



**Sektörün liderleri
geleceğe umutla bakıyor**

Şantiyelerde

**atık yağlar değerlendiriliyor,
çevre kazanıyor**

**Türkiye iş makineleri
sektöründe yılın en güçlü ayı**

**İLK
6 TAKSİT
BİZDEN!**



B6.7



ԾԱՌԱ ՄԱՍԻՆ ԵՃՅ, ԾԱՌԱ ՍՏՈՒ ՍԵՐՈՒՆԻՑ ԱՐԱՅԻՑ,
 ԾԱՌԱ ՎԵՐՈՒՄԱՆ՝ Ի ԽՐԷ ԾԱՌԱ ՅԱՅԻՇ,
 ԾԱՌԱ Ի ԱՐԻՔ ՈՒ ԾԱՌԱ ԱՅ ՍԵՐՈՒՆԻՑ ԵՐԻՐԱՅՈՒ.

HELTİTİS BİLE GEÇİTİ MOTOSİKLETİNDEN DÜŞTÜĞÜNE VE BAŞI A
OPERATÖRLERİN E BİRİNDEN FAYD ALAN İ SAĞLAM. DAHA YÜKSEK
BAŞIYIN KANLIYIYIYI İSTİHAK FAYDATI BULAN. DAHA İ SAĞAM VE İ
BİLE TAYANAN, DAHA İ SAĞAM VE İ SAĞAM İ SAĞAM İ SAĞAM
DAHA İ SAĞAM VE İ SAĞAM İ SAĞAM İ SAĞAM İ SAĞAM

DAI-IT[®] models, up to 4 performance standards in hand.
 Building the future of manufacturing. Join the industry.



© 2013 The Authors. Journal of Management Inquiry © The Author(s) 2013. Reprints and permissions: sagepub.com/journalsPermissions.nav

NOW it's time **to be**
Powerful...



Factory
Makine İhtisas Org. San. Bölgesi
5. Cad. No:15 41455
Demirciler Köyü Dilovası - KOCAELİ
Tel: +9 0 262 290 85 65
Fax: +9 0 262 290 85 70
info@ommuhendislik.com.tr

Office
Yukarı Dudullu Org. San. Bölgesi
2.Cad No:2 34775
Ümraniye - İSTANBUL
Tel: +9 0 216 365 58 91
Fax: +9 0 216 365 60 40
sales@ommuhendislik.com.tr

www.ommuhendislik.com.tr

Gözden uzak, doğaya yakın iş makineleri

İnsanlık, tarihi boyunca doğal kaynaklardan faydalanarak ve çevresini değiştirerek hayatını sürdürme geldi. Ancak son birkaç yüzyılda yaşanan hızlı sanayileşme, avantajlarının yanı sıra yoğun kentleşme, hızlı nüfus artışı ve bilinçsiz tüketim alışkanlıklarını da beraberinde getirdi. Baş döndürücü hızıyla dünyamızı esir alan bu tüketim çılgınlığı esnasında sebep olduğumuz çevre kirliliğini ise göz ardı ettik.

Dünyamızdaki kirlenmenin yüzde 50'sinin, son 35 yıl içerisinde gerçekleştiğini ortaya koyan bilim insanları var. Pasifik Okyanusu'nun ortasında, atıklarımızdan oluşan ve 'yedinci kıta' olarak da adlandırılan, Türkiye yüzölçümünün 5 katı büyüklüğünde yeni bir kıta var.

Greenpeace Akdeniz tarafından yapılan 'Türkiye'deki Deniz Canlılarında Mikroplastik Kirliliği' araştırmasına göre, yediğimiz balıkların %44'ünün, kırmızı karideslerin %18'ünün, midyelerin %91'inin midesinde mikroplastik parçalar bulunuyor. Günlük hayatımızda kullandığımız plastiklerin parçalanmasıyla oluşan ve çeşitli yollarla sularımıza karışan 5 milimetrenin altındaki küçük parçacıklar mikroplastik olarak adlandırılıyor.

Çevre kirliliğinin sonucunda ortaya çıkan; küresel ısınma, hava kirliliği, verimli toprakların azalması ve su kaynaklarının tükenmesi gibi etkilerin daha somut hissedilmeye başlanmasının ardından çevre, neyse ki sonunda tüm dünyanın ortak gündemi haline gelmeyi başardı.

Sürdürülebilir bir gelecek için çalışmaya ise çevre sorunlarını sanayileşmenin bir diyeti olarak görmeyi bir kenara bırakarak, sanayileşme ve çevrenin birbiriyle çelişen değil; birbirine bağımlı iki olgu olduğunu kabul ederek başlamamız gerekiyor.

Bu aşamada yaşam kaynağımız olan yer küreyi korumak adına yapılacak eylem planları, yeni kanunlar ve uluslararası iş birlikleri kadar bireylerin bilinç seviyesinin artırılması da büyük önem taşıyor.

Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış olan iş makineleri göz önüne alındığında gerek çalışma ortamının çeşitliliği gerekse başta madeni yağ olmak üzere ortaya çıkardığı atıklar nedeniyle iş makineleri sektörü, çevre kirliliğini önlemek adına farkındalık yaratılması gereken alanların başında geliyor.

Çevre yasaları, son derece katı yaptırımlara göre düzenlense de gözden uzak ancak doğaya yakın olduğumuzda bir otorite tarafından gözlenmediğimiz için değil; tüm yaşamı içinde barındıran tabiatın bize sunduklarına karşı vicdanımızın sesini dinleyerek hareket etmeli ve çevreye karşı duyarlılığı yaşam biçimi haline getirmeliyiz.



Saygılarımla,
Gökhan Kuyumcu

forum_makina forummakina ForumMakina forummakina Forum Makina



forummakina
Kısa İletişim Makineleri Dergisi



Sektörün liderleri geleceğe umutla bakıyor.

Şantiyelerde
ataklar değerlendiliyor, çevre kazanıyor

Türkiye iş makineleri sektöründe yılın en güçlü ağı

İLK 6 TAKSİT BİZDEN!



forummakina

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

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

Yazı İşleri
Pınar AYDIN

Grafik Tasarım
Barış POLAT

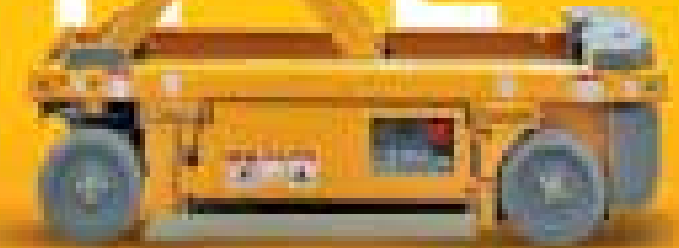
Baskı
Ritim Baskı Sanatları Matbaacılık Sanayi Ticaret Limited Şirketi
Y. Dudullu Mah. Necip Fazıl Bulvarı Cad. No:44 Keyap Çarşısı F1 Blok 92 Ümraniye / İstanbul
Tel: (0216) 508 20 20 Faks: (0216) 508 20 45
www.teknikbasim.com
Sertifika No: 45252

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

Sayı 99 - Kasım 2019

LET'S
DARE

TOGETHER



"BİRLİKTE CİSADET KURULUM"

acarlamakina.com

ACARLAR
M A K İ N E

Manitex
Lara Aksoy



06 Haber Türkiye iş makineleri sektöründe yılın en güçlü ayı

10 Global Dünyanın ilk akülü elektrikli sondaj makinesi Liebherr LB 16 şantiyede

14 Global JCB Fastrac bir kez daha dünyanın en hızlı traktör rekorunu kırdı

16 Haber Brisa, lastik sektöründe dijital filo çağını başlatıyor

20 Haber İMİB nitelikli öğrencileri madencilik sektörüne özendircek

22 Haber THBB, ilk Beton Pompa Operatörü Mesleki Yeterlilik Belgelerini verdi

24 Röportaj Ascendum Makina Türkiye COO'su Tolga Polat: "Sektörün en güvenilir adresiyiz"

28 Global LiuGong, Vizyon 2020 temasıyla Avrupa Bayi Konferansı düzenledi

30 Dosya 'Gözden uzak, doğaya yakın' Şantiyelerde de atık yağlar değerlendiriliyor, çevre kazanıyor

36 Röportaj Atık Yağ yönetimi ile hem çevre hem de ekonomi kazanıyor

42 Röportaj Enka Pazarlama Genel Müdürü Nadir Akgün: "Büyük bir potansiyele sahip olan ülkemize güveniyorum"

48 Röportaj Temsa İş Makinaları Satış ve Satış Sonrası Grup Müdürü Burçak Birand: "İş makinesinin dilinden en iyi anlayan kişi operatördür"

52 Şantiye Akaltın Nakliye, yeni HİDROMEK ekskavatörüyle üretim kapasitesini yüzde 20 arttırdı

56 Röportaj STFA Makine Grubu Genel Müdürü Hayati Kösoğlu: "Müşteriye en yakın firma olacağız"



Şantiyelerde Çevre Kazanıyor

Şantiye

Hasan Basri Bozkurt

Orman ve Çevre Bakanlığı, 2019 yılında
çevre, sağlık ve kalkınma alanlarında

HİDROMEK

Türkiye iş makineleri sektöründe yılın en güçlü ayı

Son bir yılı aşkın bir süredir inşaat ve bağlı sektörlerde yaşadığı ciddi kayıplarını, görece canlı olan madencilikle telafi etmeye çalışan iş makinesi sektöründe yılın en yüksek satış rakamına ekim ayında ulaşıldı. Ekim ayı içerisinde Türkiye genelinde 294 adet yeni iş makinesi satıldı. Forklift ve depo ekipmanı satışlarında ise daha güçlü bir canlanma yaşandı.

İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar rakamlarına göre, ekim ayında Türkiye'de satılan yeni iş makinesi sayısı, geçen yılın aynı ayına kıyasla %32,4 artarak 294 adet olarak gerçekleşti. Yılın ilk on ayı genelindeki satışların toplamı ise



Not: İMDER'e üye olan firmaların toplam iş makineleri pazarının yaklaşık yüzde 93'ünü, İSDER'e üye firmaların ise toplam forklift pazarının yaklaşık yüzde 70'ini oluşturduğu tahmin ediliyor.

geçen yıla kıyasla %64,2 azalarak 2.137 adet oldu.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) tahmini rakamlarına göre ekim ayında Türkiye'de satılan yeni

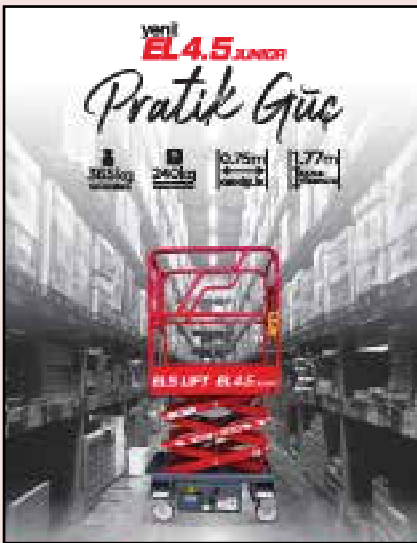
forklift ve depo ekipmanı sayısı geçen yıla kıyasla %29,4 artarak 576 adet oldu. İlk on ay genelindeki satışların toplamı, geçen yıla kıyasla %40,9'lık azalışla 4.653 adet olarak gerçekleşti.

ELS Lift'ten dar alanlarda hızlı yükselmek için yeni platform: EL 4.5 Junior

Personel yükseltici platform sektöründe küresel ölçekte faaliyet gösteren Türkiye'nin yerli platform üreticisi ELS Lift, yeni makaslı kompakt platformu olan EL 4.5 Junior'u müşterilerinin beğenisine sundu.

4,5 metre çalışma yüksekliği ve 240 kilograma kadar yük taşıyabilen çekilebilir makaslı platform, 12V - 1 kW'lık elektrik motoru ile güçlendirilirken, 12V / 105 A/s kapasitesine sahip aküleri ile gün boyu yüksek verimlilik vadediyor.

365 kilogramlık ağırlığı ile forklift ya da vinç tarafından kolaylıkla taşınabilen EL 4.5 Junior, tek kişi tarafından da kolaylıkla hareket ettirebilecek ve kullanılabilecek kompakt bir tasarıma sahip. Kapalı haldeki yüksekliği 1,77 olan platform, sadece 0,75 metrelik şase genişliği ile standart kapılardan geçiş sağlayabiliyor ve en dar alanlardaki manevra kabiliyeti sayesinde yüksek performans gösteriyor. Standart olarak sunulan iz bırakmayan



tekerlekler ise kapalı alanlarda ve hassas zeminlerde de çalışma imkânı veriyor.

Yükseltilebilir platformlarda güvenli

şekilde çalışmak için uluslararası CE-EN280 standartlarına göre üretilen EL 4.5 Junior'da; eğim ve basınç sensörleri, acil durdurma butonu, silindir kontrol valfi, acil indirme sistemi ve bakım güvenlik aparatı standart olarak sunuluyor.

JUNIOR 4.5 - TEKNİK ÖZELLİKLER	
Çalışma Yüksekliği	4.5 m
Platform Yüksekliği	2.5 m
Platform Genişliği	0.58 m
Platform Uzunluğu	1.07 m
Kapasite	240 kg
Tırmanma Eğimi	%25
Platform Kalkış / İniş Süresi	14 x 14 sec
Elektrik Motoru	12V / 1 kW / 1.0 cc
Aküler	12V / 105 A/h
Akü Şarj	13,5V / 16A
Ağırlık	365 kg

ZOR İŞLERİN USTASI



MST M300 LC hidrolik ekskavatör en zor işlerin üstesinden kolaylıkla gelebilmek için tasarlandı



Caterpillar'ın üçüncü çeyrekteki gelirleri yüzde 6 azaldı

Dünyanın en büyük iş makineleri üreticisi Caterpillar, yılın üçüncü çeyreğinde 12,8 milyar dolar gelir elde ettiğini açıkladı. 2018'in aynı döneminde 13,5 milyar dolar gelir kaydeden firma, böylece yüzde 6'lık bir azalma yaşadı. Caterpillar'ın 2018 yılının aynı döneminde 2,88 dolar olan hisse başına kârı ise 2,66 dolar olarak gerçekleşti.

Caterpillar, satış ve gelirlerdeki bu azalışı, bayilerin 2018 yılının aynı dönemine kıyasla 400 milyon dolar mertebesinde azalan stok seviyesiyle ilişkilendirdi. Caterpillar Yönetim Kurulu Başkan ve CEO'su Jim Umpleby yaptığı açıklamada; "Gelirlerimizdeki azalmanın temelinde, bayilerimizin stoklarını azaltmalarıyla birlikte, her ne kadar pozitif yönde kalsa da beklentimizin üzerinde azalan nihai kullanıcı talebi bulunuyor. Bununla birlikte stratejimize ve finansal hedeflerimize odaklanmaya devam ediyoruz. 2019 yılının dördüncü çeyreğinde, nihai kullanıcı talebinin değişmeyeceğini ve küresel ekonomideki belirsizlikler



çerçevesinde bayi stoklarının da azalmaya devam edeceğini tahmin ediyoruz. Caterpillar'ın gelişmiş tedarik süreleri ve bayilerimizin envanterlerindeki azalma, 2020'de yaşanacak olumlu veya olumsuz gelişmelere hızlı bir şekilde yanıt vermemizi sağlayacaktır. Uzun vadede kârlı bir büyüme gerçekleştirmek amacıyla dijital yetenekler de dahil olmak üzere hizmetlerimize ve servislerimize yatırım yapmaya devam ediyoruz." dedi.

Satışların bölgesel ve sektörel dağılımı

Firmanın bu dönemdeki satışları bölgesel olarak değerlendirildiğinde; Kuzey Amerika'da %3 azalarak 5,6 milyar

dolar, Latin Amerika'da %2 artarak 1,1 milyar dolar, EMEA'da (Avrupa-Orta Doğu-Afrika) %7 azalarak 2,7 milyar dolar ve Asya-Pasifik'te %14 azalarak 2,6 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Sektör bazında yapılan değerlendirmede ise firmanın inşaat sektörüne yaptığı satışlar %7 azalarak 5,3 milyar dolar, doğal kaynak sektörüne yaptığı satışlar %12 azalarak 2,3 milyar dolar ve enerji-nakliyat sektörüne yaptığı satışlar ise %2 azalarak 5,5 milyar dolar oldu.

Caterpillar, azalan satışlar kapsamında 2019 yılına ilişkin hisse kâr tahminini 12,06 ila 13,06 dolar aralığında, 10,90 ila 11,40 dolar seviyesine yeniledi.

Komatsu'nun satışlarına Asya-Pasifik gölgesi

İş makineleri sektörünün lider üreticilerinden Komatsu, 1 Nisan – 30 Eylül 2019 dönemini kapsayan son 6 aya ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Firmanın bu dönemdeki cirosu, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %7,9 azalarak 1,2 milyar Yen'e (yaklaşık 11,1 milyar ABD doları) geriledi.

Geleneksel pazarlardaki dengeli büyümeye rağmen başta Asya-Pasifik olmak üzere hemen tüm hedef pazarlarda ve madencilik faaliyetlerinde yaşanan daralmanın gelir kaybında etkili olduğu açıklandı.

Komatsu'nun bu dönemde gelirlerini arttırdığı pazarlar arasında %0,8 artışla Kuzey Amerika (291 milyon Yen), %7,7 artışla Avrupa ve CIS (179 milyon Yen) ve %8,2 artışla Japonya (149 milyon Yen) ön plana çıktı.

Firmanın gelirlerinde en büyük kaybın yaşandığı Asya-Pasifik bölgesinde %24 (219 milyon Yen), Latin Amerika'da %3,5 (149 milyon Yen), Orta Doğu-Afrika'da %22,1

(62 milyon Yen) ve Çin'de %24,6 (61 milyon yen) azalma yaşandı.

Stratejik pazarlardaki daralmanın ve ABD-Çin ticaret anlaşmazlığının sürmesi beklentisiyle firmanın yıl geneli ciro beklentisi %5,5 azalışla 2,47 milyar Yen (yaklaşık 22,7 milyar dolar) olarak revize edildi.



YERLİ ÜRETİM

Bu ülkenin gücü her şeye yeter!

Minimum enerji, maksimum verimlilik parolasıyla yola çıkan Ceylift mühendisleri, **Ceylift Elektrikli Forklift**leri üretti. Kapsamlı AR-GE çalışmaları sonrasında üretilen çevre dostu elektrikli forkliftler düşük maliyetler ile zorlu işlerin üstesinden geliyor.

CEYLIFT®
f.o.r.k.l.i.f.t.s

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi
Celal Bayar Bulvarı No: 8 Sarıçam/Adana/Türkiye
T : +90 322 394 39 00 (pbx)
F : +90 322 394 39 03
www.ceylift.com

Avusturyalı müteahhitlik firması i + R'nin üstlendiği projede, elektrikli sondaj makinesinin yanı sıra Liebherr'in ETM 905 elektrikli beton mikseri de kullanıldı. Projede kullanılan bir diğer elektrikli makine ise kompakt bir ekskavatör oldu. Böylece ilk kez bir inşaat

A large drilling rig is shown in operation on a construction site. The rig is a tracked vehicle with a tall mast and a large drill bit. Two workers in orange safety gear are visible near the base of the rig. The background features a mountain range and a cloudy sky.

10 saate kadar kesintisiz mesai
LB 16 unplugged, 55 tonluk

Ayrıca makinede bulunan inovatif destek sistemi, operatörün zemin basıncını kabinden sürekli olarak takip edebilmesine, böylece makineyi her an güvenli bir şekilde kullanmasına olanak sağlıyor.

Süreci değerlendiren IPAF Başkanı Norty Turner, "IPAF, 1983 yılında İngiltere'de kurulmasından bu yana



IPAF'ın yeni lideri Peter Douglas ise yaptığı açıklamada, "Böyle iyi tanınan ve

ile çalışmak için sabırsızlanıyorum." ifadelerini kullandı.



A yellow CAT excavator is shown in profile, positioned on a large, conical mound of reddish-brown soil. The excavator's boom is raised, and its bucket is open, facing towards the right side of the frame. The machine's tracks are visible on the dirt. The background consists of a dense line of green trees under a clear, light blue sky. The overall scene suggests a construction or land-clearing project in a wooded area.

East begins 40th, matched vs. pituit. performance: no-glycine
Cats in NFL. 60% the age of pituitary, hippocampus!
Also, the mammalian "White Locomotor" is up under the skin
like a technical Mammalian "Cat-Schools."



Manitou'nun ilk 9 aydaki cirosu 1,6 milyar avroya ulaştı

Telehandler, forklift, personel yükseltici platform ve depo içi ekipmanları üreticisi Manitou Group, 2019 yılının üçüncü çeyrek satış gelirlerinin önceki yıla kıyasla %4 artışla, 436 milyon avro olarak gerçekleştiğini açıkladı. Böylece firmanın ilk 9 ay genelindeki cirosu %18 artarak 1,6 milyar avroya ulaşmış oldu. 9'uncu ay sonu itibarıyla alınan sipariş miktarı ise %36 azalarak 526 milyon avroya geriledi.

Ürün grubu bazında yapılan değerlendirmeye göre Manitou'nun üçüncü çeyrekteki malzeme elleçleme ve personel yükseltici



platform satışları %6 artarak 293 milyon avro, kompakt ekipman satışları %7 azalarak 69 milyon avro ve servis gelirleri ise %9 atarak 74 milyon avro oldu.

Rakamların pazardaki daralmanın bir göstergesi olduğunu belirten Manitou Group Başkanı ve CEO'su Michel Denis, "Aldığımız siparişlerdeki azalmanın başlıca sebepleri, başta ABD ve Kuzey

Avrupa olmak üzere pazarındaki azalan talep ve kısalan teslimat sürelerimizdir. Ancak bu gelişmeler, bugün itibarıyla 2019 yılı geneli için öngördüğümüz %10'luk gelir artışı beklentimizi etkilemiyor. Bununla birlikte kompakt ekipman üretimi yaptığımız Madison tesisimizde yaşanan sel sonrasında üretimin 6 hafta durması nedeniyle operasyon gelirimizde beklentimizin bir miktar altında bir artış bekliyoruz." dedi.

Renault Trucks Optifuel Challenge 2019'un kazanını Slovakya oldu

Bu yıl beşincisi düzenlenen Renault Trucks'ın yakıt tasarrufu yarışması Optifuel Challenge'ın 16 Ekim'de Lyon'daki uluslararası finalinde, Türkiye de dahil 25 ülkeden 25 sürücü yarıştı. Yarışmada Slovakya'dan katılan sürücü birinciliğe haz kazanırken, Polonya ikincilik ve Fransa üçüncülük ödülleri aldı. İlk etaplarda dünya genelinden 2.600 sürücünün katıldığı yarışmayı, Türkiye'nin finalisti Aktur Uluslararası Nakliyat'ın sürücüsü Ömer Yaman, on ikinci sırada tamamladı.

Yakıtta en tasarruflu sürücüyü belirleyen yarışmanın uluslararası finali, iki bölümden oluşuyordu. Finalistler ilk olarak, ekonomik sürüş bilgilerini değerlendiren

ve puanlarının yüzde 10'unu oluşturan teorik sınavı tamamladılar. Ardından trafiğe açık yolda yaklaşık 40 dakikalık bir sürüş testi için 2019 Renault Trucks T High 480 çekicinin direksiyonuna geçtiler.

Kazanana 2019 model Renault Trucks T High 480 çekici

Türkiye birincisi Ömer Yaman; "Optifuel Challenge'da Türkiye'deki elemelerin ardından ülkemizi uluslararası finalde temsil ettik. Çok zorlu bir etap oldu. Yarışmanın geneli, bilgilerimize tazelemek ve yeni bilgiler öğrenmek adına bizler için çok verimli geçti. Farklı ülkelerden sürücüler ile böyle bir platformda bir araya gelmek heyecan vericiydi" diye açıkladı.



Slovakya'dan Frantisek Oravec şirketinin sahibi ve sürücüsü Frantisek Oravec, 2019 'En Tasarruflu Sürücü' ödülünü kazanarak şirketi için 2019 model Renault Trucks T High 480 çekicinin sahibi oldu. Ayrıca yeni alımları için 6.000 € değerinde bir kupon kazandı. Concept Cargo Logistics'den Polonyalı sürücü Piotr Krahel, ikinci sırada yarış tamamlayarak 3.000 € değerinde kupon aldı. Üçüncü ise 1.500 € değerinde kupon kazanan Transports Rollin'den Fransız sürücü Pascal Bosser oldu.

İŞ'TE ÇİZGİNİZ!

Deneyimli kadromuz ve yaygın dağıtım ağıımızla şirketinize destek oluyor, hayallerinizin gerçeğe dönüşmesi için çalışıyoruz.

İş Leasing olarak sizinle birlikte büyük adımlar atıyoruz.



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

İŞ LEASING

Wacker Neuson çift haneli ancak kârsız büyüdü

Kompakt iş makineleri ve inşaat ekipmanları üreticisi Wacker Neuson Group, 2019 yılının üçüncü çeyreğindeki gelirlerini önceki yıla oranla %12,4 arttırarak 467,2 milyon avroya ulaştı. Böylece yılın ilk 9 ayı genelinde de %14,3 artışla 1,4 milyar avro ciro elde eden firmanın FAVÖK tutarı ise önceki yılın biraz altında kalarak 40,2 milyon avro oldu.

Firmanın toplam gelirinin neredeyse dörtte üçünü oluşturan Avrupa'da bu dönemdeki satışları, önceki yılın aynı dönemine oranla %10 artarak 338 milyon avro olarak gerçekleşti. Bu artışta tarım sektörüne yönelik güçlü lastikli yükleyici ve telehandler



satışları oldukça etkili oldu. İnşaat sektörüne yönelik satışlardaki artışta ise merkez Avrupa, İtalya, İspanya ve İngiltere başı çekti. Bu dönemde Amerika pazarındaki satışlar %17,6 artarak 115 milyon avroya ulaştı. Asya-Pasifik bölgesinde 14,7 milyon avro ciro sağlandı.

Son döneme ilişkin bu ciro artışına rağmen mevcut yüksek stok seviyeleri ve gittikçe daralan pazar koşulları sebebiyle üretim faaliyetlerinde beklenenin üzerinde bir yavaşlama yaşandığı belirtildi.

JCB Fastrac bir kez daha dünyanın en hızlı traktör rekorunu kırdı

İngiltere merkezli inşaat ve tarım ekipmanları üreticisi JCB, geliştirdiği Fastrac Two modeliyle 247 km/s ile dünyanın en hızlı traktör rekorunu kırarak Guinness Rekorlar Kitabı'na girdi. Bir önceki rekor 166 km/s ile yine JCB'nin Fastrac One'a aitti.

Elvington Havaalanında elde edilen başarının ardından her iki rekor denesinde de pilotluk yapan dünyaca ünlü motosiklet yarışçısı ve televizyon sunucusu Guy Martin, "Bu harika bir girişimdi. JCB'ye ve mühendislik ekibine çok teşekkür ederim." dedi.

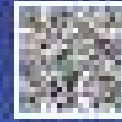
JCB ekibi, geliştirdiği Fastrac Two traktörünün ağırlığını önceki modele kıyasla yüzde 10 azalttı ve aerodinamik çalışmalarına ağırlık vererek daha güçlü hale getirdi. Fastrac Two'nun yarışı için özel olarak modifiye edilen 7,2 litrelik, altı silindiri JCB DieselMax motoru, bitkisel yağ ile de çalışabiliyor. Rekor sürüşünde ise 1.016 hp gücündeki motorda yüksek performanslı özel bir dizel yakıt kullanıldı.

JCB Başkanı Lord Anthony Bamford, "Öncesinde elde ettiğimiz hız rekoru sayesinde daha hızlısını geliştirebileceğimize ikna oldum. Genç ve hevesli bir mühendislik ekibi tarafından geliştirilen Fastrac Two ile elde edilen rekora katkı sağlayan herkes bu başarıda oynadıkları rolden gurur duymalı." dedi



Geliştirme sürecindeki en büyük zorluğun aerodinamik çalışmaları, ağırlığı azaltma ve performansı iyileştirme olduğunu ifade eden JCB İnovasyon ve Geliştirme Sorumlusu Tim Burnhope, "Fastrac One bize genç ve dinamik mühendislik ekibimizin, başarabileceklerinin hiçbir sınırı olmadığını kanıtladı. Projenin tüm yönlerine bakarak sınırları ve fikirleri zorladık ve iyileştirmeler yaparak daha hızlı bir traktör ortaya koyduk. 5 tonluk bir traktörün 247 km/s hıza ulaşmasını sağlamak kolay bir iş değil. Dolayısıyla hedeflerimize ulaşmakla kalmayıp onları aşmaktan gurur duyuyoruz." dedi.

JCB bundan önce de hız rekorlarına imza atmıştı. JCB Dieselmax aracı 2006 yılında, ABD'deki Bonneville Tuz Gölü'nde, saatte 526 kilometre hıza ulaşarak Uluslararası Otomobil Federasyonu'nun dizel araçlar kategorisindeki dünya rekorunu kırmıştı.



PERFORMANS GÜVENİLİRLİK KOLAYLIK MANITOU'NDAN



Geliştirilmiş teknoloji ve en iyi malzeme seçimiyle
Manitou'nun gücüyle - yüksek verimlilik ve
en düşük işletme maliyeti sayesinde her
işin en iyi çözümü için doğru makine ve
teknik çözümleri biriktiren bir Fabrikadır.

Manitou, en iyi ve en uygun maliyetli çözümleri
sizi için sunar.



www.manitou.com.tr



Brisa, lastik sektöründe dijital filo çağını başlatıyor

Bünyesindeki Bridgestone, Lassa ve Dayton markaları ile Türkiye lastik sektöründe önemli bir paya sahip olan Brisa, filoların akıllı sistemlerle yönetimi için geliştirdiği dijital hizmetleri tek çatı altında sunarak, dijital filo çağını başlatıyor.

Araçların yakıt, performans, navigasyon, sürüş takibi gibi kritik verilerine erişimi sağlayan Telematik, TPMS (Lastik Basınç ve Sıcaklık Ölçme Sistemi), Sürüş Destek Sistemi ve Profleet mobil uygulaması, sektörde birer ilk olarak filo şirketleri ile buluşuyor. Mobil cihazlar üzerinden anlık olarak filo yönetimine olanak sağlayan bu hizmetlerle tüm sürüşlerde yüksek performans, emniyet, verimlilik ve kârlılık sağlanıyor. Bu yeni nesil sistemler ile filolar dijital filoya dönüşüyor, araç ve sürücülere bir tıkla ulaşmak mümkün oluyor.

Telematik ve TPMS sistemleri ile verimli filo yönetimi

Şirketin tek bir çatı altında sunduğu bu hizmetlerinden Telematik, aracın konum bilgisini, arıza, mekanik bilgilerini ve sürücü davranışını kayıt altına alan ve raporlayan bir sistem. Çekici ve treyler için iki ayrı versiyonu olan bu hizmet sayesinde araçlarda kapsamlı bir sefer yönetimi gerçekleştiriliyor. Yakıt tüketiminden aracın yükü



ve hıza dek yolculuğa etki eden kritik faktörler değerlendirilerek filoların yeni nesil bir bakış açısıyla yönetimine olanak sunuluyor. Lastik basıncı ve sıcaklığının takibi ve raporlanmasını sağlayan TPMS de sunduğu verilerle lastiklerin aniden patlaması gibi riskleri ortadan kaldırıyor. Aynı zamanda lastik kaynaklı yakıt verimsizliklerinin önüne geçiyor, lastik basıncının kontrol altına alınması ile lastik ömrünü uzatıyor.

Filo araç sürücüleri için hayati, anlık destek

Brisa'nın otonom sürüş teknolojilerinde dünya lideri Mobileye ile iş birliği kapsamında geliştirdiği Sürüş Destek Sistemi ise yolculuk boyunca yolu izleyip gerekli uyarılarda bulunarak sürücüler için üçüncü bir göz işlevi görüyor. Kullanıcılarına araç çarpışmalarını ve kazaları önleyen üstün bir teknoloji sunuyor. Bu hayati önem taşıyan destekle birlikte Sürüş Destek Sistemi, araç ve sürücü takibi, yol yardım, yakıt tüketimi takibi, görev yönetimi, karbon emisyonu ölçümü, yol uyarı sistemleri gibi çok kapsamlı araçları içerisinde barındırıyor.

Filo yöneticileri için dijital bilgi merkezi

Brisa'nın uzun yıllardır filo şirketlerinin verimlilikleri ve kârlılıkları için geliştirdiği ve Aspects+, TMP+

gibi yenilikçi hizmetleri içeren Profleet, yeni mobil uygulaması ile kullanıcılarına sunduğu değeri zenginleştiriyor. Filo yöneticileri mobil cihazları ile araç ve sürücülerini anlık olarak takip edebiliyor, raporlara ulaşabiliyor ve gerekli işlemleri kolaylıkla yönetebiliyor. Filoda yapılan lastik incelemeleri, filo analizi, hurda sorunları, lastik değişimi süreçleri, kaplama analizi, lastik performansı ve basınç hesaplama dijital bir ortamda pürüzsüz bir şekilde yönetilebiliyor.

Tüm bu dijital hizmetlerle başlatılan yeni dönemde, filolara en kapsamlı hizmet sunan çözüm ortağı olacaklarını belirten Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel; "Yeni dijital filo sistemlerimiz, akıllı mobilite alanında geldiğimiz son noktayı ve bu alanda gelişim yaratma kararlılığımızı ortaya koyuyor. Profleet çatısı altında 360 derece danışmanlık sağladığımız filo müşterilerimiz artık yeni nesil, dijital uygulamalarımızla çok daha güçlü bir fayda elde edecek. Kazaların önüne geçecek verilerle desteklediğimiz müşterilerimizin öncelikle bu alanda önemli bir iyileşme sağlayacaklarına inanıyoruz. Bununla birlikte çevresel etkilerini en aza indirirken, toplam maliyetlerini de azaltacaklar. Böylece kurumlarının sürdürülebilirliğine ve kârlılığına yatırım yapmış olacaklar. Tek noktada bu hizmetleri sunan tek kurum olarak liderliğimizin de pekişeceğine eminiz. Tüm bunların sektörümüze ve ekonomimize değer katan etkileri de bizi dijitalleşme ve inovasyon alanında ilerleme konusunda daha da cesaretlendiriyor" şeklinde konuştu.



VOLVO GÜVENİRLİĞİ İLE ÜRETMEYE HAZIR MİSİNİZ?



İnşaat ve güncel teknolojilerle donatılmış Volvo'lu Makinelerle çalışarak, işinizi daha verimli, güvenli ve hızlı şekilde yapabilirsiniz.

Volvo Construction Equipment
Marketing Team



Avrupa'nın ilk Volvo shovel ekskavatörü

Volvo İş Makineleri (Volvo CE), müşterilerinin yaptıkları işe ve coğrafyaya göre değişkenlik gösteren ihtiyaçlarına, standart makinelerinden farklılaştırarak geliştirdiği özel modelleriyle çözüm sağlıyor. Bunun son örneği, özel uygulamalar alanında onaylı tedarikçisi SNS firmasıyla yapılan iş birliği çerçevesinde geliştirilen ve Avrupa'nın ilk Volvo shovel ekskavatörü olan EC480EL oldu.

40 yılı aşkın süredir Slovakya'da dolomit madeni işleten Dolkam Šuja firması, zorlu saha koşullarına en uygun ekipmanı bulmak üzere geçen zaman içerisinde birçok makine kombinasyonunu test etmiş. Bu süreç sonunda en uygun çözümün, standart birer lastikli yükleyici ve ekskavatör yerine, daha yüksek sökücü gücü ve kova kapasitesi sağlayan bir shovel ekskavatör kullanmak olduğuna karar veren firma, bu ihtiyacını birlikte çalışmak istediği Volvo CE'nin bölge bayisi Ascendum Slovakya yetkilileriyle paylaşmış. Bölgenin referans makinesi oldu

Volvo CE'nin Güney Kore'de bulunan Changwon tesisinde hayata geçirilen 47 tonluk paletli shovel'in; bom, arm, kova ve ekstra arka ağırlığı SNS firması tarafından geliştirilerek makineye uygulandı. Makinenin müşteriye teslim edilmesinden önceki test aşamaları ise yine Changwon'daki tesislerde gerçekleştirildi.



SNS, EC480EL paletli shoveli Dolkam Šujaya tedarik edebilmek için, geliştirmelerini CE standartlarına uygun olarak gerçekleştirdi. Bu uygulama, Volvo'nun Avrupa'daki diğer bayilerine benzer shovel modelleri için de birçok fırsat sunuyor.

İş birliği sürecini değerlendiren Peter Lam, "Bu modifikasyon sürecindeki en harika şey, Volvo kalitesinden taviz vermemek üzere; onaylı tedarikçimizle yakın bir iş birliği içinde çalışarak silindir, pim, burç ve kova bağlantı sistemi gibi orijinal Volvo bileşenlerini tasarıma dahil etmek oldu." dedi.

Ascendum Slovakya'nın Genel Müdürü Attila Annus ise, "Müşterimiz yeni makineden oldukça memnun. Bölgedeki bu uygulamalarımızı artırarak devam ettireceğimize inanıyoruz. Volvo'nun özel uygulama ekibiyle süreç boyunca olan iş birliği gerçekten takdir edildi. Bize de müşterimizin ihtiyaç duyduğu benzersiz çözümü sağlama imkânı verdi." dedi.

Firma, yakın gelecekte 20 hektara çıkarmayı planladığı 16 hektarlık alanında yılda 540 bin ton dolomit üretiliyor. Dolomit başta metalürji olmak üzere birçok sektörde kullanılabilen bir malzeme.

Uzmanı Peter Lam, "Müşterilerimiz portföyümüzdeki belirli ürünlerle sınırlı değiller. Onların ihtiyaçlarını dinlemekten ve partnerlerimizle olan güçlü iş birliğimiz sayesinde özel çözümler geliştirmekten her zaman memnuniyet duyuyoruz." dedi.

Volvo CE, küresel anlamda ilk shovel teslimatını, 2014 yılında Endonezya'ya gerçekleştirmişti. Cüruf işlerinde kullanılan bu özel yapım EC700CL shovelle birlikte, sıcak malzemenin kauçuk lastikler için oluşturduğu risk ortadan kaldırılırken, tehlikeli malzemelerin kabinden uzakta güvenli bir şekilde taşınması sağlanıyordu. Volvo, bundan sonra Hindistan'daki taş ocağı, madencilik ve sıcak cüruf işleme uygulamalarında da shovel ekskavatörleriyle başarı elde etti.

Peter Lam, shovelin en önemli avantajının bom ve kolun kinematiği sayesinde sağlanan yüksek koparma kuvveti olduğunu belirterek, böylece daha büyük kovalarla çalışarak daha fazla üretim yapılabildiğini vurguladı. EC480EL'nin dar alanlarda çalışırken de avantaj sağladığını belirten Lam, aşındırıcı malzemeleri yüklerken makine aksamlarında çok daha az aşınma meydana geldiğini de sözlerine ekledi.

Volvo shovel ekskavatörlerin hikayesi 2014'e uzanıyor

Esnek bir üretim politikasına sahip olduklarına sahip olduklarını belirten Volvo CE Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgeleri Yıkım ve Özel Uygulama Çözümleri

EC480EL teknik özellikleri	
Ağırlık:	47,3 ton
Bom uzunluğu:	4,3 m
Arm uzunluğu:	2,3 m
Ağır hizmet tipi kova:	2,6 m3
Ön donanımdaki orijinal Volvo silindirleri:	4,5 m

Perkins Satış Sonrası

Orijinalliğini korur iyi durumda kalmasını sağlar



Perkins Satış Sonrası,
size ömür boyu hizmet için tasarlandı

Uzun süreli garantiler, dizel motor yağı, egzoz mekanizmaları ve bakımdanuz bölgede hizmet veren deneyimli uzman mühendislerimizle motorunuzun ömrünüyle her yere kadar uzatılır.

Diğer fazla bilgi için bizimle iletişime geçin.



İMİB nitelikli öğrencileri madencilik sektörüne özendirilecek

İzmir'de bu yıl 'Sürdürülebilirlik Madencilik' temasıyla düzenlenen 3. Madencilik Çalıştayı'nda konuşan İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Başkanı Aydın Dinçer, sektöre nitelikli gençler yetiştirmek için YÖK ile birlikte çalışacaklarını duyurdu. Enerji maliyetleri üzerindeki ÖTV'nin madencilik sektöründe uygulanmamasını istediklerini dile getiren Dinçer, uluslararası yönetim ve mali danışmanlık firmalarından bu kapsamda bir rapor istediklerini ifade etti.

Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin ev sahipliğinde düzenlenen çalıştaya, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Şeref Kalaycı, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ve 15 sivil toplum kuruluşunun temsilcileri katılım gösterdi.

Maden sektörü, YÖK ve üniversiteler 29 Kasım'da bir araya gelecek

YÖK, üniversite bölüm başkanları ve ilgili bakanlıkla yürüttükleri çalışmalara değinen Dinçer, "YÖK ile birlikte madencilik ve jeoloji

fakültelerinin öğrencilerine asgari ücret ile burs vererek, çok daha nitelikli öğrencileri üniversitelere bu sektörün geleceğine emanet etmek üzere çekmeyi planlıyoruz. 7+1 yani yedi sömestr okulda, bir sömestr sanayide veya madende çalışan öğrencileri mezun etmek istiyoruz. Milli Eğitim Bakanlığı ile görüşmelerimizi başlatıyoruz ve liseler ile orta okullarda, madencilikli ve yerli kaynakların öneminin daha çok bahsedilmesi yönünde müfredata eklemeler yapılmasını sağlayacağız.” dedi.

Maden sektörü ÖTV muafiyeti ve yeni maden kanunu bekliyor

Madencilik sektörünün en önemli gider kalemini akaryakıt ve enerjinin oluşturduğunu da dile getiren Dinçer, sektörün ÖTV'den muaf tutulmasını istedi. Dinçer, "Madenlerimizi Türkiye'de işlemekten bahsederken ÖTV'nin enerji maliyetinden kaldırılması bizi o uç ürün hedefine daha kolay ulaştıracaktır. Bununla ilgili uluslararası denetim ve mali danışmanlık firmalarından bir rapor hazırlatmalarını istedik. Önümüzdeki süreçte bunlar hazırlanacak. Hazine ve Maliye Bakanlığı'mıza iletilecek. Sektörümüz devlet hakları yapılandırılmaları sürecine maalesef hiçbir zaman dahil edilemedi. Bununla ilgili de Gelir İdaresi Başkanımız ile görüşmeleri gerçekleştirdik ve kendilerinden herhangi bir borç söz konusu ise taksitle yapılandırma şeklinde önümüzü hemen açabilecekleri bir ortam oluşturabilecekleri bir görüşme sağladık. Burada Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'mızın da desteğini istiyoruz. Yine



Bakanlığımızın yeni maden kanunu çalışmaları yapmasını çok önemli buluyoruz ve sektörü de buna dahil etmesini gerçekten önemsiyoruz” diye konuştu.

Sürdürülebilir madencilik için 50 ilde panel düzenlenecek

Madencilik algısını yükseltmek ve sürdürülebilir doğru madencilik faaliyetleri için 50 il kapsamında 'Türk Madenciliğinde Farkındalık ve Uluslararası Marka Yolculuğu' panelleri düzenlemeye başladıklarını da aktaran Dinçer, bu organizasyonları İçişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynakları Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı desteği ile düzenlediklerini söyledi. Dinçer, sözlerini şöyle tamamladı: "Biz gelecek nesiller için, yer altındaki zenginliklerimizi çıkartmak ve gelecek nesillere refah seviyesi yüksek, ekonomik olarak güçlü bir ülke bırakabilmek için ağır sanayilerin hammaddelerini üretmek zorundayız. Tabii ki çevre hassasiyeti, hepimizin hassasiyetidir. Madencilik faaliyetleri; yasaklı bölgeler dışında yapılabilen faaliyetlerdir. Dolayısıyla aldığımız tüm izinler ve ruhsatlar bir hukuka dayanmaktadır. Gelecek nesillere daha iyi bir çevre bırakabilmek adına hükümetimiz, sivil toplum kuruluşları, şirketlerimiz Tarım ve Orman Bakanlığı'mızla yoğun çalışmalar gerçekleştiriyoruz."



Gelişimi yaşıyor.



**Uluslararası Kamusal Tesislerdeki Tüketicilerin
E. SAGLIK ZAFERASI® - E. SAGLIK ZAFERASI®**

- **LMN: Motor-Efference (FE)-Efference (FE) motor deficit: closed**
supinator 1/2, 3/4, 5/6, 7/8, 9/10, 11/12, 13/14, 15/16
- **EMG: motor-Efference (FE)-Efference (FE) motor deficit: closed**
supinator 1/2, 3/4, 5/6, 7/8, 9/10, 11/12, 13/14, 15/16
- **EMG: motor-Efference (FE)-Efference (FE) motor deficit: closed**
supinator 1/2, 3/4, 5/6, 7/8, 9/10, 11/12, 13/14, 15/16

[REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]

LEADER

THBB, ilk Beton Pompa Operatörü Mesleki Yeterlilik Belgelerini verdi

Türkiye'de standartlara uygun beton üretilmesi ve inşaatlarda doğru beton uygulamalarının sağlanması için 1988 yılından bu yana faaliyet gösteren Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), sektörün gelişimine yönelik projeleri de hayata geçiriyor. Bugüne kadar kalite, çevre, iş güvenliği ve sürdürülebilirlik konularında hazır beton ve ilgili sektörlerde öncülük eden Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu'na göre sınav ve belgelendirme yapmak amacıyla 2015 yılında kurduğu Türkiye Hazır Beton Birliği Mesleki Yeterlilik Merkezi (THBB MYM) ile mesleki yeterlilik belgelendirmesi alanındaki

çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor.

THBB MYM'nin 3 Ekim 2019 tarihinde yaptığı sınavda başarılı bulunan adaylara, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından düzenlenen Mesleki Yeterlilik Belgeleri ve Mesleki Yeterlilik Kimlik Kartları, 9 Kasım 2019 tarihinde Eskişehir'de Selka Hazır Beton Tesis'i'nde düzenlenen törenle verildi.

Kanun şartını sağlayan en üst seviye belge

6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu gereği tehlikeli sınıfta yer alan hazır beton işinde çalışanların, yapacağı işle ilgili mesleki eğitim aldığını belgelemeleri gerekiyor. Meslek Standardı ve Ulusal Yeterliliği çıkan mesleklerde Mesleki Yeterlilik Belgesi, Kanunun bu şartını sağlayan en üst seviye belge olarak nitelendiriliyor. Ayrıca TS 13515 Beton Standardı gereği de Ulusal Yeterliliği yayımlanmış meslekler için, bu meslek kapsamında çalışan bütün personelin Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip olması şartı aranıyor.



Yıllardır çeşitli eğitim programları ile mesleki yetinin kanıtlanmaya çalışıldığı Beton Pompa Operatörlüğü mesleğinde 5544 Sayılı Mesleki Yeterlilik Kanunu kapsamında Ulusal Yeterlilik dokümanı yayımlandı. Mesleki Yeterlilik Belgelendirmesi alanında çalışmalarını yürüten Türkiye Hazır Beton Birliği Mesleki Yeterlilik Merkezi (THBB MYM) de Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından 29 Mayıs 2019 tarihinde Beton Pompa Operatörü ulusal yeterliliğinden sınav ve belgelendirme yapmak üzere yetkilendirildi.

Yanmar'dan akıllı mini ekskavatör konsepti: eFuzion

Dünyanın önde gelen kompakt makine üreticileri arasında yer alan Japonya merkezli Yanmar'ın Bauma 2019'da müşterilerinin beğenisine sunduğu endüstri 4.0 ile üretilmiş akıllı mini ekskavatör konsepti eFuzion, bir işteki operasyonları planlayarak tamamen otonom olarak çalışabiliyor.

İleri inşaat teknolojilerinde sürdürülebilir bir geleceği hedefleyen Yanmar'ın robotik araştırma ekibi tarafından geliştirilen eFuzion konsepti, özel



olarak tasarlanmış 6 x 6 metrelik bir eCubator'da hareket ediyor. Ağ bağlantılı olarak çalışan akıllı eFuzion bir işteki operasyonları otonom bir şekilde planlayarak yapabilmesinin yanı sıra uzaktan da kontrol edilebiliyor. eFuzion çevresini izleyerek fiziki engellerden kaçınabilmesi sayesinde güvenli bir çalışma sahası da sunuyor.

Yanmar Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Giuliano Parodi, "Yanmar'ın bütün e-mobilité, ağ bağlantısı, robotik, otonom sürüş ve bilgisayar destekli teknolojilerini eFuzion konseptimizde bir araya getirdik. eFuzion ile inovasyondaki güçlü yönlerimizi kanıtlayarak, endüstri 4.0 ile devrim yaratacak yeni teknolojiler geliştirebileceğimizi göstermek istedik." dedi.

Verimli ve güvenli inşaat alanları

ZF iş makinelerindeki lider komponent kalitesi, satış sonrası servis desteği ve her daim ön planda tuttuğu müşteri hizmetleri ile iş makinelerinde de memnuniyet odaklı çözüm ortağıdır.

Daha fazla bilgi için www.zf.com/tr/j ziyaret edin.



ZF Servis ve Teknik A.Ş.
Açık Mah. Demirel Cad. No:17 Beşiktaş / İstanbul



0212 241 10 10
tr.zf.com





Ascendum Makina Türkiye COO'su Tolga Polat: "Sektörün en güvenilir adresiyiz"

Türkiye iş makinesi pazarında 2019 yılında yaşanan gerilemeden, iş makineleri üreticileri ve distribütörleri ciddi bir şekilde etkilendi. Yüzde 60'ın üzerinde bir daralma yaşanan sektörde; konumunu değiştirmeden, sürdürülebilir ve devamlılığa odaklanan Ascendum Makina, müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini her geçen gün artırıyor.

Ascendum Makina Türkiye COO'su Tolga Polat, Volvo başta olmak üzere, temsil ettikleri her markadan, ürün ve hizmet sundukları müşterilerin gelecek kaygısı yaşamamasının markalarına olan güvenin göstergesi olduğunu vurguluyor ve sundukları hizmetleri genişleterek daha da üst seviyeye çıkaracaklarını ifade ediyor.

Büyük gerileme yaşayan Türkiye iş makineleri pazarında sürdürülebilirlik ve devamlılıktan taviz vermediklerini ifade eden Polat, "Biz Türkiye pazarındaki pozisyonumuzu hiçbir zaman değiştirmedik. İşler çok iyi olduğu zamanda da, kriz dönemlerinde de müşterilerimiz bizden bir makine veya hizmet aldığında gelecekle ilgili bir endişeleri olmuyor. Bence bu çok önemli bir nokta." dedi. 2019'un sektör için çok zor

başladığını ve aynı şekilde de devam ettiğini belirten Polat, bunun ilk göstergelerinin Ağustos 2018'de ortaya çıktığını dile getirerek, bu yıl için hazırlıklara da o zamandan başladıklarını söyledi. Yaşanan bu kriz dönemini mümkün olan en az hasarla kapatmak adına ciddi bir envanter kontrolü ile işe başladıklarını, sonrasında ise harcama maliyetlerini yeniden gözden geçirdiklerini belirten Polat, halihazırda şirket harcamalarının tamamının kontrolleri altında olduğuna vurgu yapıyor. Organizasyon yapılarını da yeniden düzenlediklerini belirten Polat, refleksleri daha hızlı bir yapı oluşturduklarını ve böylece pazar koşullarına daha hızlı şekilde cevap verebilir bir hale geldiklerine dikkat çekiyor.

"Pazar koşullarına daha hızlı refleks verecek bir yapı oluşturduk"

Temel hedef müşteri karlılığının artırılması
Sektörün mevcut yapısından kaynaklı olarak satış sonrası noktasında ciddi bir hareketlilik olduğuna değinen Polat, "İş makinesi kullanıcılarının önemli bir



bölümü mevcut makinelerini revize ederek çalışmalarını sürdürüyor. Bu anlamda da satış sonrasında müşteriye daha yakın olmaya çalışıyoruz. Pazar şartlarından kaynaklı olarak bizim için toplam işletme maliyeti de ekstra önemli hale geldi. Makinenin, satış sonrasında da dahil olduğu yatırım bedellerini ciddi şekilde analiz ediyoruz" diyor. Uzun yıllardır yapılan bu uygulamanın pazar koşullarından kaynaklı olarak daha da önemli hale geldiğine dikkat çeken Polat, "Caretrack üzerinden Türkiye'deki tüm makinelerden bilgi alıyor ve bu bilgiler doğrultusunda özellikle filo müşterilerimizin makineleri için "Health Report" sunuyoruz." Makinelerin güncel durumları hakkında detaylı bilgiler veren bu raporların yanında filoların etkin kullanımına yönelik hizmetler de verdiklerini ifade eden Polat,

müşterilerine periyodik bakımlarla ilgili hatırlatmalar yaparak bu konudan kaynaklı sorunları önlemeyi hedeflediklerini söylüyor.

Arıza oluşmasına izin verilmiyor

Caretrack verilerinin merkezdeki ekipleri tarafından sürekli kontrol edildiğini ve ülke genelindeki makinelerde yaşanabilecek olası bir sorunun bölgelerdeki ekiplerle anında paylaşıldığını vurgulayan Polat, "Bu ekipler de müşterimiz ile iletişime geçerek konu hakkında bilgi veriyor. Müşterimizin onayı ile birlikte teknik ekiplerimiz makineye müdahale ediyor." diyor.

Maliyetin bu aşamada çok önemli bir konu olduğunu vurgulayan Polat şöyle devam ediyor; "Makine satışının düşük olduğu bu dönemde müşterilerimizin mevcut ekipmanlarını koruyarak makinenin işte kalma süresini optimumda tutmaya ve maliyeti en düşük seviyeye indirmeye çalışıyoruz. Bu nedenle de satış sonrası bizim için giderek daha önemli bir hale geliyor."

"Elektrikli makineler büyük fark yaratacak"

Volvo'nun bir mühendislik markası olduğunu ve bu yönü ile sürekli gelişen bir yapı sergilediğini ifade eden Polat, bu yönleri ile rakiplerine göre her zaman bir adım önde olduklarını söylüyor. Bauma 2019 Fuarı'nda lansmanı yapılan ve sonrasında seri üretime başlanan elektrikli yükleyici modeli LX1'in markanın yenilikçi yönüne en iyi örnek olduğuna dikkat çeken Polat, "Elektrikli yükleyici ve elektrik ekskavatör konusunda çalışmalarını tamamlanan prototip olarak denenen hatta kompakt ekskavatör ve kompakt yükleyici modellerinde seri üretime başlanan modeller dikkat çekiyor. Şu anda daha büyük modellere yönelik olarak çalışmalar da devam ediyor. Elektrikli makineler gerek Türkiye'de gerekse de dünya pazarında Volvo'yu ayıran önemli bir özellik olacak." ifadelerini kullandı.

Büyük makede yakıt tüketimi noktasında Volvo'nun ciddi bir farka sahip olduğuna değinen Polat, bu alandaki farkın rakipleri tarafından henüz kapatılabilecek seviyede olmadığını belirtti. Bunun yanında satış sonrası yapılanmasında da rakiplerinden farklı bir seviyede olduklarına dikkat çeken Polat, "Verimlilik konusunda ciddi çalışmalar yapıyoruz. Yani makinenin işte kalma süresi, hangi yakıtla ne kadar iş yapıyor gibi konularla özel

olarak ilgileniyoruz. Makinelerin bizler tarafından takip edilmeleri, herhangi bir sorunda müşteriden önce harekete geçmek ve filoların efektif kullanımı noktalarına yoğunlaşmış durumdayız. Satış sonrasında değişen yapısı ile birlikte gelecek yıllarda bu tür çalışmaların önemi daha da artacak. Hatta servis organizasyonlarında da önemli farklılıklar hayata geçirmek gerekecek." dedi.

"İş makinesi sektöründe gelecekte bizi daha donanımlı çalışanlar bekliyor."

Satış sonrasında günümüzde fark yaratan en önemli noktalar arasında yer aldığını ve gelecekte öneminin daha da artacağını vurgulayan Polat, "İş makinesi sektöründe gelecekte bizi daha donanımlı çalışanlar bekliyor. Özellikle satış sonrası noktasında dijital okuryazar teknik ekibinin önemi daha da artacak. Çünkü teknisyenliğin de anlamı artık değişiyor. Artık teknisyenlerin dijital okuryazarlığı üst seviyede olması gerekiyor." diyor.

"Verimliliği artırmak için özel çalışmalar yapıyoruz"





“Servis ekiplerimiz çağa ayak uyduruyor”

Ascendum Makina olarak satış sonrası personelinin gelişimine verdikleri eğitimlerle katkı sunmayı hedeflediklerini ifade eden Polat şunları söylüyor: “Biz de servislerimizdeki teknisyenlerimizi değişen bu yapıya uyumlu hale getirmeye gayret ediyoruz. Artık bünyemizdeki tüm teknisyenler sahada tabletler üzerinden işlem yapıyor. Açılacak iş emri, parça talebi ya da merkeze sorulacak soruların tamamı tabletlerle yapılıyor. Bence mühendis ile teknisyen arasındaki fark da giderek kapanıyor. Biz de personel yapımızı buna uygun hale getiriyoruz.” dedi.

“Servis ekiplerimiz çağa ayak uyduruyor”

Ascendum Makina’nın bilgi seviyesi

yüksek bir satış sonrası personeline sahip olduğunu değinen Polat, “Bizim satış sonramızı piyasadan ayıran yegane noktada bu. Biz daha çok müşterilerimize parça temin ederken servis kanadımızı daha etkin şekilde kullanmaya başladık. Bu nasıl oldu? Servis ekiplerimizi ekipman geliştirerek, teknolojiye ayak uydurarak ve bütün satış sonrası aktivitelerimizi servis üzerinden geçirerek bunu yapıyoruz. Bu noktada kullandığımız birçok soft araçlar var. Bu konulara önem vereceğiz.” dedi.

Bayi yapılanması noktasında rakiplerine göre farklı bir noktada olduklarını dile getiren Polat, “Ascendum olarak 3 tane büyük bayimiz var; Ceylan Otomotiv, Akça Makina ve Yiğiter Otomotiv.

Bu tip krizlerde güçlü bayinin önemi daha da artıyor. Tıpkı bizim gibi bu 3 bayimiz de stabil, yatırımlarına devam eden ve devamlılığı süre gelen yapılara sahip. Kastamonu, Eskişehir ve Konya’da servis hizmetini daha hızlı hale getirebilmek adına B tipi bayi yapılanmasına geçtik.

Bu üç bölge için üç farklı şirketle anlaşmalarımız bulunuyor.”Karadeniz bölgesinde de yeni bir yapılanmaya gittiklerinin bilgisini veren Polat, “Karadeniz bölgesinde yeni bir bayimiz var. Yiğiter Otomotiv bu bölgede bizi temsil etmeye başladı. Erzurum’dan Trabzon’a kadar bölgedeki satış ve satış sonrası çalışmalarını yürütüyorlar. Geline nokta pazar payımız bir önceki yıla göre yüzde 100 arttı.” ifadelerini kullandı.

“Türkiye’deki yatırımlar devam edecek”

Ascendum Makina hem Türkiye’de hem de dünyada sadece iş makinasına yönelik hizmet sunuyor. 60 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan markanın iş makinasına hizmet vermeye adanmış bir yapıda olduğuna dikkat çeken Polat, Ascendum Makina’nın bundan sonra da Türkiye iş makinası sektörüne yatırımlarının hız kesmeden devam edeceğini belirtiyor.



VOLVO

İŞ MAKİNESİNE SAHİP OLMANIN EN HIZLI VE KOLAY YOLU VOLVO FİNANS'TAN GEÇER!

Volvo iş makinesi finansman ihtiyaçlarınıza anahtar teslimi çözümler sunuyoruz.

VFS Finansman A.Ş.
VFS Finansal Kiralama A.Ş.

0216 655 75 00

Volvo Financial Services



LiuGong, Vizyon 2020 temasıyla Avrupa Bayi Konferansı düzenledi

Çinli iş makineleri üreticisi LiuGong, Avrupa operasyonları için merkezi konumda olan Polonya'da Vizyon 2020 temasıyla Avrupa Bayi Toplantısı düzenledi. LiuGong'un Avrupa bayileri, endüstri birliklerinin liderleri, iş ortakları, hükümet yetkilileri, LiuGong liderleri ve çalışanların katıldığı toplantıda; firmanın geleceğe yönelik izleyeceği yol haritası 'Vizyon 2020' açıklandı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan LiuGong Grubu Başkanı Zeng Guang, "Biz küresel bir şirketiz ama yereli korumak işimiz için kilit bir faktör. Bu toplantı benim için çok önemli çünkü bana hem pazarlarımızı daha iyi tanıma hem de sizlerle birebir konuşma fırsatı veriyor. LiuGong olarak Ar-Ge, kalite geliştirme, teknoloji ve inovatif yatırımlarımızı önemli ölçüde artırdık. Makinelerimizi Avrupa'da tasarlama ve üretmenin yanı sıra Avrupalı iş ortaklarımıza; müşteri memnuniyetini en üst seviyeye dayalı sürdürülebilir ve kârlı bir iş geliştirerek onları desteklemeyi taahhüt ediyoruz." ifadelerini kullandı.

Vizyon 2020'ye dair açıklamalarda bulunan LiuGong Avrupa Başkanı Howard Dale, "Vizyon 2020, yatırım planımızı sunmak ve ikincisi de bayilerimizle birlikte pazar fırsatlarından yararlanabilmek için işimizi hızlandırmakla ilgili iki önemli taahhüt sunuyor. LiuGong'un küresel büyüme hedeflerinde Avrupa'daki başarımız çok önemli bir konumda. Bunun anahtarı en yüksek düzeyde müşteri memnuniyeti sunmamıza yardımcı olmak için 5 aşamalı bir yatırım planımız var. Bu plan kapsamında; üretim, satış ve yedek parça, Avrupa Genel Merkezi, kullanıcılar

ve en önemlisi de Ar-Ge bulunuyor. Avrupa'da başarılı ve uzun vadeli bir oyuncu olmak konusunda kararlı olduğumuz için bugüne kadar bu beş alanda önemli yatırımlar yaptık. Kompakt ekskavatörler, lastikli orman ekskavatörleri ve yıkım ekskavatörleri gibi yeni segmentlere giriyoruz. Bu segment odağı ile ağıımızı daha fazla genişleteceğiz ve müşterilerimize daha az yatırımla daha fazla iş elde eden ürünler sunacağız. Yedek parça kapsamını genişletmek için de önemli yatırımlar gerçekleştirdik." dedi.

**"LiuGong'da inovasyon
kopyalamıyoruz, yaratıyoruz"**

Birleşik Krallık'ta ekskavatörler için yeni bir Ar-Ge merkezi kurma sürecinde olduklarını açıklayan Dale, bu yatırımla birlikte müşterilerin ihtiyaçlarını önceden tahmin etmeye sağlayacaklarını belirtti. Dale, "LiuGong'da inovasyon kopyalamıyoruz, yaratıyoruz. Ürünlerimizi Avrupa'da tasarlıyor ve üretiyoruz ve onları Avrupa standartlarına göre test ediyor. Çinli bir marka için Avrupa'ya fazlasıyla hakımız. Bu bir şans eseri değil. Müşterilerimizi dinliyoruz ve çok çalışıyoruz." dedi.

LiuGong, etkinlik kapsamında yeni Avrupa Eğitim Merkezi'nin

de açılışını gerçekleştirdi. Eğitim merkezinde Vizyon 2020'ye uygun olarak bayiler için LiuGong ürünleri hakkında özel eğitim programları düzenlenecek. Eğitim merkezi hakkında bilgi veren LiuGong Avrupa Başkan Yardımcısı Hakan İlhan, "Bayilerimizle ortak başarımız, müşterilerimize gerçek değer yaratabilmemize bağlı. Bu sebeple organizasyon kapsamında müşterilerimizin ihtiyaçlarının nasıl değiştiğini anlamak üzere sektörün uzmanlarıyla bir araya geldik. Liugong uzmanlarımız da bu değişime Ar-Ge ve diğer fonksiyonlarımızla nasıl proaktif bir şekilde cevap verdiğimizizi göstermek üzere buradalar. Burada ayrıca müşteri odaklı yaklaşımımızı kilit alanımız inşaat sektörüne de gösteriyoruz. Satış organizasyonunu geliştirmek bizi müşterilerimize daha da yaklaştıracak." diye konuştu.

Off-Highway Research, Tierra Telematik ve Mascus gibi dünyanın önde gelen endüstri markalarından konuşmacılar da toplantıda yaptıkları konuşmalarda LiuGong ile ortak çalışmaları hakkında bilgi verdi. Toplantıda ayrıca LiuGong'un ormancılık, yıkım, madencilik ve taş ocağı sektörlerine yönelik 2020 Vizyon'u kapsamındaki çalışmaları hakkında sunumlar gerçekleştirildi.

İŞ MAKİNANIZI SATABİLİRSİNİZ

Blackwell Publishing

[illegible]

Razı ve Fiyatı Olmayan Pazar Açık Artırmalar



İnternet Üzerinden Açık Online Açık Artırmalar



Reserve Eighth Online Power Test



Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz.



Muhammed Er
Türkiye
hang@schubert.com.tr
0531 374 61 078





Şantiyelerde atık yağlar değerlendiriliyor, çevre kazanıyor

İnsanoğlu olarak artık sadece çevremizi değil başta ekosistem olmak üzere tüm yeryüzünü dönüştürüyoruz. Dünya Zaman Ölçeğini tanımlayan Uluslararası Jeoloji Bilimleri Birliği (IUGS)'ne göre, 11 bin yıl önce başlayan ve günümüze kadar devam eden Holosen (Yeni Çağ) dönemi, 2016 yılı itibarıyla yerini Antroposen yani 'İnsan Egemen Çağ'a bıraktı.

Bu çağ, insanlığın ekosistemdeki merkezi rolünü vurgulamak ve insanın dünyaya karşı sorumluluğunu hatırlatmak amacıyla Antroposen olarak adlandırılıyor. 2019 yılı itibarıyla insanlığın dünyaya olan zararlı etkisi hiç de azımsanmayacak seviyeye ulaşmış durumda. Öyle ki Pasifik Okyanusu'nun ortasında bulunan yaklaşık 3,4 milyon kilometrekarelik yani Türkiye'nin yüzölçümünün

neredeyse 5 katı büyüklüğünde atıklardan oluşan yepyeni bir kıtamız bile var: Yedinci Kıta! İnsanlığın çevreye verdiği hasar ne yazık ki sadece plastik atıklardan ibaret değil. Araştırmalar, dünyamızdaki çevre kirliliğinin yüzde 50'sinin son 35 yılda meydana geldiğini ortaya koyarken; hava, su, toprak, gürültü ve ışık kirliliğiyle birlikte dünya, sürdürülebilir bir yaşam için geri dönülemez üç önemli tehlikenin içine sürükleniyor: Fiziksel, kimyasal ve biyolojik kirlenme.

İş dünyasının çevre sorumluluğu

Nüfusun hızlı bir şekilde artışı ve değişen talepler, üretim ve tüketim miktarını da doğrudan etkiliyor. Bu faaliyetler sonucunda ortaya çıkan atıklardan kaynaklanan çevre kirliliği, ne yazık ki bireysel çabalarla önlenemeyecek boyutlara ulaşmış durumda. Teknoloji ve sanayileşme konularında kıyasıya bir rekabet halinde olan iş dünyası, çevre sorumluluğunu üstlenmesi gereken baş aktörler arasında yer alıyor. Türkiye'nin dört bir

yanına dağılmış olan iş makineleri göz önüne alındığında gerek çalışma ortamının çeşitliliği gerekse başta madeni yağ olmak üzere ortaya çıkardığı atıklar nedeniyle iş makineleri sektörü, çevre kirliliğini önlemek adına farkındalık yaratılması gereken alanların başında geliyor.

Atık yağlar çevre için büyük tehlike oluşturuyor

Modern dünyanın getirisi olarak her geçen gün yaygınlaşan sanayileşme, araç ve makine kullanımı kontrol edilmediği takdirde 'Atık Madeni Yağ' sorununa yol açıyor. Atık madeni yağların doğru bir şekilde toplanmadığı, depolanmadığı, yasalara uygun olarak geri dönüştürülmediği veya bertaraf edilmediği takdirde bu yağlar çevremiz için fiziksel, kimyasal ve biyolojik tehdit oluşturuyor.

KontROLSÜZ bir şekilde çevreye bırakılan atık yağlar önce bulunduğu ortamı ardından toprağı kirletiyor. Yer altı kaynaklarına kadar ulaşan bu zehirli kimyasallar bir süre sonra ise musluğumuzdan akıyor olabilir!

Eko-toksik özelliğe sahip olan atık yağlar; bırakıldığı doğal ortama zarar vererek fiziksel kirlenmeye, yer altı suları aracılığıyla nehirlerle, göllere ve denizlere ulaştığı için kimyasal kirlenmeye ve suda yaşayan canlı türlerinin neslini tüketebilecek biyolojik kirlenmeye yol açıyor. Atık yağların içeriğinde bulunan ağır metal ve klor bileşimi atmosfere salınarak aynı zamanda havayı da kirletiyor.

İşte, çevre kirliliğinin yol açtığı korkutan istatistikler:

- 1 litre yağ, 1 milyon litre suyu kullanılamaz, 5 milyon litre suyu içilemez duruma getiriyor.
- Yaklaşık 1,8 milyar insan temiz olmayan su kaynaklarını kullanmak zorunda kalıyor.

• Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) raporu dünyada her yıl kirli suların içme suyu olarak tüketilmesinin yol açtığı hastalıklar nedeniyle 502 bin kişinin yaşamını kaybettiğini ortaya koyuyor.

- Her gün yaklaşık 1000 çocuk, önlenebilir su ve temizlikle bağlantılı hastalıklar nedeniyle yaşamını yitiriyor.
- WHO 2018 verilerine göre, tüm dünyada her yıl 2 milyon insan hava kirliliğinin sebep olduğu hastalıklar yüzünden yaşamını yitiriyor.
- Dünya nüfusunun %92'si yüksek derecede kirlenici madde bulunan hava soluyor.



Doğaya bedeli geleceğimizle ödeyeceğiz

Sadece atık yağların çevreye verdiği ölümcül zararlar telafisi olmayacak seviyedeysen, çevre kirliliğinin bütünsel sonuçları insanlığın önüne geleceğe dair uyarı niteliğinde bir tablo koyuyor.

Peki, peki insanlık çevreyi aynı hızla kirlletmeye devam ettiğinde dünyada neler olacak?

- Canlıların nesillerinin tükenmesi sonucu biyolojik çeşitlilik azalacak
- Küresel ısınma gibi iklim değişiklikleri etkisini her geçen gün daha fazla gösterecek.
- Dünya coğrafyası değişmeye başlayacak ve canlılar için yıkımın başlangıcı olacak.

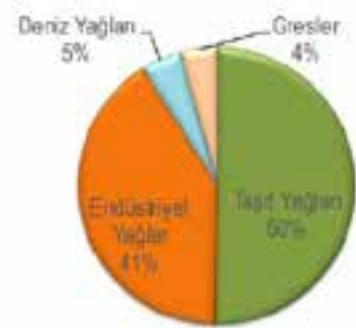




- Erozyon nedeniyle besin kaynağını oluşturan verimli topraklar kaybolacak.
- Kullanılabilir su kaynakları tükenecek.
- Enerji kaynakları tükenecek ve kitlesel yiyecek kıtlığı yaşanacak

Sürdürülebilir bir gelecek için

Sürdürülebilir bir yaşam için toplumsal bilincin artırılması ve atık yağ değerlendirme süreçlerinin yasalara uygun olarak gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği ile atık yağların; içerdiği kimyasal maddelere göre sınıflandırılması, toplanması, taşınması, depolanması, rafinasyona tabi tutulması, geri kazandırılması, yakılması ve bertaraf edilmesine yönelik usul ve esasları belirlemiştir.



2018 yılında tüketilen madeni yağların %50'sini taşıt yağları, %41'ini ise endüstriyel yağlar oluşturmuştur.

Madeni Yağ Çeşitleri:

Madeni yağlar; otomotiv yağları, motor yağları, endüstriyel yağlar, hidrolik sistem yağları, türbin yağları, kompresör yağları, dişli yağları, metal işleme yağları, soğutucu yağlar, trafo yağları, gresler olarak çeşitlere ayrılmaktadır.

Atık yağlar 3 kategoride sınıflandırılmaktadır:

Kullanım ömrünü tamamlayarak orijinal işlevinde kullanılmayacak yağlar, içeriğindeki zararlı kimyasalların seviyesine göre 3 kategoriye ayrılmaktadır.

I. KATEGORİ ATIK YAĞ: Bu kategoride yer alan atık yağlardaki PCB, toplam halojen ve ağır metal gibi kirleticiler sınır değerlerin altında olduğu için öncelikle rejenerasyon ve rafinasyon yolu ile geri kazanımlarının sağlanması gerekmektedir. Bu kategorideki yağlar belirtilen koşullar nedeniyle enerji geri kazanımı amacıyla kullanılabilir.

II. KATEGORİ ATIK YAĞ:

Bu kategorideki atık yağlar Bakanlıktan çevre lisansı almış tesislerde enerji geri kazanımı amacıyla kullanıma uygun atık yağlardır. Ancak klorür, toplam

halojen ve PCB parametreleri aşılmayan endüstriyel atık yağların rejenerasyon ve rafinasyon yoluyla geri kazanımı mümkündür.

III. KATEGORİ ATIK YAĞ:

Bu kategoride yer alan atık yağlardaki ağır metaller sınır değerlerin üzerindedir. Klorür ile toplam halojenler 2000 PPM'in, PCB ise 50 PPM'in üzerindedir. Rejenerasyon ve rafinasyona uygun olmayan, yakıt olarak kullanılması insan ve çevre sağlığı açısından risk yaratan ve çevre lisansı tehlikeli atık yakma tesislerinde yakılarak zararsız hale getirilmesi gereken atık yağlardır.



Atık motor yağları dahil atık yağlar ile bu yağların işlenmesi sonucu çıkan atıkların insan ve çevreye zarar verecek şekilde sahada boşaltılması veya yenisi ile değiştirilmesi, depolanması, doğrudan veya dolaylı bir biçimde yüzeysel sular ile yeraltı suyuna, denizlere, drenaj sistemleri ile toprağa verilmesi, fuel-oil veya diğer sıvı yakıtlara karıştırılması ve mevcut düzenlemeler ile belirlenen limitleri aşarak hava kirliliğine neden olacak şekilde işlenmesi veya yakılması yasaktır.

Madeni yağ ve atık yağ üreticileri (kullanıcıları) birinci dereceden sorumlu

Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği'nde, atık yağların yarattığı çevresel kirlenme ve bozulmadan doğan zararlardan dolayı, atık yağ üreticileri, taşıyıcıları, işleme ve bertarafçıları kusur şartı aranmaksızın sorumlu oldukları ifade edilmektedir. Buna göre madeni yağ üreticileri, ithalatçıları ve atık yağ üreticilerinin gerçekleştirilmesi gereken belli başlı yükümlülükler bulunuyor.

Atık yağ üreticisinin (kullanıcısı) yükümlülükleri:

Atık yağ üreticisi, yönetmeliğe uygun olarak yağ analizlerini yaptırmak, atık yağları kategorilerine göre belirlenmiş esaslara göre bertaraf etmek ve atık yağ üretimini en az düzeye indirmekle yükümlü.

Madeni yağ üreticilerinin ve ithalatçıların yükümlülükleri:

Madeni yağ üreticileri ve ithal eden firmalar, yönetmelikte belirlenen kurallar çerçevesinde, atık yağların toplanması, uygun şekilde depolanması, işlenmesi, bertaraf edilmesi ve tüm idari süreçlerin harcamalarını üstlenmek zorunda. Yağ üreticileri, ayrıca halkın bilinçlenmesini sağlayacak çalışmalar yapmak ve atık yağlarla ilgili olarak yaşanan sorunlar, planlanan ve yapılan yatırımlar, toplama ve işleme hedefleri hakkında rapor hazırlayarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na sunmakla da yükümlü.

Türkiye'de atık yağ faaliyetleri

Çevre ve Orman Bakanlığı tarafından 21 Ocak 2004'te yayınlanan "Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği" ile madeni yağ üreticilerine ve ithalatçılarına piyasaya sürülen motor yağlarını atık hale geldikten sonra toplama yükümlülüğü getirildi. 19 Nisan 2004 yılında Atık Yağların Yönetimi Projesi ile yönetmelik hükümlerini yerine getirmek amacıyla çalışmalar başlatan PETDER (Petrol Sanayi Derneği) Bakanlık tarafından Türkiye'de motor atık yağı konusunda yetkilendirilmiş kuruluş olmuştur.

PETDER'in verilerine göre 2018 yılında madeni yağ tüketimi önceki yıla oranla %14,04 azalarak 410.579 ton olarak gerçekleşti. Bu madeni yağların %50'sini taşıt yağları, %41'ini ise endüstriyel yağlar oluşturuyor.

2018 yılında toplanan 22.146 ton atık motor yağının yüzde altısı olan 1,375 tonunu sadece inşaat ve madencilik sektörü oluşturuyor. 1 litre atık yağın ortalama 1 milyon litre suyu kullanılamaz, 5 milyon litre suyu içilemez duruma getirdiği düşünülecek olursa hem şehir merkezinde hem de merkezden uzak doğanın içinde çalışan iş makineleri için atık yağların denetimli bir şekilde toplanmasının önemi anlaşılmaktadır.





Atık yağlar değerlendiriliyor hem çevre hem de ekonomi kazanıyor

Atık yağların denetimli bir şekilde toplanması, depolanması ve bertaraf edilmesi çevreye verilecek kalıcı zararı önlerken atık yağların geri kazanımı da ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır.

Atık yağlardan hammadde geri kazanımı:

Atık yağların yeniden rafinasyonu sonucunda, atık yağın kirlilik derecesine ve kullanılan prosese bağlı olarak öncelikle baz yağ elde edilmektedir.

Atık yağların geri dönüşümüyle elde edilen yağların piyasaya sunumunda ambalaj üzerine okunacak şekilde "Atık Yağdan Üretilmiştir" ifadesinin konulması zorunludur.

Atık yağlardan enerji geri kazanımı: İçinde bulunan katı maddeler ve suyun bertaraf edilmesinin ardından atık yağlar, çimento, kireç fabrikaları, demir-çelik üretim tesisleri ve enerji santrallerinde mevcut yakıtı belli oranda ilave edilerek ek yakıt olarak kullanılabilir. Ancak bir tesisin atık yağları ek yakıt olarak kullanabilmesi için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan lisans alma zorunluluğu bulunuyor.

Atık yağların bertarafı: İçeriğindeki kirlenici maddelerin belirlenen parametre değerlerinin üzerinde olması nedeniyle III. Kategori olarak sınıflandırılan atık yağlar, Türkiye'de PETDER aracılığıyla İZAYDAŞ tarafından bertaraf ediliyor.



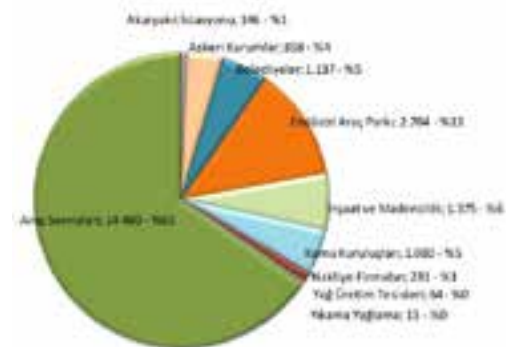
İZAYDAŞ:

Türkiye'nin ilk atık bertaraf tesisi olan İZAYDAŞ (İzmit Atık ve Artıkları Arıtma,

Yakma ve Değerlendirme Anonim Şirketi) 1996 yılında yüzde yüz Kocaeli Büyükşehir Belediyesi iştiraki olarak kurulmuştur.

Atık motor yağlarının %87,82'si geri kazandırıldı

PETDER'in 2018 yılı Faaliyet Raporu'nda yer alan bilgiye göre; 2018 yılında toplanan 22,146 ton atık motor yağının I. Kategoriye dahil olan yüzde 10,48'i (2 bin 321 ton) hammadde olarak geri kazanılmak üzere lisanslı rafinasyon ve rejenerasyon tesislerinde değerlendirildiği;



2018 yılında toplanan atık motor yağlarının sektörel dağılımı

II. Kategoriye dahil olan atık yağların yüzde 87,82'sinin (19 bin 448 ton) enerji olarak geri kazanılmak üzere çimento, kireç veya demir-çelik fabrikalarında yakılmış veya ihraç kayıtlı teslim edildi. Raporda ayrıca toplanan atık yağların yüzde 1,70'ini oluşturan III. Kategori tehlikeli atık yağın bertaraf edilmek üzere bertaraf tesisine teslim edildiği belirtiliyor.



2017 ve 2018 yıllarında motor yağları tüketim miktarı

Avantajlı HMK 140 LC Kampanyası!

24. ay | %0 Faiz | TL Ödemesi Yok



444 6 465

*HMK 140 LC modelinin fiyatı 1.200.000 TL'dir. Bu fiyatın %10'u peşittir, kalan %90'ı 24. ayda 24 eşit taksitle ödenir. Faiz oranı %0'dır. Kampanya koşulları için lütfen HMK ile iletişime geçiniz.



Atık Yağ yönetimi ile hem çevre hem de ekonomi kazanıyor

PETDER (Petrol Sanayi Derneği) verilere göre, 2018 yılında toplanan 22,146 ton atık motor yağının yüzde altısını oluşturan 1,375 ton atık yağı, inşaat ve madencilik sektörlerinden toplandı. İş makinelerinin gerek şehrin merkezinde gerekse merkezden uzak ancak doğaya yakın yerlerdeki çalışma sahaları düşünüldüğünde atık yağların kontrol altında tutulmasının önemi anlaşılıyor.

Türkiye'nin dört bir yanında çalışan yaklaşık 16 bin iş makinesi bulunan Borusan Cat'in İş Sağlığı, Güvenliği ve Çevre Müdürü İdil Saylam Kabataş ile bir araya gelerek firmanın atık yağ ve çevre faaliyetleri hakkında konuştuk.

İş makinelerinin çevre açısından tehlike arz eden atıkları nelerdir?

İş makinelerinin servis, bakım ve onarım hizmetleri sonucunda birtakım atıklar oluşmakta. İş makineleri özelinde değerlendirdiğimizde motor ve hidrolik yağlar ortaya çıkan en temel atıklar. Bunların yanı sıra bir iş makinesinden; kullanım ömrünü tamamlamış yağ

ve yakıt filtreleri, antifriz sıvısı, akü, pil ve lastik gibi atıklar da ortaya çıkıyor. Servis hizmeti sırasında ortaya çıkan kullanılmış bez, örtü, kişisel koruyucu donanım gibi kimyasala bulaşmış olan malzemeler de kontamine atık olarak değerlendiriliyor. Ortaya çıkan her bir atığın kendi mevzuatına uygun olarak depolanması, geri dönüştürülmesi veya bertaraf edilmesi gerekiyor çünkü doğal ortama bırakılan bu atıklar içerdiği tehlikeli kimyasalın oranına göre öncelikli olarak çevreye zarar veriyor. Uygun şekilde geri kazanım veya bertarafı gerçekleştirilmeyip toprağa bırakılan atıklar, zaman içerisinde toprağın altında bulunan yer altı kaynaklarına karışarak, yeraltı kaynaklarımızı kirliletmekte ve biz insanoğluna bu şekilde olumsuz olarak geri dönmektedir.



Atıkların değerlendirilmesi hakkında ülkemizde ne gibi yasal düzenlemeler bulunuyor?

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın atıkların kategorilerine göre uyulması gereken mevzuatları bulunuyor. Atıkların toplanması, depolanması, geri dönüştürülmesi veya bertaraf edilmesiyle ilgili bütün süreçler yasal çerçevede ile çizilmiş durumda. Atık yağ üreticilerinin (tüketicilerin), PETDER gibi atık motor yağların toplanması konusunda yetkilendirilmiş kurumlarla çalışmaları gerekiyor. Tüm bu işlemlerin yasaya uygun olarak yapılmasının maddi açıdan çok ağır cezaları olduğu gibi ruhsat iptaline kadar giden yaptırımları da bulunuyor. Yanlış

uygulama eğilimlerinin önüne geçmek adına devlet denetiminin önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Çünkü denetime tabii olmadığı dolayısıyla bir yaptırımla karşılaşmayacağını düşünen birçok kişi çevreye zararlı olduğunu bilse de ne yazık ki davranışlarını değiştirmiyor, söz konusu tehlikeli atıkları kontrolsüz şekilde doğaya bırakıyor.

Sizce Türkiye'de firmalar bu konuda ne kadar bilinçli?

İş makinesi sektörü özelinde bakacak olursak yasal mevzuatları uygulama konusunda Borusan Cat olarak liderlik ettiğimizi düşünüyorum. Müşterilerin farkındalığı açısından bakacak olursak maalesef Türkiye'de yüksek oranda bir bilinç yok ve gitmemiz gereken çok yol var. Bizler Borusan Cat olarak bu konuda müşterilerimizi de bilinçlendirerek, çevresel gelişim süreçlerimize dahil etmeye çalışıyoruz.

Sektördeki bilinci arttırmak için neler yapılmalı?

Devlet kurumlarının uygulamadaki denetimleri arttırmasının, çevre bilincini sağlayacak en önemli gelişme olacağı kanısındayım. Devletin, ticari işletmelerin faaliyet alanlarını bilmesi sebebiyle, bu tip atıkları oluşturacak firmaları denetlemesi de aslında çok kolay. Örneğin, bir şirketin aldığı yağın bir kısmı satılıyor, bir kısmı kullanılıyor. Kütle denge (mass balance) hesabına göre; alınan/ kullanılan yağın bir süre sonra atık yağa dönüşecek kısmı, firmanın bu konudaki faaliyetleri kontrol altında tutularak takip edilebilir. Baktığınızda atıklarla ilgili bütün faaliyetler firmalara ek bir maliyet



“Yasaların çerçevesi çok iyi çizilmiş olsa da uygulamada ve denetim mekanizmasındaki boşluklar çevre faaliyetleri konusunda yavaş ilerlememize neden oluyor”

getiriyor ve bundan kaçınmak isteyenler için atıkları doğaya atmak çok daha kolay bir çözüm olarak görülebilir. Ancak sürdürülebilir bir yaşam için yasalara uymak ve doğayı yani geleceğimizi korumak zorunda olduğumuzu unutmamız gerekiyor.

Sosyal sorumluluk açısından bizim gibi firmalar çevre ve geri dönüşüm konusunda bilinç yaratacak projeler hayata geçirerek yönlendirici olabilir. Atık yağ üreten firmalara, bu atıkların doğaya verdiği tahribatın ve geri dönüşümün ülke ekonomisine olan faydalarının anlatıldığı etkinlikler düzenlenebilir.

Borusan Cat olarak atık yağları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı mevzuatlarına göre, atıkların uygun koşullarda toplanması, depolanması ve bertaraf /geri kazanımlarının sağlanmasından atık üreticisi sorumlu. Borusan Cat olarak servislerimizde makinelerin yağ değişimini yapıyoruz ve çıkan atık yağların, mevzuata uygun olarak atık yağ üreticisine yani müşterimize teslim edildiğine dair bir mutabakat yapıyoruz.

Tüm atıkların kendilerine ait ayrı bir mevzuatı var. Atıkların; depolanması, lisanslı araçlarla





taşınıp, sadece lisanslı toplama, geçici depolama, bertaraf veya geri kazanım firmalarına teslim edilmesiyle ilgili yasal zorunluluklar var. Borusan Cat olarak hiçbir atığı alıcı ortama, çevreye bırakmıyoruz. Kendi faaliyetlerimiz sırasında çıkan atıklarımızı, Çevre Mevzuatı kapsamındaki ilgili yönetmeliklerin vermiş olduğu sorumluluklar çerçevesinde, lisanslı depolama alanlarımızda geçici olarak depoladıktan sonra, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan lisanslı ve yetki belgesine sahip tesis ve kurumlara gönderilerek bertaraf/geri kazanımlarını sağlatıyoruz. Atık motor ve şanzıman yağlarını PETDER'e, tehlikeli atıklarımızı lisanslı geçici depolama, bertaraf veya geri kazanım tesislerine yine yasa da belirlenen lisanslı araçlarla gönderiyoruz.

“İşletmelerin sürekliliğinin, sürdürülebilir çevresel faaliyetler oluşturulmasından beslendiği unutulmamalıdır”

Caterpillar'ın makinelerin çevreye daha az zarar vermesiyle ilgili ne gibi çalışmaları var?
Caterpillar, ürettiği her yeni modelde; karbon salınımını ve yakıt tüketimini azaltacak, çevreye daha duyarlı teknolojiler geliştiriyor. Örneğin Cat'in yeni modellerinde filtrelerin sayısı azaltıldı ve eskiden 250 saatte değiştirilen filtreler artık 500 saatte

bir değiştiriliyor. Böylece atık üretiminin periyodları da uzatılmış oluyor. Biz de Borusan Cat olarak yağ analiz laboratuvarında yağın ne kadar süreyle daha kullanılabilir veya kullanılamaz olduğuna dair çalışmalar gerçekleştiriyor, yağ değişim sürelerini arttırarak atık yağ oluşum miktarlarını azaltıyoruz.

Atık yağ üreticilerine ve servis bakım sorumlularına ne tavsiye edersiniz?

Servis sorumluları için; öncelikle yağ değişiminin yapılacağı alan çalışma koşullarına uygun hale getirilmeli. Bu işlem sırasında atık yağın hiçbir şekilde toprağa ve suya karışmayacağı şekilde önlem alınmalı. Çıkan atık yağların saklanması için yağları sızdırmayacak özel kaplar kullanılmalı. Sonrasında servis aracında bulunan depolama alanına koyulacak atıkların; lisanslı toplama, depolama ve bertaraf tesislerine göndermelerini tavsiye ediyorum. Sektörümüzde bu işi yapan kurumsal olan veya olmayan pek çok firma var. Herkesin aynı hassasiyet, vicdan ve bilinçte hareket etmesini bekleyemeyiz ancak en temelde bu işi yapan herkesin belli sorumlulukları bulunuyor.

Bu ülke hepimizin dolayısıyla doğayı bu şekilde özen göstererek korumamız dışında başka alternatifimiz bulunmamaktadır. İşletmelerin sürekliliğinin, sürdürülebilir çevresel faaliyetler oluşturulmasından beslendiği unutulmamalıdır.



DİZEL MOTOR UYGULAMALARINDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ.



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

**VOLVO
PENTA**

POWERING YOUR BUSINESS
WWW.VOLVOPENTA.COM

Volvo Penta'dan Stage V uyumlu yeni off road ve jenaratör motorları

Dünyanın önde gelen motor ve güç sistemleri üreticilerinden Volvo Penta, 2019 yılının mart ayında pazara sunduğu ilk Stage V uyumlu D16 motor serisini D8 ve D13 model yeni motorlarıyla genişletti.

Yeni Stage V uyumlu jenaratör serisine dair değerlendirmede bulunan Volvo Penta Endüstri Müdürü Giorgio Paris, "Bu geliştirme Volvo Penta için önemli bir dönüm noktası çünkü hem off road hem de jenaratör pazarları için kapsamlı bir Stage V uyumlu motor yelpazesi sunuyoruz. Yeni ürünlerimiz müşterilerimize sağladığımız faydanın yanı sıra daha iyi ve çevreci bir toplum inşa etmemize de yardımcı oluyor." dedi.

Daha fazla seçenek ve düşük yakıt tüketimi

Diğer Stage V sınıfı motorlarda olduğu gibi D8 ve D13 modellerinin de kurulum, kullanım ve bakım kolaylığı göz önünde bulundurularak geliştirildiği belirtiliyor. Stage IIIA sınıfına oranla daha düşük yakıt tüketimi sağlayan D8 ve D13 motorları, azalan bakım gereksinimleriyle toplam sahip olma maliyetini de düşürüyor.

Çift hızlı yeni D8 jenaratör motoru, 1.500 rpm (50 Hz) ile 1.800 rpm (60 Hz) arasında geçiş ve prime güçte 218 kWm sağlıyor. Yeni D8 motor prime güçte 150, 200 ve 250 kVA'lık üç alternatifte sunuluyor.

D8'e benzer şekilde çift hızlı olan yeni D13'te de 1.500 rpm (50 Hz) ve 1.800 rpm (60 Hz) arasında değişebiliyor. Prime güçte 345



kWm'ye kadar ulaşıyor. 1.500 rpm (50 Hz) hızda 300, 350 ve 400 kVA olmak üzere üç güç alternatifini kullanılabiliyor.

Sade tasarımla kurulum ve bakım kolaylığı

Volvo Penta, sağlamlığı ve güvenilirliği en üst düzeye çıkarmak üzere yeni motorlarında da sade bir tasarım geliştirdi. Bu tasarımın, yüksek verimli Egzoz Arıtma Sistemi (EATS) sayesinde mümkün olduğu ve motor ve bakım sisteminin tam bir uyum içerisinde çalıştığı belirtiliyor.

Volvo Penta Jenaratör Ürün Müdürü Kristian Vekas, müşterilerinin yeni D8 ve D13 ile birlikte ilk kez egzoz arıtma sistemi kullanacaklarını ve dizel partikül filtresiyle ilgilenmeleri gerekeceğini, bu yüzden Stage V serisini kurulumu ve bakımı son

derece kolay olacak bir yapıda tasarladıklarını kaydetti.

D8, kurulum esnekliği amacıyla çift kutu, D13 ise kompakt kurulum amacıyla tek kutu yapısında bir tasarıma sahip. Her iki motor da aktif rejenerasyonun en alt seviyede gerçekleştiği, optimize edilmiş bir pasif rejenerasyon stratejisi sunuyor.

Gürültü seviyesinin azaltıldığını ve değişen bakım aralıklarıyla bakım maliyetlerini düşürdüklerini ifade eden Vekas, yeni motorların yağ değişim aralıklarının uzun olmasının bakım maliyetlerini düşürdüğünü ve dizel partikül filtresi gibi birçok komponentin kolayca değiştirilebildiği ifade etti.

Öncelik müşteri memnuniyeti

Bağımsız bir tedarikçi olarak her yeni ürünü müşterilerine daha iyi hizmet sağlamak üzere geliştirdiklerini belirten Giorgio Paris, "Volvo Penta'da jenaratör üretmiyoruz. Bizim işimiz OEM müşterilerimiz için bir ortak olmaktır. Onlarla rekabet etmek yerine, dünyanın neresinde olursa olsun müşterilerimize gerekli tasarım, kurulum, işletme ve bakım desteğini sağlamaya kendimizi adanıyoruz." dedi.



CASE yükleyicileriyle yükünüzü güvenli daha hafif

CASE'in kendi tedarikçi yükleyicilerini kendi avantajları için olmak için bize ulaştır

TurkTraktor

TRAKTOR | **TRAKTOR** | **TRAKTOR** | **TRAKTOR**

CASE
CONSTRUCTION

Enka Pazarlama Genel Müdürü Nadir Akgün:

"Büyük bir potansiyele sahip olan ülkeme güveniyorum. Sektörümüz de yakın gelecekte yeniden büyümeye başlayacaktır."

Hitachi ve Kawasaki markaları başta olmak üzere iş makineleri, vinç, forklift ve depo ekipmanları alanında dünyanın önde gelen markalarının Türkiye distribütörlüğünü yürüten Enka Pazarlama, geçen bir yılı aşkın süre içerisinde önemli ölçüde daralma yaşanan iş makineleri sektöründe; güçlü mali yapısı, uzman kadrosu ve müşterilerine sunduğu yenilikçi çözümlerle pazar payını arttırmayı başardı.

25 yılı aşkın süredir Enka Pazarlama'da çeşitli kademelerinde görev alan sektörün deneyimli ismi Nadir Akgün, 2017 yılından bu yana Genel Müdürlük görevini sürdürüyor. Akgün ile firmanın İstanbul Tuzla'daki Genel Müdürlüğü'nde bir araya gelerek



sektörün son durumunu, geleceğini, iş makinelerindeki yeni teknolojileri ve Enka Pazarlama'daki yenilikleri konuştu.

İş makineleri sektörünün son dönemdeki durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 yılında sadece mart ayında Enka Pazarlama olarak 155 adet iş makinesi satışı gerçekleştirmiştik. Enka için tüm zamanların en büyük rakamıydı. Sadece bir ay sonra erken seçimin teklif edildiği nisan ayı itibarıyla sektörümüzde çok hızlı bir düşüş başladı ve bütün firmalar bu daralmadan bir şekilde etkilendi. Bu süreçte müşteri memnuniyetinden daha çok günlük kazançlara odaklanan oyuncuların zorluklarla karşılaşacaklarına inanıyorum.

"Ana ürünümüz paletli ekskavatörde yüzde 26, lastikli yükleyicide yüzde 23 pazar payımız bulunuyor"

Enka Pazarlama'da ne gibi değişimler oluyor? Bu dönemden nasıl etkilendiniz?

Enka Pazarlama olarak güçlü finansman yapımız, ileriye dönük gerçekçi planlamamız ve müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik çözümlerimiz sayesinde bu dönemde hiç durmadık ve hatta daha fazla güç kazandık. Müşterilerimizin makine ihtiyaçlarına cevap verememek gibi bir lüksümüz olmadığını düşündüğümüz için elimizde stoklarımız olmasına rağmen 2019 yılında da özellikle orta sınıfın üzerinde ekskavatör ve büyük yükleyici olmak üzere makine getirmeye devam ettik. Bu süreçte elbette stok riskine girdik ancak nihayetinde Enka olarak planlamalarımızın hepsini rayına oturtmayı başardık. Böylesi bir dönemde süreklilik ve ihtiyaca yönelik strateji izlemek çok önemliydi. Bu nedenle sektörün ciddi bir daralma yaşadığı bu dönemde, Enka olarak hem yeni makine satışlarıyla hem



de etkin kiralama çözümlerimiz ile sektördeki konumumuzu güçlendirdik.

Bizim Enka olarak paletli, lastikli, mini ekskavatör ve yükleyici dahil olmak üzere 4 ana makine grubumuz var. Bu segmentlerde 2018 yılını ortalama yüzde 17'lik pazar payıyla sonlandırmıştık. 2019 Ekim ayında açıklanan son verilere göre pazardaki toplam payımız yüzde 26'nın biraz üzerinde. Makinelere dağılımı da son derece dengeli. Ana ürünümüz olan paletli ekskavatörde yüzde 26, lastikli yükleyicide yüzde 23, toplamda ise yine yüzde 26'nın üzerinde bir pazar payımız bulunuyor.

Kiralama çözümlerinizi biraz detaylandırabilir misiniz?

Yenilikçi kiralama yöntemleri tüm dünyada yaygınlaşan bir uygulama. Biz de Enka olarak müşterilerimizin üzerinden iş makinesi yükünü tamamen alacak operasyonel kiralama fonksiyonunda bir finansal kiralama yapıyoruz. Kiralama sistemi; Enka, leasing firmaları ve müşteri arasında üç ayaklı olarak gerçekleşiyor. Bu yöntemle, Hitachi ve Kawasaki iş makinelerinin dönemsel ödemelerine, işçilik, sigorta ve diğer maliyetleri de dahil ederek kullanıcının toplam

maliyetine odaklandığı kiralama yöntemi olmasını sağlıyoruz.

Hitachi ve Kawasaki'nin gücünden ve ikinci el değerinden dolayı teklif ettiğimiz rakamlar, doğrudan kiralama yapan firmaların fiyatlarına göre daha uygun bir operasyonel maliyeti ortaya çıkarıyor. Yani kullanıcı aylık leasing maliyetinden başka hiçbir şey düşünmek zorunda kalmıyor. Satış sonrası ekibi dahil süreçteki bütün oyuncuların minimum seviyede kar etmelerini hedefleyerek en sonunda müşterimize kolay gerçekleştirilemeyecek cazip bir toplam maliyet sunuyoruz.

"Bu sistem çok zayıf talep olan piyasayı canlandırdı"

Bu sistem müşterilerinize ne gibi avantajlar sağlıyor?

Enka, bu sistem ile sektörümüze çok büyük bir hizmet getirdi çünkü işletmeciler sıfır risk ve uygun fiyatla makineyle ilgili tüm süreci hayatlarından çıkarıyorlar. Müşterimiz, birkaç yıl içinde makineyi elimden nasıl çıkarırım,

ne kadarlık bir yedek parça stoku bulundurmalıyım, makinenin hangi hasarını kasko karşılar, hangi servisten ve formenden hizmet almalıyım, nereden yedek parça almalıyım gibi sorunlarla boğuşmuyor. Biz Enka olarak bütün işleri üzerimize alıyoruz böylece müşterimiz kendi işine konsantre olabiliyor. Bu süreçte ne de olsa Enka var diyerek bakım ve onarım merkezini küçülten müşterilerimiz oldu. Makinecilik işletmelerin değil makinecilerin yani bizlerin işi. Dolayısıyla müşterimize diyoruz ki siz kendi işlerinizin dışında makineyle ilgili süreçleri düşünmeyin, biz buradayız. Bu sistemde değişiklikler, geliştirmeler ve yenilikler oldu ancak zamanla oturdu. Bugüne kadar önemli sayıda makine kiraladı ve hem müşterilerimiz hem birlikte çalıştığımız leasing şirketleri çok memnun.

Son Bursa Blok Mermer Fuarı'nda, ZX400LCH-5A ekskavatör - 95Z7 yükleyici ve ZX490H-5A ekskavatör ile yine 95Z7 yükleyicilere yönelik kampanyamızın tanıtımları yaptık. Fuar kapsamında, mermer firmalarını ziyaret ettik. Kiralama Direktörümüz Ali Kılıç Bey sistemimizi anlattı. Firma sahiplerinin yüzlerinde gördüğüm mutluluk ifadesini sizlere





anlatamam. Bu sistem durgun bir piyasayı canlandırdı diyebilirim. Toplam maliyetin çok makul olması ve müşterinin tüm makine yükünü üstleniyor oluşumuz karşısında ihtiyacımız olan sistem bu dediler. Biz bu sistemi ilk kez 2 yıl önce uyguladık. 2020 yılında ilk parti makinelerin anlaşmaları sona erecek biz de işin tamamını tecrübe etmiş olacağız. Sistem çok başarılı bir şekilde devam ediyor.

Sektörün daralma yaşadığı bir dönemde elde ettiğiniz başarıyı neye bağlıyorsunuz?

Başarının her zaman birden fazla nedeni vardır. Öncelikle Enka olarak duruşumuzdan hiç taviz vermedik. Kadrolarımızı çok büyük oranda koruduk ve hizmet kalitemizi hep daha iyi bir seviyeye taşıdık. Stoklarımızda olmayan makineleri hemen getirdik ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını her koşulda karşılayabildik.

Son iki yılda Türkiye'deki iş makinelerinin yüzde 70 ila 75'ini oluşturan 35 ton ve altı iş makinelerindeki pazar ciddi oranda küçülme yaşadı. Bizim bu segmentteki pazar payımız nispeten daha düşüktü. Enka olarak daha güçlü olduğumuz 35 ton ve üzerindeki büyük proje ve maden makineleri pazarı ise göreceli olarak daha az bir küçülme yaşadı. Az önce bahsettiğim kiralama sistemimiz özellikle madenci,

mermerci ve proje firmalarından büyük ilgi görünce bu sistem pazar payımıza doğrudan katkıda bulundu. Yeni modellerimizin yakıt performansı ile ilgili elde edilmiş başarıların ve haberlerin tabana yayılması da pazardaki kuvvetimizi arttırdı diyebiliriz.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik sinüs eğrileri yoğun olarak yaşanır. Eğer böyle bir ülkede yöneticisiyseniz hangi sektörde olursanız olun ayağınızı yorganınıza göre uzatmak, nakit akışını doğru ayarlamak, stoklama politikalarına dikkat etmek çok önemlidir. Bugün işler iyi gidiyor hiçbir önlem almayayım diyen bir düşünce tarzı Türkiye'de ne iş makineleri ne de herhangi bir sektörde başarılı olabilir.

“Türkiye, dünya iş makineleri sektörü için vazgeçilmez bir ülke”

Bu dönem müşterileri nasıl etkiledi?

Biz Enka olarak her ay bütün makinelerimizin raporlarını çıkarıyoruz ve makinelerimizin çalışma saatlerini il il inceliyoruz. Bir makine ayda 200 saat ve

üzeri çalışıyorsa proje başarılı bir şekilde ilerliyor ve makine de iş hakkını veriyor demektir. Bizim elde ettiğimiz verilere göre 0-50 ve 50-100 saat çalışan makine sayısı çok fazla. Bu da sektörde bir durgunluk olduğuna işaret ediyor. Ana projeler hızında ciddi bir durağanlık yaşandığına şahit olduk.

Ancak bugünlerde iyileşme görüyoruz. Bu iyileşmenin dört aşaması var: Kredi faizlerinin düşmesi, kurdaki dengelenme, leasinglerin kredi verme iştahının artması ve sektörün olmazsa olmazı projeler. Bu dinamikler birleştiğinde sektörde de açılma oluyor. İş makinelerindeki daralma en kötü zamanlarında yüzde 75'lere kadar ulaştı. 2019 yılı da yüzde 60 ila 65 arasında bir daralmayla bitecek. Yani normal bir senede satılan 10 bin adet iş makinesinin çeyreğe yakını diyebiliriz.

Türkiye'nin dünya iş makineleri pazarındaki yeri nedir?

Türkiye, normal koşullarda 10 bin adet üzeri pazar hacmiyle dünyadaki iş makineleri sektörü için vazgeçilemez bir ülke. Bu hacmiyle Avrupa ülkeleri arasında ilk beşte yer alıyor. Avrupa'da daha çok kompakt makineler satılırken Türkiye'de daha büyük kapasiteli makineler kullanılıyor. Yani işin cirosal hacmine baktığınız zaman iş makineleri pazarı 1 milyar dolar

seviyesine doğru giden Türkiye, geçmişte neredeyse bir İspanya, zaman zaman ise İtalya seviyesine ulaşmıştı.

Dolayısıyla dünyada ne kadar üretici varsa Türkiye'de de bir o kadar temsilcisi her zaman olacaktır. Ben bu sektörün oyuncusu ve bu oyuncunun bir temsilcisi olarak söylüyorum, sektörde hiçbir zaman eskiden 15 rakibim vardı artık 10 tane rakibim var rahatlığına girilmeyecek. Bu en fazla bir yıl yaşanır. Bir marka Türkiye'yi belki bugün bırakır, yarın ya başka bir oyuncuyla ya da kendisi mutlaka Türkiye pazarında yer alacaktır.

Aynı zamanda İMDER yöneticisi olarak, sektörün eski seviyesine ne zaman dönmeyi öngörüyorsunuz?

Sektörün yeniden 10 bin adetleri görmesi yıllar alacaktır ancak umutsuzluğa kapılmamak gerekiyor. Türkiye'nin yeniden projeleri hızlandıracak potansiyeli var. Öncelikle enerji projelerine ağırlık vermemiz gerekiyor çünkü dış ticaret açığının çok büyük bir kısmını enerji açığının oluşturduğunu biliyoruz.

Bu projeleri yapmak için de büyük makinelerin kullanılması gerekiyor. Türkiye'deki madenler, altyapı ve baraj ihtiyaçları, raylı sistem eksiklikleri düşünüldüğünde Türkiye'nin yeniden önemli bir iş makinesi pazarı için çok fazla nedeni var.

Ben uluslararası iş makinesi üreticilerinin bir yöneticisi olsam ve hangi pazarlarda gelecek var diye bir araştırma yapsam odaklandığım yerlerden bir tanesi mutlaka Türkiye olurdu çünkü burada gerçekten çok büyük bir gelecek var. Leasinglerin, İMDER ve İSDER'in de önümüzdeki yıllar için büyümeye yönelik planlar yaptıklarını görüyorum. Türkiye'de ani bir büyüme gerçekleşmeyecek zaten bu tip hormonlu bir büyüme ülkemize hiçbir zaman yarar sağlamıyor. Küçük adımlarla sürdürülebilir büyümekte fayda var.

Türkiye'nin lokomotifi olan inşaat sektörünün sağlıklı bir yapıda olması sosyal yapı açısından da çok önemli. Dolayısıyla büyük bir potansiyele sahip olan ülkeye güveniyorum. Sektörümüz de yakın gelecekte yeniden büyümeye başlayacaktır.

“İçten yanmalı motorlarla çalışan araçların sonu geliyor”

İş makineleri teknolojilerinde ne gibi gelişmeler var?

Otonom teknolojiler her geçen gün biraz daha yaygınlaşıyor. Tüm dünyada büyük çıkış yakalayan hibrit ekskavatörler ise Türkiye'de yeterince ses getiremedi.



Ülkemizdeki çalışma koşullarının olgunlaşmaması nedeniyle hidro-mekanik sistemler hala oldukça yaygın. Hibrit teknolojisi sürekli fren kullanılan otomobiller için çok uygun. Hibrit ekskavatörlerin faydalı olabilmesi için çok fazla kule dönüş esaslı çalışması gerekir çünkü iş makinelerindeki hibrit teknolojisi; kule dönüşteki frenleme mekanizmasından elde ettiği enerjiyi, akülerde depolayarak enerji tasarrufu yaratır. Bunu sağlamak içinse fazladan 30 – 40 bin Euro gözden çıkarmanız gerekiyor. Hibrit makinelerin ilk yatırım maliyetini absorbe edebilmek için makinenin saatte 3-5 litre yakıt tasarrufu yapması gerekiyor. Sonuç olarak kırıcıyla çalışılması ve çok fazla kule dönüşü yapılmayan hiçbir işte hibrit teknolojilerinden faydalanamazsınız.

Ben işin en can alıcı noktasının akülü tip iş makineleri olacağını düşünüyorum. En fazla 20 yıl içerisinde 15 hatta 20 tona kadar olan makine versiyonlarında tek şarjla 10 – 12 saat çalışabilen sonra aküsü kolayca değiştirilerek çift vardiya çalışabilen teknolojik gelişmelere haiz ekskavatör ve yükleyicilerin yaygınlaşacağını düşünüyorum. Ancak forkliftlerde olduğu gibi tek şarjla 8-10 saat çalışabilecek 40 tonluk bir makine şu anda mümkün değil çünkü o kapasitenin sığacağı yüksek amperde bir batarya teknolojisi henüz yok. Lityum-iyon esaslı bataryalar yapılırsa bile ekskavatör boyutlarının üzerinde bir kapasiteye ihtiyacınız var.

Tüm dünyada içten yanmalı motorların ve fosil yakıtlı çalışan bütün araçların sonu geliyor. Dünyayı kurtarmak ve çocuklarımıza daha iyi bir gelecek bırakmak adına olması gereken de



bu. Üreticilere baktığımızda Stage V'ten sonraki versiyonlara artık onlar da motor yatırımı yapmak istemiyorlar. Dizelden batarya teknolojisine geçişte yaşanan karmaşa iş makineleri sektörüne de doğrudan yansıyor. Hitachi'nin esasen elektrik sistemler ve teknolojilerinin üreticisi bir firma olduğunu düşünürsek gelecekte bu konudaki teknolojilere liderlik edecek firmalardan birinin Hitachi olacağına inanıyorum.

Enka Pazarlama olarak dijitalizasyonda ne kadar etkisiniz?

Üreticinin teknolojik altyapısı dijitalizasyon için çok önemli. Biz bu teknolojiler sayesinde makinelerimizi adım adım takip edebiliyoruz. Türkiye'nin her yerindeki makinelerden günlük veri akışı sağlanıyor ve ekiplerimiz bu verileri değerlendiriyor. Tehlike oluşturacak bir sorun gördüğümüzde ilgili birimlerimiz müşterilerimize ulaşarak makineden aldığımız sinyalin bilgisini veriyor ve makine kontrol ediliyor. Yani makine sahipleri, şantiyelerdeki makinelerine uzak olsa da biz her an çok yakınız.

Hitachi, gelecekte her makinenin bir yağ analiz laboratuvarı gibi çalışacağı ve kendini arızaya karşı kontrol edebileceği teknolojinin altyapısına çok yakın. Örneğin, makine yağındaki silisyum veya demir oranının fazlalığını kendi



kendine fark edecek ve sorunu kontrol edebilecek.

Enka Pazarlama olarak gelecek planlarınız neler?

Biz bu süreçte öncelikli olarak SSH ekiplerini teknisyen ve mühendis açısından güçlendirdik. Çünkü sektörümüzde müşteri memnuniyeti sağlayamadığınız zaman hiçbir şekilde başarı elde etmeniz mümkün değil. Enka olarak yeni ürünlerimiz de var. Onları da Türkiye'de başarılı bir şekilde temsil etmekte kararlıyız.

“Makine sahipleri makineye uzak olsa da biz her an çok yakınız”

Yeni yatırım planlarımız da var. Sektörümüzün ve ülkenin biraz daha toparlanmasıyla birlikte İzmir, Ankara, İstanbul ve Adana'daki merkezlerimize eklemeler yapmak istiyoruz. Hem ülkemizin hem de Enka Pazarlama'nın geleceğine çok olumlu bakıyoruz. Sektörün ana oyuncularından birisi olmaya devam edeceğiz.

Enka Pazarlama ürün ve hizmetlerinin daha geniş müşterilere ulaşması için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Erdem Artan – Pazarlama Uzmanı

2019 yılının mayıs ayı itibarıyla dijital platformlarımızda yeni bir yapılanma gerçekleştirerek özellikle sosyal medyaya daha fazla ağırlık vermeye başladık. Bize, bu platformlardan ulaşan müşterilerimizi kendi bölgelerine yönlendiriyoruz. Müşterilerimizin bize çok daha kolay ulaşabileceği Satış Sonrası Hizmetler numaramız da bulunuyor.

Önümüzde Enka Pazarlama olarak yer alacağımız çeşitli fuarlar var. Müşterilerimiz ile bir araya geleceğimiz fuar organizasyonları, basılı medya ve dijital medyayı çok önemsiyoruz. Dolayısıyla 2020 yılında da tanıtım faaliyetlerimiz artarak devam edecek.

Mert Fırat – Medya Uzmanı

Enka Pazarlama olarak dijital ve basılı platformlar için tüm içerik çalışmalarını; video çekimleri, kurguları ve tasarım süreçlerini kendi ekibimiz ile gerçekleştiriyoruz. 2019 yılı itibarıyla müşterilerimize,



Hitachi'nin orijinal yedek parça ve yağ kullanımının makineye sağladığı faydalarının anlatıldığı bir broşürü de makineyle birlikte teslim etmeye başladık.

Temsa İş Makinaları, Volvo Trucks servis ağını genişletiyor

Temsa İş Makinaları, 2017 yılında distribütörlüğünü üstlendiği Volvo Trucks markasıyla satış ve satış sonrası ağını güçlendirmeye devam ediyor. 5 Kasım 2019'da Volvo Trucks'ın Türkiye genelindeki 12. yetkili servisi olan İmam Kayalı'nın, Gaziantep'in ardından Mersin Yenice'deki ikinci yetkili servis açılışını gerçekleştiren firma, bu yeni tesisiyle, Volvo Trucks çekici ve kamyon müşterilerine servis ve yedek parça hizmetlerini aynı çatı altında verecek.

Açılışa, Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, İmam Kayalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Mazıcıoğlu ve Volvo Trucks Ortadoğu, Doğu ve Kuzey

Afrika Başkan Yardımcısı Arne Knaben, Volvo Trucks Doğu Pazarı Direktörü Per Forsberg ile firmaların üst düzey yöneticileri katıldı.

26.300 m2'lik alana kurulu olan İmam Kayalı Yenice tesisinin açılışında konuşma yapan Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, bölgenin Türkiye ve Volvo Trucks için kritik önemine ve İmam Kayalı'nın bölgedeki gücüne vurgu yaparak şunları dile getirdi: “Temsa İş Makinaları olarak Volvo Trucks distribütörlüğünde 3. yılımızı tamamlıyoruz. Bu 3 yıl içerisinde önemli başarılarla imza attık. Pazar payımızı neredeyse 3'e katladık, yüzde 7,5 seviyelerine ulaştık. Yetkili servis ağıımızda yeni noktalar açtık, ağıımızı güçlendirdik. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz Yenice servisimiz bu stratejimizin önemli bir halkası olacak.”

Volvo Trucks Doğu Pazarı Direktörü Per Forsberg ise; “Volvo Trucks, her türlü hava ve çalışma koşullarında dayanıklılığını kanıtlamış ürünleri ile dünyanın önde gelen kamyon markalarından



biri. Yaptığımız her işin merkezine kalite, güvenlik ve çevreye saygı ilkelerini koyarak yaklaşık 130 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Bugün, müşterilerimizin kamyonlarında daha fazla güvenlik, performans ve üretkenlik talep etmesi sayesinde, Volvo Trucks olarak sahip olduğumuz değerler, nitelikler ve marka imajımız Türkiye'de giderek önem kazanan bir konuma sahip. Ayrıca Volvo Trucks ve Temsa İş Makinaları'nın bu pazarda 2 yılı aşkın süredir büyük bir uyumla çalıştığına inanıyoruz ve İmam Kayalı'nın da ikinci yetkili servis noktasıyla hizmet ağına katılması ile yüksek müşteri memnuniyeti ve bunun sonucunda müşteri sadakati sağlanacağını düşünüyoruz.” açıklamasında bulundu.

Allison Transmission, DLS ile Türkiye'de servis ağını geliştiriyor

Allison Transmission, 2019'da iş birliğine imza attığı yetkili distribütörü DLS ile Türkiye genelinde yeni servis noktalarını hizmete sunuyor. Allison, Batman, Bursa, Eskişehir, İzmir, Gaziantep ve Van illerindeki yeni iş anlaşmaları ile beş ayrı bölgedeki yetkili servisleri ve tüm Türkiye genelinde DLS'in desteği sayesinde kullanıcılarının 7/24 hizmet alabileceği satış sonrası ağını güçlendiriyor.

Allison Transmission Türkiye ve Ortadoğu Bölge Direktörü Atak Talas, yeni yetkili servisleri ile ilgili bilgi vererek; “Batman, Bursa ve Gaziantep'te bulunan servislerimiz



ile geçmişten gelen bir iş birliğimiz vardı. Eskişehir, İzmir ve Van'daki yetkili noktalarımız ile tamamen yeni bir yapılanma başlatıyoruz. Bu bölgelerdeki Allison şanzıman popülasyonunu göz önünde bulundurularak yeni servislerimizi belirledik. 2019 sonrası için Doğu Anadolu, Karadeniz ve İç Anadolu bölgelerinde de servis yapılanmalarımızın olmasını planlıyoruz” diye belirtti.

Allison tam otomatik şanzımanlar, toplu taşımadan inşaata, itfaiyeden atık toplamaya kadar farklı alanlardaki ticari araçlarda kullanılıyor. Kullanıcılarına birçok avantaj sunduğu belirtilen Allison tam otomatik şanzımanlar için sağlanan servis hizmetlerinin de daha az zaman kaybı ve düşük

bakım-onarım maliyetleri ile ön plana çıktığı ifade ediliyor.

Allison tam otomatik şanzımanlar, manuel ve otomatikleştirilmiş manuel şanzımanların aksine yıpranmaya yatkın bir mekanik debriyaj yerine tork konvertörü kullanıyor. Dolayısıyla debriyaj aşınması olmaması ve daha az güç aktarma organı hasarı ile sadece rutin yağ ve filtre değişimi yeterli oluyor. Böylece bakım ve onarım maliyetlerinin azalmasını sağlayan Allison şanzımanlar, müşterilerin serviste daha az zaman kaybederek, araçlarını daha verimli kullanmalarına yardımcı oluyor.

Atak Talas, açıklamasında; “Türkiye'de Allison tam otomatik şanzımanların avantajlarını tercih eden filoların sayısı artmaya devam ediyor. Bu nedenle müşterilerimizin ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılamak, zamanında, kaliteli ve uygun maliyetli hizmet sunmak hedefimizle servis ağıımızı geliştiriyoruz. Servis noktalarımız, konusuna hâkim bakım-onarım hizmeti ve yedek parça temini ile müşterilerimizi destekleyecek” dedi.



Temsa İş Makinaları Satış ve Satış Sonrası Grup Müdürü Burçak Birand: “İş makinesinin dilinden en iyi anlayan kişi operatördür”

Temsa İş Makinaları, sektöre donanımlı operatörler yetiştirmek için eğitimin önemine işaret ediyor. İş ve maden makineleri üretiminde dünyanın en büyük iş makinesi üreticileri arasında yer alan Komatsu'nun 36 yıldır distribütörlüğünü yürüten Temsa İş Makinaları; sektöre nitelikli operatörler yetiştirmek ve kullanıcıların Komatsu'nun ileri teknolojiye sahip iş makinelerinden maksimum verim sağlaması amacıyla operatör eğitimleri düzenliyor.

Hem iş güvenliği hem de makineden sağlanacak verim göz önüne alındığında yeterli donanıma sahip operatörlerin iş makinesi sektörü için büyük önem taşıdığını belirten Temsa İş Makinaları Satış

ve Satış Sonrası Grup Müdürü Burçak Birand ile 30 Kasım Dünya Operatörler Günü'ne özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Hizmet şirketi olmanıza ilişkin yapılanmanız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tüm dünyada olduğu gibi iş makineleri sektöründe de tüketicilerin talep ve beklentileri değişti. Müşteriler, satın alma kararı verirken sadece sağlamlık ya da uygun fiyat gibi kriterlere dikkat etmiyor; etkili iletişim, sorunların çözüm hızı ve çözüm şekline de önem veriyor. Özellikle iş makineleri gibi performansı uzun zamana dayalı bir alanda biz de müşterilerimizle hem satış hem de satış sonrası olmak üzere uzun soluklu ilişkiler kurmaya çalışıyoruz. Komatsu olarak

müşterilerimizin işlerine değer katmak ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde çözebilmek için her geçen gün geliyor ve dönüşüyoruz. Komatsu'nun kaliteli, güçlü, dayanıklı ve güvenilir iş makinelerini müşterilerimize ulaştırırken satış ve satış sonrası hizmet ağıımız ile fark yaratmak üzere çalışıyoruz.

Türkiye'de tahminen kaç operatör var? Kaç Komatsu operatörü var?

TÜİK verilerine bakacak olursak; ülkemizde madencilik, inşaat, bayındırlık ve diğer yatırımlara yönelik tüm alanlara hitap eden sektörlerde yaklaşık 125.000 operatörün çalıştığını söyleyebiliriz. Komatsu iş makinelerini kullanan gerekli yetkinlik ve donanıma sahip operatör sayısı ise yaklaşık 9000 kişi.

“Komatsu operatör ve çevre güvenliği ile ön plana çıkıyor”

Sizce operatörlerin bu sektördeki önemi nedir?

Öncelikle kısaca operatör kimdir onu tanımlamak isteriz ki sektörümüz açısından önemini vurgulayabilelim. İş makineleri operatörü, temel üretim konusunda yeterli bilgiye sahip, makinelerin sistem ve teknolojisini tanıyan, özelliklerini bilen, bilgisini endüstriyel sistem ve ekipmanlara uygulayabilen kişidir. Yani kısaca iş makinesinin dilinden en iyi anlayan kişi operatördür.

İnşaat ve maden sektörlerindeki gelişmelerle beraber, ülkemizde iş makinelerini doğru ve verimli bir şekilde kullanabilen teknik eleman ihtiyacının hızla arttığını görüyoruz. Hem işletme ve onarım maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle hem de iş güvenliği nedeniyle iş makinelerinin gerekli yetkinlik ve donanıma sahip operatörler tarafından kullanılması büyük önem taşıyor.

Biliyoruz ki, inşaat ve maden sektörlerindeki en büyük maliyet kalemini oluşturan iş makineleri, iş ve işveren için önemli bir yer tutuyor ve bu iş makinelerinin yeterli bilgiye sahip olmayan operatörler tarafından kullanılması hem maddi hem de manevi açıdan olumsuz sonuçların doğma riskini de artırıyor.

Tüm bunları göz önünde bulundurduğumuzda gerekli yetkinliklere ve donanıma sahip bir operatörün işe ve sektörümüze katacağı değer in ortada olduğunu söyleyebiliriz. Ve bu vesileyle Komatsu operatörlerimizin ve pek tabi tüm operatörlerin 30 Kasım Dünya Operatörler Günü'nü kutlarız.

Komatsu iş makinelerinin operatörlere sağladığı temel avantajlar nelerdir?

Komatsu olarak bizim amacımız müşterilerimize en iyi hizmeti sunarak işlerine değer katmak, işlerini kolaylaştırmak ve bunun yanı sıra çevre ve operatörlerin



güvenliğini de korumak; böylece operatörlerin de işlerine odaklanarak daha verimli ve ekonomik çalışmalarını sağlamak diyebiliriz. Komatsu iş makinelerimiz sektörde gerek operatör güvenliği gerekse çevre güvenliği ile öne çıkıyor. Yüksek performansı, verimli yakıt kullanımı, sağlam ve kaliteli komponentleri sayesinde yıllarca sorun çıkarmadan çalışmaları sebebiyle de tercih ediliyor. En zorlu çalışma koşullarında dahi güvenlikten ödün vermeden en etkin şekilde çalışan makinelerimiz, birçok özelliğiyle operatörlerin temel beklentilerini karşılıyor. Kabinlerimiz operatörlere daha sessiz, konforlu ve rahat bir çalışma alanı sunuyor. Aynı zamanda kullanıcı dostu ergonomik tasarımları ile operatör kontrolünü arttıran özelliklere sahipler. Ergonomik kumanda kolları sayesinde operatörü yormadan çalışmasını sağlamanın yanı sıra geliştirilmiş kabinleri sayesinde devrilmeye yuvarlanmaya veya yukarıdan gelebilecek objelere karşı azami güvenlik sunuyorlar.

“Temsa İş Makinaları olarak uzman düzeyinde operatörler yetiştirmek üzere adımlar atıyoruz”

Temsa İş Makinaları olarak siz Türkiye'deki operatörlerin gelişimine yönelik ne gibi hizmetler sağlıyorsunuz?

Donanımlı ve deneyimli bir operatörün, hem kaza ve arıza riskini düşürdüğünün hem de iş makinesinin etkin ve uzun süreli performans göstermesini sağladığının bilincindeyiz. Bu sebeple, Temsa İş Makinaları olarak uzman düzeyinde, teknik olarak nitelikli, bilgili ve yetenekli operatörler yetiştirmek üzere adımlar atıyoruz. Bu doğrultuda hem teorik hem de makine üzerinde uygulamalı olarak verdiğimiz farklı eğitimlerimiz var. Makine teslimatlarında operatörlerimize güvenli kullanım eğitimi, bunun dışında dönemsel olarak ya da ihtiyaç halinde verdiğimiz bakım eğitimi, düşük yakıt tüketimli makina kullanım eğitimi gibi eğitimler düzenliyoruz.

Ayrıca operatörlerimizi teşvik etmek amacıyla her ay tüm Türkiye'deki operatörlerimiz arasından en başarılı operatörümüzü seçerek ödüllendiriyoruz. Bunu yaparken Komatsu'nun müşterilerin kullanımına ücretsiz olarak sunduğu Komtrax uydu takip sisteminin verilerinden faydalıyoruz ve Türkiye'nin dört bir yanında çalışan en verimli makinenin operatörünü tespit ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki daha iyi operatörler yetiştirmek ve onları desteklemek hem işimiz hem de sektörümüz açısından çok önemli. Tekrar tüm operatörlerin 30 Kasım Dünya Operatörler Günü'nü kutlarız.

Mehmet Doru

Komatsu'nun D85EX-15 modelini kullanıyorum. Özellikle bıçak tesviye özelliğini çok beğeniyorum. Bunun yanı sıra kullandığım dozer büyük bir makine, dolayısıyla İş Güvenliği kuralları benim için büyük önem taşıyor ve Komatsu güvenlik anlamında bize birçok avantaj sunuyor.

Makinemi daha verimli kullanmak için her gün gözle ve elle kontrol ediyorum. Tozlu bir ortamda çalışıyorum bu nedenle ara bakımlar yaparak makinemin verimli çalışmasını sağlıyorum.

Makineye yaptığım düzenli kontrol ve bakımlar sayesinde makinenin hiç arıza yapmaması ve yakıt tasarrufu sağlıyor olmam sebebiyle Ayın Operatörü seçildiğimi düşünüyorum.



Ramazan Alyanak

Komatsu'nun
PC350 modelini
kullanıyorum
performansını
da çok
beğeniyorum.
Gerçekten her

türlü zorlu şartın üstesinden gelebilecek çok güçlü bir makine ve bunu kullanmaya başladığınız anda hissedebiliyorsunuz.

Makinenin günlük ve periyodik bakımlarını dikkatli yapmak çok önemli. Burada bakımları atlamamak için azami dikkati gösteriyorum ve "Ayın Operatörü" seçilmemde bunun etkili olduğunu düşünüyorum. Şunu da eklemek isterim, Komatsu ekipleri de düzenli olarak gelip saha kontrolleri yapıyor. Hem bize nasıl daha iyi olabileceğimize dair bilgiler veriyorlar hem de makinelerimize bakım sağlıyorlar. Komatsu'ya da bu yaklaşımlarından dolayı teşekkür ederim.



Faruk Albayrak

Komatsu'nun
WA500-6
2018 modelini
kullanıyorum.
Komatsu'nun
gücü ve
performansından

çok memnunum. En zorlu şartlarda bile çok rahat kullanabiliyorum.

Makinenin uzun ömürlü olması bizim için çok önemli. Dolayısıyla makineyi en verimli olabileceği şekilde kullanmaya gayret gösteriyorum, makineyi yapacağından fazla bir işte yormuyorum. Bunu yaparken de makineyi işine göre hangi çalışma modunda kullanmam gerekiyorsa o çalışma modunda kullanıyorum. Sanıyorum ki Komatsu'nun beni "Ayın Operatörü" seçmesindeki en büyük sebeplerden biri makineyi verimli kullanmamdı.

[illegible]



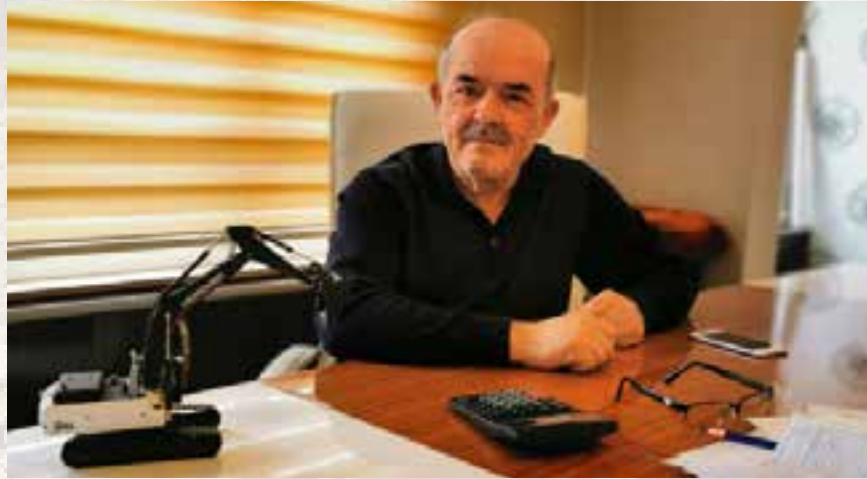
Akaltın Nakliye, yeni HİDROMEK ekskavatörüyle üretim kapasitesini yüzde 20 arttırdı

1990 yılından bu yana inşaat, nakliye ve madencilik alanlarında bir aile şirketi olarak faaliyet gösteren Akaltın Nakliye, Aksaray'da bulunan kalker ocağında da sekiz yıldır üretim yapıyor. Madencilik faaliyetlerine başladığından beri şantiyesini HİDROMEK ekskavatörlere emanet eden firma, makine parkını son olarak 2019 model HMK 370 LC HD paletli ekskavatör ile güçlendirdi.

Makinerinin sahada gösterdiği performansı ile birlikte satış sonrası hizmetler kalitesiyle fark yarattığı için HİDROMEK'i tercih ettiklerini belirten firma ortağı Dede Altındal memnuniyetini, "HİDROMEK'ten vazgeçmeyeceğiz" sözleriyle ifade ediyor. Akaltın Nakliye'nin şantiyesinde konuk olarak firmanın faaliyetlerini ve HİDROMEK'lerin taş ocağında gösterdiği performansı konuştuk.

Firmanız hakkında bilgi vermişsiniz?

1990 yılında aile şirketi olarak inşaat sektörüne giriş yaptık. Aynı dönemde inşaat yap-sat, oto alım-satım ve nakliye alanlarında da çalışmalarımıza devam ettik. Madencilik faaliyetlerine ilk olarak 2011 yılında hem şu anda bulunduğumuz hem de Karataş'taki taş ocağımızın işletmesini üstlenerek başladık. 3 yıl önce ise her iki taş ocağını da satın aldık. Karataş'taki ocağımız bir süredir kapalı ancak yılbaşından sonra faaliyete geçirmeyi planlıyoruz.



"HİDROMEK'in satış sonrası hizmetler kalitesi de tartışılmaz seviyede"

Ürünlerinizi kimlere satıyorsunuz?

Taş ocağımızda ürettiğimiz ürünleri Aksaray Belediyesi başta olmak üzere; kamu kurumları, özel şirketler ve piyasaya sunuyoruz.

İş makinesini satın alırken önceliğiniz nedir?

Öncelikle makinenin gücü, performansı, dayanıklılığı ve yakıt tüketimi çok önemli. İş makinesi olmadan taş ocağında üretim

yapılamayacağı için servis kalitesine ve yedek parçasının kolay bulunabilir olmasına da dikkat ediyoruz.

HİDROMEK ile ne zaman çalışmaya başladınız?

İş makineleri taş ocaklarının olmazsa olmazı ve en büyük gider kalemi olması nedeniyle ihtiyacımız olan yeterliliğe sahip makineyi bulmak bizim için çok önemliydi. Yerli sanayimiz için önemli bir marka olan HİDROMEK başından beri aklımızda olduğu için sahadaki performansı hakkında geniş bir piyasa araştırması yaptık. Olumlu dönüşler alınca da HİDROMEK'te karar kıldık ve şantiyemizin ilk makinesi 2012 model HİDROMEK HMK 300 LC paletli ekskavatör oldu. Şu anda 13 bin saatte olan makinemiz hala sorunsuz bir şekilde çalışıyor. HİDROMEK için bizim ilk göz ağırmız diyebiliriz. Sonrasında da ekskavatör tercihimizi her zaman HİDROMEK'ten yana kullandık. Son olarak 2019 model HMK 370 LC HD paletli ekskavatörü satın aldık.

Neden HİDROMEK'i tercih ediyorsunuz?

Tüm beklentilerimizi karşıladığı için HİDROMEK'ten hiç vazgeçmedik. Öncelikle gücü, dayanıklılığı ve performansından çok memnunuz. Diğer markalarla da uzun yıllar çalıştığımız için HİDROMEK'in satış sonrası hizmetler kalitesinin de tartışılmaz seviyede olduğunu

Süleyman Altındal Firma Ortağı

Makine parkımızda iki adet HİDROMEK HMK 300 LC, iki adet de HMK 370 LC HD paletli ekskavatör bulunuyor. Bunun yanı sıra dört adet lastikli yükleyici ve 60 adede yakın kamyonumuz var.

Buradaki ocağımızda betondan yol yapımına kadar geniş bir yelpazede kullanılabilen kalker taşı çıkarıyoruz. Analizleri düzenli olarak yapılan ürünlerimizin kalitesine güveniyoruz. Taş ocağımızda yıllık ortalama 600 – 700 bin ton kalker taşı çıkarıyoruz. 8 – 10 yıllık daha taş rezervimiz olduğunu tahmin ediyoruz. Karataş'ta yeniden faaliyete alacağımız ocağımızda ise çoğunlukla altyapı ve dolgu malzemesi olarak kullanılan bazalt çıkıyor.



Taş ocakları çalışma koşulları olarak son derece zorlu alanlardır. HİDROMEK'in burada gösterdiği performanstan, gücünden ve dayanıklılığından son derece memnunuz. Bir süredir yeni satın aldığımız 2019 model HİDROMEK HMK 370 LC HD paletli ekskavatörün verilerini takip ediyoruz. Şu ana kadarki gözlemlerimize göre hem performansı çok daha yüksek hem de daha fazla yakıt tasarrufu sağlıyor. HİDROMEK'i tercih etmemizin bir diğer nedeni olan servis ve yedek parça konusundaki hizmet kalitesini Türkiye'deki başka hiçbir firmada görmediğimizi söyleyebilirim.

söyleyebilirim. Özellikle servis konusunda bu zamana kadar hiçbir sorun yaşamadık. Servis talebinde bulunduğumuz gün Aksaray'da bulunan yetkili servis ekipleri şantiyemize geliyor ve hızlı bir şekilde ihtiyaçlarımızı karşılıyorlar.

Yedek parça konusunda da sipariş ettiğimiz ürün en geç ertesi gün bize teslim edilmiş oluyor. Burada ocak işleten ve ocağında farklı marka makineler kullananan, makinesini servise gönderip 15 gün teslim alamayan var. İş makinesi





olmayan ocaktan hiçbir verim sağlanamayacağı için bu çok ciddi bir zarar.

HİDROMEK, diğer makinelerle kıyaslandığında düşük yakıt tüketimiyle de maliyetlerimize olumlu katkı sağladığı için yeni makine alımlarımızda yine HİDROMEK'ten vazgeçmeyeceğiz.

HİDROMEK'in gelişimine yönelik gözlemleriniz nelerdir?

Şu anda ocağımızda çalışan 4 adet HİDROMEK ekskavatörümüz bulunuyor. Şantiyemizdeki en yeni makinemiz olan 2019 model HMK 370 LC HD paletli ekskavatörle, önceden 5 dakikada yaptığımız işi şimdi 4 dakikada yapabiliyoruz. Dolayısıyla üretim kapasitemizi yüzde 20 artırdı. Yakıt verimliliği açısından değerlendirdiğimizde de sahada çıkardığı işe oranla beklentimizin üzerinde bir performans gösterdi. HİDROMEK her yeni modelinde daha iyi bir seviye yakaladığı için biz de güven duygusuyla makine yatırımları gerçekleştiriyoruz.

Aksaray'ın ekonomisi neye dayanıyor?

Aksaray, son yıllarda sanayi yatırımlarının en yoğun olduğu şehirlerin başında geliyor. Büyük

yatırımlarla kurulan fabrikaların yanı sıra altyapı ve yol projeleri de bulunuyor. Halihazırda devam eden doğuyu batıya bağlayacak Niğde-Nevşehir-Aksaray-Ankara yol projesinde biz de makinelerimiz ve ürünlerimizle yer alıyoruz. Yakın zamanda planlanan Aksaray'ı Kırşehir'e bağlayan duble yol projesinin yanı sıra Nevşehir – Aksaray yolu yenileme projesinin ihalesi de önümüzdeki yıl yapılacak. Aksaray ile Niğde arasında yapılacak havayolunun planlamasının da tamamlandığı söyleniyor. Aksaray'da otomotiv sanayisi de önemli bir istihdam alanı oluşturuyor.



Ali Can – Operatör

14 yıldır makine operatörüyüm. Taş Ocağımızın faaliyete geçtiği 2011 yılından bu yana Akaltın Nakliye bünyesinde ekskavatör operatörlüğü yapıyorum. Daha önce farklı projelerde birçok marka iş makinesi kullandım. Taş ocağımızda ise 8 yıldır sadece HİDROMEK kullanıyorum.

Bir süredir yeni makinemiz 2019 model HMK 370 LC HD paletli ekskavatörü kullanıyorum. HİDROMEK bu modeli hem operatörü hem de patronları düşünerek geliştirmiş diyebilirim. Önceki modellere göre kıyasladığımızda; sökü gücü ve hızı arttırılmış. Daha seri bir makine olduğu için tek vardiyada yaptığımız işin kapasitesini doğrudan yükseltti. Operatörler olarak bütün günümüzü geçirdiğimiz kabin içinde iyileştirmeler yapılmasına çok memnun oldum. Kullanım kolaylığının geliştirilmesinin yanı sıra havalı koltuk sayesinde de konforlu bir şekilde çalışıyorum. Kabin içinde yer alan LCD monitörünün ekran kalitesi de arttırılmış. Yeni ekskavatörün şu ana kadar gösterdiği performanstan ve düşük yakıt tüketiminden de çok memnunuz.



8. İNŞAAT ve KONUT KONGRESİ



14 Ocak 2020
Sheraton Grand Atasehir
İstanbul



eventum
proje yönetimi

www.insaatkongresi.com



STFA Makine Grubu Genel Müdürü Hayati Kösoğlu: “Müşteriye en yakın firma olacağız”

Temelleri 1938 yılında iki genç mühendis Sezai Türkeş ve Feyzi Akkaya tarafından atılan STFA Grup, günümüzde inşaat, enerji ve iş makineleri sektörlerinde 24 ülkede faaliyet gösteren global bir şirket konumunda bulunuyor. Türkiye iş makineleri sektöründe 60 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren firma, 1974 yılından bu yana SİF İş Makinaları olarak dünyanın önde gelen iş makinesi üreticisi JCB'nin distribütörlüğünü yürütüyor.

Uzun yıllar otomotiv, demir çelik ve traktör gibi farklı sektörlerde üst düzey yöneticilik görevleri üstlenen Hayati Kösoğlu, Ağustos 2019 tarihinden itibaren STFA Makine Grubu'nun Genel Müdürlük bayrağını devraldı. Kösoğlu ile bir araya gelerek iş makineleri sektörüne dair izlenimlerini, sektörün geleceğine dair öngörülerini ve SİF İş Makinaları'nın gelecekteki hedeflerini konuştuk.

Göreve geldiğiniz ağustos ayından bu yana iş makineleri sektörüne dair gözlemlerinizi neler oldu?

İş makineleri sektörü, inşaat ile doğrudan bağlantılı olduğu için inşaatteki kötü gidişat iş makinelerini de kaçınılmaz olarak etkiledi. Türkiye'deki inşaat faaliyetlerine ağırlık verilmesiyle 10 bin adetler gören sektör, 2017 yılından bu yana yüzde 80, 2018 yılına kıyasla ise yüzde 60'lık gibi önemli bir daralma yaşadı. Bu yıl ise 2.400 adede yakın bir rakamla sona erecek. Ancak Türkiye, ekonomik

dalgalanmalar konusunda deneyimli ve bu dönemlerde başa çıkmasını bilen bir ülke. Dolayısıyla ne kadar tatsız olursa olsun bu şartlara uyum sağlamak ve yönümüzü büyümeye yönelik çizmek zorundayız.

SİF İş Makinaları bu dönemden nasıl etkilendi?

Sektördeki bu düşüş kaçınılmaz olarak bizi de etkiledi. Dolayısıyla tasarruf önlemleri almak zorunda olduğumuz bir dönem oldu. Ancak ben krizlerin de kendi içinde fırsatlar barındırdığına inananlardanım. Firmamız adına doğru stratejilerle birlikte planlı ve çok çalışarak bu daralma dönemini fırsata çevirebiliriz.

Firmanıza dair gelecek planlarınız neler?

Bir süredir gelecek stratejimiz üzerine ayrıntılı bir plan hazırlıyoruz. Çalışmalarımız devam ediyor olsa da önceliklerimizi belirlemiş durumdayız. SİF İş Makinaları olarak markamızın da desteğiyle



bekoloder ve tarım makineleri gibi güçlü olduğumuz segmentleri koruyup, ağır iş makineleri, kompakt makineler gibi ürünlerde ve eksik olduğumuz bölgelerde yer alarak büyüme hedefiyle çalışacağız.

Sektörümüzde yeni makine satışlarındaki karlılık geçmişe oranla çok düşük. Bu sebeple ikinci el ve her geçen gün yaygınlaşan kiralama alanındaki faaliyetlerimize ağırlık vereceğiz. Kiralama için özel bir çalışma yapacağız. Tüm planımızın merkezinde ise satış

“Tüm planlarımızın merkezinde satış sonrası hizmetler bulunuyor”

sonrası hizmetler bulunuyor. Müşteriye yakın olup değişen ihtiyaçlarını anlamak ve bunlara çözüm sunmak, her sektörde olduğu gibi, bu sektörün de başarı anahtarı. Yatırımlarımızı ağırlıklı olarak bu amaca yönelik olarak kendi içimizde egemen kılacağız ve en değerli kaynağımız olan insan kaynaklarımızı bu yönde geliştireceğiz. SİF İş Makinaları olarak müşteri memnuniyetini en iyi gözeten, onları en iyi anlayan ve müşteriye en yakın firma olacağız.

Bu noktada JCB size ne kadar yardımcı olacak?

İş makineleri sektöründe bir dünya markası olan JCB, jenerik markası da olduğu bekoloder segmentinde dünya pazarının neredeyse yüzde 50'sini tek başında elinde bulunduruyor. Telehandler pazarında ise yine dünya genelinde yüzde 33 gibi önemli bir payı bulunuyor. JCB, 2019 yılında yaklaşık 96 bin ile adet bazında dünyada en çok iş makinesi satışı yapan ikinci marka olacak. Ağır tonajlı makinelerde



gelişmeye devam etse de özellikle ileri teknolojiye sahip kompakt makinelerde JCB tüm dünyada önde gelen bir marka.

Dolayısıyla yapılandırılması tamamlanmış ve bilgi birikimi uzun yıllara dayanan JCB gibi global bir firmanın gücünden ve tecrübelerinden faydalanacağımız birçok nokta olacak. Geleceğe yönelik strateji planlarımızı kısa bir süre içinde kendileriyle paylaşacağız. O plan dahilinde kendilerinden beklediğimiz destekleri de belirlemiş durumdayız. Dolayısıyla eminim ki onlar beklediğimizden çok daha fazla destek verecekler çünkü markamız için doğru olduğuna inandığımız ve bugüne kadar önlerine koyulmamış kapsamda ve özenle çalışarak hazırlanmış bir strateji planıyla karşılaşacaklar.

JCB'nin sektördeki imajını özetlemek için yaşadığım bir

anıyı anlatmak isterim. STFA'da göreve başladığımda Cezayir'de çok önemli bir projenin başında olan arkadaşşıma şantiyesinde JCB iş makinelerinin olup olmadığını sordum Tabii ki var dedi. Nereden aldığını sorduğumda ise bir rakibimizin ismini verdi. Başka bir firmadan alınan kazıcı yükleyiciden dahi JCB bekoloder olarak bahsediyorlar çünkü o bizim insanların aklına yerleşen jenerik bir ürünümüz. Dolayısıyla biz markamızın gücünün ve kalitesinin farkındayız. Bunu da Türkiye'de iş makinesini çalıştıran insanların için kullanacağız.

“Her segmentte büyüme hedefliyoruz”

SİF İş Makinaları olarak pazardaki hedefiniz nedir?

Türkiye'deki mevcut pazar payımız yüzde 10 ama biz geçmişte yüzde 15'lere ulaşmış bir firmayız. Rekabetin yoğun olduğu sektörde yüzde 50'lik pay elbette tek bir markaya ait olmayacaktır. Ancak özellikle JCB'nin imajının en yüksek olduğu bekoloderde pazarın 30'unu almamamız için hiçbir sebep yok. Bu büyüme hedefleri elbette bir seneden diğerine geçerken olmayacak. Önümüzdeki stratejik plana göre her segmentte büyüme hedefliyoruz. Eski seviyelerimizin de üzerine çıkmak istiyoruz. Tarım kısmındaki yapılanmayı ise gözden geçirip orada daha hibrit bir yapı içerisinde olacağız. Ancak her segmentte doğrudan satışla ilerleyecek ve pazarın önemli bir oyuncusu olmaya devam edeceğiz.





Satış sonrası hizmetler konusunda ne gibi planlarınız var?

Gelecekteki en büyük yatırımımızın satış sonrası hizmetlere olacağını yeniden belirtmek isterim. Müşterilerimizle birebir temasta olmak istiyoruz. Bu nedenle hazırladığımız genel strateji doğrultusunda SİF İş Makinaları olarak Türkiye genelinde kendi servislerimizi açmaya devam edeceğiz. Tabii ki mevcut başarılı yetkili servislerimizle de devam edeceğiz. Servis yapılandırmamızın tamamında da iyileştirmeler yapacağız.

“Tarımda, iş makinelerine yansiyacak büyük bir potansiyel var”

Türkiye’de tarım, iş makineleri sektörü için yeni bir açılım olabilir mi?

Farklı yapıda makineler olması nedeniyle iş makinesi ile traktör birbirlerinin yerini alamaz ancak tarımda bazı iş makineleri için büyük bir potansiyel var. Türkiye’de yıllardır teşvik verilse de tarım ve hayvancılık maalesef istediğimiz seviyelerde değil. Gelişmiş ülkelerde hayvancılık da tarım da geliştiği için orada gelişmiş iş makineleri daha yoğun kullanılıyor. Örneğin hayvancılık sektöründe

hayvanların beslenmesi için samanlar ve yemler balyalanır ve istiflenir. İşte tam da bu noktada telehandler’lar devreye giriyor. Balyaların ağırlığı ortalama 250 kg ila 1 ton arası değişiyor ve bu büyüklüklerde makinalaşma kaçınılmaz oluyor.

Geçen hafta Manisa, Akhisar’da hem çırçır fabrikası olan hem de pamuk hasadı yapan bir müşterimizi ziyarete gittim. Orada kullanılan pamuk hasat makinası, pamuğu hasat ediyor, ve sonra da balya yapıp tarlaya bırakıyor. Bu balyaların ağırlığı ise 2,5 ton ve müşterimizin parkında 7 adet JCB marka yükleyici ve telehandler var. İleride özellikle telehandler’ların bu alanda daha fazla kullanılacağı görülecektir. Bunu en iyi değerlendirecek firma yine biz olacağız çünkü tarımda telehandler pazarının lideriyiz. İleride çiftliklerde ise mini ekskavatör ve yükleyicilerin daha fazla yaygınlaştığını göreceğiz.

İş makinelerindeki dijitalleşmeyi nasıl görüyorsunuz?

Dijitalleşme çağımızın bir gereği olarak her sektörü etkiliyor. JCB teknoloji geliştirmelerinde çok büyük yatırımlar gerçekleştiriyor ve özellikle uydu takip sistemlerinde

rakiplerinden bir adım daha önce olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

Türkiye, LiveLink uydu takip sistemini dünyada en başarılı kullanan ülkelerden biri olsa da regülasyonlardan dolayı emisyon değerleri daha farklı motorlar kullanıldığı için Livelink’ten faydalanma oranımız tam olarak istediğimiz seviyelerde değil. Stage V emisyon standartlarına geçtiğimizde biz de bu alandaki çalışmalarımızı geliştireceğiz. Biz SİF İş Makinaları ve JCB olarak, öncelikle makine sahiplerinin Livelink uydu takip sistemini efektif olarak kullanmasını sağlamaya çalışmaktayız Özellikle makinesini



kiralamada kullanan müşterilerimiz için LiveLink uygulaması gerçekten çok önemli çünkü ulaştığı veriler sayesinde makinesinden daha verimli faydalanabiliyor.

“Türkiye, iş potansiyeli olan çok dinamik bir ülke”

STFA Grubu ile ilgili neler söylemek istersiniz?

STFA ana stratejileri doğrultusunda inşaat, enerji ve iş makineleri sektörlerine odaklanan dinamik bir grup. Grubu kuran duayen iş insanlarını herkes gibi ben de zaten biliyordum. Grup faaliyetlerini uzaktan da olsa yıllardır izliyordum. Grupta çalışan pek çok arkadaşımın da her zaman olumlu geri bildirimler almıştım. Göreve başladığım ilk günden bu yana da ne kadar haklı olduklarını gördüm. İnsan sahiden burada çalışmaktan gurur duyuyor. Taşkent ailesi geçmişlerinden gelen kültürü çağın gereklerine de uygun olarak başarıyla devam ettiriyorlar.

STFA Grubu Türkiye’nin en kurumsal şirketleri arasında yer alıyor. Daha önceki tecrübelerim dolayısıyla aile şirketlerinde yüzde yüz kurumsallığa inanmadığımı söyleyebilirim. Bu tip yapılanmalarda karar verici mercilerde aile üyelerinin mutlaka etkin olması gerektiğini düşünüyorum. Ailenin şu anda görevde olan bireylerinin de

bu dengeyi hassas bir şekilde yönettiklerini söyleyebilirim. Grup çalışanları ise STFA Kültürü’nü özümsemiş bir şekilde üst düzeyde aidiyet duygusu ile çalışıyorlar.

Türkiye pazarının geleceğine dair görüşleriniz nelerdir?

İş makineleri sektörü 2019 yılını 2.400 adede yakın bir seviyede kapanacak. (Toplam pazar hesaplamasında dozer ve greyder gibi bizim ürün gamımızda olmayan makineleri almıyoruz). Sektör olarak 2020 yılına dair 2.700 ila 3 bin adet arasında satış olacağını, dolayısıyla yüzde 15 – 20 gibi bir büyüme gerçekleşeceğini ön görüyoruz. Yani 2019’da göre daha iyi bir yıl beklemekle beraber, çok büyük bir büyüme olmayacak. Her halükârda sektörün yeniden 10 bin adetli seviyelere dönmesi için 3-5 yıla daha ihtiyacımız olacak.





HİDROMEK Smartlink artık mobilde

Türkiye'nin yerli iş makinesi üreticisi HİDROMEK, iş makinesinin konum, yakıt tüketimi, hangi illerde çalıştığı ve bakım uyarıları dahil olmak üzere makine hakkında pek çok bilgiye ulaşmanızı sağlayacak Smartlink'in telefonlar için uygulamasını geliştirdi. Uygulama, App Store ve Google Play üzerinden indirilerek kullanılabilir.



Ascendum'dan makine operatörü eğitimleri

Ascendum Makina, Volvo iş makinelerinin tüm niteliklerini ortaya çıkarmak amacıyla operatör gelişimini destekleyecek kapsamlı eğitimler veriyor. İşletmelerin gereksinimleri çerçevesinde tasarlanan eğitimlerin hem teorik hem de pratik aşamaları bulunuyor. Ascendum Makina; Makine Operatörü, Gelişmiş Operatör, Volvo Co-Pilot Operatör ve Simülasyon olmak üzere işletmelere dört farklı eğitim seçeneği sunuyor.



Pi Makina'dan lösemi farkındalığı için anlamlı etkinlik

Pi Makina çalışanları, 2 – 8 Kasım Lösemili Çocuklar Haftası kapsamında, LÖSEV'in 'Maskeni Tak, Farkındalık Yarat!' kampanyasına destek verdi. Bir hafta boyunca iş yerlerinde maske takan Pi Makina çalışanları hem lösemili çocuklara destek oldu hem de anlamlı bir farkındalık etkinliği gerçekleştirdi.



Rönesans'ın VakıfBank projesi yükseliyor

Rönesans Holding tarafından İstanbul Ataşehir'de inşa edilen toplam 690 bin metrekare proje alanına sahip VakıfBank Genel Müdürlük Binası İstanbul Finans Merkezi çalışmalarına devam ediyor. 261 bin metrekare inşaat alanına sahip projede Doka Kalıp da Xclimb60 koruma perdesi sistemleri ile yer alıyor.



Borusan Cat'ten yükleyici kampanyası

Dünyanın en büyük iş makinesi üreticisi Caterpillar'ın Türkiye distribütörü Borusan Cat, tüm kazıcı yükleyici modellerinde ödeme kolaylığı sağlayan bir kampanya başlattı. Borusan Cat, Türk Lirası ile 36 ay vade fırsatıyla sunduğu kazıcı yükleyicilerin ilk 6 taksitini üstlenirken, kalan ödemeyi 2020'de başlatıyor.



New Holland Tarım Fuarı'ndaydı

New Holland, bu yıl 13'üncüsü düzenlenen Adana Uluslararası Tarım Fuarı'nda farklı tip traktörlerini, tarımsal ekipmanlarını ve iş makinelerini çiftçilerin beğenisine sundu. Firma, piyasaya en son sunduğu Türkiye'nin otomatik dümenleme sistemine sahip yerli üretim traktörü MasterDrive ile Türkiye'nin ilk yarı otomatik şanzımana sahip yerli traktörü TR5 Electro Command'i, bahçe traktörleri T580B, T450 S/B, TD4.100F ve TTJ Limited Edition'ı ziyaretçilerine yakından inceleme fırsatı verdi.



KİRALAMA FİYATLARI

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 3.250 - 8.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 1.500
TELESKOPİK YÜKLEYİCİLER	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1 - 20 ton 20 - 30 ton 30 - 40 ton 40 - 50 ton	1.500 - 3.000 3.000 - 4.500 5.000 - 7.000 6.500 - 9.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp 150 - 200 hp	4.000 - 5.000 5.500 - 6.500
DOZERLER	250 - 350 hp 350 - 450 hp	8.000 - 10.000 10.000 - 14.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	10 - 15 ton	2.000 - 3.000
ASFALT SİLİNDİRLERİ	6 - 11 ton	2.000 - 3.500
ASFALT SERİCİLER / KAZIYICILAR	500 - 1.000 t/saat	8.000 - 15.000

KULE VİNÇLER	
KAPASİTE	AYLIK (Euro)
6 - 8 ton	3.500 - 4.000

YÜKSELTME EKİPMANLARI			
ARAÇLAR	ERİŞİM	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR	8 - 12 metre 14-22 metre	700 - 1.000 1.100 - 4.500	1.500 - 2.000 2.300 - 14.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR	10-18 metre 22-32 metre	1.300 - 2.000 4.500 - 7.000	3.750 - 7.000 14.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR	12-15 metre	2.000 - 2.500	6.000 - 7.000
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR	18-41 metre	3.000 - 7.500	8.000 - 21.000
TELESKOPİK PLATFORMLAR	21-43 metre	3.000 - 7.500	8.500 - 21.000
PALETLİ PLATFORMLAR	18-36 metre	3.500 - 10.000	12.000 - 28.000

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR	KAPASİTE	GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFTLER	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 FORKLİFTLER	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 FORKLİFTLER	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 TRANSPALETLER	500 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	20 - 30 25 - 35	250 - 350 300 - 400
PALET İSTİFLEYİCİLER	600 - 1.600 kg	25 - 35	400 - 500
REACH TRUCK MAKİNELER	1.000 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	70 - 80	950 - 1.050

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

Kamu projeleri yurt genelinde devam ediyor

Sabuncubeli Tüneli'nde ıslah çalışması

Karayolları Genel Müdürlüğü, İzmir ve Manisa arasındaki ulaşım süresini 15 dakikaya indiren Sabuncubeli Tüneli'nde ıslah çalışmaları başlattı. Kısa sürede tamamlanması planlanan çalışmalar kapsamında Tünel içinden geçmesi mümkün olmayan tehlikeli madde taşıyan ve gabarisi yüksek olan araçlar tünele alınmayarak İzmir-Turgutlu Yoluna yönlendirilecektir.



Çine'de ıslah çalışmaları aralıksız sürüyor

Aydın, Koçarlı'ya bağlı Koçarlı'ya bağlı Çakırbeyli Mahallesi'nde yapımı devam eden Çine Çayı ıslahı kapsamındaki 500 metrelik inşaat çalışmaları devam ediyor. Aydın Valiliği tarafından Adnan Menderes Müzesi ve Rekreasyon alanı içerisinde kalan 500 metrelik güzergahtaki ıslah çalışmaları 2019 yıl sonu itibarıyla tamamlanacak. Proje tamamlandığında ise bin dekar tarım arazisi taşkınlardan korunmuş olacak.



Sera Gölü temizleniyor

DSİ 22. Bölge Müdürlüğü ekipleri, Trabzon'un en önemli turizm destinasyonları arasında yer alan, Sera Gölü'nde özellikle geçen yıl yaşanan taşkınlar sonucu biriken rusubi malzemenin temizlenmesi için iş makineleriyle sahaya indi. Çalışmalara Trabzon Büyükşehir Belediyesi de kamyon desteği sağlayacak. Temizlik çalışmalarında öncelikli olarak yol platformu yapılacak, ardından ise yurdun çeşitli illerinden gelecek özellikli iş makineleri ile malzemenin çıkartılması, kurutulması ve nakledilmesi sağlanacak.



Taşköprü Çay Barajı inşaatında yoğun mesai

Kastamonu'nun Taşköprü ilçesinde GÖLSU projesi kapsamında yapılan Çay Barajı'nda sona gelindi. 1 milyon 211 m3 su biriktirme hacmine sahip olan barajın temelden



yüksekliği ise 52 metre. Projenin tamamlanmasının ardından bölgede sulu tarım ile birlikte istihdama katkı sağlanacak ve 2019 yılının birim fiyatları ile milli ekonomiye yıllık 6,371,400 TL gelir artışı gerçekleştirecek.

Karayağcı Barajı'nda çalışmalar tam gaz devam ediyor

DSİ tarafında yapımına 2017 yılı sonbaharında başlanan 'Karayağcı Barajı ve Sulaması' inşaatında sıyırma kazıları, batardo dolgu imalatları, cut off kazı çalışmaları tamamlandı. Kil çekirdekli toprak dolgu tipinde inşa



edilen baraj gövdesi için toplam 170 bin metreküplük gövde dolgusu yapıldı. Yüzde 65 gerçekleşme oranına ulaşılan gövdesi temelden 32.3 metre yükseklikte olacak baraj projesinin 2020 yılında tamamlanması beklenen proje, bölge üreticisine 2,65 milyon lira daha fazla kazandırması hedefleniyor.

Canik Belediyesi tüm ekibiyle sahada

Samsun'a bağlı Canik Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri, yaklaşan kış şartlarından önce yolların yapım, bakım ve onarımlarını bitirmek için tüm ekibiyle saha çalışmalarına devam ediyor. Mahalle genelinde yapılacak yol yapımlarının ardından sıcak asfalt dökülecek.



Suruç kanalizasyon projesi başladı

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi ŞUSKİ Genel Müdürlüğü, Suruç ilçesinde altyapı çalışmalarını kapsayan 7 kilometrelik kanalizasyon hat döşeme projesine başladı. Aligör Mahallesi'nde başlayacak çalışmalar teknik ekiplerin tespitleri sonucunda ihtiyaç bölgeleri belirlenerek çalışmalar diğer bölgelerde de devam edecek.



Zonguldak'ta asfalt seferberliği

Zonguldak Belediyesi ekipleri, kışa hazırlık çalışmaları kapsamında Mithatpaşa, Baştarla, Meşrutiyet Mahalleleri ile Bülent Ecevit ve Gazipaşa Caddeleri güzergahlarında yol yapım, asfaltlama ve çevre düzenlemesi çalışmaları başlattı. Program dahilinde devam eden yol çalışmalarının yıl sonuna kadar tamamlanması hedefleniyor.



Ağrı'da asfalt çalışması

Ağrı Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü ekipleri kışa hazırlık çalışmaları çerçevesinde asfalt serim çalışmaları başlattı. Öncelikli olarak şehir merkezinde ulaşım ağını etkileyen alanlarda başlatılan çalışmalar yerinde inceleyen Belediye Başkanı Savcı Sayan, Yavuz Mahallesi'nde asfalt finişlerine binerek asfalt serimi gerçekleştirdi. Ekipler, hazırlanan plan kapsamında il genelinde asfalt serim çalışmalarına devam edecek.



Antalya'da içme suyu hatları yenileniyor

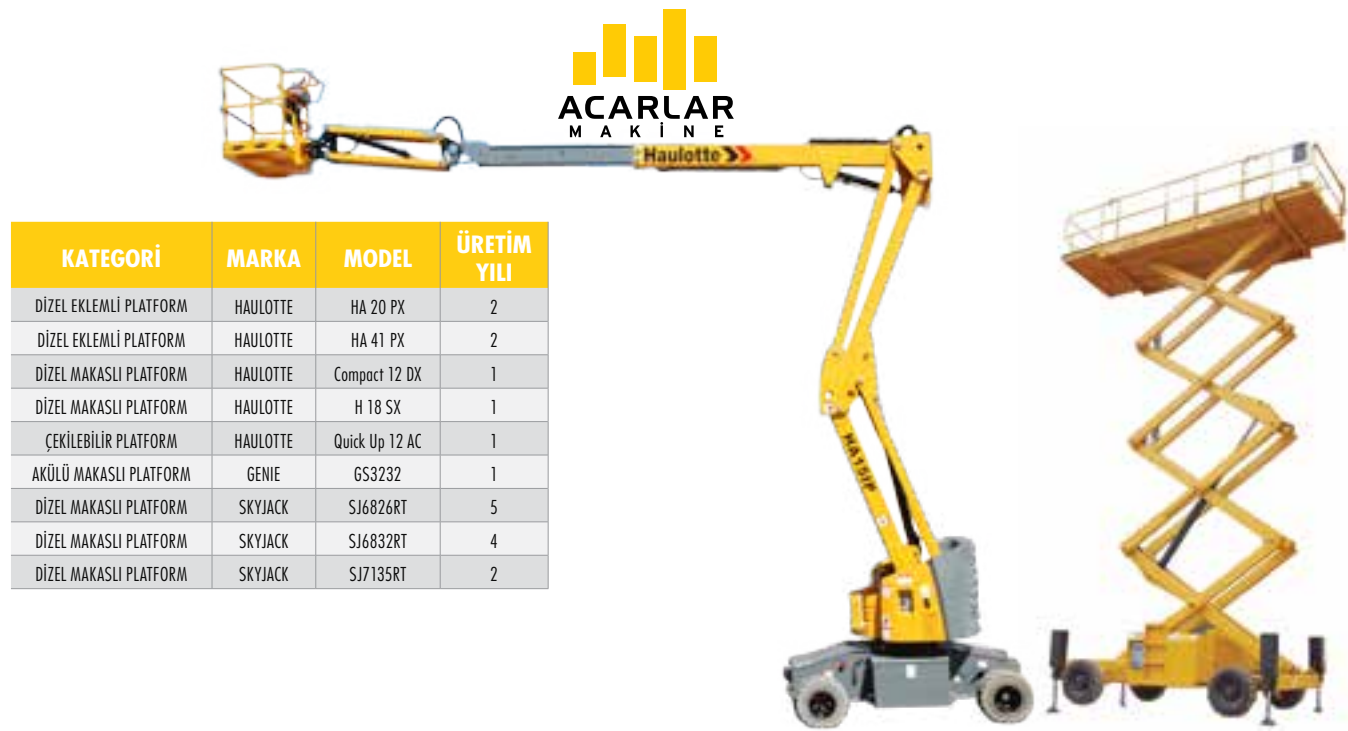
Antalya Büyükşehir Belediyesi ekipleri, su hattı yenileme projesi kapsamında Susuzşahap Mahallesi Şahapoğlu mevkiinde bulunan 3 bin metrelik eskimiş isale hattı yenilenerek mahalle halkının kullanımına sundu. Çalışmalar, Gündoğmuş ve Akseki ilçelerindeki yaklaşık bin metrelik su boru hatlarının değiştirilmesiyle devam edecek.



Rize'de şebeke hattı yenileniyor

Yoğun yağış alan Rize'de, su taşkınlarının önlenmesi amacıyla alt yapı onarım ve yenileme çalışmaları başlatan Rize Belediyesi, eskimiş yağmur suyu şebeke ve doğalgaz hattını yenileme çalışmaları başlattı. Tophane Mahallesi ve Atatürk Caddesi güzergahında başlatılan çalışmalar kapsamında yapılan hat değişimleri Yeniköy ile birlikte tamamlanacak.





KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 20 PX	2
DİZEL EKLEMLİ PLATFORM	HAULOTTE	HA 41 PX	2
DİZEL MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 12 DX	1
DİZEL MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	H 18 SX	1
ÇEKİLEBİLİR PLATFORM	HAULOTTE	Quick Up 12 AC	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	GENIE	GS3232	1
DİZEL MAKASLI PLATFORM	SKYJACK	SJ6826RT	5
DİZEL MAKASLI PLATFORM	SKYJACK	SJ6832RT	4
DİZEL MAKASLI PLATFORM	SKYJACK	SJ7135RT	2

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Acarlar Makine

Anadolu Mah. Kanuni Cad. No.30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla - İSTANBUL
Telefon 0 216 581 49 49 Fax 0 216 581 49 99 info@acarlarmakine.com / www.acarlarmakine.com



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2011	9,358
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2013	10,250
BELDEN KIRMA KAMYON	VOLVO	A35F	2013	10,320
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA420-3	2003	N / A
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	SDLG	L6948	2017	1,696
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	SDLG	L6948	2018	1,750
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	SDLG	L6958L	2017	5,395
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2012	24,500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2012	26,068

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2013	10,500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L110F	2015	12,724
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L150H	2015	N / A
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2013	11,000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L70F	2014	N / A
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L90F	2014	N / A
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	EC140CL	2016	2,775
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	EC290CL	2012	12,600
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	10,441
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	EC380DL	2013	N / A



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Ascendum Makina

Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL
İstanbul Tel: 0216 581 80 00 - 0216 394 40 57 - 0530 977 32 72 / Ankara Tel: 0312 592 90 00 - 0312 386 28 02 - 0530 874 87 89 /
www.ascendum.com.tr



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	CATERPILLAR	D7E	2015	8,145
DOZER	CATERPILLAR	D7R	2006	16,595
GREYDER	CATERPILLAR	120M	2017	2,740
KAZICI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	432F2	2013	3,490
KOMPAKTÖR	CATERPILLAR	CB10	2018	3
KOMPAKTÖR	CATERPILLAR	CB7	2018	6
KOMPAKTÖR	CATERPILLAR	CS54B	2018	1,916
KOMPAKTÖR	CATERPILLAR	CS64B	2018	2,776
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2018	466
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2018	776
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2018	1,998
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	980L	2018	3,161
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA 320	2013	17,111
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA 320	2013	18,670
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	320	2006	11,500
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	323D	2017	2,475
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2017	1
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2018	2,475
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	336D2L	2018	3,074
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	336E	2013	10,581
PALETLİ EKSİKAVATÖR	CATERPILLAR	336E	2014	8,161

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Detaylı bilgi için:

444 1 228 KULAGIMIZ SİZDE

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



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	KOMATSU	HB365LC-1	2016	6.777 h
BELDEN KIRMA KAMYON	KOMATSU	HM300-2	2006	12.807 h
GREYDER	CAT	140M	2008	5.253 h
GREYDER	KOMATSU	GD555-5	2015	1.895 h
GREYDER	KOMATSU	GD675-5	2015	9.666 h
KAMYON	MAN	TGS 4x2	N / A	N / A
KAMYON	SCANIA	G400 4x2	2013	0 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	DAEWOO	M300-V	2006	15.017 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	KSS90ZV-2	2007	12.980 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2011	15.348 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA320-6	2017	4.841 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-5	2005	20.447 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-5	2006	19.729 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA500-6	2013	25.410 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	14.176 h
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	VOLVO	L220G	2012	17.618 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC138US-8	2017	1.131 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC138US-8	2017	3.128 h

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC200-8	2016	7.574 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC300-8	2008	21.586 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC7E0	2007	19.242 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC350LC-8	2010	13.736 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2016	7.071 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC390LC-8	2017	6.980 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2011	18.690 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2015	13.293 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2016	11.158 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	KOMATSU	PC600LC-8E0	2013	5.718 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	ECR145CL	2018	362 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	ECR145CL	2018	548 h
PALETLİ EKSİKAVATÖR	VOLVO	ECR145CL	2018	595 h
TELEHANDLER	DIECI	ICARUS 40.14	2014	586 h
TELEHANDLER	DIECI	ICARUS 40.17	2011	3.650 h

Tema İş Makinaları İmalat Pazarlama ve Satış A.Ş.

Kısıklı Cad. Şehit İsmail Moray Sok. 2/1 Altunizade/İSTANBUL / Tel: 0216 544 58 01 - 0216 544 58 02 / www.temsaismakinalari.com.tr

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2012	12,664
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	721F	2012	14,000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	CASE	821E	2008	12,500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2013	18,000
MİKRO YÜKLEYİCİ	CASE	440	2007	N / A
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX130C	2017	3,961
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210B	2012	9,500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210B	2014	10,298
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX370C	2015	10,500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX280LCH-3	2011	24,000

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E215B	2008	14,000
PALETLİ EKSKAVATÖR	NEW HOLLAND	E385B	2012	16,500
PALETLİ EKSKAVATÖR	SUMITOMO	SH370LC-5	2011	15,000
PALETLİ EKSKAVATÖR	TAKEUCHI	TB153FR	2013	7,934
TELEHANDLER	MANITOU	MTX1440	2015	2,500





 444 56 41
 musteri@turktraktor.com.tr
 www.caseismakineleri.com



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

TürkTraktör

HİDROMEK

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B A1	2015	4,500
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102B SUPRA	2017	74
KAZICI YÜKLEYİCİ	HİDROMEK	HMK102S	2016	5,700
PALETLİ EKSKAVATÖR	HİDROMEK	HMK300LC-3	2013	11,500



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Hidromek Genel Müdürlük

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

RENT RISE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 10	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 10 DX	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 10 N	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 12	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 14	1
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 8	2
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Optimum 8	2
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM	HAULOTTE	Compact 12 DX	1



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

ACR Platform - Anadolu Mah. Kanuni Cad. No:30 Orhanlı Beldesi 34956 Tuzla/İstanbul
 Tel: 0216 970 50 70 - Faks: 0216 970 50 80 / info@rentrise.com.tr - www.rentrise.com.tr

MAATS

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
TELEHANDLER	MANITOU	MLT-X 735	2015	6,680
TELEHANDLER	MANITOU	MRT 1432	2005	N/A
TELEHANDLER	MANITOU	MRT-X 2550	2018	1,000
TELEHANDLER	MANITOU	MT 625 T	2013	8,125
TELEHANDLER	MANITOU	MT 732	2011	9,153
TELEHANDLER	MANITOU	MT1233 S	2000	N/A
TELEHANDLER	MANITOU	MT-X 1840	2016	8100
TRENCHER	DITCH WITCH	R300	2010	850
Y.YATAY SONDAJ	DITCH WITCH	JT30 AT	2013	4,300

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Maats İnşaat Makinaları Ltd. Şti – Uzaycağı Cad. No: 7 Ostim / Ankara / Tel: 0 312 354 33 70
 Whatsapp : +90 530 915 54 24 - www.maats.com.tr



ELS LIFT

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	ELS	EL12	2016
MAKASLI PLATFORM	JLG	2646	2000
DIKEY PLATFORM	Faraone	ZP8	2016
DIKEY PLATFORM	Faraone	ZP16	2016
PALETLİ ÖRÜMCEK	Palazzani	TSJ 23.1	2016
PALETLİ ÖRÜMCEK	Palazzani	TSJ 23.1	2016



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

Elsan Makine Sanayi Ticaret AŞ. - BTSO Organize Sanayi Bölgesi Lacivert
 Cd. No:11 Nilüfer/Bursa/Türkiye
 Tel: 0 224 241 30 90 - Faks: 0 224 242 90 20 / www.elslift.com

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Starmaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						✓		✓
ACARLAR MAKİNE	Haulotte Group, Omme Lift, Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 5814949	www.acarlarmakine.com				✓			✓	
ACR PLATFORM	Rent Rise	0216 9705070	www.rentrise.com.tr				✓			✓	✓
ADV MAKİNE	FM Gru S.R.L.	0216 5808612	www.advmakine.com.tr			✓					
AKEM GROUP	Raimondi Cranes, Maber	0216 3611352	www.akemgroup.com			✓	✓				
AKM İŞ MAKİNALARI	EIK Engineering, Prime Tech, Petzoldato, Foeck ,Cleanfix	0216 5180300	www.akmismakinalari.com						✓		
ALFATEK	Sandvik, Schwing Stetter, Rammer, Soosan	0216 6600900	www.alfatekturk.com	✓							
ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 3841580	www.alimar.com.tr		✓				✓		
ALTA VİNÇ	Tornello Gru	0216 4563038	www.altavinc.com			✓					
ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 3414530	www.ansanhidrolik.com.tr			✓	✓				
ARLIFT	Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 6711921	www.arlift.com		✓	✓	✓				✓
ARSER	Still	0216 4202335	www.still-arser.com.tr		✓					✓	✓
ASCENDUM MAKİNA	Volvo İş Makinaları, SDLG iş makinaları,TEREX bekolader ve kaya kamyonları, Sandvik mobil kırıcı ve eleme makinaları, Sany paletli vinç ve forekazık makinaları	0216 5818000	www.ascendum.com.tr	✓					✓	✓	✓
ATILLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 2809899	www.atilladural.com			✓	✓		✓		✓
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810581	www.atlascopco.com.tr	✓					✓	✓	✓
AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 4108052	www.aytuglu.com							✓	
BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 4945527	www.kulevinc.com			✓	✓		✓		
BETONSTAR	Betonstar	0232 8685600	www.betonstar.com	✓						✓	
BENİM FİLOM	Benim Filom	0850 210 56 00	www.benimfilom.com						✓		
BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ	Cat, Metso, Genie, Mantsinen, CDE, SEM, Exxon Mobil ve MaK	4441228	www.bmgs.com.tr	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓
BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 4178189	www.boskar.com.tr		✓					✓	
BRİSA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 3858450	www.brisa.com.tr						✓		
CERMAK	Takeuchi	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	✓					✓	✓	
CEYLİFT	Ceylift	0322 3943900	www.ceylift.com		✓						
CEYTECH	Ceytech	0322 3943900	www.ceytech.com						✓		
ÇELİKBİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 2220156	www.celikbilekmak.com.tr		✓				✓		
ÇESAN	Çesan	0312 2670500	www.cesanas.com	✓					✓		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orlaco	0212 4827818	www.cozum-makina.com							✓	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com.tr	✓	✓				✓		

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitex, Ormig	0216 4565705	www.dasoto.com.tr	✓		✓	✓			✓	
DELKOM GRUP	Delkom	0312 3541384	www.delkom.com.tr								✓
DEVVRAN KEPÇE	Devran	0212 2784763	-							✓	
ELS LİFT	Els	0224 2413090	www.elslift.com				✓				
EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	4442449	www.emsamak.com	✓					✓	✓	
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Dynapac,CT Power, Mitsubishi, FPT TCM, Tailift, Palfinger,HBM Nobas,Hitachi Sumitomo,Xilin,Tana	0216 4466464	www.enka.com.tr	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
ERKE GROUP	Soilmec, PTC, IHC, Sem, Leffer, Saici, Locatelli, Fuwa, Faresin, Grindex, Toyo, Compair	0212 3603535	www.erkegroup.com	✓		✓	✓		✓	✓	✓
ERKOM	Everdigm, Mine Master, GHH, Famur, Hazemag, Turbosol, Rotair, Sunward, Shantui	0312 3549300	www.erkom.com.tr	✓		✓			✓	✓	✓
ESSA GRUP	Parker Plant, Power Curbers, Roadtec, Power Pavers	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	✓							
FORD	Ford	4443673	www.ford.com.tr						✓		
FORMAK	Formak, Baoli	0216 4526860	www.formakforklift.com		✓					✓	
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Backhus, Ardelt, Kröger, PDI	0212 3932400	www.forsen.com.tr			✓			✓		
GAMA	Zoomlion, Lonking, Mustang, PrimeTech, Manitex Lifting, EP	0312 2484200	www.gama.com.tr	✓	✓	✓					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr							✓	
GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 2670994	www.goker.com.tr	✓							✓
GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Güriş, Furukawa	0216 3050557	www.gurisendustri.com	✓					✓	✓	✓
HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan	0216 3943210	www.hamamcioglu.com	✓					✓	✓	✓
HASEL	Linde, Terex, Kobelco	0216 6342100	www.hasel.com	✓	✓				✓	✓	✓
HCS MAKİNA	Liebherr	0216 4925751	www.hcs-liebherr.com.tr			✓					
HİDROKON	Hidrokon	0332 4448811	www.hidrokon.com			✓					
HİDROMEK	Hidromek	4446465	www.hidromek.com.tr	✓					✓	✓	
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Airo, D&A, Mantovanibenne, Wanco, Kramer	4444634	www.hmf.com.tr	✓	✓		✓		✓	✓	
HYTSU	Hytsu	0232 8770044	www.hytsuforklift.com.tr		✓					✓	✓
İMER-L&T	Imer-L&T	0382 2662300	www.imer-lt.com.tr	✓							
İMİ	Venieri, Astec, Arjes, GF Gordini	0312 4251006	www.imi.biz.tr	✓							
İLKERLER	Allison Transmission, Omega, Federal Power, CVS Ferrari, Stanadyne, Delphi	0212 5768080	www.ilkerler.com		✓				✓	✓	✓
İNAN MAKİNA	MTB	0212 5492500	www.mtbbreakers.com	✓		✓			✓	✓	
İŞMAKTAŞ MAKİNA İMALAT	Genie Teleskopik Handler, Hammer srl, Bingleopart,Mozelt	0216 518 03 00	www.ismaktas.com			✓	✓			✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	ORKLİFT	VİÇ	YÜSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİBALAMA	YEDEK PARÇA
JUNGHEINRICH	Jungheinrich	4445864	www.jungheinrich.com.tr		✓					✓	
KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Merlo, Thwaites, JLG	0216 5939300	www.kalemakina.com.tr	✓					✓	✓	
KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, RTG Klemm, Prakla, Goldhofer	4442494	www.karun.com.tr	✓	✓				✓	✓	
KARYER TATMAK	Bomag, Cifa, Casagrande, Jlg Heli, Lintec, IPC Gansow, Bucher	0216 3836060	www.karyer-tatmak.com	✓	✓	✓			✓	✓	
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						✓		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com	✓					✓	✓	
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 5278991	www.koza-is.com	✓							
LASZIRH	Laszirh	0212 7714411	www.laszirh.com						✓	✓	
LIEBHERR	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	✓	✓					✓	
MAATS	Manitou, D'avino, MRT, Dooşan Atlas Weyhausen, DitchWitch, Mustang	0312 3543370	www.maats.com.tr	✓	✓	✓				✓	✓
MAKLİFTSAN	Hangcha	4446553	www.makliftsan.com.tr		✓					✓	✓
MEKA	Meka	0312 3979133	www.meka.com.tr	✓						✓	
MERCEDES	Mercedes	0212 8673000	www.mercedes-benz.com.tr					✓		✓	✓
METALOKS	Metaloks	0312 3941692	www.metaloks.com.tr						✓		
MICHELIN	Michelin	0212 3175262	www.michelin.com.tr						✓		
MTU	MTU	0212 8672000	www.mtu-online.com						✓	✓	
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Prreundt, Goo-Far	0216 4596902	www.mundesmakina.com								✓
NET MAK	Netlift, Netinox, GrabiQ	0216 3642400	www.netmak.com.tr		✓		✓	✓		✓	✓
OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						✓		
OYMAN MAKİNA	Oyman	0462 7112425	www.oymanmakina.com.tr	✓				✓	✓	✓	✓
ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 5491339	www.ozismak.com		✓	✓	✓		✓	✓	✓
ÖZKARA HİDROLİK	Eurocomach, Faresin, MDB	0312 354 27 33	www.ozkarahidrolik.com	✓						✓	
ÖZMAK	Xcmg	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	✓	✓						
PAGE	Dillinger Hütte, Sleipper, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 5744497	www.page-ltd.com						✓	✓	
PAKSAN	Paksan	0262 4332453	www.paksan.com			✓	✓				
PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 3337579	www.paksoytekni.com.tr								✓
PALME MAKİNA	Palme	0216 4660478	www.palmemakina.com	✓					✓		
PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Profan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 4430070	www.penamaden.com	✓					✓		
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	✓	✓		✓				
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr	✓					✓	✓	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	ORKLİFT	VİÇ	YÜSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİBALAMA	YEDEK PARÇA
QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com		✓						✓
REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 5930942	www.rekarma.com.tr	✓	✓	✓	✓		✓		
RENAULT	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr					✓			✓
TİRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 5640200	www.tirsan.com.tr					✓			✓
SANDVIK	Sandvik	0216 4530700	www.sandvik.coromant.com								✓
SANKO MAKİNA	Moxy, Mst, Soosan, Donaldson	4442767	www.sankomakina.com.tr	✓	✓			✓	✓		✓
SCANIA	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					✓			✓
SİTECH	Trimble	0216 2500001	www.SITECH-eurasia.com								✓
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 3520000	www.sif-jcb.com.tr	✓					✓		✓
SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 3991555	www.silvansanayi.com						✓		
SOLİDEAL	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr						✓		
TEKNİKA	Clark	0212 2502550	www.teknikatas.com.tr		✓						
TEKNO ŞİRKETLER GRUBU	Potain, Stros, Bennighoven Maccaferri	0216 5776300	www.tekno.com.tr			✓	✓			✓	✓
TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 8151469	www.teknomak.com.tr	✓							
TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg, Terex Finlay, Volvo Kamyon,Crown	0216 5445801	www.temsaismakinalari.com	✓	✓			✓	✓	✓	✓
TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 5081800	www.teramak.com.tr			✓	✓				
TETAŞ	Chery	0212 8669100	www.tetasmakina.com	✓	✓						
TGM KULE VİÇ	Tgm	0380 5537414	www.tgmkulevinc.com			✓				✓	✓
TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 5900606	www.toyota-forklifts.com.tr		✓					✓	
TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Utilev,Fuchs,Mafi,Imer Access	0216 5602020	www.tsmglobal.com.tr	✓	✓		✓			✓	✓
TÜNELMAK	Tünelmak	0216 5610990	www.tunelmak.com.tr	✓				✓	✓		✓
TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 2333333	www.turktraktor.com.tr	✓					✓		✓
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 4258868	www.uygunlar.com	✓	✓	✓			✓		✓
UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 5820040	www.uzmanlarplatform.com			✓					
UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane, ATN, France Elévateur, Faraone	0224 2413090	www.upmakine.com				✓			✓	✓
VOLVO PENTA	Volvo	0216 6557500	www.volvopenta.com								✓
WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wackerneuson.com.tr	✓					✓		✓
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	✓							

Yerli 'Hızır' 100 km'de 1 TL yakıyor

2 yıl önce ürettikleri "Munzur" adlı elektrikli otomobilin ardından çalışmalarına devam eden Tunceli, Munzur Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü öğrencileri; 4 aylık bir çalışmanın ardından 100 kilometrede 1 lira 2 kuruş yakıt sarf eden ve saatte 70 kilometre hız yapabilen 2 kişilik "Hızır" adlı elektrikli otomobil üretmeyi başardı.



Astronotlar drone'ları özel eldivenlerle kontrol edecek

NASA, astronotlar tarafından kullanılmak üzere akıllı bir eldiven geliştirdiğini açıkladı. Söz konusu eldiven sayesinde astronotlar; drone'ları, Mars'ta keşif görevi yürüten robotik cihazları el hareketleri ile kontrol edecek. SETI ile ortaklaşa yürütülen projenin testi Norwegian Üniversitesi öğrencileri tarafından gerçekleştirildi ve akıllı eldiven ilk testi başarı ile geçti.



Dünyanın ilk 5G bağlantılı ameliyatı gerçekleştirildi

Kızıl Çin'deki Şangay Xuhui Bölge Merkez Hastanesi, 5G ağı üzerinden dünyanın ilk uzaktan yapılan ameliyatını başarıyla gerçekleştirdi. Operasyon, hastaneye 30 kilometre uzaklıktaki Şangay Uluslararası Tıp Merkezi'nden (SIMC) kontrol edildi.

Kanser tedavisinde devrim yaratacak gelişme

Hong Kong Şehir Üniversitesi Kimya Bölümü Doçenti Dr. Zhu Guangyu ve araştırma ekibi, kanser tedavisinde devrim yaratacak yeni bir ilaç buldu. Kanser önleyici özelliğe sahip olan 'phorbiplatin' ilacını geliştiren araştırma ekipleri, özellikle tümörlü bölgelerde kontrol altına alınabilmesiyle birlikte doğru yerde devreye sokularak sağlıklı hücrelerin ölümünün önüne büyük oranda geçilebildiğini açıkladı.



Türkiye'nin ilk teknolojik restoranı İstanbul'da açıldı

Türkiye'nin ilk teknolojik restoranı İstanbul, Ataköy'de hizmet vermeye başladı. İnternete bağlı bir şekilde tablet özelliği gören masalardan sipariş veren müşterilere, restoranda çalışan "Rozzy" ve "Robo" adı verilen üç robot garson hizmet ediyor.

Dünyanın ilk yapay zekâ üniversitesi kuruldu

Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Abu Dabi'de dünyanın ilk yapay zekâ üniversitesi kuruldu. Yüksek lisans seviyesinde eğitim verecek ve araştırma tabanlı bir kurum olacak Mohamed Bin Zayed Üniversitesi henüz kurulalı birkaç hafta olsa da yoğun ilgi görüyor. Üniversite çalışmalarına Eylül 2020 itibarıyla başlayacak.



Çin'de kedi klonlandı

Çin'de 22 yaşındaki bir iş adamı, Ocak'ta idrar yolları iltihabından iki yaşında ölen Sarımsak adlı kedisini bir ay boyunca buzdolabında beklettikten sonra klonlama hizmeti veren Sinogene adlı şirkete 35 bin dolar karşılığında klonlattı. Sarımsak Çin'in klonlanan ilk kedisi oldu.



9 yaşında elektrik mühendisi olacak

145 IQ düzeyine sahip Belçikalı Laurent Simons, 6 yaşında liseye başladı. Kısa zamanda lise eğitimini tamamlayan Simons, 8 yaşında Hollanda'nın en saygın üniversiteleri arasında yer alan Eindhoven Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nde eğitime başladı. 3 yılda tamamlanması gereken eğitimi, bir yıldan kısa sürede tamamlayacak 9 yaşındaki küçük dahi, birkaç ay sonra dünyanın en genç üniversite mezunu unvanıyla Guinness Rekorlar Kitabı'ndaki yerini alacak.



KÜÇÜT YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

HEMEN İYİ YOL ÇIKARINIZ

1

YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

2

YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

3

YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

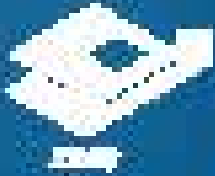
4

YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

KÜÇÜT

YENİDEN KULLANILAN 6ER DÖNÜŞTÜR

HEMEN İYİ YOL ÇIKARINIZ



GÜRİŞ
by Rocktools and Rockwell S.p.A.

Robin®
KAYA EKİPMANLARI
ROCKTOOLS



İthalatçı: G. Rocktools and Rockwell S.p.A.
T. 4425 3000 3000 DAK KİT | F. 4425 3000 3000 DAK KİT
www.gurismadrit.com | info@gurismadrit.com