



Sektör

KOMATEK 2015 'te buluştu

**Yeni
Volvo H Serisi yükleyiciler
Türkiye'de**

ÖZEL RÖPORTAJLAR

Hidromek Genel Müdür Yardımcısı

Ahmet Bozkurt

Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı

Sami Konukoğlu

**CAT® İLE HER
LİTREDE DAHA
ÇOK KAZANIN!**

Devamı 11. sayfada... >>

EC220D

BİLDİĞİNİZ TASARRUF ARADIĞINIZ PERFORMANS

Yeni Volvo EC220D şimdi Türkiye'de. Üstün Volvo mühendislik teknolojisinin ürünü olan EC220D düşük yakıt tüketimi ve yüksek performansı ile zorlu çalışma koşullarında daima sizin yanınızda.



ASCENDUM
Makina

Fatih Mh. Katip Çelebi Cadd. No:43 Tuzla/İstanbul
0216 581 80 00 info@asceturk.com www.ascendum.com.tr



App Store

Ascendum Makina ve Volvo İş Makinaları
App Store'da sizi bekliyor.

Volvo Construction Equipment



KOMATSU®

30 ton sınıfının yeni efsanesi geliyor!

KOMATSU
PC290LC-8
paletli ekskavator

- Sınıfının en düşük yakıt tüketimi
- Yüksek kova kapasitesi
- Geniş, uzun ve dengeli şase
- Standart ve uzun arm seçenekleri
- Orjinal KOMATSU komponentleri



T: 0216 544 58 01 - 02 W: www.temsaismakinalari.com

TEMSA İŞ MAKİNALARI



KOMATEK'in büyük potansiyeli

17.500'i aşkın çalışanı ile 2014 yılında 7 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşması beklenen Türkiye iş ve inşaat makineleri sektörünün ülkemizdeki en önemli organizasyonu olan ve her 2 yılda bir Ankara'da düzenlenen KOMATEK fuarlarının 14'üncüsünü geride bıraktık.

Her şeyin sanallaştığı çağımızda gerçek makinelerin son modellerini görme, dokunma, yetkilisinden birebir bilgi alma fırsatı veren fuarda sadece Ankara'dan değil, Türkiye geneli ve yakın coğrafyalardan gelen ziyaretçilerle karşılaştık. 32.000 kişi olarak açıklanan resmi ziyaretçi sayısı önceki fuarın altında gibi gözükse de katılımcılar, işle ilgili profesyonel ziyaretçi yoğunluğundan genel olarak memnundular. Bazı güvenlik zafiyetlerine rağmen fuar alanı içerisinde göze çarpan önemli bir aksilik olmadı. Önceki fuarlara göre daha büyük ve kaliteli şekilde inşa edilen kapalı fuar alanı, fuarın üçüncü günü yağın yoğun yağmurda kimseyi mağdur etmeyerek rüştünü ispatladı.

Katılımcı firmaların stantlarında sergiledikleri makinelerde büyük ölçüde nicelikten çok niteliğe öncelik vermeleri dikkatimizi çekti. Stantlar eskisi gibi makine kalabalığıyla boğulmamıştı. Alan kısıtlı olsa da küçük ölçekli makine gösterileri yapan firmaların stantlarına olan ilgi doğal olarak daha fazla oldu.

Ancak yine de fuarın hem iç hem de dış ziyaretçi anlamında ülke potansiyelinin altında kaldığını düşünüyorum. Kıtaların ve farklı kültürlerin birleştiği coğrafi konumu, güçlü inşaat faaliyetleri sebebiyle artan makine ihtiyacı ve her geçen gün güçlenen yerli iş makinesi sanayi ile Türkiye ve dolayısıyla KOMATEK, bu sektörün bölgedeki üssü haline gelebilir. Bunun için iyi bir stratejik plan ve sektörle kamunun güçlü işbirliği gerekiyor.

Kamu kuruluşlarından fuara yoğun bir ziyaret vardı. Ancak Ankara'nın göbeğinde düzenlenen ve ülke için çok önemli olan bu fuarın açılışında üst düzey bir temsilin olmaması üzücü oldu.

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu



forum makina

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Forum Makina İş ve İnşaat Makineleri - Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cad. Uprise Elite Residence No:6 C1 AB Blok K:18 D:163 34880 Kartal / İstanbul
T. 0216 388 80 13 - 0539 961 00 26 F. 0216 388 80 14 / www.forummakina.com.tr - gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri
Cem EKER, Nazlı SOLAK

Grafik Tasarım
Nazlı SOLAK

Baskı
Pirintaş Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Esenşehir Mh. Dudullu OSB 2. Cadde No:5 34776 Ümraniye / İstanbul - 0216 645 63 63 - www.pirintas.com.tr

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. Ayda bir yayımlanır.
Forum Makina Dergisi, T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı, Forum Makina Dergisi'ne aittir. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı 45 - Mayıs 2015



RENT RISE
KİRALAYIN, YÜKSELİN

YÜKSEK HEDEFLERE
YÜKSEK HİZMET

**Yükselmek isteyenlerin
1 numaralı kiralama tercihi...**

Siz de Türkiye'nin lider platform kiralama filosunu tercih edin, şirketinizi dilediğiniz kadar yükseğe taşıyacak bir iş ortağıyla çalışmanın avantajlarından yararlanın. Rent Rise, ülke çapında yaygın hizmet ağıyla dilediğiniz yerde size hız, güven ve verimlilik sunmaya her zaman hazır.

rentrise.com.tr

0850 460 5 460

IPAF
Approved
Training Centre

ACR
grup

İstanbul Merkez
Anadolu Mah. Kanuni Cad.
No: 30 Orhanlı Beldesi 34956
Tuzla - İstanbul
Tel : 0216 970 50 70
Fax : 0216 970 50 80

Ankara
OSTİM Gül 86 Yapı Kooperatifi
Alinteri Bulvarı 1/15 06370
Yenimahalle - Ankara
Tel : 0312 970 50 70
Fax : 0312 970 50 80

İzmir
Ankara Cad. Ulucak Beldesi
No: 17 35735
Kemalpaşa - İzmir
Tel : 0232 970 50 70
Fax : 0232 970 50 80

Bursa
Demirci Mah. Ahıska Cad.
No: 191 16159
Nilüfer - Bursa
Tel : 0224 970 50 70
Fax : 0224 970 50 80

SEKTÖR 10

Borusan Makina, makinelere ikinci baharını yaşıyor

YENİ ÜRÜN 14

Yeni Volvo H Serisi lastikli yükleyiciler, sektördeki yakıt ekonomisi ve operatör konforu standartlarını yükseltecek

SEKTÖR 20

SSH yapısını güçlendiren Liebherr, DSİ teslimatlarına da devam ediyor

SEKTÖR 22

SSAB, yeni ürünü Strenx ile pazardaki konumunu daha da güçlendirecek

SEKTÖR 26

TürkTraktör, uzun soluklu kalıcı yatırımlarına devam edecek

SEKTÖR 28

ELS Makine, gelişen ürün hattı ve kalitesiyle küresel bir marka olma yolunda ilerliyor

SEKTÖR 30

TSM Global'dan Ankara'ya büyük yatırım

RÖPORTAJ 38

Hidromek Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Bozkurt: "Hidromek bir aile şirketi ve bu ailenin her ferdi bu işi geliştirmek, kuşağa taşımak istiyor"

SEKTÖR 42

39 adet iş makinesi 2 saatte satıldı

RÖPORTAJ 44

Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu: "Bulunduğumuz her ürün grubunda Türkiye'de en azından ilk 3'e girmeyi hedefliyoruz"

SEKTÖR 48

Temsa İş Makinaları ve TKİ yetkilileri Dalaman'da bir araya geldi

ETKİNLİK 52

Operators Club Türkiye başlıyor

SEKTÖR 56

TeknoVinç, yeni ürünleriyle mega projelere hazırlanıyor

ETKİNLİK 57

İş makineleri sektörü KOMATEK 2015'te buluştu

SEKTÖR 6**KİRALAMA 84****2. EL 85****SEKTÖREL REHBER 88****SOSYAL MEDYA 96**

Her işin bir **ALPHA**'sı var.

İster operatör, ister filo sahibi, ister müteahhit ol;
sana uyacak ve daha çok kazandıracak bir Alpha var.



ALPHA SERİSİ

	Motor	Şanzıman	Pompa Tipi	Valf Tipi	Kumanda Tipi	Arm	İklimlendirme	Sarsıntısız Yürüyüş Sistemi	Uydu Takip Sistemi
A1	Perkins	6 İleri	Dişli	Açık Merkezli	Levyé	Teleskopik, Kırıcı Hatlı	Kalorifer	☒	☒
A5	Perkins	6 İleri	Dişli	Açık Merkezli	Joystick	Teleskopik, Kırıcı Hatlı	Klima	☑	☒
A8	Perkins	6 İleri	Pistonlu	Kapalı Merkezli	Joystick	Teleskopik, Kırıcı Hatlı	Klima	☑	SmartLink



Türkiye iş makineleri pazarı büyümeye devam ediyor

2015 yılına güçlü bir başlangıç yapan Türkiye iş makineleri sektörü, Nisan ayında hız kesmesine rağmen büyüme eğilimini korudu. Nisan 2015 ayında Türkiye genelindeki yeni iş makinesi satışları geçen yıla kıyasla yüzde 9,8, forklift satışları ise yüzde 24,4 arttı.

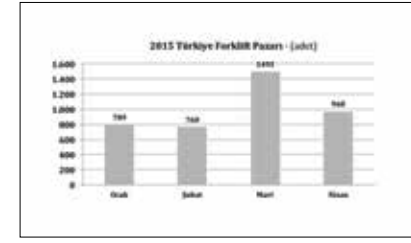


*İMDER üyesi olmayan firmaların tahmini satış rakamları, Aralık ayı değerlerine eklenmektedir.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre, Türkiye'de Nisan 2015 ayı içerisinde satılan yeni iş makinesi sayısı, geçen yılın aynı ayına kıyasla (991 adet) yüzde 9,8 artarak 1.088 adet oldu. Böylece yılın ilk dört ayında satılan iş makinesi sayısı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 23,7 artarak 3.618 adet olarak gerçekleşti.

Pazardaki büyümede devam eden büyük projeler, kentsel dönüşüm çalışmaları ve belediye alımlarının etkili olduğu belirtiliyor. Yaklaşan genel seçim ve döviz kurlarındaki aşırı dalgalanma ise sektörün önündeki en büyük soru işaretleri dikkat çekiyor.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre ise Türkiye forklift pazarı, geçen yılın Nisan ayına (778 adet) kıyasla yüzde 24,4 oranında büyüyerek 968 adede ulaştı. İlk dört ay genelindeki toplam forklift satışı ise 4.010 adet oldu.



Dünya genelindeki kiralık mobil yüksekte çalışma platformu sayısı 1,1 milyonu aştı

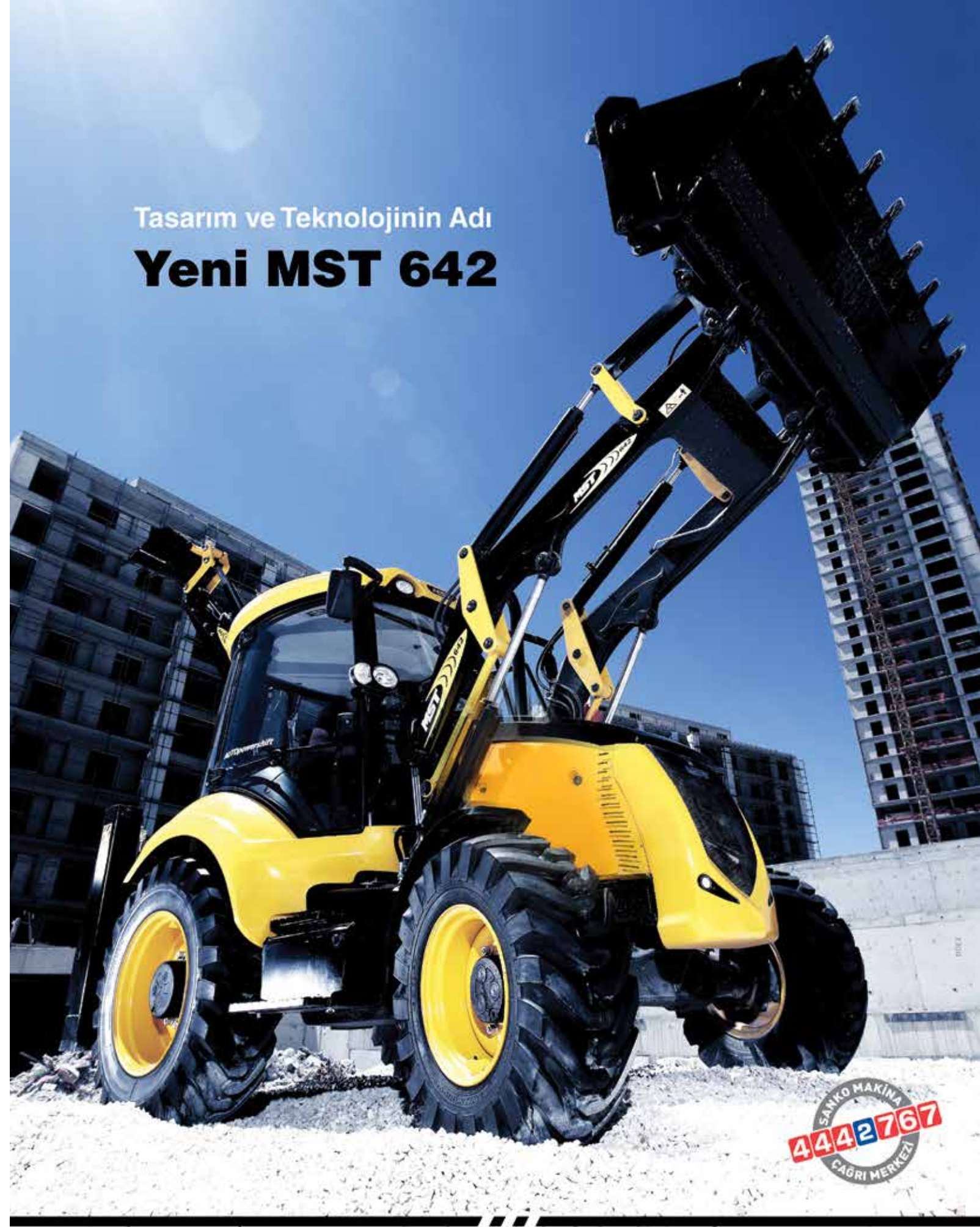
IPAF'ın (International Powered Access Federation) yaptığı araştırmalara göre 1.120.000 milyon adede ulaşan dünya genelindeki kiralık mobil yüksekte çalışma platformu (MEWP) pazarı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 8 artış gösterdi.



IPAF US Powered Access Rental Market Report verileri, dünyanın en büyük MEWP pazarı olan ABD'deki toplam cironun yaklaşık yüzde 10 artarak 7,9 milyar dolara ulaştığını gösteriyor. 500 bin bandını aşan buradaki kiralama filosu, adetsel anlamda yüzde 7 büyüme gösterdi. İnşaat sektöründen gelen taleplerin, filoların genişlemesini sağladığı ve kiralama oranlarını yükselttiği gibi petrol fiyatlarının olumsuz etkisini de dengelediği belirtiliyor.

Çin kiralama pazarı, yaklaşık 9.000 adede ulaşarak son 2 yıl içinde yüzde 25-30 oranında büyüme gösterdi.

2014 yılında yüzde 1 gibi hafif bir büyüme gösteren Avrupa MEWP kiralama pazarı 285 bin adede ulaştı. Danimarka, Finlandiya, Almanya, İtalya, Hollanda, Norveç, İspanya, İsveç ve İngiltere ülkelerini kapsayan araştırmaya göre çoğu ülkede kiralama pazarında iyileşme gözlemlendi. Zayıflayan Fransa ve Finlandiya kiralama pazarlarının aksine İspanya ve İtalya, keskin düşüşlerin yaşandığı yılların ardından toparlanma belirtileri gösterdi. İngiltere, Almanya, Norveç ve İsveç'te filo bazındaki artışlara bağlı olarak pazarın büyüdüğü belirtiliyor.



Tasarım ve Teknolojinin Adı
Yeni MST 642

SANKO MAKİNA
4442767
ÇAĞRI MERKEZİ



SANKO İŞ VE TARIM MAKİNALARI
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
www.mst-tr.com • info@mst-tr.com
f /MSTSANKO t /SANKO_MST

MST

Caterpillar, 50 milyar dolarlık ciro beklentisini korudu



Dünyanın en büyük iş makineleri üreticisi Caterpillar'ın 2015'in ilk 3 aylık dönemindeki küresel satışları, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4 azalarak 12,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Caterpillar CEO ve Başkanı Doug Oberhelman, madencilikteki durgunluğun sürmesine ve bazı bölgelerde inşaat faaliyetlerinin yavaşlamasına rağmen operasyonel gelişime odaklanarak karlılıklarını arttırdıklarını kaydetti.

Enerji ve nakliye sektörlerinde yine güçlü bir çeyrek yaşandığını belirten Oberhelman, petroldeki dalgalanma sebebiyle bunun devam etmesini beklemediklerini ifade etti. Caterpillar daha önce açıkladığı 50 milyar dolarlık yıllık ciro tahminini değiştirmede.

Çin'le üzülen Volvo, ABD ve Avrupa pazarları ile moral buldu

Volvo'nun yılın ilk çeyreğindeki iş makinesi satışları, geçen yıla kıyasla yüzde 5 azalarak 12,7 milyon SEK (yaklaşık 1,48 milyar dolar) oldu.

Kuzey Amerika ve Avrupa'daki satışlarını arttıran firmanın satışlarındaki azalmaya, yüzde 50'den fazla oranda daralan Çin pazarının sebep olduğu belirtiliyor. Volvo'nun bu dönemde Kuzey Amerika'daki satışları yüzde 10, Avrupa'daki satışları ise yüzde 8 arttı.

Volvo İş Makinaları CEO'su Martin Weissburg, daralan pazar koşullarına uyum sağlamak ve maliyetlerini azaltmak amacıyla çalışmalar yaptıklarını, ancak bunun henüz pazardaki düşüşü karşılayacak mertebede olmadığını ifade etti.



2014'te satışlarını artıran Hitachi, 2015'e temkinli bakıyor

31 Mart 2015 tarihi itibarı ile açıklanan rakamlara göre Hitachi'nin küresel satışları bir önceki yıla kıyasla yüzde 1,6 artarak 815,8 milyar Japon Yeni (yaklaşık 7,4 milyar dolar) olarak gerçekleşti.

Firmanın satışları Japonya'da yüzde 4,4, Çin'de 36,3, Rusya & CIS ülkelerinde yüzde 28,2, Orta ve Güney Amerika'da yüzde 25,2 azalırken; Kuzey Amerika'da yüzde 47,8 ve Avrupa'da ise yüzde 30,5 arttı.

2015'te küresel iş makineleri talebinin 170 bin adet azalacağını öngören Hitachi, buna paralel olarak ciro hedefini yüzde 0,7 azaltarak 810 milyar Japon yeni olarak belirledi.

Komatsu'nun satışları, Japon yeni bazında yüzde 1,3 arttı

Japonya'da 31 Mart 2016 tarihinde sona eren mali yıl kapsamında yıllık finansal sonuçlarını açıklayan Komatsu'nun satışları yüzde 1,3 artarak 1.979 milyar JPY olarak gerçekleşti. Artışta JPY'nin dolar, avro ve renminbi karşısındaki değer kaybının da etkili olduğu belirtildi.

Komatsu'nun satışları dolar bazında 2013'te yaklaşık 19,6 milyar dolar iken, 2014'te 18 milyar dolara geriledi.

Madencilikte kullanılan makinelere olan talebin zayıf kalmasına ve Çin'deki makine talebinin ciddi oranda azalmasına karşın, Kuzey Amerika ve Avrupa pazarlarındaki istikrarlı büyümenin rakamlara olumlu yansıdığı belirtiliyor.

Firmanın bu dönemdeki satışları Japonya'da yüzde 3,4, Çin'de yüzde 32, CIS ülkelerinde yüzde 20,8 oranında azalırken; Amerika genelinde yüzde 9,8, Avrupa'da yüzde 21,6 ve Orta Doğu & Afrika bölgesinde yüzde 5,5 arttı.

2015'te pazarın 2014'ten daha zayıf olacağını öngören Komatsu, küresel satış hedefini 2014'ün yüzde 5 altında, 1.880 milyar JPY olarak açıkladı.



Yeni yatırımlarımız ve tesislerimizle
**Gücünüze güç katmaya
devam ediyoruz**

AVRUPA'nın en BÜYÜK üretim kapasitesi
ROBOT kaynak teknolojisi ile üretim
50'den fazla ülkeye İHRACAT
DEVLERİN onaylı ataşman tedarikçisi



CEY TECH

Organize Sanayi Bölgesi Celal Bayar Bulv. No: 8 ADANA • Tel: 0322 394 39 00 • Fax: 0322 394 39 03
www.vey-tech.com • info@vey-tech.com



Borusan Makina, CCR (Cat Sertifikalı Revizyon) programıyla Caterpillar makinelerini yenileyerek onlara ikinci bir yaşam imkânı sunuyor. Tüm ürün gruplarında geçerli program kapsamında makinelere yeni seri numarası ve 1 yıl sınırsız saat garanti hizmeti de veriliyor.

Borusan Makina, makinelere ikinci baharını yaşıyor

Sertifikalı revizyon programı uygulanarak yenilenen 1996 model Caterpillar 980F lastikli yükleyici, KOMATEK'te sergilendi. 64 bin 274 saatte olan makineyi parkında bulunduran Çanakkale merkezli Ekşi Kardeşler İnşaat firmasına BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen tarafından plaket takdim edildi.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen, **“Bu sistem ekonomik ömrünü doldurmuş makinelere uygulanıyor. Hem yeni bir makine almış gibi oluyorsunuz hem de fiyat konusunda çok iyi durumda bir makineye kavuşuyorsunuz. CCR gibi çözümlerle müşteriler için büyük bir boşluğu dolduruyoruz. Caterpillar dünya lideri, Borusan'da sektörde hak ettiği yeri almış bir firma fakat bizim savaşta kazanmamız gereken muharebeler dediğimiz 6 tane başarı alanımız var. Bunlardan 1 numaralı olanı müşteri memnuniyeti. Borusan'ı piyasada diğerlerinden ayıran konu müşteri memnuniyetini sağlamaktır. Sat ve unut mantığı maalesef sıkça rastlanan ve bizde**



● Muhsin Çayan / Ekşi Kardeşler İnşaat Şantiye Müdürü
Murat Erkmen / BMGS İş Makinaları Türkiye Direktörü
(Soldan sağa)

hiçbir şekilde kabul görmeyen bir politika. Bu uygulamayı da müşteri memnuniyeti sağlamak açısından çok önemli bir araç olarak görüyoruz. Ekonomik çözüm sağlamak adına firmaya bir gelir de elde etmiş olduk.” dedi.

Çanakkale'de Akçansa'nın ana müteahhidi olduklarını söyleyen Ekşi Kardeşler Şantiye Müdürü Muhsin Çayan, makine parklarının neredeyse tamamını Caterpillar'ın oluşturduğunu ifade etti. Dostluk çerçevesinde alışveriş yapıldığı zaman başarının bir kat daha arttığını belirten Çayan, **“Yılların verdiği bir alışkanlık, servis kolaylığı ve Borusan Makina çalışanlarının bize olan bakış açıları çok önemli. Her ortamda 7/24 yanımızdalar. Hiç kontak kapatmadan 4-5 gün çalışan makinelerimiz var. Ona rağmen hiçbirinde sorun çıkmıyor. Bu yenilenen makinemizle de fiyat konusunda büyük avantaj sağladık. Makineyi satmayacağız, kullanmaya devam edeceğiz.”** diye konuştu.

“Müşteriler tekrardan bir yükün altına girmekten kurtuluyor”

CCR kapsamı hakkında bilgiler veren BMGS Müşteri Destek Satış Danışmanı Bulut Demirbağ, şu ifadeleri kullandı: **“Caterpillar, makinelerin belli bir yaşa geldikten sonra ikinci el değerlerinin düşmesinden dolayı onlara tekrar bir ömür kazandırmak istiyor ve müşterilere yüzde 40-50 civarında bir desteği oluyor. CCR kapsamında kovadan silindire, şanzımandan torka, motordan lastiğe ve kabine kadar tüm komponentler sökülüyor ve revizyonlara uğruyor. Parçalar birleştirildikten sonra müşteriye teslim ediyoruz ve 1 yıl sınırsız saat garanti veriyoruz. Böylece hem biz müşterilerin makinelerini değerlendirmiş oluyoruz hem de müşteriler tekrardan bir yükün altına girmekten kurtuluyor. Fiyat olarak da yeni makinelerin hemen hemen yarısına tekabül ediyor.”**



● Bulut Demirbağ
BMGS Müşteri Destek Satış Danışmanı

Revizyona giren makinenin Çanakkale'de kalker silolarının içinde çalıştığına dikkat çeken Bulut Demirbağ, makine üzerinde çok fazla çimento birikintilerinin olduğunu ve bu birikintilerin makineyi yıpratmış vaziyete geldiğini sözlerine ekledi.

CAT® İLE HER LİTREDE DAHA ÇOK KAZANIN!

Yakıt verimliliği, teknoloji ve performansı ile sektöre yön veren yeni CAT® iş makinalarını keşfedin.

BUNUN İÇİN VARIZ!



<https://twitter.com/BMGS>

<https://www.facebook.com/borusanmakinavegucsisstemleri>

www.bmgs.com.tr

BORUSAN

CAT

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



Sivas İl Özel İdaresi'nin tercihi Komatsu oldu

Sivas İl Özel İdaresi'ne alınan yeni iş makinelerinin hizmete sunulması ile 2015 yılı yol ve arazi hizmetleri yaz çalışma sezonunun açılış programı, Sivas İl Özel İdaresi'nin asfalt plenti tesislerinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

Programa Milli Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Vali Âlim Barut, Belediye Başkanı Sami Aydın, İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Salih Ayhan, kurum müdürleri ve çok sayıda İl Özel İdaresi personeli katıldı.

Törende, Temsa İş Makinaları tarafından satışı gerçekleştirilen Komatsu marka 5 adet GD555 model greyder ile 5 adet WA320 model yükleyicinin de teslimatı gerçekleştirildi.

Temsa İş Makinaları, İtalyan DIECI markası ile İran pazarına girdi

Temsa İş Makinaları, 2010 yılından bu yana Türkiye distribütörlüğünü yaptığı dünyanın önde gelen teleskopik yükleyici üreticilerinden İtalyan Dieci markasıyla İran pazarı için de distribütörlük anlaşması imzaladı.

Temsilciliğini yaptığı markaların satış, satış sonrası servis hizmetleri, kiralama ve ikinci el satış hizmetleri ile genel inşaat, madencilik, endüstriyel, tarım, sanayi ve enerji gibi çeşitli alanlardaki müşterilerinin farklılaşan ihtiyaçlarına cevap veren Temsa İş Makinaları, bu

yeni anlaşma ile tecrübelerini artık İran pazarı ile de paylaşacak.

Dieci, bir Sabancı Holding iştiraki olan Temsa İş Makinaları'nın sektördeki 30 yılı bulan tecrübesi ve yaygın yedek parça ve servis ağına avantajı ile 5 yıldır Türkiye'deki kullanıcıları ile buluşuyordu.

İlk teleskopik yükleyicisini 1983 yılında kullanıma sunan Dieci, 2011 yılında açılan 120.000 metrekare kapalı alana sahip yeni üretim tesislerinde yılda yaklaşık 4.000 adet makine üreterek 80 farklı ülkeye ihraç ediyor.



Dieci teleskopik yükleyiciler, 6 ile 25 metre arasında değişen kaldırma yüksekliği ve 2,5 tondan 21 tona kadar varabilen kaldırma kapasiteleri ile toplamda 110 farklı modelde üretiliyor.

Yetkili Servisler Toplantısı yapıldı

Temsa İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler Bölümü'nün liderliğinde 15-17 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen toplantıya 60 kişi katıldı.

Yurt içi ve yurt dışı yetkili servislerinin, Komatsu Türkiye çalışanlarının ve Temsa İş Makinaları yöneticilerinin katıldığı Yetkili Servisler Toplantısı'nda, sektöre ilişkin konular, beklentiler ve gelişim projeleri görüşüldü.



ALTAN HİDROLİK
FASTER ÇABUK BAĞLANTI ELEMANLARI
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ OLMUŞTUR



FASTER
 think faster

Merkez : Orta Mah. Üniversite Cad. No:33 Orhanlı - Tuzla/İstanbul-Türkiye
 İkitelli Şube : İkitelli OSB S.S. Demirciler Sanayi Sitesi E2 Blok No:404 Başakşehir/İstanbul-Türkiye
 İmre Şube : İmre Sanayi Sitesi C Blok 304 Sk. No:4 Y. Dudullu - Ümraniye/İstanbul-Türkiye
 Orhanlı Şube : Orta Mah. Üniversite Cad. No:33 Orhanlı - Tuzla/İstanbul-Türkiye
 Filo Ekspres : 7/24 Gezici Servis

Tel : +90 (216) 593 33 00 (pbx) - 593 34 34
 Tel : +90 (212) 549 05 03 (pbx) - 549 05 98
 Tel : +90 (216) 466 90 60 (pbx) - 466 90 59
 Tel : +90 (216) 593 33 00 (pbx) - 593 34 34
 Tel : +90 (541) 593 33 00
 Faks : +90 (216) 593 33 10
 Faks : +90 (212) 549 05 21
 Faks : +90 (216) 365 63 54
 Faks : +90 (216) 593 33 10

www.altanhidrolik.com • www.altanhidrolik.com.tr



Yeni Volvo H Serisi lastikli yükleyiciler sektördeki yakıt ekonomisi ve operatör konforu standartlarını yükseltecek

Lastikli yükleyici teknolojisinin gelişiminde önemli bir paya sahip olan Volvo'nun yeni H Serisi'nin ilk üyeleri olan L150H, L180H, L220H ve L250H modelleri, markanın Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmetlerini sağlayan ASCENDUM Makina tarafından pazara sunuldu.

Geniş bir kullanım alanına sahip olan ve çalışma ağırlığı 23 ila 39 ton arasında değişen bu dört yeni modelde, önceki G Serisi'nin fark yaratan özelliklerine ek olarak bazı yenilikler bulunuyor.

Stage IIIA sınıfı Volvo D13 dizel motor

Volvo, H Serisi ile birlikte Stage IIIA ve Stage IIIB emisyon standartlarını sağlayan iki farklı motor alternatifi sunuyor. ASCENDUM Makina, H Serisi'ni Türkiye için geçerli olan Stage IIIA sınıfı, 13 litre hacmindeki, altı silindirli D13 motor ile getiriyor.

Daha önce Türkiye'ye gelen Stage IIIB egzoz emisyon sınıfı G Serisi yükleyicilerdeki dizel partikül filtresi ve rejenerasyon sistemi bu makinelerde bulunmuyor. ASCENDUM Makina Satış Destek Mühendisi Murat Görsen Üste, şantiyelere inen ilk makinelerin operatörlerinden çok olumlu yorumlar aldıklarını belirterek şunları söyledi: *"Volvo lastikli yükleyicilerin daha üretken ve daha ekonomik olmasının temelinde, yapılan işin ihtiyaçlarına uygun olarak birbiriyle ideal bir uyum içerisinde çalışacak şekilde tamamen Volvo tarafından geliştirilen motor, güç aktarma organları ve akıllı hidrolik sistem bulunuyor. H Serisi Volvo'nun dünyadaki en son egzoz emisyon standartlarına geçtiği bir ürün oldu. Biz makineleri Türkiye için geçerli olan Stage IIIA seviyesindeki motorlarla getiriyoruz."*

Kabindeki yeniliklerle kullanım ve konfor avantajı

Yeni H Serisi'nin kabinlerinde dikkat çekici yenilikler bulunuyor. Önceki modellerde analog olan ekranın yerini operatörün tüm bilgilere daha kolay ve şık şekilde ulaşabilmesini sağlayan dijital ekran almış. Operatör konforunu arttırmak için elektrik ısıtmalı ve hava süspansiyonlu olan daha kaliteli bir koltuk sunuluyor. ROPS/FOPS sertifikalı geniş kabindeki titreşim koruma özelliği operatör verimini arttırıyor.



 **Blumaq**

**CAT ve VOLVO İŞ MAKİNALARINA
UYGUN, YEDEK PARÇADA
KALİTELİ ve CAZİP FİYAT
ÖNERİYORUZ**



www.blumaq.com

G Serisi'nde bulunan şanzıman mod seçme ve şanzıman boşa alma tuşları, H Serisi ile birlikte kontrol panelinden elektronik ekranın içerisine taşınmış. Operatörler bu özellikleri artık ekran üzerinden kontrol edebilecekler. Operatör yorgunluğunu azaltan G Serisi'ndeki elektro-servo levyeler H Serisi'ne de taşınmış. Yine bom kaldırma, bom indirme ve kova toplama hareketlerinde operatörün her istediği noktada sabitleyebilmesini sağlayan levye otomatikleri H Serisi'nde de sunuluyor.

G Serisi'nin yenilikçi özellikleri H Serisi'nde

Volvo'nun patentli RBB (reverse-by-braking) ve kilitlenebilir tork konvertör özelliklerini bir araya getiren OptiShift teknolojisi, H Serisi'nde de yakıt tasarrufu ile birlikte daha yüksek makine performansı, uzun kullanım ömrü ve operatör konforu sağlıyor.

RBB özelliği, operatör makinenin yönünü değiştirdiğinde servis frenlerini otomatik olarak uygulayarak makinenin kendiliğinden güvenli şekilde yavaşlamasını sağlıyor. Bu da sadece yakıt tasarrufu sağlamakla kalmıyor; aynı zamanda aktarma organındaki gerilimi azaltarak bileşenlerin ömrünü uzatıyor. Bu özellik, kısa iş çevrim sürelerinde sıkça yön değiştirilerek çalışılan kamyon yükleme gibi işlerde ön plana çıkıyor.

Lastikli yükleyicilerde yüksek torka yüke girerken veya hareket etmeye başlarken ihtiyaç duyulduğunu belirten Murat Görsen Üste, "Makine hareket ettikten sonra belirli bir hıza ulaşınca motor devir çıkış hızı ile şanzıman giriş hızı birbirine yaklaşıyor ve bir noktada eşlenir. Bu aşama artık tork konvertöre ihtiyaç kalmaz. Tork konvertör enerji tüketen bir sistemdir. H Serisi yükleyicilerimizin kabinindeki bir düğme aracılığıyla tork konvertör kilitlenerek motor ve şanzıman doğrudan bağlı hale geliyor. Böylece güç kaybı önlenmiş oluyor" dedi.

Yakıt tüketimini ve çevrim sürelerini daha da düşürmek için Automatic Powershift (APS) ve Fully Automatic Powershift (FAPS) işlevleri, motor devrine ve seyir hızına göre makine viteslerini otomatik olarak ayarlıyor.

Eco Pedal özelliği, motor devri ideal çalışma aralığını aşmak üzere olduğunda mekanik bir geri itme kuvveti tatbik ederek operatörü gaz pedalını bırakmaya yönlendiriyor ve bu sayede yakıt tüketimini daha da azaltıyor.



● Murat Görsen Üste
Ascendum Makina Satış Destek Mühendisi

Üste, Eco Pedal özelliği ile ilgili olarak şunları söyledi: *"Eco Pedal, operatörün makineyi en ekonomik şekilde işletmesini sağlayan çift kademeli bir gaz pedalı sistemidir. Operatör bunu hem ayağının altındaki mekanik tesisatla hem de ekran üzerindeki eco simgesinin yanıp sönmeleriyle kontrol edebiliyor. Volvo motorlar düşük devirlerde yüksek verim sağlayacak şekilde geliştirilmiştir. Yeni H Serisi'nde de 1.750 devire kadar makine ekonomik alanda çalışıyor. Bunun üzerine çıkıldığında ekrandaki eco simgesi sönüyor. Bu da operatörü daha düşük devirlerde çalışmaya teşvik ediyor."*



Yeni tasarım ve bakım kolaylığı

Yeni H Serisi, özellikle motor kaputu bölmesinde makineyi oldukça kalıplı gösteren yeni bir tasarıma sahip bulunuyor. Köpek balığı yüzgecini andıran egzoz borusu üzerinden aşağıya doğru eğimli şekilde devam eden kaput, geri görüşte bir olumsuzluk yaratmıyor. Güvenlik için olmazsa olmazlar arasında yer alan geri görüş kamerası, Volvo iş makinelerinde artık bir standart olarak sunuluyor.

Arka ağırlık, G Serisine kıyasla daha yüksek şekilde konumlandırılmış. Kritik bileşenlere daha kolay erişim sağlamak üzere tüm kabin, hidrolik bir pompa vasıtasıyla artık 35° veya 70° eğilebilirken, geniş motor kaputu da elektronik olarak açılabilir. **fm**

VOLVO H Serisi	L150H	L180H	L220H	L250H
Motor	Volvo D13 (Stage IIIA)			
Azami güç - SAE J1995	300 hp	334 hp	373 hp	405 hp
Çalışma ağırlığı	24,1 - 25,6 ton	27 - 28,4 ton	31,2 - 33,1 ton	33,9 - 39 ton
Kepçe kapasitesi	3,5 - 6,8 m³	4,2 - 7,8 m³	4,5 - 8,2 m³	5,5 - 10,2 m³

Tablodaki değerler, makine konfigürasyonlarına göre değişiklik gösterebilir. Lütfen satıcı firmanızla danışınız.



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. 3000 MM
BOY: MAX 13200 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 18700 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

Yeni Yıldız Mah. Sanayi Cad. 605. Sokak No: 51
Dilovası / KOCAELİ
Tel: +90 262 754 71 59 Fax: +90 262 754 71 69
www.sacci.com.tr info@sacci.com.tr



HMF Makina'nın Türkiye genelindeki tüm iş makinası ve endüstriyel satış ekiplerini buluşturan geleneksel satış toplantısı, bu yıl 10-12 Nisan tarihlerinde İstanbul Radisson Blu Otel Tuzla'da gerçekleştirildi. 2 gün süren toplantıya HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur ile birlikte ilgili genel müdürlük birimleri de katıldı.

HMF Makina satış ekipleri İstanbul'da buluştu

2014 yılının sonuçlarının değerlendirildiği ve 2015 yılı hedeflerinin gözden geçirildiği toplantının ilk günü, sürpriz konuşmacının HMF ailesine özel hazırladığı motivasyon sunumu ile başladı. Tamer Öztoygur'ın konuşmasının ardından, 'Satış Gücü Şampiyonu Belirler' mottosuyla, 2014 yılı şampiyonlarına ödülleri verildi.

Standart kalıpların dışına çıkılarak workshop çalışmalarıyla organize edildiği belirtilen toplantıda, satış ekipleri gruplar halinde verilen sorulara beyin fırtınası yaparak inovatif çözümler sundu ve bölgelerindeki taleplerini dile getirdi.



Toplantının son gününde, satış ekipleri 'HMF Future Cup' oyununda geleceğin iş makinalarını ve forkliftlerini tasarlayarak, jüriye sundu. Kıyasıya mücadele eden gruplar eğlenceli oyunun ardından, sunum ve tasarım kriterlerine göre değerlendirildi. Seçilen en iyi ekiplere ödülleri, HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygur tarafından verildi.



IMER-L&T, 2015'in ilk çeyreğinde üretimini yüzde 117 artırdı

Kurulduğu 2006 yılından bu yana ilk defa yılın ilk çeyreğinde tam kapasite üretim yapan IMER-L&T, piyasada artan talebe cevap verebilmek adına üretimlerini 2014 yılının ilk çeyreğine kıyasla yüzde 117 artırdı. Firma, bu süre içerisinde önemli projelere de teslimatlar gerçekleştirdi.



IMER-L&T'nin iş ortaklarından Ankara merkezli Birlik Beton, araç filosuna 8 adet MAN 32.360 TGS kamyonu monteli 10 metreküp kapasiteli mikser ekledi. Birlik Beton Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kahraman, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: *"Firmamız Birlik Hazır Beton A.Ş., 1999 yılında Ankara Şaşmaz'da kurulan tesislerimizle her geçen gün değişen ve gelişen Ankara'mızda 16 yıldır büyük projelere imza atarak kaliteli hizmetine ara vermeden devam etmektedir. 2012 yılında almış olduğumuz 16 adet mikser yatırımlarımız 2015 yılında da ekonomimize katkı sağlamak, müşterilerimize*

kaliteli ve hızlı hizmet vermek için devam etmektedir. Gerek kalite gerekse satış sonrası servis hizmetlerinin çok iyi olması sebebiyle IMER-L&T marka mikser kullanmaktan son derece memnunuz."

Birlik Beton'un yanı sıra yine Ankara merkezli Uysal Beton 14 adet, Baştaş Beton 34 adet ve Güven Beton ise 17 adet transmikser alarak filosunu yeniledi.



GÜÇ GÜÇ KATAR

STOKTAN HEMEN TESLİM

- Yüksek verimlilik = CUMMINS QSC8,3 FR91503 ▶
- Negatif Akış Kontrol Sistemi ▶
- Elektronik Kontrol ve Hidrolik Sistemler ▶
- Dayanıklı ve Sağlam Yapı ▶
- Dayanıklı Üst Yapı ▶
- Güçlü Alt Takım ▶
- Operatör Dostu Daha Geniş ve Daha Rahat Kabin ▶
- Kolay Bakım ve Onarım ▶



**ULUSLARARASI MARKALI
KOMPONENTLER (CUMMINS, KAWASAKI)
İLE DONATILMIŞ **CHERY EKSKAVATÖR**
SİZLERİN BEĞENİSİNE SUNULUYOR...**



TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖR

0212
866 91 00 pbx

www.tetas.com.tr

Adres:
Kıraç Hadımköy Yolu 50.Sokak No:2
Esenyurt - İSTANBUL

www.tetasmakina.com

TETAS
İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
Güvenli Hizmet

EKSKAVATÖR





SSH yapısını güçlendiren Liebherr, DSİ teslimatlarına da devam ediyor

Liebherr'in 2 kişiyle başladığı Türkiye organizasyonu şu anda hatırı sayılır bir konuma gelmiş bulunuyor. DSİ'ye (Devlet Su İşleri) teslimatı sürmekte olan 130 adet PR754 paletli dozer ve 50 adet HS 825 HD dragline makineleri hem 80 milyon euro ciro kazandırdı hem de firmayı hız ve moral anlamında olumlu etkiledi.

Liebherr'in geçmişten gelen olumsuz etkilerini telâfi etme konusunda gözle görülür bir yol kat ettiklerine dikkat çeken Liebherr Türkiye Genel Müdürü Uluhan Oytun, ana firma olmalarından dolayı bazı hususları kâr merkezli görmeyip müşteri memnuniyetine önem vermek zorunda olduklarını ifade etti. Oytun, *"İnanıyorum ki satış sonrası hizmetler konusunda yedek parça stokumuz olması gerektiği gibi. Geçen sene yüzde 72 bulunabilirlikle çalıştık ki bu oranın hiçbir rakibimizde olacağını düşünmüyorum. Yeni servis arkadaşlarımızla, mobil servislerimizle müşterilerimizin yanında olmak istiyoruz. Her makinede olduğu bizim makinemizde de arızalar yaşanır"*

Uluhan Oytun
Liebherr Türkiye Genel Müdürü

fakat biz anında müdahale ettiğimizi ciddi şekilde iddia ediyoruz." dedi.

Liebherr Türkiye, satış ve servis organizasyonu anlamında 55 kişilik bir ekiple hizmet veriyor. İzmir, Adana, Diyarbakır, Ordu, Trabzon ve İstanbul'da yetkili servislerle çalışan firma, pazarda kalıcı olmak adına 2 sene önce Gebze bölgesinde 85 dönümlük bir arsa satın aldı. Satış sonrasındaki memnuniyetin her geçen gün arttığının altını çizen İş Makinalarından sorumlu Genel Müdür Uluhan Oytun, *"Bu gelişmeler bizi keyiflendiriyor fakat bazı söylemler devam edecektir. Bunu da saygıyla ve anlayışla"*



karşılama gerek. Müşterilerimize 3-4 senedir bizle çalışan firmaların adres ve telefonlarını veriyoruz. Her referans alınan müşteriden en azından kötü bir yorum almadıklarından eminim." ifadelerini kullandı.

Liebherr'in Atilla Dural firmasıyla olan bayilik anlaşması devam ediyor. Fuarda da el afişleriyle ilan edildiği üzere olarak firma kule vinç bölümünde satış organizasyonu için bir kişiyi görevlendirdi. Liebherr Türkiye olarak satış operasyonuna başladıklarını belirten Uluhan Oytun, bu bölüme birlikte şirket içerisinde 4 bölüme ayrıldıklarını söyledi.

JCB Nepal'deki doğal afete de kayıtsız kalmadı



JCB, ilk 25 Nisan 2015 tarihinde olmak üzere 7,8 ve 7,3 şiddetindeki iki depremle sarsılan Nepal'e yardım elini uzattı.

En az 8 bin kişinin hayatını kaybettiği ülkedeki acil ihtiyaçların karşılanmasına katkı sağlamak amacıyla toplam 1.250.000 dolar değerindeki kazıcı yükleyici, telehandler, jeneratör ve vinçlerden oluşan ekipman parkı yetkili JCB bölge bayisi aracılığıyla hibe edildi.

JCB geçmişte de aralarında 2013 Filipinler tayfunu, 2010 Haiti depremi, 2008 Çin depremi, 2004 Hindistan, Sri Lanka ve Endonezya depremlerinin de bulunduğu doğal afet yaşanan birçok ülkeye yardım etmişti.

Gelişimi yaşa.

Liebherr L 550 - L 580 Lastik Tekerlekli Yükleyicileri.

- Liebherr Güç Verimliliği (LPE) - %25'e kadar yakıt tasarrufuyla birlikte aynı anda daha fazla güç
- Azaltılmış çalışma ağırlığıyla daha yüksek devrilme yükü ve aynı kapasitede tutulan kepçe kapasitesi, daha fazla malzeme kapasitesi ve gelişmiş makina kullanımını sağlamaktadır
- Kolay servis erişimiyle birlikte fren, lastik ve sürüş komponentlerindeki düşük aşınma, zaman ve maliyetlerde tasarruf sağlanmaktadır
- Emniyet ve Konfor- kabin içerisinde her yöne mükemmel görüş ve düşük titreşim



Standımıza bekleriz:
REW İstanbul 2015
Salon 7 / Stand no: C-30
11.-13. Haziran 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi, İstanbul



Liebherr Makine Ticaret Servis Ltd. Şti.
Yakacık Cumhuriyet Mah. E-5 Yanyol No. 39
Kartal/İstanbul, Türkiye
Tel.: +90 216 453 1000
E-mail: info.ltk@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction
www.liebherr.com

LIEBHERR

Grubu



Dünyanın en büyük özel çelik üreticilerinden SSAB, Ruukki ile birleşmesinin ardından yükselen grafiğini yeni ürünü Strenx ile taçlandırdı. Ruukki ve SSAB'nin Optim, Weldox ve Domex ürünlerinin üstün özellikleri birleştirilerek geliştirilen Strenx, maksimum performans ve sürdürülebilirlik artırıyla kaldırma, yükleme, taşıma ve vinç endüstrisi için büyük yenilikler sunuyor.

SSAB, yeni ürünü Strenx ile pazardaki konumunu daha da güçlendirecek

SSAB Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Rinaldo Baldi ve SSAB Türkiye Genel Müdürü Lemi Özden ev sahipliğinde düzenlenen lansmanda ilk kez tanıtılan Strenx, üstün özellikleri ve özel marka programı "My Inner Strenx" ile sektöre giriş yaptı. My Inner Strenx ile üye müşterilere teknik geliştirme yönetimi acil hattı, eğitim, dökümantasyon, tasarım ve teknik seminerler, malzeme ve atölye sorunları için acil problem çözümleri gibi destekler sunuluyor. SSAB hizmetlerine öncelikli erişime sahip olan üye atölyelerde üretilen ürünler, SSAB onaylı bir tasarım ve imalat çözümüyle belgelendirilerek teslimatta My Inner Strenx işaretini taşıyabiliyor.

Ağır mobil araçların şasisleri, demiryolu araçları, açık deniz ekipman ve uygulamaları, inşaat ve tarım sektörleri için de kullanılabilen Strenx, müşteri performansını artırmak için sunulan boyutsal aralık, farklı çelik türleri kapsamı, teknik destek ve garanti avantajlarıyla pazarda yer alıyor.



● Rinaldo Baldi
SSAB Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

600-1.300 MPa arasında akma mukavemetine ve 0,7-160 mm arasında kalınlığa sahip Strenx çeliğin ürün yelpazesi, farklı şekillerde ve boyutlarda sıcak haddelenmiş levha ve rulo malzemelerin yanı sıra soğuk haddelenmiş rulo, boru ve açık profilleri kapsıyor. Strenx, iş makineleri ve ekipmanlarının kullanım ömrünü uzatırken aynı zamanda ağırlığı en aza indirerek maliyetleri azaltan bir üretim malzemesi olarak dikkat çekiyor.

"Üretim, dayanıklılık ve enerji verimliliği açısından ciddi avantajlar sağlıyoruz"

Lansmanda Ruukki ile birleşmenin ardından ekip sinerjisini oturttuk daha güçlü ilerlediklerinin altını çizen SSAB Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Rinaldo Baldi, mukavemet ve ebat bakımından benzersiz bir ürün grubu olan Strenx ile birlikte daha emin adımlarla ilerleyeceklerini belirterek açıklamalarına şöyle devam etti: ***"SSAB ve Ruukki birleşmesinden sonra her iki firmanın güçlü özelliklerini birleştirilerek pazarda gerek üretim ve pazarlama gerekse teknik altyapı ve operasyonel olarak oldukça üstün bir konuma geçtik. SSAB ve Ruukki tarafında yakalanan üstün özellikleri tek çatı altında birleştirilerek üretim kalitesinde yakaladığımız performans hizmet***



İş bitiren Radyal Loder lastiği: VJT

İş makineleri için özel olarak tasarlanmış uzun ömürlü VJT, yenilikçi teknolojisiyle her alanda üstün çekiş ve kusursuz konfor sağlar.

BRIDGESTONE

Emniyet Lastiği



bridgestone.com.tr



kalitesine de yansıtarak tüm dünyada müşterilerimize ayrıcalıklı hizmetler sunmaya, yeni ve üstün özellikli ürünler geliştirmeye başladık. Bunlardan biri de bugün lansmanını gerçekleştirdiğimiz Strenx. Bu ürün ailesiyle müşterilerimize üretim, dayanıklılık ve enerji verimliliği açısından çok ciddi avantajlar sağlıyoruz.”

Türkiye'nin ekonomik büyümesinin yanı sıra altyapı yatırımlarıyla çok hızlı gelişmekte olan bir ülke olduğunu ifade eden Baldi, “Türkiye'nin önümüzdeki beş yıl içerisinde Avrupa'da Almanya'dan sonra çelik sektöründe ikinci büyük pazar olacağını öngörüyoruz. Büyüme hızı yüzde 2'lerde iken uzun vadede yüzde 7-8'lere çıkacaktır. Türkiye özellikle son yıllarda yol, havalimanı, metro, deniz ulaşımı gibi altyapı yatırımları ve savunma sanayi, lojistik, taşımacılık alanlarında bızlı bir büyüme grafiği içindeyken bizim için de büyük bir pazar olarak önem arz etmektedir. Yine kentsel dönüşüm projelerine dayalı olarak inşaat sektörünün büyümesi ve üretim üssü olarak ihracatta elde edilen yükselme grafiği bizim de Türkiye projeksiyonlarımızda farklı bir takım stratejiler izlememizi sağladı.” dedi.



● Lemi Özden
SSAB Türkiye Genel Müdürü

Geliştirdikleri ürünler ile üreticilere kaliteli üretim avantajı sağladıklarını da ifade eden Baldi, yeni ürünleri Strenx ile özel çelikte devrim yaratacak bir ürün geliştirdiklerini söyledi.

“Özel çelikte global liderlerden biriyiz”

SSAB Türkiye Genel Müdürü Lemi Özden ise çelik servis destek hizmetleriyle müşterilerine ayrıcalık sağladıklarını, merkezde çoğu

doktoralı 40 kişilik Ar-Ge ve bilgi hizmet uzmanlarından oluşan ekiple müşteri projelerini geliştiklerinin altını çizdi. Özden, “**Lokal ve global desteklerimizle sürekli müşterilerimizle iletişim halinde, tıpkı onların ekibinden biriymiş gibi çalışıyoruz. Sürekli müşteriyle temas halinde bulunan yerel teknik destek elemanlarımızın yanı sıra merkezde bulunan 40 kişilik Ar-Ge ve bilgi hizmet uzmanlarımız müşterilere özel projeler ve en yüksek faydayı sağlayacak, dayanıklılığı ve enerji verimliliği yüksek ürünler geliştirmekte. İstikrarla uzun yıllardır aynı ekiple çalışıyor olmamız ve müşteri odaklı çalışma anlayışımız, hızlı teslimat avantajımız ve en önemlisi geniş ürün gamımız sayesinde özel çelikte global liderlerden biriyiz. Yıllık 9 milyon ton üretim kapasitesiyle sektör devi olan SSAB'nin Türkiye ayağı olarak sanayi ara mamulü sağladığımız için ihracatı destekliyoruz.**” şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk 2. el faaliyetleri büyümeye devam ediyor

2009 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk'ün 2. el faaliyetleri, 200 milyon euro ciro seviyesindeki satış performansı ile 2014 yılında da büyüme istikrarını sürdürdü. Mercedes-Benz Türk, 2. el satışında 2014 yılını bir önceki yıla göre yüzde 12 oranında artışla 4.088 adet olarak tamamladı.

Mercedes-Benz Türk 2. El Faaliyetleri Genel Müdürü Osman Nuri Aksoy, “Günümüzün ekonomik ve teknolojik koşullarıyla 2. el pazarı, otomotiv sektöründeki önemini artırmaya devam ediyor. Bu yöndeki taleplerin de artışıyla takaslı satış işlemleri, özellikle ticari araç pazarında daha da stratejik bir önem kazanıyor. Biz de şirketimiz çatısı altında yürüttüğümüz 2. el faaliyetleriyle müşterilerimize tek elden tam hizmet verebiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz.” diye konuştu.



İŞİMİZ GÜCÜMÜZ
ÇALIŞMAK

HMF

444 HMF 4
463 4
Müşteri İletişim Hattı

HYUNDAI

HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.

www.hmf.com.tr



TürkTraktör, uzun soluklu kalıcı yatırımlarına devam edecek

Geçtiğimiz yıl Türkiye iş makineleri pazarına Case ile giriş yapan TürkTraktör, yoğun yatırım gerektiren sektörde kısa süre içerisinde önemli adımlar attı. Firma, önümüzdeki dönemde İstanbul'da da bir tesis açarak tarım sektöründeki iddiasını iş makinelerinde de sürdürmeyi hedefliyor.

Geçtiğimiz senenin kurulum senesi olduğunu belirten TürkTraktör İş Makineleri Direkt Satış Grup Müdürü Boğaç Ertekin, buna rağmen 2014 yılında iyi satış adetlerine ulaştıklarını vurguladı. Ertekin, *"Satış rakamlarındaki trend bu sene de devam ediyor. Bu rakamlara ulaşmamızın yanı sıra bizim için önemli olan satış öncesi ve satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin yanında olabilmek. Dolayısıyla bu alanda da yatırımlar yapıyoruz. Bunun en büyük göstergeleri İzmir ve Ankara'da açtığımız tesislerimiz, gezici araçlarımız ve verdiğimiz servis bayilikleri. Yedek parça stokları yapılırken hem Türkiye'deki mevcut makine parkı hem de ilerleyen dönemlerde satışını gerçekleştireceğimiz ürünler dikkate alınıyor. Satış sonrasındaki beklentileri karşılayabilme anlamında pozitif geribildirimler alıyoruz. İşin sadece sayısal boyutuyla değil,*



Boğaç Ertekin
TürkTraktör İş Makineleri Direkt Satış Grup Müdürü

niteliğiyle de ilgileniyoruz. Amacımız, uzun soluklu kalıcı yatırımlarla müşteriye işin odağına alıp kaliteli hizmet vermek ve orta vadede sektörün en büyük oyuncularında yer almak. Bu kapsamda bu sene de benzer yatırımlarımız devam edecek. Önümüzdeki dönemde İstanbul tesisimizi faaliyete geçireceğiz." şeklinde konuştu.

"Müşteri ihtiyaçlarına farklı çeşitliliklerle yanıt verebilir bir konumdayız"

İş makineleri sektöründe başarılı olmak için işi tüm boyutuyla ele almak gerektiğini söyleyen Boğaç Ertekin, Case markasının 170 yılı aşkın bir süredir sektörde faaliyet gösterdiğinin, önemli bir ürün ve mühendislik tecrübesine sahip olduğunun altını çizdi. Hem ağır iş makineleri hem de hafif makinelerle birlikte müşteri ihtiyaçlarına farklı çeşitliliklerle yanıt verebilir bir konumda olduklarını kaydeden Ertekin, sözlerine şöyle devam etti: *"TürkTraktör, zirai makineler alanında 60 yılı aşkın bir süredir Türkiye'de hizmet veriyor. Oradan gelen müşteri odaklı bilgi birikimi ve satış sonrası hizmetlerde önemli bir tecrübe var. Bu benzer iddiayı iş makinelerinde de sürdüreceğiz. Bu anlamda sektörde tecrübeli ve Türkiye'nin her yerine ulaşabilecek bir satış ekibiyle beraber hareket ediyoruz. İlerleyen dönemlerde bu yayılım devam edecektir."*



CASE
CONSTRUCTION

**SIFIRRRRRRRR
PEŞİNAT, 3 AY
ÖDEMESİZ!**

Şimdi, makinenizi yenilemenin
tam zamanı!..





ELS Makine, gelişen ürün hattı ve kalitesiyle küresel bir marka olma yolunda ilerliyor

Sektör liderlerinin de katıldığı Fransa'da gerçekleştirilen INTERMAT Fuarı'na katılan ELS Makine, platform sektöründe kalıcı bir oyuncu olduğunu bir kez daha gösterdi.

Fuarın oldukça verimli geçtiğini söyleyen ELS ürünlerinin Türkiye distribütörü UP Makine Satış ve Pazarlama Müdürü Sibel Aygül, dünya genelinde kendilerine olan bakış açısının değiştiğini ifade etti. Aygül, *"Farklı ülkelerde birtakım üreticiler çıkıp bir zaman sonra kayboluyorlar. Bize karşı da böyle soru işaretleri vardı fakat gün geçtikçe artan ürün grubunu ve kaliteyi görmeye başladılar. Akülü platformda 6 metreyle başlayıp bunu 14 metreye kadar çıkarmak ve pazardaki talepler doğrultusunda ürünlerde değişiklikler yapmak, liderlerin arasına girmek için doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor. Teknoloji anlamında hiçbir eksiklerimiz yok. Ar-Ge ekibimiz bu anlamda çok iyi çalışıyor. Güncel değişiklikleri takip edip üretim hattımıza entegre ediyorlar."* şeklinde görüş belirtti.

Firmaların hem kalitesine hem firma yapısına güvenebilecekleri bir üreticiyle partnerlik yapmak istediklerini vurgulayan Sibel Aygül, *"Ürün kalitesinin yanı sıra firma yönetimi ve teknik ekip her zaman ulaşabilecekleri bir noktada bulunuyor. Stok durumumuz tatmin edici boyutta. Onlar için en iyi alternatif durumundayız. Fuarda özellikle İtalya, İspanya,*

Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya'dan çok fazla ziyaretçimiz oldu. Geçtiğimiz sene katıldığımız APEX Fuarı'nda tanıştığımız firma yetkilileriyle yaptığımız uzun soluklu görüşmeler sonucu Fransa'da bir distribütörlük anlaşması yaptık. Almanya'daki distribütörümüz de başarılı bir şekilde çalışmalarına devam ediyor. Bu çalışmalarımızın artarak devam etmesini umuyoruz" dedi.

Sahadan gelen talepleri takip eden ELS Makine, makaslı platformserisinde bazı değişiklikler yaptı. Ar-Ge ekibinin çalışmaları sonucu makinelerin şasilerini daralttıklarını belirten Aygül, yenilikleri şöyle açıkladı: *"Kullanıcılar makinenin yüksekliğinin artmasını fakat yükseklik artarken de kompakt olmasını istiyorlar. 14 metreye çıkan makineyi fazla daraltamazsınız, bunun bir güvenlik-denge ayarı vardır. Yapabileceğimiz maksimum daraltmayı yaparak şasi genişliklerini 1,20 metreden 1,15 metreye düşürdük. Korkuluk sistemine de daha rahat açılmayı sağlayan özel bir sistem getirdik. Bunun dışında birkaç ay içerisinde 18 metre kapasiteli arazi tipi dizel makaslı platformumuzla sahalarda olacağız."*

UP Makine, WIN Fuarı'na ve IFAF Summit'e katıldı

UP Makine, İstanbul'da düzenlenen WIN Fuarı'nda ELS marka akülü makaslı, akülü eklemli ve distribütörü olduğu ATN marka platformları sergiledi. Özellikle endüstriyel tesis yetkililerinden ciddi talepler aldıklarına dikkat çeken UP Makine Satış ve Pazarlama Müdürü Sibel Aygül, yerli üretici olmanın avantajlarını şöyle açıkladı: *"ELS markasına yabancı bir markaymış gibi yaklaşıp Bursa'daki tesislerimizde üretilen ve yüzde 100 yerli olduğunu öğrenen ziyaretçiler stantta daha fazla vakit geçirip*



● Sibel Aygül
Up Makine Satış ve Pazarlama Müdürü

bilgi istedi. Muadil ürünlerden farkımızın ne olduğunu detaylı bir şekilde sorarak aldıkları cevaplarla

mutlu ayrıldılar. Ticari anlamda da keyifli bir fuar geçirdik. Fuar akabinde gelen taleplerle hala ilgileniyoruz."

WIN Fuarı'nın ardından IFAF Summit organizasyonuna katılarak Türkiye'nin platform sektöründe geldiği nokta hakkında bir konuşma yapan Sibel Aygül, *"Düşündükleri Türkiye ile gerçek Türkiye arasında çok fark var. Bireysel olarak yaptığımız görüşmelerde Türkiye'yi olabildiğince anlatmaya çalıştık"* dedi.

İNŞAAT SEKTÖRÜNE
DESTEK VERMEKTEN
GURUR DUYUYORUZ

www.leasingsolutions.bnpparibas.com.tr



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON



TSM GLOBAL, yaklaşık 3.500 metrekare kapalı alana sahip satış, servis, yedek parça, showroom ve eğitim merkezinden oluşan yeni Ankara Bölge Müdürlüğü tesislerini düzenlenen törenle hizmete açtı. Özellikle Sumitomo'nun Türkiye'ye ilk defa getirdiği HA90C asfalt serme makinesi ve SH200 hibrit ekskavatör modelleri ziyaretçilerin beğenisini topladı.

TSM GLOBAL'dan Ankara'ya büyük yatırım

Törende konuşan Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar, Yenimahalle'nin iş ve inşaat makineleri alanında önemli bir merkez olduğuna dikkat çekerek TSM GLOBAL'ın yapmış olduğu bu önemli yatırımın önemini altını çizdi.



● Fethi Yaşar / Yenimahalle Belediye Başkanı

Yaşar, bu yatırımla birlikte bölgenin de gelişmesine katkı sağlandığını belirterek TSM GLOBAL'ın başarılarının devamını diledi.

Törende hazır bulunan Sumitomo Ekskavatörleri Genel Müdürü Akira Kato, yaptığı konuşmada kökleri



● Akira Kato / Sumitomo Ekskavatörleri Genel Müdürü

16. yüzyıla dayanan Sumitomo'nun 1963 yılından bu yana ekskavatör ürettiğini ifade ederek tüm dünyada çevreci, verimli ve güçlü Sumitomo ekskavatörlerinin kullanıldığını ifade etti. Ankara'nın sektördeki önemine dikkat çeken Kato, *"Ankara Bölge Müdürlüğü'nün müşteri memnuniyeti ve satış sonrası hizmetler açısından sektörde birçok ilki gerçekleştireceğine inanıyoruz."* dedi. Sumitomo'nun 2014 yılında aldığı stratejik kararla Türkiye'yi çevre ülkeler için merkez üssü seçtiğini vurgulayan Kato, kısa zamanda elde



edilen başarıların altını çizerek, *"Bu kısa zamanda yapılan bu yatırımla beraber tüm Türkiye yapılanmasını tamamladıkları için tüm TSM GLOBAL ekibini kutluyorum. Sumitomo'nun birinci*



TSM
GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery

7 tondan 85 tona kadar hidrolik ekskavatör ve asfalt finisher uzmanı Japon **SUMITOMO**, yeni modelleri ve yaygın satış sonrası hizmetler ağıyla tüm müşterilerimizin emrinde.



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Genel Müdürlük / İstanbul : 0216 560 20 20
Ankara : 0312 395 88 78

İzmir : 0232 436 63 73
Adana : 0322 433 32 32

Diyarbakır : 0412 255 06 06
Trabzon : 0462 325 87 55

Antalya : 0242 221 46 21
Tekirdağ : 0282 243 77 59

www.tsmglobal.com.tr



İlkesi güvendir. Biz Türkiye'ye olan inancımızla yarattığımız bu güveni en iyi şekilde devam ettireceğiz." şeklinde konuştu.

TSM GLOBAL'ın CEO'su Taner Sönmezer ise dünyanın önde gelen markalarını bir araya toplayarak büyük bir bölgesel güç olduklarını ve çok kısa sürede Türkiye yapılanmasını tamamladıklarını kaydetti. Sönmezer, *"Bizler açısından çok önemli bir konumda olan ve sektörün kalbini attığı Ankara'da böylesine önemli satış, servis, yedek parça, eğitim ve showroomdan oluşan tesisimizi kısa sürede hizmete açıyor olmak bizler için mutluluk verici bir duygudur."* diye konuştu. Amaçlarının müşterilerine en iyi, hızlı ve kaliteli çözümleri 7/24 mantığıyla kesintisiz sunmak olduğunu söyleyen Sönmezer,

şöyle devam etti: *"Böylesine özel bir günde sizlerle birlikte yarattığımız sinerjinin bizleri her zamankinden daha da fazla hedeflerimize kilitlediğini ve çok heyecanlandığımı bilmenizi isterim. Ana hedefimiz, markalarımızı Türkiye ve komşu ülkelerde lider yapmaktır."*

Konuşmaların ardından düzenlenen kurdele kesim töreni sonrası verilen kokteyle açılış programı devam etti. Açılışa özel sergilenen Sumitomo, Hyster ve Ammann marka ürünler büyük ilgi gördü.

Ankara İvedik OSB Melih Gökçek Bulvarı'nda yer alan TSM GLOBAL Ankara Bölge Müdürlüğü, toplamda 3.500 metrekare alan üzerine kuruldu. Farklı büyüklüklerdeki 3 eğitim salonu, özellikle satış sonrası hizmetler eğitimlerinde sıkça kullanılıyor. Aynı

anda 8 iş makinesine servis hizmeti verebilen modern servis alanı, açık ve kapalı bölümü ve iş güvenliği kuralları çerçevesinde dizayn edilen altyapısıyla müşterilerine hizmet veriyor. Tesis, yüksek stok kapasitesine sahip yedek parça deposuyla da müşteri taleplerine hızlı bir şekilde cevap verebiliyor.



● Taner Sönmezer / TSM Global CEO'su



TSM
GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery

Yolların efendileri **AMMANN** silindir ve sıkıştırma ekipmanları yeni Distribütörü ve yaygın satış sonrası hizmetler ağıyla tüm müşterilerimizin emrinde.



**YENİ
ARK SERİSİ
TANDEM
SİLİNDİRLER**

Yeni AMMANN ARX90 ve ARX110 Serisi tandem silindirler, mükemmel tasarımı, yeni güçlü ve ekonomik motoru, yüksek sıkıştırma gücü ve daha pek çok yeni özelliği ile artık şantiyenizde.



AMMANN

TSM GLOBAL Turkey Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Genel Müdürlük / İstanbul : 0216 560 20 20
Ankara : 0312 395 88 78

İzmir : 0232 436 63 73
Adana : 0322 433 32 32

Diyarbakır : 0412 255 06 06
Trabzon : 0462 325 87 55

Antalya : 0242 221 46 21
Tekirdağ : 0282 243 77 59

www.tsmglobal.com.tr



Ford Otosan, Türkiye'nin en büyük Ar-Ge merkezini hayata geçirdi

Kuruluşundan bu yana Ar-Ge'ye kesintisiz yatırım yapan ve cirosunun yaklaşık yüzde 3'ünü Ar-Ge faaliyetlerine ayıran Ford Otosan, İstanbul Sancaktepe'de bulunan Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezini törenle hizmete açtı.

68 milyon TL'lik yatırımla 38 bin metrekarelik alan üzerine inşa edilen Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde Türkiye'de bir ilk olan Sanal Gerçeklik Laboratuvarı'nın (CAVE) yanı sıra motor yazılımı yapılan HIL Laboratuvarı ve Tasarım Stüdyosu bulunuyor.

Açılış törenine Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich ve üst düzey yetkililer katıldı.

Törende bir konuşma yapan Ali Y. Koç, *"Ford Otosan, bugün bir aracı sıfırdan ticari bir ürün haline dönüştürene kadar motoru da dâhil olmak üzere komple tasarlayacak, geliştirecek test edecek gerekli tüm yetenek ve altyapıya sahip tek Türk otomotiv şirkettir. Ford Otosan sadece Türkiye'ye değil, Avrupa ve Kuzey Amerika dâhil potansiyel ihracat pazarlarının tamamına rekabetçi ürünler sunabilmek için tüm mühendislik gücüyle ileri teknolojiler üzerinde çalışmaktadır. Son 5 yılda Türkiye'den dünyaya 300 milyon doları aşan mühendislik ihracatı yaptık. Türk mühendisi*



ve işçisinin gücüyle tasarlanıp üretilen, fikri mülkiyet haklarının yüzde yüzüne sahip olduğumuz Cargo kamyon ve Ecotorq motorumuzun dünyanın en büyük pazarı olan Çin'de üretilmek üzere Çin'in JMC firmasıyla lisans anlaşması imzaladık. Böylelikle Ford Otosan, Türkiye otomotiv sektörünün bu ölçekte teknoloji ihracatı gerçekleştiren ilk şirketi olmuştur." diye konuştu.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün; şirketin 3 üretim tesisi, Ar-Ge merkezleri ve diğer faaliyetleriyle 10 bin kişiye istihdam yaratan bir aile olduğunu ifade ederek şöyle konuştu: *"Ford Otosan, Türkiye'nin en büyük ikinci sanayi kuruluşu olarak 2014 yılında 245 bin adet hafif ticari ve ağır ticari araç üretmiştir. Bu sayede de Türkiye ticari araç üretiminin yüzde 56'sını gerçekleştirmiştir. Ulaştığımız bu adetler bizi 12 milyar TL ciroyla tarihimizin en yüksek seviyesine taşımıştır. Türkiye ticari araç ihracatının da yüzde 62'sini yaptığımız 2014 yılında, bu satışlardan 3,5 milyar dolar ihracat cirosu elde edilmiştir."*

Diyarbakır'da Ford Trucks şov

Ford Trucks Bayisi Diyarbakır Oto, TÜYAP tarafından Diyarbakır'da 6. kez düzenlenen Ortadoğu Belediye İhtiyaçları Fuarı'nda; kamu kurum ve kuruluşları için üretilen itfaiye, kar küreme ve yol süpürme aracı ile vidanjör, çöp kamyonu, damper, mikser ve çekici araçlarını sergiledi. Fuarın en büyük ve görkemli standında sergilenen Ford Trucks araçlar yoğun ilgi gördü.



Standı ziyaret eden Diyarbakır Valisi Hüseyin Aksoy, Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi Eş Başkanı Fırat Anlı, Diyarbakır Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Ahmet Sayar ve Diyarbakır Ticaret Borsası Başkanı Ebubekir Bal'a, Ford Trucks ekibi tarafından kaligraf Osman Kartaler'in eserleri armağan edildi.

Ortadoğu Belediye İhtiyaçları Fuarı'nda Ford Trucks marka 1826D Yol Süpürme Aracı, 1826DC Vidanjör, 2526DC Çöp Kamyonu, 1832DC İtfaiye, 2532DC Arazöz, 1832 Çift Kabin Karla Mücadele, 2532D Damper, 3536D Damper, 4136D Damper, 4136M Mikser sergilendi.

Kampanya 01/04/2015 – 31/12/2015 tarihleri arasında yapılacak servis girişlerinde, garanti süresi dolmuş 240-260-300-320-350-360-380 PS motorlu Ford ağır ticari modellerini kapsar. *CCV filtresi değişimi 240 PS ve 300 PS'lik araçlar için geçerli değildir. Kampanya paketeri araç model veya motor tipine göre değişiklik gösterebilir. Kampanya yalnızca Ford Trucks yetkili servislerimizde yapılacak olan servis işlemlerinde ve kampanya kapsamında yayınlanan yedek parça ve işçilik listelerinin kullanılması durumunda geçerlidir. Paketler tam bir periyodik bakımı içermez. Belirtilen fiyatlar tavsiye edilen fiyatlar olup, kampanyaya katılan Ford Trucks yetkili servislerinde geçerlidir. Bu Kampanya başka kampanyalarla birleştirilemez. Ford Otosan kampanya süresince fiyatları değiştirme ve kampanyayı sonlandırma hakkını saklı tutar. Fiyatlara KDV dahil değildir.



299 TL



399 TL



499 TL

- Motor Yağı
- CCV Filtresi*
- Yakıt Ön Filtresi
- Motor Yağı Filtresi
- Motor Yağ By-pass Filtresi
- İşçilik



Ne yolda ne de darda kalmayın!

Garanti süresi dolmuş kamyon ve çekicinizi getirin, 299 TL'den başlayan fiyatlarla aracınıza uygun Eko Servis Paket'inizi seçip bakımını yaptırın, zorlu yollarda güvenle yol alın.

www.fordtrucks.com.tr

f /FordTrucksTR





om
mühendislik

NOW
it's time to be
Powerful...

Head Office

Y. Dudullu Org. San. Bölgesi
2. Cad. No: 2 34775
Ümraniye/İstanbul TURKEY
TEL :0216 365 58 91-92
FAX:0216 365 60 40

Factory

MAKINA İHTİSAS ORGANİZE SAN.BÖLGESİ
5.CAD. NO:15 41455 DİLOVASI/ KOCAELİ
TEL : 0262 290 85 65 (Pbx)
FAX: 0262 290 85 70

PRODUCED BY
OM ENGINEERING
PRODUCED BY

www.ommuhendislik.com.tr



40 yıla yaklaşan tecrübe ve bilgi birikimini ürün hattına eklediği yeni ürünlerle taçlandıran Hidromek, dünyanın önde gelen iş makinesi üreticileri arasındaki konumunu her geçen gün güçlendiriyor.

Hidromek Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Bozkurt:

“Hidromek bir aile şirketi ve bu ailenin her ferdi bu işi geliştirmek, kuşaktan kuşağa taşımak istiyor.”

Şirketin, Satış, Pazarlama ve Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Bozkurt ile bir araya gelerek geçmişten geleceğe keyifli bir sohbet yaparken yeni ürünleri ve hedefleri hakkında önemli bilgiler aldık.

Hidromek Ailesi olarak yola çıkarken belirlediğiniz hedeflere ne kadar yakınsınız?

Her şirketin başlangıçtaki öncelikleriyle, olgunlaştıktan sonraki öncelikleri farklıdır. Geçen 37 yıllık

süreç içerisinde hep ürün ve hizmet kalitemizi geliştirmeye odaklandık. Ancak sadece ürünü iyi yapmak yetmiyor. Zaman içerisinde yurtdışı tecrübelerimizin ışığında iyi bir imaja sahip olmanın önemini kavradık. Dünyaya açılınca bu işi hangi seviyeye taşıyabileceğimizi gördük. Ve zamanla kendi çizgimizi, kendi rengimizi oluşturduk. Şimdi artık ürün hattımızla birlikte küresel dağıtım ağıımızı güçlendiriyor, çeşitli etkinliklerle kendimizi daha iyi anlatarak müşterimizin aklında daha iyi bir

konuma ulaşmaya çalışıyoruz. ‘Tam anlamıyla bir dünya markası olmak’ şeklinde belirlediğimiz vizyonumuz çerçevesinde; daha yüksek bir marka bilinirliğine ve daha fazla pazar payına sahip olmaya çalışırken; dünyanın çeşitli yerlerinde üretim yaparak farklı kültürlerin olanaklarından da faydalanmayı istiyoruz. Hidromek bir aile şirketi ve bu ailenin her ferdi bu işi geliştirmek, kuşaktan kuşağa taşımak istiyor...

Artık sadece bir kazıcı yükleyici üreticisi olmaktan daha ötesindesiniz. Ürün hattınızda bizi daha ne gibi sürprizler bekliyor?

Kazıcı yükleyiciler konusunda artık dünyadaki teknolojiye liderlik eder duruma geldiğimizi söyleyebilirim. Paletli ve lastikli ekskavatör ürün gruplarımıza farklı tonajlarda ürünler eklemeye devam ediyoruz. Son olarak pazara sunduğumuz 50 ton sınıfındaki HMK 490 LC HD paletli ekskavatör modelimiz özellikle dekapaj ve madencilikteki etkinliğimizi arttıracaktır. Ekskavatörden sonra ürün hattımıza greyderleri ekledik. İlk yol bakım greyderlerimizi Tayland’daki fabrikamızdan Haziran ayında getireceğiz. Ancak Türkiye’de yol yapım greyderine olan ihtiyaç daha fazla. Hem görünüş hem de teknolojik



‘Tam anlamıyla bir dünya markası olmak’ şeklinde belirlediğimiz vizyonumuz çerçevesinde; daha yüksek bir marka bilinirliğine ve daha fazla pazar payına sahip olmaya çalışırken; dünyanın çeşitli yerlerinde üretim yaparak farklı kültürlerin olanaklarından da faydalanmayı istiyoruz.



Ahmet Bozkurt
Hidromek Satış ve Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



açıdan daha etkileyici olan daha büyük bir yol yapım greyderini Türkiye’deki tesislerimizde üreterek önümüzdeki yıl içerisinde müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz. Kısa bir süre sonra lastikli yükleyici serimiz geliyor. İlk yükleyicimizin prototipini Fransa’daki Intermat Fuarı’nda ve sonrasında Ankara’daki KOMATEK Fuarı’nda sergiledik. Bundan sonraki fuarlarda farklı ebatta yeni bir lastikli yükleyicimizi görebileceksiniz. Tahmin ediyorum nihayetinde 6 farklı yükleyici modelimiz olacak. Greyder dışında da yol makinelerimiz olacak. Tahmin ediyorum önümüzdeki sene Almanya Bauma Fuarı’ndaki standımızda yeni bir ürün kategorisi daha göreceksiniz.

Ürünlerinizin Ar-Ge ve test (doğrulama) sürecine verdiğiniz önemi biliyoruz. İlk lastikli yükleyiciniz ne zaman şantiyelere inecek?

Biz müşterilerimizin güvenini kıracak yanlışlardan her zaman uzak duruyoruz. Hidromek makinelerinin her modelinde hep kendi sınıfının bir gömlek üzerinde üretme mantığı

vardır. Ana komponentlerinden civatasına kadar bu böyledir. Yeni yükleyicimizde de olduğu gibi aynı ebattaki başka marka bir makineden daha kemiklidir. Lastikli yükleyicimizden prototip makinemiz dışında üç tane daha üreterek bu makinelerimizi test sahalarımızda, en ağır şartlarda çalıştıracağız. Bilgisayarda yapılan tasarımın gerçek şartlarda doğrulanması gerekiyor. Emin olduğumuz bir noktaya gelince seri üretime geçeceğiz. Önümüzde öngördüğümüz bir yıl gibi zorlu bir test süreci var.

Greyder için başka bir markayı satın alırken lastikli yükleyicinizi kendiniz geliştirdiniz. Neden?

Biz mühendisliğimize güveniyoruz. Bu ülkede gayet iyi mühendislik yapılabilir. İstesek kendimiz de yapabilirdik ancak greyderde 65 yıllık deneyime sahip bir marka olan Mitsubishi Heavy Industries’in greyder iş kolunun tamamını alarak zaman kazanmış olduk. Şimdi üzerine ekleyerek geliştirmeye devam edeceğiz. Yükleyicimizi ise en

baştan tamamen kendi bünyemizde geliştirerek üretmeyi tercih ettik. Dışarıdan bir lisans kullanmadık. Şirketin bütün bilgi birikimi; ekskavatörden kazıcı yükleyiciye, bir dönem ürettiğimiz telehandlerlardan yeni greyderlerimize kadar hemen hepsinden bir şeyler yeni yükleyicimizin genlerinde bulunuyor.

Ürün hattınızı geliştirirken neleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Biz bir ürün geliştirmeye karar verirken hitap etmek istediğimiz müşteri segmentlerini göz önünde bulunduruyoruz. Öncelikli olarak genel inşaat ve altyapı olmak üzere büyük projeler, madencilik, yol inşaatları, taş ve mermer ocaklarının ihtiyaçlarını karşılayacak bir ürün hattına sahip olmayı hedefliyoruz. Ayrıca dağıtım kanallarımızdaki fırsatları da görmeye çalışıyoruz. Yükleyicide geçmişten bu yana sadece bu işi yapan birkaç firmanın bu işten çıktığını gördük. Bizim de üretim hattımız yeterliydi





Hidromek markasının küresel imajı ve yaygınlığı için neler söyleyebilirsiniz?

İlk ihracatımızı yaptığımız 2000 yılında insanlar bu marka da neyin nesi diye soruyorlardı haklı olarak. Zaman geçtikçe ve olumlu tecrübeler arttıkça daha iyiye gidiyoruz. Şimdi markamız biliniyor ve niteliği hakkında fikirleri var. Greyderle birlikte yurtdışında da üretim yapmaya başladık. Bu bize uzak doğu pazarına açılma anlamında fayda sağladı. Dağıtım ağı kapsamında distribütörlerimiz dışında onlara destek verecek kendi merkezlerimizi de kuruyoruz. İspanya'da kurduğumuz Hidromek West şirketimiz İspanya, Fransa, Portekiz ve İtalya'daki bayilerimize destek sağlıyor. Rusya'da yerleşik Hidromek Rus, şimdilik sadece Rusya'ya hizmet veriyor ancak bir süre sonra Türki Cumhuriyetlere ve Belarus'a da hizmet verecek. Katıldığımız fuarlarda birçok yeni bayi adayı ile tanışıyoruz. Belirli bir vizyon çerçevesinde organizasyonumuzu geliştirmeye devam ediyoruz.

fm

ve bu boşluğu başkalarından önce biz dolduralım dedik. İleride dünyanın farklı ülkelerinde sadece geniş ürün yelpazesine sahip Hidromek ürünlerini satan distribütörler oluşturmak istiyoruz.

Sektöre teknolojik anlamda yenilikçi ürünler sunma konusundaki çalışmalarınız var mı?

Bir yandan ürün hattımızı geliştirirken, diğer taraftan ürünlerimizin kalitesini ve yerlilik oranını arttıracak çalışmalarımızı da hızla sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde makinelerimizin ana komponentlerini de kendimiz üretmeye başladıkça Ar-Ge konusunda daha özgür olacağız. Ankara'daki inşaatı süren yeni üretim tesisimiz için bu alanda üretim yapacak işleme tezgâhları alıyoruz. Örneğin; kazıcı yükleyicilerimiz için ön ve arka akslarımızın doğrulama aşamasını tamamladık. Satın aldığımız greyder markasının şanzıman ve yürüyen aksamıyla ilgili gelen ciddi bir know how oldu. Yakın bir zamanda bizde sadece yeni modeller değil, yenilikçi teknolojiler, hibrid modeller, vb. de göreceksiniz.

Kazıcı yükleyicilerinizde 102B ve 102S modellerinizi Supra ve Alpha paketleriyle çeşitlendirdiniz. Neden?

Farklı müşteri gruplarının ihtiyaçlarına çözüm bulma yaklaşımıyla böyle bir çeşitlendirmeye gittik. Müşterilerin beklenti ve ihtiyaçları yaptıkları işe göre ciddi farklılıklar gösterebiliyor. Supra modelimiz, kendi başına apayrı noktada, teknolojik hareketlerimizi yapacağımız ve göstereceğimiz bir uzmanlık ürünümüz haline geldi. Bundan sonra göreceksiniz ki, yeni

bir özellik ilk olarak Supra'da ortaya çıkacak ve sonrasında diğer ürünlerimize taşınacak. Türkiye'deki müşterilerimize A1, A5 ve A8 olarak üç ayrı Alpha paketi sunuyoruz. A1 paketi kiralama firmalarına, A5 paketi inşaat firmalarına ve duraklara, A8 paketi ise proje sahibi inşaat firmalarına avantaj sağlayan özelliklere sahip bulunuyor. Ancak bu sınıflandırma numaralar büyüdükçe özelliklerin de arttığı anlamına gelmiyor. Paketler farklı müşteri ihtiyaçlarına hitap edecek şekilde oluşturuldu. A1 paketindeki bir özellik Supra'da olup, A5 ve A8'de olmayabiliyor. Örneğin, A1 paketinde standart olan kilitlenebilir tork konvertörlü şanzıman özelliği, makinesini fazla yürütmek durumunda olan kiralama firmaları için hem yakıttan hem de zamandan tasarruf sağlıyor.





Borusan Makina ve Güç Sistemleri (BMGS) tarafından 2014 yılı Mayıs ve Kasım aylarında düzenlenen iş makineleri açık artırmasının üçüncüsü 9 Mayıs 2015 tarihinde Ankara'daki İkinci El ve Kiralama Merkezi'nde yapıldı. 400'ün üzerinde toplam katılımcı ve 152 aktif katılımcının bulunduğu açık artırmada çeşitli ürün gruplarında toplam 39 adet ikinci el makine sahiplerini buldu.

39 adet iş makinesi 2 saatte satıldı

Borusan Holding çatısı altında bulunan Manheim Türkiye ile birlikte yapılan organizasyon öncesinde her zaman olduğu gibi 1 adet maket iş makinesi için sembolik bir açık artırma düzenlendi. Elde edilen gelir Ankara Mimar Sinan Teknik Lisesi'ne bağışlandı.



Başarılı bir açık artırma geçirdiklerinin altını çizen BMGS İcra Kurulu Başkanı Ercüment İnanç, *"Her şey bizim başarımız için değil, buraya gelen müşterilerin başarısı için. Biz bir ekosistem kurduk. Hem kiralama yapıyoruz hem ikinci el hem de yeni makine satıyoruz. Açık artırma da satış kanallarımızdan bir tanesi. Senenin bütün günleri ikinci el makinelerin doğru evlerini bulması için çalışıyoruz. Makinelere ikinci ömür kazandırmaya çalıştığımız farklı uygulamalarımız da oluyor. Piyasanın ihtiyaçlarına göre bu*

işimizin de büyümesini bekliyoruz." diye konuştu.

Türkiye'nin altyapılarıyla çok zengin bir ülke olduğunu hatırlatan Ercüment İnanç, 2023 yılına kadar yapılacak yatırımlarda yeni makinelerin kullanılacağını ifade ederek, *"Yeni makineler görevlerini tamamladıktan sonra bu ülkenin serveti haline geliyor. Onların ömürlerini uzatmaya çalışıyoruz. Bizim için mühim olan, müşterilerimizin makineyi aldıktan sonra bu makineden para kazanması. 6 ülkede 2.200 kişilik bir teşkilatımız var ve en gelişmiş olduğumuz ülkelerden bir tanesi de Türkiye. Rakiplerimize baktığımızda, en yakın rakibimizin bizim büyüklüğümüze ulaşması için büyük adımlar atması gerekiyor. Bizim misyonumuz, müşterilerimize yararlı olmak."* dedi.

"Sektörde büyük bir boşluğu dolduruyoruz"

Tahminlerinin üstünde bir katılım olduğunu vurgulayan BMGS Stratejik Pazarlama Direktörü Emrah Özgöktürk açık artırma hakkındaki görüşlerini şöyle özetledi: *"Çok kısa bir süre içerisinde 39 adet makinenin satışını gerçekleştirdik. KOMATEK Fuarı'nın da olması ekstra bir katılım sağladı. Böyle*



● Ercüment İnanç / BMGS İcra Kurulu Başkanı
Emrah Özgöktürk / BMGS Stratejik Pazarlama Direktörü
(Soldan sağa)

bir tesise sahip olmamız, bu işi yapabilmek için çok büyük bir avantaj. Organizasyonda Borusan Manheim'm da çok başarılı bir çalışması var. Artık yavaş yavaş bu konuda bir marka olmaya başladığımızı söyleyebiliriz. Türkiye'de bu işi yapan tek firmayız ve sektörde büyük bir boşluğu dolduruyoruz. Öncü olmak, müşterilerimizin beklentilerine cevap verebilmek ve onların odağından gidebilmek için çalışıyoruz."

Açık artırmalarının devamını getireceklerini söyleyen Emrah Özgöktürk, Türkiye'nin en büyük ikinci el filosunun Borusan Makina'da



olduğunu vurgulayarak, *"Bu bir arz-talep meselesidir. Arz, bizim tarafımızdan düzgün bir şekilde yönetiliyor. Talep de oldukça yüksek. Dolayısıyla bu ikisini doğru platformda buluşturup devam etmek istiyoruz. Ürün çeşitliliğini de geniş tutmaya devam edeceğiz. Ne kadar çeşitli makineyi açık artırmaya sokarsanız cazibesi de o kadar çok artıyor. Çünkü pazarda çok farklı ihtiyaçlar var."* açıklamasında bulundu.

"Ürünlerin garantili olması ayrı bir avantaj"

Bir önceki açık artırmaya göre katılım sayısında artış olduğunu belirten Manheim Türkiye Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, makine sayısını artırdıklarında katılımcıların da artacağını söyledi. Ses getiren bir organizasyona imza attıklarını kaydeden Terzioğlu, *"Özellikle organizasyonu Borusan'ın iki firmasının bir arada yapıyor olması bu işi güçlendiriyor diye düşünüyorum. Ürünlerin yarıya yakın kısmının garantili olması da ayrı bir avantaj olarak dikkat çekiyor. Açıkçası bu organizasyon, sektörün dinamiklerini uzun vadede değiştirecektir. Bu sektörde büyüyecek bir alan var. Biz de bu alana yatırım yapmayı düşünüyoruz."* diye konuştu.



● Pınar Özsoy / Manheim Türkiye Kurumsal Satış Müdürü
Zafer Terzioğlu / Manheim Türkiye Genel Müdürü
(Soldan sağa)



"Caterpillar ve Borusan markaları yan yana gelince güvenilir bir ticaret sistemi oluşuyor"

Açık artırma için yaklaşık 45 gün öncesinden çalışmalara başladıklarının altını çizen BMGS İkinci El Müdürü Ali Yıldırım, pazarlama departmanı sayesinde tüm kanalları kullanarak müşterileri bilgilendirdiklerini ifade etti. Organizasyonun her kesimden katılımcıya büyük fırsatlar sunduğunu belirten Ali Yıldırım, *"Açık artırma organizasyonu ciddi bir boşluğu doldurdu. 1 yıl garantili ve son derece genç ve düşük saatli makinalardan yüksek saatli ancak fiyat olarak oldukça cazip makinalara kadar her türlü talebe cevap veren bir sepet sunuyoruz. Bu ise her kesimden alıcıyı bir ortamda buluşturup son derece keyifli birkaç saat yaşanmasına ve sonucunda alanın da satanın da mutlu ayrıldığı bir aksiyon ortaya çıkarıyor. Borusan ve Caterpillar markalarının oluşturduğu güven ve samimiyet de bu aksiyonu destekleyen en önemli unsur. Açıkçası katılmayanın kaybettiği bir aksiyon. O nedenle tüm iş makinası sevdalılarını gelecek açık artırmalarımıza bekliyoruz."* şeklinde görüş belirtti.

"Bu bir ekip işi"

Ankara'nın iş makineleri sektöründe bir merkez olduğunu hatırlatan BMGS Ankara Bölge İkinci El ve Kiralama Müdürü İzzet Eyüpoğlu, müşterilere



● Ali Yıldırım / BMGS İkinci El Müdürü
İzzet Eyüboğlu / BMGS Ankara Bölge İkinci El ve Kiralama Müdürü
(Soldan sağa)

daha iyi hizmet verebilmek adına ikinci el organizasyonlarını farklı şekilde yapmaya gayret gösterdiklerini kaydetti. 10-15 gün içinde herhangi bir problem çıktığında garantisi olmasa bile makinelerin arkasında durduklarını ifade eden Eyüpoğlu, açık artırmının başarısının sırrını şöyle paylaştı: *"Bu çok ciddi bir ekip işi. Diyarbakır'daki satış temsilcimiz de bu işe yüreğini koyuyor, pazarlama departmanındaki arkadaşımız da. Borusan ve Caterpillar markasını arkamıza alarak ciddi bir şekilde hazırlandık. 3 organizasyonda toplam 108 adet makine sattık. Bu gerçekten önemsenecek bir rakam. Bugün 39 adet makineyi satarken 45 gün önceden tüm makinelerin bakımlarını da yaptık. İyi ve beyecanlı bir açık artırma izledik."*



Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu:

“Bulunduğumuz her ürün grubunda Türkiye’de en azından ilk 3’e girmeyi hedefliyoruz”



Türkiye’nin köklü sanayi kuruluşları arasında yer alan Sanko Holding, iş ve tarım makineleri alanındaki yatırımlarını her geçen gün artırıyor. Başlangıçta kazıcı yükleyici üretimi ile yola çıkan firma, zaman içerisinde ürün hattına telehandlerleri ve son olarak da mini ekskavatörleri ekledi. 101 yıllık bir kuruluş olan Başak Traktör’ü satın alan Sanko, artık tarım sektöründe de ağırlığını hissettiriyor.

Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu ile Ankara’da düzenlenen Komatek Fuarı’nda bir araya gelerek üretime olan tutkuları ve hedefleri üzerine konuşma fırsatı bulduk.

İş makineleri sektörü ile nasıl tanıştınız?

Sanko Holding olarak çeşitli sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. İş makineleri sektörüne ise 1998 yılında distribütör olarak girdik. Biz sanayici

bir aile geleneğinden geliyoruz, kendim de mühendisim. Dolayısıyla bu alanda da ülke ekonomisine nasıl daha fazla katkı sağlarız diye düşünürken Ödemiş’te üretim yapan Mastaş markası ile tanıştık.

Başlangıçta fason üretim ile başlama kararı aldık. Baktık ki fasonla bu iş olmuyor; fabrikayı, ağırlığını satın aldık. Alan açısından büyüme kapasitesi olmadığı için üretim 300-400’lü adetlere ulaştıktan sonra, o dönemde yeni açılmakta olan Gaziantep 4. Organize Sanayi içerisinde 500 bin metrekare alan üzerine yeni kurduğumuz tesise taşındık. Ve MST markası ile kazıcı yükleyici üretimine başladık. Ardından telehandler üretimi geldi.

“Yurt içine sattığımız makine de ihraç ettiğimiz kadar değerlidir”

Yer altından çıkarılan demir cevherinin değeri dünya piyasalarında 70-80 dolar civarında değişiyor. Demir haline gelip sac olduğunda fiyatı 800-1.000 dolar oluyor. Bunu makineye çevirseniz tonu 7-8.000 dolara çıkıyor. Bu 8 bin dolar içinden katkı sağlayan herkes bir pay alıyor elbette. Ama asıl ülke



İş ve tarım makineleri için toplamda 120 kişilik Ar-Ge ve Ür-Ge ekibiyle 3 ayrı merkezde ürünlerimizi geliştiriyor ve 3 ayrı lokasyonda üretim yapıyoruz. Ne kadar büyüyeceğimizi zaman gösterecek. Ama şu ana kadar her yıl Türkiye büyümesinin çok daha üzerinde büyüme sağlayarak bu güne kadar geldik. İnşallah bundan sonra da devam edeceğiz.

Sami Konukoğlu
Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı



açısından bakıldığında, Türkiye’de çıkarılmış olan demir cevheri Erdemir tarafından çeliğe dönüştürülüyor. Bizler de onu makineye çevirerek iç piyasaya satıyor veya ihraç ediyoruz. Yurt içine sattığımız makine de ihraç ettiğimiz kadar değerlidir. Ülkeye döviz kazandırıyoruz. Çünkü bizim sattığımız kadar daha az ithalat yapılmış oluyor.

Bu sektördeki hedeflerinizi nedir?

Öncelikle bulunduğumuz her ürün grubunda Türkiye’de en azından ilk 3’e girmeyi hedefliyoruz. Bunu başardıktan sonra uluslararası pazarda da kendimizi kabul ettirerek bir dünya markası olabiliriz. 50-100 senelik geçmişe sahip rakiplerimiz arasından sıyrılmamız kolay olmayacak. Ama zaten Sanko’nun yaptığı hiçbir iş kolay değildir.

Bizim bakış açımızda eksi yönümüz sektöre geç gelmiş olmamız. Artımız ise en son üretim teknolojilerine yatırım yapıyor olmamızdır. Avrupa ve uzak doğuda birçok tesisi gezdim. Bunların hepsinden fazlamız var, eksiklerimiz yok. Bundan sonrası Ar-Ge ve Ür-Ge’ye yatırım yapmaktan geçiyor. Şimdi iş ve tarım makineleri için toplamda 120 kişilik Ar-Ge ve Ür-Ge ekibiyle 3 ayrı merkezde ürünlerimizi geliştiriyor ve 3 ayrı lokasyonda üretim yapıyoruz. Ne kadar büyüyeceğimizi zaman gösterecek. Ama şu ana kadar her yıl Türkiye büyümesinin çok daha üzerinde büyüme sağlayarak bu güne kadar geldik. İnşallah bundan sonra da devam edeceğiz.

Ürün hattınıza yeni ürün grupları eklenecek mi?

Şu anda da geniş bir ürün gamımız var. Öncelikle bu ürünlerdeki söz sahibi olmalıyız. Bununla birlikte

bu işe ilk başladığımız günden beri ürün hattımızı geliştirmek üzere çalışmalarımız da aralıksız sürüyor. Bir ekibimiz mevcut ürünlerimizi geliştirmek, bir ekibimiz de ürün gamına ekleyeceğimiz yeni ürünler üzerinde çalışıyor.

Bugünkü 10 yıllık planlarımız çerçevesinde gördüğümüz ürünlerimiz üzerine yenileri de eklenecek. Ancak hangi ürünlerin geleceği konusunda şu an bir açıklama yapamam.

Ürün hattınızdaki tarım ve iş makineleri arasında bir sinerji sağlanıyor mu?

Çok farklı alanlar gibi görünüyor ancak her iki ürünün de birleştiği bir tarım ve hayvancılık sektörü var.

Dolayısıyla her iki ürünün Ar-Ge’si devamlı işbirliği içerisinde çalışıyor. Bu bize ayrı bir sinerji ve katma değer getiriyor. Ayrıca biz artık tarım sektörünü rakiplerimizden daha iyi biliyoruz.

Sizi fuarlarda sıkça görüyoruz. Neden bu kadar önem veriyorsunuz?

Biz müşterilerimiz neredeyse oraya gitmeye ve onları en iyi şekilde dinlemeye kararlıyız. Fuarlar da bunun için çok iyi bir fırsat yaratıyor. Dedemiz, babamız bizleri hep böyle yetiştirdiler. ‘İşi insana hep müşteri öğretir.’ Müşterinin sesini dinlemek için CRM programları gibi birçok alternatif yöntem kullanıyoruz. Ama





temelinde hepsi bu felsefeden geçiyor. Sanayicilik bizim için vazgeçilmez bir hobidir.

Şu an bu alanda Türkiye’de kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

İş ve tarım makineleri alanında yaklaşık 800 kişiye doğrudan istihdam sağlıyoruz. Yan sanayi ile birlikte dolaylı olarak ise 8-10.000 kişiyi buluyor.

Ürünlerimizdeki yerlilik oranını da her geçen gün arttırıyoruz. Ya kendimiz üretiyoruz ya da güvendiğimiz yan sanayicilere destek olarak bizim için üretmelerini sağlıyoruz. Kazıcı yükleyici ve telehandlerlarda yerlilik oranımız yüzde 60’ı buluyor. Traktörde ise yüzde 80’i geçiyor, hatta bazı modellerde yüzde 90-95’e ulaşıyor. 75 HP gücündeki traktörümüzün motor ve şanzımanını da kendimiz üretiyoruz. Hidrolik pistonlarımızın tamamını Ödemiş’teki tesisimizde üretiyoruz.

Yeni adım attığınız mini ekskavatör pazarı hakkında görüşleriniz nedir?

Biz 1,5 ila 6 ton aralığındaki 6 farklı modelle bu pazara girdik. Bugün Türkiye’de mini ekskavatör pazar büyüklüğü yıllık yaklaşık 800 adet mertebesinde. Hızla gelişen bir pazarımız var ancak biz bu ürünü sadece Türkiye pazarını düşünerek geliştirmedik. ABD, Japonya ve Avrupa ülkelerinde büyük bir talep var. Ama dünyaya açılmadan önce burada en azından yüzde 10 gibi bir pazar payına ulaşarak makinelerimizin 2-3.000 saatler geldiğini görmemiz gerekiyor. En iyi referans müşteridir. O zaman



insanlara diyebiliriz ki, ‘bakın şu kadar makinemiz şu kadar saattir sorunsuz çalışıyor. Çalışma verileri şöyledir.’

Yurtdışındaki çalışmalarınız ne boyutta devam ediyor?

Geçtiğimiz ay içerisinde Fransa’daki

Intermat Fuarı’na geniş bir stantla katıldık. Fransa’da ayrı bir şirketimiz var. Avrupa’ya Fransa’dan açıyoruz. İki yıldır bu konuda yatırım yapıyoruz. Orada bir yedek parça lojistik merkezimiz de var. Hatta şimdi bunu büyütme kararı aldık. Fransa’yı merkez olarak seçmemizin sebebi, ana ürün grubumuzu oluşturan iki ürünümüzün en güçlü olduğu pazar olmasıdır. Avrupalı müşterilerin beklentilerini karşılayabilecek bir ürün sağlayabiliyorsanız, zaten dünyadaki birçok yerin de beklediği kaliteye ulaşmış olursunuz. **f m**



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



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

Madeni Yağ Müşteri Hizmetleri: (0212) 329 19 19 madeniyag@poas.com.tr





Temsa İş Makinaları ve TKİ yetkilileri Dalaman’da bir araya geldi

Toplam 40 kişinin katıldığı organizasyon Hilton Dalaman Sarıgerme Otel’inde düzenlendi. 3 gün boyunca süren organizasyon kapsamında Temsa İş Makinaları ile ilgili bir tanıtım gerçekleştirildi ve kuruluşlar arasındaki ilişkileri daha verimli bir noktaya getirmek üzere karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu. TKİ çalışanlarına ayrıca “Etkin İletişim Teknikleri ve İletişimde Gülümsemenin Büyüsü” başlıklı bir eğitim de verildi. Farklı bölgelerde hizmet veren TKİ çalışanlarının birbirleriyle tanışma fırsatı yakaladığı organizasyon son gün düzenlenen bir gezi ile tamamlandı.

“İş makinesi olmadan üretim yapılamaz”

İş makinelerinin TKİ’nin faaliyetleri açısından önemine değinen TKİ Makina İkmal Daire Başkanı Cengizhan Türkmen, **“İş makinesi olmadan üretim yapılamaz. Milyon metreküp dekapaj, milyon ton kömürden bahsediyoruz. Dolayısıyla kazmayla, kürekle yapılacak bir üretim değil.”** dedi.

Yaklaşık 300’ü Komatsu olmak üzere 900 adedi bulan makine parkında TKİ’nin en büyük hacimli iş makineleri grubunu Dragline makineleri oluşturuyor. GLİ’de 1 adet 20 ve 1 adedi 40 yada küp kapasitesine sahip 2 adet Dragline ile çalıştığını ifade eden Türkmen, **“Dragline sınıfından sonra elektrikli ekskavatörler geliyor. Bu makineler hafriyatı (toprağı) alıp kamyonu yüklüyor. Öncelikle üstteki örtü tabakası kaldırılıyor. Zemin sertse patlatma yöntemi kullanılıyor. Sonrasında kömür kazılıp kamyonlarla stok sahasına naklediliyor. Ekskavatörlerin kapasitesi 15 yada küpten 20 yada küpe kadar değişiyor. 1 metreküp, yaklaşık 1,3 yada küpe tekabül ediyor.”** şeklinde konuştu.

20 adet 170 ton, 145 adet 85 ton sınıfındaki Komatsu kamyonların dışında WA800,WA500 lastikli yükleyiciler, D355, D275, D155 dozerler de TKİ’nin makine parkında bulunan diğer makineler olarak dikkat çekiyor.

“Komatsu’ların çalışma veriminden ve kalitesinden memnunuz”

Organizasyonun hem eğitim hem de insanların kaynaşması açısından önemli olduğunu belirten Cengizhan Türkmen, organizasyon sayesinde satın alma birimlerinin koordinasyonunda sağlandığını ifade etti. Makinelerin doğru kullanımıyla ilgili bilgilerin de paylaşıldığına dikkat çeken Türkmen, Temsa İş

Temsa İş Makinaları, mevcut işbirliğini pekiştirmek adına TKİ (Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu) yetkilileriyle bir araya geldi. 2005 yılından beri geleneksel olarak yapılan toplantıda Komatsu’nun son teknolojileri ve doğru makine kullanımı hakkında bilgiler paylaşıldı.

Makinaları ve Komatsu hakkında şunları söyledi: **“Komatsu makinelerin çalışma veriminden ve kalitesinden memnunuz. Herhangi bir sorunumuz olduğunda satış sonrası hizmetler departmanıyla iletişime geçiyoruz, ellerinden gelen yardımı yapıyorlar. İşletmelerimizde veya kendi tesislerinde çeşitli eğitimler de veriyorlar. Eğitim bizim için çok önemli.”**

“Sıkı bir iletişim ve işbirliği içindeyiz”

Son 2 yıldır TKİ ile olan tüm çalışmaları yöneten Temsa İş Makinaları Yedek Parça Bölge Satış Müdürü Fatih Taşçıoğulları, **“TKİ’nin bünyesinde çok sayıda ve büyük ebatlı makineler var. Örneğin 170 tonluk Komatsu kaya kamyonlarından 20 tanesi aktif olarak çalışıyor. Ortalama yaşı 30’u aşan bu ebattaki makineleri verimli şekilde çalıştırabilmek için sıkı bir iletişim ve işbirliği içindeyiz. İhtiyaç duydukları yedek parçaları ve servis hizmetlerini en hızlı ve uygun şekilde karşılıyor. Aldıkları parçanın orijinal olduğunu biliyorlar ve en ufak bir sorun halinde ürünlerimizin arkasında olduğumuzu bildikleri için bize güveniyorlar.”** diye konuştu.

TKİ’nin yatırımlarına ve işletmelerine ekstra değer sağlamayı amaçladıklarını söyleyen Temsa İş Makinaları Madencilikten Sorumlu Satış Müdürü Muzaffer Akboğa, **“Biz kendimizi onların bir çözüm ortağı olarak görüyoruz. Makinelerimiz ne kadar çok aktif olarak işte kalırsa bu bizim iyi performansımızdır. Bu tarz organizasyonlarla onları değişen şartlar ve yeni teknolojiler hakkında bilgilendiriyoruz. Taleplerini nasıl daha iyi karşılayabiliriz, projelerini beraber nasıl daha verimli yürütebiliriz buna bakıyoruz. Onlar da bizimle saba tecrübelerini paylaşıyorlar. Bu tür toplantılar bir nefes alma da oluyor. İş dışındaki farklı bir ortamda fikir alışverişi yapmak daha verimli olabiliyor.”** ifadelerini kullandı.

TKİ’nin hâlihazırda Kütahya Tunçbilek’te bulunan GLİ (Garp Linyitleri İşletmesi) ve Manisa Soma’da bulunan ELİ (Ege Linyitleri İşletmesi) Müessesesi Müdürlüğü olmak üzere 2 kurumu bulunuyor. Bunun dışında Çan Termik Santral’i ne kömür temin eden ELİ’ye bağlı Çan Linyitleri İşletme Müdürlüğü faaliyet gösteriyor. Geçen sene ELİ’de yaklaşık 12 milyon ton kömür üretimi, yaklaşık 20 milyon metreküp hafriyat yapılmış. GLİ’de ise yaklaşık 5 milyon ton kömür üretilirken, yaklaşık 14 milyon metreküp de hafriyat gerçekleştirilmiş.

HARDOX®
WEARPARTS

Aşınma Parçalarınızı Biz Üretelim

Aşınma parçası ihtiyacınızda veya ekipmanınıza bakım yapmanız gerektiğinde, size en yakın Hardox Wearpart atölyesi ile irtibata geçiniz.

Hardox Wearpart atölyeleri Hardox aşınma plakalarını kullanarak en kısa sürede size özel çözümler üretecektir. Hardox aşınma plakalarının ideal şekilde işlenmesi için gerekli en iyi teknolojilere ve uzmanlığa sahibiz.

Hardox aşınma plakası, ürünlerinizin ve makinalarınızın en zor koşullara dayanmasını sağlar. Hardox servis ömrünü en üst seviyeye çıkarır, arıza riskini azaltır ve bakım sürelerinizin çok daha doğru tahmin edilip planlanmasını sağlar. Kısaca, Hardox kullanarak duruş ve gecikmelerinizi en aza indirirsiniz.

Size çok yakınız

Hardox Wearparts Center İstanbul
Doka Endüstri Ltd. Şti.
Esensehir Mh. Sair Fuzuli Sk. No:1
34775 Y. Dudullu / Ümraniye / İstanbul
T: +90 216 420 50 54
F: + 90 216 420 96 95
doka@dokaendustri.com.tr
www.dokaendustri.com.tr

Hardox Wearparts Center Kayseri
Kd Kartallar Sac. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Org. San. Bölge 13. cad. no.12
38030 Melikgazi / Kayseri
T: +90 352 321 28 29
F: +90 352 321 28 31
info@kartallarmetal.com
www.kartallarmetal.com

Hardox Wearparts Center Bursa
Met-Çev Makina San. Tic. Ltd. Şti.
Nilüfer 81. Sok no:8/E Nilüfer
16110 Bursa
T: +90 224 443 49 48
F: +90 224 443 49 48
bursa@hardoxwearparts.com
www.metcev.com

Hardox Wearparts Center Trabzon
Çolakoglu Mühendislik Makina San. Tic. Ltd. Şti.
Organize Sanayi Bölgesi Arsin
61900 Trabzon
T: +90 462 711 11 24
F: +90 462 711 11 25
trabzon@hardoxwearparts.com
www.colakoglumakina.com

Hardox Wearparts Center Ankara
Galen Grup Çelik Üretim San. ve Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Yolu 30 km, Saray Köyü, 06770 Ankara
T: +90 3122 513 939, F: +90 3122 503 729
m.yildiz@galengroup.com.tr
www.galengroup.com.tr

Hardox Wearparts Center Uşak
Coşkunlar Torna, 1 Eylül Sanayi Sitesi 13.
Sokak No:20
T: +90 276 231 74 96
F: +90 276 224 21 45
coskunlartorna@gmail.com
www.coskunlartorna.com

Hardox Wearparts Center İzmir
Ege Aşınmaz Metal Mak. San. Nak. Tic.
Doğanlar Mah. Hurdacılar Sitesi
1427 Sok. No:5
Doğanlar Bornova İzmir
T: +90 232 479 90 04,
F: +90 232 479 90 94
info@egewear.com
www.egewear.com

Hardox Wearparts Center Anadolu
KAM Enerji Teknolojileri Mak. San. Tic. Ltd. Şti.
İvrgsan Eminel San. Sit. 1473 Sok. No:20 İvedik
Ankara
16110 Bursa
T: +90 312 394 63 26,
F: +90 312 394 60 22
anadolu@hardoxwearparts.com
www.kamenerji.com

Hardox Wearparts Center Adana
Bilgehan Makina San. Tic. Ltd. Şti.
Yenioba Mah. 46245 Sok. No:31/A Seyhan
Adana
T: +90 322 429 77 43
F: +90 322 290 21 42
adana@hardoxwearparts.com
www.bilgehanltd.com



www.hardoxwearparts.com





Enka Pazarlama, Palfinger'in Türkiye distribütörü oldu

Enka Pazarlama, araç üstü vinçler, tomruk ve geri dönüşüm yükleme vinçleri başta olmak üzere geniş ürün yelpazesi ile alanında dünya lideri olan Palfinger ile olan işbirliğini KOMATEK 2015'te duyurdu.

1932'de kurulan ve günümüzde 18 farklı ülkedeki 32 tesiste üretilen ekipmanlarını dünya genelinde 130'u aşkın ülkede pazara sunan Palfinger'in ürün gamında araç üstü vinçler, geri dönüşüm vinçleri, endüstriyel tip vinçler yanında deniz uygulamasına, savunma sanayiine, demiryolu inşaat ve bakımına yönelik vinçler, araç üstü platformlar ve taşınabilir tip forkliftler de bulunuyor.

Yaklaşık 1,5 sene önce ENKA'nın Palfinger ile tanışmasının ardından gelişen süreç nasıl iş ortaklığına dönüştü. Enka Pazarlama'dan Arda Doğanay, yaşanan süreç hakkında şu bilgileri verdi: *"Tanışma safhasından sonra Türkiye'de neler yapıyorlar ve yapmak istiyorlar üzerine diyaloglara başladık. Enka'daki farklı iş kollarının zenginliğinin Palfinger ürün yelpazesindeki zenginlik ile çok iyi örtüştüğünü gördük. Palfinger, senelik 1 milyar euro mertebesinde ciroya sahip bir grup. Bu gücü ve ürünleri Enka'nın satış ağıının genişliği ve profesyonelliğiyle birleştirdiğimizde iyi bir ikili ortaya çıkacağına kanaat getirdik. Karşılıklı gelişen bu düşüncelerimizi irdelemeye başladık. Türkiye pazarındaki başarılarımızı ve dinamikleri yüksek olan pazarımızda Enka'nın*

Palfinger'e neler katabileceğini konuştuk. Ürünleri, farklılıklarını çalıştık. Bu uzun ve detaylı paylaşımların sonucunda da KOMATEK Fuarı'nı Türkiye'deki iş ortaklığımızın lansmanı olarak tercih ettik. Bu süreçte 3 etaplık satış eğitimlerimiz yapıldı. Mayıs ve Haziran ayında da satış ve satış sonrası eğitimlerimiz devam edecek. Böylece pazara kuvvetli bir markayla hızlı bir giriş yapacağız. Palfinger ile olan işbirliği kapsamında farklı ürün gurpları için oluşturulması gereken satış organizasyonu aslında ENKA'da hazır güç olarak kendilerine sunulmuş durumdadır. Enka'nın hemen hemen bütün iş kollarına bir



● Bülent Erdem / Enka Pazarlama Madencilik, Vinç ve Yol Makinaları Satış Direktörü
Klaus Wieland / Palfinger Bölge Satış Müdürü
Abdullah Kiliç / Enka Pazarlama Ağır Taşıtlar & Forklift Satış Direktörü
Arda Doğanay / Enka Pazarlama Pazarlamadan Sorumlu Direktör Yardımcısı

(Soldan sağa)

görev düşüyor. Bir anlamda ENKA için için bütünleyici bir ürün oldu."

Palfinger'in bulunduğu sektörlerde her zaman ilk akla gelen markalardan biri olduğunu vurgulayan Arda Doğanay, rekabetin Enka ile birlikte yaşanacağını söyleyerek sözlerini şu şekilde tamamladı:

"Enka, her girdiği rekabette pazara farklı bir boyut getirmiştir. Takip edilen ve örnek alınan bir firma ve marka temsilcisi olmuştur. Dolayısıyla bu alana da getireceği pazarlama ve satış stratejileri ile yerli rekabet başta olmak üzere, sektör bir disipline ve kaliteye ulaşacaktır. Belki müşteri de daha doğru tercih yapar hale gelecektir."

"Doğru iş ortağı ile çalışmak bizim için çok önemli"

Türkiye'nin kendileri açısından potansiyeli itibarı çok önemli ve rekabet açısından oldukça zorlu bir ülke olduğunu belirten Palfinger Bölge Satış Müdürü Klaus Wieland, *"Ülke coğrafi anlamda oldukça büyük; sadece İstanbul ve Ankara'dan da ibaret değil. Bu anlamda doğru bir iş ortağı ile çalışmamız büyük önem taşıyor. Başta inşaat, kiralama ve geri dönüşüm olmak üzere Enka ile hizmet verdiğimiz sektörlerimiz önemli ölçüde kesiyor, onlar zaten bu işin içindeler. Satış ve servis anlamında da geniş ve güçlü bir ağı sahipler. Birlikte çalışacak olmaktan memnuniyet duyuyoruz."* dedi.

Vinçlerin fabrikadan demonte olarak geldiğini belirten Klaus Wieland montaj sürecinin önemini şöyle ifade etti: *"Biz bir ekskavatör gibi tamamlanmış, kullanıma hazır bir ürün satmıyoruz. Vincin araç üzerine doğru şekilde montajı, ayarları ve kesin denge sağlanması güvenlik açısından çok önemli. Biz de bu sebeple işe ilk olarak eğitimlerle başlıyoruz."*

For Earth, For Life

Kubota

Dizel motor teknolojisinde bir dünya devi olan KUBOTA 1997'den beri yaygın servis ağı ve zengin yedek parça güvencesi ile her zaman yanınızda.



Kubota Motorları Türkiye Distribütörü



Altınboğa Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Litros Hastane Yolu, Demirciler Çarşısı, 1. Baltaş Sanayi Sitesi
No: 10/37 34020 Maltepe - Topkapı - İstanbul / Türkiye
Tel : +90 212 612 25 00 Fax : +90 212 501 34 65
www.kubotamotor.com.tr info@kubotamotor.com.tr



Operators Club Türkiye başlıyor!

Volvo İş Makinaları'nın Avrupa ülkeleri dışında ilk kez bu yıl Türkiye'de düzenleyeceği organizasyon ile dünyanın en iyi operatörleri belirlenecek.

Türkiye'de ASCENDUM Makina distribütörlüğündeki Volvo İş Makinaları tarafından 30 Mayıs – 25 Temmuz tarihleri arasında ülkenin farklı noktalarında düzenleneceği belirtilen yarışmalar sonucunda, Türkiye'nin en iyi operatörlerinin seçileceği, ardından İtalya'da yapılacak Büyük Final'de, 15 ülkenin finalistlerinin hem ülkelerini temsil etme hem de dünyanın en iyi operatörü unvanını kazanma şansına sahip olacakları kaydedildi.

Her geçen yıl daha da büyüyen Operators Club'ın Türkiye ayağı hakkında bilgiler veren ASCENDUM Makina Pazarlama ve Satış Destek Müdürü Ebru Nihan Celkan, *"Türkiye Operators Club'a Avrupa ülkeleri dışında davet edilen ilk ülke. Bunda son 5 yılda gerçekleştirilen dijital pazarlama ve saha etkinliklerinin büyük etkisi var. Benim Volvom, Volvo Yolda, Sahadakiler, Volvo ile Usta Operatörler Buluşuyor ve Küçük Makinalar Büyük İşler en çok ses getiren etkinliklerimizden bazılarıydı. Ürünlerimizi müşterilerle daha fazla buluşturmak, müşteri deneyimlerini sahada gözlemleyebilmek ve müşterilerle her an sahada buluşmak için yaptığımız etkinlikler sayesinde, bugün Operators Club'ı Türkiye'de gerçekleştirmenin heyecanını yaşıyoruz."* dedi.



● Ebru Nihan Celkan
Ascendum Makina Pazarlama ve Satış Destek Müdürü

Operators Club'ın ilk saha lansmanının 6-10 Mayıs tarihlerinde Ankara Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen Komatek 2015 - Uluslararası İş ve İnşaat Makine, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı'nda Volvo İş Makinaları tarafından yapıldığını söyleyen Nihan Celkan, *"Operatörlerin merakla beklediği yarışmalar için fuar sırasında başvurular alındı. Fuara katılmayan operatörler içinse www.operatorsclubtr.com internet sitesi aracılığıyla yarışma kayıtları alınıyor. Operatörler arasında büyük ilgi gören Operators Club'a daha ilk günden 200 kişi başvuruda bulundu. İnternet sitesi dışında, yarışma günleri her yarışmadan en az 2 saat önce form doldurarak da katılım hakkı kazanmak mümkün."* diye konuştu. Celkan, yarışmacıların operatör belgesi ya da "G" sınıfı ehliyetine sahip olması gerektiğini vurguladı.

Türkiye'nin en iyi operatörlerinin belirleneceği yarışmaların, Volvo İş Makinaları tarafından 9 farklı şehirde gerçekleştirileceği bilgisi verildi. Yarışmaların ilkinin 30 Mayıs'ta Trabzon'da yapılacağı, ardından sırayla 1 Haziran'da Diyarbakır'da, 2 Haziran'da Adana'da, 3 Haziran'da Konya'da, 4 Haziran'da Antalya'da, 9 Haziran'da Ankara'da, 10 Haziran'da İzmir'de, 11 Haziran'da Bursa'da, 13 Haziran'da İstanbul-Avrupa yakasında ve 15 Haziran'da da İstanbul-Anadolu yakasında düzenleneceği bildirildi. 9 farklı şehirde toplam 10 noktada gerçekleştirilecek yarışmalarda Türkiye genelinde ilk 5'e giren yarışmacıların, 25 Temmuz'da İstanbul'da organize edilecek olan Türkiye Finali'ne katılma hakkı kazanacağı ifade edildi.

2016'da Büyük Final Türkiye'de olabilir

Türkiye Finali için 5 asil yarışmacının yanında, 5 tane de yedek yarışmacı belirleneceği, finalde en iyi dereceye sahip olan 2 finalistin, İtalya'da düzenlenecek olan Büyük Final'de diğer 14 ülkenin kazananlarıyla yarışacağı belirtildi. Finalistlerin dünyanın en iyi operatörü olmak için yarışırken, yurtdışında ülkelerini temsil etme fırsatını da yakalayacakları, eşleriyle birlikte İtalya'ya gitme hakkı kazanan her iki finalistin de tüm ulaşım ve konaklama masraflarının ASCENDUM Makina tarafından karşılanacağı kaydedildi. İtalya'da yapılacak olan Büyük Final'i Türkiye'den bir finalistin kazanması halinde ise gelecek sene gerçekleştirilecek olan Operators Club Büyük Finali'nin Türkiye'de düzenleneceğine dikkat çekildi.



Reliability in Action

Seri Dayanıklı Lider Güvenilir



Dünya devi **SDLG** şimdi **Türkiye**'de.

Çalıştığınız gevşetilmiş malzemelerin dilinden tam anlayan, kullanımı son derece kolay, arıza çıkarmayan, bakım ve servis masrafı yaratmayan üstelik yedek parçası da yaygın **SDLG** ile hemen tanışın, karlı çıkın!

ASCENDUM
Makina

Fatih Mah. Katip Çelebi
Cad. No:43 Tuzla/İstanbul
0216 581 80 00
info@asccluk.com
www.ascendum.com.tr

www.sdlg.com







TeknoVinç, yeni ürünleriyle mega projelere hazırlanıyor

Bu yaz sezonu itibarıyla Potain tarafından üretilen yeni jenerasyon MCT 205 model kule vincin bir çok önemli projede yer alması planlanıyor.

Türkiye’de vinçlerin son yıllarda konut inşaatına nazaran kamu projelerinde daha yoğun olarak kullanıldığını vurgulayan Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı Sinan Türeyen, tüm piyasaların 7 Haziran tarihine endekslendiğini kaydetti. Türeyen, *“Bazı kararlar öteleniyor fakat düşmesine basılmış devletin yönlendirdiği projeler konut sektörünün biraz önüne geçmiş gibi. 3. köprü, havalimanı ve sağlık kampüsleri projeleri bunlara bir örnek. Seçimden sonra her şeyi daha net göreceğiz. Yine de özel sektörün yüklendiği konut projeleri de hız kesmeden devam ediyor. Bizim*

öngörümüz 2015 senesinin satın almadan ziyade kiralama ağırlıklı olacağı yönünde. Kiralamadaki doluluk oranı daha önce yüzde 75-80’lerdeyken bu sene yüzde 95-96’ları gördü. Bu oranı daha önce yakalayamamıştık.” dedi.

2016 yılının daha stabil bir yıl olacağını tahmin eden Sinan Türeyen, 2016 yılında gündeme gelmemiş veya gerçekleşmesi zayıf gibi görünen birçok projenin başlayacağını ifade ederek sözlerini şöyle sürdürdü: *“Sermaye, dengeli ekonomiyi bekliyor. Dolayısıyla bu da bizleri ve müşteriyi çok etkiliyor. Çünkü sahip olunan TL değeri, diğer para birimleri karşısında değer kaybediyor. Yine de 2016’dan umutluyum. Tekno Vinç olarak hedeflerimizde olan projelerde yer alırsak öngörülerimizi tutturmuş olacağız.”*



Kule vinç sektörünün önde gelen firmalarından TeknoVinç, Türkiye’de inşaat sektörünü hareketlendirecek projelere bağlı olarak hedeflerine emin adımlarla yürümeye devam ediyor. Distribütörü olduğu Potain marka kule vinçlerin birçok mega projede olduğu gibi 3. Boğaz Köprüsü ve Türkiye’nin üçüncü büyük asma köprüsü olan Adıyaman Nissibi Köprü projesinde de yer almış bulunuyor.



● Sinan Türeyen
Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı

Benninghoven’in Wirtgen bünyesine geçmiş olmasının bir güç birliği ve sinerji yaratacağını ifade eden Sinan Türeyen, böylece toplam çözüm sunabilme yoluna gideceklerini belirtti.

Başkan Yaşar, makine teknolojilerini yakından takip ediyor



Ankara Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar, ilçe halkına en iyi hizmeti verebilmek adına son teknoloji hizmet araçlarını yakından takip ediyor. KOMATEK 2015 Uluslararası İş ve İnşaat Makina Teknoloji ve Aletleri Fuarı’nı gezen Yaşar, firma yetkilileri ile sohbet ederek makineler hakkında bilgi aldı.

Yenimahalle Belediyesi’nde dev bir araç filosu kurarak altyapı hizmetlerinde en donanımlı iş makineleri ile halka hizmet sunan Yaşar, belediye için yeni iş makineleri baktı. Teknoloji ve yenilikleri yakından takip ettiklerini söyleyen Fethi Yaşar, bütün standartları tek tek gezdi. Sanayicileri hiçbir zaman yalnız bırakmadığının da altını çizen Başkan

Yaşar, *“Ben bu tip fuarlarda firmaların yanında olarak onlara destek vermeye çalışıyorum. Çünkü ben de sanayinin içerisindeyim geldim onların isteklerini sorunlarını yakından biliyorum. İstihdam yaratan, memleketimiz için bir çivi çakan herkesin her zaman yanında olacağım ve tüm gücümle destek vereceğim.”* şeklinde konuştu.

İş makineleri sektörü KOMATEK 2015’te buluştu

Her iki yılda bir düzenlenen ve İMDER (Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından desteklenen KOMATEK Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı, 14. kez 6-10 Mayıs 2015 tarihleri arasında Ankara Atatürk Kültür Merkezi’nde gerçekleştirildi.

12 futbol sahasına karşılık gelen net 61.291 metrekairelik kullanım alanı ile dünyanın en büyük 5. inşaat makineleri fuarı olduğu belirtilen KOMATEK 2015’e 25 farklı ülkeden 505 firma katılarak ürün ve hizmetlerini tanıttı. Fuarı 5 gün boyunca çoğunluğu Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Avrupa, Rusya ve CIS ülkelerinden gelen toplam 32.000 sektör profesyoneli ziyaret etti.

Kullanım alanı önceki fuara kıyasla yüzde 15 artan fuara gelen uluslararası alıcı katılımında yüzde 300’e varan bir artış olduğu açıklandı. Katılımcıların da önceki fuarlara kıyasla genel anlamda memnun oldukları gözlemlendi.

Fuarın organizatörü olan SADA Uzmanlık Fuarları CEO’su Levent Baykal fuarı değerlendirdiği açıklamasında şunları söyledi: *“KOMATEK, dünyadaki benzer organizasyonlar değerlendirildiğinde sadece en büyükleri arasında değil, en hızlı büyüyenleri arasında da yer alıyor. Bu yılki organizasyon, uluslararası inşaat sektörünün bölgedeki önemli potansiyele duyduğu güvenin bir göstergesi oldu. Fuarın gelecekte daha da büyümesi yolundaki en büyük engel olarak görülen yeterli bir fuar alanı ihtiyacının 2017’deki bir sonraki fuara kadar çözüleceğinin sinyallerini alıyoruz.”*

Fuarın açılış töreninde bir konuşma yapan İMDER Başkanı Halil Tamer Öztoygur, KOMATEK’in Türkiye iş ve inşaat makineleri sektörünün yüzde 93’ünü temsil eden bir birlik olarak destek verdikleri en önemli fuar olduğunu vurguladı.





Acarlar Makine, yeni RTJ serisini fuarda sergiledi

Ürün gamında bulunan makaslı, dikey ve teleskobik platformları standında sergileyen Acarlar Makine, yeni ürün olarak Haulotte RTJ serisi 16 metre kapasiteli dizel eklemli platformu beğeniye sundu. Yeni seride Deutz motor yerine Kubota motor bulunuyor.

Fuar hakkında değerlendirmeler yapan Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar, platform konusunda Türkiye'nin lider firması olarak fuara katılmaları gerektiğini söyleyerek şu açıklamalarda bulundu: *"Bu tür fuarlarda fazla satış olmaz diye düşünüyorum. Bazı yeni müşterileri tanımak, var olan müşterilerimizle diyaloglarımızı pekiştirmek, prestij olarak bu fuarda da varız diyebilmek ve marka bilinirliğimizi daha da artırmak için KOMATEK Fuarı'na katıldık. Genel anlamda iyi bir fuar geçirdik. Sonuçta en büyük üreticiler, distribütörler katılıyor fakat yer ve tanıtım olarak daha iyi olabirdi."*

Haulotte'un dizel eklemli makineleri yenilediğini vurgulayan Serkan Acar, RTJ serisinde ilk olarak 16 ve 20 metre kapasiteli makineleri çıkardığını belirtti. Acar, *"16 metrelik makineyi"*



● Serkan Acar
Acarlar Makine Genel Müdürü

standımızda sergiledik. Bunların dışında dizel teleskopik makineler de 21 ve 23 metre olarak yenilenmeye başladı. Dizel makinelerimizde Kubota motor olması, daha az yakıt sarfiyatına ve parçasının ucuz olmasına sebep oluyor. Dolayısıyla müşterinin daha çok talep ettiği bir motor olarak dikkat çekiyor. Eklemli makinelerimiz de artık canbus sistemine geçti." diye konuştu.

Platform sektöründe doluluk oranlarının bu sene itibarıyla yüzde 85-90 oranlarına ulaştığının altını çizen Genel Müdür Serkan Acar, filo büyüklüğünün ciddi anlamda arttığını ifade etti. Filo büyüklüğü olarak sene sonunda yüzde 50-60 oranlarında büyüme yaşanacağını öngördüklerini söyleyen Acar, şöyle devam etti: *"Araç üstü platformlar da dâhil olmak üzere Türkiye kiralık platform pazarı yaklaşık olarak 7.000-8.000 adetlere ulaşabilir. Çok sayıda yeni firma bu işe giriyor. Özellikle bu sene vinç firmalarının platform sektörüne girmeleri sıkça karşılaştığımız bir durum. Biz de kiralama ile ilgili olarak biraz daha agresif olmayı planlıyoruz. Bu sene parkımıza 150-200 makine daha eklemeyi düşünüyoruz. Bu seneyi 650-700 ile kapatırsak 2 sene içinde 1.000 makineyi geçebiliriz."*

Altınboğa Makina, marka bilinirliğini artırmayı hedefliyor



● Kutay Demirağ
Altınboğa Makina Satış Temsilcisi

Kubota motorlarının Türkiye distribütörü Altınboğa Makina, ilk kez bir KOMATEK 2015'te boy gösterdi. Altınboğa Makina Satış Temsilcisi Kutay Demirağ, fuarın kendileri açısından olumlu geçtiğini söyledi.

KOMATEK Fuarı'nda yer almaktan dolayı memnun olduklarını dile getiren Kutay Demirağ, müşterileri olan üretici firmalara rahatlıkla ulaşabildiklerini belirtti. Sağladıkları hizmetler ve avantajlar hakkında görüş belirten Demirağ, şu ifadeleri kullandı: *"Herhangi bir müşterimize servis, yedek parça, revizyon gibi konularda en hızlı ve en iyi şekilde yardımcı oluyoruz. Parçaları temin etme anlamında hızlı bir çözüm sunuyoruz. Çünkü geniş bir yedek parça stokumuz bulunuyor. Kubota'nın Türkiye genel distribütörü olduğumuz için fiyat anlamında da avantaj sağlıyoruz."*



ASCENDUM Makina, kamu sektörünün ilgi odağı oldu

Standındaki birçok yenilikle dikkat çeken ASCENDUM Makina, DMO ve TCDD gibi kamu sektöründe hizmet veren kurumların yoğun ilgisiyle karşılaştı. Firma ayrıca Çin'de üretimi yapılan SDLG markasının Türkiye'deki ana distribütörü olduğunu fuarda duyurdu.

Son 3 yıldır kamu sektörünün DMO kanalıyla yapılan alımlarında yükselen bir grafiğe sahip olduklarını kaydeden ASCENDUM Makina Pazarlama ve Satış Destek Müdürü Ebru Nihan Celkan, kamu sektörüyle bir araya geldikleri için yararlı bir fuar geçirdiklerini söyledi.



● Ebru Nihan Celkan
Ascendum Makina Pazarlama ve Satış Destek Müdürü

Fuardaki yenilikler hakkında konuşan Celkan, şu ifadeleri kullandı: *"Bu sene ilk defa ASCENDUM Makina çatısı altında sergilediğimiz 2 adet yeni ürün var. Bunlardan bir tanesi Sany vinçler. Bunun dışında bir de Volvo'nun dünya çapında bir anlaşma yaptığı ve yüzde 70'ini"*



Türkiye'de Kubota motorlarının popülasyonu hakkında bilgiler veren Kutay Demirağ, sözlerine şöyle devam etti: *"Kubota motoru endüstriyel bir motor. Mini ekskavatörlerde, yol asfalt makinelerinde, yol süpürgelerinde, jeneratörlerde, kompresörlerde kullanılıyor ve motor her geçen yıl daha da çok yayılıyor. Örneğin bazı firmalar ithalat yapıyor ve getirdikleri ürünlerin yüzde 80'inde Kubota motor kullanılıyor. Bu firmaların Kubota hakkında herhangi bir bilgisi olmuyor. Biz onlara her türlü imkânı sağlıyoruz. Bu anlamda Kubota ismini bir bakıma herkesin aklına kazımak ve kendimizi tanıtmak istiyoruz. Çünkü bu motor rakiplerine göre çok önde ve yararlı."*





Ayuğlu Dizel, 4 ayrı markasını sergiledi

Cummins motor yedek parçaları, Pro Power Product, FP ve PAI Industries'in yetkili bayisi olan Ayuğlu Dizel, müzik enstrümanlarının ağırlıklı olduğu görsellere sahip 2 adet panoya KOMATEK'te ikinci kez yerini aldı.

Cummins motorlarının jeneratörlerde, denizcilik sektöründe, endüstride kullanıldığı gibi iş makinelerinde de ağırlıklı olarak tercih edildiğini hatırlatan Ayuğlu Dizel Genel Müdürü Güngör Ayuğlu, iş makineleri fuarına katılmalarının gerekli olduğunu söyledi. Ayuğlu, **"Hem iş makineleri OEM üreticisi firmalarla olan ilişkilerimizi tazelemek için hem de yeni insanlarla görüşmek için bir imkân bulduk. O yüzden burada bulunmak keyif vericiydi."** dedi.

Motor yedek parçaları dışında uzaktan ısı ölçümü sağlayan lazerli



● Güngör Ayuğlu
Ayuğlu Dizel Genel Müdürü

ısı ölçme tabancası ve devir ölçme tabancalarını da sergilediklerini belirten Güngör Ayuğlu, fuar konseptleri hakkında şu bilgileri verdi: **"Yedek parçalarla müzik aletlerini bir arada kullandık. Çünkü hepsi performansa yönelik mekanik cihazlar. Yedek parçaları tek başına göstermek bir şey ifade etmiyor. Görselliği çok hoş olan bu enstrümanlarla yedek parçaların harika bir uyumunu sağladık ve dikkat çekici bir görsele sahip olduk."**

Uygun fiyat ve güvenle müşterilerine avantaj sunduklarını vurgulayan Ayuğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: **"Her türlü Cummins motoru için yedek parçayı bizde bulmak mümkün. Sattığımız ürünlerin ber zaman arkasındayız. Güvenmediğimiz hiçbir ürünü stoklarımıza almıyoruz."**



● Yılmaz Sarıca / Betonstar Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü
Oğuz Diken / Betonstar Yönetim Kurulu Başkanı
Alptekin Aybar / Betonstar Genel Müdürü

(Soldan sağa)



Stokunda 90 binden fazla malzeme bulunduran Blumaq, aynadan motor parçalarına kadar müşterilerine yedek parça konusunda deyim yerindeyse komple bir hizmet veriyor. Blumaq, iş makineleri sektöründe Volvo, Caterpillar, Komatsu, JCB ve Case markalarına alternatif parçalar sunuyor.



Betonstar'ın 3 aks üzerine kurulu 40 metrelik yeni beton pompası yoğun ilgi gördü

Fuarda iki yeni ürünle müşterilerinin karşısına çıkan Betonstar'ın 40 metre erişim mesafesine sahip yeni M40 RZ-5 model beton pompası dikkat çekti. Dünyada 3 aks kamyon üzerine kurulu bu uzunlukta bir beton pompasını ilk kez Betonstar'ın ürettiği belirtiliyor.

Yeni M40 RZ-5 modeli, tonaj avantajıyla müşterilerine yaklaşık 10-15 bin Euro maliyet avantajı sağladığı ifade ediliyor. Karayolları Trafik Kanunu'na göre 3 aks üzerinde bir beton pompasının üstyapısıyla birlikte 26 tonu geçmemesi gerekiyor. 5 parça boma sahip makinenin en önemli özelliği ise bu kanunlara uygun olarak üretilmiş olması.

Sergiledikleri bir diğer yeni ürün hakkında açıklamalar yapan Betonstar Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü Yılmaz Sarıca, şöyle konuştu: **"İkinci yeniliğimiz ise sabit beton pompası. 2450-D modeli, en yüksek kapasiteli makinemizdir. 350 metre dikeye ulaşabilen makine, 100 katlı bir bina için rahatlıkla kullanılabilir. Şu anda Moskova'da ve Azerbaycan'da özel projelerde faaliyet gösteriyor."**

Müşterilerin her zaman makinelerin arkasındaki firmaya, yedek parça bulunabilirliğine ve servisine bakması gerektiğinin altını çizen Yılmaz Sarıca, **"Bu kriterlere uyuluyorsa en iyi makine o demektir. Dolayısıyla biz Betonstar olarak 8 senede iyi bir yol kat ettik. Türkiye piyasasında ikinci sıradayız. Yurtdışında 20 ülkeye ürün satmış durumdayız. Hatta Cezayir'de pazar lideriyiz. Müşterilerin bizi tercih etmelerinin en önemli nedenleri, yaygın servis ağıımız ve ürünlerimizin arkasında durmamızdır."** dedi.



KOMATEK'in iş makineleri sektörüne hitap etmesi açısından önemli bir fuar olduğunu ifade eden Betonstar Genel Müdürü Alptekin Aybar, buna rağmen firmaların fuar alanına düzenli bir şekilde dağılmadığını söyledi. Aybar, **"Standımızda bulunan ürünlerin tamamı satıldı. Özellikle 40 metre kapasiteli makinemiz çok özel bir ürün. Hem fiyat hem de ölçü olarak standartlara uygun olması açısından büyük avantajlar sağlıyor. Müşterileri bir adım öne taşıyor. Bu ürün bu sene firmamızın yıldızı olacak."** diye konuştu.

Blumaq, müşterilerine orijinale alternatif yedek parça hizmeti sunuyor

KOMATEK Fuarı'nda görüşlerini alma imkânı bulduğumuz Blumaq Genel Müdürü Vicente Ballester, sektörde bir fuar alanı olmamasından dolayı KOMATEK'in klasik bir fuar havasında geçtiğini ifade etti.

Blumaq'ın kullanıcılara sağladığı avantajlar hakkında açıklamalar yapan Vicente Ballester, **"Biz markamızı Türkiye'de tanıtmak ve son kullanıcılara ulaşmak istiyoruz. Bir firmadan tüm parçaları tedarik edemeyebiliyorsunuz fakat Blumaq böyle bir şirket değil. Biz yedek parça konusunda gerçek bir alternatifiz. İşimiz, bir makinenin herhangi bir parçasıyla hizmet vermektir. Volvo ya da Caterpillar makinesi olan bir müşteri tek bir merkezden tüm parçaları tedarik edebiliyor. Bunu gerçekleştirmek için de üretim kalitemizin çok yüksek seviyede olması gerekiyor. Hedefimiz,**



● Vicente Ballester
Blumaq Genel Müdürü

resmi servislere bir alternatif olmak. Bunun için fiyat konusunda da avantaj sağlıyoruz." dedi.

"Türkiye pazarına çok iyi adapte olduk"

Garanti konusunda müşterilere sadece zaman açısından yaklaşmadıklarının altını çizen Genel Müdür Vicente Ballester, Avrupa'da geçerli olan 2 yıl

garanti süresi geçtiğinde bile parçaların analizlerini yapıp müşterilere cevap verdiklerini kaydetti. Türkiye pazarının zor bir pazar olduğunu belirten Ballester, sözlerine şöyle devam etti: **"Zor bir pazar olmasına rağmen biz çok iyi adapte olduk. 80-90 yıllarında yedek parçaya bakış açısı iyi değildi, alternatif üretimin ismi kötü kullanılıyordu. Biz Türkiye'ye geldiğimizde tabir-i caizse bir savaş alanı bulduk. Şimdi piyasaya bütün alternatif yedek parçaların kötü olmadığını aşıyoruz. Bunun için ABD, İspanya ve İtalya'da üretim yaptığımız gibi Türkiye'de de üretmeye devam edeceğiz. Her parça için uzman firmalarla çalışıyoruz."**

Blumaq 2015 yılında 80 milyon euro satış hedefliyor. Rusya ve Peru gibi ülkelerde açılışlar yapacak olan firma, Türkiye'nin farklı bölgelerinde de şubeler açacak.





Borusan Makina, yakıt verimliliği sağlayan teknolojileri ve Jenga oyunu ile KOMATEK'te ilgi topladı

Borusan Makina ve Güç Sistemleri (BMGS), tüm dünyada önem kazanan yakıt verimliliği konusunu ve makine üzerindeki yeni teknolojileri ön plana çıkararak fuarda farklı bir konseptle müşterilerinin karşısına çıktı. Caterpillar, mini ekskavatörlerden kaya kamyonlarına kadar olan tüm ürün gruplarında yakıt verimliliğini önemseyen teknolojiler geliştirmeye devam ediyor.

KOMATEK'in hareketli geçtiğini belirten BMGS Saha Satış Direktörü Fuat Murat, buna rağmen daha geniş alanda yapılması gereken bir fuar olduğunu ifade etti. Murat, **"KOMATEK, hala lokal ve Türkiye çapında bir fuar olarak kaldı. Ankara hem yan sanayi hem de ikinci el pazarında söz sahibi bir merkez. Beklentimiz ileriki yıllarda daha büyük bir fuar alanıyla uluslararası bir hüviyete kavuşmasıdır. Biz de BMGS olarak Caterpillar makinelerinin dışında Türkiye'de gittikçe büyüyen platform sektörünün lider firmalarından olan Genie, en son Fransa'daki fuarın gözdesi olan Mecalac ve Metso ürünlerimizi müşterilere tanıttık."** diye konuştu.

"Müşterilerimize toplam bir çözüm sunmak istiyoruz"

"Cat ile her litrede daha çok kazanın" sloganıyla yola çıkan Borusan Makina'nın, tüm makinelerde yakıt konusunda yüzde 20-40 arasında tasarruf sağladığı belirtiliyor. Caterpillar'ın Ar-Ge bütçesinin birçok ülkenin toplam Ar-Ge bütçesinden daha fazla olduğuna değinen Saha Satış Direktörü Murat, bu bütçenin Caterpillar'ın değişiklikleri herkesten 1 adım önde yapmasına imkân verdiğini söyledi. Murat, **"Neredeyse tüm Caterpillar filosundaki yeniliklerin yanı sıra müşteri tarafından en kolay algılanacak olan fayda, daha az yakıtla daha çok iş yapmak. Bunun yanı sıra biz sadece makine satmıyoruz. Sattığımız makineler için verdiğimiz hizmetler de işimizin büyük bir bölümünü oluşturuyor. Biz müşterilerimize**



Fuat Murat
BMGS Saha Satış Direktörü

toplam bir çözüm sunmak istiyoruz. Bu toplam çözümün içinde de makinenin içindeki sistemlerin doğru kullanılması ve makinenin olabildiğince aktif kalması için servis veren firmayla çözümlerin desteklenmesi gibi kavramlar bulunuyor. Buna ilişkin olarak arkadaşlarımız müşterilere ekipman yönetimi çözümlerini anlatıyorlar. Müşteriye makineyi daha verimli kullanması için verdiğimiz hizmetleri birleştirip 1'den 5'e kadar bir paket sunuyoruz. 5'inci paket her şeyiyle bizim üstlendiğimiz bir seviye, 1'inci paket ise müşterinin makinenin çalışmasından aldığı verimlilik raporu. Aradaki çözümlerde de bakım anlaşmaları bulunuyor." şeklinde görüş bildirdi.

BMGS fuarda 966MX E yükleyici, 37 tonluk 336E Hybrid ekskavatör, 950 GC yükleyici ve yeni F2 Serisi iş makinelerini tanıttı. Ayrıca, Türkiye'de bir ilk olan Cat Sertifikalı Revizyon Programı ile yenileştirilen 1996 model 980F lastikli yükleyici de fuar ziyaretçilerine sergilendi. BMGS'nin "kaya kamyonu" şekli verilmiş standı da fuarın en çok ziyaret edilen noktalarından biri oldu. Ziyaretçiler, BMGS'nin Ekipman Yönetimi, Visionlik, SOS, Cat Sertifikalı

Revizyon Programı, Partstore, İkinci El, Madencilik, Cat Rental Store konseptiyle kiralama ve SITECH hizmetleri, uygulamaları ve kampanyaları hakkında kurulan standlarında bilgi aldı.

Jenga gösterileri büyük ilgi çekti!

Daha önce dev Cat® iş makinalarıyla oynanan ve internette izlenme rekorları kıran jenga oyunu, fuarda Cat® 246 D, Cat® 305 E ve Mecalac 8 MCR makinalarıyla gerçekleşti. Gösteriler ilgiyle izlendi.

"Caterpillar, her isteğe uygun ürün yapabilecek dizayn ve altyapıya sahip"

Saha Satış Direktörü Fuat Murat, sektörde bazı firmaların gelişmiş ülkelerdeki standartlara yetişemediklerinden dolayı o bölgelerdeki fabrikalarını kapatıp Uzakdoğu'da açtıklarını ve o pazarlara yönelik eski teknolojilerle devam ettiklerinin altını çizdi. Murat, **"Caterpillar, dünyanın en ücra köşesinde bile en fazla satan makinelerden biri olduğu için her isteğe uygun ürün yapabilecek dizayn ve altyapıya sahip. Kuzey Amerika ve Avrupa'da yüksek teknoloji ve yenilik isteği olduğundan dolayı buradaki yatırımlar devam ediyor. Ar-Ge bütçeniz ne kadar iyiye ve geniş pazarlara ne kadar hitap ederseniz o kadar yeni teknoloji geliştirirsiniz."** diye konuştu. Türkiye pazarı hakkında da görüşlerini paylaşan Fuat Murat, **"Pazar geçen senenin ilk 4 ayına göre bu sene daha iyi bir adede ulaştı. Özellikle genel inşaat ve küçük iş makineleri pazarı, geçen seneye göre daha iyi. Seçimden sonra her zaman olduğu gibi bir durgunluk olacak ama yıl ortalaması geçen yılın altında kalmayacak."** dedi.



İş Leasing

www.isleasing.com.tr | 0 (212) 350 74 00

İŞ'TE ÇİZGİNİZ!

İşinizi büyütmek için beklemeyin.
Deneyimi, yetkin kadrosu ve yaygın dağıtım kanalı ile
İş Leasing'in sunduğu avantajlardan yararlanın.



- İstedığınız ekipmanı hemen kullanmaya başlayın.
- Nakit akışınıza uygun plan ile taksitler halinde ödeyin.
- Öz kaynağınızı kullanmadan yatırım yapın.

- %1 KDV avantajından yararlanın.
- İsterseniz kira süresinin sonunda mülkiyeti devir alın.
- Operasyonel kolaylıkların keyfini çıkarın.



Ceylan Group, 3 ayrı marka altındaki ürün gruplarını sergiledi

Ceylan Group bünyesinde üretilen Ceylift forklift, Ceytech ataşman ve Ceytreylar marka ürünler KOMATEK'te sergilendi. "Bu toprakların forklifti" sloganıyla yola çıkan Ceylift forklift, mehteran takımıyla birlikte fuar alanını gezerek ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü.

Ceylan Group çatısı altında Ceytech ataşman markasıyla iş makineleri için ataşman dizaynı ve üretimi yapıyor. Ceytreylar markasıyla araç üstü damper, kapaklı damper treyler, sal dorse, yana devirmeli sal dorse ve küvet tipi damper treyler üretimi gerçekleştiriliyor. Ceylift markasıyla ise tasarımı kendisine ait olan ve komponentlerinin tamamına yakını yerli olan forklift üretimi yapıyor.

Çukurova yeni 990 model lastikli yükleyicisini ilk kez tanıttı

İş makineleri ve endüstriyel ürün gruplarından oluşan geniş ürün hattını fuarda sergileyen Çukurova standında en ön plana çıkan ürünler yeni 990 model lastikli yükleyici, 880 model kazıcı yükleyici ve yeni Clift Multimax 2T oldu.

24,5 ton çalışma ağırlığındaki 990 modelinde John Deere motor ve ZF otomatik şanzıman kullanılmış. Standart 4,5 metreküp kepçe kapasitesine sahip olan makinede değişken hacimli eksenel piston tip hidrolik pompa bulunuyor.

Çok amaçlı kullanım için geliştirilen akülü, 2 ton kapasiteli Clift MultiMax 2T, gerektiğinde bir forklift, personel platformu, dar koridor istif makinası, mini yükleyici veya sideloader olarak kullanılabilir. Teleskobik bomu ile 4,2 metre yüksekliğe kadar istifleme yapabiliyor. Benzersiz teker dizaynı sayesinde 360 derece doğrusal hareketler yapabilen MultiMax, uzun yüklerin dar alanlarda istiflenmesini kolaylaştırıyor ve girebildiği koridorda dönüş yapabiliyor.

İzmir, Mersin ve Tarsus fabrikalarında yaptığı üretimlerle geniş bir ürün hattına sahip olan Çukurova; iş makineleri, forklift ve jeneratör gibi ana makinaları ile birlikte yürüyüş takımları, kazıcı-delici uç ve bıçak gibi makina yedek parçalarının tamamını kendi lisansı ile Çukurova/Clift/Çimsataş markaları altında üreterek pazarlıyor.



Çukurova, iş makineleri ve jeneratörler dışında ürün hattında bulunan forklift ve istifleme markası Clift ve Astra ağır hizmet tipi kaya kamyonları, McCloskey mobil kırma ve eleme makinaları, Baldwin filtreleri, Byg tırnak ve Isuzu motor yedek parçaları ile müşterilerinin iş makineleri ve endüstriyel alandaki ihtiyaçlarına kapsamlı çözümler sunmayı hedefliyor.

UP Makine, yenilikçi ürünleriyle dar alanlara çözümler sunuyor



ELS markasının 6 ile 14 metre arasında değişen yeni akülü makaslı ve 15 metre kapasiteli yeni akülü eklemli platformlarını tanıtan UP Makine, ayrıca distribütörlüğünü yürüttüğü İtalyan Faraone ve Fransız ATN markalarının ürünlerini de fuarda kullanıcılarla buluşturdu.

İtalyan Faraone markasının distribütörlüğünü duyuran UP Makine, fuarda 5,5 metre çalışma yüksekliğine sahip platformu ilk kez sergiledi. Makinenin özellikle marketlerde ve ofislerde rahatlıkla hareket edebilecek özelliğe sahip olduğunu vurgulayan UP Makine Satış ve Pazarlama Müdürü Sibel Aygül, "Ürün grubumuzu tamamlayıcı anlamında bu ürünü tercih ettik. ELEV40 MOVE tek kişinin çalıştırabildiği, yürüyüş ve yükselme hareketi aküyle sağlanan, yükselmeden önce kendini yere sabitleyen özel sisteme sahip bir makine. Asansörlere çok rahatlıkla girebilen makinenin toplam ağırlığı 140 kilogram ve özel indirme sistemiyle rampaya ihtiyaç duyulmadan rahat bir şekilde indirilebiliyor. Fuarda özellikle Antalya bölgesinden gelen otel yetkilileri bu makineyle fazlasıyla ilgilendi." dedi.

Fuarda sergilenen bir diğer ürün ise ATN markasının PIAF1000R modeliydi. 10 metre çalışma yüksekliğine sahip kendinden yürüyüşlü akülü dikey platformun gövde dönüşü yapabilme ve yatayda erişim sağlayabilme özelliğiyle AVM ve endüstriyel tesislerden ilgi gördüğü belirtiliyor.



Aşağıdaki açık arttırmalarda makina satmak ve almak çok kolay.

- 01 St Aubin sur Gaillon, Fransa – 11 Haziran
- 02 Ocaña, İspanya – 16-17 Haziran
- 03 Moerdijk, Hollanda – 2-3 Temmuz
- 04 Munich, Almanya – 7 Temmuz
- 05 Caorso, İtalya – 9 Temmuz
- 06 Donington Park, Büyük Britanya – 14 Temmuz



2009 CATERPILLAR D5K LGP



2009 VOLVO L120F



2 / 3 - CATERPILLAR 773D



UNUSED - 2015 ATLAS COPCO PC1055J



2010 KOMATSU PC800-8



2013 VOLVO EW140D



2010 RENAULT KERAX 450-26T 6x4



2011 IVECO STRALIS 420 8x2

Her türlü soru ve bilgi için iletişime geçebilirsiniz :

HASAN ER – TÜRKİYE MÜDÜRÜ

Tel: 0533 763 1170 / Email: her@rbauktion.com

rbauktion.com.tr

rb RITCHIE BROS.
Auctioneers



Enka Pazarlama, ilk defa Marble 2015'te beğeniye sunduğu Kawasaki 95 Z7 lastikli yükleyicinin yanı sıra 115 Z7'yi de KOMATEK Fuarı'nda sergiledi. Özellikle 95 Z7'nin yakıt sarfiyatı ve performansı nedeniyle maden sektöründe tercih edildiği ifade ediliyor.

Enka Pazarlama, Kawasaki Z7 serisinin gücünü fuara taşıdı

KOMATEK'in müteahhitlerin ve kamu kuruluşlarının yoğunlukta olduğu Ankara'da yapılması nedeniyle en önemli fuar olduğunu kaydeden Enka Pazarlama İş Makineleri Direktörü Nadir Akgün, alan açısından bir o kadar da şanssız olduğunu söyledi. Yeni Z7 serisi hakkında konuşan Akgün, "115 Z7'nin bu kadar düşük yakıt tüketimiyle bu kadar iyi performans ortaya koymasına hayret ettim. Kullananın şaşıracağı kadar az yakıyor. Bu makinede AdBlue yok fakat DPF (Dizel Partikül Filtresi) var. 50'nin üzerinde 95 Z7 teslim ettik, birinde bile DPF problemi yaşamadık. Isuzu ve Kawasaki yetkilileri bizi bu konuda çok iyi bilgilendirdiler, Isuzu'nun bulduğu DPF çözümü'nün son derece güvenilir olduğunu söylediler. Şu anda Cebeci taş ocaklarında çalışan ve 8.500 saatte olan bir



● Nadir Akgün
Enka Pazarlama İş Makineleri Direktörü

makinemizde DPF konusunda hiçbir sorun olmadı." dedi.

Makinelerde yakıt ekonomisinin dışında ağır hizmet tasarımı ve konfora ilişkin de önemli detayların olduğu ifade ediliyor. Frenler ayrı bir haznede toplandığı için ekstra aks cooler kullanılmadan mermer blokundan dolayı oluşabilecek aşırı fren hararetlerinin önüne geçilmiş.

Hitachi'nin dünyada bugüne kadar en çok tercih edilmiş ekskavatör markası olduğunu hatırlatan Nadir Akgün, Stage IIIA motorlu makineleri

getirmeye devam edeceklerini söyledi. Akgün, "Getirdiğimiz makineler adetsel olarak minimum 2, cirosal olarak da 1'inci sıraya yerleşiyor. Dolayısıyla Hitachi, sektöründe dünya lideri." diye konuştu.

Türkiye pazarının patlama noktasında olduğunu ifade eden Akgün, teslimatların yoğun bir şekilde devam ettiğini belirterek başarının sırrını şöyle özetledi: "İnsan güvendiği yerden alışveriş eder. Biz hiçbir dönemde günü kurtarmaya yönelik çözümler üretmedik. Bizi bu günlere getiren esas nokta satış sonrasıdır. 10 milyon euronun üstünde yedek parça stoku tutuyoruz. Hem yedek parçayı yeterli oranda tutmalısınız hem de müşterinin ihtiyaçlarına empati göstermelisiniz. Bu işi yapıyorsanız müşterinin koltuğundan bakmalısınız. Her yüzü gülümseyen müşteri sizin için bir kazançtır."

ERKOM, Sunward markasıyla fuardaki yerini aldı

Yaklaşık 40 yıldır madencilik ekipmanları ve iş makineleri sektöründe hizmet veren ERKOM, 7 ay önce ürün gamına kattığı Sunward marka ekskavatörleri fuarda sergileme imkânı buldu.



ERKOM Satış Direktörü Önder Sayın tarafından yapılan açıklamada, "Standımızı ziyaret eden ziyaretçilerin yoğunluğu, Sunward ekskavatörlerinin piyasada ciddi bir yer edineceğini göstermektedir. Sunward bünyesinde bulunan mini, orta ve büyük ölçekli ekskavatörler müşterilerimizin her türlü taleplerini karşılayabilecek boyutlardadır. Ürünlerdeki ekipmanların Japon kalitesiyle ön plana çıktığının ziyaretçiler tarafından da belirtilmesi, Sunward markasının gelecekte hak ettiği noktaya ulaşacağını göstermektedir." ifadeleri kullanıldı.



ENKA 2e/ENKA
www.enka.com.tr www.maviyapiyasa.com

ENKA
PAZARLAMA İHR. İTH. A.Ş.

Web: www.enka.com.tr
E-mail: info@enka.com.tr

İstanbul Merkez: İstasyon Mah. Araplar Cad.
No:6 34940 Tuzla - İSTANBUL
Telefon : 0216 446 64 64 (PBX)
Faks : 0216 395 13 40

İstanbul Şube: İkitelli Güngören Bağcılar San.
Sit. Metro AVM B Blok No:42 Başakşehir
İSTANBUL
Telefon : 0212 549 53 52
Faks : 0212 549 53 10

Ankara Bölge Md. :0312 387 40 00 (PBX)
İzmir Bölge Md. :0232 877 18 19 (PBX)
Adana Bölge Md. :0322 441 21 00 (PBX)
Diğer Bölge Md. :0412 251 66 68 (PBX)
Trabzon Bölge Ofisi :0462 325 22 88





“Türkiye, iş makineleri anlamında bölgede bir üs haline gelecek”

2014 yılı İMDER (İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) verilerine göre hem kazıcı yükleyici hem de hidrolik ekskavatör grubunda en fazla yurtiçi satışı gerçekleştiren Hidromek, KOMATEK’te HMK 640 WL belden kırmalı lastikli yükleyici ve MG 330 greyderi beğeniye sundu.

Fuarda ayrıca Alpha ve Supra Serisi kazıcı yükleyiciler, paletli ve lastikli ekskavatörler, HMK 62 SS mini kazıcı yükleyici ve Yanmar ürünleri de sergilendi. Oldukça canlı geçen Komatek 2015’in Türkiye’nin gelişiminin de bir göstergesi olduğunu belirten Hidromek Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Bozkurt, “Metrekare olarak daha geniş bir fuar alanımız olsaydı daha da büyük bir fuar olabilirdi. Türkiye’nin iş makineleri anlamında bölgede bir üs haline gelmemesi için hiçbir sebep yok. İnsanlar neden



● Ahmet Bozkurt
Hidromek Genel Müdür Yardımcısı

dünyadaki yenilikleri görmek için Kuzey Afrika’dan, Rusya’dan ve Orta Doğu’dan gelerek Türkiye’deki bir noktada buluşmasın! Şu an bizimle

birlikte yerli distribütör firmalar katılıyor. İleride çok daha büyük bir fuar olabilir ve üreticiler doğrudan kendileri katılabilir. O zaman göreceksiniz ki bu fuar Avrupa’nın merkezindeki Fransa’da düzenlenen Intermat’Fuarı’ndan daha üste çıkacak. Ben bu kalabalıktan, bu ivmeden bu gelişimi hissediyorum. Fuarın Ankara’da düzenleniyor olması bizce doğru bir karar. Ancak daha iyi bir fuar alanına ihtiyacımız olduğu da bir gerçek. Belediyemizin bu konuda çalışmalar yaptığını biliyoruz. Gelecek hepimiz için daha parlak olabilir.” dedi.

Bobcat’ten inşaat, tarım ve hayvancılık sektörüne 2 yeni ürün

Bobcat’ın yeni T450 mini paletli yükleyicisini ve E20 mini ekskavatörünü tanıtmak için standını farklı bir konseptle tasarlayan Hamamcıoğlu, Bobcat dışında Club Car araçları ve Doosan kompresörleriyle de fuarda boy gösterdi.

Ziyaretçiler, Bobcat’ın güvenlik ve denge unsuruna verdiği önemi yeni T450’de de görebilmek adına “Bobcat Meydanı” adı verilen kum yığnında makineyi kullanma imkânı yakaladı. T450’nin 650-700 kiloyu kaldırabildiği belirtilirken peyzaj işlerinde zemine az miktarda basınç uygulayarak saha üzerindeki işleri rahatlıkla yapabildiği kaydediliyor. Bu modelin paletli ürün yelpazesinin ortasında yer alan bir makine olduğunu söyleyen Hamamcıoğlu İnşaat ve Maden Makinaları Genel Satış Müdürü Emre Öztürk, “Paletler yere bastığı zaman tabir-i caizse bir bayanın topuklu ayakkabısıyla yere uyguladığı basınçtan daha

az basınç uyguluyor. Bu nedenle peyzaj işleri için oldukça ideal bir makine. Ayrıca, T450’yi tarım ve hayvancılık sektörüne de sunmak istiyoruz. Özellikle hayvan gübresini temizleme işlerini kaymadan rahatlıkla yapabilecek bir makine. Ölçüleri itibarıyla de daha dar alanlara girip çıkabiliyor. 50 beygiri bulmayan motoruyla saatte 4-5 litre yakıt sarfiyatı var.” şeklinde konuştu.

Hamamcıoğlu’nun distribütörlüğünü aldığı Club Car araçları, hem endüstriyel sektöre hem de tarım sektörüne hitap ediyor. Yüzde 100 alüminyum şasiden yapılan araçlar, ömür boyu paslanmazlık garantisi olan tek ürün olarak ön plana çıkıyor.



● Emre Öztürk
Hamamcıoğlu İnşaat ve Maden Makinaları Genel Satış Müdürü



HMF Makina standında 6 güçlü marka sergilendi

HMF Makina, ürün gamında bulunan Hyundai iş makineleri ve forkliftler, D&A kırıcılar, Mantovanibenne yıkım ataşmanları, Atlet depo içi ekipmanları, Airo platformlar ve Wanco ışık kulelerini ziyaretçilerine sundu.

İş Geliştirme ve Endüstriyel Satış Genel Müdür Yardımcısı Reyhan Uğurlu Yücel, Komatek fuarı hakkındaki görüşlerini şöyle paylaştı: “Katılımdan oldukça memnun kaldık. Özellikle geçmiş yıllardaki fuarlarla kıyasladığımızda ziyaretçi olarak daha fazla sayıyı yakaladık. Organizasyonu yapan firma da duyuruları iyi bir şekilde gerçekleştirdi. KOMATEK’in her zaman ayrı bir havası vardır, genelde yoğun geçer.”

İş makineleri ve endüstriyel ürünleri ayrı ayrı değerlendiren Reyhan Uğurlu Yücel, lastikli ekskavatör ürün grubunda lider konumda, paletli ekskavatörde ise genellikle ilk 3’ün içinde olduklarını hatırlattı. İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) verilerine bakıldığında pazarın en büyük segmentini beko loder ve

paletli ekskavatörün oluşturduğuna dikkat çeken Yücel, “Eksik aldığımız ürün gruplarında, Hyundai Kore ile işbirliği yaparak önümüzdeki dönemlerde lansmanlarını gerçekleştireceğiz. Yükleyici ürün grubunda da son dönemde hızlı bir atak içerisindeyiz. Bunlara ek olarak yan ürünlerde özellikle Mantovanibenne yıkım ataşmanları bu sene çok ilgi gördü. Yıkım mevzuatıyla birlikte kullanımı daha da artacak.” dedi.

“Endüstriyel anlamda çok güçlü bir ürün hattımız var”

Endüstriyel ürünler hakkında da konuşan Reyhan Uğurlu Yücel, şöyle devam etti: “Platform pazarı Türkiye’de yükselen bir pazar. Pazara sunmuş olduğumuz Airo platformları, kalitesinden dolayı özellikle vinç kiralama firmaları tarafından tercih



● Reyhan Uğurlu Yücel
HMF Makina İş Geliştirme ve Endüstriyel Satış Genel Müdür Yardımcısı

ediliyor. Bu sene ilâve 3’üncü parti siparişimizi verdik. Sektörde bilinen büyük firmaların bepsi ürünlerimizi çok beğendi, onlar bu sektörde uzman oldukları için hangi makinenin ne kadar iyi olduğunu bizden daha iyi biliyorlar. Airo, ürün çeşitliliği açısından da avantajlı. Birçok markada olmayan çeşitlilik Airo’da var. Forklift tarafına baktığımızda ise 2 yıldır hedeflerimizi geçiyoruz. Özellikle geçen sene pazar ikincisiydik. Bu sene paritenin artması bizi de biraz etkiledi fakat yine de kampanya üstüne kampanya yapıyoruz. Endüstriyel anlamda çok güçlü bir ürün hattımız var.”

Hasel, Kobelco ile fuardaki yerini aldı

Kobelco SK380HDL ve SK500LC, ilk olarak KOMATEK 2015’te görücüye çıktı.

KOMATEK 2015 katılımı ile ilgili açıklama yapan Hasel Satış Koordinatörü Uğur Sivrikaya, “Taş ocakları ve madenler gibi ağır işler için özel olarak üretilmiş olan SK380HDL’de, alt takım, yürüyüş, bom, arm gibi tüm çelik aksamlar, zorlu çalışma şartlarına uyumlu olarak ekstra takviyelerle güçlendirilmiştir. Yüksek tonajlı makinemiz SK500LC’de de, güç ve performansa önem verilmiştir.” diye konuştu. Operatörün konforunun da ön planda tutulduğu modellerde, tüm Kobelco makinelerinde olduğu belirtilen yakıt tüketimi de minimum seviyede olduğunu kaydeden Sivrikaya, “Yüksek performanslı makineler sayesinde yapılan iş daha kısa sürede bitmekte ve düşük yakıt tüketimi ile de maliyetler minimum seviyelere çekilebilmektedir. Bu da işletmelere kayda değer bir maliyet avantajı sunmaktadır.” dedi.



● Uğur Sivrikaya
Hasel Satış Koordinatörü



2 yeni modelle ilave olarak geçtiğimiz sene piyasaya sunulan SK 210LC, SK260LC ve SK350LC’nin yanı sıra, SK55 ve SK35 mini ekskavatörlerin de müşteriler tarafından ilgi gördüğüne değinen Uğur Sivrikaya, “Ayrıca 890, TC75 ve TC16 modelleriyle Terex markamıza da yer verdik. Genel olarak verimli bir fuar olduğunu söyleyebiliriz. Yeni ve eski Kobelco kullanıcılarının yanı sıra, yeni seri makineleri yakından görmek isteyenlerin de yoğun ilgisi ile karşılaşmak bizi sevindirdi.” açıklamasını yaptı.

İksis Makina, yenilikçi ürünlerini tanıttı

Delici ekipman, yedek parça ve aksesuarlarıyla hizmet veren İksis Makina; maden, tünel ve zemin sektörüne yeni ürünlerini sundu.



● Serkan Koralp
İksis Makina Genel Müdürü

İksis Makina, distribütörü olduğu Kore firması Solidrill ile yaptıkları çalışmalar sonucunda, delikli tabancaların iç dizaynını değiştirdi. Böylece yakıttan ve zamandan tasarruf edildiği vurgulanıyor. Firma yakıt ve zaman konusunda avantaj sağlayan tabancaların dışında yeni ürün olarak friksiyon kaynaklı tijler ve elmas uçları da standında sergiledi. Bu fuarda biraz daha yenilikçi olduklarını ve yeni müşterilerle tanışma fırsatı yakaladıklarını söyleyen Genel Müdür Serkan Koralp, yakın zamanda İzmir, Adana ve Trabzon'da bayilik veya şube açılışı yapacaklarını belirterek Türkiye Cumhuriyetlere hitap eden bir yurtdışı çalışmalarının da gündemlerinde olduğunu ifade etti.



Kale Makina, mini iş makineleriyle göz doldurdu

Kale Makina, Kubota mini ekskavatör ve Gehl mini yükleyici modelleriyle fuarda ilgi odağı oldu.

Komatek 2015'te mini ekskavatör ve yükleyici modelleriyle yer alan Kale Makina, ziyaretçiler tarafından ilgiyle karşılandı. Kamu teslimatlarını sürdüren Kale Makina'nın son olarak, Orman Genel Müdürlüğü'nün Kubota'nın 46 HP gücünde, 5.500 kg ağırlığındaki U55-4 modelini tercih ettiği, sevk edilen makinelerin ülkenin dört bir yanında çalışacağı belirtildi.



Karyer, fuara özel makinelerini sergiledi

Karyer Tatmak, Komatek 2015'e temsil ettiği markaların ürünleriyle katıldı.

Bomag, Cifa, Casagrande, JLG, Buscher ve Heli ürünleriyle fuardaki yerini alan Karyer Tatmak'ın Ankara Bölge Müdürü Serkan Toraman, "Katılımcı sayısının çok yüksek olduğu bu fuarın başarılı geçtiğini düşünüyoruz. Ürünlerimiz kullandıkları sektörlerin en çok tercih edilen markalarından olduğu için herkes tarafından ilgi görüyor." dedi. Fuar için bazı özel makineler getirdiklerini belirten Toraman, "İnce tabaka serimlerinde, köprü üzerinde ve binalara yakın yapılan sıkıştırılmalarda kullanılması için geliştirilen Bomag BW161ADO-5 Tango (Tangentiel Oscillation), 8x4 kamyonla monte edilen ve kamyonla beraber ağırlığı yasal istihap haddi olan 32 ton sınırını geçmeyen son iki bomu karbonfiber olan 45 metrelik Cifa K45H Carbotech beton pompası ile birlikte Bomag BF800C finişer, BM2000/60-2 asfalt kazıcı, Casagrande B175 forekazık makinesi, 4 tonu 17 metre yüksekliğe kaldıran JLG 4017 telehandler ve yeni mümessiliğimiz olan Buscher Municipal'in Buscher Citycat 5006 yol süpürme makinesi standımızda sergilediğimiz ana ürünlerdi." diye konuştu.



● Serkan Toraman
Karyer Tatmak
Ankara Bölge Müdürü



Petrol Ofisi, sektöre yönelik ürünlerine fuarda yer verdi



2014 yılını pazar lideri olarak tamamlayarak üst üste 5'inci kez madeni yağ sektöründe lider olan Petrol Ofisi; inşaat, taşımacılık, madencilik, tarım gibi sektörlerle sunduğu avantajları ziyaretçilerine anlattı.



Liebherr fuardan memnun kaldı

Liebherr, mevcut stok durumuna göre egzoz emisyon değerlerine uygun makineleri hitap ettiği müşteri portföyüne sundu. Liebherr'in sergilediği makineler arasında DSİ'ye (Devlet Su İşleri) teslimatı yapılan HS 825 HD dragline da vardı.

Türkiye'nin gelişmekte olan bir ülke olduğuna değinen Liebherr Türkiye iş makinalarından sorumlu Genel Müdürü Uluhan Oytun, gelişen bir ülkenin en büyük yapıtaşlarından birisinin inşaat olduğuna dikkat çekti. Bu anlamda Türkiye'nin iş makinesi sektörü adına bir cazibe merkezi olduğunu vurgulayan Oytun, "Biz ve birçok rakibimiz buradan pay almak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Kendimizi



● Uluhan Oytun
Liebherr Türkiye İş Makinalarından Sorumlu Genel Müdürü
müşterilerimize daha iyi sunma imkânı veren bu tip fuarlar bizim için bir fırsat. Fuarın ilk gününden



beri standımıza büyük bir katılım oldu. Key account dediğimiz büyük müşterilerimizin yanında Karayolları ve DSİ ile de görüşme fırsatı bulduk." dedi.

Fuarda bu sene içinde satılabilecek makineleri sergilemeyi uygun bulduklarını söyleyen Uluhan Oytun, bundan sonraki fuarda yeni modellerle yer alacaklarını sözlerine ekledi.

Metaloks, ekskavatör ve yükleyici kova imalatının yanına kazıcı yükleyici kovalarını da ekledi

Sac işleme merkezi olarak Ankara, İzmir ve İstanbul'da cnc kesim, büküm, talaşlı imalat, proje bazlı kaynak işlerinde faaliyet gösteren Metaloks, fuara iş makineleri atışmanlarıyla katıldı. Stantta JCB, Hidromek ve Caterpillar'ın kazıcı yükleyici kanal kovaları ve hurda polipi ilgi gördü.



● Talip Türkoğlu
Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı



Fuarın önceki yıllara kıyasla daha yoğun bir şekilde takip edildiğini ifade eden Metaloks Yönetim Kurulu Başkanı Talip Türkoğlu, özellikle hurda polipine olan ilginin kendilerini şaşırttığını söyledi. Türkoğlu, "Bu ürün fuarda 5 adet satıldı. Piyasanın takviye sacı kullanmadan direkt olarak siyah sacdan ürettiğini, biz Hardox kalitesi ve takviye saclarını kullanarak üretiyoruz. Fiyatımız da oldukça teşvik edici, amacımız müşteri kazanmak." dedi.

Uzmanlık alanlarının özel çelik olduğunu hatırlatan Talip Türkoğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Güçlü makine parkımız ve sertifikalı saclarımızı bir araya getirdiğimizde kaliteden ödün vermeden atışman imalatı yapıyoruz. Aşınma, kırılma sorunları ve uzun ömürün sağlanamadığı durumlarda teknik bilgimiz ve 4.000 ton stokumuzla hizmet veriyoruz."

Magni ve Kaiser iş makineleri, fuarda ilgi topladı

Sektöre kısa bir süre önce giren Çam Grup Dış Ticaret, distribütörlüğünü yürüttüğü MTS, Magni ve KAISER AG ürünlerini tanıttı. 35 ton kaldırma kapasiteli Magni HTH35.12 telehandler da stantta yer aldı.





Türkiye’de satılan 1.000’inci Manitou telehandler, KOMATEK’te sahne aldı

Manitou’nun Türkiye distribütörü olan Maats İnşaat Makinaları, Türkiye pazarında sattığı 1.000’inci telehandleri özel bir tasarımla sergiledi. 18 metre sınıfındaki MT-X 1840’ın inşaat sektöründe en çok tercih edilen modellerden biri olduğu belirtiliyor.

Maats İnşaat Makinaları’ndan yapılan açıklamada bu adetlere ulaşmada katkısı bulunan ve firmayı inşaat sektöründeki son kullanıcılarla tanıştırmada aktif rol oynayan KOMATEK Fuarı’nın ayrı bir önem taşıdığına değinildi.

Fuarda inşaat sektöründe kullanımı her geçen gün artan ve tek bir makinede hem telehandler hem vinç hem de platform olarak kullanım imkânı



sağlayan 30 metre ve 18 metre sınıfı 2 adet rotasyonlu telehandler yer aldı. Ayrıca düz şasili olarak 7-10 metre orta kaldırma yüksekliği sınıfında MT-X 732, MT-X 1030 modelleri ve yüksek sınıfta 14-18 metre olarak MT-X 1440, MT-X 1840 modelleri de beğeniye sunuldu.

Manitou’nun eklemli, makaslı akilli ve dizel motorlu platformlarının yanı sıra ABD’li DITCH-WITCH firmasının trencher ve yatay sondaj makineleri de müşterilerle buluştu.

Palme Makina ürün hattını geliştirmeye devam ediyor

İş ve İnşaat makineleri alanında yaklaşık 130 farklı model makine üretimi yapan Palme Makina, yeni aydınlatma kuleleri, kompaktörler ve PDR1200i operatörlü silindir modelinde gerçekleştirdiği değişiklikleri ilgililere tanıttı. Palme Makina Genel Müdürü Umur Yılmaz, bu ürünle ilgili Türkmenistan, Azerbaycan, Kuveyt ve Irak’a ihracatların başladığını söyledi.



PDR1200i’de dönüş yapısında, manevra kabiliyetinde ve performansında ciddi yeniliklerin gerçekleştirildiği ifade ediliyor. Müşteriler Lombardini, Kubota ve Deutz alternatiflerini seçebiliyor. Önceki organizasyonlara göre daha yoğun bir ziyaretçi kesimiyle karşı karşıya kaldıklarını ifade eden Genel Müdür Umur Yılmaz, PDR1200i’ye belediklerinden fazla bir talep olduğunu ve bu sene satış anlamında 140 adedi yakalamak istediklerini belirtti.

Palme Makina standında sergilenen solar ışık kulesi, enerjisini kendi kendisine sağlamasıyla dikkat çekti. Ekstra kullanım maliyeti gerektirmeyen ürün yaklaşık 1.000 metrekaresel bir alanı aydınlatabiliyor. Firma, panel desteklemeleriyle aydınlatma alanını genişletmeyi planlıyor. PDR1200i’de olduğu gibi tüm ışık kulelerinde de müşterilere farklı motor seçenekleri sunuluyor.

Sergilenen bir diğer ürün grubu olan kompaktörler, bir önceki fuara göre daha kompakt ve hareketli hale getirilmiş. Bu sene üretimi yapılan PDR600Z modelinin hem vibrasyon gücü hem de ilerleme hızıyla yenilikçi bir ürün olduğu vurgulanıyor.

Önümüzdeki döneme ilişkin açıklamalar yapan Yılmaz, “TÜBİTAK ile birlikte statik ağırlığı 5 ton olacak silindir üretimi yapıyoruz. Üretimini tamamladık fakat deneme ürünümüzü yılsonuna doğru çıkarmayı planladık. 2016 yılının ilk ayı itibarıyla da kullanıcılarımıza sunmaya başlayacağız. Bunun dışında uzun süredir tasarlamakta olduğumuz 13 tonluk silindirimizi 2016 yılında tamamlamayı planlıyoruz. Toprak silindiri ve kombine silindirle ilgili çalışmalarımız da devam ediyor. Yol grubundaki yatırımlarımız sürecektir.” dedi.

Umur Yılmaz
Palme Makina Genel Müdürü



MICHELIN LASTİK KAMPANYASINI YIL SONUNA KADAR UZATTIK. İNDİRİMİ %25'E ÇIKARTTIK*

KAZICI-YÜKLEYİCİLER	MICLAS340 / 80-18
	MICLAS440 / 80-28
	MICLAS400 / 70-28
	MICLAS480 / 80-26
TELESKOPİK YÜKLEYİCİLER - AĞRI	MICLAS440 / 80-24
	MICLAS445 / 70R24
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER	MICLAS460 / 70R24
	MICLAS445 / 70R22.5
	MICLAS445 / 70R19.5



* Tüm Kazıcı-Yükleyici, Teleskobik Yükleyici ve Lastik Tekerlekli Ekskavatörlerde geçerlidir. Kampanya yıl boyunca geçerli olup, stoklarla sınırlıdır. SİF JCB kampanyayı sonlandırma, uzatma ya da fiyatları değiştirme yetkisini saklı tutar.

SİF JCB

4444 743 | sif.com.tr



Düzenlenen mehter takımı ve canlı müzik gösterileri ile fuarın en hareketli stantlarından birine sahip Sanko, bünyesinde bulunan yerli üretim MST kazıcı yükleyici, telehandler ve yeni mini ekskavatör ürün grupları ile birlikte Başak marka yerli traktörlerini ve distribütörlüğünü yaptığı geniş Doosan iş makineleri ürün hattını tanıttı.



● Sami Konukoğlu
Sanko Holding İş ve Tarım Makinaları
Grup Başkanı

Sanko İş ve Tarım Makinaları, Türkiye'nin ilk yerli mini ekskavatörlerini pazara sundu

Standın başköşesinde yer alan ve fuarın ilk günü düzenlenen bir törenle ilk kez tanıtılan yeni MST mini ekskavatör ürün grubu, 1,5 ila 6 ton aralığındaki 6 farklı modelden oluşuyor.

ABD, Japonya ve Avrupa ülkelerinde yaygın şekilde kullanılmakla birlikte Türkiye'de henüz gelişmekte olan bir pazar olan mini ekskavatör alanında yaptıkları bu yatırımla Türkiye ekonomisine katkı sağlamakla birlikte bu ürünlere olan talebi de

arttıracaklarını belirten Sanko Holding A.Ş. İş ve Tarım Makinaları Grup Başkanı Sami Konukoğlu, "Şirket olarak iş ve tarım makineleri alanındaki yatırımlarımızı arttırıyoruz. Bu konularda çalışan 120 kişilik bir Ar-Ge ekibimiz bulunuyor. Sanko olarak büyümeye, yatırım yapmaya, istihdam yaratmaya ve ülkeye hizmet etmeye devam edeceğiz." dedi. Komatek'in Türkiye'nin ve sektörün en önemli organizasyonlarından birisi olduğunu

belirten Sami Konukoğlu, "Fuarlara çok önem veriyor; sadece katıldığımız değil, katılmadığımız birçok fuarı da ziyaret ediyorum. Fuarlar, müşterilerle bir araya gelerek onları dinlemek, düşünce ve beklentilerini öğrenmek ve pazardaki rekabeti takip etmek için büyük önem taşıyor. Komatek 2015 bizim açımızdan bu anlamda çok verimli geçti. Ancak mevcut fuar alanı beklentileri tam anlamıyla karşılayamıyor." diye konuştu.

SİF İş Makinaları'ndan fuarda farklı konsept

Fuar konseptini 3 harfli kelimeler üzerine kuran SİF İş Makinaları, Türkiye pazarına yeni sunulan JCB 5CX kazıcı-yükleyici, 1CXT paletli kazıcı-yükleyici, 540-200 teleskobik yükleyici ve JCB PowerBoom adlı mini yükleyicilerini ön plana çıkardı. JCB tarafından üretilen makinalarda motor, aks ve şanzımanın yine JCB üretimi olduğu vurgusu, bu parçaların bir arada sergilendiği stand ile yapıldı. Fuarda JCB'nin Türkiye'de satılan ilk modeli ile en son üretilen 2015 model 5CX yan yana sergilendi.



● Cihan Ünlü
SİF İş Makinaları Birim Direktörü



Fuarın 2 yılda bir Ankara'da düzenlenmesinin doğru bir hareket olduğunu ifade eden SİF İş Makinaları Birim Direktörü Cihan Ünlü, fuara hazırlanırken mümkün olduğunca yeni ve farklı ürünleri öne çıkardıklarını söyledi. Ünlü, "JCB yaygın bir ürün gamına sahip. Fakat biz burada tüm ürünleri sergileyip ilgiyi dağıtmak istemedik. SİF ve JCB'nin 3 harfli olmasından esinlenerek bu sene ilk defa 3 harfli kelimeler kullanıp kendimizi anlatmaya çalıştık. 5CX 'Son' konseptiyle, Türkiye'de satışı gerçekleştirilen ilk JCB'lerden biri olan makine ise 'İlk' konseptiyle standta yer aldı. Seçim öncesi olmasına rağmen iyi bir ilgi vardı. Zaten Nisan ayı talepleri de iyi seviyeydi. JCB'nin Uydu Takip Sistemi LiveLink'ten aldığımız verilere göre makine çalışma saatleri son 18 ayın en yüksek seviyelerine ulaştı. Leasinglerde de kredi başvuru oranları iyi gidiyor. Sektör seçim öncesine göre iyi bir ivme kazandı. Özellikle belediye çalışma alanlarının genişletilmesiyle birlikte makineleşme ihtiyacı hızlandı. Belediyelerin artık hızlı hareket etmeleri gerekiyor, bu da doğal olarak makine talebine yansıyor." diye konuştu.

Makine satmaktan çok müşterinin para kazanmasına yardımcı olabilmeyi düşündüklerini belirten Cihan Ünlü, bu konuda farklı kampanyalar ve müşteri odaklı çözümler sunmaya çalıştıklarını da sözlerine ekledi.



JENERATÖR UYGULAMALARI 85-782 kVA OFF-ROAD 105-565 kW



ENERJİ İHTİYACINDAKİ SÜREKLİLİĞİ KOLAY VE PRATİK HALE GETİRDİK (SORUNSUZ ve SÖLÜKSUZ ENERJİ KAYNAĞINIZ)



Uygulamalar
İş makineleri
Forkliftler
Madencilik
Tarım
Ormancılık



Stage 4f Motorlar

Günümüzde sürdürülebilirlik çok çeşitli uygulamalarda kritik önem kazanmaktadır. Bu nedenle Volvo Penta dizel motorları güvenilir ve uygulamanız ne olursa olsun uyumludur.

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.
Saray Mahallesi Sanayi Caddesi No: 56 34768, Ümraniye - İstanbul
Tel: +90 216 655 75 00 • Fax: +90 216 469 29 72

**VOLVO
PENTA**

POWERING YOUR BUSINESS
WWW.VOLVOPENTA.COM



TeknoVinç'in KOMATEK yenilikleri geleneksel hale geldi

2013 yılında düzenlenen KOMATEK'te yine bir yeni ürün lansmanıyla müşterilerinin karşısına çıkan TeknoVinç, bu fuarda da "Başka Bahara Kalmayın Kule Vincinizi Şimdi Alın" sloganıyla Potain'in en yeni modeli olan yeni jenerasyon MCT 205'ini sektöre farklılık ve hareketlilik getireceği belirtilirken firmanın fuarda başlattığı kampanya, MCT 205'i de kapsadı.

MCT 205 modeli yeni jenerasyon bir kule vinç olma özelliğinin yanı sıra, kule kafasının olmaması, birçok vincin bir arada çalışması gerektiğinde kaza yaşanmaması için bir avantaj sağlıyor. 65 metre yatay boma sahip makinenin 10 ton kaldırma kapasitesi bulunuyor. Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı Sinan Türeyen, MCT 205 ile ilgili yaptığı açıklamada, "Potain'in her zaman olduğu gibi müşteriye verdiği hızlı montaj, kolay servis gibi hizmetler makinenin en önemli özellikleri. Bunun dışında güçlü bir yük diyagramı bulunuyor. Dolayısıyla her işe uygulayabileceğiniz bir makine. Belki de önümüzdeki 5 sene



● Sinan Türeyen
Tekno Şirketler Grubu Kule Vinç Grup Başkanı

içinde bizim yıldızımız olacak. Biz beğendik, yatırım yapmaya karar verdik. Biz yatırım yapınca müşteriler de yatırım yapıyor. Sıfır giriş olmasına rağmen şu an itibarıyla montajı kesinleşmiş 10 adet makinemiz var." dedi.

Stanttaki makinelerin montajını büyük bir titizlikle yaptıklarının altını çizen Sinan Türeyen, fuarın önemini şöyle özetledi: "KOMATEK her geçen gün daha önemli bir yer işgal etmeye başlıyor. Sektörün müşteriler ve satıcılarla bir araya gelmesinde önemli bir görev üstlenmiş vaziyette ve giderek zenginleşiyor. Bütün ürünleri aynı yerde belirli bir süre içinde göstermek çok önemli. Birincil maksat, müşteriyle daha önce kurulmuş olan ilişkilerinizi burada pekiştirmek. Dolayısıyla fuarların sosyal yönünün daha önemli olduğunu düşünüyorum."

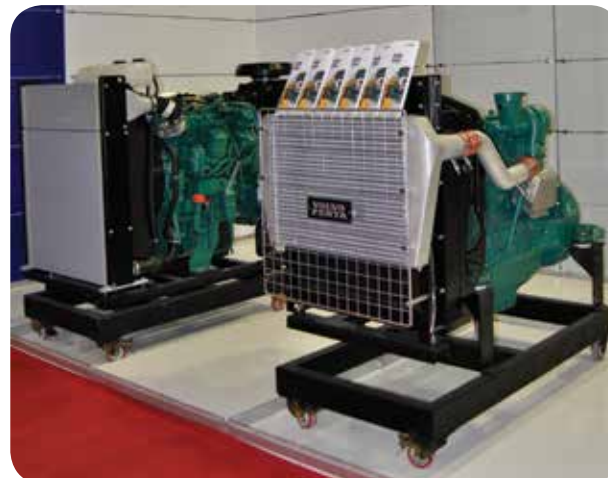


SSAB, yeni ürün Strenx'in tanıtımını yaptı

Özel çelik üreticisi SSAB; Optim, Weldox ve Domex'in özelliklerinin bir araya getirilerek geliştirdiği yeni ürün Strenx'i KOMATEK'te duyurdu.

Volvo Penta, sektöre özel ürünleriyle fuaradaydı

Sektörün güven duyulan motor üreticileri arasında yer alan Volvo Penta, inşaat ve endüstriyel segmente hitap eden ürünlerini ziyaretçilere sundu.



Temsa İş Makinaları, artan ürün çeşitliliği ile dikkat çekti

Temsa İş Makinaları standında ilk kez sergilenen ürünler arasında Terex Finley'in mobil kırma ve eleme tesisleri, Komatsu HB 215 LC hibrit ekskavatör ve PC 290 paletli ekskavatör yer aldı. Ayrıca Komatsu WA600-6 lastikli yükleyici de mermer sektöründe faaliyet gösteren ziyaretçilerle buluştu.



● Hakan Koralp
Temsa İş Makinaları Satış Direktörü

Fuarın 2013 yılında yapılan KOMATEK'e göre daha keyifli geçtiğini söyleyen Temsa İş Makinaları Satış Direktörü Hakan Koralp, seçim yılı olması sebebiyle kamu sektöründen de oldukça fazla ziyaretçi

geldiğini belirtti. Bütün belediyeler ve kamu dairelerine çözüm getirebilen bir ürün grubuna sahip olduklarına dikkat çeken Koralp, "Bize iyi anlamda geri dönüşler alıyoruz. Hem Kamu sektörü hem de büyük projelerde yerimizi alıyoruz. Müşterilerimiz için gerçek anlamda çözüm ortağı olduk. Sadece Ankara olarak düşünmemek gerek, Türkiye'nin tüm bölgelerinden müşterilerimiz bizi ziyaret etti." dedi.

Terex Finley ile yapılan distribütörlük anlaşmasının Temsa'nın müteahhitlik ve maden sektöründeki tecrübesini perçinleyeceğinin altını çizen Hakan Koralp fuarda ilk kez sergilenen ürünler hakkında şunları söyledi: "Mermer sektöründe artan talebi karşılamak amacı ile bu sektörde verimliliği arttıracak WA600-6 lastikli yükleyici lansmanını gerçekleştirdik. WA600-6 hem yakıt sarfıyatı hem de üretim kapasitesi olarak çok iyi bir performansla sahip. KOMATEK'te sergilediğimiz WA600-6 makinamızın lansmanına fuardan sonra birçok maden müşterilerimizde yapacağımız demolarımızla devam edeceğiz, sonrasında sahibine teslim edeceğiz.

Öte yandan ekskavatör grubunda HB 215 LC hibrit makinemiz yavaş yavaş yerini almaya başladı. Bu teknoloji ile önümüzdeki dönemde birçok sınıfta hibrit makinelerimizin modeli artacak. Hibrit makineleri doğru segmentler de çalıştırdığımızda düşük yakıt sarfıyatı ile

müşterilerimizin beğenisi fazlasıyla kazanıyor.

30 ton sınıfına gerçek anlamda hitap edebilecek PC 290 paletli ekskavatörümüzü de fuarda lansmanını yaptık. Şu anda bile hedeflediğimiz adetlerin üzerine çıktık. Bu makine yakıt sarfıyatında oldukça cimri ve avantajlı."

Sabancı Holding'in Türkiye'nin en köklü sanayi kuruluşlarından biri olduğuna dikkat çeken Koralp, Temsa İş Makinaları bünyesindeki bütün ürünleri Türkiye'de iyi bir konuma taşımak istediklerini ifade etti.





TSM Global'in ilk KOMATEK heyecanı

Sumitomo, Hyster ve Ammann markalarıyla ilk kez bir KOMATEK Fuarı'nda boy gösteren TSM Global, hem stant konseptiyle hem de Sumitomo asfalt finişerleri ve SH200HB Hibrit ekskavatörü ile dikkatleri üzerine topladı.

Birçok yeni ürünü fuarla beraber müşterilerin beğenisine sunduklarını kaydeden TSM Global Genel Müdür Yardımcısı Burak Ertuğrul, başarılı sonuçların alındığı bir fuar geçirdiklerinin bilgisini verdi. Sumitomo'nun Türkiye'de bilinen ve pazarda söz sahibi bir marka olduğunu hatırlatan Ertuğrul, "Ammann ve Hyster markalarımız da kendi alanlarında dünyadaki büyük üreticiler arasında yer alan markalardır. TSM Global olarak kısa zamanda büyük yol kat edip önemli işler başardık. Yapılan lansmanlar ve yeni bölge müdürlükleri açılışları gibi yatırımlarla insanların bakış açılarını yüzde 100 değiştirdiğimize inanıyoruz. Yabancı ortaklarımız da Türkiye pazarının ileride çok büyüyeceğini öngörmekteler ve devam eden projelerden dolayı Türkiye'ye çok önem veriyorlar. Bu açıdan TSM Global'in fuar aracılığı ile vizyonunu, gücünü ve Türkiye pazarına verdiği önemi herkese gösterdiğimizi düşünüyoruz." dedi.

Burak Ertuğrul'un verdiği bilgilere göre Sumitomo'nun asfalt finişeri üretimi, ekskavatör üretiminden daha eskiye dayanıyor. Bugün hem Avrupa'da hem diğer ülkelerde yaklaşık 10 bin civarında çalışan Sumitomo asfalt finişeri bulunuyor ve Sumitomo, Japonya'da pazarın yüzde 75'ine hâkim



● Burak Ertuğrul
TSM Global Genel Müdür Yardımcısı

durumda. Fuarda sergilenen HA90C modelinde direkt hidrolik olarak 7,5 metre açılabilme özelliği bulunuyor. "Bu özellik hiçbir rakibimizde yok." diyen Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul sözlerine şöyle devam etti: "Rakiplerimizin makineleri hidrolik olarak 6 metre açılabilirken ve ilâvelerle büyüyebilirken bizim makinemiz direk 7,5 m'ye açılabilmekte ve toplandığında 2,8 m'ye inmektedir. Bu özellikler ile hem çalışma hazırlığında zaman kaybını minimize ediyorsunuz hem de nakliyede büyük bir kolaylık sağlıyorsunuz. Makinemiz Japonya fabrikalarımız da üretilmekte olup, Isuzu motor kullanılmaktadır. Pazara ilk aşamada 6 ve 9 m sınıfında HA60C ve HA90C modellerini sunacağız. Bu sene 10 adet civarında satış hedefimiz var. Sonrasında bunu artırarak devam etmeyi planlıyoruz."

Fuarda Sumitomo'nun yeni 6 Serisi SH75X-6, SH80X-6A, SH145X-6, SH235X-6 kısa kuyruk (Short Radius – SR) tipi ekskavatörler müşterilerin beğenisine sunuldu. Yeni Sumitomo 6 Serisi SR tipi hidrolik ekskavatörler Japonya'da tasarım ve güvenli kullanım ödülleri alarak da geliştirdiği yeni teknoloji ve tasarımları tescil ettirmiş oldu.

6 serisinin kullanıcılara ne tür avantajlar sağlayacağı konusunda açıklamalarda bulunan Ertuğrul, "Bu makineler dar alanlarda müşterilerin daha performanslı çalışmasını sağlayacak. Özellikle serilikleri ve düşük kullanım maliyetleri ile kullanıcıların tercihi olacaktır. Türkiye'de spesifik ve işe uygun özel makineler kullanım konusunda gün geçtikçe gelişmektedir. Öte yandan bu sene sonu itibarıyla 40 ve 50 ton sınıfı yıkım makinelerini de Türkiye pazarına sunacağız." diye konuştu.

SH200HB-6 hibrit ekskavatörü Sumitomo'nun bugün ve gelecekte çevreye ve doğaya verdiği önemi, yakın gelecekteki vizyonunu göstermek anlamında sergilediklerini vurgulayan Burak Ertuğrul, fuarda sergiledikleri makinenin prototip olduğunu fakat Japonya pazarında hibrit makinelerin satılmaya başlandığını kaydederek Türkiye'de de kısa sürede başlayabileceğini söyledi.

TSM Global, temsilcisi olduğu yol ve asfalt ekipmanları markası Ammann ile de fuarda birçok yeniliğe imza attı. Özellikle Türkiye'de bu sene satışına başlanan ve fuarda geniş bir ürün hattı ile sergilenen Ammann El Kompaktörleri müşterilerden büyük ilgi ve talep gördü. Yine fuarda Ammann'ın Yeni ARX serisi çift tamburlu, demir bandajlı ARX 90 ve ARX110 serileri büyük beğeni topladı. Tandem silindirlerin komple yenilediğine ve en son teknoloji ile donatıldığına dikkat çeken Genel Müdür Yardımcısı Burak Ertuğrul, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Yeni ARX serisi ile beraber müşterilerimizin kullanımına 11 ve 12 tonluk modellerin yanında 9 ton sınıfını da sunmuş oluyoruz. Böylelikle kullanıcıya farklı tonajlarda geniş bir ürün yelpazesi sağlıyoruz."



Yarınlarınızı bugünden inşa ediyoruz



Doosan Paletli Ekskavatör Serisi.
14.000 kg - 70.000 kg çalışma ağırlığı.
0.24 - 4.50 m³ kova kapasitesi aralıklarında.
TÜMÜ DOOSAN'DAN



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





Case, TürkTraktör çatısı altında ilk kez KOMATEK'te yer aldı

TürkTraktör'ün distribütörlüğünü yaptığı Case iş makineleri, fuarda ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Stantta F serisi lastik tekerlekli yükleyiciler ve C serisi paletli ekskavatörlerin yanı sıra geniş ürün gamı müşterilere tanıtıldı.

Case, fuar süresince B & C serisi ekskavatör serisi dâhilindeki CX130B, CX300C, CX370 ve yoğun hafriyat tipi CX470C modelleriyle birlikte 721F, 821F lastikli yükleyiciler; 580ST, 695ST kazıcı yükleyiciler; SR150, SR220 ve SR250 nokta dönüşlü yükleyiciler ve



Boğaç Ertekin
TürkTraktör İş Makineleri Direkt Satış Grup Müdürü

CX15B, CX39B model mini paletli ekskavatörleri ziyaretçilerle buluşturdu.

Fuarı değerlendiren TürkTraktör İş Makineleri Direkt Satış Grup Müdürü

Boğaç Ertekin, fuarın kendileri için olan en büyük öneminin TürkTraktör çatısı altında Case ürünlerinin sergilenmesi olduğunu belirterek *"Ankara'da böylesine geniş katılımlı bir fuarda ürünlerimizi tanıtmış olmaktan dolayı mutluluk duyduk. Ürünlerimize, hizmetlerimize ve personelimize olan ilgi oldukça yüksekti. Lastik tekerlekli yükleyiciler ve paletli ekskavatörler yoğun ilgi gördü. Bunun yanı sıra kazıcı yükleyiciler, mini yükleyiciler ve mini ekskavatörlerle beraber iş ve inşaat makinelerinin tüm segmentlerinde iddialıyız."* dedi.

Case'in DNA'sı gereği üretkenliğe, yakıt verimliliğine, bakım kolaylığına ve operatör konforuna odaklanıldığını vurgulayan Boğaç Ertekin, sözlerini şöyle sürdürdü: *"821F lastikli yükleyiciyi ele aldığımızda motorla soğutma ünitesinin yer değiştirmiş olması, makine üzerinde daha az karşı ağırlık kullanılarak ağırlık merkezinin optimize edilmesini, kaldırma kapasitesinin artmasını ve yakıt tüketiminin düşürülmesini sağlıyor. Ayrıca verimli motorları, gelişmiş hidrolik pompa kontrolü ve enerji tasarrufu sağlayan çalışma modlarıyla sahada üretkenlikle birlikte verimliliği artıran C serisi paletli ekskavatörlerimize de çok güveniyoruz."*

New Holland, KOMATEK'te yüksek performanslı iş makineleriyle boy gösterdi

Tarım makinelerinin yanı sıra verimli ve yüksek performanslı iş makineleriyle de sektördeki iddiasını sürdüren New Holland; KOMATEK 2015'te toplam 12 farklı modeliyle yer aldı.

Özellikle kazıcı yükleyici grubuyla dikkat çeken New Holland, B110B ve B115B model iş makineleriyle büyük ilgi gördü. New Holland, fuar süresince B110B ve B115B kazıcı yükleyicilerin yanı sıra paletli ekskavatör E245C, lastikli yükleyici W170, mini ekskavatör modelleri E16B, E39B ve E50B; nokta dönüşlü yükleyici modelleri L215, L218 ve L225 ve teleskopik yükleyiciler LM1345 ve LM1745 ile ziyaretçilerden tam not aldı.

Türk Traktör Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Özdemir; *"New Holland B110B ve B115B kazıcı yükleyicilerimizin görmüş olduğu ilgiden çok memnunuz."* dedi. New Holland markalı iş makinelerinin Türkiye'de rekabeti canlandırdığını belirten Özdemir, *"Son teknoloji New*

Holland marka iş makinelerini sektöre kazandırarak; Türkiye'nin büyüyen inşaat sektörüne destek olmaktan dolayı mutluyuz" diye konuştu.



İrfan Özdemir
TürkTraktör Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



ELS
makine

Palazzani
INDUSTRIE

UP
MAKİNE

XSPlatforms

MIGHTY
CRANE

FARKLI YÜKSEKLİKLERE



FARKLI ÇÖZÜMLER



Satış ve Kiralama



Eğitim



Ekipmanlar



Servis



+90 224 241 30 90

Müşteri iletişim hattı

www.upmakine.com

up@upmakine.com

BOSB Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cd. No.11 Nilüfer / Bursa / Türkiye

ELSİSAN

Wacker Neuson, sınıfının en hızlı 10 tonluk lastikli ekskavatörünü tanıttı



Kompakt iş ve inşaat makine ve ekipmanları üreticisi Wacker Neuson, oldukça geniş olan ürün hattını alanının elverdiği ölçüde sergiledi. Saatte 40 kilometre ile sınıfının en hızlı lastikli ekskavatörü olduğu belirtilen yeni 10 ton sınıfı EW100 modeli standın ilgi odağı oldu.

Halefi olan 9503 modeline göre önemli avantajlara sahip olan EW100'ün yengeç yürüyüşü özelliği ile de desteklenen yüksek hareket ve manevra kabiliyeti ile özellikle kamu kuruluşları, yerel yönetimler, su ve kanalizasyon idareleri, aracını sahada sıkça yürütmek durumunda olan alt yapı taşeronları için vazgeçilemez bir makine olduğu vurgulanıyor.

AB Stage IIIB egzoz emisyon sınıfı, 86 kW gücünde Perkins motor ile donatılan makinenin çalışma ağırlığı 11,5 ton olarak ifade ediliyor.

3 parçalı bom özelliği sayesinde 4 metreye varan derin kazı ve daha yüksek yükleme avantajı sağlanıyor. Ön dozer bıçağı ve arka keçi ayakları standart olarak Türkiye pazarına sunuluyor. Makinenin gerektiğinde tren rayları üzerinde hareket edebilmesini sağlayan sistem (RWV) sonradan makineye orijinal olarak eklenebiliyor.

Devrilebilir kabin bakımları kolaylaştırıyor. Geniş görüşe sahip kabinde yüksek operatör konforu için havalı Grammer marka koltuk tercih edilmiş. Tüm özellikler tek kumanda üzerinden yönetilebiliyor. İdeal çalışma için operatöre üç ayrı motor çalışma modu sunuluyor.

fm

“Doğru diyosun Hasan Abi”

İş makineleri sektörüne farklı bir pencereden bakan Aytuğ Yapar, sektörde görev yaptığı süre boyunca yaşadığı tüm tecrübelerini bir kitapta topladı. “Doğru Diyosun Hasan Abi” adını verdiği kitap, iyi ve mutlu bir satıcı olmanın tüyolarını verirken satış departmanının bir şirketin her pozisyonuna etki ettiğini de anlatıyor.

1993 yılında sektöre adım atan Aytuğ Yapar, çeşitli firmalarda satış temsilciliği, satış ve bölge müdürlüğü gibi pozisyonlarda bulundu. 2004 yılında gittiği eğitimlerin notlarından özet çıkarmaya başlayarak yola çıktığını söyleyen Yapar, o süreci şöyle açıkladı: “2 sayfalık satış manueli adını verdiğim ve bir satıcının her zaman aklında bulundurması gerektiğini düşündüğüm notlardan bir özet çıkardım ve çalışma arkadaşlarıma dağıttım. Sonrasında yine iş makineleri konusunda faaliyet gösteren yabancı bir firmaya danışmanlık konusu gündeme geldi ve benden 8 ton altı büyüklükte iş makinelerini konu alan bir rapor hazırlamamı istediler. Rapora göz atarken bilgisayarımda satış manueli dosyasını gördüler ve İngilizceye çevirip raporla birlikte paylaşmamı rica ettiler. Çeviriyi yaparken aklıma gelen ilâvelerle dosya 8 sayfaya ulaştı. Sonra danışmanlık işi bitti ve satış manuelini tekrar Türkçeye çevirirken 20 sayfa oldu. Gün içinde aklıma gelen konuları da akşamları detaylandırdım ve sonunda bu kitap ortaya çıktı.”

Kitapta satıcılara birtakım tavsiyeler ve satıcıların dünyasından diğer departmanlara geribildirimler bulunuyor. Satıcının psikolojisi nedir, satıcı nelere maruz kalıyor, nasıl bir ruh halinde oluyor gibi soruların cevaplarını yanıtlayan kitabın ana fikri ise “Bütün şirket satış departmanıdır.” Bu sözü İspanya’da gördükleri bir eğitimde tecrübeli bir satıcıdan duyduğunu belirten Aytuğ Yapar, sözlerine şu şekilde devam etti: “Örneğin satış sonrası hizmetler veya pazarlama departmanı kendisini satışın dışında tutar. Bütün şirketlerde benim gördüğüm hiçbir pazarlama departmanı yanına satıştan birini alıp fikir alışverişinde bulunmaz. Makineyi satma sorumluluğunun

sadece satışta olduğu yönünde bir algı var. Hâlbuki bütün şirket, satış departmanıdır. Santraldaki arkadaşın ses tonundaki enerjiden çaycı abimizin müşteriye çay sunarken yüzüne konduracağı gülümsemeye kadar...”

Aytuğ Yapar, satıcılığı profesyonel sporculuğa benzetiyor. “Satıcıdan her zaman bir Superman olması beklentisi var ama böyle bir gerçeklik yok.” diyen Yapar, “Bazen satıcının form düzeyi düşebilir. Saba öncesi satıcının gerekli tüm gereçlerle donatılması gerekir ki buna psikolojik destek de dâhil. Ortada bir başarı varsa bütün şirketin, başarısızlık varsa satış departmanının olarak algılanıyor. Mutlu bir satış ekibi için başarı şans veya tesadüf değil. Şirket yönetimlerinin mutlu ve başarılı ekibi yaratmak için sabırlı olmaları gerek. Çünkü heyecan bulaşıcıdır ve satış ekibinin enerjisi ve heyecanı tüm şirkete sirayet eder.” şeklinde konuştu.

Son olarak satıcılara çeşitli tavsiyelerde bulunan Aytuğ Yapar, sözlerini şöyle tamamladı: “Sattıkları ürünleri çok iyi bilmeliler. Şirketlerin onları ürünler hakkında eğitmesi gerek fakat bütün eğitim sorumluluğunu şirketlere yüklememeliler. Rakipleriyle ilgili, kendi ürünleriyle ilgili herhangi bir bilgiyi arayıp bulmaları gerek. Ürün bilgisi, satıcının fark yaratabileceği, sürekli güncellenmesi gereken dinamik bir alandır. Diğer yandan satıcı, şirketinin eliyle müşterisinin elini bir araya getirip “hadi anlaşın bakalım” diyen, şikâyetleri ise ilk göğüsleyen kişidir. Aslında satıcı, bir arabulucudur. O yüzden satıcının organizasyon şemasının en tepesine koydum ve kitabın kapağında bir aziz olarak betimledim.”



Aytuğ Yapar



2016

10 - 11 Mart / March 2016

www.vizyon2023turkiye.org

2. ULUSLARARASI

2nd INTERNATIONAL

İŞ MAKİNALARI

CONSTRUCTION

EQUIPMENT

KONGRESİ

CONGRESS

Be Sustainable, Build Future
Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et

Türkiye Cumhuriyeti
Ekonomi Bakanlığı

www.inderv.org.tr



UR-GE®



www.isder.org.tr



www.turkishmachinery.org

Düzenleyen



Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok. No: 18 /1 Evran İş Mrkz. Kat: 1 Pk: 34844 Maltepe- İSTANBUL

Tel : +90 (216) 477 70 77 Fax: +90 (216) 441 70 71

www.inderv.org.tr imder@inderv.org.tr

PİYASA KİRALAMA FİYATLARI

İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LAŞTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	50 - 149 hp 150 - 249 hp 250 - 400 hp	2.000 - 3.000 3.000 - 6.000 6.000 - 10.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 2.500
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1 - 20 ton 20 - 30 ton 30 - 40 ton 40 - 50 ton	1.500 - 3.500 3.000 - 4.000 5.000 - 7.000 6.000 - 10.000
LAŞTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 7.500
DOZERLER	250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 15.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	10 - 15 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SİLİNDİRLERİ	6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	500 - 1.000 t/saat	8.000 - 15.000

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

"Belirtilen fiyatlar ihritiye sahiplerine tabmini bir flikir vermesi amacıyla sekörden alınan bilgilerle denlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."

RENT RISE

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

ACR Platform

Anadolu Mah. Kanuni Cad. No:30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla/İstanbul

Tel: 0216 970 50 70 - Faks: 0216 970 50 80 / info@rentandrise.com - www.rentandrise.com

SİF

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
CASE	695SR	2008	6.020	CAT	324	2007	8.836
CAT	428C	1999	23.400	CAT	320 CL	2005	15.228
883	2007	7.500		CAT	320CL	2005	19.103
ÇUKUROVA	888	2007	6.907	HITACHI	ZX280LCH	2006	16.683
HİDROMEK	102B	2007	8.000	HYUNDAI	R290LC-7	2005	14.500
HİDROMEK	102S	2003	12.300	HYUNDAI	R320LC-7	2004	N / A
HİDROMEK	102S	2013	2.282	HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.877
HİDROMEK	HMK102B	2005	6.855	HYUNDAI	R360LC-7	2005	13.574
HİDROMEK	HMK102S	1998	25.000	HYUNDAI	R360LC-7	2005	17.000
HİDROMEK	HMK102S	2011	6.000	IHİMER	35 VX2	2011	3.412
JCB	4CX	2004	15.200	JCB	8085	2011	4.450
JCB	4CX-4WS-SM	2012	4.000	JCB	8045Z	2007	6.810
JCB	4CXSMC	2011	3.790	JCB	8055 ZTS	2011	561
NEW HOLLAND	B115-4PS	2007	9.000	JCB	8085ZTS	2010	4.592
NEW HOLLAND	LB110B	2007	7.000	JCB	JS200LC	2010	6.500
NEW HOLLAND	LB115B	2006	3.704	JCB	JS240LC	2006	6.345
VOLVO	BL61	2006	10.000	JCB	JS330	2007	7.498
TELESKOPIK YÜKLEYİCİLER				JCB	JS330LC	2007	7.115
JCB	540-140	2006	6.000	JCB	JS330LC	2008	4.651
MANITOU	MT932	2011	6.600	JCB	JS360LC	2010	6.962
MANITOU	MT932	2012	5.200	JCB	JS360LC	2010	7.341
LAŞTİK Lİ YÜKLEYİCİLER				JCB	JS360LC	2010	10.500
JCB	456E	2007	10.800	KOMATSU	PC200-8 T3A	2007	7.628
JCB	456ZX	2006	13.180	KOMATSU	PC270-8	2006	15.534
KOMATSU	WA450-1	1986	15.000	KUBOTA	KX080	2013	1.262
XCMG	ZL30G	2006	5.400	KUBOTA	KX121-3A	2011	3.710
SİLİNDİRLER				YUCHAI	YC135-7	2008	7.953
BOMAG	BW161AD-4	2004	3.205				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

SİF İş Makinaları Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.

Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:49/1 34956 Orhanlı-Tuzla/İSTANBUL

Tel: 0 216 352 00 00 - Faks: 0216 352 10 04 / www.sif.com.tr

HİDROMEK

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
CASE	695 SR	2010	3950	CATERPILLAR	330 CLME	2004	15500
CATERPILLAR	432	2005	N / A	CATERPILLAR	330 D	2006	14000
HİDROMEK	HMK 102B	2012	3900	DAEWOO	130 PEX	2000	N / A
HİDROMEK	HMK100S	1996	N / A	DAEWOO	SOLAR340LC-V	2006	11000
HİDROMEK	HMK102B	2002	14900	FIAT HITACHI	FH 355	2002	33800
HİDROMEK	HMK102B	2006	11000	FIAT HITACHI	FH 300	1994	30000
HİDROMEK	HMK102B	2012	3500	HITACHI	ZX 350	2005	12000
HİDROMEK	HMK102B	2012	4200	HİDROMEK	HMK 220LC	2009	7500
HİDROMEK	HMK102B	2012	4858	HİDROMEK	HMK 220LC	2010	11600
HİDROMEK	HMK102S	2006	8000	HİDROMEK	HMK 220LC	2011	10500
HİDROMEK	HMK102S	2009	7200	HİDROMEK	HMK 300LC	2010	8630
HİDROMEK	HMK102S	2011	3500	HİDROMEK	HMK 300LC-3	2010	N / A
HİDROMEK	HMK102S	2013	5600	HİDROMEK	HMK 370LC	2009	9500
JCB	1CXEC	2012	1800	HİDROMEK	HMK 370LC	2010	5600
JCB	3CX-SM 4T	2006	9000	HİDROMEK	HMK 370LCH	2011	9100
JCB	3CX-SM4T	2006	17000	HİDROMEK	HMK 370LCH	2011	9500
JCB	4CX-4WS	2000	N / A	HİDROMEK	HMK 370LCH	2011	11000
JCB	4CXSMEC	2012	N / A	HİDROMEK	HMK220LC-2	2006	5620
VOLVO	BL71	2006	9960	HİDROMEK	HMK220LC-2	2007	N / A
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER				HİDROMEK	HMK220LC-3	2011	N / A
HITACHI	ZX 170W-3	2010	N / A	HİDROMEK	HMK220LC-3	2013	N / A
HİDROMEK	HMK 140W	2010	6270	HİDROMEK	HMK300LC	2008	10150
HİDROMEK	HMK 200W	2010	3900	HYUNDAI	R210LC-7	2007	18700
HYUNDAI	170W-7	2005	7000	HYUNDAI	R290LC-7A	2005	13000
VOLVO	EW 160	2007	6000	HYUNDAI	R360LC-7A	2005	N / A
				HYUNDAI	R360LC-7A	2007	12730
				KOBELCO	SK 310	1998	9069
				KOMATSU	PC300	1999	N / A
				KOMATSU	PC350	2005	12358
				SUMITOMO	SH350HD-3	2005	N / A
				VOLVO	EC210CL	2011	8565
				VOLVO	EC55B	2007	6810

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Hidromek Genel Müdürlük

Ayaş Yolu 25. km 1.OSB, Osmanlı Cad. No:1 Sincan/Ankara / Tel: 0312 267 12 60 - Faks: 0312 267 12 39 / www.hidromek.com.tr - www.2.elmakina.com

HMF

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
FORKLİFTLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
HYUNDAI	25L/7	2010	4.300	DAEWOO	SL220LC-V	2003	12.000
HYUNDAI	25L/7	2010	4.500	DAEWOO	SL300LC-V	2005	N / A
HYUNDAI	30L/7	2010	4.500	HITACHI	ZX 650	2005	27.000
LASTİKLİ EKSKAVATÖRLER				HYUNDAI	R210LC-7	2007	11.000
HITACHI	Z170W-3	2007	15.000	HYUNDAI	R210LC-7	2004	11.000
HYUNDAI	R200W-7	2004	9.300	HYUNDAI	R250LC-7	2007	7.000
VOLVO	EW160B	2006	8.500	HYUNDAI	R290LC-7	2002	15.000
VOLVO	EW200B	2006	8.500	HYUNDAI	R290LC-7	2004	12.500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				HYUNDAI	R290LC-7	2005	12.000
DAEWOO	M300-V	2005	N / A	HYUNDAI	R290LC-7	2006	11.000
HYUNDAI	HL760-9	2011	2.800	HYUNDAI	R290LC-7A	2007	11.000
HYUNDAI	HL770-7A	2008	10.000	HYUNDAI	R320LC-7A	2007	12.000
KAWASAKI	Z95	2006	17.000	HYUNDAI	R320LC-7A	2007	12.000
KAZICI YÜKLEYİCİ				HYUNDAI	R320LC-7A	2007	13.000
VOLVO	BM 4300	1988	N / A	HYUNDAI	R360LC-3	1998	N / A
ASFALT MAKİNESİ				HYUNDAI	R360LC-3	2003	13.000
AGB TITAN	325	1997	N / A	HYUNDAI	R360LC-7	2003	11.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2004	12.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2005	12.000
				HYUNDAI	R360LC-7	2006	12.000
				HYUNDAI	R360LC-7A	2007	10.000
				KOMATSU	PC200-6	2000	14.000
				KOMATSU	PC200-6	2006	N / A
				KOMATSU	PC300-7	2007	12.500
				NEW HOLLAND	E485	2006	9.700
				SUMITOMO	SH350	2007	11.000

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

HMF Makina

Esentepe Mah. Cevizli D-100 Güney Yan Yol No:15/2 34870 Kartal / İstanbul

Tel: 0216 488 80 00 - Faks: 0216 488 91 91 / www.hmf.com.tr

ASCENDUM
Makina

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	325D	2007	12.000	CASE	721F	2012	4.200
CATERPILLAR	330	2003	29.000	CATERPILLAR	950H	2010	15.000
CATERPILLAR	330	2005	26.000	CATERPILLAR	950H	2010	15.000
CATERPILLAR	336	2011	10.800	CATERPILLAR	980H	2011	8.501
DAEWOO	420	2005	9.000	KAWASAKI	80ZV-2	2008	22.629
DAEWOO	DX300LC	2006	16.100	KAWASAKI	92 ZV	2010	8.500
HIDROMEK	HMK300 LC	2007	12.429	KAWASAKI	95 ZV	2004	14.245
HITACHI	ZX400LCH-3	2010	13.400	KAWASAKI	95 ZV	2007	5.200
HYUNDAI	290LC-7	2006	14.000	KAWASAKI	90 ZV-2	2007	15.350
JCB	JCB 8045Z	2006	7.150	KAWASAKI	90ZIV	2006	19.983
KOMATSU	PC270	2005	8.900	KOMATSU	WA320-5	2005	16.377
KOMATSU	PC300	2008	11.000	VOLVO	L110F	2009	21.919
KOMATSU	PC400	2007	4.200	VOLVO	L110F	2011	6.600
NEWHOLLAND	E215	2006	16.000	VOLVO	L110F	2012	12.082
SAMSUNG	SE280LC-2	1999	16.580	VOLVO	L150E	2004	23.562
SUMITOMO	SH450	2006	13.776	VOLVO	L150F	2009	18.966
SUMITOMO	SH450	2007	9.004	VOLVO	L150F	2010	19.856
SUMITOMO	SH450	2006	7.900	VOLVO	L150G	2012	8.300
SUMITOMO	SH450	2008	15.000	VOLVO	L150G	2012	9.000
SUMITOMO	SH480	2009	11.459	VOLVO	L150G	2012	9.300
SUMITOMO	SH480	2011	9.558	VOLVO	L150G	2012	11.200
VOLVO	EC210BLC	2005	18.144	VOLVO	L150G	2012	12.491
VOLVO	EC210BLC	2007	17.800	VOLVO	L180C	1994	34.409
VOLVO	EC210CL	2010	10.500	VOLVO	L180C	1998	34.000
VOLVO	EC240BLC	2005	13.000	VOLVO	L180E	2006	13.000
VOLVO	EC240BLC	2008	15.800	VOLVO	L180E	2006	26.555
VOLVO	EC290BLC	2007	13.000	VOLVO	L180F	2010	8.729
VOLVO	EC290BLC	2007	16.100	VOLVO	L180G	2012	6.600
VOLVO	EC290BLC	2008	6.100	VOLVO	L220G	2011	9.500
VOLVO	EC290CL	2010	11.163	VOLVO	L220G	2011	12.000
VOLVO	EC290CL	2011	7.700	VOLVO	L220G	2012	10.439
VOLVO	EC290CL	2011	8.750	VOLVO	L220G	2012	12.774
VOLVO	EC290CL	2012	5.300	VOLVO	L120E	2007	17.000
VOLVO	EC360B LC	2007	13.900	VOLVO	L120E	2007	30.000
VOLVO	EC360BLC	2002	16.000	VOLVO	L120F	2011	4.500
VOLVO	EC360CL	2010	6.425	VOLVO	L150E	2005	N / A
VOLVO	EC360CL	2010	10.387	VOLVO	L150E	2006	13.318
VOLVO	EC460B LC	2006	13.849	VOLVO	L220F	2010	10.161
VOLVO	EC460B LC	2008	13.384	BELDEN KIRMA KAMYONLAR			
VOLVO	EC460B LC	2009	7.900	VOLVO	A25D	2005	13.000
VOLVO	EC460BLC	2008	8.168	VOLVO	A25D	2007	12.500
VOLVO	EC360CL	2011	7.500	VOLVO	A35D	2006	11.600
VOLVO	EC360CL	2012	8.200	VOLVO	A35D	2006	12.000
VOLVO	EC460BLC	2006	24.289	VOLVO	A35D	2006	12.600
DOZER				VOLVO	A35D	2007	9.550
CATERPILLAR	D6R XL	2007	10.500	VOLVO	A40E	2008	27.900
KAZICI YÜKLEYİCİLER							
VOLVO	BL61	2006	10.500				
VOLVO	BL71 Plus	2006	15.000				
LASTİKLİ EKSKAVATÖR							
VOLVO	EW200	2006	14.700				

Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.

Ascendum Makina

Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL

İstanbul Tel: 0216 581 80 00 - 0216 394 40 57 - 0530 977 32 72 / Ankara Tel: 0312 592 90 00 - 0312 386 28 02 - 0530 874 87 89 / www.ascendum.com.tr

secondnew
İKİNCİ ELDEN BAKA FAYDASI



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖRLER				LASTİKİLİ YÜKLEYİCİLER			
CASE	CX330	2006	20.335	CATERPILLAR	938H	2012	3.040
CASE	CX330	2006	21.267	CATERPILLAR	950H	2009	15.990
CATERPILLAR	302.5C	2012	180	KAWASAKI	90ZV-2	2008	14.953
CATERPILLAR	305E	2012	705	KAWASAKI	95ZV	2006	7.316
CATERPILLAR	305E	2013	1.068	KOMATSU	WA430-5	2006	25.693
CATERPILLAR	305E	2013	1.205	NEW HOLLAND	170	2011	5.972
CATERPILLAR	320B	2000	24.000	VOLVO	L110F	2010	17.852
CATERPILLAR	320CL	2003	15.930	VOLVO	L120E	2006	11.200
CATERPILLAR	320DL	2006	12.535	KAZICI YÜKLEYİCİLER			
CATERPILLAR	324D	2006	11.858	CATERPILLAR	432E	2008	9.850
CATERPILLAR	324D	2007	9.158	CATERPILLAR	432E	2010	10.194
CATERPILLAR	324DL	2006	8.620	CATERPILLAR	432F	2013	1.062
CATERPILLAR	325B	1997	19.445	CATERPILLAR	434E	2006	7.318
CATERPILLAR	325BL	1999	14.704	CATERPILLAR	434E	2006	12.974
CATERPILLAR	325BL	2000	18.945	CATERPILLAR	434E	2007	9.050
CATERPILLAR	325D	2006	11.427	KOMATSU	WBR97S	2006	12.205
CATERPILLAR	325D	2006	16.585	VOLVO	BL61 PLUS	2007	3.627
CATERPILLAR	325D	2007	11.753	BELDEN KIRMA KAMYON			
CATERPILLAR	330D	2006	16.429	CATERPILLAR	740	2008	7.400
CATERPILLAR	330D	2008	21.125	CATERPILLAR	769C	1986	20.000
CATERPILLAR	330D	2008	23.585	CATERPILLAR	769C	1986	20.000
CATERPILLAR	330D	2008	23.930	KOMPAKTÖRLER			
CATERPILLAR	336D	2010	18.125	CATERPILLAR	769C	1986	20.000
CATERPILLAR	336D	2011	7.688	CATERPILLAR	AP300	2012	30
CATERPILLAR	336D	2012	3.963	CATERPILLAR	AP655D	2012	3.109
CATERPILLAR	345C	2008	27.785	CATERPILLAR	AP655D	2012	3.548
CATERPILLAR	345CL	2008	24.240	CATERPILLAR	CS54	2013	1.135
CATERPILLAR	365C	2006	24.100	CATERPILLAR	DF 110C	1998	17.000
HITACHI	ZX250LCH-3	2006	11.403	CATERPILLAR	S1600 6-82	1999	20.000
HITACHI	ZX350LCH	2005	18.650	DEMAG	TITAN 323	1996	11.207
HYUNDAI	R290LC-7	2005	8.990	DİĞER			
KOMATSU	PC350LC-7	2005	12.537	CATERPILLAR	257B3	2011	942
DOZERLER				GENIE	GS1932	2012	15
CATERPILLAR	D8L	1985	15.000	GENIE	GS2632	2012	179
CATERPILLAR	D8L	1986	33.954	GENIE	GS2632	2012	188
CATERPILLAR	D8R	2000	26.290	GENIE	GS3246	2012	999
				GENIE	GS3246	2012	999
				GENIE	GS3369RT	2012	736
				HOIST	P360	2011	3.174
				HOIST	P720	2011	2.844
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

Detaylı bilgi için:
444 1 228 KULAĞIMIZ SİZDE

Borusan Makina ve Güç Sistemleri
Meclis-i Mebusan Cad. No:35-37 Salıpazarı-Beyoğlu/İstanbul / 0212 393 55 00 - www.bmgs.com.tr



MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTİKİLİ YÜKLEYİCİLER				PALETLİ EKSKAVATÖRLER			
CASE	721D	2006	8.500	CAT	325D	2008	8.129
ÇUKUROVA	940	2011	7.528	CAT	329D	2010	8.819
KAWASAKI	KSS85ZV-2	2006	26.265	CAT	330C	2003	20.500
KAWASAKI	KSS95ZV-2	2005	33.337	DAEWOO	SL330LC-5	2000	N / A
KOMATSU	WA320-6	2010	16.800	HITACHI	ZX280LCH-3	2013	1.604
KOMATSU	WA320-6	2010	17.319	HITACHI	ZX500	2005	21.889
KOMATSU	WA420-3	1998	7.532	HITACHI	ZX670	2006	22.053
KOMATSU	WA420-3	1998	12.975	HITACHI	ZX670	2006	25.411
KOMATSU	WA430-6	2011	15.829	HYUNDAI	290LC-7	2004	12.792
KOMATSU	WA470-3	1998	N / A	JCB	JS330	1998	10.339
KOMATSU	WA470-5	2004	16.716	KOBELCO	330SK	2004	12.000
KOMATSU	WA470-5	2005	17.581	KOMATSU	PC200-7	2004	12.621
KOMATSU	WA470-5	2005	18.000	KOMATSU	PC200-7	2004	16.164
KOMATSU	WA470-5	2005	18.236	KOMATSU	PC200-7	2005	14.921
KOMATSU	WA470-5	2005	18.719	KOMATSU	PC200-8	2010	6.976
KOMATSU	WA470-5	2005	20.462	KOMATSU	PC200LC-8	2010	5.212
KOMATSU	WA470-5	2007	12.036	KOMATSU	PC200LC-8	2012	5.190
KOMATSU	WA480-5	2005	25.201	KOMATSU	PC220-3	1986	22.000
KOMATSU	WA480-5	2006	21.534	KOMATSU	PC220-8	2011	10.609
VOLVO	L150C	1998	22.377	KOMATSU	PC220LC-7	2005	14.558
VOLVO	L150E	2006	19.581	KOMATSU	PC220LC-8	2008	11.095
VOLVO	L180E	2005	25.180	KOMATSU	PC220LC-8	2009	9.329
GREYDER				KOMATSU	PC270-8	2009	12.028
KOMATSU	GD655A-5	1986	N / A	KOMATSU	PC300-5	1996	N / A
DOZER				KOMATSU	PC300-7	2005	11.637
KOMATSU	D155AX-6	2010	9.396	KOMATSU	PC300-7	2005	18.301
KAZICI YÜKLEYİCİLER				KOMATSU	PC300-7	2006	17.993
CASE	695ST	2011	3.970	KOMATSU	PC300-7	2007	10.085
KOMATSU	WB97S-5	2008	4.000	KOMATSU	PC300-7	2007	10.262
				KOMATSU	PC300-7	2007	17.349
				KOMATSU	PC300-7	2007	17.833
				KOMATSU	PC300-8	2010	8.979
				KOMATSU	PC300-8	2010	11.057
				KOMATSU	PC300-8	2011	7.500
				KOMATSU	PC300EO-7	2007	14.294
				KOMATSU	PC350LC-7	2005	16.400
				KOMATSU	PC350LC-7	2006	15.488
				KOMATSU	PC350LC-7EO	2005	21.291
				KOMATSU	PC350LC-8	2008	14.607
				KOMATSU	PC350LC-8	2010	8.981
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	6.037
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.207
				KOMATSU	PC350LC-8	2011	7.562
				KOMATSU	PC400LC-7	2004	15.000
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.162
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	15.746
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	16.700
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	17.323
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	18.026
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	18.434
				KOMATSU	PC450LC-7	2005	19.000
				KOMATSU	PC450LC-7	2007	14.960
				KOMATSU	PC450LC-7	2007	16.572
				KOMATSU	PC450LC-8	2008	10.420
				KOMATSU	PC450LC-8	2010	9.663
				KOMATSU	PC550LC-8	2011	7.718
				KOMATSU	PC650-5	1992	30.000
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							

Temsa İş Makinaları İmalat Pazarlama ve Satış A.Ş.
Kısıklı Cad. Şehir İsmail Moray Sok. 2/1 Altunizade/İSTANBUL / Tel: 0216 544 58 01 - 0216 544 58 02 / www.temsaismakinalari.com

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Starmaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						✓		✓
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Grup, Omme Lift, H.A.B Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 5814949	www.acarlarmakine.com				✓			✓	
ACR PLATFORM	Rent&Rise	0216 9705070	www.rentandrise.com				✓		✓	✓	
ADV MAKİNE	FM Gru S.R.L.	0216 5808612	www.advmakine.com.tr			✓					
AKEM GROUP	Raimondi Cranes, Maber	0216 3611352	www.akemgroup.com			✓	✓				
AKSA	Aksa, ALT	0216 6810000	www.aksa.com.tr						✓		
ALFATEK	Sandvik, Schwing Stetter, Rammer, Soosan	0216 6600900	www.alfatekturk.com	✓							
ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 3841580	www.alimar.com.tr		✓				✓		
ALTA VİNÇ	Tornello Gru	0216 4563038	www.altavinc.com			✓					
ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 3414530	www.ansanhidrolik.com.tr			✓	✓				
ARLIFT	Palfinger, Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		✓	✓	✓				✓
ARSER	Still	0216 4202335	www.still-arser.com.tr		✓				✓	✓	✓
ASCENDUM MAKİNA	Volvo, Sandvik, Air Rail Chicago Pneumatic, Moba	0216 5818000	www.ascendum.com.tr	✓					✓	✓	✓
ATİLLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com			✓	✓		✓		✓
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	✓					✓	✓	✓
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com							✓	
BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 4945527	www.kulevinc.com			✓	✓		✓		
BETONSTAR	Betonstar	0232 8685600	www.betonstar.com	✓						✓	
BLUMAQ	Blumaq	0216 3668557	www.blumaq.net							✓	
BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ	Caterpillar, Metso, Mantsinen, Mecalac, Terex O&K, BESyS, Exxon Mobil, Hoist, Genie, MAK, Olympian, NGC, Atlas Copco ClydeUnion, Sitech Eurasia	4441228	www.bmgs.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 4178189	www.boskar.com.tr		✓					✓	
BRİSA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 3858450	www.brisa.com.tr						✓		
CERMAK	Takeuchi, Terex Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	✓					✓	✓	
CEYLİFT	Ceylift	0322 3943900	www.ceylift.com		✓						
CEYTECH	Ceytech	0322 3943900	www.ceytech.com						✓		
ÇELİKBILEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr		✓				✓		
ÇESAN	Çesan	0312 2670500	www.cesanas.com	✓					✓		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orlaco	0212 4827818	www.cozum-makina.com							✓	
ÇUKUROVA İTHALAT	Link-Belt, Clift, McCloskey	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	✓	✓	✓				✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	✓	✓						
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitex, Ormig	0216 4565705	www.dasoto.com.tr	✓		✓	✓			✓	
DELKOM GRUP	Delkom	0312 3541384	www.delkom.com.tr								✓
DEVİRAN KEPÇE	Devran	0212 2784763	-						✓		
EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	4442449	www.emsamak.com	✓					✓	✓	
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Atlas Copco, Dynapac, Schmitz, Iveco, TCM, Tailift, KCP, Cometto	0216 4466464	www.enka.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
ERKE GROUP	Soilmec, PTC, IHC, Sem, Leffer, Saici, Locatelli, Fuwa, Faresin, Grindex, Toyo, Compair	0212 3603535	www.erkegroup.com	✓		✓	✓		✓	✓	✓
ERKİN İŞ MAKİNELERİ	Erkin	0256 3712933	www.worldpower.com.tr	✓		✓		✓	✓		
ERKOM	Everdigm, Mine Master, GHH, Famur, Hazemag, Turbosol, Rotair	0312 3549300	www.erkom.com.tr	✓		✓			✓	✓	✓
ESSA GRUP	Parker Plant, Power Curbers, Roadtec, Power Pavers	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	✓							
FORD	Ford	4443673	www.ford.com.tr					✓			
FORMAK	Formak, Baoli	0216 4526860	www.formakforklift.com		✓					✓	
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Backhus, Ardelt, Kröger, PDI	0212 3932400	www.forsen.com.tr			✓			✓		
GAMA	Zoomlion, Lonking, Mustang, PrimeTech, Manitex Lifting, EP	0312 2484200	www.gama.com.tr	✓	✓	✓					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						✓		
GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 2670994	www.goker.com.tr	✓						✓	
GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Güriş, Furukawa	0216 3050557	www.gurisendustri.com	✓					✓	✓	✓
HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan	0216 3943210	www.hamamcioglu.com	✓					✓	✓	✓
HASEL	Linde, Terex, Kobelco	0216 6342100	www.hasel.com	✓	✓				✓	✓	✓
HCS MAKİNA	Liebherr	0216 4925751	www.hcs-liebherr.com.tr			✓					
HİDROKON	Hidrokon	0332 4448811	www.hidrokon.com			✓					
HİDROMEK	Hidromek	4446465	www.hidromek.com.tr	✓					✓	✓	
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Airo, D&A, Mantovanibenne	4444634	www.hmf.com.tr	✓	✓		✓		✓	✓	
HYTSU	Hytsu	0232 8770044	www.hytsuforklift.com.tr		✓					✓	✓
İMER-L&T	Imer-L&T	0382 2662300	www.imer-lt.com.tr	✓							
İMİ	Venieri, Astec, Arjes, GF Gordini	0312 4251006	www.imi.biz.tr	✓							
İLKERLER	Allison Transmission, Omega, Federal Power, CVS Ferrari, Stanadyne, Delphi	0212 5768080	www.ilkerler.com		✓				✓	✓	✓
İNAN MAKİNA	MTB, IHI	0212 5492500	www.mtbbreakers.com	✓		✓		✓	✓	✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
İSTANBUL VİNC	Starlift, Jekko, Mantall, CTE, Holland Lift, Instant Upright, IPS	4441629	www.istanbulvinc.com			✓	✓			✓	
JUNGHEINRICH	Jungheinrich	4445864	www.jungheinrich.com.tr		✓					✓	
KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Ausa, Atlas Copco	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	✓					✓	✓	
KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, RTG Klemm, Prakla, Goldhofer	4442494	www.karun.com.tr	✓		✓			✓	✓	
KARYER TATMAK	Bomag, Cifa, Casagrande, Jlg Heli, Lintec, IPC Gansow, Dulevo	0216 3836060	www.karyer-tatmak.com	✓	✓		✓		✓	✓	
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						✓		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com	✓					✓	✓	
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 5278991	www.koza-is.com	✓							
LASZIRH	Laszirh	0212 7714411	www.laszirh.com						✓	✓	
LIEBHERR	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	✓		✓				✓	
MAATS	Manitou, D'avino, MRT Atlas Weyhausen, DitchWitch	0312 3543370	www.maats.com.tr	✓	✓		✓		✓	✓	
MAKLİFTSAN	Hangcha	4446553	www.makliftsan.com.tr		✓					✓	✓
MEKA	Meka	0312 3979133	www.meka.com.tr	✓						✓	
MERCEDES	Mercedes	0212 8673000	www.mercedes-benz.com.tr					✓		✓	✓
METALOKS	Metaloks	0312 3941692	www.metaloks.com.tr						✓		
MICHELIN	Michelin	0212 3175262	www.michelin.com.tr						✓		
MTU	MTU	0212 8672000	www.mtu-online.com						✓	✓	
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Prreundt, Goo-Far	0216 4596902	www.mundesmakina.com								✓
NET MAK	Netlift, Netinox, GrabiQ	0216 3642400	www.netmak.com.tr		✓		✓	✓		✓	✓
OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						✓		
OYMAN MAKİNA	Oyman	0462 7112425	www.oymanmakina.com.tr	✓				✓	✓	✓	✓
ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 5491339	www.ozismak.com		✓	✓	✓		✓	✓	✓
ÖZKARA HİDROLİK	Eurocomach, Faresin, MDB	0312 354 27 33	www.ozkarahidrolik.com	✓						✓	
ÖZMAK	Xcmg	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	✓		✓					
PAGE	Dillinger Hütte, Sleiþner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 5744497	www.page-ltd.com						✓	✓	
PAKSAN	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			✓	✓				
PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 3337579	www.paksoytekni.com.tr								✓
PALME MAKİNA	Palme	0216 4660478	www.palmemakina.com	✓					✓		
PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 4430070	www.penamaden.com	✓					✓		
Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	✓		✓	✓				

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	✓						✓	✓
REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 5930942	www.rekarma.com.tr	✓	✓	✓	✓			✓	
RENAULT	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr						✓		✓
TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 5640200	www.tirsan.com.tr						✓		✓
SANDVIK	Sandvik	0216 4530700	www.sandvik.coromant.com								✓
SANKO MAKİNA	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Donaldson	4442767	www.sankomakina.com.tr	✓	✓				✓	✓	✓
SCANIA	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr						✓		✓
SITECH	Trimble	0216 2500001	www.sitech-eurasia.com								✓
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 3520000	www.sif-jcb.com.tr	✓						✓	✓
SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 3991555	www.silvansanayi.com							✓	
SOLİDEAL	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr							✓	
TEKNİKA	Clark	0212 2502550	www.teknikatas.com.tr		✓						
TEKNO ŞİRKETLER GRUBU	Potain, Stros, Bennighoven Maccaferri	0216 5776300	www.tekno.com.tr			✓	✓			✓	✓
TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 8151469	www.teknomak.com.tr	✓							
TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com	✓	✓				✓	✓	✓
TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 5081800	www.teramak.com.tr			✓	✓				
TETAŞ	Chery	0212 8669100	www.tetasmakina.com	✓	✓						
TGM KULE VİNC	Tgm	0380 5537414	www.tgmkulevinc.com			✓				✓	✓
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr		✓					✓	
TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann	0216 5602020	www.tsmglobal.com.tr	✓					✓	✓	
TUNÇ FORKLİFT	Yale	0212 2443198	www.tuncforklift.com		✓					✓	
TÜNELMAK	Tünelmak	0216 5610990	www.tunelmak.com.tr	✓					✓	✓	✓
TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 2333333	www.turktraktor.com.tr	✓						✓	✓
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 4258868	www.uygunlar.com	✓	✓	✓				✓	✓
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 5820040	www.uzmanlarplatform.com			✓					
UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane	0224 2413090	www.upmakine.com				✓			✓	✓
VOLVO PENTA	Volvo	0216 6557500	www.volvopenta.com								✓
WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wackerneuson.com.tr	✓						✓	✓
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	✓							

KALİTELİ ÇELİKTE KALİTELİ ÜRÜNLERE



çelikte uzman kuruluş



400 - 450 - 500 BRINEL AŞINMA ÇELİKLERİ

HARDOX
RAEX
ABRAZO
DILLIDUR
QUARD
DUROSTAT
FORA
XAR
ROC
CREUSABRO

S690-900-960-1100 MUKAVEMET ÇELİKLERİ

WELDOX
OPTİM
RQT
S690
S700
QUEND
DILLIMAX
DOMEX
NAXTRA
DOCOL

PROFESYONEL EKİP

ÇOKLU OKSİJEN KESİM
260 AMPER PLAZMA KESİM
460 AMPER PLAZMA KESİM
4 KW 1500X3000 LAZER KESİM
6 KW 2500X4000 LAZER KESİM
12 METRE BOY ABKANT BÜKÜM
CNC/PLAZMA OKSİJEN KESİM
DELİK/HAVSA/KILAVUZ

PROJE BAZLI HER TÜRLÜ TAAHHÜT HİZMETLERİ
SİLİNDİR BÜKÜM İŞÇİLİKLERİ
HER TÜRLÜ TALAŞLI İMALAT
KAYNAK ve MONTAJ İŞÇİLİĞİ

KOVA İMALAT VE TAMİRİ
İŞ MAKİNASI ATAŞMANLARI İMALATI
DAMPER BÜKÜM VE İMALATI
HAZIR BİÇAK VE ATAŞMANLAR

YENİ ÜRÜN GRUPLARI
SEKTÖRE YÖNELİK ÇÖZÜMLER
MÜŞTERİ ETKİNLİKLERİ



ANKARA
Aydın Plastikçiler San. Sİt. 595.Sk. No:28 - 30 - 32 Ostim/Ankara
Tel: 0312 394 16 92 - 93 - 94 / Faks: 0312 394 26 30

İZMİR
Ankara Cad. No:369/8 Naldöken/Bornova/İzmir
Tel: 0232 479 65 64 - 478 53 28 / Faks: 0232 479 64 14

İSTANBUL
İstanbul Anadolu Yakası Org. San. Bölge. 8.Sk. No:2 Tuzla/İstanbul
Tel: 0216 593 02 44 - 45 - 46 - 47 / Faks: 0216 593 02 48

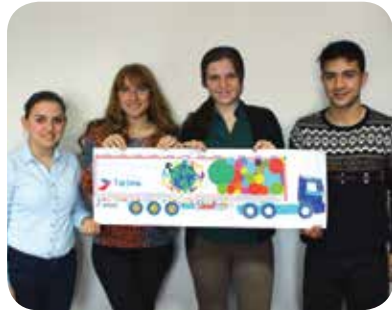
info@metaloks.com.tr
www.metaloks.com.tr



Cummins motorlu antika yarış otomobili, Interma'ta sergilendi

Aytuğlu Dizel'in sosyal medyada yer verdiği paylaşımda yoğun ilgi gören aracın aslının Amerika'da müzede olduğu, ilk yarışına 1933 yılında katıldığı ve 530 hp gücünde 12 silindirli Cummins QSB6.7M uçak motoruna sahip olduğu belirtildi.

Tırsan stajyerlerinden renkli treyler



Tırsan stajyerlerinden Turan Feyzioğlu Ticaret Meslek Lisesi öğrencileri Ezine, Merve, Çiğdem ve Bayram, rengarenk bir treyler hayal etti. Firma, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı sosyal medyadan kutladı.

Viranşehir Hazır Beton'a özel mikserler Imer-LT'den

Imer-LT İş Makinaları, sosyal medyada yer verdiği paylaşımda Viranşehir Hazır Beton'a teslimatını gerçekleştirdiği renkli beton mikserleri ile bol kazanç diledi.



Atlas Copco çalışanlarından kıyı temizliği

Atlas Copco, Turmepa ile İstanbul Kınalıada sahilinde kıyı temizliği yaptı. Ekipler toplamda 263 kg atık topladı. Firmanın sosyal medya hesabında yer verilen paylaşımda, "Sürdürülebilir bir dünya ve denizler için el ele verdik" ifadelerine yer verildi.



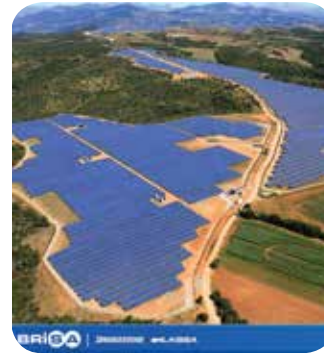
Coşkun Aral, Koç Fest'te öğrencilerle buluştu



Dünyaca ünlü savaş fotoğrafçısı ve belgesel yapımcısı Coşkun Aral, Koç Fest'te Gaziantep Üniversitesi öğrencileriyle biraraya geldi. Ford Trucks Uluslararası Fotoğraf Yarışması'nda danışmanlık görevini de sürdüren Aral, keyifli konuşmaların ardından öğrencilerin merak uyandıran sorularıyla 2 saatten fazla sahnede kaldı.

Geleceği #YenilenebilirEnerji belirleyecek

Çevre duyarlılığıyla öne çıkan Brisa, sosyal medyada yer verdiği paylaşımda, Uluslararası Enerji Ajansı'nın hazırladığı rapora göre dünya çapında kurulu güneş enerji kapasitesinin 177 GW'a ulaştığını, bu rakamın 2008'deki miktarın 10 katı olduğu bilgisini verdi.



Tekirdağ Belediyesi, EMK Treyler'i tercih etti



EMK Treyler, Tekirdağ Belediyesi'ne treyler teslimatı gerçekleştirdi. Firma haberi sosyal medyadan takipçileriyle paylaştı.

Mercedes-Benz'den 'İşte geleceğin kamyonu!'

Mercedes-Benz Kamyon, 2025 yılının kamyonunu kullanıcılarıyla birlikte tasarlıyor. Mercedes-Benz Türk'ün sosyal medya hesaplarında yer verdiği paylaşımda, geleceğin kamyonunda hangi özelliklerin olması gerektiği kullanıcılara soruluyor.



Cummins Orijinal Yedek Parçaları

"Orijinalini Korum" - Güvenebileceğiniz Kalite

Motor parçalarının performans, güvenilirlik ve dayanıklılık değerlerinde gerçek bir farklılık vardır. Yakından bakınca, tasarım, imalat çalışmalarındaki farklılığı siz de göreceksiniz. Her Cummins Orijinal Yedek Parçası, üretim hattında en son teknoloji hassas kalite testlerinden geçirilmektedir. İşte bu sebeptir ki, Cummins Orijinal Yedek Parçaları her zaman kullanmaya değer parçalardır.

Cummins Avrupa Dağıtım Ağı, Tüm Avrupa servis noktaları ve Yetkili Bayileri ile parça desteği sağlamaktadır.

Daha fazla bilgi için, lütfen Cummins Türkiye veya Yetkili Bayi ile irtibata geçiniz.

Aytuğlu Dizel Yedek Parça San. ve Tic. Ltd. Şti.

İdealtepe Mahallesi, Dik Sokak.
No:13, Maltepe, 34841, İstanbul
T: 0(216) 410 80 52
F: 0(216) 416 50 93
yedekparca@aytuglu.com
www.aytuglu.com



KÂR

ORİJİNAL JCB MOTOR PARÇALARINDA

%25 İNDİRİM!



Tüm Kazıcı-Yükleyici ve Teleskobik Yükleyicilerde geçerlidir.
Kampanya 31 Temmuz 2015 tarihine kadar geçerli olup, stoklarla sınırlıdır.
SİF JCB kampanyayı sonlandırma, uzatma ya da fiyatları değiştirme yetkisini saklı tutar.

SİF JCB

sif.com.tr