Putzmeister ile yedek parça kolaylığı

Beton pompasında ise Putzmeister markasını kullanan Besantaş Beton, firmanın satış sonrası servis hizmetinden oldukça memnun. Putzmeister'in İstanbul Hadımköy'deki servis noktası sayesinde yedek parça temin etmekte sıkıntı yaşamadıklarını söyleyen Hızır Kaptan, firmanın marka bilinirliğinin ve sağlamlılığının da markayı tercih etmekte etkili olduğunu ifade ediyor.

Yaptıkları işin çok hassas ve dikkat edilmesi gereken bir iş olduğunu belirten Hızır Kaptan, beton dökülürken gerçekleşen herhangi bir arızanın kendilerini çok zor durumda bırakacağını belirtiyor. Bunu engellemek için şantiyede sürekli yedek parça bulundurdıklarını ifade eden Hızır Kaptan, beton pompasının çok pahalı ve maliyetli olduğunu vurgulayarak pompanın arızalanmasına sebebiyet verebilecek şeylerin ortadan kaldırılması gerektiğine dikkat çekiyor.

"Ben kendi kendimi ihbar ediyorum"

Türkiye'de hazır beton üretiminin yaygınlaşmasıyla birlikte, 1988 yılında kurulan Türkiye Hazır Beton Birliği'ne üye olan Besantaş Beton, birliğin tüm teknik ve yeterlilik kriterlerini taşıyor. Öte yandan firmanın ürünleri; can ve mal güvenliğini teminen, standartlara uygun, kaliteli yapı inşa edilmesi için proje ve yapı denetimini sağlamak ve buna ilişkin



kin usul ve esasları düzenlemek amacıyla hazırlanan Yapı Denetim Kanunu esasınca, Yapı Denetim Kuruluşu'nun kontrolünden geçiyor.

Türkiye'de kaliteli ve kurallara uygun üretim yapan beton üretici firmaların THBB'ye üye olduğunu söyleyen Hızır Kaptan; *"Betoncular Birliği, haberimiz olmadan aracımızdan ürün numunesi alıyor. Bu numuneleri tahlile götürüyor. Eğer betonda bir sıkıntı gördüyse ihtar da bulunuyor. Aynı zamanda Beton Birliği'nin haberi olmadan ben de kendimi ihbar ediyorum. 'Besantaş'ın betonunu lütfen bir kontrol edin' diyorum. Ekip gidip denetim yapıyor. Bu da benim çok hoşuma gidiyor. İnsan kendisinin de sağlamasını yapmalı"* diyor.

"Sektördeki usulsüzlüklerin önüne geçilmeli"

Yapı Denetim Kuruluşları'nın ve laboratuvar firmalarının kontrol ve denetim çalışmalarıyla hazır beton üretiminde

yaşanan haksız rekabetin ve sağlıksız yapıların önlenmesini belirten Hızır Kaptan; *"Ancak bu tip uygulamalarla usulsüzlüklerin önünü geçebiliriz. Kurallara ve tekniğine uygun üretim yapmanın arkasında durmazsak bu işi suiistimal ederler. Sonra parayla rapor alınıp, kalite kontrol yaptırılır. Böylece iş ciddiyetini ve güvenini yitirir. Binlerce insan öldü depremlerde veya bir hata yüzünden ölüyor. Biz hala terbiye olmadık"* şeklinde konuşuyor.

"Bu sektörde paranın tahsil edilmesi en büyük dert"

Türkiye'de şu anda beton sektörünün yaşadığı en büyük sıkıntının müşteriye verilen betonun tahsilatı olduğunu dile getiren Hızır Kaptan, piyasanın çok sıkıntılı olmasından yakınıyor. Sıfır teminatla müşteriye beton verdiklerini, bunun da büyük bir risk olduğunu söyleyen Hızır Kaptan; *"Betonu çek karşılığında satıyoruz ama çeklerin tarihi gelene kadar adamın binası bitiyor. Adam*



işini bitirip gidiyor. Nereden bulacaksınız? Bu iş çok riskli, çok meşakkatli, dertli bir iş. Satmak bir dert. Parayı, evraki almak başka bir dert. Tahsil etmek en büyük dert” diyor.

“Kaliteye ve hizmete çok önem veriyorsunuz”

Beton sektöründe zamanın çok kıymetli olduğuna dikkat çeken Hızır Kaptan; “En önemli şey betonu vaktinde dökmektir” diyor. Disiplinli ve dakik çalıştıklarını vurgulayan Kaptan; “İstanbul'daki betoncular arasında bizi farklı kılan kaliteye ve hizmete verdiğimiz özendir. Beton döküldüğün yere saat 1'de gitmek gerekirken 5'te gidersen problem olur. Biz işimizi zamanında yaparız. Ayrıca 30 metrelik yere 35 metre beton döktük diyenler de oluyor.

Onu bizler yapamayız. Ancak yapanlar var, çok karşılaştık” diyor.

Diğer taraftan müşterilerin kurallara uygun, kaliteli ürün imal eden ve hizmet sunan firmaları tercih etmeleri gerektiğine değinen Hızır Kaptan; “Bu hizmetin, kalitenin bedelini insanlar ödemeli. Eğer ödemiyorlarsa onlarda bir eksiklik var demektir. 50 kuruşluk fark bir şey değil. Ancak aramızda 5-10 lira fark varsa burada bir sıkıntı var” şeklinde konuşuyor.

Cebeci kapatılırsa İstanbul agregasız kalır

Üretimde kullandıkları agregayı İstanbul'un Sultangazi İlçesi'ne bağlı Cebeci taş ocaklarından getiren firma, Cebeci madenlerinin kalitesinden oldukça memnun. Cebeci taş ocaklarının ruhsat

probleminden dolayı belediye tarafından geçmişte bir süre kapatıldığını hatırlatan Hızır Kaptan; “Cebeci bugünlerde çok göz önünde. Çünkü şehrin tam ortasında kaldı; konum itibarıyla güzel bir yer. Ancak oradaki agrega da çok kıymetli, İstanbul'da başka yerde yok. Eğer orası kapanırsa bölgedeki her türlü inşaat faaliyeti bundan etkilenir” diyor.

Taş ocakları kapandığında Çatalca, Ömerli ve Gebze'den taş getirdiklerini ancak İstanbul dışından taş getirmenin çok maliyetli olduğunu vurgulayan Hızır Kaptan, müşteriyi geri çevirmemek için oralardan ürün getirmek zorunda kaldıklarını söylüyor. “Her şeyin bir alternatifi var ama maliyet farkı da var. Ürünü gemiyle başka yerden de nakledersen, alternatifler üretirsin ama maliyet de ona göre yükseliyor” şeklinde konuşuyor.

Besantaş Beton Sevkiyat Sorumlusu Yakup Toprakçı

“Bu işte hammadde kalitesi çok önemli”

Beton sektöründe, üretimde kullanılan hammadde kalitesinin çok önemli olduğuna dikkat çeken Besantaş Beton Sevkiyat Sorumlusu Yakup Toprakçı, malzemenin temiz olması gerektiğine vurgu yaparak, kötü malzemenin üretimde büyük problemlere yol açtığının altını çiziyor.

Üretimde kaliteli ürünler kullandıklarını ve şimdiye dek herhangi bir problem yaşamadıklarını söyleyen Yakup Toprakçı; “Taş tozunun bile kalitelisi var.

Bizim şu an kullandığımız taş tozu çok kaliteli. Örneğin dökmüş olduğumuz betonlar kuruyarak gitmiyor. Buradan çıkan betonlar döküm halinde hepsi müşteriye aynı değerinde gidiyor” diyor.

“Volvo olmasa bu rampaları hiçbir makina çıkamaz”

Volvo ile uzun süre çalıştıklarını ve şu ana kadar herhangi bir arıza yapmaması sebebi ile makinadan son derece memnun olduklarını dile getiren Yakup Toprakçı şunları söylüyor: “Satte yaklaşık 180- 200 metreküp kapasitede çalıştığımız zamanlar oluyor. O zamanlarda Volvo makina bakımdaya ya da lastikleri değişiyorsa makinanın yokluğunu derinden hissediyoruz.



Geçenlerde lastik değişiminde sıkıntı yaşadık. Yarım saatlik zaman bile bizi mahvetmeye yetti. Volvo olmasa bu rampaları hiçbir makina çıkamaz...”



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı



Türkiye Cumhuriyeti
Ekonomi Bakanlığı

2013 ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI KONGRESİ

19-20 EYLÜL 2013 / İSTANBUL

www.vizyon2023turkiye.org



THE SHINING PEARL OF THE WORLD

DÜNYANIN PARLAYAN İNCİSİ TÜRKİYE

KONGRENİN ANA BAŞLIKLARI

KENTSEL DÖNÜŞÜM

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ
VE MEVZUATLAR

ENERJİ SEKTÖRÜ

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ

İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ

YATIRIM PROJELERİ

EĞİTİM ve İNSAN KAYNAKLARI

TEŞVİK ve FİNANSMAN



İMDER-TÜRKİYE İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
Atatürk Cad. Esin Sok. No:9 HU-BA Apt. Kat:1 Daire:4 34742 Kozyatağı - Kadıköy İSTANBUL
Tel: 0090216 477 70 77 - Faks: 0090216 477 70 71 E-mail: imder@imder.org.tr

www.imder.org.tr



Türk markası Allfett, yüzde 100 yerli imal ettiği ürünlerinin yüzde 80'ini ihraç ediyor



İstanbul'daki tesislerinde ürettiği merkezi yağlama sistemi ve ekipmanları ile uluslararası pazarda adından başarıyla söz ettiren Allfett, doğa dostu ürünleriyle çevrenin korunmasına katkı sağladığı gibi araç ve ekipmanların verimli ömrünü de uzatıyor.

1986 yılından beri otomatik merkezi yağlama konusunda makinelerin ve araçların karşılaşılabileceği her türlü yağlama sorununa çözüm getirecek sistemler ve ekipmanlar üreten Allfett, dünya pazarında önemli bir konumda bulunuyor. İsveç, Güney Afrika, İtalya, Finlandiya, Latin Amerika, Brezilya, Kanada, Hindistan ve Suudi Arabistan gibi birçok ülkeye ürün ihraç eden firma; bu geniş müşteri portföyüne son olarak Avustralya'yı da ekledi.

Firma, devletten özel izinler alınarak kullanılabilen makinelerle, yüksek hassasiyetlerle uzman bir ekip tarafından gerçekleştirilen üretiminin yüzde 80'ini iş ve inşaat makineleri sektörüne satıyor. 20 milyon liralık yeni yatırımla kapasitesini önemli ölçüde artıran Allfett, küresel pazarlardaki etkinliğini şimdi anavatanında da güçlendirmek istiyor. Kaya kamyonları, ekskavatörler, yükleyiciler, mermer kesme ma-

kinaları, toplu taşıma araçları, çimento ve demir-çelik tesisleri gibi sanayinin hemen her kolunda kullanılan bu ürünler, ileri teknoloji ve kaliteyle sunuluyor.

"En büyük rakiplerimizde bile bizimki kadar çeşit yok"

Yıllık 100 bin adetlik kapasiteye sahip olan firmanın imal ettiği ürünler içerisinde; pompalar, (elektrikli ve sanayi tipi elektrikli gres pompaları, pnömatik sıvı yağ-sıvı gres pompaları, kırıcı pompalar, elektrikli sıvı yağ pompaları, manüel pompalar) pompa elemanları, dağıtıcılar, elektronik kontrol servis ekipmanları, basınç şalterleri, püskürtme ve dozlama bağlantı elemanları ile damla yağlayıcıları bulunuyor. Almanca 'yağ hakkında her şey' anlamına gelen Allfett'te, adından da anlaşıldığı gibi yağlama hakkındaki tüm sistem ve ekipmanları bulmak mümkün görünüyor.



Türkiye'de bu sayıda ve çeşitte otomatik yağlama sistemi ve ekipmanları üreten başka bir firmanın olmadığını söyleyen Allfett Satış ve Pazarlama Müdürü Mert Samra, dünya genelinde ise kendi kapasitelerinde ancak birkaç firmanın olduğunu ifade ederek şunları söylüyor: "En büyük rakiplerimizde bile bizimki kadar çeşit yok."

Her biri tek bir gruba yönelik faaliyet göstermiş. Kimi beton santraline kimi beton pompasına kimi iş makinasına kimi endüstriye yönelik farklı alanlarda uzmanlaşmışlar. Oysa Allfett'in bünyesinde bunların hepsi mevcut. Hepsi tek raftan her an müşteriye teslim edilebiliyor."

Otomatik yağlama, maliyetleri azaltırken üretimde de önemli avantaj sağlıyor

Otomatik yağlama sistemlerinin kullanımının çok yaygın olmadığı ülkemizde, firmalar bu sistemlerin sağladığı avantajlardan pek haberdar değil. Oysa bu yağlama sistem ve ekipmanları, pim ve burç gibi yedek parça değişimlerini önemli ölçüde ortadan kaldırıyor. Böylece yedek parça masrafını önlediği gibi kullanılan araçtaki aşınmayı da engelliyor. Öte yandan aracın arızasını, üretim kaybını ve mazot sarfiyatını da en aza indiriyor. Kontak kapatıp açmanın da minimize edildiği bu sistemler sayesinde turboya verilen zarar önlenmiş oluyor. Yeteri miktarda ve belli aralıklarla otomatik yağlama yapan bu sistemler, gres maliyetini yüzde 60 oranında azaltıyor ve çevreye daha az zarar veriyor. Bu ürünlerdeki full elektronik sistem sayesinde, olası arızalar sesli veya ışıklı uyarılarla hemen fark edilebiliyor. Kullanılan ürünlerin çalışma süresinin ise aracın ömrüyle doğru orantılı olduğunu belirten Mert Samra; "Garantiyi biz iki yıl veriyoruz ama aracın ömrü bitmeden değiştirdiğimiz pompamız daha olmadı. Aracın ömrü ne kadarsa bunların ömrü de o kadar" şeklinde konuşuyor. Yağlama sistemleriyle ilgili şimdiye kadar herhangi bir problem yaşamadıklarının da altını çizen Samra; "Bizim mantığımız şu: Kullanıcı, yağlama sistemini takmışsa onu unutsun istiyoruz"

"Türkiye'deki firmaların yüzde 80'nin bu sistemlerden haberi dahi yoktur"

Yılda 40 bin pompa üreten Allfett, bunun sadece 2 binini Türkiye'deki firmalara satıyor. Türkiye'deki makina kullanıcılarının büyük bir çoğunluğunun bu sistemlerden haberi dahi olmadığını söyleyen Satış ve Pazarlama Müdürü Mert Samra şöyle bir tahminde bulunuyor: "Türkiye'deki makina müşterisinin yüzde 80'nin otomatik yağlama sistemlerinin varlığından haberi yoktur. Yüzde 20'si biliyordur fakat bunların sadece yüzde 5'i kullanıyordur. Oysa bu sistemler, gelişmiş ülkelerdeki makinacıların yüzde 100'ünde vardır. Mesela, Hırvatistan'da bile üzerinde yağlama sistemi olmayan bir araç yok."

Bu ürünlerin kullanımının Türkiye'de yaygınlaşmamasının sebebini ülkemizdeki çevre bilincinin hala yerleşmemesine bağlayan Mert Samra; "Kataloglarımıza çevre dostu logomuzu koyuyoruz. Fakat hiç kimse bunların ne anlama geldiği merak edip sormuyor. Yurt dışındaki biri ise bu logoyu gördüğü zaman tanıyor ve alması gereken ürünün o olduğunu biliyor. Ancak ümitliyim; yakında bizde de bu bilinç oluşacak" diyor.

Uygun fiyat ve dünyanın her bölgesine yedek parça temini

Cazip ürün fiyatları ve dünyanın her bölgesine sağladığı hızlı yedek parça desteği ile iddiasını güçlendiren Allfett'in ürünlerinin teknik özellikleriyle de rakiplerine üstünlük sağladığı belirtiliyor. Kısa bir süre önce yaptıkları 20 milyon TL'lik yeni yatırım ile dünyada bu alandaki en gelişmiş üretim sistemine sahip marka konumuna geldiklerini kaydeden Samra, yıllık üretim kapasitelerinin de 100 bine çıktığını sözlerine ekliyor. Öte yandan kendileri için devamlılığın çok önemli olduğunu vurgulayan Mert Samra; "Ürünümüzü bir kere alan bir müşteri, bugüne kadar bir daha hiçbir şekilde bizden vazgeçmedi. 26 senedir bizimle çalışan müşterilerimiz var. Bizi her zaman rakiplerimizin önünde tutarlar" şeklinde konuşuyor.

En zorlu çalışma koşullarına uygun dayanıklı ürünler

Dünyanın iyi bilinen birçok OEM firması için üretim yapan Allfett, ürünlerinin patent ve tasarım çalışmalarını üstlenerek aynı zamanda bir Ar-Ge şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Malzeme karakterini değiştirerek ürünlerini daha da dayanıklı hale getiren Allfett, örneğin İsveç'teki müşterilerinden eksi 55 derecede sorun yaşadıkları şeklinde gelen talep üzerine yaptığı çalışmalarla ürünlerini uzayda dahi çalışabilecek şekilde geliştirmiş. Bu ürünlerde uçak camlarında kullanılan özel malzemelerin kullanıldığı belirtiliyor.

Dünya çapındaki kalite standartları esas alınıyor

Ürünlerini dünya çapındaki kalite standartlarına göre imal eden ve tüm kalite belgelerini bünyesinde bulunduran Mert Samra; "Birçok firmanın bu kalite belgelerini alması çok zor değil. Ancak biz kalite belgelerini almış olmak için almıyoruz. 26 senedir cebimizi değil, markamızı düşünerek çalıştık ve bundan sonra da öyle yapacağız" diyor.



Allfett Satış ve Pazarlama Müdürü Mert Samra

"Dünyada artık Avrupa yerine Türk ürünlerini tercih ediliyor"

Son yıllarda dünyadaki Türk malı algısının çok değiştiğini belirten Mert Samra şöyle diyor: "Benim anlamadığım bir şey var; Dünyada artık insanlar Türk ürünlerini Avrupa'ya tercih ediyorlar. Çünkü Avrupa malı, Çin malı olabilir diye korkuyorlar. Fakat bizde hala öyle insanlar var ki, Türk malını çaput, Avrupa'nın çöpünü altın gibi görüyorlar."

Avustralya bayiimiz buraya ilk geldiği zaman; "Türkiye çok iyi bir pazar, siz çoğuna hâkimsinizdir herhalde değil mi? dedi. Öyle olmadığını söylediğim zaman ise; "Ama siz çok iyisiniz, niye hâkim olamadınız" demişti.

Biz yurt dışında öyle bir karşılanıyoruz ki buna anlatmaya tarif mümkün değil. Ama Türkiye'de böyle değil. Daha önce bize dünya pazarları yetiyordu ama şimdi kapasitemizi artırınca artık anavatanımızda da etkinliğimizi artırmanın zamanı geldi dedik. Türkiye'de üretiyorsun. Dışarıya satıyorsun ama Türkiye'ye yeterince satmıyorsun. Düşündüğünüz zaman biraz garip geliyor.

Aslında tüm sektörleri düşünerek bir genelleme yaptığımız zaman Allfett yine de Türkiye'de en çok satan markadır. Biz büyük sanayiye, küçük sanayiye, iş makinalarına, toplu taşımaya, trenlere yönelik satışlar yapıyoruz. Ancak, sektörel bazda başka markalar ön plana çıkabiliyor. İş ve inşaat makinaları konusunda da rakiplerimiz belki bugüne kadar pazarda bizden daha etkin olmuş olabilirler. Ancak artık eskisi kadar rahat olmayacaklar..."



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, Aliğa Belediye Başkanı Turgut Oğuz ile birlikte Yeni Şakran Beldesi'nde incelemelerde bulundu.



Muğla Bodrum Belediyesi, Kumbahçe Meydanı'nda mermer döşeme çalışmalarına başladı.



İstanbul Bakırköy Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'nden yapılan açıklamaya göre; ilçe bazında 299.284 asfalt serimi gerçekleştirildi, 3606 yol bariyerinin yapıldı ve 3366 metre küp beton serildi.



Adapazarı Arifiye Belediyesi, kent merkezine yaptırılan Kültür Merkezi'nin etrafındaki yolları açtı. Caddeler arasındaki bağlantı noktaları taşlarla döşendi.



Kastamonu Bozkurt Belediyesi, Bomag marka 2000 model silindir aldı. Maliyeti 50 bin lirayı bulan makina, ilçedeki altyapı çalışmalarında kullanılacak.



İzmir Bornova Belediye Meclisi örnek bir karar aldı. Buna göre artık yol harcamalarına katılım payı alınmayacak.



İstanbul Gaziosmanpaşa Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü, kurulan semt pazarları sonrasında kirlenen caddeleri suyla temizliyor.



Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım şirketi olan BURULAŞ'ın araç filosu, yeni alınan araçlarla güçlendi.



Adana Sarıçam Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü araç filosuna Ford marka kamyonları da kattı. Araçları, Belediye Başkanı Ahmet Zenbilci tanıttı.



Kocaeli Gebze Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü'ne bağlı ekipler, gece gündüz demeden çalışmalarına devam ediyor.



İzmir Dikili Çandarlı Belediyesi, deniz seviyesinin altında kalan bölgelerde sağanak yağmurlarda su taşkını olmaması için çalışmalarına bir yenisini ekleyerek "Taşıma Kanalı" yapımına başladı.



Antalya Alanya Demirtaş Belediyesi, yol açım çalışmalarına devam ediyor. Belediye Başkanı Mustafa Aras, çalışmaları yerinde inceledi.



Ankara Çankaya Belediyesi artan araç sayısına rağmen akaryakıt sarfiyatında önemli bir tasarruf sağladı. 2010 yılı itibarıyla 283 olan araç ve iş makinası sayısını 2012'de 368'e çıkartan belediye, akaryakıt miktarını bin 721 tondan bin 446 tona indirmeyi başardı.



Düzce Belediyesi'nin en önemli projeleri arasında yer alan Terminal için zemin etüdü çalışmalarına başlandı. Başkan İsmail Bayram, projenin planlanan şekilde yürüdüğünü söyledi.

Mersin Valisi Hasan Basri Güzeleöğlü, Akdeniz Oyunları kapsamında yapımı devam eden 25 bin kişilik stadyum inşaatında incelemelerde bulundu.



Trabzon Belediyesi, Kahramanmaraş Caddesi'ni Uzun Sokak'a bağlayan Mısırlıoğlu Sokak'ta araç ve sürücülerin zor anlar yaşamamasına sebep olan parseli kamulaştırdı.



Manisa Kula Belediyesi, Gölet çevresindeki alanları yeniden ağaçlandırıyor.



Muğla Bodrum Yalıkavak Belediyesi, meydan projesi için çalışmalarını başlattı.



İstanbul Tuzla Belediyesi Temizlik İşleri Müdürlüğü, İSKİ ile birlikte İstasyon, Yayla ve Evliya Çelebi Mahalleleri'nden geçen 5 kilometre uzunluğundaki derenin temizliğine başladı



Muş İl Özel İdaresi, olumsuz hava koşullarından dolayı karla kaplanan köy yollarını parkındaki makinalar yardımıyla açtı.



Bursa Mudanya Belediyesi, Güzelyalı Altıntaş karayolu üzerindeki Beyazkayalar Mevkii'nde aşırı yağmurlarla yaşanan toprak kaymaları nedeniyle temizleme çalışması yaptı.

· Çevre ve Orman Bakanlığı Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü Barajlar ve Hes Dairesi Başkanlığı tarafından ihale edilen Melen Barajı İnşaatı yapım işi sonuçlandı. İhaleyi 213.850.000,00 TRY sözleşme bedeliyle Ece Tur İnş. Tic. ve Maden İşl. A.Ş. ile Yöntaş İnşaat San. ve Tic. A.Ş. kazandı. Sözleşmenin süresine göre proje 02.01.2013-12.12.2016 tarihleri arasında gerçekleşecek.

· Barajlar Ve Hes Daire Başkanlığı Diğer Özel Bütçeli Kuruluşlar Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü tarafından ihalesi yapılan Yusufeli Barajı ve Hes İnşaatı yapım işinin yüklenicileri belli oldu. Projeyi, 486.875.000,00 TRY sözleşme bedeliyle Limak İnşaat San. ve Tic. A.Ş.- Cengiz İnşaat San. ve Tic. A.Ş.- Kolin İnşaat Turizm San. ve Tic. A.Ş. ortaklığı gerçekleştirecek. Sözleşmenin süresi ise 21.12.2012-19.05.2019 tarihleri olarak açıklandı.

· İstanbul Asfalt Fabrikaları Sanayi Ve Ticaret A.Ş. tarafından ihaleye çıkan İstanbul geneli ulaşım yol güzergahlarında toprak tesviye, sanat yapıları ve üstyapı işleri yapım işi neticelendi. İhaleyi, 45.112.300,00 TRY sözleşme bedeliyle kazanan Eze İnşaat Ltd. Şti., sözleşmenin süresine göre projeyi 01.02.2013-28.11.2013 tarihleri arasında tamamlayacak.

· Karayolları Genel Müdürlüğü 13. Bölge Müdürlüğü tarafından ihale edilen Alanya-Gazipaşa- 5B1. Hd. Yolu (Takriben Km: 26+000-64+400 Kesimi) yapım işinin sonuçları belli oldu. 49.086.178,00 TRY sözleşme bedeliyle Ataçlar İnşaat Güvenlik Sistemleri A.Ş. ihaleyi aldı. Sözleşme süresi ise 11.01.2013-11.12.2014 olarak açıklandı.

· Adalet Bakanlığı Müsteşarlık Teknik İşler Dairesi Başkanlığı'nca ihalesi gerçekleştirilen Diyarbakır Ceza İnfaz Kurumu yapım işi, 101.980.026,00 TRY sözleşme bedeliyle İpek İnşaat San. ve Tic. A.Ş.-Serel Yapı Endüstri Tic. ve San. A.Ş. tarafından hayata geçirilecek. Sözleşmenin süresi 11.02.2013-31.07.2015 tarihleri olarak belirtildi.

· Ankara Su Kanal İdaresi Su İnşaat Dairesi Başkanlığı'nın ihaleye verdiği İvedik İçme Suyu Arıtma Tesisi I Ve II. Ünitelerin İyileştirilmesi Ve III. Ünite yapım işini Yüksel İnşaat A.Ş. kazandı. Firma projeyi, 84.310.000,00 TRY sözleşme bedeliyle 14.12.2012-28.04.2014 tarihleri arasında gerçekleştirecek.

· İstanbul Su Kanal İdaresi İSKİ Genel Müdürlüğü'nce ihale edilen İstanbul Asya Yakası 2. Bölge 2012 Yılı 2. Kısım Mütefferrik Atık Su Kanalı Ve Yağmursuyu Kanalı İnşaatı yapım işi sonuçlandı. Metok İnşaat Tic. ve San. A.Ş.- Erkem İnşaat San. ve Tic. A.Ş. 36.381.024,32 TRY sözleşme bedeliyle ihaleyi kazandılar. Sözleşmenin süresinin ise 14.01.2013-14.01.2016 tarihleri arası olduğu ifade ediliyor.

· Karayolları Genel Müdürlüğü Bursa 14. Bölge Müdürlüğü tarafından ihalesi yapılan yollara yol bakım, onarım, kar ve buzla mücadele işleri yapım işi 43.111.421,00 TRY sözleşme bedeliyle Klv İnşaat Taahhüt Madencilik Ltd. Şti. tarafından gerçekleştirilecek. Sözleşmenin süresi ise 02.01.2013-01.01.2014 tarihleri olarak belirtiliyor.

· Karayolları Genel Müdürlüğü Sivas 16. Bölge Müdürlüğü'nce ihale edilen (Sivas-Yıldızeli) Ayr. – 7. Bölge Hd. Yolu Km: 0+000-6+500 ile Km: 19+000-28+112 arası toprak işleri, sanat yapıları, üstyapı işleri yapım işi sonuçlandı. 30.482.977,67 TRY sözleşme bedeliyle Evren Mühendislik İnşaat Ltd. Şti. –Erk İnşaat Taahhüt Hazır Beton A.Ş. ihaleyi kazandı. Sözleşmenin süresi ise 21.12.2012-16.04.2014 tarihleri olarak açıklandı.

KOMATEK2013

13. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı



29 Mayıs - 2 Haziran 2013
ATATÜRK KÜLTÜR MERKEZİ - ANKARA

Organizator



Ana Destekçi



Destekleyen Kurum ve Kuruluşlar



EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

YÜKSELTME EKİPMANLARI

ARAÇLAR	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR 6 - 12 metre 14 - 22 metre	500 - 700 1.000 - 3.000	1.500 - 2.000 3.000 - 9.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR 10 - 18 metre 22 - 32 metre	1.000 - 1.750 3.000 - 7.000	3.000 - 5.000 9.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR 12 - 16 metre	1.200 - 1.500	3.500 - 4.500
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR 18 - 41 metre	2.000 - 5.000	6.000 - 14.000
TELESKOPIK PLATFORMLAR 21 - 43 metre	2.250 - 5.000	7.000 - 14.000
PALETLİ PLATFORMLAR 17 - 37 metre	1.750 - 5.500	5.000 - 16.000
HAREKETLİ CEPHE İSKELELERİ		3.500 - 7.000
CEPHE ASANSÖRLERİ		2.500 - 7.000

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR

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

JENERATÖRLER

ARAÇLAR	STAND BY GÜÇ - kVA	GÜNLÜK (TL)	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
SABİT	15 - 45 70 - 120 150 - 300 350 - 500 700 - 800 1.000	100 - 150 70 - 250 300 - 400 550 - 750 1.100 - 1.300 1.500 - 1.750	200 - 300 350 - 500 550 - 700 1.000 - 1.700 2.200 - 2.500 3.000 - 3.500	500 - 750 1.000 - 1.400 1.400 - 2.000 2.750 - 4.500 6.000 - 7.000 9.000 - 10.000
MOBİL	70 - 200 300 - 450 600 - 700	300 - 500 900 - 1.000 1.400 - 1.600	700 - 1.200 2.000 - 2.500 4.000 - 5.000	2.000 - 3.500 6.000 - 6.500 10.000 - 12.000

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

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
EKSKAVATÖRLER				FIAT HITACHI	ZW310	2008	10.720
VOLVO	EW 160C	2011	2.447	VOLVO	L180D	2000	18.950
KOMATSU	PW180C	2008	3.642	VOLVO	L180E M	2006	12.900
KOMATSU	PC220	2005	12.800	VOLVO	L180E	2005	18.000
VOLVO	EC55	2006	9.200	VOLVO	L180E	2005	17.000
DAEWOO	225	2005	14.000	VOLVO	L180F	2008	
KOMATSU	PC270	2006	11.600	VOLVO	L180F	2010	8.300
KOMATSU	PC300	1998	19.816	CATERPILLAR	980H	2007	9.934
VOLVO	EC210B	2006	13.500	CATERPILLAR	980	2005	23.800
HITACHI	ZX280	30298	79.000	CATERPILLAR	980G	2003	30.285
VOLVO	EC290B LC	2007	10.669	CATERPILLAR	980G	2005	25.000
VOLVO	EC290B LC	2004	18.031	CATERPILLAR	980G	2005	21.183
VOLVO	EC290B LC	2005		CATERPILLAR	980G	2005	
VOLVO	EC290B LC	2005	18.000	KAWASAKI	90ZV	2006	12.500
VOLVO	EC290B LC	2006	10.960	KAWASAKI	95 ZV II	2006	12.400
VOLVO	EC290B LC	2006	10.500	KAWASAKI	95 ZV II	2006	10.500
VOLVO	EC290B LC	2007	9.390	KAWASAKI	95 ZV II	2007	8.700
VOLVO	EC290B LC	2007	7.119	KAWASAKI	95 ZV II	2007	14.910
VOLVO	EC360B LC	2005	16.500	VOLVO	L220D	2000	22.000
VOLVO	EC360B LC	2005	9.300	VOLVO	L220E	2007	12.240
VOLVO	EC360B LC	2006	4.500	VOLVO	L220E	2005	18.590
VOLVO	EC360B LC	2005	4.000	BEKO LÖDERLER			
VOLVO	EC360B LC	2006	8.834	VOLVO	BL71PLUS	2006	9.200
VOLVO	EC360B LC	2006	10.879	VOLVO	BL71PLUS	2011	4.252
VOLVO	EC360C	2010	6.500	VOLVO	BL71	2008	7.300
VOLVO	EC360C	2010	6.000	VOLVO	BL71	2006	6.700
CATERPILLAR	330 C	2005	24.000	YOL YAPIM MAKİNALARI			
CATERPILLAR	330 C	2005	17.300	CATERPILLAR	130G	1988	
CATERPILLAR	330 CL	2004	24.570	ABG TITAN	325	1999	
CATERPILLAR	330 CL	2005	30.000	ABG TITAN	325	2000	
CATERPILLAR	330 C	2005	14.450	ABG TITAN	325	2000	
CATERPILLAR	330 C	2005		DEMAG	110C	1995	6.350
VOLVO	EC460B LC	2007	7.200	DEMAG	115C	2002	
VOLVO	EC460B LC	2006	13.352	DEMAG	110C	1997	4.300
KOMATSU	PC450	2007	12.330	DEMAG	130C	1997	14.730
HITACHI	ZX520	2006	14.080	DYNAPAC	F14C	1997	12.630
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				BELDEN KIRMA KAYA KAMYONLARI			
CATERPILLAR	930G	2006	6.850	VOLVO	A25D	2006	8.900
CATERPILLAR	936F	1992	25.500	VOLVO	A35D	2002	13.200
VOLVO	L110F	2007	18.847	VOLVO	A40F	2011	0
VOLVO	L110F	2008	23.000	VOLVO	A40F	2011	0
VOLVO	L110F	2008	22.700	VOLVO	A25D	2007	5.050
VOLVO	L110F	2008	22.000	VOLVO	A25D	2005	8.800
VOLVO	L110F	2008	24.000	CATERPILLAR	725	2003	13.330
VOLVO	L120E	2003	23.700	CATERPILLAR	725	2003	11.645
VOLVO	L120F	2011		TEREX	TA30	2000	11.480
VOLVO	L150C	1998		DOZERLER			
VOLVO	L150F	2009	8.415	CATERPILLAR	D6N LGP	2005	12.500
VOLVO	L150F	2010	9.777				
CASE	921E	2008	11.000				
KOMATSU	WA420	2000	25.000				
FIAT HITACHI	ZW310	2007	18.586				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.



ASC TÜRK MAKİNA TİCARET A.Ş.
 Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL
 İstanbul Tel: 0 (216) 581 80 00 - 0 (216) 394 40 57 - 0 (530) 977 32 72
 Ankara Tel: 0 (312) 592 90 00 - 0 (312) 386 28 02 - 0 (530) 874 87 89
 www.asc Turk.com

secondnew//
 İKİNCİ ELDEKİ MAKİNA PAZARI

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

İŞ MAKİNALARI		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	motor gücü 50 - 149 hp 150 - 249 hp 250 - 400 hp	2.000 - 3.000 3.000 - 6.000 6.000 - 10.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	makina ağırlığı 2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	motor gücü 70 - 115 hp	1.500 - 2.500
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER	erişim yüksekliği 10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	makina ağırlığı 1 - 20 ton 20 - 30 ton 30 - 40 ton 40 - 50 ton	2.000 - 3.500 3.500 - 5.000 5.000 - 8.000 8.000 - 11.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	makina ağırlığı 15 - 25 ton	2.500 - 5.000
GREYDERLER	motor gücü 125 - 150 hp 150 - 200 hp	3.000 - 5.000 5.000 - 8.000
DOZERLER	motor gücü 250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 15.000 15.000 - 20.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	makina ağırlığı 10 - 15 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SİLİNDİRLERİ	makina ağırlığı 6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	serme kapasitesi 500 - 1.000 t/saat	8.000 - 13.000

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

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZERLER				LASTİK TEKERLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	D6MLGP	1997	8807	CATERPILLAR	98	1998	21000
CATERPILLAR	D6MMP	2001	9330	CATERPILLAR	908H	2010	2504
CATERPILLAR	D7G	1986	20500	CATERPILLAR	908H	2010	3886
CATERPILLAR	D8T	2011	3503	CATERPILLAR	914G	2006	11124
BELDEN KIRMALI KAMYONLAR				CATERPILLAR	972G	1999	26545
CATERPILLAR	725	2003	7813	CATERPILLAR	972G	2005	10466
CATERPILLAR	735	2005	9001	CATERPILLAR	972G	2005	9299
CATERPILLAR	735	2005	9002	CATERPILLAR	980G	2004	16370
CATERPILLAR	735	2005	9000	CATERPILLAR	980G	2004	14174
CATERPILLAR	735	2007	9231	BEKOLU YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	735	2007	9880	CATERPILLAR	428E EAC	2011	2115
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				CATERPILLAR	434E	2006	10510
CATERPILLAR	303C	2010	2307	CATERPILLAR	434E	2006	10425
CATERPILLAR	303C	2010	477	CATERPILLAR	434E	2006	5956
CATERPILLAR	303C	2010	2013	CATERPILLAR	434E	2007	8035
CATERPILLAR	303C	2010	1783	CATERPILLAR	434E	2007	2470
CATERPILLAR	303C	2010	2193	CATERPILLAR	434E	2008	10501
CATERPILLAR	303C	2010	2370	CATERPILLAR	442D	2003	11260
CATERPILLAR	303CR	2004	5650	KOMATSU	WB97S-5	2006	6400
CATERPILLAR	319D	2009	3277	PALETLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	320C	2005	8850	CATERPILLAR	973C	2006	13112
CATERPILLAR	320D	2006	7667	KOMPAKTÖR			
CATERPILLAR	320D	2011	2432	CATERPILLAR	246B	2007	1513
CATERPILLAR	320DL	2010	6545	CATERPILLAR	246C	2011	462
CATERPILLAR	323D	2007	10798	CATERPILLAR	AP755	2009	2232
CATERPILLAR	330C	2004	8819	CATERPILLAR	CB434	2008	2087
CATERPILLAR	330C	2004	9689	CATERPILLAR	CB434	2008	2796
CATERPILLAR	330C	2004	11048	CATERPILLAR	CB434	2008	1350
CATERPILLAR	330D	2006	14283	CATERPILLAR	CS54	2011	1608
CATERPILLAR	330D	2006	16253	CATERPILLAR	CS54	2011	920
CATERPILLAR	330D	2007	12855	CATERPILLAR	CS54	2011	492
CATERPILLAR	330D	2007	11100	CATERPILLAR	CS54	2012	600
CATERPILLAR	336D	2010	4176	CATERPILLAR	CS563E	2007	1368
CATERPILLAR	336D	2011	576	CATERPILLAR	CS76XT	2010	1940
CATERPILLAR	336D D5	2011	734	DİĞER			
CATERPILLAR	345BLME	2004	14000	CATERPILLAR	246C	2011	1169
CATERPILLAR	345BLME	2004	14000	CATERPILLAR	246C	2011	1965
CATERPILLAR	345CL	2006	14472				
CATERPILLAR	375	1999	23820				
CATERPILLAR	385B	2004	24466				
CATERPILLAR	M318	1997	14861				
CATERPILLAR	M318C	2003	12100				
VOLVO	EC290BLC	2005	20200				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:



BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAĞIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com

© 2012 Caterpillar, © 2012 Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Tüm Hakları Saklıdır. CAT, CATERPILLAR İlgili, "Caterpillar Sansı" ile burada yer alan kurum ve ürün kelimeleri Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.



				FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER
FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ										
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						x				
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Grup, Omme Lift, Hinowa, Geda Lift, Scanclimber	0216 5814900	www.acarlarmakine.com			x	x			x	x		
ADV MAKİNA	FM Gru S.R.L.	0216 580 86 12	www.advmakine.com.tr			x							
AKEM DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.	Raimondi, Maber	0216 361 13 52	www.akemgroup.com.tr			x							
AKSA JENERATÖR	Aksa	0212 478 66 66	www.aksa.com.tr						x				
ALFATEK	Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatekturk.com	x									
ALIMAR MAKİNE	Mitsubishi, Euro Energy	0312 384 15 80	www.alimar.com.tr		x				x				
ALTA VİNÇ MAKİNA LTD. ŞTİ.	TGM GRU SRL	0216 456 30 38	www.altavinc.com			x							
ANSAN HİDROLİK SANAYİ	Ansan	0262 341 42 41	www.ansanhidrolik.com.tr			x							
ARLIFT	Palfinger, Skyjack, Nifty, Dalian	0212 671 19 21	www.arlift.com		x	x	x						x
ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still, Combilift	0216 4202335	www.arser.com.tr		x						x		
ASC TÜRK	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar Chicago Pnömatik	0216 5818000	www.ascsturk.com	x					x	x	x		
ATİLLA DURAL MÜMESSİLİK	Liebherr, Alimak HEK, Altec Cranes	0212 280 98 99	www.atilladural.com			x							
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x									
AYTUĞLU DİZEL LTD. Interstate McBee, PAI Industries, Pro Power Product	FP Diesel, Cummins,	0216 4108052	www.aytuglu.com								x		
BEMTAŞ İŞ MAKİNALARI	Soima	0216 494 55 27	www.kulevinc.com			x							
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x									
BİG LİFT MAKİNA LTD. ŞTİ.	Palfinger	0212 670 37 75	www.biglift.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		
CEYLİFT FORKLİFTS	Ceylift	0322 394 39 00	www.ceylift.com		x								
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x				
ÇELİKBİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter	0212 222 01 56	www.celikbilekmak.com.tr		x				x				
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com								x		
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaitthalat.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 ve JENERATÖR	Terex Cranex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x			x			
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr								x		

18.02.2013						
S/N	MARKA	MODEL	MODEL YILI	SERİ NO	MAKİNA ÇALIŞMA SAATİ	SATIŞ FİYATI EURO
1	CAT	120H	2007	CAF01115	3.361	130.000
2	CAT	325C	2003	CRB00644	15.449	77.000
3	CAT	345	2002	BVCCC00511	20.961	53.500
4	CAT	365C	2007	DMCY00361	19.524	142.000
5	CAT	385B	2004	OCLS00260	25.919	135.000
6	CAT	385C	2007	0KKK00159	22.064	168.000
7	CAT	966F	1994	9YJ00556	23.408	47.500
8	CAT	980GII	2004	AXG01164	14153	79.000
9	CAT	D6M LPG	2002	2RN000957	0	60.000
10	CAT	D8N	1990	9TC04604	19.062	94.500
11	DAEWOO	SL290LC-V	2000	1119	0	41.000
12	FIAT KOBELCO	EX285	2004	286M50240	26.069	43.000
13	HITACHI	ZX250LC	2007	HCM1V200A00021894	12.194	60.000
14	HITACHI	ZX280LC-3	2007	HCM1VA00K00031068	9.932	81.000
15	HYUNDAI	R360LC-7A	2009	NA0210491	9.000	85.000
16	HYUNDAI	R360LC-7A	2009	NA0210478	9.000	85.000
17	HYUNDAI	R360LC-7A	2009	NA0210431	9.000	85.000
18	KAWASAKI	KSS95 IV	1998	97C21072	15.238	68.000
19	KOMATSU	D155AX-5	2005	76238	19.258	142.000
20	KOMATSU	PC200-7	2003	204607	14.203	51.500
21	KOMATSU	PC200-7	2004	251543	15.660	51.500
22	KOMATSU	PC220LC-8	2006	70153	9.000	65.000
23	KOMATSU	PC220LC-8	2007	80035	5.144	75.000
24	KOMATSU	PC270-7	2005	10555	9.204	75.000
25	KOMATSU	PC300-5	1997	70247	465	32.500
26	KOMATSU	PC300-6	2000	R90089	27.309	37.000
27	KOMATSU	PC300-7	2004	40874	19.211	68.000
28	KOMATSU	PC300-7	2005	41244	10.592	73.500
29	KOMATSU	PC300-7	2006	50208	11.036	84.000
30	KOMATSU	PC300-7	2005	41245	0	73.500
31	KOMATSU	PC300-7	2007	55019	12.749	86.000
32	KOMATSU	PC300-7	2007	55634	8.108	89.000
33	KOMATSU	PC300-7	2007	55587	11.868	86.000
34	KOMATSU	PC300-7	2007	55459	14.129	86.000
35	KOMATSU	PC300-8	2008	60485	10.404	90.000
36	KOMATSU	PC350LC-7EO	2005	25102	21.291	83.000
37	KOMATSU	PC350LC-7EO	2006	55040	16.989	86.000
38	KOMATSU	PC350LC-8	2008	61135	14.469	95.000
39	KOMATSU	PC400LC-7EO	2006	60018	10.954	100.000
40	KOMATSU	PC450LC-7	2005	20369	19.198	100.000
41	KOMATSU	PC450LC-7	2007	65212	14.647	115.000
42	KOMATSU	PC450LC-8	2008	75082	8.529	136.500
43	KOMATSU	PC650-5	1996	29124	27.247	42.000
44	KOMATSU	PW180-7	2007	H55147	6.690	68.000
45	KOMATSU	WA380-5	2004	61013	20.888	61.000
46	KOMATSU	WA380-6	2006	65099	11.027	60.000
47	KOMATSU	WA380-6	2007	65225	10.000	79.000
48	KOMATSU	WA380-6	2008	65534	12.122	95.000
49	KOMATSU	WA420-3	1998	R50068	7.532	47.500
50	KOMATSU	WA420-3	2001	R55014	17.364	50.000
51	KOMATSU	WA430-5	2004	60143	21.655	65.000
52	KOMATSU	WA430-5	2006	61121	16.569	84.000
53	KOMATSU	WA430-6	2008	65326	10.871	95.000
54	KOMATSU	WA470-3	1998	53112	0	49.500
55	KOMATSU	WA470-5	2004	80122	15.980	75.000
56	KOMATSU	WA470-5	2005	80607	18.480	91.000
57	KOMATSU	WA470-5	2005	80613	8.225	95.000
58	KOMATSU	WA470-5	2007	81188	12.036	98.000
59	KOMATSU	WA470-5	2007	81234	13.405	103.000
60	KOMATSU	WA470-6	2010	90210	5.414	159.000
61	KOMATSU	WA480-5	2005	80641	25.201	79.000
62	KOMATSU	WA480-5	2006	81125	21.534	84.000
63	KOMATSU	WA500-3	2006	52521	21.806	90.000
64	SUMİTOMO	SH200LC-3	2006	200L35368	13.517	52.500
65	VOLVO	EC360BLC	2006	80337	12.000	75.000
66	VOLVO	EC360BLC	2006	80302	12.284	75.000
67	VOLVO	L180E	2006	8161	17.200	103.000

Bu liste hafiflik olarak güncellenmektedir.

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

TEMSA GLOBAL

				FAALİYET ALANI									
FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER
DEVİRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 2784763							x				
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x					x				
ENKA PAZARLAMA Bell, Hitachi Sumitomo, Tadano Faun, Atlas Copco Dynapac, Snorkel, Fpt, NK Power, Sole Diesel, Hanshin Diesel, Mahindra Konan, Iveco, Schmitz Cargobull, Cometto, Tailift, CT-Power, Tcm, Sdmo, Technodrive, Claas, McCormic, Orkel, Lemken, Skorsky	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi,	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x	x	x			x	x	
ERKE DİŞ TİCARET	Fuwa, Kobelco, Locatelli, Faresin, Solimec, Southerin Wire, PTC, Grindex, Compair, IHC Merwede, Leffer, Powerink, Toyo, SAICI	0212 3603535	www.erkegroup.com	x		x	x		x	x	x	x	
FORD CARGO	Ford Kamyon	4443673	www.ford.com.tr					x					
FORMAK FORKLİFT MERKEZİ Baoli		0216 451 04 51	www.baoli.com.tr		X								
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x			x				
FORTIMER İSTİF MAKİNALARI	Shangli	0216 394 36 81	www.fortimer.com		x								
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x							
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						x				
GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x							x		
GÜRİŞ İŞ MAKİNALARI	Gürüş, Furukawa	0216 305 05 57	www.gurisendustri.com	x					x		x		x
HAMAMCIOĞLU MÜES.	Bobcat, Ingersoll Rand, Sullair, Towerlight	0216 394 32 10	www.hamamcioglu.com		x				x				x
HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Terex, Tennant, Gumasol, Lift-Fit	0216 6342100	www.hasel.com	x	x					x	x		
HCS MAKİNA A.Ş.	Liebherr	0216 492 57 51	www.hcs-liebherr.com.tr			x							
HELI FORKLİFTLERİ	Heli	0216 383 60 60	www.heliforkliftleri.com		x								
HI-TECH KULE VİNÇ	Jarlway	0312 394 69 23	www.hi-techkulevinc.com.tr			x							
HİDROKON LTD. ŞTİ.	Hidrokon	0332 239 17 60	www.hidrokon.com			x							
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x									
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, D&A, Mantovanibenne	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x						x		
HYTSU FORKLİFT SAN.	Hytsu	0232 877 00 44	www.hytsuforklift.com.tr		x								
İMER-L&T İŞ MAKİNALARI	Ihimer, 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		
İSTANBUL VİNÇ LTD. ŞTİ.	Holland Lift, Instant Upright, IPS, Jekko	0212 444 16 29	www.istanbulvinc.com.tr			x							
JUNGHEINRICH İSTİF MAK.	Jungheinrich	0216 312 47 07	www.jungheinrich.com.tr		x								
KALE MAKİNA PAZARLAMA A.Ş.	Kubota, Gehl, Ausa, Atlas Copco	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	x					x		x		
KALLİ MAKİNA	Okb	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr						x				

İKİNCİ EL STOK LİSTESİ

PROJE KODU	MODEL YILI	MARKA	MODEL	ÇALIŞMA SAATİ	STOK DURUMU	FİYATI	STOKLANDIĞI YER
KM120008	2005	KOMATSU	PC300-7	9090	STOKTA	82.000 €	UNIV.HAND
KM120011	2006	JCB	JS175W	12482	STOKTA	45.000 €	UNIV.HAND
KM120014	2011	JCB	8055 ZTS	398	STOKTA	55.000 €	INTER
KT120001	2007	DEUTZ-FAHR	A.VECTOR 30.7	4700	STOKTA	24.000 €	INTER
KM120017	1998	JCB	3CX	10000	STOKTA	18.000 €	INTER
KM120020	2006	HITACHI	ZW160	15450	STOKTA	49.000 €	ALPERİN İZM
KM120021	2006	JCB	JS200	7200	STOKTA	57.500 €	UNIV.HAND
KM120022	2007	JCB	JS200	7500	STOKTA	60.000 €	UNIV.HAND
KM130001	2010	JCB	JS290	6500	STOKTA	85.000 €	UNIV.HAND
KM130002	2010	JCB	JS360LC	10500	STOKTA	105.000 €	INTER
KT130001	2007	MANITOU	732	5000	STOKTA	30.000,00 €	ALPERİN İZM
KT130002	2004	HIDROMEK	HMK102S	4500	STOKTA	26.250,00 €	ALPERİN İZM
KM130005	2005	JCB	3CX SUPER	14000	STOKTA	26.250,00 €	ATESSAN
KM130003	2005	JCB	3CX-SM-4T	10350	STOKTA	28.000,00 €	ATESSAN
KM130004	2008	JCB	JS200W	2870	STOKTA	78.000,00 €	UNIV.HAND

4444 743 | sif-jcb.com.tr

SİF JCB

				FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DiĞER
FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ										
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				
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		
MAKLIFTSAN	Shantui	0216 452 07 47	www.makliftsan.com.tr		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 Twin otomatik yağlama sistemler, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com								x		
NET MAK METAL MAKİNA	Netlift, Netinox, Dolezych, Holmatro, Easy Mover, Gunnebo, Edmo Lift, Niftylift, Camlok, Böcker, GKS Perfect, Sperian, Carlstahl, Modulift, Master Mover	0216 364 24 00	www.netmak.com.tr			x							
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						x				
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x		x							
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		x	x		x		
PAKSAN MÜH. MAK. SAN.	Paksan	0262 433 24 53	www.paksan.com			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		

TİP	MARKA	MODEL	MODEL YILI	FİYAT
AKÜLÜ DİKEY PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	STAR 12	2005	20,000 €
	HAULOTTE	STAR 6	2004	5,750 €
	HAULOTTE	QUICK UP 9 DC	2007	4,000 €
HAREKETLİ CEPHE İSKELESİ				
	SCANCLIMBER	SC 1000 (70 M)	2005	25,000 €
	SCANCLIMBER	SC 4000 (50 M)	2005	40,000 €
CEPHE PERSONEL VE MALZEME ASANSÖRÜ				
	SCANCLIMBER	SC 1432 (80 M MAST)	2007	52,500 €
DİZEL MAKASLI PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	H 15 SX	2007	34,000 €
	HAULOTTE	H 15 SXL	2007	35,500 €
	HAULOTTE	H 18 SXL	2007	39,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 12 DX	2007	22,000 €
AKÜLÜ MAKASLI PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM				
	HAULOTTE	COMPACT 10 N	2006	10,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 8	2006	9,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 10	2006	11,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 12 RTE	2004	18,000 €
	HAULOTTE	COMPACT 10 N	2007	11,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 12	2007	13,500 €
	HAULOTTE	COMPACT 8	2007	9,750 €
	HAULOTTE	COMPACT 10	2007	12,000 €

RENT & RISE
kiralayın, yükselin!

www.acarlarmakine.com

ACARLAR
M A K İ N E

Pirelli ağır vasıta 01 serisi lastikleri, etiketlemede en iyi değerleri aldı

Temmuz ayından itibaren üretilen, Kasım 2012 tarihinden itibaren de pazara sunulan lastikleri kapsayan Avrupa Lastik Etiketleme Yönetmeliği'ne göre, Pirelli'nin yeni nesil çevre dostu 01 serisi ağır vasıta lastikleri, ıslak zemin ve dönme direnci özellikleri ile en iyi değerlere sahip oldu.

01 serisinin en yeni üyesi treyler ve semi-treyler için özel olarak üretilen ST:01 lastiklerinin 19,5" ve 22.5" jantlarda bir ölçü dışında bütün ölçülerde, ıslak zeminde yol tutuşu "A" etiket değeri,



FH:01 ön aks lastiklerinin birçok ölçüsü ise dönme direncinde "B" etiket değeri ile öne çıktı.

Pirelli AR-GE direktörü Maurizio Boiocchi yaptığı açıklamada; "Yeni Avrupa lastik etiketleme yönetmeliği tüketiciler açısından lastiklerinin dönme direnci, gürültü ve ıslak zemin fren mesafesi özelliklerini tanımları açısından çok önemli bir fırsat sunuyor. Bu, tüketicilerimize lastikleri en iyi şekilde değerlendirmelerini ve seçim yapmalarını sağlıyor" ifadelerini kullandı.

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER
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, Jcb Vibromax	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, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu,JLG, Schalke, Lintec	0216 3836060	www.tatmak-karyer.com	x	x					x			
TEKNİKA A.Ş.	Clark	0212 250 25 50	www.teknikatas.com.tr		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			
TERA MÜMESSİLİK	Jaso, Goian, Ulma	0216 651 51 52	www.teramak.com.tr			x							
TGM KULE VİNÇ LTD. ŞTİ	TGM	0380 553 74 14	www.tgm-kulevinc.com			x							
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr		x								
TUNÇ İSTİF MAKİNALARI	Yale	0212 244 31 98	www.tuncforklift.com		x								
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x					x		
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com			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									

CUMMINS® MOTOR

YEDEK PARÇALARINDA



YILLIK

UZMANLIK

İş makineleri, jeneratörler ve kamyonların yanı sıra endüstri ve denizcilik sektöründe oldukça yaygın bir kullanıma sahip olan Cummins® dizel motor yedek parçalarının yer aldığı geniş stoklarımızda, hem Amerikan yan sanayi, hem de Orijinal Cummins® parçalar bulunmaktadır.

Distribütörlüklerimiz



AYTUĞLU
DİZEL LTD.



www.aytuglu.com | yedekparca@aytuglu.com

Tel: (0216) 410 80 52 (pbx) Fax: (0216) 416 50 93

HAZIR MALZEME YÜKLEMEDE DAHA DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ **JCB 456E ZX**

