

RENT

Universal Handlers,
kiralama tecrübesini
Yale ile pekiştirdi

Avrasya Tüneli projesinde
Tekno tercihi

Sarlar İnşaat Genel Müdürü
Ahmet Sarı:

“Kiralama
stratejik bir
ortaklıktır”

Operasyonel
araç kiralama
hız kesmiyor

Borusan
İş Makinaları,
kiralama filosunu
genişletiyor

Yükseltme platformlarının
profesyonel oyuncusu:
Rent&Rise



Kiralama Sektörüne SANKO'dan Yeni ve Yerli Çözümler



Türkiye'nin ilk ve tek yerli Teleskobik Forklifti MST Kiralama Sektörünün hizmetinde.... Üstelik Şimdi Kolayca Kiralayabilirsiniz...

Yaklaşık 30 ülkeye ihracatı gerçekleştirilen MST Kazıcı Yükleyicilerden sonra MST Teleskobik forkliftler de çok yönlü kullanım özellikleri ve geniş atışman seçenekleriyle inşaat sektöründe birçok iş için en ideal çözüm. Şimdi, MST Teleskobik Forkliftleri kolayca kiralayabilir, işlerinizi rahatlıkla çözebilirsiniz...



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



İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Editör
Cem Eker
ceker@forummakina.com.tr

Grafik Tasarım
Nazlı Solak
nsolak@forummakina.com.tr

Haber ve Reklam İletişim
Soğanlık Yeni Mh. Balıkesir Cd. No:6
Uprise Elite Residence C1 AB Blok K:18 D:163
Kartal / İstanbul
0216 388 80 13 - 0539 961 00 26
www.fmrent.com

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. İki ayda bir yayımlanır.
FM Rent Dergisi, T.C. yasalarına uygun olarak
yayımlanmaktadır.
Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı,
FM Rent Dergisi'ne aittir.
İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı 01 | Kasım • Aralık 2015

Büyüyen pazarın boşluğunu dolduruyoruz

Otomotiv sektörünün başı çektiği kiralama faaliyetleri, son yıllarda iş ve inşaat makinelerine de gözle görülür bir şekilde yansımaya başladı. Gerek maliyet hesaplamaları, gerek firmaların yatırım yaptıkları araç ve makinelerden çok kendi çekirdek işlerine odaklanabilmeleri, gerekse sağladığı hareket kabiliyeti açısından kiralama yöntemi cazip bir hal alıyor.

Avrupa'ya bakıldığında ise bir inşaat projesinin ihtiyaç duyabileceği, hatta insanların günlük hayatta kendi evlerinde bile kullanabileceği her türlü ekipmanın kiralanabilme özelliği bulunuyor.

Biz de Forum Makina ailesi olarak kiralamanın gelişim potansiyeline kayıtsız kalmak istemedik. Kiralama seçeneğinin sunduğu avantajları tüm Türkiye'ye yaymak ve sektörün sağlık bir şekilde büyümesine destek olmak amacıyla sektörde bir ilk olan FM Rent dergimizin ilk sayısını siz değerli okuyucularımıza sunuyoruz.

Heyecanını duyduğumuz ilk sayımızda kiralamanın demirbaşı olan otomotivin yanı sıra iş makinesi, vinç, platform, forklift gibi önümüzdeki yıllarda kiralama sektörünün önemli oyuncular olacağı sinyali veren ürün gruplarının bu yöndeki gelişmelerini teker teker mercek altına aldık. Bununla birlikte satın alma yerine kiralamayı tercih eden kullanıcıların kiralama yöntemine olan bakış açılarına da yer verdik.

Forum Makina dergimizde sağladığımız doğru ve tarafsız haber imajımızı FM Rent dergisinde de sürdürerek sektörde kalıcı olmak istiyoruz.

Saygılarımla,

Cem Eker

20

14
Röportaj

Universal Handlers Genel Müdürü
Özgür Pala:
“Yale’nin kalitesiyle beraber
kiralama, servis ağır ve teknik
beceri tecrübelerimizle uzman bir
yapıya sahibiz”

18
Röportaj

İş Leasing Genel Müdürü
Hasan K. Bolat:
“İş makineleri için operasyonel
kiralamanın önü açık”

20
Röportaj

Sarılar İnşaat Genel Müdürü
Ahmet Sarı:
“Kiralama stratejik bir
ortaklıktır”

24
Röportaj

Borusan İş Makinaları Kiralama Müdürü
Özer Şahin:
“Önümüzdeki beş yıl içerisinde
filomuzu bugünkünün iki katına
çıkarmayı hedefliyoruz”

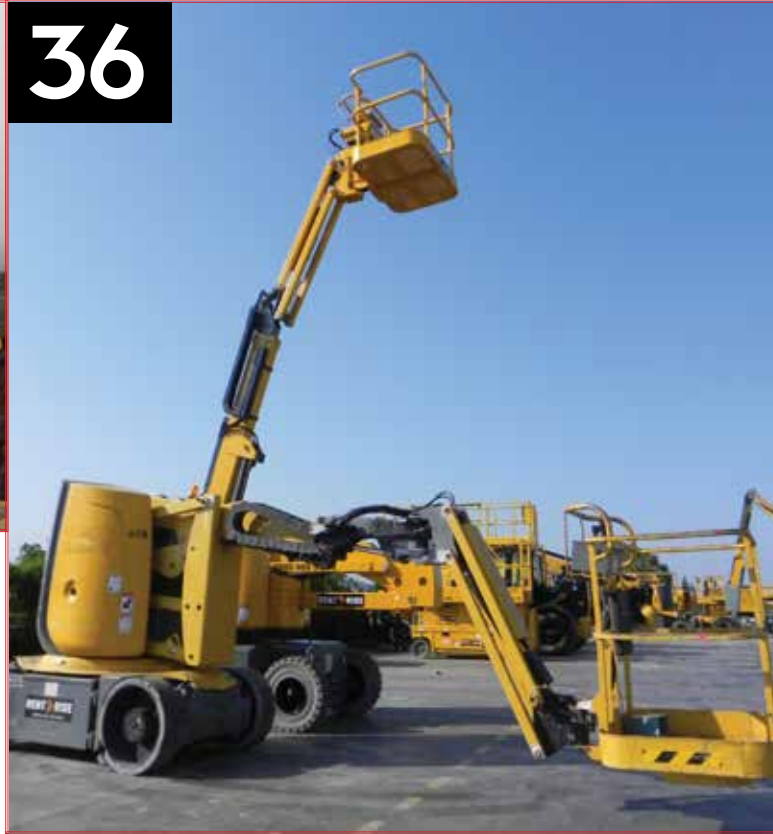
28
Röportaj

Arvento Genel Müdürü
Özel Hıncal:
“Araç takip sistemleri kiralama
firmaları için vazgeçilmez bir hale
geldi”

30
Röportaj

Asya ve Avrupa’nın karayoluyla
ilk kez deniz tabanının altından
birleştiği projede Potain kule
vinçler kullanılıyor

36



42



24



14



30



18

40

Borusan Makina’dan Kayseri’deki
rüzgar enerji santrali projesine
kapsamlı destek

34
Röportaj

Rent&Rise Kiralama Şefi
Evren Göymen:
“Müşterilerimiz kiralama
sektörünün profesyoneli
olduğumuzu görüyor”

36
Röportaj

Kiralama filolarının yeni JCB’si:
3CX Compact

40
Haber

Büyük sanayi kuruluşlarının uzun
vadeli tercihi:
DAS Makina

42
Röportaj

Kiralama sektörünün baş aktörü:
Operasyonel Araç Kiralama

44
Araştırma

Türkiye’de son bir ayın önemli
hizmet alım ihaleleri ve sonuçları

47
İhaleler

IPAF Türkiye'deki faaliyetlerini güçlendiriyor

Uluslararası Kendinden Tahrikli Yükseltme Platformları Federasyonu IPAF, genişleme planları çerçevesinde üyelerine kaliteli yerel hizmet sunabilmek, üye ve eğitim merkezlerine eleman alım süreçlerini geliştirmek amacıyla Türkiye için yarı zamanlı bir temsilci istihdam edecek.



Yeni IPAF temsilcisi, kendinden tahrikli yükseltme platformlarının bölge genelinde daha güvenli ve verimli şekilde kullanımını teşvik etmekten sorumlu olacak. Kamu ve endüstriyel kuruluşlarla işbirliği kurmak, IPAF'a yeni üye ve eğitim merkezleri kazandırmak, IPAF'ın güvenlik ve eğitimle ilgili çalışmalarını sektörde yaygınlaştırmak gibi görevler de yeni personelin sorumluluk alanına girecek.

IPAF CEO'su Tim Whiteman konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Türkiye ve İskandinav ülkelerinde istihdam edeceğimiz temsilciler, IPAF'ın bölgede sayısı her geçen gün artan üyelerine daha iyi hizmet vermek için sürüdüren 5 yıllık planın bir parçasıdır." Daha fazla bilgi almak ve iş başvurusu yapmak için www.ipaf.org/jobs adresi ziyaret edilebilir.

JLG, İngiltere'de yılın en büyük siparişini aldı

İngiltere merkezli A-Plant makine ve ekipman kiralama firması, JLG'ye toplam 8,3 milyon euro değerindeki 300 adet kendinden yürüyüşlü yükseltme platformu siparişi verdi.

A-Plant tarafından sipariş edilen platformlar; 10-24 metre erişimli dizel eklemli, 14-26 metre erişimli dizel bomlu, 10-14 metre erişimli akülü ve 4-12 metre erişimli akülü makaslı modellerden oluşuyor.

JLG ile yıllardır çalıştıklarını belirten A-Plant Bölge Yöneticisi Paul Dennis, "JLG bize pazarda en yüksek özelliklere sahip ürünleri sağlıyor. Müşterilerimizin her geçen gün daha çok, çevreci ve Stage IIIB sınıfı düşük emisyonlu makineleri tercih ediyor olması, bu alımdaki tercihimizde belirleyici etken oldu. Daha uzun çalışma süresi sağlayan, sıfır emisyonlu ve hidrolik yağa bağımlılığı daha az makineler satın aldık" dedi.



SARI

HER ZAMAN KAZANDIRIR

DÜNYA DEĞİ JCB İŞ MAKİNALARI;
SEKTÖRÜN BEL KEMİĞİ KİRALAMA FİRMALARINA, MÜTEAHHİTLERE,
BELEDİYELERE, MADENCİLERE VE İŞİNİ BİLEN YATIRIMCILARA
HER KOŞULDA KAZANDIRIR.



YÜKSEK 2. EL DEĞERİ
DÜŞÜK İŞLETME MALİYETİ
DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ
YAYGIN SERVİS AĞI

SİF JCB

sif.com.tr

Ruthmann'dan iki yeni araç üstü platform: STEIGER ® T 170 ve STEIGER ® T 360

Almanya merkezli araç üstü platform üreticisi Ruthmann, 17 ve 35 metre erişim yüksekliğindeki iki yeni modelini Almanya'da her yıl geleneksel olarak düzenlenen 'Platformcular Gününde' tanıttı.

Başta kiralama firmaları, belediyeler ve enerji dağıtım firmaları olmak üzere oldukça geniş kullanım alanı olan her iki platformun da sınıflarında ihtiyaç sahipleri için modern birer alternatif olduğu belirtiliyor.

T360'ın 5 kademeli, T170'in ise 2 kademeli olan teleskopik bom sistemleri ve 185 derece dönen jibleri yüksek dayanımlı özel çelikten üretilmiş. Bu yapıyla ekstra güvenlik, denge ve kullanım kolaylığı sağlandığı belirtiliyor.

15 ton ve üzeri araçlar için tasarlanan Ruthmann'ın 35 metre çalışma yüksekliği sınıfındaki yeni T360 modeli, 31 metrelik yanal erişim mesafesinde 100 kilogramlık sepeti ile sağlanan neredeyse 360 derecelik hareket kabiliyeti ile erişimin zor olduğu işlerde kullanıcılara avantaj sağlıyor.

7,49 ton şasi üzerine uygulanabilen 17 metre erişim yüksekliğine sahip yeni T170 modeli özel bir dikey destek mekanizmasına sahip bulunuyor. Güçlü ve kompakt yapısı ile 12 metrelik azami



yatay erişim mesafesinde 100 kilogram sepet taşıma kapasitesi sağlıyor. Her iki model de azami 600 kilogram sepet yük kapasitesi sağlıyor.

T360'ın uzunluğu 9,47 metre, yüksekliği 3,77 metre ve aks aralığı 7 metre iken; T170'in uzunluğu 7,48 metre, yüksekliği 3,36 metre ve aks aralığı 3,6 metre olarak belirtiliyor.



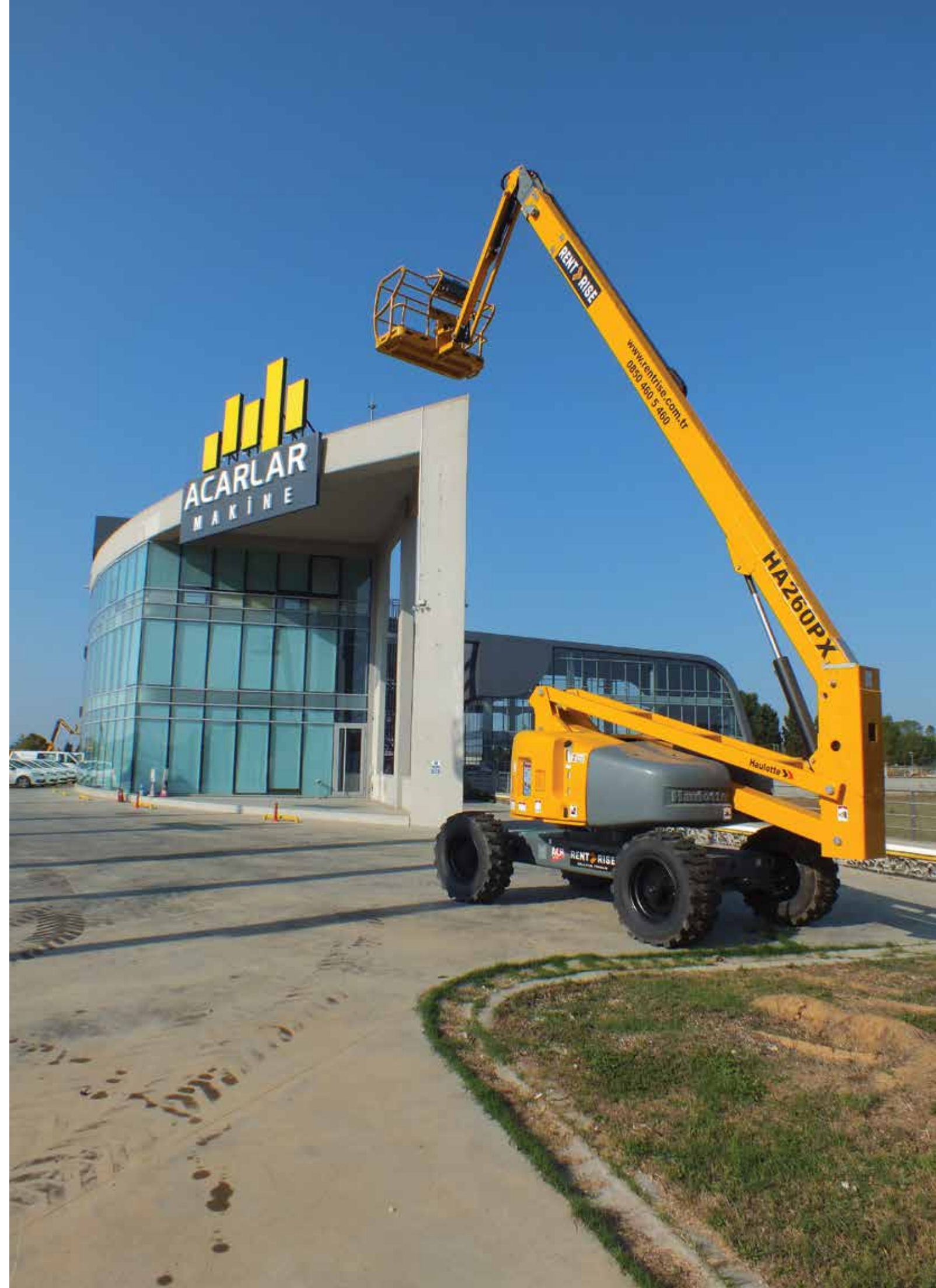
Kässbohrer, yeni low-bed dümenleme sistemini tanıttı

2002 yılından beri Tırsan bünyesinde faaliyetleri sürdüren Alman treyler üreticisi Kässbohrer, 18 Eylül 2015 tarihinde Almanya Goch Fabrikasında gerçekleştirilen SBB – Low-Bed Test gününde, Knorr-Bremse firması ile birlikte geliştirdiği yeni low-bed dümenleme sistemi olan "Steer-by-Brake" teknolojisini müşterilerine tanıttı.



Ağır taşımacılıkta kullanılan ve üçten fazla dingile sahip olan semi-treylerler, AEK (Avrupa Ekonomi Komisyonu) 79'uncu yönetmeliği gereğince, bulunduğu ülke mevzuatında tanımlanan dönüş yarıçapı gereklilerini yerine getirmek için serseri (kendinden dümenlenebilir) akslar ile donatılıyor. Ancak, serseri aksların kullanımının karmaşık dümenleme işletimi ve yüksek malzeme maliyetleri getirdiği belirtiliyor.

"Steer by Brake" teknolojisi aracın mevcut elektronik fren sistemine entegre edilebildiğinden, SBB teknolojisi kullanımının, lastik aşınımı ve bakım açısından toplam satın alma maliyetlerini en aza indirdiği ifade ediliyor. Sistem, 2016 Mayıs ayından itibaren satışa sunulacak.



Kompakt tasarımı Airo eklemli platformlar ile kullanım ve nakliye kolaylığı

Türkiye’de kullanımı hızla yaygınlaşan personel yükseltici platformları yakından takip eden HMF Makina, 2013 yılında İtalyan Airo markasının temsilciliğini alarak bu pazara adım attı. Personel yükseltici platform alanında uzmanlaşan ve bu alanda 30 yıllık tecrübeye sahip olan, Airo platformlarını üreten Tigieffe firması, aynı zamanda köklü forklift üreticilerinden birinin eski ortağı olarak da biliniyor.



Fransa, İspanya ve Rusya başta olmak üzere daha birçok ülkede yaygın olarak kullanıldığı belirtilen Airo marka personel yükseltici platform ürün hattı; X serisi makaslı, A serisi eklemli ve V serisi dikey modellerden oluşuyor. Türkiye pazarında özellikle makaslı ve eklemli modellerin yaygın şekilde kullanıldığı ifade ediliyor.

Üç farklı eklemli platform seçeneği

Airo eklemli platformlarda akülü, dizel ve çift enerjili (akülü-dizel) olmak üzere üç farklı güç sistemine sahip model seçenekleri sunuluyor. 12 metreden 23 metreye kadar çalışma yüksekliği sağlayan tüm bu modeller, kompakt tasarımları sayesinde kolay şekilde nakledilebiliyor.

Airo eklemli platformlar, kullanıcılarına hem platform üzerinden hem de gövde üzerinden kontrol imkânı sunuyor. Platform azami yükseklikteyken dahi kullanıcıya sürüş imkânı tanıyor ve hassas oransal kontrol özelliği sayesinde sarsıntısız ve güvenli şekilde kullanılabilir. Platformlar, ekran üzerinden takip edilebilen hata uyarı sistemine ve şarj uyarı göstergesine sahip bulunuyor.

Riskli zeminlerde çalışmayı durduran ve geri kaymayı engelleyen blokaj sistemi ile Airo eklemli platformlarda sürüş daha güvenli kılınıyor. Platformlar herhangi bir arıza durumunda manuel olarak hareket ettirilebiliyor ve güvenli şekilde indirilebiliyor.

Airo eklemli platformlarda, dar veya platformun erişemeyeceği alanlar için jib dönüş alternatifli model seçenekleri ile daha geniş bir çalışma alanı imkânı sağlanıyor.

Akülü modeller iz bırakmayan ve darbe emici özellikli lastiklerle donatılmış. Ayrıca, kullanıcılara deep cycle veya traksiyoner akü seçenekleri de sunuluyor.

Hidrostatik şanzımanlı dizel eklemli platformlar 4 tekerden tahrik sağlıyor. Makinelerin tasarımı bakımların en kolay yapılabilmesi şeklinde yapılmış.



Airo ile, İşgücünüz Güvende, İşiniz Zirvede!

Dünyanın önde gelen personel yükseltici platform markası, İtalyan Airo, şimdi HMF güvencesiyle Türkiye’de.

Tüm arazi ve hava koşullarında güvenle kullanabileceğiniz; üstün manevra kabiliyetine sahip Airo platformlar, fonksiyonelliğiyle işinizi kolaylaştırır, teknolojiyle iş güvenliğinizi garanti eder.

Her türlü ihtiyaca farklı şase alternatifleriyle yanıt veren 50’e aşkın model.

Ana modeller:

- Makaslı (X SERİSİ)
- Eklemli (A SERİSİ)
- Dikey (V SERİSİ)

X SERİSİ MAKASLI
PLATFORMLAR

HMF | **AIRO**

Vinç ve platform kiralama sektörü temkinli davranmalı

2015 yılının başından beri yükselme eğiliminde olan dolar/TL kuru, 3 liranın da üzerine çıktı fakat hala ateşi sönmedi. 7 Haziran seçimlerinden sonra beklenen koalisyonun kurulamaması ve erken seçim kararıyla derinleşen siyasi belirsizliğin yanı sıra küresel ekonomideki gelişmeler de dolar/TL'yi teyakkuzda tutmaya devam ediyor. Dolara ilişkin beklentiler ise genellikle mevcut seyrin devam edeceği yönünde.

20 yıla yakın geçmişle sektörün en büyük oyuncularından olan İstanbul Vinç'in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bilgin, gelişmelerin vinç ve platform kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmaları nasıl etkileyeceği ve ne tür önlemler alınması gerektiğine dair sektöre rehberlik edecek nitelikte açıklamalar yaptı. Bilgin, euro ve doların tırmanışa geçmesiyle birlikte makine maliyetleri ve akaryakıt fiyatlarının da etkilendiği göz önüne alındığında dövizdeki yukarı hareketi şu sözlerle yorumladı:

“Dövizdeki artış yatırımların azalmasına neden olacak, piyasayı daraltacaktır. Daralan piyasada cirolar düştüğü gibi bu daralma, rekabeti tetikleyecek ve kiralama fiyatları rekabet nedeniyle düşecektir. Kiralama sektörü son yıllarda makine yatırımlarını öz kaynaklarından ziyade banka kredileri ve leasing kullanarak yaptı. Bunlar da dolar ve euro bazında olduğu için her artış firmalarımıza ek yük getirmektedir. Kredi geri ödemelerinde büyük zorluklar olacaktır. Ayrıca firmaların kısa vadeli döviz borçları yükseklerde seyrederken yükselen kur, bu firmaları nakit krizine sürüklemektedir. Bu da ödeme yapamayan ve kapanan firma sayısını yükseltecektir. Kiralama sektörü her gün alacak tahsilatında daha da zorlanacaktır.”



Mustafa Bilgin
İstanbul Vinç Yönetim Kurulu Başkanı

Döviz hareketlerinin gelecekteki durumları

Döviz hareketlerinin gelecekteki durumlarına dair değerlendirmeler yapan Mustafa Bilgin, ekonomistlerin tahminlerini de göz önünde bulundurarak şu ifadeleri kullandı:

“En iyimser tahmin, 1 Kasım seçimleri sonrasında ortamın düzelmesi durumunda dolar/TR kuru 2,75-3,00 TL bandında dengeleneceği yolunda. Hedef seviyeler ise yılbaşından hemen sonra 3,15-3,30 TL olarak görülüyor. Bu iyimser tablonun gerçekleşebilmesi için seçimlerin ertelenmemesi, Çin'den kaynaklanan global bir krizin yaşanmaması, derecelendirme kuruluşlarının notumuzu düşürmemesi ve 1 Kasım'dan sonra istikrar vadeden bir hükümetin kurulması gerek.”

Seçimlerin ertelenme ihtimalinin dış sermayeyi korkuttuğunu ve yatırımcının yatırımlarını ötelediğini vurgulayan Yönetim Kurulu Başkanı Bilgin, seçime az bir süre kala sektörün kısa süreli de olsa canlanacağını söyledi.

Ne tür önlemler alınmalı?

Yönetim Kurulu Başkanı Bilgin, böylesine dalgalı bir ortamda tecrübesine dayanarak şu tavsiyelerde bulundu:

“3, 6 ve 12 aylık dönem nakit akış tabloları hazırlanmalı, varsa zayıf ve problemli yönleri tespit edilmeli. Bu tablolarda eğer bize problem yaratabileceğimizi düşündüğümüz noktalar varsa şimdiden önlem almalıyız.

Bu dönemde yatırımlarda temkinli olmak hatta dondurmak gerek. Kararlarımızda özellikle 1 yıl sonra doların 3,85'e kadar yükselebileceğini, iş hacminin yüzde 20-40 oranında düşebileceğini göz önünde bulunduralım. Kredi ve leasing işlemlerinde TL bazında borçlanılmalı, borçları mümkün olduğunca uzun vadeye yaymalı. Çalışanlarla daha yakın ilişki içinde olmalı, takım ruhu daha canlı tutulmalı. Pazarlama faaliyetleri ve kalite artırılmalı.”



İşLeasing

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

İŞ'TE ÇİZGİNİZ!

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



- İsteddiğiniz 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.

BMS'den Palfinger'e 8 milyon Euro tutarında araç üstü platform siparişi

Danimarka merkezli uluslararası vinç kiralama firması BMS, Palfinger'e toplam değeri 8 milyon euroyu bulan 13 adet araç üstü platform siparişi verdi.



Tamamı 3 akslı ve ful hava süspansiyonlu P410 model, 6x2 Scania kamyonlara monte edilecek olan araçlar, takip eden 12 ay içerisinde birer birer teslim edilecek. BMS'nin başta Almanya, İngiltere, Norveç ve İsveç'teki hizmet merkezlerine dağıtılacak olan platformların çalışma yüksekliği 55 ila 103 metre arasında değişiyor.

Firmanın hali hazırda makine parkında, en büyüğü, Palfinger'in de en büyük modeli olan WT1000 olanak üzere toplam 25 adet araç üstü platform bulunuyor. 2014 yılında 134 milyon euro ciro sağlayan ve toplam 650 kişinin çalıştığı BMS firmasının parkında toplam yaklaşık 400 araç bulunuyor.



Liebherr uzmanlarının kaza raporu açıklandı: "Mekke'deki vinç teknik açıdan hatasızdı"

Suudi Arabistan'a gönderilen Liebherr vinç uzmanlarının araştırmalarına göre devrilen LR 11350 model paletli vinç, kaza anında 190 metre bom uzunluğu ile uzatılmış durumdayken dış alanda park halindeydi. Öncesinde ise zaman zaman montaj işleri için kullanılıyordu.

11 Eylül 2015 günü öğleden sonrasının ilerleyen saatlerinde rüzgâr hızı saatte 85 kilometreyi aştı; şiddetli bir sağanak ve kum fırtınası başladı. Şiddetli yağmurla birlikte sıcaklık aniden 20 derece kadar düştü.

Bu şartlar altında paletli vinç bir anda rüzgâra yakalanarak yürüyüş takımının son destek makarası üzerine devrildi.

Açıklanan raporda, LR 11350'nin kullanım kılavuzuna ve rüzgâr hızı tablolarına göre vinç böylesine yüksek bir rüzgâr gücüne dayanamazdı. Bu koşullarda devrilme riskine karşı bom zemine indirilmiş olmalıydı.



Forklift ve Jeneratörlerimizde Kiralama Dönemi Başlamıştır!!!



KALİTEYİ GÜVENLE KİRALAYIN

ENKA
güvencesiyle...

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 11 88 (PBX)
Diyarbakır Bölge Md. :0412 251 66 68 (PBX)
Trabzon Bölge Ofisi :0462 325 22 88



Universal Handlers Genel Müdürü Özgür Pala:

“Yale’nin kalitesiyle beraber kiralama, servis ağı ve teknik beceri tecrübelerimizle uzman bir yapıya sahibiz”

STFA Holding grup şirketlerinden Universal Handlers, 2003 yılından bu yana forklift ve depo içi ekipmanların operasyonel kiralaması alanında faaliyet gösteriyor. Türkiye’nin önde gelen işletmelerine hizmet veren Universal Handlers, uzun yıllara dayanan kiralama operasyonu, Türkiye geneline yayılmış servis organizasyonu ve uzman ekibinin yanına 1919 yılında ilk elektrikli forklifti Avrupa pazarına sunmasıyla tanınan Yale marka forklift ve istif makinelerinin distribütörlüğünü ekleyerek müşterilerine satış hizmeti de vermeye başladı.



Özgür Pala
Universal Handlers Genel Müdürü

Universal Handlers Genel Müdürü Özgür Pala ile bir araya gelerek istif makinelerinin ve Universal Handlers’ın kiralama sektöründeki etkinliği hakkında konuştuk.

İstif makineleri sektörü 2015 yılının ilk 3 çeyreği hakkında genel bir değerlendirme yapar mısınız?

Sektörün pozisyonunu koruduğunu söyleyebiliriz fakat Avrupa’ya geçilen sipariş adetlerine bakıldığında bir düşüşün başladığı görülüyor. Bu nedenle 4’üncü çeyrekte bir önceki yılın 4’üncü çeyreğine kıyasla bir düşüş olacağını bekleyebiliriz. 2015 yılsonu rakamlarının, bir önceki yılın çok az altında kapatacağını tahmin ediyoruz. Bununla birlikte gerek ülkemizin seçim öncesi içinde bulunduğu ortam, gerek ABD’de beklenen faiz artışı, gerekse Çin’den gelen düşük büyüme rakamları 2016 yılının 2015’e göre daha zor geçeceğini gösteriyor.

Kiralama sektörünün dünya ve ülkemizdeki durumunu özetler misiniz?

İş ve istif makineleri kiralama faaliyetleri açısından dünyayı

3’e bölecek olursak ABD, Avrupa ve Asya olarak nitelendirebiliriz. İş modellerine daha yakın olduğumuz pazar Avrupa. Avrupa’da ise her 3 makineden 2’si kiralama yoluyla çalışıyor. Yaklaşık yüzde 65’lik bir kiralama oranından bahsediyoruz. İngiltere ve İskandinav ülkeleri bu işin lideri denilebilir.

Türkiye’de ise Avrupa kadar net bir istatistik yok fakat pazardaki büyük oyuncular takip ettiğimiz için hesaplamalar yapılabiliyor. Aktif çalışan istif makinelerinin sayısı 60 bin civarında dersek bunun yüzde 15’ini operasyonel ve profesyonel kiralama anlamında değerlendirebiliriz. Bu anlamda Türkiye, henüz yolunda başında sayılır. Diğer ülkelerdeki oranları yakalayabilmemiz için orta vade ekonomik istikrarın sağlanması ve faiz seviyelerinin batı düzeylerine gelmesi öncelikli gereklilikler olmakla birlikte iş modeli anlayışımızın da yavaş yavaş değişmesi gerekiyor.

Kiralamanın gelecek dönemde daha da çok tercih edileceğini düşünüyor musunuz?

2020 yılında aktif istif makineleri sayısının 60 binden 100 bine geleceğini öngörüyoruz. İngiltere ortalamasında kiralama yapabilir duruma gelirse 70 bin adet kiralık makineye ulaşabiliriz. Yavaş da ilerlese bu rakamları yakalayabiliriz. Kiralamanın sağladığı avantajlar doğrultusunda artan bir talep göreceğiz.

Tercih edilmesinin sebeplerini nelere bağlıyorsunuz? Kiralamanın avantajları neler?

Yatırım yapacak paranız kısıtlıysa o parayı en verimli şekilde kullanmanız gerekiyor. Sermayeyi çeşitli işlere böldüğünüz takdirde avantaj kaybediyorsunuz. En verimli şekil de çekirdek işinize yatırım yapmaktır.

Kiralama yöntemi, çekirdek işinize yatırım yapma imkânı sunuyor ve gerçek işinize odaklanabiliyorsunuz. Ayrıca makinelerin bakımıyla, eğitimiyle, ikinci el değerleriyle uğraşmıyorsunuz. Bunun haricinde muhasebe açısından birtakım avantajları var. Kiralama yaptığınızda fiili harcamanızla muhasebedeki gider yapınızı birbirine eşleştirmiş oluyorsunuz fakat satın alma yaptığınız zaman bunlar çoğunlukla eş gitmiyor. Dolayısıyla her şey dâhil konsolide fatura ve direkt giderleştirebilme olanağınız oluyor.

Öte yandan kriz dönemlerinde biraz daha esnek davranabiliyorsunuz. Eğer iyi şartlarda bir kontratınız varsa toplam maliyetinizi daha doğru bir şekilde yönetebiliyorsunuz. Bütün bunları bir araya koyduğunuzda kiralama daha doğru bir model olarak karşınıza çıkıyor.



Merkezi ABD Ohio'da bulunan ve Nacco Materials Handling Group bünyesinde yer alan Yale, 140 yıllık geçmişiyle sektörün en eski markaları arasında yer alıyor. Dünya genelinde 62'den fazla ülkede 150'yi aşkın distribütörü, 12 üretim tesisi ve yaklaşık 5.400 kişilik kadrosuyla müşterilerine hizmet veren Yale'nin 3 ana ürün grubu bulunuyor: Dizel LPG'li ve CNG'li forkliftler, akülü forkliftler ve depo içi ekipmanlar. Günümüzde Yale, 1 tondan 16 tona kadar geniş bir yelpazede forklift ve depo içi ekipman üretiyor.

Yaklaşık 100 yıl önce ürettiği elektrikli forkliftin tecrübesini tüm ürünlerine yansıtan Yale, depo içi ekipman grubunda yeni MR serisi reach-truckların yumuşak geçişli asansör yapıları ve kaldırma kapasiteleri konusunda bir adım önde olduğu belirtiliyor. Yale transpaletleri ise süper kompakt boyuttan ağır uygulama boyutuna kadar farklı alt kategorilerdeki ürünleriyle farklı uygulamaların tümü için çözümler sunuyor.

universalhandlers Yale



Kiralyan ve kiracı tarafından bakıldığında hangi noktalar ön plana çıkıyor?

Kiracı tarafından bakıldığında kiralamada 3-4-5 yıllık gibi uzun süreçlerden bahsederek bu neredeyse bir ortaklığa dönüşüyor ve kiracı, kaliteli bir çözüm ortağına ihtiyaç duyuyor. Bu çözüm ortağı sadece makine sunmuyor. Makinenin 7/24 hizmette kalmasını sağlayan bir partner olması gerekiyor ve bu partnerin doğru maliyetli ve kapasiteli makineyi ortaya çıkarması gerekiyor. Kiralayan

çözüm ortağı olarak görürken kiraya veren danışmanlık yapıyor. Her iki taraf da açık oynayıp kiralama konusunda uzmanlığını masaya koyarsa daha verimli bir sonuç ortaya çıkacaktır.

İstif makinesi kiralamasında “en ideal makine” kavramı var mı?

Operasyondan operasyona değişiyor fakat kiralamada çalışacak makine üst düzey kalitede ve maksimum verimde

olmalı. Çünkü uzun soluklu işlerden bahsediyoruz. Makine, eğer iyi bir makineyse daha az sorun çıkarıyor ve yürütme maliyeti daha makul seviyelerde oluyor. Yine iyi bir makine, kullanım döneminin sonunda daha yüksek bir değerle tekrar operasyona verilebilir. Bu yüzden kiralamadaki en ideal makine, iyi performans sağlayan bir makinedir. Düşük sıvıdaki bir makine, ihtiyaçları iyi bir şekilde karşılayamıyor.

Universal Handlers, Yale'nin distribütörlüğünü alması sonucu yeni bir yapılanma içerisine girdi. Universal Handlers'ın faaliyet kapsamı nedir?

Yale'nin distribütörlüğünü almamızla birlikte ürün gamında olan tüm ürünleri Yale markasıyla kiralyoruz fakat ürün gamında olmayan makineleri farklı markalarla kiralamaya devam edeceğiz. Bu distribütörlüğü seçerken Yale'nin operasyonel kiralamadaki ihtiyaçlarımızı en uygun şekilde karşılaması, en önemli kriterlerimizden bir tanesiydi. Yale bu anlamda

premium grupta bir makine, dünyada en bilinen 2 temel kavramı dayanıklılık ve verim. Türkiye'nin de içinde bulunduğu EMEA bölgesi, barındırdığı 3 üretim tesisi ve 1 araştırma merkeziyle önemli lojistik avantajlara sahip. Türkiye pazarına sunulan ürünler, Avrupa'da bulunan üretim tesislerinde üretilirken gerek standart ve belgelendirmelere uyum açısından, gerekse ürün teslimi açısından büyük avantaj sağlıyor. Aynı zamanda bölgesinde bulunan Ar-Ge merkezi sayesinde hem global pazar için hem de Avrupa pazarına özel ürünler tasarlıyor. Buradan bakıldığında bizim için çok uygun bir seçim oldu. Kiralama, yedek parça, servis ve ikinci el organizasyonlarımız zaten hâlihazırda devam ediyordu, distribütörlük olarak en baştaki halkamızı da tamamlamış olduk.

Türkiye'de nasıl bir organizasyonla hizmet veriyorsunuz?

Satışı gerçekleştirdikten sonra müşteriye her zaman yakın

olmanız ve 7/24 mantığıyla ulaşabiliyor olmanız gerek. Bu anlamda satış sonrası hizmetler konusunda yaygın bir yapımız bulunuyor. İstanbul dışında Bursa, İzmir, Eskişehir ve Adana bölgelerimiz ve Türkiye geneline yayılmış 100 adet mobil durumda teknisyenimiz var. Bu yapımız hem satış hem kiralama tarafında hizmet verecek.

Makine parkınızın adedi ve mali değeri hakkında bir rakam verebilir misiniz?

Şu anda yaklaşık 1.500'e yakın aktif çalışan makinemiz var. Türkiye için büyük bir rakam. Toplam park değeri olarak da yaklaşık 50 milyon euroluk bir değerden bahsedebiliriz. 2020 yılına gelindiğinde makine sayısının 2 katına ulaşılması, bizim iş planımız içerisinde.

Universal Handlers'ın ortaya koyduğu fark nedir?

İlk etapta gerek satın alma müşterisi gerekse kiralama müşterisi açısından makinenin kalitesi çok önemli. Dayanıklılık ve performans

konusunda hiçbir sorunu olmayan, hatta teknik veriler anlamında rakiplerinden üstün olan bir makineden bahsediyoruz. Makine tarafında hiçbir sorun yok. Arkasından satış sonrası hizmetler yapılanması geliyor. Yukarıda da bahsettiğim gibi 100'e yakın teknisyenimiz hizmet veriyor. Yedek parça konusunda kurumsal bir gücümüz ve yedek parça yapımız var. Akşam saat 3'e kadar sipariş

verdiğinizde Hollanda'daki yedek parça merkezinden ertesi gün Türkiye'ye ulaşıyor. Hem bizim hem de temsil ettiğimiz markanın stok yapısı benzersiz imkânlar sunuyor. Kiralama faaliyetleri açısından değerlendirildiğinde karşınızda güçlü bir partner var. Vade sınırimız yok, çünkü klasik bir kiralama firması değiliz. Yüksek adetlerde makine kiralamak isteyen müşterilerimize rahatlıkla cevap verebiliyoruz.

Bunun için finansal yapımız yeterli.

Yale'nin kalitesiyle beraber kiralama, servis ve teknik tecrübelerimizle uzman bir yapıya sahibiz, birçok projede de bunu yansıtıyoruz. ABD'de yüzde 27 pazar payıyla lider konumda olan Yale'yi önümüzdeki 10 yıl içerisinde Türkiye'de satış yapılan markalar arasında en üst grubun içerisine sokmayı hedefliyoruz.

RENT



İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat: “İş makineleri için operasyonel kiralamanın önü açık”

Otomotiv sektörünün başı çektiği kiralama faaliyetlerinde iş ve inşaat makineleri de pastadan payını almaya başladı. İş ve inşaat makineleri kiralama alanında da faaliyet gösteren satıcı firmaların, leasing şirketleriyle bir işbirliği içerisine girdiği takdirde Türkiye’deki operasyonel kiralama faaliyetlerinin büyüme kaydedeceği öngörülüyor.

İş Leasing Genel Müdürü Hasan K. Bolat, operasyonel kiralamanın Türkiye’deki potansiyeli hakkında görüş bildirdi.

Her geçen gün büyüyen kiralama firmalarına şahit oluyoruz. Türkiye’deki bu oluşuma bakışınız nasıl?

Bildiğiniz üzere yeni leasing kanunuyla birlikte operasyonel kiralama da devreye girdi. Leasing sektörünün ilk olarak gözünü çevirdiği yer otomotiv kanadı oldu. O alanda uluslararası bağlantıları bulunan, ortaklıkları olan çok güçlü oyuncular var. Leasing şirketleri operasyonel kiralama alanına tam anlamıyla giriş yapamadı. 20-25 bin araç sayılarına ulaşılmadığında pek verim alınamıyor. Öbür tarafta iş ve inşaat makineleri operasyonel kiralama işi var. Türkiye’de önü çok açık, satıcı firmalar o alanda faaliyet gösteriyorlar fakat henüz yeterli değil.

Bu konuda ne tür çalışmalar yapılabilir?

Sadece bu işe yoğunlaşacak ciddi bir kadronuz olmalı ya da stratejik ortaklıklar yapılmalı. Satıcı firmaların leasing şirketleri gibi finansal imkân sağlayacak bir faktörle faaliyet göstermeleri çok daha faydalı olur. İşin finansman tarafını biz sağlayabiliriz. Halihazırda bazı satıcı firmalar, kendilerine dışarıdan sağlanan finansman imkânları çerçevesinde bu işi yapıyorlar. Leasing şirketlerinin ise daha büyük çaplı kaynaklara



Hasan K. Bolat
İş Leasing Genel Müdürü

erişim imkânı, geniş banka ağı var. Müşteriye erişim, müşteri analizi ve ilişkileri çok kolay. Dolayısıyla satıcı firmaların da bu banka ağı ve müşteri tabanına ihtiyacı var. Bakım ve servis tarafı, ikinci el değerlendirilmesi ise onlar tarafından sağlanabilir. Makinelerin hangi şartlarda kaç saat çalıştığını, markanın kalitesini biliyorlar. Makineler teknoloji sayesinde uydudan

takip ediliyor. Güçlü ortaklıklarla bu işin ileri gideceğini düşünüyoruz. Bu modeller üzerinde çalışılıyor, görüşmeler devam ediyor. Bizim iş ve inşaat makineleri sektörüne olan inancımız tam. Güçlü bir ortaklık kurulursa neden olmasın? İş ve inşaat makinelerinde 2015 yılı ilk yarısı ortalaması itibarıyla yüzde 10,1 olan payımızı artırarak var olmaya devam edeceğiz.



Büyük çaplı filo kiralamaları yapan firmalara bakış açınız nasıl?

Bu firmaların yaptıkları iş, bir makineyi alıp kiraya verip kredi borcunu ödemek olduğu için daha çok proje bazında değerlendiriyoruz. Örneğin bir firma 50 adet istif makinesi alıyor, yurtdışında kurumsal bir firmaya kiralityor, o gelirle de makinelerin borcunu ödüyor. Dolayısıyla bilanço analizleri daha farklı olduğu için biz de proje bazlı değerlendiriyoruz. O işten elde edilecek gelirle borç ödenebilecek mi, ona bakıyoruz.

Filo alımlarına yönelik talepler hangi ürün grubunda yoğunlaşıyor?

Özellikle istif makineleri grubunda talep daha çok, kurumsal firmalar artık makine satın almak yerine kiralama yoluna gidiyor. Onun dışında kamu sektörüne kiralama yapan firmalar da bize bir teklifle geldiği takdirde sıcak bakarız, değerlendiririz.

Yurtdışı uygulamalarıyla ilgili araştırmalarınız oldu mu?

Örneğin ABD’de sadece uçak leasingi üzerine faaliyet gösteren devasa firmalar var. Uçağı belli bir süreyle alıp iade ediyorlar. Uçağın bedeli ödenmemiş fakat kalan bakiyesi, fiyatı belli, bakımları yapılmış. Leasing şirketi ikinci el değerini hesaplayıp başka bir havayolu şirketine kiralityabiliyor. Dolayısıyla oturmuş ve uluslararası standartları olan bir sektör. Birdenbire yurtiçine gelmesi kolay değil.

İş ve inşaat makineleri sektörünün Türkiye ekonomisinin aynası olduğuna katılır mısınız?

Bu sektör, ekonominin göstergesi anlamında önem teşkil ediyor. Sektör hakkında bilgisi olmayanlar iş ve inşaat makinesi dendiğinde ilk etapta konut yapımı gibi düşünüyor. Konut yapımında makine kullanımının payı küçüktür. Hâlbuki madenden altyapıya, barajdan yola kadar birçok yerde kullanılıyor. Eğer bu projelerde yatırım zayıflarsa sektör de duruyor.



Sarılar İnşaat Genel Müdürü Ahmet Sarı: “Kiralama stratejik bir ortaklıktır”

Altyapı ve yol inşaatlarıyla faaliyetlerine başlayan Sarılar İnşaat, 1994 yılında hizmet kapsamına iş makinesi kiralama hizmetlerini aldı. Bugün Sarılar İnşaat’ın başlıca faaliyet alanları içerisinde iş merkezi, konut, AVM, yol inşaatı gibi çeşitli altyapı ve üstyapı işleriyle her türlü araç ve iş makinesini kapsayan kiralama operasyonları bulunuyor.



Ahmet Sarı
Sarılar İnşaat Genel Müdürü

Gerek kamu sektörü gerekse özel sektör için tüm Türkiye geneline yayılan iş hacmiyle Sarılar İnşaat, bir inşaat projesinde ihtiyaç duyulan tüm makine ekipmanı kiralama hizmeti veriyor. Sarılar İnşaat’ın makine parkında 6.500’e yakın motorlu araç bulunurken bunun yaklaşık 1.300’ünü iş makineleri oluşturuyor. Firma, projelere uygun makine ekipman sunarak müşterilerine bir danışmanlık da sunuyor. Genel Müdür Ahmet Sarı, kiralama faaliyetlerinin inşaat sektörüne sunduğu avantajları hakkında görüş bildirdi.

İş makinesi kiralama fırsatını nasıl yakaladınız?

İlk iş makinemizi kendi işlerimizde kullanmak için 1993 yılında aldık. Adetler arttıkça makinelerin boş kalmaması için kiraya vermeye başladık. Boşta kalan makinenin ekstra maliyeti olur. Operatörlerin maaşı devam eder, makine bakım ister. İş makineleri tabiri caizse çocuğunuz gibidir, bakmazsanız olduğu yerde yıpranır.

İş makinesi ve otomobil kiralama arasında ne farklar bulunuyor?

Anadolu yakasından Avrupa yakasına geçerken ünlü bir otomobil markasının en az 10 adet bayisini görürsünüz, arabanızın bakımını kolaylıkla yaptırabilirsiniz. İş makinesinde böyle bir imkân yok. Bunun bakımı ustaya göre değişir. Kendi kademenizi oluşturmazsanız bu işte başarılı olma ihtimaliniz yoktur. Yedek parçasını tedarik etmek ayrı bir iştir. Yakıt ve yağ konusunda hassas olmak

gerekir. Bir otomobili herkese kullanabilirsiniz fakat iş makinesinde operatör vardır, acemi bir operatöre verdiğinizde en ufak bir hatası pahalıya mal olur. Otomobili kolaylıkla tamirciye götürebilirsiniz, makine için tır şarttır. Bu da ayrı bir maliyettir ve tırın da trafiğe çıkma saatleri vardır. İş makinesi kiralamak ayrı bir uzmanlık alanıdır.

“İnşaat firmaları kiralamanın nimetlerinin henüz farkında değil”

Türkiye’de kiralama neden yoğun olarak tercih edilmiyor?

Ülkemizde hep “Mal benim olsun, zengin gözükeyim.” mantığı var. İnşaat firmaları makine parkının olmasını ister, kiralamanın nimetlerinin henüz farkında değiller. Böyle bir imkân olduğunu ve ihtiyacı olacak makineyi de bilmiyorlar. Oysaki kiralama, stratejik bir ortaklıktır. Ayrıca Türkiye’deki firmalar uzun vadeli firmalar olmadığı için kiralama hizmeti veren firmaların kaçıp gideceği korkusu var.



Talep edilmemesinin bir diğer sebebi ise Avrupa’daki finans koşullarının Türkiye’den daha rahat ve oranları daha düşük olmasıdır. Daha kurumsal oldukları için bizden daha profesyonel düşünüyorlar. Araç kiralamaya baktığınızda da bu böyle. Henüz Avrupa’nın yüzde 50’si kadar araç kiralama faaliyetimiz yok.

Kiralama yapan firma açısından makinelerde ya da hizmette önemli olan hususlar nelerdir?

Diyelim ki bir hafriyatçı veya müteahhitsiniz ve 1 adet makineniz var. Makinede olası bir arızada servis çağıracağınız veya götüreceksiniz, tır

bulacaksınız. Yani uzmanlığınız olmayan bir alana enerji harcamış oluyorsunuz. Biz sözleşme gereği makineyi hemen kaldırıp yerine en geç 24 saat içinde emsal bir makine indiriyoruz, işin yürümesini sağlıyoruz. Makineye farklı bir operatör bindiğinde operatörden kaynaklı arızayı çözmek sorun olur. Biz makineyi sadece bir operatöre zimmetliyoruz. Müteahhit hangi işte hangi makinenin çalışacağını bilmez. Bir hafriyat alacak olduğunda 20 tonla da alabilir, 40 tonla da. 40 tonla aldığı zaman zemin çökebilir, 20 tonla aldığı zaman 1 haftalık işini 15 güne çıkarabilir. Biz “Senin işine bu makine uygun diyoruz.” Yani danışmanlık hizmeti veriyoruz.



Kamu kuruluşları tarafından baktığımızda işi yapan fen işleri bölümüdür, tamiriyle uğraşan ise satın alma tarafıdır. Birçok yerden teklif gelmesi, sonuç bildirgesinin yazılması, kararların alınması gibi prosedürler 15-20 gün sürüyor ve iş kaybindan dolayı büyük zararlar oluyor. Kamuda öngörülemez doğal afetler olduğu takdirde dışarıdan destek aldıklarında avantajlı oluyor. Kamu sektörü, kiralamanın avantajlarını görünce taleplerini son zamanlarda artırdı.

Peki, müşteri açısından önemli olan neler?

Müşteri, makine parkının çeşitliliği ve genişliğine bakar.

"Makine ve ekipman konusunda Türkiye lideriyiz"

Makine ekipman parkınızın çeşitliliğinden bahsedermisiniz?

Türkiye'de 10 firmayı birleştirseniz yine de bizim kadar çeşitliliğe sahip olamazlar. Kamyondan tıra, sahne aracından mutfak aracına, telehandlerdan vidanjöre, golf aracından traktöre, ekskavatörden kompresöre, kazıcı yükleyiciden finişere, vinçten motosiklete kadar her türlü motorlu taşıt kiralama hizmetimiz var. Kalitede sınır yoktur, kalite büyüktür. Her gün kendinizi güncellemeniz gerekir. Güncelleyemezseniz piyasadaki liderlik vasfınızı kaybedersiniz. Liderliği yakalamak kolay, sürdürmek çok zordur. Makine ve ekipman konusunda Türkiye'de lider olduğumuzu biliyoruz. Toplam 6.500 civarı motorlu taşıtımız var, bunların yaklaşık 1.300'ü iş makinesi olarak tabir ettiğimiz makineler.

Parkınızda neden yoğun olarak JCB'yi tercih ediyorsunuz?

Makine tercihlerimizde bizim için en önemli kriterler sarf malzemeleri, bakım maliyetleri, ikinci el değeri ve ilk alış değeridir. JCB ile yaklaşık 13 yıllık bir geçmişimiz var.

JCB'yi cumhuriyet altını gibi görüyoruz, ikinci el değeri en yüksek marka. Bir iş makinesini 60 ay çalıştıramazsanız para kazanamazsınız. 5 yıl makine için önemli bir süreç, ancak 5 yıl sonra kârınızı görebilirsiniz.

"Sarılar İnşaat ile çalışan firmalar bir daha bırakamıyor"

Firmalar neden Sarılar İnşaat'ı tercih etmeli?

İlk olarak müşteri memnuniyetine önem veriyoruz. Sarılar İnşaat ile çalışan firmalar bağımlı oluyor, bir daha bırakamıyor. Bu da verdiğimiz hizmetten kaynaklanıyor. Çünkü istediği her makine ekipmanı tedarik edebiliyoruz. İhtiyaçlara cevap verebiliyoruz ve tahlil edebiliyoruz. Bununla ilgili yaşanan bir olayı anlatayım. Bir belediyenin hizmet sınırları içerisinde bir çöküntü meydana geldi. Kendi makinelerini getirip afeti daha da büyütecek hale getirdiler. Biz de bu makinelerin uygun olmadığını dile getirdik. Herkes hafriyatı boşaltalım derken biz yukarıdaki binalar da zarar görmesin diye zemine dolgu yaptık, dışarıdan hafriyat getirdik. Belli bir süre sonra iksalarını yaptırdık ve hafriyatı aldık. Dışarıdan gören bir firma para kazanıyormuş gibi gördü fakat doğru eylem buydu.

Bu kadar geniş bir park için operatörlerinizi nasıl yetiştiriyorsunuz?

Lise mezunu gençleri alıyoruz, yağcı olarak başlatıyoruz. Belli bir uzmanlığa ulaştıktan sonra belgelerini alıp makineye çıkarıyoruz.

Gelecekle ilgili öngörüleriniz nedir?

Kredi maliyetleri arttığında hesaplamalarımız da değişiyor. Akaryakıtta gelebilecek bir zam dengelerimizi değiştiriyor. Bu da akabinde bir tahsilat sorunu getirince firmayı zor durumda bırakabiliyor. Bu yüzden fiyat, faiz, döviz ve petrol istikrarı olmadan büyümenin zor olduğunu düşünüyoruz.



2016

2. ULUSLARARASI 2nd INTERNATIONAL İŞ MAKİNALARI CONSTRUCTION EQUIPMENT KONGRESİ CONGRESS

10 - 11 Mart / March 2016

www.vizyon2023turkiye.org

Be Sustainable, Build Future
Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et



Türkiye Cumhuriyeti
Ekonomi Bakanlığı



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

Borusan İş Makinaları Kiralama Müdürü Özer Şahin:

“Önümüzdeki beş yıl içerisinde filomuzu bugünkünün iki katına çıkarmayı hedefliyoruz”

Yaklaşık 8 yıldır profesyonel iş ve inşaat makineleri kiralama alanında faaliyet gösteren Borusan İş Makinaları Kiralama, büyüyen ve çeşitlenen makine parkı ile çok çeşitli projelerde müşterilerinin çözüm ortağı oluyor.



Özer Şahin
Borusan İş Makinaları Kiralama Müdürü

Sektör ve faaliyetleri hakkında bilgilerini almak üzere firmanın Kiralama Müdürü Özer Şahin ile bir araya geldik.

Sizce iş makinelerini satın almakla kiralamak arasındaki tercihte belirleyici olan nedir?

İş makineniz çalışınca para kazanırsınız; boşa kalırsa kaybedersiniz. Büyük miktarda para bağlıyorsunuz. Bunun finansman maliyeti var. Ayrıca, çalışmasa da yaşlanan makinenizin bir değer kaybı söz konusu. Dolayısıyla 3-5 aylık bir iş için makineyi satın alıp sonrasında başka bir iş almak için bekletmek çok doğru bir karar değil.

Havayolu firmalarını düşünün. Koltuklarını doldurarak uçağı azami sürede havada tutabilmek için birçok kampanya düzenliyor; uçuş ekiplerini kesintisiz şekilde hazır tutabilmek için dünyanın farklı şehirlerinde yüksek bedeller ödeyerek konaklatıyorlar. Uçak havada kaldığı sürece para kazanıyor çünkü.

Günümüzde iş makinesi kiralama seçeneği daha çok 5-6 aya kadar olan ve makinenin yoğun olarak çalıştığı kısa süreli projelerde ön plana çıkıyor.

Ancak son yıllarda otomobilde olduğu gibi iş makinelerinde de uzun dönemli, 12 ay ve üzeri kiralama talepleri giderek artıyor. Firmalar bu işi profesyonel kiralama firmalarına vererek kendi işlerine odaklanmayı tercih ediyorlar. Uzun dönem kiralamanın gelecekte çok daha yaygınlaşacağını düşünüyorum.

Türkiye’de firmaların kiralama tercihi artıyor mu?

Sadece büyük ölçekli değil, küçük ölçekli firmalarda da

farkındalık artıyor. Yeni nesil yöneticiler daha çok kendi yaptıkları işe odaklanarak verimlerini artırmakla ilgili çalışmalar yapıyor.

Sonuçta iş makineleri uzmanlık alanınız değilse, satın alırken yanlış makine seçimi yapabilirsiniz. Marka tercihini yanlış yapabilirsiniz. Sonrasında performansından memnun olmayabilirsiniz. Kiralamada böyle bir derdiniz yok; markayı da modeli de değiştirebilirsiniz. Veya işiniz büyüyebilir, satın aldığınız makine küçük

gelebilir. Onu gönderir, büyük bir makine alırsınız. Kiralamanın böyle avantajları da var.

İş makinelerinde kiralama neden henüz otomobilde olduğu kadar yaygın değil?

Bunun en temel sebebi otomobil sektöründeki iş hacminin daha fazla olması ve buna ilgi gösteren yabancı ve yerli sermaye yatırımlarıdır. Ancak çeşitli sebeplerden dolayı yabancı veya yerli büyük sermaye grupları iş makinesi kiralama alanına şu ana kadar yatırım yapmamıştır.

Türkiye’deki makine kiralama sektörünün büyüklüğü ve sizin bundaki payınız nedir?

Aslında piyasada kendi makinesini kullanan hafriyatçıları, projelerde alt taşeron olarak çalışan firmaları ve profesyonel olarak kiralama yapan firmaları birbirinden ayırmak gerekiyor.

Hafriyatçılık dünya genelinde yaygın olarak yapılıyor ve yapılmaya da devam edecek elbette. Ancak profesyonel

anlamda kiralama faaliyeti olarak değerlendiremeyiz. Aynı şekilde alt taşeronların da yaptığı kiralama değildir. Belli şartlar çerçevesinde müteahhit işin belirli bir kısmını tamamen onlara devrediyor. İş sadece makine kiralamak olan, operatörlü ya da operatörsüz olarak belli bir süreliğine yapılan kiralamaları gerçek anlamda kiralama olarak değerlendirmek gerekiyor.

Profesyonel kiralama hizmeti veren firmalar arasında pazar lideri olduğumuzu

söyleyebilirim. Borusan İş Makinaları olarak sekiz yıldır bu işe yatırımlarımızı durmadan sürdürüyoruz. Önümüzdeki beş yıl içerisinde filomuzu bugünkünün iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

Sizce kiralama yapacak olanlar için en önemli seçim kriteri nedir?

Bence öncelikle kiracı ile kiraya veren arasında güvene dayalı bir ilişkinin olması gerekiyor. Çünkü güvenebileceğiniz bir firma size işiniz için uygun,





Genç bir kiralık makine filonuz var, iki yaşın üzerinde makine tutmuyorsunuz diye biliyoruz, değil mi?

Evet, oldukça genç bir makine parkımız var. Ancak ürün gruplarına göre yaş ortalamaları değişiklik gösterebiliyor. Örneğin, silindir gibi az kullanılan, yılda 5-6 ay çalışıp 800 saat yapmayan bir makineyi iki yılda bir değiştirme çok gerekli değil. O yüzden belli ürün gruplarındaki kullanım süremizi biraz uzattık. Bununla birlikte günde 15-16 saat çalışarak 4.000 saate gelen, ikinci yaşını beklemeden bir yılda yenilediğimiz makinelerimiz de var. Kullanım, yaş ve saat sınırına göre değişiyor bu durum. Genelinde ortalamaya bakacak olursak makinelerimiz iki yaşın altındadır.

Borusan İş Makinaları olarak bu sektörde müşterilere sağladığınız temel avantajlar nelerdir?

Öncelikle müşterilerimize iş makinelerinden çalışma platformlarına, mobil kırıcılardan ışık kulelerine ve sıkıştırma ekipmanlarına kadar oldukça geniş ve kaliteli bir ürün yelpazesi sunuyoruz.

İş makinelerinde CAT, platformlarda Genie, mobil kırıcılarda Metso gibi kaliteleriyle alanlarında dünyada ön plana çıkan markaları kullanıyoruz. Bu firmalar hem güvenliğe, hem

konfora hem de teknolojiye yatırım yapan firmalardır. Örneğin CAT iş makinelerinde yakıt sarfıyatı her yeni modelde daha da azalıyor. Yeni D2 serisi ekskavatörlerde, M serisi yükleyicilerde bu böyle.

Hatta şimdi CAT 966M XE yükleyicilerle ilgili satın alma opsiyonlu özel bir çalışma daha yapacağız. Satış opsiyonlu kiralama olarak teklif edeceğimiz makine saatte taahhüt ettiğimiz bir değer üzerinde yakıt tüketirse farkını biz ödeyeceğiz. Taahhüt edeceğimiz yakıt değeri ise kendi sınıfında erişilmez bir değer olacak. Bu fikirler CAT'ten, Borusan'dan çıkıyor. Firmanın gücü burada ortaya çıkıyor. Bu yenilikleri müşteriye sunabilmek sektörde fark yaratıyor. Makinesine güvenerek bunu yapan başka bir firma yok.

Firmaların ihtiyaç duyduğu makinelerin çeşidi arttığı gibi iş yaptıkları coğrafyalar da fazlaşıyor. Bu da onların iş yükünü artırıyor. Bizden kiralama yaptıkları zaman aslında sadece kiralama yapmış olmuyor; makinenin performans yönetimi ve üretkenliği konusunu da bize devretmiş oluyorlar. Borusan olarak makinelerimizi uydudan takip ederek performansı ve yakıt tüketim değerlerini izliyoruz. Gerekliğinde eğitmen operatörlerimizi şantiyeye yönlendirerek verimliliği arttırmaya yönelik eğitimler veriyoruz. Makinelerdeki olası sorunları önceden tespit ederek müdahale ediyor; böylece mümkün olduğunca yapılan işin durmasının önüne geçiyoruz.

yüksek performanslı bir makine sağlayacak ve işin sonuna kadar o makinenin arkasında duracaktır.

Siz makineyi belirli bir süre içerisinde tamamlamanız gereken bir iş için kiralityorsunuz ve bu süre boyunca aktif olarak çalışacağından emin olmanız gerekiyor. Arıza yaptığı zaman, servisinin zamanında geleceğini, zamanında tamir edileceğini bilmeniz gerekir. Bu sorumluluk size değil makine sahibine aittir. Ayrıca kiraladığınız makinenin yeni model olması da büyük önem taşıyor. Çünkü teknoloji her sene değişiyor, makinelerin verimi artıyor, yakıt sarfıyatları

azalıyor. Birlikte çalıştığınız firmanın istediğiniz makine çeşidini ve yenilikleri sunabilmesi çok önemli.

Sunulan çeşitlilik ve finans gücü de önemli, değil mi?

Kesinlikle. Özellikle büyük projelerde çok sayıda makineye ihtiyacınız varsa; silindirinden dozerine, ekskavatöründen yükseltme platformuna kadar bugün Borusan dışında hepsini aynı yerde bulabileceğiniz başka bir firma yok. Farklı firmalardan tek tek toplamamız gerekir.

Bizim için önemli olan müşteri memnuniyeti ve istenilen makinenin kiralama filomuzda

hazır olmasıdır. Kiradaki makinelerimizde makul süre içerisinde giderilemeyen bir arıza olması halinde, o anda oraya en yakın makinemiz hangisiyse onu gönderiyoruz. Kiralama sözleşmesi isterse bir aylık olsun, sıfır bir makine de teslim edilebilir, 2.000 saatte olan makine de teslim edilebilir. Çünkü o makine kiralama parkı için sipariş edilmiştir, kira süresi kısa diye sıfır makine göndermeyelim diye bir politikamız yok. Önemli olan aynı model makinenin çalışma saati ne olursa olsun yüksek performansta, arıza yapmadan çalışmaya devam ederek müşterimizin işinin aksamamasıdır.



RETT

Arvento Genel Müdürü Özel Hıncal: “Araç takip sistemleri kiralama firmaları için vazgeçilmez bir hale geldi”

Arvento Genel Müdürü Özel Hıncal, Türkiye’de 470 binin üzerinde cihaz ve 34 binin üzerindeki müşteri sayısı ile Türkiye araç takip pazarının lideri konumunda bulunduklarını söyledi.

Son yıllarda ciddi bir yükseliş gösteren araç takip sistemi sektörü, GSM operatörlerinin de bu sektöre yapmış oldukları yatırımlarla her geçen gün daha da büyüyor. Özellikle kiralama sektöründe oldukça fazla kullanılan araç takip sistemi sayesinde araçların güvenliği sağlandığı gibi, periyodik bakım masraflarından ve araç giderlerinden de tasarruf ediliyor. Araç takip sistemi, kiralanan araçların yerini, hızını, kötü kullanılıp kullanılmadığının takibini yapıyor. Ayrıca sık karşılaşılan bir durum olan araç çalınmaları da engellenmiş oluyor.

Sektörün lider firmalarından Arvento’nun Genel Müdürü Özel Hıncal, büyük ölçekli firmaların yanı sıra küçük ölçekli firmaların da araç takip hizmetinden yararlandığını belirtti. Arvento firmasının Genel Müdürü Özel Hıncal’ın, araç takip sistemi sektörünün gelişimi, piyasaya sunduğu çözümler ve satış sonrası hizmetler konusunda görüş ve bilgilerini aldık.



Özel Hıncal
Arvento Genel Müdürü

Türkiye’deki araç takip sistemi pazar büyüklüğü ve geleceğe yönelik potansiyeli hakkındaki görüşleriniz nedir?

2015 yılı itibarıyla ülkemizdeki araç takip sistemi sayısının 800 bin adet civarında olduğunu öngörüyoruz. Pazar her yıl yaklaşık %25 oranına büyüme gösteriyor. Son dönemde GSM operatörlerinin bu alana yapmış olduğu teknoloji ve pazarlama yatırımlarının da etkisiyle pazarın büyüme ivmesinin hızlandığını söyleyebiliriz. Bütün bu gelişmelere rağmen yine de sistemlerin bilinirliği

ve kullanım yaygınlığı istenilen düzeyde değil. Bu bağlamda Arvento olarak araç takip pazarının lideri olmanın verdiği sorumlulukla pazarın genişlemesi ve sistemlerle ilgili farkındalığın artması için özel bir çaba harcıyoruz. Pazarlamadan Ar-Ge’ye elimizdeki bütün araçları mobil takip sistemlerinin tanınması ve kullanımının yaygınlaşması amacıyla kullanıyoruz. Geliştirip ürettiğimiz bu sistemlerin sunduğu kazanımların şirketler bazında ve ülke ekonomisi genelinde çok önemli olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki

dönemde araç takip sistemlerini temel alan yepyeni IoT (Internet of Things) çözümlerinin şirketlerin iş yapış şekillerini teknoloji ile derinden değiştireceğini öngörüyoruz.

Bu pazardaki araç takip sistemi kullanım oranı ve sizin bu pazardaki payınız nedir?

Son yıllarda özellikle güvenlik ile ilgili konular ve araç giderlerinden tasarruf isteğinden dolayı kiralama sektöründe araç takip sistemlerine olan talebin arttığını görüyoruz. Kiralama

sektörü araç takip sistemlerini en etkin kullanan ve en iyi faydayı gören sektörler arasında geliyor. Arvento olarak şu anda Türkiye’de 470 binin üzerinde cihaz ve 34 binin üzerinde müşteri sayımız ile Türkiye araç takip pazarının lideri konumundayız. Bu bağlamda kiralama sektörünün de en çok tercih ettiği araç takip markası olarak bu sektördeki yüzlerce firmayla çalışıyoruz.

Nihai kullanıcı anlamında hangi sektörler ön plana çıkıyor?

Her ölçekte firmaya ve sektöre

uygun çözümler sunabiliyoruz. Ürün portföyümüzün geniş olması bize herkesle çalışabilme imkanı tanıyor. Bu nedenle hemen hemen bütün sektörler ile çalışıyoruz. Birçok sektör lideri özel firmalar ve dev kuruluşlar Türkiye genelindeki saha operasyonlarını Arvento sistemleri ile takip ederek yönetiyor. Keza yine 30’un üzerinde belediye ve büyükşehir belediyesi bizim sistemlerimiz ile araçlarını takip ederek yönetiyor. Bu gibi büyük projelerin yanı sıra 5-10 aracı olan bir araç kiralama firması da sistemlerimizi kullanarak araçlarını takip ve kontrol edebiliyor. Müşteri portföyümüzün yüzde 90’ından fazlasını özel sektör oluşturuyor. Satış ve dağıtım yapan firmalar pastada daha büyük bir orana yer alıyor.

Kiralama firmalarına sunduğunuz özel ürün ve hizmetler nelerdir?

Araç takip sistemleri kiralama firmaları için vazgeçilmez bir ürün haline gelmiş durumda. Sistemlerimiz sayesinde hem araçların güvenliği sağlanıyor hem de periyodik bakım masrafları ve araç giderlerinden tasarruf ediliyor. Sistemimiz kiralanan araçların yerinin, hızının, kötü kullanılıp

kullanılmadığının takibini ve kontrolünü sağlıyor. Özellikle kısa dönemli kiralama yapılan Rent a Car araçları ve iş makinası gibi oldukça değerli olan araçların çalınması vakalarıyla firmalar çok sık karşılaşıyorlar. Araç takip sistemi çalınan araçların en kısa sürede bulunmasını sağlıyor. Bu nedenle sistemlerimiz kiralama firmaları için hayati bir önem taşıyor. Yine kiralama firması isterse opsiyonel bir özellikle araçlarını acil durumlarda uzaktan durdurabiliyor. Kiralama sektörü için bir diğer özel çözümümüz ise Filo Periyodik Bakım ve Servis Takip Sistemi’miz. Bu çözümümüz firmaların araçlarının periyodik bakım ve servis işlemlerini kontrol ve kayıt altına alarak, ihmalden ya da unutkanlıktan kaynaklanan gereksiz masrafları ortadan kaldırmalarını sağlıyor. Bu çözümümüz de bugün Türkiye’nin önde gelen birçok araç kiralama ve lojistik firması tarafından kullanılıyor. Birleşik Arap Emirlikleri’nde geliştirdiğimiz yeni bir uygulama ile araç kiralayan müşteriler km kotaları dolduğunda akıllı telefonlarından ek paketler satın alabiliyor, aracın kullanım durumu vb. bilgileri uygulama üzerinden anlık olarak takip edebiliyor.

Bu ürünlerin onlara sağladığı temel avantajlar nelerdir?

Güvenlik, iş takibi ve tasarruf araç takip sistemlerinin sağladığı en temel faydalar arasında yer alıyor. Araç takip sistemleri firmaların sahadaki iş yapış biçimlerini tamamen değiştiriyor. Sistemlerimiz yakıttan işgücüne uzanan geniş bir alanda tasarruf ve verimlilik artışı elde edilmesini sağlıyor. Firmalar, araçları hakkında ki birçok parametreye ve sürücü araç kullanım alışkanlıklarına sistemden gelen raporlar ile ulaşıyorlar. Araç takip sistemleri ile tasarrufun yanı sıra güvenlik konusunda da önemli çözümler sunuyor. Örneğin bazı şirketler sadece emniyetli sürüş amacıyla sistemimizi satın alıyorlar. Sistemde araçlara özel hız limiti tanımlanabiliyor ve bu hız limitinin aşılması durumunda daha önceden tanımlanan kişilere anında SMS ya da e-mail ile uyarı mesajı gönderiliyor. Hız limitinin aşıldığı durumlarda yine istenirse araç içindeki sürücü de sesli olarak uyarılabiliyor ve bu uyarı tanımlanan hız limitine düşülene kadar devam ediyor. Böylece ani hızlanmalar, ani yavaşlamalar, savrulmalar, yüksek devirde araç kullanımları takip edilerek

kötü araç kullanımı kontrol altına alınıyor ve hız yapılması engelleniyor. Bu hem kaza riskini düşürüyor hem de trafik cezalarının azalmasına neden oluyor.

Sizi pazar liderliğine taşıyan ve sektörde fark yaratan ürün ve hizmetleriniz nelerdir?

2005 yılında kurulduk ve son 9 yıldır alanımızda Türkiye’de pazar lideriyiz. Pazar liderliğini koruyabilmek ve başarıyı sürdürülebilir kılmak detaylı ve geniş kapsamlı bir çalışma planı gerektiriyor. Bu 9 yılın bir fotoğrafını çekmeye çalışırsak kendi teknolojimizi üretiyor olmamız pazarın nabzını tutan doğru ürünleri ve hizmetleri müşterilerimize sunmamızı sağlıyor. Yenilikçi olabilmek bu iş alanında büyük önem taşıyor. Yine ürün kalitemiz, satış sonrası hizmetlerimiz, işinin uzmanı ekibimiz ve güçlü referanslarımız bizi Türkiye ve dünyadaki bütün rakiplerimizden farklılaştırıyor. Bütün bunların yanı sıra kesintisiz olarak Ar-Ge’den pazarlamaya, satış sonrasında insan kaynağına şirketimizin ve hizmetlerimizin her aşamasına yatırım yapıyoruz. Bütün bu unsurların birlikteliğinin bizi başarılı kıldığını söyleyebiliriz.

RENT



Asya ve Avrupa'nın karayoluyla ilk kez deniz tabanının altından birleştiği projede Potain kule vinçler kullanılıyor

Avrasya Tüneli Projesi (İstanbul Boğazı Karayolu Tüp Geçişi Projesi), Asya ve Avrupa yakalarını deniz tabanının altından geçen bir karayolu tüneliyle birbirine bağlayacak. İstanbul'da araç trafiğinin yoğun olduğu Kazlıçeşme-Göztepe hattında 14,6 kilometrelik bir güzergâhı kapsayan Avrasya Tüneli'nde, bina ve şaft yapısı için kiralama yoluyla farklı özelliklere sahip Potain marka kule vinçler ve Stros marka inşaat asansörü tercih edildi.



Projenin 5,4 kilometrelik bölümü, deniz tabanı altına özel bir teknolojiyle inşa edilecek olan 2 katlı tünelden ve diğer metotlarla inşa edilecek olan bağlantı tünellerinden oluşuyor. Bunun yanı sıra Sarayburnu-Kazlıçeşme ile Harem-Göztepe arasında yer alan yaklaşım yolları genişletilecek, araç altgeçitleri ve yaya üstgeçitleri inşa edilecek.

11 barlık işletme basıncı TBM sayesinde saf dışı edildi

Yapı Merkezi İnşaat ve San. A.Ş. ve SK Engineering & Construction Co. Ltd. adi ortaklığıyla hayata geçirilecek tünelin açılışı gelecek yılsonu olarak planlanıyor. İstanbul'un deprem riski altında olması göz önünde bulundurularak proje için özel olarak geliştirilen TBM, (tünel açma makinesi) deniz tabanının altında günde 8-10 metre ilerleyerek 3.344 metrelik kazı çalışmasını geçtiğimiz günlerde tamamladı. "Yıldırım Bayezid" adı verilen TBM, bentonit bulamacı kullanan tünel açma makineleri arasında 11 bar değerindeki işletme basıncıyla dünyada 2'nci sırada, 13,7 metre kazı çapıyla ise 6'ncı sırada yer alıyor.

3.200 ton ağırlığa sahip TBM'in üretim süreci hakkında açıklamalarda bulunan YMSK (Yapı Merkezi-SK E&C) Adi Ortaklığı İşletmesi Makina Müdürü Mevlana Alaloğlu, "Tünel güzergahımızın en derin noktasında kumun içerisinde çalıştığımız için, üzerimizdeki zemin ve suyun oluşturduğu 11 barlık statik basıncı yenebilecek kabiliyetteki TBM sayesinde ilerdik. TBM imalatına başlamadan önce tüm güzergah boyunca ilave zemin araştırmaları ve zeminin 3 boyutlu simülasyonları yapıldı, sismik sonarlar haritalar çizildi. Sonrasında bu raporlarla imalatçı firmaya gittik. Bu tünel, dünyada şu ana kadar en yüksek basınca karşı yapılmış tünel olarak tarihe geçti." dedi.

Projede kullanılan yeni teknolojiler

Makina Müdürü Mevlana Alaloğlu, projede kullanılan yeni teknolojileri şöyle açıkladı: "Tüneli açarken, eş zamanlı olarak segment olarak adlandırılan betonarme prekast parçaları bir araya getirerek ve 12 metre iç çaplı beton kaplamayı da tamamlayarak ilerliyoruz. Bu parçalar birbirine en az 100 yıl boyunca sızdırmayacak contalar kullanılarak bağlanıyor. Tünelimiz herhangi bir depremde hasar görmeyecek. Sismik conta denilen ve üretimi Japonya'da gerçekleştirilen kauçuk esneme elemanlarına sahip çelik ringler monte edildi. Bu bağlantılar tünelin yatayda ve düşeyde esnemesine izin veriyor. Uygulama Japonya ve San Francisco'da birçok kez yapılmış ve çok güvenli olduğu biliniyor. Onun haricinde ürettiğimiz beton farklı bir dizayna sahip ve en az 100 yıl boyunca herhangi bir değişime uğramayacak şekilde üretildi. Daha önce Marmaray'da da kullanılan bu beton dizaynı, yapılan testlerde C60-C70 sınıfı kalitesinde betonun sonuçlarını veriyor."

Makine ekipman kiralamanın avantajları

Projenin makine parkının parasal değeri 52 milyon dolar olarak belirtiliyor fakat kiralık ve taşere edilen makinelerle beraber bu rakam daha da yükseğe çıkıyor. En çok kullanılan makine ekipmanlarının başında ise TBM'e bağlı özel ekipmanlar, vinçler ve kazık makineleri ön plana çıkıyor. Kule vinç ürün grubunda Potain MC 205 (10 ton maksimum taşıma kapasitesi ve 60 m. bom), Potain MCT 178 (8 ton maksimum taşıma kapasitesi ve 60 m. bom) ve Potain MC 125 (6 ton maksimum taşıma kapasitesi ve 60 m. bom), inşaat asansörü grubunda ise 1 adet 2 ton kapasiteli Stros NOV 2032 UPI inşaat asansörü kullanılıyor. Makineler kiralık olarak toplamda 2-2,5 sene faaliyet gösterecek.

Kısa vadeli kullanımlarda kiralama yoluna gittiklerini belirten Mevlana Alaloğlu, makineye ne kadar zaman ihtiyaç olacağına dair her makine için ayrı ayrı maliyet hesaplamaları yaptıklarını kaydetti. Alaloğlu, kiralamanın avantajları konusunda şu ifadeleri kullandı: "Kiralama yaptığınızda hareket kabiliyetiniz artıyor.



Mevlana Alaloğlu
YMSK (Yapı Merkezi-SK E&C) Adi Ortaklığı İşletmesi Makina Müdürü

Örneğin küçük makineyle işi yapabileceğinizi düşünürsünüz fakat daha fazla sayıda veya büyük makine gerekebilir. Kiralık makina kullanarak bunları yapabilme esnekliğine sahip oluyorsunuz. Finans konusunda maliyetleri hemen muhasebeleştirabiliyorsunuz. En önemli faktörlerden birisi de arıza anında garantide olduğunuz. Sözleşmede süre olarak ne yazıyorsa bir süre beklersiniz, sonrasında kiraladığınız firma yeni makine temin eder, makinenin bakımıyla uğraşmak durumunda kalmazsınız. Bizim işimiz inşaat, makine tamir etmek değil. Dolayısıyla herkes kendi uzmanlık alanıyla ilgilenmeli. O yüzden inşaat için en kolay yöntem neyse onu tercih ediyoruz."



“TeknoVinç’in kiralama konusunda yatırım yaptıklarını gözlemledik”

Kiralama firmalarından en büyük beklentilerinin servis ve bakım hizmetinin kalitesi olduğunu vurgulayan Mevlana Alaloğlu, makine parkları geniş olan firmaların ön plana çıktığını söyleyerek, “Büyük firmalar bakım konusuna ve yedek parça stokuna hâkim oluyorlar. Bünyelerinde uzman eleman bulunduruyorlar. İyi firmalar ‘Nasıl olsa kiralamayı yaptık, gerisinin önemi yok’ deyip bakım hizmetlerini unutmuyorlar. Herhangi bir sorun olduğunda hızlıca cevap verebiliyorlar. Örneğin bu proje için kiralama yapmış olsak da yeni kule vinçler kullanıldı. Yani bizim için kiralama gibi değil satın alma gibi oldu. Dolayısıyla TeknoVinç gibi güçlü ve her ihtiyacımıza cevap veren firmalarla çalışmayı tercih ediyoruz.” diye konuştu.

Daha önce çalıştığı firmada da Tekno İnşaat Makinaları ile iyi ilişkilerinin bulunduğunu ifade eden Mevlana Alaloğlu, TeknoVinç’i tercih etme sebeplerini ve kiraladıkları vinçlerin neden farklı özelliklere sahip olduğunu şöyle açıkladı: “TeknoVinç’in kule vinç ve inşaat asansörlerinde iyi bir hizmet verdiğini biliyoruz. Şimdiye kadar daha çok satın alma yaptık ancak kiralama konusunda da ciddi yatırım yaptıklarını gözlemledik. Birbirinden farklı özelliklere sahip vinçleri kiralamamızdaki sebep ise şaft yapısındaki kalıp ve demir ağırlıklarıyla bina yapısındaki uygulamaların tamamen farklı olmasıdır. 2 farklı yapının farklı ihtiyaçları olduğu için değişik tonajlarda ve bom boylarında makineler talep ettik. Makinelerin montajından itibaren kesintisiz destek alıyoruz. Akabinde testler yapıp sertifikalandırıldı. Sertifikaların yenilenme süreleri geldiğinde ise tekrar testler yapılıyor. Bu konuda da hızlı bir şekilde cevap verebiliyorlar.”

Yaşanmış olan kazalar neticesinde iş güvenliğinin de sektörde önemsenmesi gereken en önemli konulardan biri olduğuna değinen Mevlana Alaloğlu “Maliyetleri göze alarak güçlü bir kadro ile personeli izlemek ve gerekli önlemleri almak gerekiyor. Aksi halde böyle üzücü kazaları yaşamaya devam edeceğiz. Önemli olan böyle kazalar yaşanmadan önlemini almak. İyi firmalar bakım hizmetini ve takibini de düzenli olarak yapıyor ve bu konuda

gerekli özeni gösteriyorlar. Bu anlamda da TeknoVinç’ten almış olduğumuz hizmetten oldukça memnunuz.” diyerek sektördeki açığa dikkat çekti.

“Kiralama sektörü Türkiye’de gelişiyor”

Kiralama sektörünün Türkiye’de gelişmekte olan bir sektör olduğunu söyleyen Makina Müdürü Alaloğlu, yurtdışına oranla Türkiye’de işletme maliyetlerinin yüksek olduğuna dikkat çekti. Bu konuda finans yükünün en önemli masraf kalemlerinden biri olduğunu söyleyen Alaloğlu, şöyle devam etti: “Kredi maliyetlerinin yüksek olması direkt olarak kiralama maliyetlerine de yansıyor. Öte yandan yakıt olarak dünyanın en pahalı yakıtlarından birini kullanıyoruz. Bugün Suudi Arabistan’da çalıştığınızda yakıt, maliyet kalemi olarak sayılmıyor. Kiralama konusunda yurtdışıyla Türkiye’yi ayıran bu tür çizgiler var. Ortağımız Koreli firma, her makine ihtiyacı olduğunda kiralamak istiyor. Yurtdışında özellikle ortak girişimlerde kiralama yoluna gidiliyor, kimse mal sahibi olmak istemiyor. Türkiye’de artık her türlü makinenin kiralanabilir duruma gelmesi gerek. Günümüzde özel ekipmanların birçoğu kiralanabilir durumda değil. Dolayısıyla müteahhitler bu ekipmanları verimli kullanamıyorlar. İşlerini bitirdikten sonra makineyi parka çekiyorlar, çalışmayan makine de maddi anlamda kayıp olarak geri dönüyor.”

Kamu kaynaklarından hiçbir harcamada bulunulmuyor

Yapı Merkezi’nin en büyük özelliklerinden birisinin finans konusunda etkin çözümler sunması olduğunu vurgulayan Mevlana Alaloğlu, İstanbul Boğazı Karayolu Geçiş Projesi’nde ve Etiyopya’daki demiryolu projesinde tüm finansmanı yapıcı firmanın sağladığını hatırlatarak sözlerini şu şekilde tamamladı: “Bu tür çözümleri sağlayabilecek firmalar fazla sayıda değil. Yapı Merkezi, bu projede de kamu kaynaklarından hiçbir harcamada bulunmuyor ve uluslararası kuruluşlarca 3 finansal, 1 yaratıcı altyapı ve 1 çevre ödülü aldı. Artık inşaat sektöründe hem finansı hem de inşaatı birlikte yürütebilmeniz gerek. Çünkü bu tür mega projelerde finansı bulabildiğinizde kesintisiz iş yapabiliyorsunuz.”

RENT

Palfinger P480’den dünya çapında büyük başarı

26 Haziran’da Washington DC’de düzenlenen ve Avrupalı kiralama firmalarının katılım gösterdiği yılın en büyük organizasyonu olan IPAF Kiralama Zirvesi Toplantısı’nda, IAPA (International Awards for Powered Access) ödülleri de sahiplerini buldu. En iyi araç üstü platform ödülünü Big Lift’in distribütörlüğünü yürüttüğü Palfinger markasının P480 modeli aldı.



P480; yenilikçi teknolojisi, hafifletilmiş dizaynı ve üst düzey yanal mesafe esnekliğiyle rakiplerine kıyasla bir adım öne çıktı. Böylece Palfinger’in sektördeki yenilikçi ve yaratıcı yönünü tekrar gözler önüne serdiği bildirildi.

Avrupa IAPA ödülleri, sektörde yılın EN gösterişli ödül töreni olarak lanse ediliyor. Jüriyi oluşturan üyeler ise bu sektörün önde gelen uzmanlarından oluşuyor. Bu nedenle imalatçı firmalar arasında kıyasıya bir rekabet ortamı oluşuyor. Hem son kullanıcıların işlerini kolaylaştıracak özel teknolojiler üretiliyor hem de tüm enerji ve yatırımlar inovasyona kaydırılıyor.



Ödül hakkında açıklamalar yapan Big Lift Genel Müdürü Servet Ayhan, “P480, kompakt yapısına rağmen kendi tonajında en yükseğe ulaşabilen bir araç üstü platform. Benzersiz fly bom yapısı ve mesafesiyle sepetinin 240 derece sağa ve sola dönebilmesinin yarattığı farklılıklar, P480’in araç üstü platform sektöründe çığır açmasına sebep oldu.” diye konuştu.

Türkiye’nin tek jumbo platform filosuna sahip ilk ve tek firması olan Big Lift’in parkında 45 metreden 70 metre yüksekliğe kadar erişebilen özel platformlar bulunuyor. İstanbul Vinç ve Ayhanlar Platform’un işbirliğiyle kurulan Big Lift, özellikle rüzgârgülleri bakım-onarımında hizmetler veriyor.

Metin Kompresör’ün tercihi yine Compair oldu

Geniş makine parkı ile tüm Türkiye çapında kompresör ve jeneratör kiralama hizmeti veren, Bursa merkezli Metin Kompresör, makine parkına 10 adet Compair kompresör ekledi.



Metin Kompresör, fiberoptik kablo çekim işlerinde, endüstriyel delme sektöründeki gereksinimler için 7 bardan 21 bara, 3 metreküpten 24 metreküpe kadar Compair (Almanya) marka kompresörleri tercih ediyor.

Kompresör sektöründe öncü firma olan Metin Kompresör; ayrıca inşaat firmaları, fore-mini kazık firmaları, deniz yapı firmaları, tersaneler, kumlama firmaları, tünel ve karayolu şantiyeleri, madencilik sektörü, sondaj firmaları, belediyeler, sanayi-endüstri kuruluşları ve buna

benzer birçok sahada hizmet veriyor. Müşterinin isteğine göre Türkiye’nin neresine olursa olsun 1 gün içerisinde nakliyesi ile birlikte kiralama hizmeti vererek tercih edilen ve aranan firma iddiası taşıdıkları belirtiliyor.

Bundan sonra her zaman Compair

Metin Kompresörün makine parkını, verimli ve ekonomik bir şekilde, yüksek basınç ve yüksek kapasite sağlaması nedeni ile ağırlıklı olarak Compair seyyar kompresörleri oluşturuyor. Firma Sahibi Recep Cantürk, “Compair

kompresörlerden çok memnunuz. Devamını da getirmeyi düşünüyoruz, bundan sonra her zaman Compair.” diyerek CompAir marka kompresörler konusunda görüşlerini belirtti.

Compair kompresörler avantajlarıyla öne çıkıyor

Compair kompresörler, düşük yakıt tüketimleri ve üstün performansları ile ön plana çıkıyorlar. 24 bara kadar çıkabilen geniş basınç seçenekleri sayesinde, son derece dayanıklı ve çok farklı uygulamalarda ihtiyaçlara cevap verebiliyorlar.

Ayrıca ağır şantiye şartları için dizayn edilmiş olan Compair kompresörlerin, gerek yol şantiyelerinde, gerek inşaat işlerinde, gerekse restorasyon işlerinde son derece güvenilir olduğu belirtiliyor. Performansı ve basınçlı hava kalitesi son derece yüksek olan kompresörlerin, kolayca açılan kapakları sayesinde bakımı da

kolay yapılıyor. Kullanıcılarına önemli tasarruf ve avantaj sağlaması amacı ile kompresör içindeki iki adet akü sayesinde soğuk havalarda bile kolaylıkla çalışabildiği belirtiliyor. Ek olarak konmuş ilave motor koruma fonksiyonu sayesinde kompresörün kullanım ömrü artırılması hedefleniyor.

Aynı zamanda, Compair seyyar dizel kompresörlerin, Türkiye ithalatını yapan Erke Dış Ticaret’in geniş teknik ekibi ile satış sonrası yedek parça ve servis hizmetleriyle kullanıcılarına destek verdiği bildiriliyor.



Borusan Makina'dan Kayseri'deki rüzgâr enerji santrali projesine kapsamlı destek

Türkiye'nin 1999 yılında Bozcaada'da kurulan ilk rüzgar enerji santralinde de imzası bulunan İstanbul merkezli Ema Elektrik firması, hâlihazırda Kayseri'de devam eden 82,5 megavatlık dünya çapındaki projesinde Borusan Makina'nın kiralama çözümlerini kullanıyor.



Ema Elektrik, rüzgâr enerji santrallerinin inşası için bağlantı yolları, türbin temelleri, şalt merkezleri, santral içi elektrik işleri ve iletim hatları da dâhil olmak üzere a'dan z'ye hizmet sağlıyor.

Firma, Kayseri'nin Yahyalı ilçesi Kuzuoluk mevkiinde süren projenin servis yolunu hatasız, tek seferde ve en kısa sürede yapabilmek ve şevlerini teknolojik sistemlerle ideal kotta kesebilmek için, BMGS'den (Borusan Makina ve Güç Sistemleri) 8 adet Cat® iş makinesi ve 2 adet Sitech makine kontrol sistemi kiraladı.

Proje, 82,5 megavatlık kapasiteyle dünya çapında bir proje olarak adlandırılıyor. Önümüzdeki sene devreye girmesi planlanan projede her biri 3,2 megavat olmak üzere toplam 25 adet rüzgâr türbini olacak. Ema Elektrik bu projede şalt tesisi, iç şebeke, yollar, platformlar ve türbin temelleri kısmında görev alıyor. Projede şu an kadar 180 bin metreküp hafriyat yapıldı, 2 faz olmak üzere toplam 900 bin metreküp hafriyat yapılacak. Zorlu ve kayalık bir yapıya sahip olan arazide uzun ve ağır

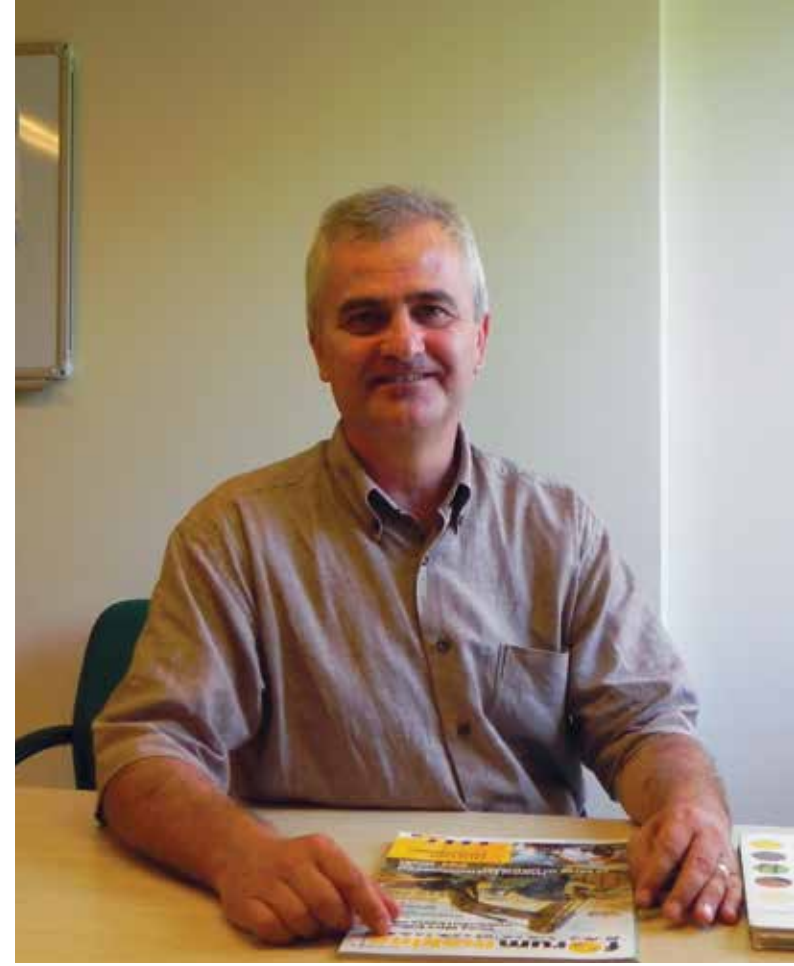
parçalar taşındığı için iyi lojistik sağlayacak bir yol hazırlanması gerekiyor. Yol imalatıyla ilgili kalite kontrol testleri de yapılıyor.

Ema Elektrik Yönetim Kurulu Üyesi Ertuğrul Sayın, BMGS'den ikişer adet Cat 349D 2 ve 330D 2 paletli ekskavatör, 2 adet 330D paletli ekskavatör, 1 adet Cat 950H lastikli yükleyici, 1 adet Cat CS56B toprak silindiri ve 2 adet Sitech makine kontrol sistemi kiraladıkları belirterek, "Servis yollarını kısa sürede ve ekonomik bir şekilde yapabilme konusunda araştırmalar yaparken BMGS ile tanıştık. Bize Sitech sisteminin 2 boyutlu versiyonunun yeterli olabileceğini söylediler. Sistemi kiralayınca iş makineleri için de bir maliyet hesabı yaptık. Bir otoyol işimiz olsa taşeronla çalışmayı tercih edebilirdik fakat işimiz 4-5 ay süreceği için ve büyük bir makine parkına ihtiyacımız olmayacağı için yeni makine kiralamayı tercih ettik." dedi.

"BMGS'nin sağladığı kiralama çözümleri sayesinde işimizde sürat kazandık"

Sitech sisteminin 349D 2 ve 330D 2 makinelerinde kullanıldığını belirten Ertuğrul Sayın, topoğrafa bağlı olmaksızın toprak kazısında ve şev kesmede çok verimli olduğunu söyledi. Operatörlerin de sisteme alışmakta zorluk çekmediğini ifade eden Sayın, "Bu işte önemli olan sürat, biz de BMGS'nin sağladığı kiralama çözümleri sayesinde işimizde sürat kazandık. Ayrıca sıfır makine gelmesi de bize büyük avantaj sağladı. Makine modellerinin belirlenmesinde bize danışmanlık yaptılar ve uygun makineler tespit edildi. Sonrasında operatörlerin sensör eğitimi konusunda destek aldık. Servis anlamında da herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Makinelerin işimizi aksatacak ölçüde durması söz konusu olmadı. Beklentilerimizin üzerinde bir hizmet alıyoruz. Makine kullanılmaz hale gelse bile yenisini tedarik edebileceklerini biliyoruz. Kiralamanın en büyük avantajı da makinenin sorunlarıyla uğraşmıyorsunuz. Bizim işimiz bir santrali hayata geçirmek. İşimizin hızlı ve verimli yürütmesine önem veriyoruz. Makinenin bakımıyla uğraşmayıp sürekli aktif olmasını istiyoruz. Ne kadar aktif olursa projeyi o kadar hızlı tamamlarız. Dolayısıyla herkes kendi işinde uzmanlaşmalı. Bundan sonraki projemiz için iyi bir deneyime sahip olduk." diye konuştu.

RETT



Ertuğrul Sayın
Ema Elektrik Yönetim Kurulu Üyesi



Rent&Rise Kiralama Şefi Evren Göymen: “Müşterilerimiz kiralama sektörünün profesyoneli olduğumuzu görüyor”

2003 yılından bu yana personel yükseltici platform kiralama konusunda uzmanlaşan Rent&Rise, sektörün gelişmesine öncülük eden firmaların başında geliyor. Rent&Rise, firmalara bir danışmanlık hizmeti vererek şantiye veya tesislerdeki iş yapılarına uygun makineleri tespit ediyor. Bu tespiti çeşitli özellik ve kapasitelerde 600 adetlik güçlü makine parkı, kaliteli ve iş güvenliğine uygun servis ve eğitim hizmetleriyle de donatarak başta kurumsal firmalar olmak üzere taahhüt firmalarının tercih sebebi oluyor.



Evren Göymen
Rent & Rise Kiralama Şefi

2005 yılından beri personel yükseltici platformların Türkiye'deki gelişimini yakından takip eden Evren Göymen'i ziyaret ederek hem kiralama sektörünün nabzını tuttuk hem de Rent&Rise'in sektörde edindiği yeri konuşma fırsatı yakaladık.

Türkiye'deki yükseltme platformları pazarı nasıl gelişim gösterdi?

Platform alanında, yerli üreticilerin özellikle kamu kurumlarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere proje bazlı ürettikleri araç üstü ve çekmeli platformlar sektörün başlangıç

noktası oldu diyebiliriz. Bu da yaklaşık 25-30 yıl öncesine dayanır. İlginçtir, platform sektörü iş makineleri gibi yurtdışından getirilen ürünlerle değil yerli üreticilerin ürettikleri platformlarla başlamıştır. Akabinde yabancı ortaklı firmaların işletmeleri için yurtdışından getirdikleri

platformlara ait servis talebi ve yabancı taahhüt firmaların İSG bağlamında yerli taşeronlarından platform temin talebi ile iç piyasada kendinden yürüylü platform arzı oluşmaya başlamış ve firmalar yavaş yavaş distribütörlük yoluyla bu alana girmeye başlamıştır. Daha sonra

platformların ne işe yaradığını, bir tesise veya kullanıcıya ne değerler katacağını anlatmakla geçen bir süre var. Bu süre içerisinde ilk etapta maliyet hesaplamaları yapıldı. Avantajlı olduğu anlaşıncı firmaların maliyet kalemlerinde platform da yer edinmeye başladı. Bu dönemde iş güvenliğile

ilgili AB (Avrupa Birliği) uyum yasası kapsamında çalışmalar başladı. Bunların hepsi birleşince platformlar, her firmanın zorunlu olarak kullanma ihtiyacı duyduğu, gerek iş güvenliği, gerek yapılacak işin hızı ve verimliliği açısından talep ettikleri makineler haline geldi.

Dünyadaki ve Türkiye'deki platform kiralama pazarının boyutları nedir?

Kiralama anlamında dünya pazarında 1 milyon üzerinde kendinden yürüylü personel yükseltici platform var. Bunun yarısından fazlası Kuzey Amerika'da, 300 bin civarı ise Avrupa'da. Türkiye için konuşacak olursak 4.000-4.500 adetten bahsedebiliriz. Bu rakam yaklaşık 80 milyonluk bir ülke için oldukça düşük. Avrupa ile kıyasladığımızda sektör henüz emekleme aşamasında. Uzun vadeli planlarımız bu sayıyı yukarıya taşımak, bu da kiralama kültürünün artmasıyla mümkün...

“Kiralama yavaş yavaş mantıklı hale gelmeye başladı”

Kiralama firmalarının müşteri portföyünün yüzde 80'inden fazlasını taahhüt işi yapan firmalar oluşturuyor. Bir iş belli bir sürede taahhüt ediyorlar ve platform kiralyorlar. Her şantiyeye farklı makineler gerektiği için kiralamanın en büyük avantajı, dönemsel olarak ihtiyaç duyulan makineyi satın alma maliyeti olmadan edinme yoludur. Satın alındığı takdirde makinenin bakım maliyetleri konusunda da ekstra bir enerji harcanması gerekiyor. Diğer tarafta ise makineyi kiraya veren firma, bakım ve servis konusunda tüm sorumluluğu üstleniyor. Onun dışında kiralanan makine bütçede fazla bir açık yaratmıyor, muhasebe anlamında kolaylıkları var ve firmalara ciddi anlamda hareket kabiliyeti sağlıyor. Dolayısıyla kiralama yavaş yavaş mantıklı hale gelmeye başladı.

Kiralama sürecinin hassas konuları, temel değişkenleri neler?

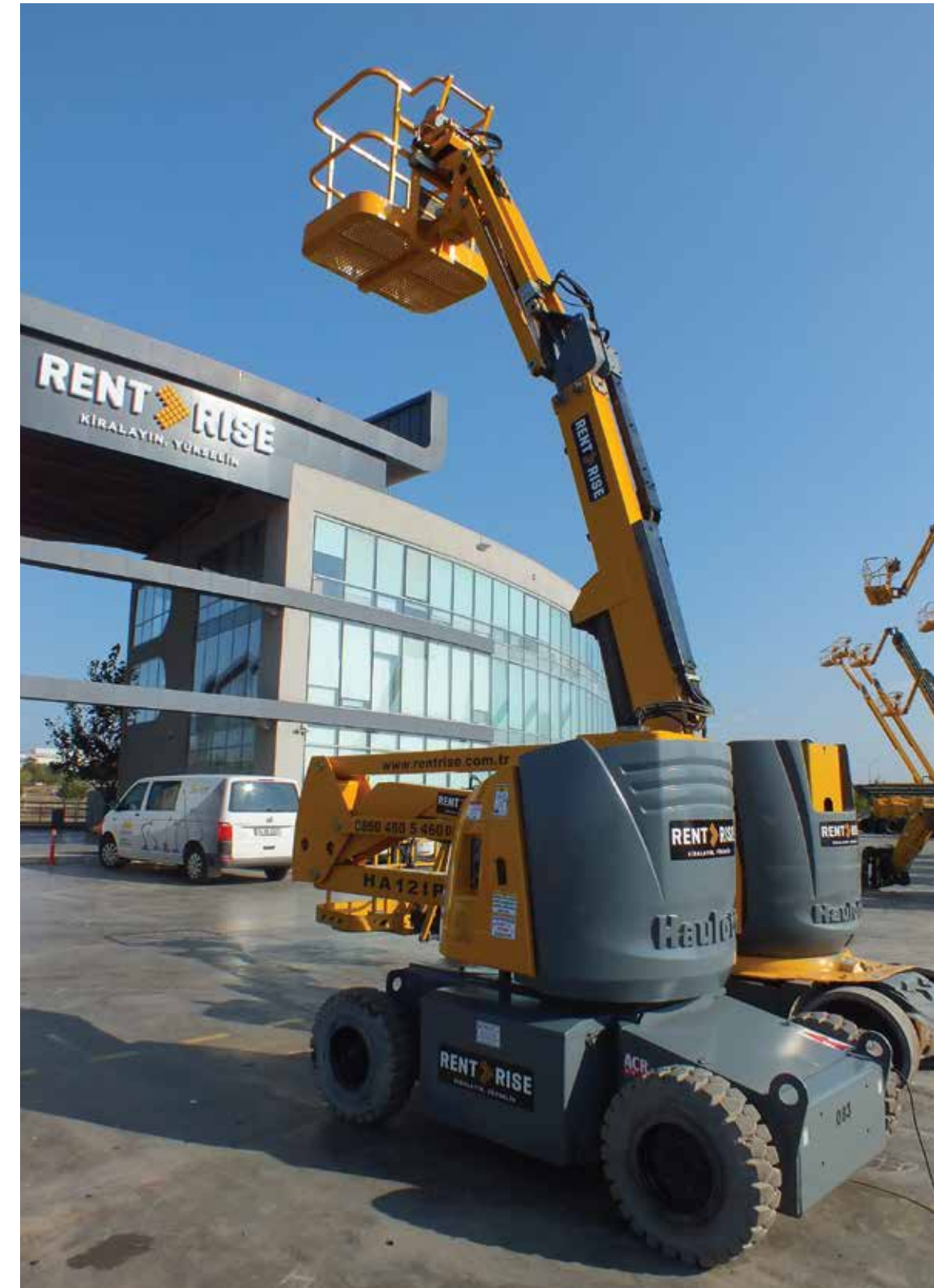
Kiralama, satış operasyonlarından farklı bir şekilde yürütülüyor. Kiralamada çok fazla vaktiniz yok, hemen karar verilmesi gerekiyor. İş lehimize sonuçlandırmamız için bir makineyi hazırda tutmamız şart. Makineyi istenilen tarihte

teslim edebilelim ki proje nihayete erebilsin. Bunun için de tek bir yol var, makine parkınızın güçlü olması.

“Rent&Rise olarak kurumsal yapıyı büyük ölçüde tamamladık”

Bunun dışında bir diğer hassas konu satış sonrası hizmetlerin kalitesi. Firmaya makineyi belli

bir süreyle kiraladığınızda o makinedeki sorunların minimum seviyelerde olması gerek, sorun çıksa bile geniş makine parkından yenisini tedarik etmeniz gerek. Bu tür hızlıca çözümler için kurumsal yapı anlamında hazırlıklı olmalısınız. Rent&Rise olarak bu kurumsal yapıyı büyük ölçüde tamamladığımıza inanıyoruz.



Rent&Rise'ın nasıl bir makine parkı bulunuyor?

En fazla çeşitliliğe sahip firmayız, parkımızda 600 adet personel yükseltici platform var. Bu makinelerin yaklaşık yüzde 70'ini 8 metreden 22,5 metreye kadar değişen yelpazede akülü makaslı grubu oluşturuyor. Ağırlıklı olarak endüstriyel tesislerin kullandığı 90'a yakın akülü eklemli platformumuz var, bunlar da 12 ile 17 metre arasında değişiyor. Yüzde 80'inden fazlasını çelikçilerin, inşaat firmalarının tercih ettiği çalışma yüksekliği 10 ile 22,5 m arasında değişen dizel makaslı platformlar var. Bunlar parkımızın yüzde 10'unu oluşturuyor. Aynı şekilde parkımızın yüzde 10'una tekabül eden dizel eklemli ve dizel teleskobik dediğimiz 20 ile 43 metre arası süper bom platformlarımız var. Özellikle yükseklik ihtiyacının olduğu mega projelerde süper bomlar artık olmazsa olmaz durumda.

"Hiçbir kiralama firmasında böyle bir yatırım yoktur"

Bu makine parkını nasıl bir organizasyonla destekliyorsunuz?

Genel merkezimizin dışında İzmir, Bursa, Ankara ve İstanbul Avrupa yakası olmak üzere 4 adet şubemiz var. Bizim için en önemli husus, makinelerin iş güvenliği şartlarına uygun olması. Bu şartları karşılamayan hiçbir makineyi kullanıcılara göndermiyoruz. Bunun için de hızlı hareket etmemiz gerek. Sıfır bir makineyi gümrükten çıkarıp 1 aylığına şantiyeye gönderdiğimizde çalışma şartlarından dolayı tanınmayacak hale gelebiliyor. Kiradan dönen ekipmanın tekrar kiraya gönderilme süresi ne kadar kısa olursa olsun İSG uyarınca tam ve eksiksiz, çalışır biçimde teslimini sağlamak adına gerek makinenin temizliği gerek teknik bağlamda varsa eksikliklerinin

giderilmesinin gerçekleştiği kapsamlı bir PDI sürecimiz var. Hangi tip makine olursa olsun standardize edilmiş bu süreci 800 bin euroluk yedek parça stokumuz ile destekliyor ve makineyi tekrar kiralanabilir hale getiriyoruz. Hiçbir kiralama firmasında böyle bir yatırım yoktur.

Bu yapıyı yaklaşık 60'a yakın servis ekibimizle yönetiyoruz. Şubelerde ve merkezde işini bilen, periyodik dönemlerle profesyonel eğitimlerini alan ve şirket kültürünü benimsemiş satış ekibimiz var. Ayrıca makine şantiyeye girdiği anda kullanıcıların kafalarında hiçbir soru işareti kalmayacak şekilde verimli ve güvenli kullanım anlamında eğitimler veriyoruz, eğitime katılanları da sertifikalandırıyoruz.

Tecrübe konusu bir adım öne çıkıyor

Müşterileriniz neden Rent&Rise'ı tercih ediyor?

Rent&Rise olarak fark yarattığımız noktalardan biri, makineyi kiralamaktan ziyade müşteri için doğru makineyi tespit etmek. Müşteriyle yüz yüze görüşmeden makineyi belirlemiyoruz, mutlaka şantiye ziyaretleri yapıyoruz. Firmalar bazen sadece makinenin tek bir özelliğine odaklanıp ona göre talepte bulunuyorlar fakat şantiye ziyaretimizde bu tercihin yanlış olduğunu görebilme imkânımız oluyor. Bu çoğu zaman müşterilerimizin lehine maliyeti de düşüren bir unsur haline geliyor. Biz hangi makineyi hangi uygulamaya vermemiz gerektiğini biliyoruz. İşin başından sonuna kadar tüm hizmetlerin Rent&Rise'ın sorumluluğunda olduğunu hissettiriyoruz. Müşterilerimiz kiralama sektörünün profesyoneli olduğumuzu görüyorlar. Yüksekte insan çalıştırırken akıllarının kalmayacağını, makinelere ve hizmetlere güvendiklerini,



herhangi bir sorun yaşadıklarında problemlerin en kısa sürede giderileceğini biliyorlar. Yaklaşık 13 yıldır uzun soluklu işbirliği yaptığımız müşterilerimize her daim yeni firmalarımız ekleniyor.

Kiralama hizmetlerinde Türkiye'deki rekabet ortamı nasıl? Etik ve kaliteli bir rekabet var mı?

Piyasada birçok kiralama firması ve bunun aksine çeşitlilik az olduğundan dolayı piyasada az rastlanan makinenin başka kiralama firmalarından temini çok sık oluyor. Dolayısıyla bu sektör içi iletişimin birbirini destekler cinsten olduğunu gösteriyor. Bunu bir avantaj sayabiliriz fakat rekabetin aynı zamanda kaliteli olmasını da beraberinde getirmiyor maalesef. Farklı endüstriyel ekipman veya iş makinesini baz alarak platform fiyatlarını da o şekilde oluşturan firmalarla karşılaşabiliyoruz. Bunlar kötü niyetten değil, profesyonel olarak işin

matematığını bilmediklerinden kaynaklanıyor. Kullanım oranı hesabı baştan yapılması gerekiyor ki doğru bir yatırım olsun, firmalar ve sektör büyüsün. Böyle bir sistem henüz oturmadığı için sektörde dengersiz fiyatlar oluşuyor. Bu dengersiz fiyatlar da kaliteli rekabetin oluşmasını engelliyor doğal olarak. Rent&Rise olarak platform sektöründe kalite çıtasını belirleyen firmayız, bu süreç içinde müşterilerimizin alıştığı kalite standartı olmazsa olmazımız.

Hedef, 1.500 adetlik bir makine parkı

Sektördeki büyük oyunculardan biri olarak geleceğe yönelik olarak hedefleriniz neler?

600 olan makine adedini 5 sene içinde 1.500'e çıkarmayı

hedefliyoruz. Batıyı referans alırsak ülkemizin bu sektördeki gelişim süreci içinde yaklaşık 5 yıl içinde belli illeri kapsayan şubeler yanında o şubelere bağlı minik depotların da olacağını öngörüyoruz. Gerek rakamsal artış gerek sektörün kurumsal yapısı ile ilgili öngörülerimizin gerçekleşmesi; iş güvenliği mevzuatının kurumsallaşması, KKDF oranlarının düşmesi gibi bazı uygulamalara da bağlı. Bir makineyi parkımıza katmak için müşterinin taleplerine göre karar veriyorsak devlet de yasaları o sektörün yani hizmet veren ve alan taleplerine göre oluşturmali. 600 makinenin 1.500'e çıkması, sadece bir rakam artışı gibi gözükse de kiralama kültürünün yerleşmesi ve sektörün büyümesi anlamına geliyor ki bu ülkemiz için kısa vadeli hedef olmalı.

RENT



Kiralama filolarının yeni JCB'si: 3CX Compact

Kazıcı yükleyicilerin mucidi ve küresel lideri JCB, yeni 3CX Compact modeli ile özellikle şehir içinde ve dar alanlarda faaliyet gösteren makine kullanıcılarını hedefliyor.



Standart bir 3CX modeline kıyasla yüzde 35 daha küçük olan bu makine ile kısıtlı çalışma alanlarında güç ve hız kaybı olmadan büyük makine performansı sağlandığı belirtiliyor. 3CX Compact, yol bakım ve onarım müteahhitleri, kamu hizmet sağlayıcıları, alt yapıcılar ve belediyeler gibi kalabalık şehirlerin dar sokaklarında çalışanlar için mükemmel bir çözüm ortağı olarak tanımlanıyor.

Standart bir 3CX'e kıyasla 34 santimetre daha dar olan 3CX Compact'ın şasi genişliği sadece 1,9 metre. Kabin üzerinden fazla dışarı taşmayan beko yapısının da katkısıyla makinenin yüksekliği 2,74 metre, yani standart 3CX'e kıyasla 87 santimetre daha alçak şekilde tasarlanmış. 2,98 metrelik azami yükleme yüksekliğinde 1,11 metre ileri erişim sağlanması, kamyon yüklemeyi kolaylaştırıyor. Standart 3CX'ler 3,2 metre yükleme yüksekliğine sahip bulunuyor.

18 jant ölçülerindeki dört eşit teker sahip olan makine, 2 veya 4 tekerden dönüş yapabilme özelliğine sahip bulunuyor. Lastik dışı dönüş çapları frenli 5,8 metre, frensiz 6,7 metre olarak belirtiliyor. Standart 3CX'ler frenli 6,9 metreden, frensiz olarak ise 8,1 metreden dönebiliyor.

Makinenin 6-in-1 özellikli, 2 metre ağız genişliğindeki yükleyici kovası 0,6 metreküp hacme sahip bulunuyor. 2,24 metre kova genişliğindeki standart 3CX'in kovası ise 1 metreküp idi.



Motorda dizel partikül filtresi veya AdBlue kullanılmıyor

2,5 litre hacimli ve 74hp gücündeki turbo şarjlı JCB Diesel by Kohler motor, Avrupa Birliği için geçerli Stage IIIB egzoz emisyon standartlarını karşılıyor. Bunu sağlamak için bir dizel partikül filtresine veya AdBlue sıvısı kullanımına (SCR sistemine) gerek kalmamış olması ise önemli bir avantaj olarak dikkat çekiyor.

Dört tekerden etkili olan üç hızlı hidrostatik şanzıman, zor çalışma şartlarında dahi azami çekiş gücü ve 40 kilometre/saatlik yüksek seyahat hızı sağlıyor. Bu şanzıman, asfalt kazıyıcı gibi yüksek hidrolik debi gerektiren atışmanları, saatte azami 3,5 kilometre hız ile kullanabilmek üzere, operatöre yüksek motor devrinde çalışma imkânı veren "creep mode" seçeneğini de sunuyor.

Hidrostatik şanzıman, vites kolu ve debriyaj ihtiyacını ortadan kaldırdığı için kullanım kolaylığı sağlıyor. Ağır hizmet tipi JCB akslar ve isteğe bağlı olarak sunulan kaydırmalı diferansiyel zor çekiş koşullarında patinajı önüyor. Akıllı fren sistemi, şanzımanı devre dışı bırakarak verimi artırıyor ve komponent aşınmalarını engelliyor.

Operatör konforundan taviz yok

Makine standart 3CX'e göre yüzde 35 daha küçük olmasına rağmen operatör konforundan pek taviz verilmemiş. Ayarlanabilen konforlu koltuk ve ekskavatör tipi kumanda kolları operatöre avantaj sağlıyor.

Standart olarak sunulan SRS (sarsıntısız sürüş yükleyici süspansiyon) sistemi operatör konforunu arttırdığı gibi, paralel ön kova kaldırma kolları ile birlikte kavadaki yükün dökülmesini önüyor.

Hitachi, Avrupa pazarı için Mecalac ile OEM anlaşması yaptı

Firmalar arasında varılan anlaşma çerçevesinde Mecalac, Almanya Büdelsdorf'taki tesislerinde Hitachi için 4,9 ila 5,4 ton sınıfı 3 farklı model kompakt belden kırma yükleyici üretecek.



Avrupa için geçerli Stage IIIB egzoz emisyon standartlarındaki ZW65-6, ZW75-6 ve ZW95-6 modelleri, Hitachi markası ve rengi altında, Hitachi organizasyonu tarafından Avrupa genelinde satışa sunulacak.

Makinelerdeki kendinden dengeleme özellikli belden kırma bağlantısının daha iyi denge ve yüksek bir sürüş performansı sağladığı belirtiliyor. 2,5 metreden az olan yükseklik ile birlikte ön-arka akslarda bulunan yüzde 100 diferansiyel kilidinin (ihtiyaç anında devreye alınıyor), bozuk zeminlerdeki çekiş performansını arttırdığı ifade ediliyor. Makinenin mono bom yapısının da daha iyi görüş açısı sağladığı belirtiliyor.



Büyük sanayi kuruluşlarının uzun vadeli tercihi: DAS Makina

Hâlihazırda Terex vinç ve liman ekipmanlarının Türkiye, Azerbaycan, Türkmenistan ve Kazakistan yetkili distribütörlüğünü yürüten DAS Otomotiv tarafından 4 yıl önce kurulan DAS Makina, personel yükseltici platform kiralama hizmeti veriyor. Ağırlıklı olarak Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarıyla uzun vadeli çalışan DAS Makina, Koç Grubu'nun platform ihtiyacını karşılayan tek tedarikçisi konumunda bulunuyor.



Firmanın makine parkında JLG ve Genie platformları bulunuyor. Filonun yüzde 70'ini makaslı ve dikey mastlı, geri kalanı ise eklemli platformlar oluşturuyor.



Tank Genççağ
DAS Makina Kiralama Müdürü

Kiraladıkları makinelerin en fazla 3 yaşında olduğu bilgisini paylaştan DAS Makina Kiralama Müdürü Tank Genççağ, yaptıkları kiralamaların yüzde 90'ının 5 yıllık, geri kalan yüzde 10'luk dilimin ise 1-2 yıllık olduğunu söyledi. Genççağ, "Kısa dönemli kiralamaları, uzun dönemli kiralama yaptıkları şirketlerin acil ihtiyaçları olduğunda gerçekleştiriyoruz. Bu anlamda Genie ve JLG, dünya çapında markalar. Pazarın yüzde 60-65'ini bu 2 marka oluşturuyor. Özellikle elektrikli platform konusunda dünyadaki askeri hizmetlerde kullanılan yegâne makine olan JLG, bu sektörün en iyisi diyebiliriz. Çünkü hidrolik motor değil, elektrikli motor kullanıyor. Aksamları yekpare parçalardan ibaret ve büyük kablo sistemi kullanmıyor. Müşterilerimiz de bu markalardan başkasını talep etmiyor. Çünkü tamamı kurumsal sanayi firmalarıyla çalışıyoruz, inşaat sektörünü pek tercih etmiyoruz. Kiralamada belli bir amaca yönelik çalışmazsanız büyümeniz mümkün değil. Bu yüzden A plus makinelerle A plus müşterilere hizmet veriyoruz." diye konuştu.



"Saatler içerisinde cevap verebiliyoruz"

Platform tercihinde ön plana çıkan noktalar hakkında konuşan Tarık Genççağ, hem iç hem dış ortamdaki kullanım kolaylığı nedeniyle yüzde 75 oranında elektrikli platformların tercih edildiğini kaydetti. Kurumsal sanayi kuruluşlarının neden DAS Makina'yı tercih ettiklerine dair açıklamalar yapan Genççağ, şöyle devam etti: "Büyük firmalardaki en ufak bir aksama ciddi sorunlara yol açar. Bu yüzden tam anlamıyla profesyonel bir organizasyon gerekiyor. En büyük avantajımız servis konusunda saatler içerisinde cevap vermemiz. Durumu tespit edip ona göre bir plan oluşturarak gerekli olan servisi sağlıyoruz. Diğer firmalar günlük, aylık kiralamar yapıyor için fazla bölgelere dağılmış durumda ve belli bir program çerçevesinde servis hizmeti yapabiliyorlar fakat biz genelde uzun vadeli kiraladığımız için çalıştığımız firmalar belli. Üretim bandını durdurabilecek durumlarda ise yeni bir makine yönlendiriyoruz. Bunun için kendi elemanlarımızla sürekli olarak mobil destek sağlıyoruz. Onun dışında makine kullanımı ve bakımı konusunda grup halinde eğitimler veriyoruz."

"Kiralama sektörünün önü açık"

Son 2 yıldır Türkiye'deki makine sahiplenme mantığının yavaş yavaş kırıldığına değinen Kiralama Müdürü Genççağ, kiralama konusunda büyük bir potansiyel olduğunu söyledi. Platform sektörünü forklift sektörünün 10 yıl önceki haline benzeten Genççağ, kiralama sektörü hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Yaklaşık 3 yıl önce yüzde 5-6 ilerleme kaydedilmişken şu anda yüzde 15-20 seviyelerindeyiz. Daha yüzde 75-80 büyüme ihtimalimiz var. Sektörde yaklaşık 5 bin adet kiralık platform olduğu söyleniyor. Sadece platform kiralama işi yapan büyük 4 şirket vardır, o 4 şirket 2 bin adedi oluşturur. Orta ölçekli 6 şirket ise 1.000 adedi oluşturur. Platform kiralama sektörü değerlendirildiği takdirde oldukça iyi yerlere varmamız mümkün. Bu da iş güvenliği yasalarının iyileştirilmesiyle, insanların bilinçlenmesiyle, ekonominin iyi bir seyir izlemesiyle artıyor. 1 makine verip de 6 makineye çıktığımız firmalar da var, daha önce hiç platform kullanmamış ve kullanmak isteyen firmalar da var. Bu firmalar birer makineyle başladıklarında sayı sürekli artıyor. Biz de büyüme potansiyeline bağlı olarak her yıl yaklaşık yüzde 30 büyüme gösteriyoruz. Son dönemde kullanımı revaçta olduğu yüzde 5 oranında eklemli platformlara doğru yönelebiliriz."



Öte yandan DAS Makina'nın Azerbaycan Bakü'deki kiralama faaliyetlerini 2 yıldır DAS Grup şirketlerinden DAS Kran Az firması yürütüyor. Bakü'de DAS'a ait 50 adetlik 12 - 43 metre yükseklikte çalışma kapasitesine sahip bir filo mevcut olup çeşitli firmalara kiralama hizmeti verilmektedir.



Kiralama sektörünün baş aktörü: Operasyonel araç kiralama

Operasyonel araç kiralama, son yıllarda otomotiv sektörünün büyümesinin de üzerinde bir ilerleme kaydederek hızla gelişmeye devam ediyor. Hem geçtiğimiz sene ÖTV oranlarında gerçekleşen artış, döviz kurları, faiz oranlarındaki yükseliş ve kredi kullanımına getirilen sınırlamalar hem de operasyonel kiralamanın getirdiği avantajlar nedeniyle kiralamaya ilgi artıyor. 2015 yılında operasyonel kiralama sektörünün yüzde 9-10 civarında büyümesi beklenirken talep artışına bağlı olarak her geçen gün yeni bir kiralama firması kuruluyor.



Kiralama yapan şirketler arıza durumlarında bakım, onarım gibi işlerle uğraşmadan kendi çekirdek işlerine odaklanabiliyor. Kiralanan araçların bakım, kasko, vergi gibi işlemlerin ödemeleri kiralama şirketi tarafından gerçekleştiriliyor. Filoda hasar ve arıza oluşması durumunda ise kiralama şirketleri tarafından yeni bir araç temin ediliyor. Ayrıca aracı kiralamak, sözleşme süresince önceden belirlenen sabit aylık ödeme avantajından yararlanmayı da sağlıyor. Kiralamanın sunduğu bu avantajları iyi çözümleyebilen şirketler (özellikle KOBİ'ler), operasyonel kiralama sektörünün büyümesine öncülük ediyor. Ayrıca operasyonel kiralama yapma hakkı tanınmayan finansal kiralama şirketlerinin yeni kanunla birlikte bu hakka kavuşması da sektöre canlılık kazandıran diğer bir faktör.

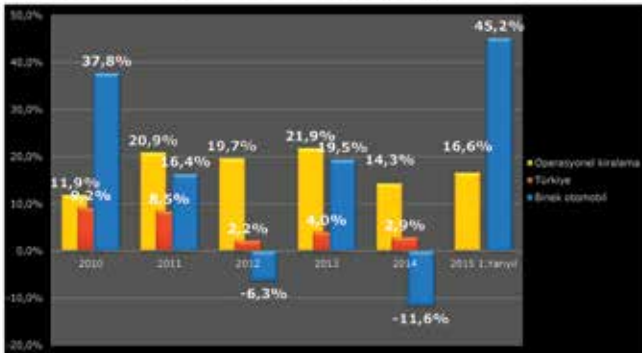
2015 yılının ilk yarısında yüzde 16,6 büyüme yaşandı

TOKKDER'in (Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği) bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliğiyle yürüttüğü 2015 yılı 1'inci yarıyıl sonuçlarını içeren sektör raporu yayınlandı.

2015 yılının ilk yarısında operasyonel kiralama sektörü, Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 14,6'sı olan yaklaşık 47 bin 930 adet yeni aracı filosuna kattı. 2014 yılının ilk yarısı sonuna kıyasla yüzde 16,6'lık bir büyüme kaydeden sektörün parkındaki araç sayısı yaklaşık 250 bin 95 adet oldu. 2015 yılının ilk yarısında yapmış olduğu yaklaşık 3 milyar 168 milyon TL'lik yeni araç yatırımıyla Türkiye operasyonel sektörünün aktif büyüklüğü 15,1 milyar TL'ye ulaştı.



Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme
Türkiye Ekonomisi / Otomotiv Sektörü / Operasyonel Kiralama Sektörü

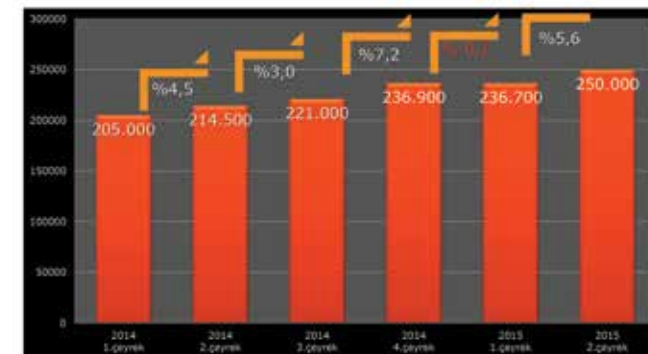


Türkiye'de araç kiralama sektörünün gelişimi 2000'li yıllarda ivme kazanmaya başladı. Öncesinde ağırlıklı olarak günlük kiralama işlemleri gerçekleştirilirken özellikle vergisel avantajlar nedeniyle uzun dönem kiralama, firmalar tarafından tercih edilmeye başlandı. Dünyada ise 1960'lı yıllar itibarıyla İngiltere ve Almanya başta olmak üzere tüm batı Avrupa ülkelerinde, bir süre sonra da Japonya ve diğer Uzakdoğu ülkelerinde yaygınlaşan bir model haline geldi. Bu ülkelerde kiralama sektörünün giderek doygunluğa yaklaşması, Türkiye gibi potansiyeli yüksek pazarlara ilgiyi artırıyor.

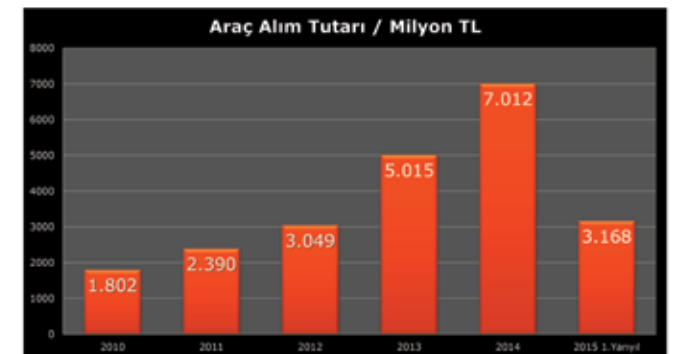
Kiralamanın getirdiği avantajlar

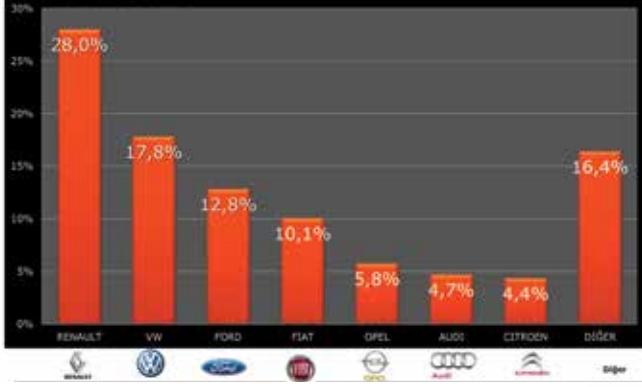
Şirketler için uzun vadeli araç kiralamak, alım yapmaya kıyasla zaman ve kâr açısından avantajlar sunuyor. Şirket sermayesinin araç alımında kullanılması, şirketin kârlılığını düşüren bir etken olarak karşımıza çıkıyor. Operasyonel kiralama yöntemiyle şirketler dönemsel ihtiyaçlarını gidermek için bir yatırım yapmak zorunda kalmıyor. Kullanım süresi sonunda geri iade etme esnekliği sayesinde aynı zamanda kıt olan ekonomik kaynaklar verimli şekilde değerlendiriliyor.

Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Çeyrekler Bazında



Sektör Gelişimi – Yıl Bazında



Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım
2015 1.Yarıyıl Sonu

Sektör gelişimiyle ilgili görüşlerini paylaşan TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı F. Türkay Oktay, "Türkiye ekonomik büyüme için dış kaynağa ihtiyaç duyan bir ülke. Bu nedenle ülke olarak kısıtlı kaynaklarımızı verimli kullanmak durumundayız. İşte tam bu noktada operasyonel kiralama yöntemi, her boyutta işletmeye kaynaklarını etkin kullanma ve verimli çalışma olanağı sağlamakta. Operasyonel kiralama yönteminin yarattığı finansal ve operasyonel avantajların çok uluslu ve büyük yerel şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından da keşfedilmesiyle sektör bu hızlı büyüme grafiğini yakaladı demek yanlış olmaz. Elbette birçok sektör oyuncusunun büyük şehirler dışında ülkemiz coğrafyasındaki tüm işletmelere ulaşmaya çalışması da bu büyümede önemli rol oynamakta." dedi.

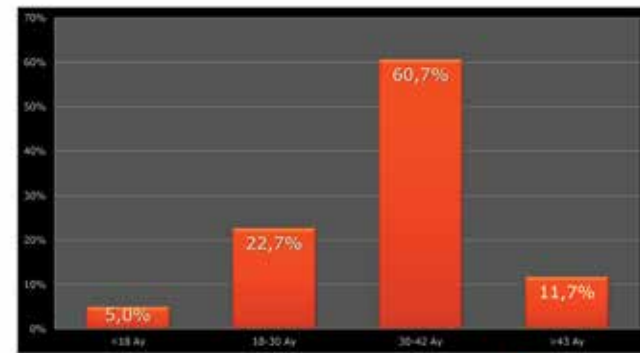
2015 yılının ilk yarısı sonunda sektörün müşteri sayısı 2014 yılının aynı dönemine göre yüzde 28,1 oranında artarak 37 bin 396'ya ulaştı. 2014 yılının ilk yarısı sonunda sektörün müşteri başına düşen araç sayısı 6,8 iken 2015 yılının ilk yarısı sonunda bu rakam 6,3'e düştü.



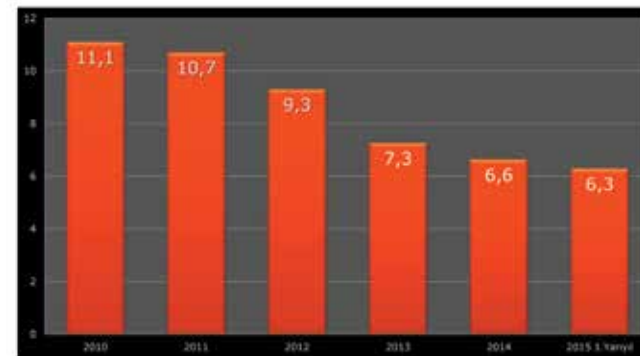
"Sektör, önemli bir büyüme potansiyeline sahip"

TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL ise yaptığı değerlendirmelerde şunları ifade etti: "Operasyonel kiralama sektörünün Türkiye'de henüz olgunlaşmamış bir sektör olduğu söylenebilir. Ülkemiz yollarındaki yaklaşık 10 milyon otomobilden 2 milyon 400 bin kadarının şirketler ve işletmeler tarafından iş amaçlı olarak kullanılmakta olduğu düşünülürse operasyonel kiralama henüz bu araç parkının ancak yüzde 10'una hizmet verir durumda. Gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 30-45 arasında değişmekte. Bu da sektörün ülkemizde önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunun önemli bir göstergesi."

Araştırma kapsamında Renault, yüzde 28'lik payıyla Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken yüzde 17,8 ile Volkswagen, yüzde 12,8 ile Ford, yüzde 10,1 ile Fiat takipçisi oldu. Sektörün araç parkının yüzde 93,8'i dizel araçlardan oluşurken manuel vites araçlar ise yüzde 59,4 pay aldı.

Sektör Sözleşme Özellikleri / Vade Yapısına Göre
2015 1.Yarıyıl Sonu

Sektör - Müşteri Başına Düşen Araç Sayısı



Hizmet Alım İhaleleri

Kayseri Büyükşehir Belediyesi, kazıcı yükleyici kiralayacak. İhale, kurum binasında 15.10.2015 tarihinde saat 09:30'da yapılacak.

Edirne Belediyesi, 3 adet kazıcı yükleyici kiralaması yapacak. İhale, kurum binasında 27.10.2015 tarihinde saat 11:00'de gerçekleştirilecek.

Malatya Büyükşehir Belediyesi, 5 adet lastikli yükleyici kiralayacak. İhale, kurum binasında 22.10.2015 tarihinde saat 11:00'de yapılacak.

Hakkari İl Özel İdaresi, 1.500 saatliğine yükleyici kiralaması yapacak. İhale, kurum binasında 27.10.2015 tarihinde saat 10:00'da yapılacak.

Denizli Su ve Kanalizasyon İdaresi, 7 adet vidanjör ve 2 adet kanal açma aracı kiralayacak. İhale, kurum binasında 02.11.2015 tarihinde saat 11:00'de yapılacak.

İstanbul Esenyurt Belediyesi, 37 adet muhtelif iş makinesi ve araç ile 18 adet muhtelif yardımcı makine, teçhizat kiralayacak. İhale, Esenyurt Belediyesi Kültür Merkezi'nde 20.10.2015 tarihinde saat 11:00'de yapılacak.

Rize Belediyesi; 6 adet iş makinesi, 1 adet yol süpürme aracı, 1 adet hidrolik vinç, 7 adet 4x2 açık kasa kamyonet, 1 adet 4x2 çift kabin cenaze nakil aracı, 2 adet kamyon kiralaması yapacak. İhale, kurum binasında 22.10.2015 tarihinde saat 10:00'da yapılacak.

Sonuçlanmış Hizmet Alım İhaleleri

Bolu Belediyesi tarafından ihaleye çıkarılan iş makinesi ve damperli kamyon kiralama işi 579.750,00 TRY bedelle Sadettin Güç'ün oldu.

Şanlıurfa Akçakale Belediyesi'nin iş makinesi kiralama ihalesini 366.825,00 TRY bedelle Ah-San Beton Yapı Elemanları İnş. San. Tic. Ltd. Şti. yükledi.

Bursa Yıldırım Belediyesi tarafından ihale yapılan iş makinesi ve kamyon kiralama işi 158.750,00 TRY bedelle Murat Dursun'un oldu.

İstanbul Kadıköy Belediyesi'nin açtığı damperli kamyon kiralama ihalesini 119.000,00 TRY bedelle Ahmet Yağcı üstlendi.

Denizli Büyükşehir Belediyesi'nin iş makinesi kiralama ihalesini 84.000,00 TRY bedelle Beltaş Denizli Büyükşehir Belediyesi Tem. ve Ulaşım San. ve Tic. A.Ş. üstlendi.

Bitlis Belediyesi'nin 6 ay süreyle araç ve iş makinesi kiralama ihalesini 228.000,00 TRY bedelle Peker İletişim İnş. Elek. Nak. San. Ltd. Şti. yükledi.

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi'nin iş makinesi kiralama ihalesini 313.800,00 TRY bedelle Karaköse Hafriyat Taş. Orm. İnş. Gıda Hayv. Hırdavat San. ve Tic. Ltd. Şti. yükledi.

DSİ Genel Müdürlüğü'nün ihale ettiği iş makinesi kiralama işini 137.900,00 TRY bedelle Ercan Uzuntepe aldı.

Yalova Çiftlikköy Belediyesi tarafından ihale edilen iş makinesi ve kamyon kiralama işini 111.000,00 TRY bedelle Zirvekent Turizm İnş. San. ve Tic. A.Ş. kazandı.

Bitlis Tatvan Belediyesi tarafından açılan damperli kamyon, loder, silindir, greyder kiralama ihalesini 153.000,00 TRY bedelle Peker İletişim İnş. Elek. Nak. San. Ltd. Şti. yükledi.

Adana Tufanbeyli Belediyesi'nin açtığı iş makinesi kiralama ihalesini 215.000,00 TRY bedelle Mapas Mühendislik Müş. Harita İnş. Mim. Mak. Elek. Jeoloji Bilg. Orm. Teks. Gıda Tur. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti. üstlendi.

Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi'nin ihale ettiği iş makinesi kiralama işi 164.490,00 TRY bedelle Ana Lojistik Tem. İnş. Yakıt Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti., Adem Babaoğlu iş ortaklığının oldu.

KAYNAK: <https://ekap.kik.gov.tr>

Türkiye'nin hızla büyüyen makine, ekipman ve ticari araç kiralama sektörünün ilk dergisi

NEDEN

Kiralama seçeneğinin avantajlarını daha geniş kitlelere yayarak sektörün büyümesine katkı sağlamak

Kiralama yapmak isteyen kişi ve kurumlara her anlamda rehber olmak

Büyümeye bağlı olarak artan ürün ve hizmet çeşitliliğini güncel olarak tanıtmak

İstatistikler ve raporlar hazırlayarak sektörün nabzını tutmak

Sektördeki iş güvenliği konusunu gündemden düşürmemek

Sektörün ihtiyaçlarını ve sorunlarını tespit ederek doğru gelişimine katkı sağlamak

HEDEF KİTLE

Kurumsal veya bireysel olarak makine, ekipman ya da ticari araç kiralamak isteyen ihtiyaç sahiplerini doğru, tarafsız ve sade bir dille bilgilendirmeyi amaçlıyoruz.

Dergimizin dağıtım listelerinde bulunan başlıca faaliyet alanları:

Türkiye'nin büyük ve orta ölçekli aktif müteahhit firmaları

Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu
Başlıca madencilik, hazır beton ve genel inşaat firmaları

Ön plana çıkan kamu kuruluşları ve il belediyeleri

Ülke genelindeki yetkili ve özel servis merkezleri

Sektöre hizmet sağlayan üretici ve distribütör firmalar

Türkiye'deki kiralama sektörüne liderlik eden otomotiv sektörünün tecrübeleri ışığında tüm makine, ekipman ve ticari araçlara yer veriyoruz.

Güncel olarak takip edilecek olan ana ürün grupları:

İş Makineleri - Ekskavatör, Kazıcı Yükleyici, vb.
Depolama Ekipmanları - Forklift, Reach Truck, vb.
Yükseltme Ekipmanları - Makaslı / Araç Üstü Platform, vb.
Kaldırma Ekipmanları - Mobil / Kule / Araç Üstü Vinç, vb.
Güç Sistemleri - Jeneratör, Kompresör, vb.
Ticari Araçlar - Kamyon, Otomobil, vb.

ÜRÜN GRUPLARI:

İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LASTİK 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
LASTİK 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		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 ihtiyaç sahiplerine tabii bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar; marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."



Dayanıklılık Güvenle Buluştu!

Universal Handlers, Yale marka forklift ve istif makinalarının Türkiye'deki tek yetkili distribütörü oldu



Dünyanın önde gelen forklift ve istif makinaları markası Yale'nin 140 yıldır müşterilerine sunduğu dayanıklılık, verim, ergonomi, güven ve düşük işletim maliyeti, artık Universal Handlers'ın 15 yıllık 7/24 sorunsuz hizmet anlayışıyla işletmenizin taşıma ve kaldırma ihtiyaçlarına çözüm olacak.

universalhandlers

www.universalhandlers.com | 0216 392 18 60