



BORUSAN CAT İCRA KURULU BAŞKANI

ÖZGÜR GÜNAYDIN:

“2021, HER
ANLAMDA
TARİHİMİZİN
EN İYİ YILI
OLDU”

**TÜRK
MÜTEAHHİTLER**

2021'DE YURTDIŞINDAKİ
PROJELERİNİ İKİYE KATLADI

BOBCAT'İN
TÜRKİYE'DEKİ YENİ
DİSTRİBÜTÖRÜ **HASEL** OLDU

THBB

İNŞAAT SEKTÖRÜ YENİ YILI
MALİYET ARTIŞLARI VE TALEPTEKİ
AZALMAYLA KARŞILADI

**CAT CS12 GC
TİTREŞİMLİ TOPRAK
SİLİNDİRLERİ,
TASARRUF İÇİN
EN İYİSİ**

DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

Devamı 11. sayfada... >>



İNŞAAT MAKİNELERİNDE TAM ÇÖZÜM ŞANTİYENİZDEKİ İŞ ORTAĞINIZ

ZOOMLION

9-13 Mart 2022

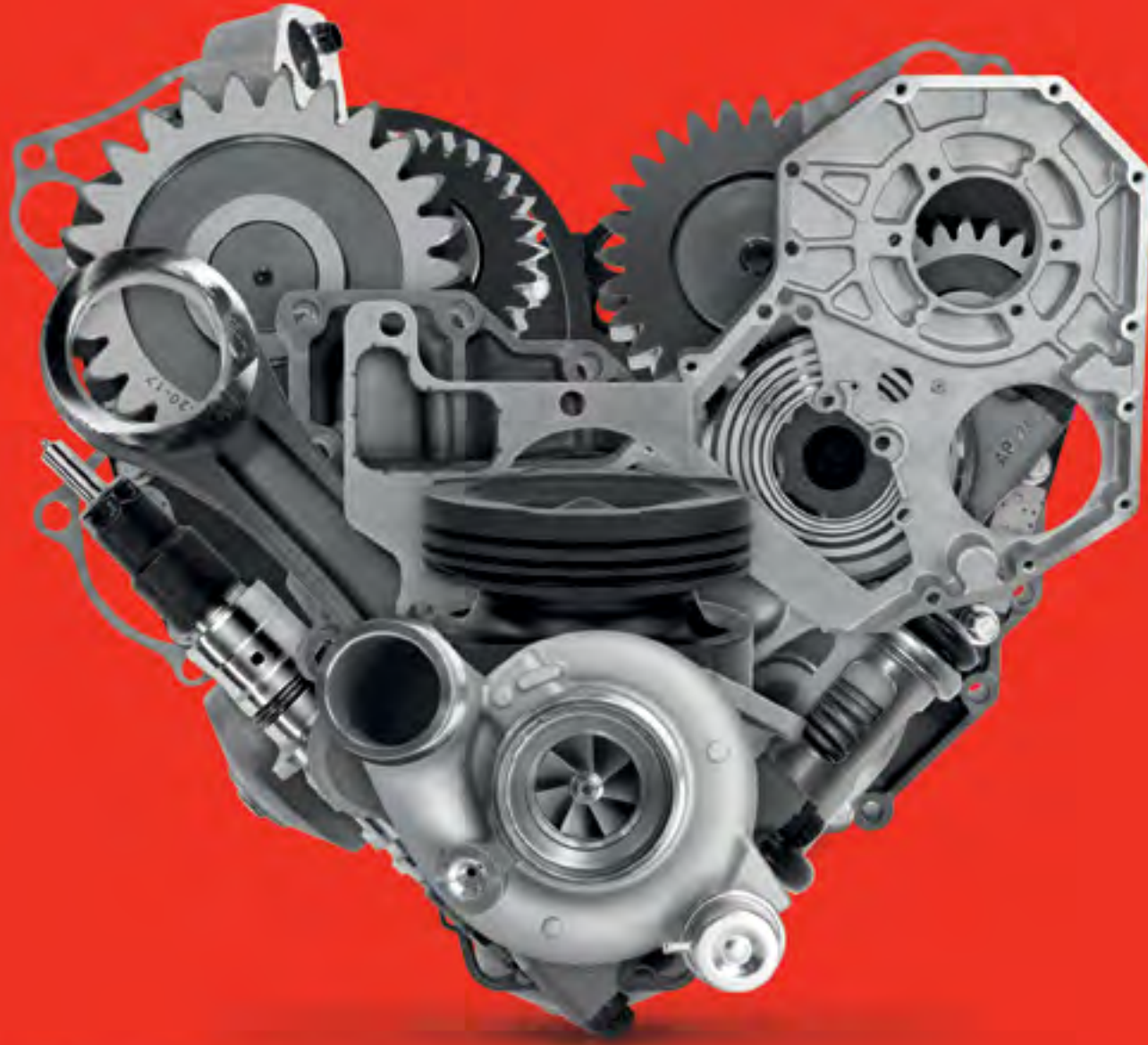
ANFAŞ Fuar ve Kongre Merkezi
ANTALYA

ZOOMLION STANT PLATFORM 1-11

KOMATEK2022

16. ULUSLARARASI İŞ VE İNŞAAT MAKİNA,
TEKNOLOJİ VE ALETLERİ İHTİSAS FUARI





BİZİM DESTEĞİMİZ İŞLETMENİZİN TAM KALBİNDE.

Filozof için maksimum dayanıklılık ve mümkün olan en yüksek çalışma süresini sağlamak için motor teknolojimiz kadar servis ve parça kapasitemize de yatırım yapıyoruz. Uzun vadede en iyi performans ve en yüksek değeri arıyorsanız, seçiminiz orijinal Cummins parçaları olmalıdır. Hiçbir parça orijinal Cummins kadar iyi ve uzun ömürlü çalışmaz, bütün Cummins parçaları en iyi garanti ile desteklenmektedir. Cummins motor ile çalışan ekipmanlarınızın olduğu her yerde, Türkiye servis ağımız işletmenizin kalbindeki motorları desteklemeye daima hazırız.

Daha fazla bilgi için, telefon 00 90 216 581 73 50 & 00 90 216 581 73 51, e-posta parts.turkey@cummins.com, veya cumminseurope.com/tr ziyaret edin



ALWAYS ON



©2020 Cummins Ltd.

A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP



ilk seçenek.

www.partsandmore.net



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

YEDEK PARÇA. WIRTGEN GROUP orijinal parçaları eşsizdir. Kullanıcının ve makinenin taleplerine göre en iyileştirilmiş uzun hizmet ömürleri, üstün kalite ve basit montajları ile farklıdır. Piyasa liderinin kalitesi ve çözümlerinden faydalanın.

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti • Bahçelievler Mah Ankara Cad. No. 223

Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN

YÜKSEK / KALİTEDE

OEM HİDROLİK YEDEK PARÇA

KOI
HYDRAULICS

BASS
SPARE PARTS



 **PARÇACI**
İS MAKİNELERİ

📍 Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

☎ 0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

📞 0 (216) 471 18 34
📞 0 (507) 846 99 99

✉ info@parcaci.com.tr
🌐 www.parcaci.com.tr

ENJOY THE POWER.

📱 @parcaci



Sayı 124 - Ocak 2022
ISSN: 2717-9389

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
Acıbadem Mah. Çeçen Sk.
Akasya Residence A Kule No:25A K:26
D:150 34660 Üsküdar - İstanbul / Türkiye
T. +90 216 388 80 13
G. +90 532 695 15 44
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri Müdürü
Sevil KUYUMCU

Görsel Yönetmen
Mehmet Ali ÇELİK

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: 0 216 508 20 20
Faks: 0 216 508 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.

Çok bilinmeyenli yıl Ekonomi, pandemi ve siyaset...

► **2008'DE BAŞLAYAN** küresel ekonomik krizden bunalan ülkeler, çareyi bol para basarak ekonomilere can suyu vermekte bulmuşlardı. Geçen yıllar içerisinde bu su kesilmedi ve hatta pandemiden sonra artarak devam etti. Öyle ki, sadece 2020 yılında Amerika Merkez Bankası'nın (FED) geniş tabanlı para arzı (M2), %25 artışla 19,2 trilyon dolara ulaştı.

Piyasada yaşanan bu para bolluğu, küresel talebi arttırarak ekonomileri canlandırdı. Ancak oluşan yüksek talep, pandeminin arz tarafında yarattığı sıkıntılarla bir araya gelince, yüksek enflasyona sebep olmaya başladı. Bugün artık ABD'de bile yıllık %7 enflasyon var ve bu durum ekonomiler açısından sürdürülebilir olmaktan çıktı. Bu sebeple FED artık para arzını arttırmayacağını, hatta faizleri arttırmaya başlayacağını açıkladı.

FED'in bu yaklaşımı bizim gibi döviz ihtiyacı olan ülkeleri doğrudan ilgilendiriyor. Çünkü yeni yatırımlar için para bulmak artık daha da zorlaşacak ve maliyeti artacak. Bu durum, hali hazırda yüksek enflasyon tehdidi altındaki ülke ekonomimiz açısından ekstra bir risk yaratıyor.

Pandemi tarafında da tam bir belirsizlik söz konusu. Toplumdaki aşılama oranının yüksek olması ölüm riskini azaltıyor olsa da ülkemizde tam bir Omicron varyantı patlaması yaşanıyor. Günlük 100 bini aşan yeni vaka sayıları yaşantımızı ciddi anlamda tehdit ediyor. Yetkililer, aşı olanlar açısından diğer varyantlar kadar tehlikeli olmadığını söylüyor olsa da toplumun büyük bir bölümü

uzaktan çalışmaya ve sosyal hayata uzak durmaya devam ediyor.

Ülkemizin seçim gündemi, 2022 yılı için belirsizlik yaratan bir diğer önemli konu başlığı. Çünkü yatırımlar ile siyaset ve piyasalardaki güven ortamı arasında büyük bir bağlantı var.

Bu koşullar altında iş ve inşaat makineleri sektörü, 2022 yılına önceki yıl kadar olumlu başlamadı. Faizlerin yüksek seyretmesi, yeni makine yatırımlarını zorlaştırıyor. Bunun özellikle küçük ve orta ölçekli makine alımlarına yansıdığı belirtiliyor. Bununla birlikte başta madencilik olmak üzere enerji ve ihracata yönelik çalışan hemen her sektördeki canlılık ve makine alımları aralıksız devam ediyor.

Sektör açısından bir diğer önemli konu başlığı da makinelere yönelik yeni egzoz emisyon düzenlemeleri olacak. İMDER'den aldığımız bilgiye göre bu konudaki çalışmalarda son aşamaya gelindi. Bir değişiklik olmazsa, 2023 model iş makineleri Avrupa Birliği tarafından belirlenen Stage V egzoz emisyon standartlarına uygun olmak zorunda olacak. Böylece artık soluduğumuz hava daha temiz olacak ■■■

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

Bir Olmanın Gücü ile Her Yıl Daha İyiye...

Sahalarınızda bu yıl da HİDROMEK'i tercih ettiğiniz için teşekkür ederiz.

Gücümüzü sizlerle bir olmaktan alıyoruz ve
2022 yılında da daha iyisini yine birlikte gerçekleştireceğimize inanıyoruz.

İş makineleri sektörüne emek veren tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.



444 6 465
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

HİDROMEK®
Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA **TIKLAYINIZ**

- 8 ► **HASEL**
Bobcat'ın Türkiye'deki yeni distribütörü HASEL oldu



8

- 10 ► **BORUSAN CAT**
Kiralamadaki uzmanlığını en üst seviyeye taşımayı başardı

- 10 ► **RENAULT TRUCKS**
Gaziantep'te Silahtaröğlü ile güçlendi

- 12 ► **DAİMLER TRUCK, TRATON GROUP ve VOLVO GROUP**
Avrupa'da ortak şarj ağı kuracak

- 14 ► **MARBLE İZMİR FUARI'NDA**
Beklentiler yüksek

- 16 ► **THBB**
İnşaat sektörü yeni yılı maliyet artışları ve talepteki azalmayla karşıladı



16

- 18 ► **BETONSTAR**
Amerika'nın en büyük inşaat fuarı WOC 2022'ye Betonstar imzası!

- 22 ► **TMB**
Türk müteahhitler 2021'de yurtdışındaki projelerini ikiye katladı

- 28 ► **GALEN**
Ağır Hizmet Tomruk Ataşmanları zorlu orman görevlerine hazır!

- 30 ► **BORUSAN CAT**
Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın: "2021, her anlamda tarihimizin en iyi yılı oldu"



30

- 38 ► **HİDROMEK**
Fernas İnşaat, Soma'daki Yeraltı Kömür Madeni Projesinde Hidromek ile ilerliyor!

- 44 ► **MST**
Pırıl İnşaat'ın limandaki yoğun temposunu MST M300LC'ler üstleniyor!



44

- 50 ► **ACARLAR MAKİNE**
Acarlar Makine Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Acar: Platform sektörü büyümeye hazır, ihtiyacı da var. Ancak istikrar ve güven bekliyor!

- 54 ► **CASE**
20 ton sınıfının yüksek performanslı ve ekonomik ekskavatörü: **CX210C**



54

ENKA HITACHI**ZW220**

**Her Koşulda
Düşük Yakıt
Yüksek Verimlilik**

Ürün tanıtım
videosunu
izlemek için
QRKOD
okutabilirsiniz



f i t y / Enkapazarlama / www.enka.com.tr / info@enka.com.tr



Whatsapp Danışma Hattı
0530 918 3652



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 6464

ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.

Bobcat | HASEL
BOBCAT'IN TELEHANDLERİ
MİNİ YÜKLEYİCİSİ - MİNİ EKSKAVATÖRÜ
ŞİMDİ HASEL GÜVENCESİNDE!

BOBCAT'IN
TÜRKİYE'DEKİ YENİ DİSTRİBÜTÖRÜ **HASEL** OLDU

Faaliyetlerine başladığı 1985'ten bu yana ülkemizde iş ve istif makineleri sektörünün önde gelen firmaları arasında yer alan **HASEL**, **Bobcat** markasının **Türkiye'de tek yetkili distribütörlüğünü** alarak **hizmet alanını genişletti.**

tirecek olan firmanın, müşterilerine çözüm üreterek pazarın en önemli oyuncularını arasında yer almayı hedeflediği belirtiliyor.

Kiralama ve 2. el alanlarında da hizmet sağlayan HASEL, güçlü bir satış sonrası hizmet desteği sağlayarak müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla yatırımlarına devam ediyor. Firma, Türkiye'nin 17 noktasındaki bölge, ofis, uzman satış ve servis ekibi ile temsil ettiği markalara kendi güvencesini ekliyor. ■



► **HASEL**, 2020 yılında başladığı Hyundai iş makineleri distribütörlüğü ile sektörde dikkatleri üzerine çekmişti. Şimdi Bobcat markasının mini yükleyici, teleskobik yükleyici ve mini ekskavatör alanındaki geniş ürün çeşitliliğini, kaliteli satış ve satış sonrası hizmet anlayışı ile bütünleş-



BORUSAN CAT KİRALAMADAKİ UZMANLIĞINI EN ÜST SEVİYEYE TAŞIMAYI BAŞARDI

► **BORUSAN CAT**, 32 ayrı kriterden oluşan, Caterpillar'ın kiralama işini daha mükemmel şekilde yönetebilmek için kendi distribütörlerini değerlendirdiği Kiralamada Mükemmellik Sertifikasyon Programı'nda 96 puan alarak altın seviyesine ulaştı.

2021 yılında yapılan sıkı çalışmaların değerlendirildiği programın; süreçlerin, prosedürlerin ve politikaların standartlaştırılması için tasarlandığı belirtiliyor. Başvuruları son derece titiz bir süreçten geçirerek incelenen program kapsamında ürünün bul-

nabilirliği, fiyatı, operasyonel mükemmellik, müşteri artışı gibi pek çok



kriter değerlendiriliyor. Kiralamada Mükemmellik Sertifikasyon Programı'nda 100 üzerinden 96 puan ile altın seviyesine ulaşan Borusan Cat, Caterpillar'ın doğru satın alma, doğru kiralama ve doğru satış modelleri doğrultusunda sürdürülebilir büyümeyi sağlayarak müşterilerine en kaliteli hizmeti ve deneyimi sunmayı amaçlıyor.

Program kapsamında 2021 yılında altın seviyesine ulaşan Borusan Cat, önceki yıllarda iki kez gümüş, bir kez de altın almıştı. ■

KİRALAMADA MÜKEMMELLİK SERTİFİKASYON PROGRAMI ALTIN



RENAULT TRUCKS GAZİANTEP'TE SİLAHTAROĞLU İLE GÜÇLENDİ

► **RENAULT TRUCKS**, Gaziantep ve bölgesindeki satış ve satış sonrası hizmet ağını, enerjiden inşaata pek çok alanda faaliyet gösteren Silahtaroglu Grup ile geliştirdi.

İmza töreninde konuyla ilgili bilgi veren Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Gaziantep bir sanayi şehri olarak Türkiye'de her zaman ayrı bir öneme sahip. Türkiye'deki bayi ağımızda da bizler için her zaman önemli bir nokta oldu. Gaziantep'in yanı sıra uluslararası ticarete de

güçlü olan Silahtaroglu Grup ile yeni iş birliğimiz sayesinde bölgede Renault Trucks müşterilerimiz için öngörülebilir ve istikrarlı bir güven ortamı sağlayacağımıza emininiz" şeklinde belirtti.

Ticari temelleri 1917'lere dayanan ve 1993 yılında grup şirketinin kurulması ile kurumsallaşan Silahtaroglu, başta altyapı ve üstyapı inşaat projeleri ile enerji sektörü olmak üzere faaliyetlerine devam ediyor. Yeni ticari araçlar oluşumları ile ilgili bilgi veren Silahtaroglu Motorlu Araçlar Genel Müdürü Kamil Silahtaroglu; "Birçok alanda öncü olan



Gaziantep ilimizde 10 milyar dolarlık bir ihracat hacmi söz konusu. Sırasıyla Ortadoğu, AB ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere yaklaşık 200 ülkeye ilimizden ihracat gerçekleştiriliyor. Gaziantep'ten ihracat yapan 1.800 firma bulunuyor ve bölgemizdeki ihracatçı sayısı her geçen gün artıyor. Bu denli büyük bir potansiyelde hizmet sektöründeki yatırımlarımıza Gaziantep'te Renault Trucks yetkili satış ve satış sonrası bayi olarak yeni bir oluşum daha ekliyoruz. Altyapı ve nakliye sektöründeki deneyimlerimizi ticari araçlar alanına taşımayı hedefliyoruz" dedi ■

CAT CS12 GC TİTREŞİMLİ TOPRAK SİLİNDİRLERİ, TASARRUF İÇİN EN İYİSİ

Cat CS12 GC Titreşimli Toprak Silindirlerinin Eco modu ile %18'e varan yakıt tasarrufu, uzun servis aralıklarıyla ise bakım maliyetinden tasarruf elde edebilirsiniz.



Boom 360

ile her açıdan kolaylık!



DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

444 1 228
BORUSAN CAT İLETİŞİM MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

WhatsApp
İletişim Hattı:
0543 268 0228

borusancat.com

BORUSAN

CAT

©2022 Caterpillar, Tüm Hakkı Saklıdır. CAT, CATERPILLAR logoları, "Caterpillar Sarısı" ile burada yer alan kurum ve ürün kimliği Caterpillar'ın tescilli ticari markalarıdır, izinsiz olarak kullanılamaz.

HIGH PERFORMANCE
CHARGING NETWORK
FOR EUROPE



DAİMLER TRUCK, TRATON GROUP VE VOLVO GROUP AVRUPA'DA ORTAK ŞARJ AĞI KURACAK

Dünyanın önde gelen üç ticari araç üreticisi Daimler Truck, Traton Group ve Volvo Group, Avrupa çapında yüksek performanslı bir genel şarj ağı kurmak ve işletmek için bir anlaşma imzaladı.

► **ANLAŞMA** çerçevesinde batarya elektrikli ağır hizmet uzun yol kamyonları, çekiciler ve otobüslere özel olarak, Avrupa çapında yüksek performanslı genel şarj ağı kurmak ve işletmek için ortak bir girişim oluşturulacak. Düzenleyici onaylara tabi olan ortak girişim, Avrupa'da elektrikli araçların artan müşteri sayısı için gerekli şarj altyapısı inşasını başlatmayı ve hızlandırmayı, ayrıca 2050 yılına kadar Avrupa'da CO2-nötr taşımacılığa katkıda bulunmayı taahhüt ediyor.

Daimler Truck, Traton Group ve Volvo Group'un eşit paya sahip olacağı ortak girişimin, tüm düzenleyici onay süreçlerinin tamamlanmasının ardından 2022'de faaliyete geçmesi planlanıyor. Kendi kurumsal kimliği altında faaliyet göstermesi ve merkezinin Amsterdam, Hollanda'da olması planlanan ortak girişim, ağır hizmet kamyon sektöründeki kurucu ortaklarının geniş deneyimi ve bilgisinden yararlanacak.

1.700 ADET YEŞİL ENERJİ İSTASYONU KURULACAK

Üç şirketin iş birliği çerçevesinde, Avrupa ağır hizmet kamyonu endüstrisinde açık ara en büyük şarj altyapısı yatırımı olduğu kabul edilen 500 milyon Euro tutarında yatırım yapılacaktır. Ortak girişimin kurulmasının ardından, beş yıllık süre içerisinde hem otoyolların üzerine ve yakınlarına hem de lojistik ve hedef noktalara en az 1.700 adet yüksek performanslı yeşil enerji şarj istasyonu kurulması ve işletilmesi hedefleniyor. Ayrıca, ek kamu finansmanı ve yeni iş ortaklıkları ile şarj istasyonu sayısının önemli ölçüde artırılması da amaçlanıyor.

Ortak girişimin, ulaştırma endüstrisinin karbon emisyonlarını azaltması ve diğer endüstrilerin çeşitli açılardan fayda sağlaması için bir atılım olarak görüldüğü belirtiliyor. Yakın tarihli bir endüstri raporuna göre; en geç 2025 yılına kadar 15.000'e kadar yüksek

performanslı kamu ve hedef rotalarda bulunan şarj istasyonu, en geç 2030'a kadar ise 50.000'e kadar yüksek performanslı şarj istasyonunun kurulması gerekiyor. Bu nedenle ortak girişim; iklim hedeflerine ulaşmaya katkıda bulunabilmek adına gerekli şarj ağının hızlı bir şekilde genişletilmesi için birlikte çalışmak amacıyla diğer tüm sektör paydaşlarına, hükümetlere ve politika belirleyicilere bir eylem çağrısı niteliğini de taşıyor. Tüm paydaşlara yönelik net bir çağrı olarak, üç tarafın şarj ağı; markası ne olursa olsun Avrupa'daki tüm ticari araçlara açık ve erişilebilir olacak.

Daimler Truck, Traton Group ve Volvo Group'un ortak girişimi kapsamında, müşterilerin ihtiyaçlarına odaklanılarak farklı uygulamalar dikkate alınacak. Batarya elektrikli araç filosu operatörleri, hem Avrupa'daki 45 dakikalık zorunlu dinlenme süresine göre uyarlanmış hızlı şarja, hem de ortak girişimin gelecekteki en yüksek önceliği olan uzun mesafeli taşımacılığa odaklanarak bu hizmetten yararlanabilecekler.

Düzenleyici onaylara tabi olan ortak girişimde eşit paylara sahip olacak Daimler Truck, Traton Group ve Volvo Group'un diğer tüm alanlarda rakip olmayı sürdürecekleri kaydedildi ■

Makinanızdaki Gücümüz

*Ataşman imalatında
opsiyonel çözümlerle
yanınızdayız*



LABEL GRUP METAL VE MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Sultan Orhan Mahallesi Kesit Sanayi Sitesi 2003 Blok No:3 Gebze/Kocaeli

Tel: 0 530 321 71 76 - 0 536 434 43 17

satis@labelmakina.com.tr - uretim@labelmakina.com.tr

LABEL

2022 MARBLE İZMİR FAIR'DA BEKLENTİLER YÜKSEK



2021 yılında ihracatını %39 artırarak yaklaşık 6 milyar dolara taşıyan madencilik sektörünün küresel alanda önde gelen fuarlarından Marble İzmir Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı, 30 Mart – 2 Nisan 2022 tarihlerinde fuarizmir'de 27'nci kez kapılarını açacak.



Canan Karaosmanoğlu ALICI / İZFAŞ Genel Müdürü

► **İZMİR** Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde İZFAŞ tarafından düzenlenen Marble İzmir Fuarı'nın 2022 yılına yönelik stratejik planlamaları, online olarak düzenlenen Danışma Kurulu Toplantısı'nda yapıldı. Sektör ile ortak akıl oluşturulan toplantıda, 2022 yılının fuar ve sektör açısından en verimli şekilde geçmesi için yapılacak olan çalışmalar değerlendirildi. 2023 yılı fuar tarihi de oy çokluğu ile karara bağlandı. 2023 yılı Marble İzmir Fuarı'nın 26 – 29 Nisan tarihlerinde düzenlenmesi konusunda görüş birliğine varıldı.

“OPERASYONEL SÜREÇLERİMİZ TÜM HIZIYLA VE EKSİKSİZ OLARAK DEVAM EDİYOR”

Sektöre ve fuara yönelik bilgiler paylaşılan İZFAŞ Genel Müdürü Canan Karaosmanoğlu Alıcı, “Sektörde bazı fuarlar ya ertelendi ya da iptal edildi. Ancak Marble İzmir Fuarı 30 Mart - 2 Nisan tarihlerinde 27'nci kez kapılarını tüm dünyaya açmaya hazırlanıyor. Operasyonel süreçlerimiz tüm hızıyla ve eksiksiz olarak devam ediyor” dedi.

1995 yılında doğal taş sektörünü Kültürpark'ta buluşturan Marble İzmir Fuarı'nın ilk yılında toplam doğal taş

ihracatı 77 milyon dolarken, şu an fuarın da katkısı ile Türkiye'nin doğal taş ihracatının 2 milyar dolara çıktığını vurgulayan Alıcı; son 10 yılda, doğal taş ihracatının Türkiye ekonomisine yaklaşık 20 milyar dolarlık katkı sağladığına dikkat çekti.

Alıcı “Marble İzmir Fuarı, Türkiye doğal taş ihracatının can damarıdır. Kültürpark'ta 47 yerli katılımcısıyla başlayan, 4 bin 719 kişiyi ağırlayan Marble İzmir Fuarı, 2005 yılında kabına sığmadı. Marble sayesinde Türkiye, uluslararası standartlara uygun fuar alanına kavuştu. 2015 yılında fuarizmir'in açılışı, Marble İzmir Fuarı ile birlikte yapıldı. İzmir'e fuarcılıkta uluslararası bir marka değeri kazandıran bu alan, Marble İzmir'in kente

katkılarından biri oldu. Sektör fuarı, fuar da sektörü büyüttü. Büyük bir özveri ile sektörümüzle hareket ettiğimiz fuarımız, her yıl olduğu gibi 2022 yılında da dünya doğal taş ticaretinde ülkemizin gücünü temsil edecek” dedi.

Dünya doğal taş sektörünü buluşturan ve bu yıl 27'si gerçekleşecek olan Marble İzmir Fuarı'nda, geçmiş yıllarda olduğu gibi beklenti çok yüksek. Katılımcı ve ziyaretçilerden alınan geri dönüşler ve gelen talepler doğrultusunda açık ve kapalı tüm alanlar bu yıl da katılımcıların kullanımına tahsis edilecek. Hedef ülkelerin çoğunlukla Avrupa ve ABD'den olduğu fuarda tüm doğal taş firmaları fuarizmir'in kapalı hollerinde yer alırken, C holünün %60'ı makine ve makine teknolojileri firmalarına tahsis edilecek ■



İş'le büyük düşün!

İhtiyacınız olan tüm iş makinelerine
kira öder gibi sahip olmanız için
İş Leasing yanınızda.

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

İŞ LEASING



İNŞAAT SEKTÖRÜ YENİ YILI MALİYET ARTIŞLARI VE TALEPTEKİ AZALMAYLA KARŞILADI



Yavuz Işık / THBB Yönetim Kurulu Başkanı

► **RAPORA GÖRE,** bütün endeksler aralık ayında negatif tarafta yer alırken, en hızlı daralma faaliyette yaşandı. Zaten negatifte olan beklentideki gerileme hızlandı ve Güven Endeksi son bir yılın en düşük değerini gördü. Birleşik Beton Endeksi, bütün endekslerdeki gerileme ile yönünü aşağı çevirdi.

Raporun sonuçlarını değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, “İnşaat Maliyet Endeksi’ne ilişkin en son veri kasım ayına aittir. Buna göre son bir yılda inşaat maliyeti %49 oranında artmış görünmektedir. Yalnızca kasım ayındaki artış oranı, bir önceki aya göre %8’dir. İster bina olsun isterse bina dışı yapılar olarak alınsın yıllık bazda %50’ye yakın bir artış ortaya çıkıyor ki bu durum bize fiyat artışının arkasında talep yönlü

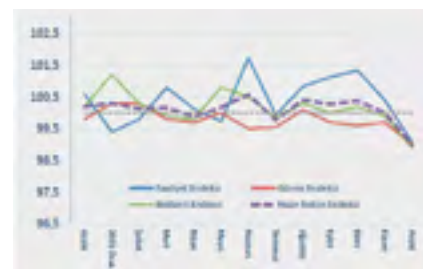
Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB) tarafından açıklanan “**Hazır Beton Endeksi**” 2021 Aralık Ayı Raporuna göre inşaat bu ayda, 2020 ekonomik normalleşme adımları sonrası en kötü performansını ortaya koydu.

bir enflasyondan ziyade maliyet enflasyonunun olduğunu göstermektedir. Aralık ayında maliyetlerdeki artışın hızlandığı tahmin edilmektedir” ifadelerini kullandı.

Yavuz Işık, inşaat sektöründeki talep koşulları hakkında şunları söyledi: “Son 13 aydır ipotekli ilk el konut satış rakamları aylık bazda 10.000’in altında iken ilk defa geride bıraktığımız kasım ayında bu rakam 10.635 olmuştur. Tarihsel veriler, tüketicilerin konut kredisi kullanmakta istekli olmadıkları dönemde ikinci el konuta ilgi gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Geride bıraktığımız kasım ayında, banka kredisi ile alınan konut sayısı artmasına rağmen bu talebin önemli bir kısmı ikinci el konuta kaymıştır. Bunun nedeni inşaat maliyetlerindeki yükseliştir.

İkinci el konuta olan ilgi, pazarın ilgili kısmındaki fiyatları da yukarı

çekmektedir ki bu talep önümüzdeki dönemde pazarda bir dengelenme sağlayacaktır. İnşaat sektörünün gelişim gösterdiği dönemde ilk el ipotekli konut satış rakamları yıllık bazda 200 bine yaklaşmakta, kötüye gittiği dönemlerde 100 bin sınırına gerilemektedir. Bu yıl ilk 11 ayda ipotekli ilk el satışlarının 66 binde kalması, yıl sonunda 100 bin rakamını yakalamamızın imkânsız olduğunu göstermektedir. Sadece bu rakamın düşüklüğü dahi 2021 yılında inşaat sektörünün yaşadığı zorluğu açıklamaktadır.” ■



DÖNER MEKANİZMALI TOMRUK ATAŞMANI



GALEN group

www.galenatasman.com

05334818981



AMERİKA'NIN EN BÜYÜK İNŞAAT FUARI **WOC 2022**'YE **BETONSTAR** İMZASI!



Sadece Amerika'nın değil dünyanın da en büyük inşaat fuarları arasında gösterilen **World of Concrete 2022**, sektörde faaliyet gösteren 1.100'den fazla firmanın katılımı ile Las Vegas'ta düzenlendi. 18-20 Ocak 2022 tarihleri arasında 47'ncisi gerçekleştirilen fuarı 37 binden fazla kayıtlı profesyonel ziyaret etti.

Bu bağlamda; ulusal ve uluslararası sektör fuarlarını adeta sektörün dinamizmi olarak kabul eden BETONSTAR; yıllık hedef ve çalışmaların yerine getirilmesinde fuarların yarattığı katkının çok önemli olduğuna inanıyor. >>

► **COVID-19** önemleri altında gerçekleştirilen fuar kapsamında düzenlenen eğitimlere de yoğun bir ilgi oldu. Eğitim konuları arasında güncel inşaat teknikleri, yeni nesil çözümler, 3D yazıcılarla inşaat yapımı, su geçirmezlik ve inşaatlarda kadınlar gibi ilgi çekici başlıklar yer aldı.

Sektördeki 30 yıllık imalat tecrübesi ve deneyimli kadrosuyla 2008 yılın-

dan bu yana BETONSTAR markası adı altında kamyon üzeri ve sabit beton pompalarının üretimi, satışı ve ihracatını yapan Betonstar, uzun dönem hedefleri çerçevesinde başta Amerika olmak üzere yurt dışı pazarlara yönelik faaliyetlerine her geçen gün daha fazla ağırlık veriyor. 2021 yılında bayi satış ağına farklı ülkeleri etkileyen şirket bir yandan da dünyanın en büyük fuarlarına katılıyor.



Bahadır Arapoğlu / Betonstar Yurt Dışı Satış Müdürü
Randy Ziarek / Beton America CEO'su

WOC 2022'DE **H40 - 5RZ ETKİSİ!**

Dünyanın en büyük inşaat makineleri fuarı olan WOC 2022 - Las Vegas, sınıfında lider H40 - 5RZ'yi ağırladı. Kullanım kolaylığı ve güçlü beton basma özelliği ile katılımcıları etkileyen makinemiz fuarda en çok ilgi gören beton pompaları arasında yer aldı.

Bu Gurur Hepimizin!



www.betonstar.com
info@betonstar.com
betonstar.official

betonstar official
betonstar
BETONSTAR Concrete Pumps

BETONSTAR
CONCRETE PUMPS

“Fuar, Türk mühendislerinin ürünü bir yıldızı ağırlıyor”

Her geçen gün büyüyen ve adeta talebe karşılık vermekte zorlanan beton pompası ve inşaat makinaları sektöründe uluslararası tüm sektör katılımcıları fuarda açtıkları stantları ve sergiledikleri ürünleri ile bir araya geldi. Betonstar da fuarda, 2019 yılından bu yana “exclusive” bayiliğini üstlenen Beton Amerika firması ile yer almanın mutluluğunu yaşadı.

10 yılı aşkın süredir Betonstar'da görev yapan Yurt Dışı Satışlar Müdürü Bahadır Arapoğlu, fuarla ilgili görüş ve izlenimlerinde şunları söyledi:

“2019 yılında Beton Amerika ile aynı yolda yürümeye karar verdik. 4 yıla yakın bir süredir Amerika ve Kanada inşaat sektöründe bayimiz Beton Amerika ile yol alıyoruz. Betonstar markamızı farklı bir kıtada ve ülkede konumlandırmış olmaktan dolayı gururluyuz. Bugün de dünyanın en büyük fuarlarından biri olan WOC 2022'de; bayimizle beraber Betonstar standında mevcut ve potansiyel müşterilerimizi ağırlıyoruz.

Standa ilgi çok büyük. Fuar, Türk mühendislerin ürünü olan bir yıldızı ağırlıyor. Pompanın teknolojik alt yapısı, kullanım kolaylığı ve beton basmadaki gücü katılımcılar tarafından dikkatle incelenerek detaylandırılıyor. Bu da bizleri mutlu ediyor. Dünyanın bir ucunda bu gururu yaşıyor olmak, tüm Betonstar Ailesinin emeğidir. Mühendislik ve alt yapımızın dünya devleri ile aynı kategoride olması da markamızın da bir anlamda gücünü gösteriyor.”

Kurulduğu günden bu yana misyon ve vizyonlarını, kalite ve müşteri memnuniyetinde kusursuzluk olarak hedefleyen ve yurt dışı ağını her geçen büyütmeye noktasına bayileriyle



olan iletişim ve pazarlama çalışmalarıyla destekleyen Betonstar; büyürken vizyon ve farklı dünyaları keşfetmenin sektörü yakından takip ederek ve teknolojiden kopmayarak ilerlemek olduğu bilinciyle hareket ediyor.

“Smart-Simple-Strong”

Fuarda görüşlerini paylaşan Beton America CEO'su Randy Ziarek, “Günümüzde Amerika'da Smart-Simple-Strong (Akıllı-Sade-Güçlü) sloganıyla özellikle bazı modellerimiz inanılmaz ilgi görüyor. Fuarda bunlardan H51- 5RZ ve H40- 5RZ modellerimizi müşterilerimizle buluşturduk. Fuar süresince pek çok ziyaretçiyi standımızda ağırladık. Bizi ilk defa tanıyanlara markamızı ve ürün çeşitliliğimizi burada anlatmak çok değerli. Ayrıca; ürünlerimi-

zi beğendiklerini dile getiren sektör temsilcileriyle bir arada olmak da bizleri gururlandırıyor.

BETONSTAR markamız 2019 yılından bu yana Amerika ve Kanada'da satışlarını artırarak ilerliyor. 2022 yılı içinde hem burada sergilenen hem de kataloglarımızda yer alan ürünlerimiz adına satışlarımız artarak devam edecek. Bu denli büyük ve küresel fuarların satış ve prestije olan katkısı da çok büyük. Bu hiç kuşkusuz satışlarımıza da yansıcak. Bu gibi platformlarda katılımcılarla fikir alışverişinde bulunmak ve müşteri gözünden onları dinlemek de önemli bir fırsat” diyerek hedeflerinin her geçen gün yükseldiğini vurguladı.

BETONSTAR, WOC 2022'in ardından, ekim ayında Almanya Münih'te düzenlenecek olan inşaat sektörünün bir diğer önemli fuarı; Bauma 2022 için de hazırlıklarının aralıksız sürdürüyor. ■



BİRLİKTE CESARET

EDELEM



ACARLAR
MAKİNE

Haulotte
LET'S DARE TOGETHER

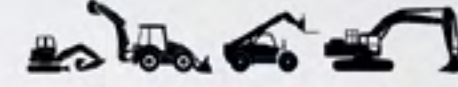
TÜRK MÜTEAHHİTLER

2021'DE YURTDIŞINDAKİ PROJELERİNİ İKİYE KATLADI

x2

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında, salgının son derece etkili olduğu 2020 yılında, toplam 15,2 milyar ABD doları tutarında yeni proje üstlenen **Türk müteahhitler, 2021 yılında bunu 29,3 milyar ABD dolarına taşıdı.**

MST



TÜRKİYE İÇİN TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ.



www.mst-tr.com



/mstismakinalari



/mstismakinalari



/MST İş Makinaları



/MST İş Makinaları



/mstmakina

► **SEKTÖRÜN 2021 YILI** yurtdışı performansı ve 2022 yılı vizyonu ile hedefleri, Türkiye Mühendisler Birliği'nin (TMB) ev sahipliğinde ve Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla, TMB Başkanı M. Erdal Eren ile Türk Müşavir, Mühendisler ve Mimamlar Birliği (TürkMMMB) Başkan Yardımcısı İrfan Aker'in yer aldığı "2021 Yılı Yurtdışı Mühendislik ve Teknik Müşavirlik Hizmetleri Değerlendirme Toplantısı"nda ele alındı.

'Türk Eximbank'ın etkinliğini artırmaya çalışıyoruz'

Toplantıda konuşan Ticaret Bakanı Mehmet Muş, 2021 yılına ait bazı diğer proje bilgileriyle birlikte yıllık rakamın 30 milyar ABD dolarını aşmasını beklediklerini ifade ederek, şunları söyledi: "En son, 2012 – 2013 yıllarında 31 milyar ABD doları seviyeleriyle eriştiğimiz böyle bir rekora imza atmıştık. Devam eden kötü şartları da göz önünde bulundurarak, 2021 yılını da bir rekor yılı olarak ilan edebiliriz. Mühendislerimizin gerçekleştirdiği bu sıçramanın sektörümüzün gelişmişliğini göstermesi açısından çok önemli olduğunun altını özellikle çizmek isterim. Covid salgını gibi eşi görülmemiş bir şok karşısında bile karmaşık ve büyük ölçekli bir organizasyon gerektiren sektörün, yıkılmadan büyük bir esneklik ve dirençle, şartlar biraz normaleştiğinde aynı pozisyonuna geri dönebilmesi ve hatta önceki pozisyonun da ötesine geçebilmesi mühendislik sektörümüzün ne kadar geliştiğinin bir göstergesidir."

Mühendislik sektörünün yeni iş fırsatları yakalamasının önündeki en önemli engellerden birisinin finansman sıkıntılarının olduğunu anlatan Bakan Muş, bu doğrultuda, Türk Eximbank tarafından sağlanan kredi imkânlarının etkinliğini artırmaya çalıştıklarını belirtti. Bakan Muş, bunun yanında, finansman imkânları güçlü ülkelerin firmaları ile Türkiye firmalarının üçüncü ülkelerde iş birliği

yapmalarını sağlamayı amaçladıklarını ve bu kapsamda ortak organizasyonlara yönelik çalışmaları yoğunlaştırdıklarına dikkat çekti.

SAHRA-ALTI AFRIKA PAZARLARI, ORTADOĞU'YU GEÇTİ

2021 yılı projelerinin parasal büyüklük olarak, yüzde 55'inin BDT, yüzde 17'sinin Sahra-altı Afrika, yüzde 13'ünün Ortadoğu ve yüzde 10'unun Avrupa bölgesinde alındığını söyleyen Bakan Muş, şunları kaydetti: "Sahra-Altı Afrika'nın bu sene, geleneksel pazarımız olan Ortadoğu'nun önüne geçmiş olduğuna şahit oluyoruz. Rusya, geçmiş yıllarda olduğu gibi en yüksek proje bedeline ulaşan ülkeler arasında yine birinci sırada. Fakat bu sene Rusya'da 11,2 milyar ABD doları ile bir takvim yılı içinde bir ülkede toplamda üstlenilen proje bedelinde bir rekora daha imza attık. 2013'te 9 milyar ABD doları ile Türkmenistan'daydı bu rekor. Irak ise 2021 yılında üstlenilen 3,6 milyar ABD dolarlık proje ile en çok proje üstlendiğimiz ikinci ülke haline geldi. Biliyorsunuz, Irak tarafı ile 2021 senesinde önemli ve verimli temaslarımız oldu. Irak ile ilişkilerimizi geliştirerek, mühendislerimizin bu ülkede daha da önünü açmayı hedefliyoruz."

ORTA VADELİ HEDEF: YILLIK 50 MİLYAR ABD DOLARLIK PROJE

TMB Başkanı Erdal Eren ise dünya ekonomisi gayri safi yurt içi hasılasının 2022'de ilk kez 100 trilyon ABD doları aşacak olmasının umut verici olduğunu vurgulayarak, 2022 yılında küresel ekonomide toparlanmanın sürmesi ve salgın şartlarında sağlanacak iyileşme ile birlikte, salgın döneminde ertelenmiş alt ve üstyapı projelerinin hayata geçirilmesinin sektör için önemli fırsatlar yaratacağı belirtti.

Başkan Eren, şöyle devam etti: "Ayrıca artan petrol fiyatları, özellikle geleneksel pazarlarımızda yeni projelerin üstlenilmesi için destekleyici olacaktır. 2021 yılında firmalarımızın gösterdiği başarıdan aldığımız güç ve olumlu seyreden 2022 yılı projeksiyonlarını dikkate alarak, artık yeni hedefleri konuşmanın zamanı olduğunu düşünüyoruz. Salgının bahara kadar engel olmaktan çıkma-



M. Erdal EREN / Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı

cağı ümidi ile 2022 yılında yurtdışında 30 milyar ABD dolarlık yeni iş hacmini aşmayı hedefliyoruz. Orta vadede de bu rakamı 50 milyar ABD doları seviyesine çekmek amacındayız."

Yurtdışında 100 bin Türk işçi hedefi TMB Başkanı Eren, sektörde en öncelikli hedef olarak yurtdışı projelerde istihdam edilen Türk işgücü sayısının hâlihazırdaki 25-30 binler seviyesinden yeniden 100 bine çıkarmak olduğunu vurgulayarak şöyle devam etti: "Bir başka ifadeyle, ortaya koyduğumuz hedef; 10 milyar ABD doları yatırımla sağlanabilecek istihdamın, ülkemiz kaynakları harcanmadan yaratılması ve Türkiye'ye her sene 3 milyar doların üzerinde döviz istihdamdan kazandırmak demektir. Yurtdışında istihdamın artırılmasına yönelik bir istihdam paketi içerisinde bir araya getirdiğimiz mevzuat düzenlemelerine yönelik öneriler ile ilgili olarak Ticaret Bakanlığımız öncülüğünde Adalet Bakanlığımız ve Hazine ve Maliye Bakanlığımız nezdinde çalışmalar yürütüyoruz. Sayın Bakanımızın da bilgisinde olan bu hususlarda hiçbir zaman esirgemedikleri desteklerini istihdam ediyoruz."

Eren ayrıca, bugün dünyada bir marka haline gelmiş Türk Mühendisliği'nin konumunu zaafa uğratmamak ve daha yüksek seviyelere taşımak amacıyla, yurtdışı faaliyetlerine yönelik bir Akreditasyon Sisteminin gerekli olduğunu düşündüklerini ve bu sistemin, kamu-özel sektör iş birliğiyle belirlenecek mali, teknik ve performans

BASS
SPARE PARTS

THE POWER TO
DELIVER!

YÜKSEK KALİTEDE
KOMATSU / **YEDEK PARÇA**



PARÇACI
İŞ MAKİNELERİ

Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

0 (216) 471 18 34
0 (507) 846 99 99

info@parcaci.com.tr
www.parcaci.com.tr

ENJOY THE POWER.

parcaci



dayalı objektif kriterler çerçevesinde Ticaret Bakanlığı öncülüğünde hayata geçirilmesini arzu ettiklerini söyledi.

Türk Müşavir, Mühendisler ve Mimarlar Birliği Başkanı İrfan Aker de Türk mühendislik, müşavirlik ve mimarlık firmaları olarak 2021 yılı sonu itibarıyla 129 ülkede 2.374 projenin planlamadan inşaat kontrolü ve işletmeye alma gibi çeşitli aşamalarında toplam 2,7 milyar ABD doları tutarında hizmet sağladıklarını belirtti.

SEKTÖRÜN GSYH İÇİNDEKİ PAYI İSE %4,9'A GERİLEDİ

Türkiye Mühendisler Birliği (TMB), "Yeni Yıl, Bildik Endişeler: Salgın Belirsizliği ve Yüksek Enflasyon" başlığı ile İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nun Ocak 2022 sayısını yayınladı. Ekonominin genelinde 200'ün üzerinde alt sektöre yarattığı taleple öne çıkan inşaat sektörünün, 2021 yılının ilk yarısında oldukça sınırlı da olsa büyüdüğü belirtilen raporda, üçüncü çeyrek dönemde, yeniden ve keskin biçimde daralma yaşandığı hatırlatıldı.



İstihdam potansiyeliyle de öne çıkan inşaat sektöründeki mevcut tablonun, Türkiye ekonomisinde sürdürülebilir büyüme hedefine ulaşılması açısından kritik mesajlar içerdiği vurgulanan raporda, finansal zorluklarla birlikte sektörde kısa vadeli öngörülerin dahi oldukça zorlaştığına dikkat çekilirken, özellikle kamunun yatırım programlarının bu çerçevede yol gösterici olmasına ihtiyaç duyulduğu belirtildi.

Son 20 yılın büyük kısmında GSYH büyüme eğrisi ile önemli ölçüde paralellik izleyen inşaat sektöründe bu seyri bozan daralma sürecinin 2018 yılının üçüncü çeyreğinde başladığı belirtilen raporda, şu ifadeler yer verildi: "Salgın yılı 2020'de %5,5 oranında küçülen sektör, 2021 yılının ilk yarısında ise çeyrek dönemler itibarıyla sırasıyla %3,1 ve %3,3 oranında sınırlı bir biçimde büyümüştür. Temmuz – Eylül 2021 döneminde %6,7'lik ani bir daralma yaşayan sektörde, yılın geri kalanı için beklentiler iyimser olamamakta ve 2020 yılının son çeyreğinde yaşanan %15'lik daralmanın baz etkisi nedeniyle görünümü des-

tekleyebileceği düşünülmektedir. Yılın üçüncü çeyreği itibarıyla sektörün GSYH içindeki payı ise %4,9'a gerilemiştir. Sektörde 'reel' biçimde büyümeye dönüş için inşaat yatırımlarında canlanmaya ve öngörülemez düzeyde artan girdi maliyetlerinin yarattığı sorunun çözümüne ihtiyaç duyulmaktadır. İnşaat yatırımlarında 2021 yılının ikinci çeyrek döneminde moral olan artış, sonraki çeyrekte yerini %9,6 oranıyla gerilemeye bırakmıştır."

KANUN TEKLİFİ HAYAL KIRIKLIĞI YARATTI

Maliyet artışlarıyla ağırlaşan yük nedeniyle önümüzdeki dönemde kamunun altyapı ve üstyapı projelerinde ciddi aksamlar olacağı savunulan raporda, konut alanında da zaten yüksek olan fiyatların daha da artmasıyla ihtiyaç sahiplerine ekonomik konut sunumunun mümkün olamayacağının bir süredir dile getirildiği hatırlatıldı.

TMB tarafından, kamu projelerindeki artan maliyet artışlarının hükümet tarafından ilave fiyat farkı ödenmesi suretiyle giderilmesi amacıyla bir girişim başlatıldığına değinilen raporda, "Kamu projelerinde işveren kamu kurumları tarafından yüklenici firmalara ilave fiyat farkı ödenmesi ve şartsız tasfiye /devir hakkı tanınması talebine ilişkin olarak, TMB tarafından hazırlanan düzenleme taslağı Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Kamu İhale Kurumu'na sunulmuştur. Geçen süre zarfında sektörün sorunları kamu yetkililerince anlayışla karşılanırsa da henüz çözüm için bir adım atılmamıştır. Buna karşın Hazine ve Maliye Bakanlığında bir Fiyat Farkı Kararnamesi üzerine çalışıldığı bilgisi, Bakan Nurettin Nebati tarafından görev başına gelmesinin ardından kaydedilmiştir. Rapor yayıma hazırlanırken 4 Ocak 2022 tarihinde TBMM'ye sunulan ve firmalara sadece Temmuz 2021-Ocak 2022 dönemi için fiyat farkı ödemesi ile tasfiye yerine devri hakkı içeren kanun tasansı ise yürürlüğe girmesi halinde beklentileri karşılamaktan uzak bulunmuş olup, sorunun çözümü için büyük bir beklenti içinde olan sektör üzerinde hayal kırıklığı yaratmıştır" ifadelerine yer verildi ■



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS



KAZANDIRIR!
Makineniz
Koruma Altında



PBA ile iş makinenizin periyodik bakımlarını kolayca yaptırabilir,
2.000, 4.000 veya 6.000 saatlik avantajlı paketlerden birini tercih edebilirsiniz.
Detaylı bilgi için lütfen arayınız.



TSM GLOBAL Turkey Makina San. ve Tic. A.Ş.

İstanbul Mrkz. : 0216 560 20 20
Ankara : 0312 395 88 78
İzmir : 0232 436 63 73
Bursa : 0224 443 08 37

Diyarbakır : 0412 255 06 06
Antalya : 0242 221 46 21
Adana : 0322 433 32 32
Trabzon : 0462 325 87 55

www.tsmglobal.com.tr

info@tsmglobal.com.tr

GALEN

AĞIR HİZMET TOMRUK ATAŞMANLARI ZORLU ORMAN GÖREVLERİNE HAZIR!

Geçtiğimiz yaz aylarında yaşanan yangınların ardından rehabilitasyon çalışmalarının aralıksız devam ettiği ormanlarımızda çok sayıda iş makinesi görev alıyor. **GALEN**, müşterilerinden gelen geribildirimleri de dikkate alarak sürekli geliştirdiği ataşmanlarıyla diğer kullanım alanlarında olduğu gibi ormanlarda da makine sahiplerine avantaj sağlıyor.

► **FİRMANIN** geliştirdiği ağır hizmet tomruk ataşmanları, özellikle 8, 10, 14 ve 20 ton çalışma ağırlığındaki paletli ekskavatörleri ormanlar için çok daha güçlü ve güvenilir birer çözüm sağlayıcıya dönüştürüyor.



"FİYAT/ARIZASIZ GEÇEN SÜREYE ODAKLANMAK İŞTEN ALINAN VERİMİ ARTIRIR!"

Galen Grup Çelik Üretim Sanayi ve Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Müdürü Orkun Batuhan Yıldız, tomruk işine yeni başlayan, bu alanda tecrübesiz kullanıcıların sadece ilk alım maliyetini dikkate alarak karar vermelerinin doğru bir seçim olmadığını vurgulayarak şunları söyledi:

"Bir ataşman alacağımız zaman mümkünse üretim yaptığımız yeri, çalışma standartlarını ve kalitesini görerek karar veriniz. Hidrolik test ünitesi var mı? Kalite kontrol yapılıyor mu? Malzeme olarak ne kullanılıyor? Mevcut üretilmiş olan tomruk ataşmanları verimli bir şekilde çalışıyor mu? Biz bu işte sürekliliğe önem veriyor; sağlamlık ve uzun kullanım ömrü sağlıyoruz. Makinanın ataşman arızasından dolayı sahada durması, ortalama 3-4 günlük iş kaybına sebep olabiliyor. Bu da

işin başında kaliteyi almak pahasına kaçındığımız ilk alım maliyetindeki farktan çok daha fazlası anlamına geliyor. Ataşmanı satın alırken; en ucuzunu seçmek yerine fiyat/arızasız geçen süreye odaklanmak işten alınan verimi artırır!"

Yıldız, tomruk ataşmanlarını sıralama, yükleme, boşaltma gibi çeşitli işlerde kütük ve ağaç uzunluğuna en iyi şekilde uyum sağlamaya olanak tanıyan çeşitli tasarım ve boyutlarda sunduklarını sözlerine ekledi ■



KOI
HYDRAULICS

BASS
SPARE PARTS

ENJOY THE POWER.



PARÇACI
İŞ MAKİNELERİ

📍 Ferhatpaşa Mah. 41. Sok. No.71-1
34888 Ataşehir İSTANBUL

☎ 0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

☎ 0 (216) 471 18 34
☎ 0 (507) 846 99 99

✉ info@parcaci.com.tr
🌐 www.parcaci.com.tr

THE SPARE PARTS OF
HARD WORKS

YouTube Instagram Facebook Twitter parcaci



BORUSAN CAT İCRA KURULU BAŞKANI ÖZGÜR GÜNAYDIN:

“2021, HER ANLAMDA TARİHİMİZİN EN İYİ YILI OLDU”

Borusan Cat'in küresel yolculuğu, sektöre katma değer sağlayan yeniliklerle her geçen gün güçlenerek devam ediyor. 2021'de her alanda tarihinin en başarılı sonuçlarını elde eden firma, faaliyet gösterdiği 6 ülkedeki toplam cirosunu yaklaşık 1 milyar dolara taşıdı. **Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın, başarı ile sonuçlanan iş süreçlerini, “Yaptığımız her şey, müşteri başarısı ve daha iyi bir dünya için çözüm üretmek amacıyla yapıyor” şeklinde özetliyor.**

► **GERÇEKLEŞTİRDİĞİ** dijital dönüşümle tüm iş süreçlerini kendi teknolojileriyle donatan Borusan Cat, 2021'de de birçok yenilikçi uygulamayı devreye alarak sektördeki öncü konumunu güçlendirdi. Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın ile düzenlenen online basın toplantısında bir araya gelerek şirketin ve sektörün gündemini değerlendirme fırsatı bulduk:

2021 yılının sonunda acı bir kayıp da yaşadınız, neler söylemek istersiniz?

Türkiye Genel Müdürümüz Hasan Tahsin Güven'i kaybetmenin acısı

içerisindeyiz. Benim de çok yakın çalışma arkadaşım ve 26 yıldır birlikte çalışıyorduk. 2022 yılı itibarıyla da uzun yıllardır bizimle birlikte olan Özer Şahin'in, Hasan Tahsin Güven'in bıraktığı mirası en iyi noktalara taşımaya devam edeceğine inancımız tam. Şirkette çok önemli bir transformasyon yapıyoruz ve bu süreçte müthiş bir liderlik yaptı. Daha vefatından bir gün önce, saatlerce 2022'de neler yapacağımızı konuşmuştuk. Hepimize çok önemli miraslar ve güzel hatıralar bıraktı.

Pandemi sürecinde Borusan Cat'deki çalışma hayatı nasıl şekillendi?

Hali hazırda 3.000'i aşkın doğrudan çalışanımızla, 6 ülkede ve 85 lokasyonda faaliyet gösteriyoruz. Çalışanlarımızın yaklaşık 2.000'i, müşterilerimizin işlerinin aksamadan devam edebilmesi için bu dönemde de atölyelere veya sahaya gitmeye devam ettiler. Geliştirdiğimiz güçlü teknolojik altyapı sayesinde tüm çalışanlarımız, lokasyondan bağımsız olarak en verimli şekilde çalışabildiler. Yurtdışı toplantılarımız çoğunlukla çevrimiçi olarak gerçekleşti. Müşterilerimiz bile uzaktan çalışmamıza alıştılar. Öyle ki, geçtiğimiz yıl Türkiye'deki çalışma arkadaşlarımız, 42 adet iş makinesinin satışını müşterileri ile fiziki olarak bir araya gelmeden gerçekleştirdiler.

“Türkiye'deki makineler 2021 yılında yüzde 11 daha az çalışmış olmasına rağmen müşteri destek işimizi yüzde 33 büyüttük.”

Geçen yılı nasıl değerlendirirsiniz?

2021 tarihimizin her anlamda en iyi yılı oldu. 2016'da Forum Makina olarak sizinle de planladığımız transformasyon üzerine konuşmuştuk. Bugün hayallerimizin ötesine ulaştık. 2017'de Borusan içerisinde



yılın en iyi şirketi seçildik. 2018 en iyi yılıydı, 2019 ondan da iyi oldu. 2020 ise pandemiye ve operasyonlarımızın sürdüğü coğrafyalardaki sosyal ve politik belirsizliklere rağmen 2019'dan daha iyi bir yıl oldu. Rusya'daki politik ekonomik durumlar ve Kazakistan'da yaşanan olaylar gibi etkenlere rağmen 2021 ise her anlamda tarihimizin en iyi yılı oldu.

Ülkemizde de son aylarda kur ve faizlerdeki artışa rağmen güçlü bir performans gösterdik. Vergi öncesi karımız tarihi seviyelere ulaştı. Türkiye'de sahada çalışan makineler 2021 yılında, 2020'ye kıyasla yüzde 11 daha az çalışmış olmasına rağmen müşteri destek işimizi yüzde 33 büyüttük. Servis işimizde ise yüzde 45 büyümeye yaşadık. Bu dönemdeki satış hacmimizi Kazakistan'da yüzde 28, Rusya'da yüzde 20 arttırdık.

“6 ülkedeki toplam ciromuz yaklaşık 1 milyar dolar olarak gerçekleşti”

Borusan Cat dünyada nerede?

Türkiye operasyonumuz ile Türki-

ye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alıyoruz. Türkiye merkezli olup yurtdışı operasyonu olan şirketler arasında Borusan Cat Türkiye'de ilk 10 şirket arasında yer alıyor. Borusan Grubu'nun en uluslararası şirketi. Caterpillar da performansımızdan çok memnun. Faaliyet gösterdiğimiz 6 ülke toplamında ciromuz yaklaşık 1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye, ciromuzun yüzde 30'unu oluştururken, 6 ülke operasyonunda toplam ciro büyüklüğünde ikinci ülkemiz konumunda bulunuyor. Kazakistan lider, Rusya ise üçüncü sırada geliyor. Çalışan kadromuzu büyümeye uygun bir şekilde sürekli artırıyoruz. Kazakistan'daki kadromuz neredeyse 2.000'e çıkmış durumda. Diğer ülkelerimizde ise çalışan sayılarımızın yaklaşık olarak Türkiye'de 700, Rusya'da 500 ve Kırgızistan'da 150 kişiye çıktığı bir büyümeye dönemi yaşıyoruz. Operasyonlarımızı genişletmek adına yeni ülkeleri de değerlendiriyoruz. Proaktif dönüşüm süreci ile oyunun kurallarını değiştirdi

Değişen müşteri beklentilerine nasıl cevap veriyorsunuz?

Borusan Cat'in, Caterpillar içerisinde ön plana çıkmasının arkasında bir distribütörün ötesine geçmesi, müşterilerine satış öncesi ve sonrası



Özgür GÜNAYDIN / Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı

süreçlerde değer yaratan komple bir çözüm üreticiye dönüşmesi bulunuyor. İş alanında en büyük değeri satış sonrası süreç oluştururken, bu alanda firmalar reaktif bir model izliyor. Borusan Cat olarak işlerimizi bu reaktif yaklaşımdan, müşterilerinin işlerinde sürekliliği önceliğine alan proaktif bir yöne çevirdik.

Pazara getirdiğimiz en büyük yenilik, bu dönüşüm oldu. İş sahalarının durmaksızın çalışmasını sağlamak adına oluşabilecek arızaları önceden tespit etmeye yoğunlaşan Borusan Cat, proaktif iş modeli B'Daha'yı hayata geçirdik. Revizyon Merkezlerimiz ve dijitalleşmeyi iç içe kullandığımız B'Daha iş modelimiz ile onarım ve revizyon bekleme sürelerini %100'e kadar kısaltılıyor ve müşterilerimiz için en kritik konu olan iş sahalarının devamlılığını ve makinelerin kesintisiz çalışmasını sağlıyoruz. Müşterimizin zamandan ve maliyetlerden tasarrufunu sağlıyoruz. Örneğin madenlerde verimliliği sağlamak adına makinelerin aktif çalışma oranının yüzde 90'ın üzerinde olması gerekiyor. Biz bunu yaptığımız kontratlarla müşterilerimize sağlayabiliyoruz. İstanbul Havalimanında bu desteği yüzde 95'in üzerinde sağladığımız için proje çok

erken bitebildi. 550 adet iş makine-miz çalışırken bizim 100 arkadaşı-mız da hep sahadaydı. Operasyonel verimlilik müşterilerimizin en kritik beklentileri. Bu ihtiyacı da yedek parça bulunabilirliği ve optimum servis maliyeti olarak genişletebiliriz. Yaptığımız dijital yatırımlar ve proaktif dönüşümümüz ile tüm bu operasyonu maksimum verimlilikle yönetiyoruz. Arızaları önceden öngörmenin, hep operasyonel verimliliğe hem de müşteri maliyetlerine etkileri çok büyük, biz de endüstrimizin geleceğinin ve dönüşümünün burada yattığını biliyoruz.

Revizyon merkezlerinizin müşteriye sağladığı avantajlar neler?

Borusan Cat Exchange - B'Daha ile kullanım ömrünü tamamlamış motor, güç aktarma, hidrolik gibi ana bileşenleri (komponent) Borusan Cat Revizyon Merkezleri'nde (CRC) orijinal Cat parçalar kullanarak yenisi gibi yüksek kaliteli, daha düşük maliyetli ve garantili olarak Borusan Cat kalitesi ile üretiliyor. Komponentlere yeni ekonomik ömür kazandırıyoruz. Arıza ve revizyon durumlarında aşınmış ve kullanım ömrünü tamamlamış komponentler hızlı ve kolay bir şekilde yenileniyor. Örnek vermek gerekirse bir maden iş makinesinin komponent revizyonu en az birkaç hafta sürer ancak biz artık bir haftada her şeyi bitiriyoruz ve bunu taahhüt ediyoruz.

Parçalara yeni hayat kazandırdığımız Borusan Cat Revizyon Merkezlerinin ilki 2011 yılında Kazakistan'da hayata geçirdik. Bu merkez aynı zamanda Borusan Grubu'nun yurt dışındaki, Amerika'dan sonra en büyük yatırımı oldu. Bugün 80 bin metrekarede Kazakistan'ın merkezinde bulunan tesisi, zaman içerisinde diğer tesisler izledi. Uzak Doğu Rusya yanı sıra Türkiye'de Gebze ve Ankara'daki tesislerle birlikte toplam revizyon merkezimizin sayısı 4'e çıktı. Toplamda 30 bin metrekareye sahip Gebze ve Ankara revizyon merkezleri daha çok inşaat ve madencilik şirketlerine yönelik çalışırken, Kazakistan tesisi madencilik ve petrol şirketlerine yönelik çalışıyor.

“Borusan Cat dijitalleşme ve Ar-Ge ekibi bugün toplamda 74 kişilik bir ekibe ulaşmış durumda”

Dijitalleşme süreçlerinizde yaşanan gelişme ve yenilikler neler?

B'Daha iş modelimizi destekleyen dijital dönüşüm yolculuğuna 2016 ve 2017'de hız kazandırdık. Öncelikle en iyi müşteri deneyimini yaşatmayı hedefledik. İkinci olarak ise hizmet etme maliyetini düşürecek; insana dayalı olan, vakit kaybedilen alanlarda etkili olacak bir adım attık. Tamamı Türk mühendislerden oluşan 44 kişilik Borusan Cat Ar&Ge merkezini kurduk. “İş Analitiği ve Süreç Mükemmelliği” ile “Strateji ve Büyüme” birimlerini oluşturduk. Veri madenciliğinin yanında, süreç madenciliğini başlattık. Strateji ve Büyüme gelişim alanlarını tespit ederken, “İş Analitiği” ve “Süreç Mükemmelliği” birimleri bu alanlarla ilgili somut bilgi desteği sağlıyor. Bugün, Ar-Ge ve dijitalleşmeden sorumlu 74 kişilik çalışmamız ile müşterilerimize değer, sektörümüze yenilik katan teknolojiler üretiyoruz.

Tamamen Borusan Cat tarafından üretilen teknolojilerimiz içerisinde yer alan Müneccim, iş makinelerinde arızayı gerçekleşmeden tespit edebiliyor. İş süreçlerimizi daha verimli kılmak adına finans ve muhasebe, pazarlama, operasyon, servis, planlama ve yedek parçada 170'ten fazla yazılım robotu bulunuyor. Türkiye'de en inovatif şirketlerden biriyiz. Tüm iş birimlerimizde bir kültür değişimi gerçekleştirmiş durumdayız. Bu kapsamda konvansiyonel şekilde çalışan satış ekibini dijital dönüşüm sürecine soktuk. Müşteriyi de bu adaptasyon sürecine dahil ettik. Arıza tespit konusunda Cat sahibi olup bizimle çalışmayan müşterilere bile ulaşip arıza ikazı yapıyoruz.

Caterpillar içerisinde dijital dönüşümü başlatan ilk şirket biziz. Ayrıca

Caterpillar'ın Dijital Konseyi'nin kurucu üyeleri arasında yer alıyoruz. Caterpillar dünyasında dijital dönüşümü proaktif iş modeli ile birleştiren tek şirket olarak dönüşüm hikayemizin Harvard Business School'da da case study olarak ele alınmış olması bizleri gururlandırıyor.

Müşterinin bir sonraki iş makinesi alım ve kiralamalarını da yapay zekâ sayesinde öngörmeye başladık. İş süreçlerimizdeki dijitalleşme çalışmalarımız bize çok sayıda ödül de kazandırdı. Dünyada bir ilk olan Müneccim uygulaması ile 2018'de Türkiye Veri Madenciliği Ödülü kazandık. Arkasından global olarak Dijital Öncü Ödülü'ne layık görüldük.

2021 yılında Robotik Süreç Otomasyon (RPA) konusunda Kofax'ın düzenlediği Müşteri Mükemmelliği Ödülleri'nde “Müşterilerin Seçimi” ödülünü aldık, sektörümüzün ilk Youtube etkinliği olan Borusan Cat Durmaz ile bir altın, 2 gümüş olmak üzere Davey Awards tarafından 3 ödül, dünyanın en saygın yaratıcılık ödülllerinden MarCom tarafından “İnternette Yaratıcılık” kategorisi altında yer “Blog” kategorisinde altın ödülünün sahibi olduk. Caterpil-



lar'ın global değerlendirmelerinde ise ‘Servis Mükemmelliği’ ve ‘Parça Mükemmelliği’ kategorilerinde onlarca ödül aldık.

“Müneccim ile önceden arıza tespiti oranı %96'lara ulaştı”

Müneccim uygulaması hedefine ulaştı mı?

Tıpkı kan tahlilinde olduğu gibi sorunları önceden bilebiliyor isek, proaktif olabileceğimizi biliyorduk.

Bu konudaki ilk yatırımımız yıllar önce yağ laboratuvarları ile yapmıştık. Sonra gelişen teknolojiyi kullanarak mevcut makinelerle çipler yerleştirdik akabinde toplanan verileri analiz etmek üzere kendimize Müneccim adını verdiğimiz yapay zekayı geliştirdik.

Dijitalleşmenin bir sonucu olarak iş makinelerinde arızayı gerçekleşmeden tespit eden yapay zeka uygulamamız Müneccim ile iş makinelerinin yüzde 80'i IoT (Nesnelerin İnterneti) ağına katılmış durumda. Her gün bu makinelerin minimum 900 sensörden milyonlarca satır veri akıyor. Sistem sayesinde arıza olasılığı yüzde





96'lara varan bir hassasiyetle ölçülebiliyor. Müneccim ve diğer teknolojilerimizde pazarda inanılmaz bir etki yaratmış durumdayız.

Yeni Boom 360 uygulamanız ne gibi avantajlar sağlıyor?

Borusan Cat müşterilerinin, tek uygulamayla tüm hizmet ve çözümlerimize erişim sağlamasına olanak tanıyan yepyeni uygulamamız Boom 360, kullanıcılara zamandan tasarruf sağlarken yepyeni bir müşteri deneyimi sunuyor. Kullanıcı dostu ve son derece kapsamlı bir uygulama olan Boom 360 ile satın almadan yedek parça ve servise kadar müşterilerimizin ihtiyaç duyabileceği her şeyi bir arada sunuyoruz. Boom 360'a ayrıca Müneccim ve sesle arızayı tespit teknolojilerimize de entegre etmiş durumdayız. Bu sayede Boom 360 iş makinelerinin sesini dinledikten sonra, Borusan Cat'in sesle arızayı tespit eden yapay zeka uygulamasına erişerek olası bir arızayı 30 saniye gibi kısa bir sürede tespit edebiliyor. İlgili arızanın tespiti ile Borusan Cat teknik personeli sorunların hızla giderilmesi için kullanıcılarla iletişime geçiyor.

Boom 360 uygulaması bugüne kadar 2.000'den fazla kez indirildi. Bu sayı daha da artacaktır. Bu uygulamayı sunmak güçlü bir altyapı gerektiriyor ve biz bunu 6 ülkede tüm müşterilerimize sunmak için çalışmalara devam ediyoruz. Sektörümüzde, global de dahil böyle başka bir uygulama görmedim.

"6 ülkede 63 milyon dolarlık daha az atık oluşturduk"

Sürdürülebilirlik adına çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

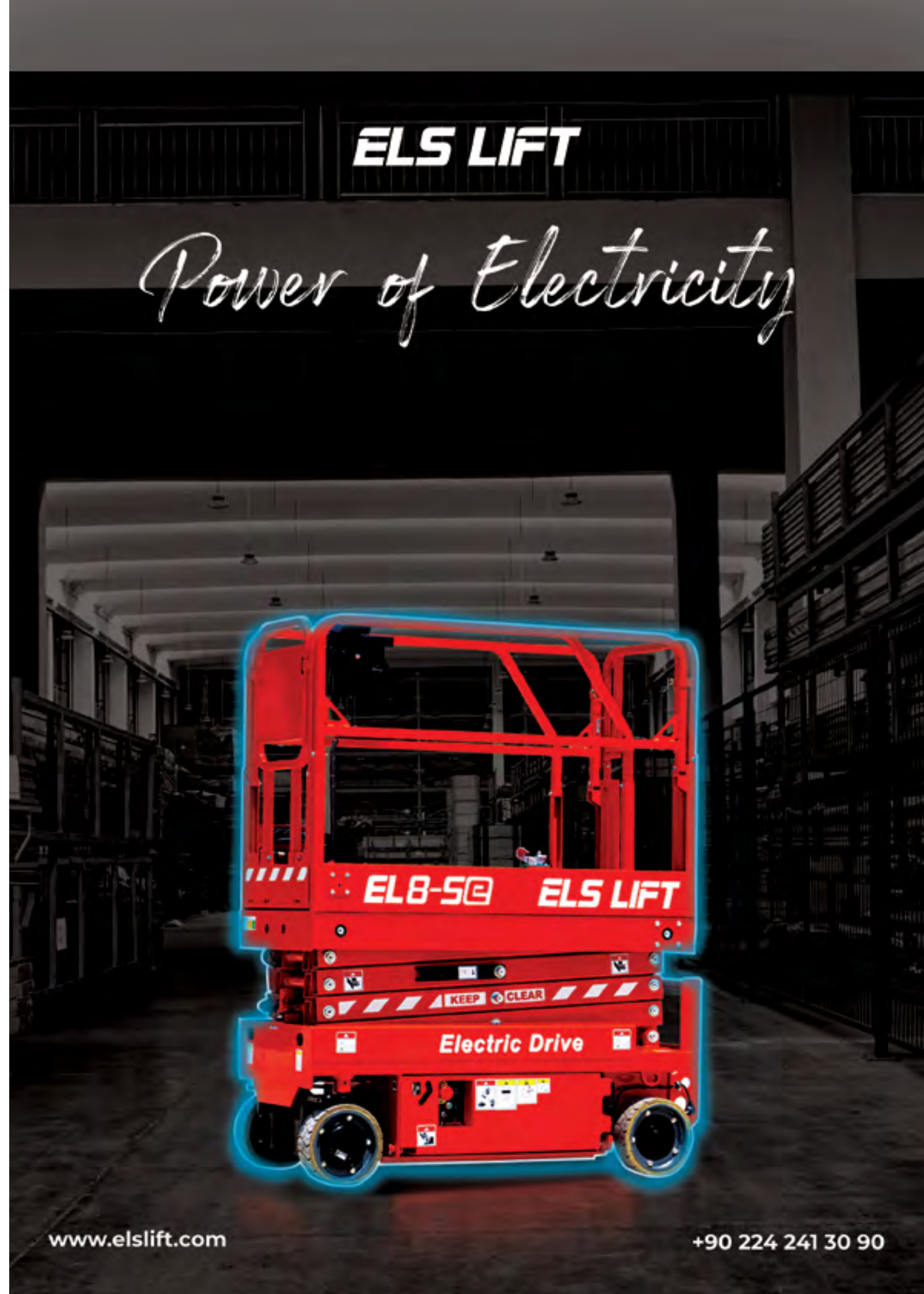
Daha iyi bir dünya için çözümler üretiyor ve değer yaratıyoruz. Borusan Grubu sürdürülebilirliği 3 bacakta değerlendiriyor: İklim, İnsan ve İnovasyon. Borusan Cat olarak sürdürülebilirliğin bu üç sac ayağını benimsiyoruz. Çalışanlarımıza,

emeklerine önem veriyoruz. İnovasyon konusunda yeni uygulamalar ortaya koyuyoruz. İklim tarafında ise temel önceliğimizi karbonsuzlaştırmaya veriyoruz. Örneğin Adana tesisimizin çatısını, enerjisini kendisi sağlayacak hale getiriyoruz. Operasyonlarımızı yürüttüğümüz 6 ülkede, doğrudan 63 milyon dolarlık daha az atık oluşturduk. Bu etkiyi artırmayı hedefliyoruz. Müşteriler de almış oldukları üründen maksimum faydayı istiyor. Müşteri destek anlaşma çözümlerimizle bunları sağlıyoruz. Onlara daha az yakıt tüketeceklerine dair taahhüt bile veriyoruz.

Türkiye pazarındaki konumunuz nedir?

Türkiye'de ana segmentlerde pazar lideriyiz. Bundan daha önemlisi, Türkiye gibi pazarın son derece inişli çıkışlı olduğu bir ülkede, süreklilik daha büyük önem taşıyor. Bizim "absorption ratio" olarak adlandırdığımız bir değer vardır. Bu, satış sonrası gelirlerinin, şirketin operasyon maliyetlerini karşılama oranını gösteriyor. Yüzde yüz ise satış sonrasında gelen gelir, şirketin tüm giderlerini karşılayabiliyor. Sektörde bunu sağlayabilen tek oyuncu biziz.

"İlk satın alma değeri, toplam sahip olma maliyetinin yüzde 10'u bile değil"



Sektörün önündeki engeller ve sizin bunlara yaklaşımınız nedir?

Tüm sektörlerde tedarik zincirlerinin kırılması nedeniyle teslimat problemleri yaşanıyor. Maliyetler arttı, konteyner maliyetleri 3 katına çıktı ve bulunabilirlik yok. İş makinelerinde sevkiyat süreleri de bu nedenle 1-1,5 yıla kadar uzayabiliyor. Türkiye’de son derece sert bir ilk alım fiyatı rekabeti var. Bütün oyuncular da buna oynuyor ama biz buna uymamaya çalışıyoruz. Bir iş makinesinin ilk satın alma değeri, toplam sahip olma maliyetinin yüzde 10’u bile değildir. Makinelerini yoğun kullanan müşterilerde ise bu oran yüzde 5’in altındadır. Yakıt, bakım ve onarıma büyük rakamlar harcanıyor. Dolayısıyla bu yönde kabiliyetleri artan şirketler gelecekte başarılı olacaktır. Biz Borusan Cat olarak yatırımlarımızın yüzde 95’ini bu alanlara ayırıyoruz. Rekabet, 5-10 yıllık perspektif içinde bu noktalara kayacaktır. Ayrıca bu sürdürülebilirlik açısından da önemli.

2022 ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?

Türkiye pazarında ciddi bir hareketlenme beklemiyorum. İş makinesi olarak 2021’e paralel, belki biraz aşağıda da kapanabilir. 2022’de orta

ve küçük segmentte olan hareketlenmenin azalacağını öngörüyorum. Güç sistemlerindeyse gerek denizcilikte gerekse enerjide daha şimdiden 2023’e yönelik satışlar yapıyoruz. Madencilikte mermer müşterilerinden çok talep alıyoruz ve teslimatları öne almaya çalışıyorlar.

“Her segmentte ve bölgede her türlü fırtınaya karşı hazırız”

Yeni yatırımlarınızdan bahsedermisiniz?

Yatırımlarımızdan hem müşterilerimiz hem de ülkemiz kazanıyor. Biz teknoloji ve dijitale çok yatırım yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. Bu yıl ise en az onlar kadar yeni tesislere de ağırlık vereceğiz. Türkiye’deki tesislerimizi büyütmek üzere yeni yatırımlar yapıyoruz. Rusya’da yeni bir tesis yatırımımız, Kazakistan ve Kırgızistan’da ise ilave yatırımlarımız olacak. Batı Kazakistan’da da bu sene yeni bir tesis açmayı planlıyoruz. Bu

arada Kazakistan’da yaşanan olaylar bizi etkilemedi ve işimize aralıksız devam ettik. Bölgede madencilik ve inşaat faaliyetleri oldukça güçlü şekilde devam ediyor. Özetle Borusan Cat olarak her türlü fırtınaya karşı her segmentte ve her bölgede çok hazır.

İnternette duyurduğunuz NFT ve Metaverse konusunda çalışmalarınız nelerdir?

Sunduğumuz hizmet ve çözümlerimizi anlatan, taklit edilemeyen kopyalar üretiyoruz. Metaverse için de hazırlıklarımız var. Uzaktan gözlükle arıza teşhis çalışmalarına daha önce başlamıştık. Bu alanlarda global lider olma yolundayız. Metaverse sanal bir alan ve sanal ile gerçeği birleştirmek gerekiyor. Örneğin ekipman yönetimine odaklanan SITECH teknoloji şirketimizde yapılanlar da ölçümleme ve tespitleri gerçek hayatla birleştiriyor. Caterpillar dünyasında bunları yapan veya NFT üreten başka bir Cat temsilcisi bulunmuyor. Blok zincir teknolojisini kullanarak sunduğumuz hizmet ve çözümleri anlatan NFT’leri üretip sektörde bir ilke imza atmaya hazırlanıyoruz ■



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



FERNAS İNŞAAT, SOMA'DAKİ YERALTI KÖMÜR MADENİ PROJESİNDE HİDROMEK® İLE İLERLİYOR!

Genişleyen ürün yelpazesiyle iş makinesine ihtiyaç duyulan birçok çalışma alanına ürünler sunan HİDROMEK, yeraltındaki çalışmalarda da tercih ediliyor. Türkiye'nin önde gelen inşaat şirketlerinden olan **Fernas İnşaat**'ın 2,5 yıldır süregelen kömür madeni açma çalışmalarında da **HİDROMEK'in 3 adet HMK 145 LC SR** tünel tipi ekskavatörü kullanılıyor. Galeri açmada yararlanılan ve zorlu bir çalışma ortamında 3 vardiya ile 24 saat çalışan makineler, 10 bin saate ulaşan sorunsuz performanslarıyla dikkat çekiyor.

► **FERNAS İNŞAAT**; 1982 yılından günümüze kadar Türkiye, Orta Doğu, Güney Asya ve Türkiye Cumhuriyetlerinde, başta inşaat olmak üzere enerji üretimi ve çeşitli endüstrilerde önemli işlere imza atmış bir şirket. Birçok önemli yol yapımı, otel - yapı inşaatları, kanal işleri ve boru hattı projelerinde görev alan firma, çok sayıda hidroelektrik ve rüzgar enerjisi santral projelerinde de başarıyla sorumluluk üstlendi. Fernas İnşaat enerji konusundaki bu yetkinliğini son olarak kömür enerjisi alanına da taşıdı ve Soma'da bir kömür madeni oluşturmak için çalışmalara başladı. Bugüne kadar yer aldığı her projede,

alanında uzman ekibi ve geniş makine parkıyla çalışan Fernas İnşaat, aynı hassasiyeti kömür madeni açma çalışmalarında da gösteriyor. Adı "Kınık Yaylaköy Maden İşletmesi" olarak geçen tesisin galeri açma çalışmalarında, şirketin en büyük yardımcısı ise HİDROMEK marka iş makineleri. Fernas İnşaat, çalıştığı farklı işlerde HİDROMEK'in ekskavatör, silindir, kazıcı yükleyici, greyder ve yükleyici gibi ürün yelpazesindeki tüm ürünleri kullanmasının ardından 2,5 yıl önce devreye aldığı bu maden projesinde de yine HİDROMEK'i tercih etme kararı almış.

Konuyla ilgili olarak görüştüğümüz Fernas İnşaat Mekanik Baş Mühendisi Sabır Nasıroğlu, sağlıklı ve verimli bir kömür işletmesi oluşturmak için gerçekleştirdikleri çalışmaları, projedeki ilerleme durumunu ve bu çalışmadaki tünel tipi HİDROMEK'lerin performansını dergimize aktardı:

Öncelikle Fernas İnşaat'ı ve sizi tanıyabilir miyiz?

Fernas İnşaat Anonim Şirketi, Türkiye'nin en büyük inşaat firmalarından birisi olarak hem altyapı hem de üstyapı çalışmalarında hizmet sunuyor. Ben de halihazırda Fernas İnşaat bünyesindeki Kınık Yaylaköy Maden İşletmesi'nde yer alan makinelerden sorumluyum. Daha önce şirket bünyesinde Gaziantep Nurdagi'daki hızlı tren projesinde çalıştım. Elbistan termik santralinde 200 makine ekipmanla görev aldım. Erzincan Trans Anadolu Doğalgaz Projesi'nde ise atölye şefi olarak hizmet verdim. Her projede çeşitli ve donanımlı bir makine parkıyla çalışıyoruz.

"İlk kömür üretimine 2023 yılının haziran ayında başlamayı hedefliyoruz"

Kömür madeni projeniz ne zaman başladı ve detayları neler?
Yaklaşık 2,5 yıldır madencilik sektö-



Sabır NASIROĞLU / Fernas İnşaat Mekanik Baş Mühendisi

ründeyiz. Çalıştığımız proje, firmamızın sektördeki ilk yeraltı yatırımı olarak öne çıkıyor. Kömür madeni oluşturmak adına hazırlık sürecindeyiz. Çıkarılacak kömürün nakliyesi ve havalandırma için olan galeri çalışmalarımız sürüyor. Şu ana kadar 2.800 metre açtık ve yaklaşık 3.600 metre galerilerimizi sürmüş olacağız. Yüzde 17'lik eğimle ve 10 derecelik açıyla yeraltına iniyoruz. Sonrasında ise kömür almaya başlayacağız. Tüm galeriler sürüldükten sonra panolar komple açılacak. İlk kömür üretimine 2023 yılının haziran ayında başlamayı hedefliyoruz.

Kömür rezervinden bahsedebilir mi-siniz?

Ruhsat sahamızda 100 milyon ton civarında ve kalorisi 3.000 ila 4.000 arasında değişen kaliteli linyit kömürü bulunuyor. Günlük olarak 15 bin ton ve yıllık 5 milyon ton civarı bir üretim hedefimiz var. Çıkacak olan kömürün bir kısmını termik santrale göndereceğiz. Bir kısmını ise zenginleştirme tesisimizde zenginleştirip torbalayarak piyasaya sunacağız.

Böylesi zorlu bir operasyonda ne tür makineler kullanıyorsunuz?

Bu tür bir çalışmada makinenin önce-



likle gücü, yakıt tüketimi ve sonra da servis hizmeti çok önemli. Bir makine işi yapsın, ucuz yapsın, az yaksın ve durmasın. Parkımızı da bu kriterler doğrultusunda seçiyoruz. 5 adedi ekskavator olmakla birlikte toplam 20 adet iş makinesiyle çalışıyoruz. Yer altı çalışmalarımızda en büyük yardımcımız HİDROMEK'ten aldığımız 3 adet tünel tipi HMK 145 LC SR ekskavatorler. 2019 model olan bu ekskavatorlerimiz, günde 3 vardiya, 24 saat aralıksız çalışarak 2,5 yılda 10 bin saate ulaştılar.

“HMK 145 LC SR ekskavatorler günde 3 vardiya, 24 saat aralıksız çalışarak 2,5 yılda 10 bin saate ulaştı”

Tünel tipi ekskavatorlerin klasik ekskavatorlere göre farkları ve avantajları neler?

Tünelde çalışmak daha kompakt ma-

kinelere ihtiyacı artırıyor. Makinelerimiz, normal ekskavatorlere kıyasla daha kompakt olmalarından ötürü daha rahat manevra yapabiliyorlar. Hem kuyrukları daha kısa hem de iki bomlu yapıya sahip. Bu da kamyonlara daha rahat yükleme yapılmasını beraberinde getiriyor. Makinelerimiz hem kırıncı ile hem de kova ile çalışmakta.

Makinelerle ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Tünel, delme patlatma yöntemiyle ilerliyor ve ardından makinelerimiz devreye giriyor. Çıkan toprağı kamyonlara yükledikten sonra, tünelin kesitini düzenli hale getirmek için kırıncıyı devreye alıyoruz. Sonrasında tahkimat yapıp zemin güçlendirilerek ilerleme devam ediyor. 32 metre-kare olarak açılan tünelin genişliğini tahkimatla beraber 27 metrekareye düşürüyoruz. Yani 6,30 metre genişlik ve 4,90 yükseklik kömürün ana çıkış yolu olarak tasarlanıyor.

Kömür üretiminde hangi madencilik metodunu kullanacaksınız?

Modern madencilik yöntemi olan mekanize ayak sistemini kuracağız. Yaklaşık 110 kabuk ve kömür kesme

makinemiz olacak. Kesilen kömür banda aktarılacak yeryüzüne çıkarılacak. Bu operasyon iş gücünü minimize ediyor ve dünyada gelişmiş bir yöntem olarak kabul görüyor.

Peki neden HİDROMEK'i tercih ettiniz?

HİDROMEK hem kullanımından, hem de yerli üretim olmasından dolayı avantajlar sunan bir marka. Bugüne kadar birçok markayı tecrübe ettik. HİDROMEK markasını ise buradaki operasyonumuz dışında farklı çalışma sahalarımızda da tercih ediyoruz. İnşası devam etmekte olan Aydın-Denizli Otoyol projesinde 6 adet 51 tonluk HMK 500 LC HD ekskavator, 3 adet HMK 600 MG motor greyder, 3 adet HMK 640 WL lastikli yükleyici, HMK 130 CS toprak silindiri ve çok sayıda HİDROMEK kazıcı yükleyici kullanıyoruz. HİDROMEK'in ürün çeşitliliğini genişletiyor olması, bizim gibi çok çeşitli makine ihtiyacı olan bir firma için avantaj. Bu kapsamda HİDROMEK'in ürün gamındaki tüm makineler, makine parkımızda yer alıyor. Dilediğimiz zaman yedek parçalarına ulaşabiliyoruz ve servis avantajından yararlanıyoruz. ►►



HEM SAHADA HEM HİZMETTE YENİLİK ZAMANI

Komatsu'nun iki yeni modeli PC210 ve PC500
Temsal İş Makinaları'nın yeni hizmet modeli
Kompetan ayrıcalıklarıyla satışta!

TEMSA İŞ MAKİNALARI
KOMPETAN



BAKIM MALİYETLERİNİZİ SIFIRLAYIN



KOMPONENT GARANTİSİYLE RAHATLAYIN



MAKİNANIZIN 2. EL DEĞERİNİ YÜKSELTİN



ARIZA RİSKLERİNİN ÖNÜNE GEÇİN



OPERATÖR VERİMİNİZİ ARTTIRIN



DİLEDİĞİNİZ AN VIP DESTEK ALIN

Atom Karınca
Yeni PC210

Meydan Okuyan
Yeni PC500

www.komatsu.com.tr/kompetan

MÜŞTERİ İLETİŞİM HATTI
0850 480 1846
www.komatsu.com.tr
iletisim@temsamakina.com
WhatsApp hattı: 0530 918 0 848
komatsuturkiye

TEMSA İŞ MAKİNALARI

KOMATSU

HMK 145 LC SR'nin çalışma performansı için neler söylersiniz?

Öncelikle aynı tipten, başka markalı bir makinemiz yok. Sadece HİDROMEK'in tünel tipi makinesiyle çalışıyoruz. Makineler ihtiyaç duyduğumuz seriliği sunuyor. Çalışmalarımızda farklı zeminlerle karşılaşabiliyoruz. Bazen çok sert, bazen de yumuşak zeminler olabiliyor. Bu doğrultuda HMK 145 LC SR'nin kırma gücünden memnunuz. Aynı zamanda makineler uygun bir yakıt tüketimiyle çalışıyorlar.

Makinelerin güvenlik konusunda belirgin özellikleri neler?

Makinenin kabin tarafında önünde ve üzerinde yer alan muhafazalar, herhangi bir malzemenin düşmesine karşı güvenlik sağlıyor. Ekstra olarak kova piston üzerinde de zarar görmemesi açısından muhafazası bulunuyor. Yukarıdan taramalar sırasında düşebilecek ufak parçalara karşı korunaklı yapıda. Arm silindirin altına olması da olası risklere karşı güvenlik sunuyor.

Servis ve bakım konusunda nelere dikkat ediyorsunuz?

Makinelerimizin servis desteğini İzmir'deki HİDROMEK yetkili servisinden alıyoruz. Rahatlıkla yedek parça temini gerçekleştirebiliyoruz. Makinelerimizin hava filtrelerinin temizliğini düzenli yapıyor, haftada bir yeniliyoruz. Makine bakımları normalde 250 saatte bir yapılır ancak biz ekstra hassasiyet gösteriyoruz. Bu kapsamda bakımları 200 saatte bir yapmayı tercih ediyoruz.



nelerimizin hava filtrelerinin temizliğini düzenli yapıyor, haftada bir yeniliyoruz. Makine bakımları normalde 250 saatte bir yapılır ancak biz ekstra hassasiyet gösteriyoruz. Bu kapsamda bakımları 200 saatte bir yapmayı tercih ediyoruz.

Yaptığınız işte genel olarak güvenlik ne kadar önemli?

Güvenlik bizim için birinci öncelik-

tir. Şantiyemizde güvenlikle ilgili alınabilecek tüm önlemleri alıyoruz ve riske girmiyoruz. Yeraltı maden işletmemizde, kesinlikle kişisel koruyucu donanım olmadan kimseyi yeraltına indirmiyoruz. Herkesin üzerinde takip cihazı bulunuyor. Ferdi kurtarıcı maskeler ve toz maskeleri herkeste mevcut. Lambalar, kulaklık ve çalışma gözlüğü gibi iş güvenliği adına ne gerekiyorsa operatörlerimize sağlıyoruz.

**Operatör
MUSTAFA KAHRAMAN****“HMK 145 LC SR
tünel çalışmalarında
çok avantajlı”**

8 yıllık operatörüm. Maden projemizde 2,5 senedir ekskavatör operatörü olarak çalışıyorum. HİDROMEK'in HMK 145 LC SR tünel ekskavatörünü kullanıyorum. HMK 145 LC SR tünel çalışmalarında çok avantajlı. Dar alanda ve zor koşullarda çalışıyoruz. Yükleme olsun, kırım olsun

dikkat edilmesi gereken çalışmalar. Etrafta da başka çalışmalar olduğu için ekstra dikkat etmek gerekiyor. HMK 145 LC SR boyutları ile diğer standart ekskavatöre kıyasla önemli avantajlar sağlıyor. Makineler ilk geldiğinde tünelde nasıl dönecek diye düşünüyorduk. Kullandıkça, çift bomlu yapısıyla dar alanda rahat çalıştığımızı gördük. Ben makineyi hem kova, hem de kırıcı ile kullanıyorum. Güç ve serilik anlamında bizi tatmin ediyor. Kabin üzerindeki korumalıklar ve arm silindirin altına olması birçok açıdan güvenlik sunuyor. Kabin hem kullanım modları, hem de iyi bir kliması olması açısından konfor sunuyor. Makinemizin hassas bir joystick kullanımı var. Bu sayede ne



Mustafa KAHRAMAN / Operatör

kadar seri veya yavaş gidebildiğini iyi hissediyoruz. Hatta joystickler artık elimiş gibi hissediyorum. ■



Rent2Winn 2022

KİRALAMA VE İKİNCİ EL ZİRVESİ

**ANA SPONSOR****Sponsorlarımız**

Dijital Çözüm Ortağımız / endlessFAIR3

22
Mart

İstanbul
Marriot Hotel Asia

0532 695 15 44 - 0532 760 83 88
www.rent2winn.com

PIRIL İNŞAAT'IN LİMANDAKİ YOĞUN TEMPOSUNU

MST M300LC'LER ÜSTLENİYOR!

Türkiye'nin lider yerli iş makineleri üreticilerinden MST, sunduğu ürün gamıyla birbirinden farklı sektörlerde çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Firma, teleskopik yükleyicileri ve kazıcı yükleyicilerinin ardından, ilk olarak 2017 yılında pazara sunmaya başladığı ekskavatör ürün gamıyla da her alanda boy gösteriyor. Dünya genelindeki inşaat projelerinin yanı sıra liman hizmetleri alanındaki çalışmalarıyla da adından söz ettiren Adana merkezli Pırıl İnşaat, İskenderun'daki Atakaş Limanı'nda, geçtiğimiz yıl içerisinde MST'den aldığı 4 adet M300LC paletli ekskavatör ile günlük 21 saate varan tahmil tahliye çalışmalarına imza atıyor.

► **NAKLİYAT-LİMAN** hizmetleri kapsamında liman terminallerine gelen gemilerin yükleme ve boşaltma işlemleri, özenli ve dakik çalışmayı gerektiriyor. Tahmil tahliye işlemleri olarak adlandırılan bu faaliyetlerde; uzman, dinamik ekibe sahip ve modern teknolojinin gerektirdiği ek ipman ve iş makinelerini kullanan şirketler tercih ediliyor. Bu firmalardan olan Adana Merkezli Pırıl İnşaat, günümüze değin çeşitli limanlarda gerçekleştirdiği çalışmalarla adından söz ettiriyor. Şirketin çalışmalarındaki olmazsa olmaz unsurlar ise iş makineleri. Pırıl İnşaat Genel Koordinatörü Canip Ünal ile faaliyetleri ve MST iş makineleri hakkında konuştuk.

Öncelikle sizi ve Pırıl İnşaat'ı tanıyabilir miyiz?

40 yılı yakın bir zamandır inşaat sektöründe çalışıyorum. 1985 yılında kurulan firmamızda da 98 yılından beri görev almaktayım. Makinelerden personele, satın almadan işin yönetimine kadar geniş bir sorumluluk alanım bulunuyor. Pırıl İnşaat, kurucumuz olan inşaat mühendisi Oğuz Ayhan'ın Afganistan, Irak ve Romanya gibi farklı ülkelerde birçok projelere imza atması eşliğinde

günümüze kadar gelmiş bir firma. İş makinelerinin yoğun olarak kullanıldığı liman sektöründe ise 22 yıldır varız. İsdemir Limanı'nda 19 yıl aralıksız çalışmamızla birlikte, Toros Limanı'nın 3 yıl tahmil tahliyesi, Gübretaş Limanı 5 yıl tahmil tahliyesini gerçekleştirdik. Son 4 yıldır ise Atakaş Limanı'nda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Ayrıca İsdemir'de 6 adet kazıcı yükleyici makinemiz de kiralık olarak çalışıyor.

*“2021 yılını 8 milyon
553 bin tonluk
elleçleme ile kapattık”*

Bu limandaki elleçleme kapasiteniz nedir?

Oldukça yüksek bir performansla çalışıyoruz. Geçtiğimiz yılı 8 milyon 553 bin tonluk elleçleme ile kapattık. Bu kapsamda çoğunlukla ülkemizden ihraç edilen klinger, oksit demir cevheri ve rulo sac; ithal edilen kok kömürü ve linyit elleçliyoruz. Limana 1.000 tondan 200 bin tona kadar gemiler gelebiliyor. Örneğin son olarak

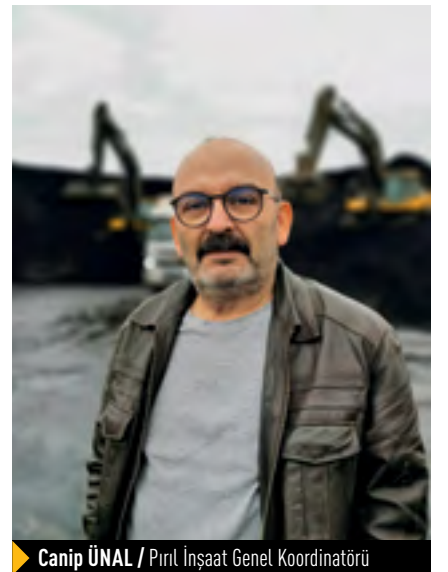
202 bin tonluk boksit madeni yüklemesi gerçekleştirdik. Henüz 4 yıllık bir liman olmasına karşın yoğun çalışan bir nokta. Dolayısıyla bu tür limanlarda aksiyon alırken çözüm ortaklarının iyi seçilmesi gerekiyor.

Tamil tahliye işi zamana karşı verilen bir yarış değil mi?

Her geminin bir yükleme boşaltma süresi var. Bu süreyi yakalamak zorundasınız. Yakalayamadığınız zaman yüksek cezalar ödemek zorunda kalıyorsunuz. Örneğin en küçük bir gemide günlük 10 bin dolar demoraj var. Pırıl İnşaat olarak bu riski biz üstleniyoruz. Hava şartlarından ötürü limanın gemiyi alamamasından kaynaklı bir durum yoksa; personel, iş makinesi eksikliği ya da naklieden kaynaklı tüm gecikmelerden biz sorumluyuz. Ancak bugüne kadar böyle bir gecikmeye sebebiyet vermeden çalıştık.

İş makinesi parkınızdan bahsedermisiniz?

43 adetlik iş makinesi filosuna sahibiz. Bu filo içerisinde yükleyici, ekskavatör, forklift gibi irili ufaklı pek çok iş ve istif makinesi yer alıyor. Ekskavatörde 20 ve 30 ton, yükleyicide ise 14'ten 27 tona kadar makineleri-



Canip ÜNAL / Pırıl İnşaat Genel Koordinatörü

miz mevcut. Ağırlığımız yükleyici olmakla birlikte ekskavatörlerden stok yükseltmede ve gemi ambarlarında vincin alamadığı malzemeyi toparlamada yararlanıyoruz. O an çalıştığımız malzemeye göre de atışman ve ekipman kullanımımız oluyor. Yoğunluk olarak baktığımızda boksit 4 ton/metre-küp iken bu değer kömürde 0,90 ton/metre-küptür. 1,5 metre-küplük orijinal ekskavatör kovasını boksitle çalışırken, bizim imal ettiğimiz 3 metre-küplük kovayı ise kömürle çalışırken kullanıyoruz.

MST iş makinelerini ne zamandır kullanıyorsunuz?

MST bizim uzun süredir takip ettiğimiz bir markaydı. MST yöneticilerden Aydın Karlı'ya duyduğumuz saygı, sevgi ve güvenin de neticesinde marka ile çalışmaya başladık. İlk olarak kazıcı-yükleyicilerini aldık ve büyük bir memnuniyet duyduk. Sonrasında alımlarımızın devamı geldi. Toplamda 6 adet MST kazıcı yükleyiciyi filomuza dahil ettik. Son olarak bundan yaklaşık 8 ay önce 4 adet 30 tonluk olan M300LC model paletli ekskavatör alımı gerçekleştirdik.

“4 yıldır kullandığımız MST kazıcı-yükleyicilerimizin bu zamana kadar hiçbir ciddi arızası olmadı”

Kazıcı-yükleyicilerin ardından ekskavatörde de MST markasını tercih etmeniz sebepleri neler oldu?

Öncelikle yerli olması dolayısıyla Türkiye ekonomisine katkı sağlayan bir marka. Sonrasında ise Gaziantep'te yer alan fabrikalarını ziyaret edip üretim teknolojilerini ve sağladıkları değeri gördüm. Ürünlerin kalitesi de bizi etkiledi. 4 yıldır kullandığımız MST kazıcı-yükleyicilerimizin bu zamana kadar hiçbir ciddi arızası olmadı.

Diğer yandan ürünü satın almamızın ardından bir muhatap bulabilmemiz, servis hizmetinden dilediğimiz zaman faydalanmamız ve yedek parça ihtiyacımız olduğunda temin edebilmemiz çok önemli. Öyle ki el-

zem bir durum olduğunda Gaziantep'ten hemen yola çıkıp bize kadar ihtiyacımız olan parçayı ulaştırıyorlar. Dolayısıyla asıl iş ürünü sattıktan sonra başlıyor. Biz de her zaman bu bilince sahip firmalarla çalışmayı diliyoruz ve MST iş makineleri bu desteği bize sağlıyor.

“Bizim yaptığımız işte kova tırnakları azami 500 saatte değişirdi. M300LC'nin tırnakları 2 kat daha fazla dayandı”

MST M300LC ekskavatörlerinizin performansını nasıl değerlendirirsiniz?

Aslında liman faaliyetlerinde özellikle ambar ve depolarda 20 tonluk ekskavatörlerle çalışılır. Ancak bu tonaj sahalarında küçük kalabiliyor. Çünkü yoğunluğu yüksek malzemelerle çalışıyoruz. Yeni MST ekskavatörlerimiz de günün 21 saati aktif olarak durmadan çalışıyorlar. Makinenin üretildiği malzemeleri ve robotlarla yapılan kaynak işlemlerini de de bizzat yerinde gören biri



olarak, sahadaki sağlam duruşları bizi memnun etti.

Örneğin bizim yaptığımız işte kova tırnakları azami 500 saatte değişirdi. MST M300LC'nin tırnakları 2 kat daha fazla dayandı. Geçtiğimiz yıl aldığımız 4 makineden ilk gelen 2 ekskavatörümüz 2.000 saati geçti. Diğer ikisi ise 1.000 saatteler. Yakıt olarak baktığımızda muadili olan yabancı markalara oranla ortalama yüzde 15 daha az yakıyor. Günde 21 saat çalışan makinelere göre bu yüzde bizim için avantaj. Bu tempoda çalışan bir makinenin 3 litre az yakması, günde 60 litre yapar. 4 adet MST 300LC ekskavatörümüz olduğu düşünülürse günde 240 litre gibi bir tasarrufu sağlamış oluyoruz. Öte yandan makinelerin konforu da operatörlerimiz tarafından oldukça beğenildi. Yüksek performanslı klimasıyla birlikte koltuk ısıtma ve soğutma özellikleri gibi fonksiyonları da yaz-kış memnuniyet sağlıyor.



HARDOX WEARPARTS
Your local Hardox expert for efficient wear parts solution.

GALEN GA

İş makinaları için farklı yeteneklerde ataşmanlar üretir.

İstanbul Yolu 30.Km No:69 06980 Sarayköy Kahramankazan Ankara
Tel: (0312) 815 4694 - 95 Faks: (0312) 815 4616 • galen@galengroup.com.tr
www.galengroup.com.tr

*“Bizim yaptığımız işte kova tırnakları azami
“MST 300LC, muadili
olan yabancı markalara
oranla ortalama yüzde
15 daha az yakıyor”*

MST'nin servis ve yedek parça anlamındaki desteğini nasıl buluyorsunuz?

MST'nin Adana'daki servisinden destek alıyoruz. Yeni ekskavatörlerimizin bakımı için her 250 saatte bir geliyorlar. Makineleri alırken 7/24 ulaşılabilir olma sözü verdiler. Biz de neredeyse 24 saat çalışan bir firma olarak kendilerini 7/24 arayabiliyoruz. Taleplerimize hızlı cevap veriyorlar. Herhangi aksi bir durumda MST'nin daha üst kademe yönetimine de ulaşma şansımız var.

*“MST markası için
meslektaşlarıma
referans oluyor ve
almalarını tavsiye
ediyorum”*

Sizin için ürün kalitesi mi servis desteği mi önce gelir?

Makinelerin verimliliği ve yakıt tasarrufu da önemli elbette ama ihtiyacımız olduğu anda, MST'nin bize hızlı destek sağlaması ve parça temin etmesi bizim için çok daha değerli. Eğer arızadan veya parça eksikliğinden dolayı makine yatıyorsa, makinenin sağlamken olan performansının önemi kalmıyor. O yüzden arıza olduğunda en kısa sürede giderecek ve parça gerektiğinde en kısa sürede temin edecek bir ekibin varlığı çok önemli. MST bize bu desteği sağlıyor. Yaşadığım tüm avantajlar neticesinde de MST markası için meslektaşlarıma referans oluyor ve almalarını tavsiye ediyorum.



Aydın KARLI / MST İş ve Tarım Makinaları A.Ş. Genel Müdürü

**MST İş ve Tarım Makinaları A.Ş.
Genel Müdürü
AYDIN KARLI**

“2003 yılında kurulan firmamız, Ar-Ge'ye, son teknoloji üretim sistemlerine, nitelikli iş gücüne ve kaliteye öncelik vererek, ülkemizin iş ve tarım makinaları alanında ihtiyaçlarını yerli kaynaklarla karşılıyor. Her geçen gün güçlenen ürün hattımız sayesinde hizmet sağladığımız müşterilerimizin portföyü de genişliyor.

Türkiye'nin köklü inşaat firmaları arasında yer alan Pırl İnşaat da bu anlamda bizim açımızdan çok

önemli bir referans oldu. Limanlardaki tahmil tahliye çalışmalarında zamana karşı sürekli bir yarış vardır ve durmak kaybetmek anlamına gelir. Pırl İnşaat, Atakaş Limanı'ndaki faaliyetlerinde sadece makinelerimizin dayanıklılığına, yakıt verimliliğine ve kalitesine değil, satış sonrasında sunduğumuz destek hizmetlerine de güvenerek makinalarımıza yatırım yaptı. Biz de onların ve dünya genelindeki diğer tüm müşterilerimizin bu güvenine layık olmak üzere çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.

Bu röportaj vesilesi ile de Pırl İnşaat'ın sahibi Oğuz Ayhan Bey'e ve Genel Koordinatör Canip Ünal Bey'e teşekkürlerimizi iletiyoruz.” ■



CASE
CONSTRUCTION



İŞİN ÖZÜ, YERLİLİK VE GÜÇ!

Common Rail Motor teknolojisi ve Elektronik Kontrol Ünitesi sayesinde yakıt verimliliğini optimize eden dayanıklı güç aktarma sistemi ile **Yerli üretim Case Kazıcı Yükleyiciler**, size her türlü zemin, iklim ve çalışma şartında yüksek performansı garanti ediyor!



www.casesmakinalari.com
mst@turktraktor.com.tr

444 56 41

Koç

TürkTraktör

CNH

ACARLAR MAKİNE YÖNETİM KURULU BAŞKANI SERKAN ACAR:

PLATFORM SEKTÖRÜ BÜYÜMEYE HAZIR, İHTİYACI DA VAR. ANCAK İSTİKRAR VE GÜVEN BEKLİYOR!

Personel yükseltici platform sektörü, 2018 yılından günümüze önce kur piyasasındaki dalgalanmalar, ardından pandemiyle birlikte baş gösteren ve etkisi giderek hissedilen tedarik problemleriyle karşı karşıya. Tüm bu olumsuzluklara rağmen satışlar özellikle nihai kullanıcılar nezdinde devam ediyor.



► **GEÇMİŞTE ÖZELLİKLE** orta ve büyük ölçekli inşaat projelerinin etkisiyle hızlı bir büyüme temposu yakalayan personel yükseltici platform sektörü, 2018'den itibaren yaşanan bazı yerel ve global gelişmeler sebebiyle görece bir durgunluk dönemine girdi. Bununla birlikte platformlara olan talep, çeşitli endüstriyel uygulamalarda, inşaat çalışmalarında ve AVM gibi kent hayatının içerisinde olan yapılarda devam ediyor. Platform sektörünün öncü kuruluşlarından olan ve sektöre sunduğu ürünlerle önemli bir ürün ve hizmet tedarikçisi olan Acarlar Makine'nin Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Acar ile sektörün geldiği noktayı değerlendirme fırsatını bulduk:

Öncelikle platform sektörü için farklı dinamiklerle geçen son yıllara yönelik genel bir değerlendirme yapar mısınız?

Bu değerlendirmeyi aslında pandemi döneminden bir buçuk yıl öncesine giderek ele almak gerekiyor. Sektörümüz 2018 yılında başlayan finansal krizden olumsuz etkilendi ve kurlardaki ani değişim, platform sektörünü ciddi bir kriz içerisine çekti. Covid'19'un etkisi, kur krizinin yanında hafif bile kaldı. Tabi sektörümüzü de ikiye ayırmak gerekiyor. Acarlar Makine özelinde iki çeşit müşterimiz var. Endüstriyel firmalar, fabrikalar ve AVM'leri son kullanıcı olarak niteliyoruz. Diğer tarafta ise platformları kiralayan müşterilerimiz yer alıyor. Bizler ne 2018 krizinde ne de pandemi sürecinde son kullanıcı tarafında çok fazla olumsuz etkilenmedik. Bununla birlikte nihai kullanıcıların portföyümüzdeki oranı önceden yüzde 30 iken, günümüzde bu oran yüzde 50'leri geçmiş durumda. Kiralama filo müşterilerinin oranı azaldı.

Kiralama faaliyetleri de elbette devam etti. Ancak kiralama sektörü, kur artışından itibaren ciddi bir finansal kriz yaşadı. Çünkü kiralama fiyatları TL iken borçlanmalar dövizle yapıldı. Borçlar iki katına çıkmasına rağmen gelirden hiçbir değişiklik olmadı. İlâveten pandemi etkisi de eklenince sorun devam etti. Bu etkilerle birlikte



Serkan ACAR / Acarlar Makine'nin Yönetim Kurulu Başkanı

kiralama filoları borçlarını ödemekte ciddi anlamda zorlandılar. Neticede bu etki yayıldı ve bizim de satışlarımız düştü. Kimse yatırım yapmadı.

2021 yılı sektör için nasıl geçti?

Zor geçen 2020'nin ardından 2021 yılında kiralama fiyatlarında ister istemez güncelleme yapıldı. Gelirler giderlere biraz daha paralel olmaya başladı. Firmalar da borçlarını ödeyebilecek duruma döndüler. Dolayısıyla 2021'de piyasa toparlanmaya başladı. Keza kiralamaya talep var ve 2022 içerisinde bu alanda da yeni yatırımlar başlayabilir.

Şu an kiralama filolarının aktif kullanım oranı nasıl?

Son derece yüksek. Çünkü kiralamaya yüksek bir talep var ve herkes tam kapasite çalışıyor. Dolayısıyla fiyatlar da güncellendi. Ama bugün yine problem yaşıyoruz. Kiralama fiyatlarından memnunuz desek de yarın döviz yine bir anda artarsa bunu fiyata yansıtmak zor olacaktır. Bu tür durumlar önümüzü görmemizi ve plan yapmamızı engelliyor. Sonuçta makine dövizle satılsa bile döviz borçlanmamamız gerekiyor. 2018 yılı öncesi ise böyle bir sorunumuz yoktu. Kur artışları olağan seyrediyordu ve bir





sonraki yıl için kurun ne kadar yükseleceği kestirilebiliyordu. Neticede önünüzü görürseniz planınızı gelirinizi giderinizi ona göre ayarlarsınız.

Bu durumda platform sektörünün beklentisi nedir?

Platform sektörü büyümeye hazır, ihtiyacı da var. Fakat istikrar ve güven bekliyor! Çünkü talep var ve filolar talebi karşılamakta zorlanıyor. Fakat yeni yatırım yapmak da güven ve istikrarla alakalı bir durum. Diğer bir sorun da finansman. Yüzde 30 olan faiz hiçbir yerde aniden yüzde 20'ye inmez. Fakat ülkemizde bazen bu yaşanıyor ve bu güvensizlik yatırımcıyı zorluyor. Daha önceleri yüzde 100 enflasyon oranlarının olduğu zamanlar da yaşandı. Ancak karlı ticaret yapılıyordu çünkü neyin ne olduğunu biliyordunuz. Kısacası bilmemek zor.

“2021’de yaklaşık 1.500 adet yeni makine satışı gerçekleşti”

Geçen sene için platform pazarı rakamsal olarak nerelerdedi?

2021’de yaklaşık 1.500 adet yeni makine satışı gerçekleşti. En iyi yıllarda bu rakam 2.200’leri görmüştü. Geçen yıla göre oldukça iyi bir rakam olduğunu söyleyebilirim. Bu yıl kiralama firmalarının borçlulukları azalacak. Bu kapsamda yüzde 20’den yüzde 50’ye kadar büyümeler bile yaşanabi-

lir. Ancak bunun için yatırımcı güveni olması gerekiyor. Önümüzdeki yıl yatırım ve büyüme etkisini daha fazla görebiliriz diye düşünüyorum.

Sektördeki kiralama filosunun toplam 12 binlerin üzerinde bir rakama ulaştığını tahmin ediyoruz. Geçtiğimiz dönemde yeni yatırımlar ertelendiği için kiralama filolarının ortalama yaşı da arttı. Birkaç yıl önce maksimum 7-8 yaş makineleri konuşurken zaman içerisinde 10’a ve 15’e kadar çıktı.



“Hammadde bulunamıyor ve fiyatlar artıyor”

Sektörde makine tedarikinde sorun yaşanıyor mu?

Önceden fazla yoktu ancak bu sene yaşanmaya başladı. Dolayısıyla 2021’de yüzde 10’dan fazla büyüme zor. Yeni siparişlerin teslimatlarının bir yıl sonra yapılması konuşuluyor. Aslında platform sektörünü de içine alan genel bir sorun yaşanıyor. Pandemiyle birlikte başlayan ve artan global bir kıtlık söz konusu. Hammadde bulunamıyor, fiyatlar artıyor ve üretim yapılamıyor. Örneğin demirin fiyatı bir yılda yüzde 60 oranında arttı. Önümüzdeki dönemlerde her şeye erişimin daha da zorlanacağını düşünüyorum. Hem fiyatlar artmaya devam edecek hem de ürünler yetişmeyecek. İnsanların satın alma gücünün düşmesi genel anlamda da refah seviyesini olumsuz etkileyecektir. Bana göre insanlar daha az tüketecekler ve ürüne erişim zorlaştıkça bunun olması da kaçınılmaz. Dünyadaki var olan kaynaklar insanlara artık yetmiyor.

“Büyük çapta proje olmaması, büyük bomlu makinelere talebi ister istemez düşürüyor”

Satışlarda makaslı platformların ağırlığı devam ediyor mu?

Güncel ekonomik gelişmelerden dolayı birtakım değişimler oldu. Büyük makinelere eskisi kadar yatırım yapılmıyor. Havalimanı, baraj inşaatı veya termik santral gibi büyük çapta projelerin olmaması, büyük bomlu makinelere talebi ister istemez düşürüyor. Yüksek fiyatlı ürünlere yatırım istahının olmaması da buna etkindir. Akülü makaslı platformların toplam satışlarıdaki payı 2021’de daha da arttı. Bu kapsamda 2020’ye kıyasla en az yüzde 20 daha fazla akülü makas satıldı. ■

rb RITCHIE BROS.

SİZİN EKİPMANINIZ, BİZİM UZMANLIĞIMIZ.



Ritchie Bros., ekipmanınız kullanım ömrünün hangi noktasında olursa olsun ondan en iyi şekilde yararlanmanıza yardımcı olacak güvenilir ortağınızdır. Makine satın almak, satmak, finanse etmek, bakımını yapmak veya değerini öğrenmek istediğinizde yanınızda.

Dünyanın en büyük, açık canlı müzayede şirketinden küresel çevrimiçi satış kanalları ağına kadar Ritchie Bros. bugün bir müzayede şirketinden çok daha fazlasıdır. Gelişimimiz, gücünü müşterilere daha fazla seçenek sunma arzusundan alır. Heyecan verici çevrimiçi müzayedelerimizin yanı sıra pazar trendi bilgileri, filo yönetimi desteği, finansman önerileri, lojistik hizmetleri ve çok daha fazla hizmet sunuyoruz. Başka bir deyişle, yalnızca satış yapmanıza yardımcı olmaktan çok daha fazlasını sunmak istiyoruz. İşletmenizin ilerlemesine, gelişmesine ve büyümesine yardımcı olmak istiyoruz. Ritchie Bros. ile ortak olduğunuzda, başarınıza yatırım yapan bir ortakla çalışıyor olursunuz. Ekipman pazarını biliyoruz ve hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olmak için sizinle birlikte çalışırız.



Daha fazla bilgi için bizimle iletişime geçebilirsiniz:



Hasan Er
Türkiye
her@ritchiebros.com
0533.763.1170

rbauction.com.tr/sell



CASE

CONSTRUCTION

20 TON SINIFININ YÜKSEK PERFORMANSLI VE EKONOMİK EKSKAVATÖRÜ: CX210C

Case'in C serisi paletli eksavatör grubunun 20 ton sınıfındaki modeli CX210C, common rail elektronik yakıt enjeksiyon sistemi ve turbo intercooler hava emiş sistemi ile donatılan, güçlü Isuzu motor sayesinde kullanıcısına yüksek performansı ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor.

► **OPERATÖR** konforunu ve yüksek performansı odağında tutan CASE'in güvenilirliğini kanıtlamış Akıllı Hidrolik Sistemi ve ergonomik makine kontrolü ile CX210C model ekskavatörlerin, tüm çalışma periyotlarında

yüksek güç ve yakıt tasarrufu deneyimi yaşattığı belirtiliyor.

Otomatik, Ağır ve Süper olmak üzere 3 farklı çalışma modu bulunan CX210C ile kullanıcılar, mekanik bir

ayarlar gerektirmeden 10 farklı ataşman debi ayarını operatör ekranına kaydedebiliyor ve kendi uygulamaya koşullarına uygun çalışma modunu seçerek ideal üretkenliği elde edebiliyorlar.

CX210C paletli ekskavatörlerin son derece verimli enerji yönetimi sağlayan 5 ayrı enerji tasarruf kontrolü şöyle sıralanıyor:

- Hidrolik yağ akışının elektronik olarak kontrol ederek motorun aşırı yüklenmesini önleyen tork kontrolü
- Bom indirme işlemlerinde ve kule dönüş esnasında motor hızını düşürerek arada yakıt tasarrufunu arttıran Bom Ekonomi Kontrolü



YERLİ B SERİSİNİN SERVİS KOLAYLIĞINI DENEYİMLEYİN!



NEW HOLLAND
CONSTRUCTION

Yetkili teknisyenleri ve Türkiye çapında yaygın servis noktaları ile New Holland Kazıcı Yükleyiciler'de bakım ve servis işleriniz hızlı ve çok kolay!



- Kule dönüş esnasında en ideal hidrolik yağ akışı ve basıncı sağlayarak hidrolik güç dağılımını optimize eden Kule Dönüş Tahliye Kontrolü
- Kazma ve tesviye işlemleri sırasında otomatik hidrolik basınç ayarı sağlayan ve yakıt sarfiyatını azaltarak operatör için daha üstün bir kazı kontrolü yaratan Levye Hareket Kontrolü
- Makinenin faaliyet durumunu joystick hareketlerinden algılayarak kabin içerisinden kolaylıkla devreye alılabilen rölanti fonksiyonları;

Otomatik Rölanti: Fonksiyon ekrandaki düğme ile etkinleştirilirse, joystick veya pedallar 5 saniye kullanılmadığında motor devrini düşürüyor.

Otomatik Motor Kapama: Motor rölanti devrinde belirli bir süre çalıştıktan sonra yakıt tasarrufunu optimize etmek için otomatik olarak kapatılıyor.

OPERATÖRLER KONFORLU VE GÜVENLİ ŞEKİLDE İŞİNE ODAKLANABİLİYOR

CX210C model ekskavatörler, uzun süreli çalışmalarda operatörün konforunu maksimum seviyede tutmak adına birçok ergonomik ve teknolojik özellik barındırıyor. Daha güvenli bir çalışma ortamı sağlamak için geliştirilen 7 inç ölçüsündeki LCD ekran ile operatör birçok veriyi anlık olarak ekran üzerinden izleyebiliyor ve kırıcı debi ayarını seçebiliyor.

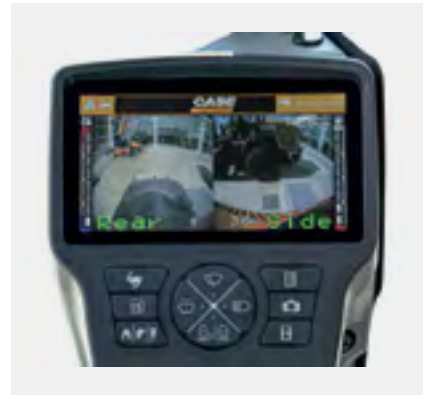
Standart olarak sunulan arka ve sağ yan kameralar ile çalışma sahasına daha iyi hâkim olabiliyor.

Operatörün rahatlığı için gürültü ve titreşim seviyelerini düşüren yeni silindir yastıklamaları, ayarlanabilir hava süspansiyonlu koltuk ve joystick sistemi ile kullanıcılar kendilerine en uygun kullanım pozisyonunu kolaylıkla belirleyebiliyor. Önceki modellere göre %25 daha fazla hava akımı sağlayan ve yüksek soğutma performansına sahip dijital klima ile her iklim şartına uyum sağlayacak şekilde konforlu bir çalışma ortamı yaratılıyor.

CX210C kabini, ilave tavan üstü korumaya ızgarası ile operatöre ekstra korumaya avantajı sağlıyor. Ayrıca müşteri ihtiyacına göre ağır veya hafif hizmet tipi ön cam koruma barları da opsiyonel olarak sunuluyor.

BAKIMLAR DAHA SEYREK VE KOLAY

CX210C model ekskavatörlerde daha kolay temizlik ve verimli soğutma işlemleri için radyatörler yan yana konumlandırılmış. Otomatik yakıt kesme özelliğine sahip yakıt transfer pompası, düzenli dolumlarda bekleme sürelerini azaltıyor. Tüm filtreler ve periyodik kontrol noktaları en uygun şekilde gruplandırılmış ve tüm bakım işlemleri zemin seviyesinden kolaylıkla gerçekleştirilebiliyor. Kova bağlantısı hariç kazıcı grubu üzerindeki diğer bağlantı noktalarında standart olarak sunulan EMS burçlar, makinenin bakım aralıklarını uzatarak günlük ve haftalık bakım sürelerinin azalmasını sağlıyor. ■



kım aralıklarını uzatarak günlük ve haftalık bakım sürelerinin azalmasını sağlıyor. ■



TEMSA İŞ MAKİNALARI'NDAN EZBERLERİ BOZAN KİRALAMA ÇÖZÜMLERİ



- ✓ Hızlı teknik servis desteği
- ✓ İhtiyaca göre farklı tonajlı makinalarla değişim imkânı
- ✓ Projelere ve filolara özel teknik ekip
- ✓ Yeni ve düşük çalışma saatli makina parkı
- ✓ Temsa İş Makinaları güvencesi

Detaylı bilgi www.komatsu.com.tr adresinde.

MÜŞTERİ İLETİŞİM HATTI
0850 480 1846
www.komatsu.com.tr
iletisim@temsamakina.com
WhatsApp hattı: 0530 918 0 848
f i y t in komatsuturkiye

TEMSA İŞ MAKİNALARI

KOMATSU®

BORUSAN

CAT

**Borusan Makina ve Güç Sistemleri**

Meclis-i Mebusan Cad. No:35-37 Salıpazarı Beyoğlu - İST.
0212 393 55 00 www.bmg.com.tr

444 1 228 KULAGIMIZ SİDE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
DOZER	CATERPILLAR	D7E	2018	7.610
GREYDER	CATERPILLAR	140GC	2019	4.195
GREYDER	CATERPILLAR	140M	2015	5.185
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2021	2.996
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	950GC	2021	3.152
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KAWASAKI	90ZV-2	2010	25.300
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-5T2A	2007	28.080
MİKRO YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	246D	2014	5.630
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336	2020	3.102
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336	2020	4.230
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	320D L	2014	8.470
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	329DL	2014	7.205
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	336GC	2021	1.336
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	345B	2003	20.855
PALETLİ EKSKAVATÖR	CATERPILLAR	345GC	2020	3.344
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC550LC-8	2013	10.393

TEMSA İŞ MAKİNALARI

**Temsa İş Makinaları İmalat Paz. ve Satış A.Ş.**

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

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CATERPILLAR	962H	2012	21.138
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-6	2014	9.398
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	KOMATSU	WA430-6	2020	2.518
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC700LC-8	2017	7.530
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC210-10MD	2020	1.485
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC210-10MD	2020	1.850
PALETLİ EKSKAVATÖR	KOMATSU	PC130-8	2021	550

TürkTraktör 2.EL



Koç

CNH INDUSTRIAL

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



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	580ST	2020	1.500
KAZICI YÜKLEYİCİ	CASE	580ST	2020	1.600
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	1021F	2017	10.661
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2017	15.300
MİNİ EKSKAVATÖR	CASE	CX36	2010	7.300
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX350C	2016	6.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX130	2014	11.100
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2015	15.076

Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.

İçindekiler'e dön

A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP

YOL İNŞAAT UZMANLARI,
TEMELDEN İTİBAREN

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

İki endüstri lideri güçlerini birleştirdiğinde, yol yapımcıları için büyük şeyler olur. Kazıdan tesviyeye, frezelemeye, asfaltlamaya, tüm yol yapımı ihtiyaçlarınız için tek elden ekipman tedarikçiniz. Ve bununla kalmıyor. İşinizde ilerlemeniz için ihtiyaç duyduğunuz teknolojiye, desteğe ve hizmete ayrıcalıklı erişim elde edersiniz. Bir sonraki seviyeye ulaşmaya hazır mısınız? **Bugün bayinizle iletişime geçin.**



JOHN DEERE

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti • Bahçelievler Mah Ankara Cad. No. 223

Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com

www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
1	ABDÜLKADİR ÖZCAN	Pettas, Starmaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 309 30 30	www.abdulkadirozcan.com.tr					•				•
2	ACARLAR MAKİNE	Haulotte Group, Omme Lift, Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 581 49 49	www.acarlarmakine.com			•				•		
3	ACR PLATFORM	Rent Rise	0216 970 50 70	www.rentrise.com.tr			•			•	•		
4	ADV MAKİNE	FM Gru S.R.L.	0216 580 86 12	www.advmakine.com.tr		•							
5	AKEM GROUP	Raimondi Cranes, Maber	0216 361 13 52	www.akemgroup.com		•	•						
6	AKM İŞ MAKİNALARI	EIK Engineering, Prime Tech, Petzolato, Foeck, Cleanfix	0216 518 03 00	www.akmismakinalari.com					•				
7	ALFATEK	Sandvik, Schwing Stetter, Rammer, Soosan	0216 660 09 00	www.alfatekturk.com	•								
8	ALİMAR	Mitsubishi, Euro Energy	0312 384 15 80	www.alimar.com.tr		•			•				
9	ALTA VİNÇ	Tornello Gru	0216 456 30 38	www.altavinc.com			•						
10	ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 341 45 30	www.ansanhidrolik.com.tr			•	•					
11	ARLİFT	Skyjack, Niftylift, Dalian	0212 671 19 21	www.arlift.com		•	•	•					•
12	ARSER	Still	0216 420 23 35	www.still-arser.com.tr		•				•	•	•	•
13	ASCENDUM MAKİNA	Volvo İş Makinaları, SDLG iş makinaları,TEREX bekoloder ve kaya kamyonları, Metso mobil kırıcı ve eleme makinaları, Sany paletli vinç ve forekazık makinaları	0216 581 80 00	www.ascendum.com.tr	•				•	•	•		
14	ATILLA DURAL	Liebherr, Alimak, Altec,	0212 280 98 99	www.atiladural.com			•	•		•			•
15	ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 581 05 81	www.atlascopco.com.tr	•				•	•	•		
16	AYTUĞLU DİZEL	FP Diesel, Cummins, PAI Industries, Pro Power Product	0216 410 80 52	www.aytuglu.com							•		
17	BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima, The Böcker	0216 494 55 27	www.kulevinc.com			•	•		•			
18	BETONSTAR	Betonstar	0232 868 56 00	www.betonstar.com	•						•		
19	BENİM FİLOM	Benim Filom	0850 210 56 00	www.benimfilom.com						•			
20	BORUSAN MAKİNA ve GÜÇ SİSTEMLERİ	Cat, Metso, Genie, Mantsinen, CDE, SEM, Exxon Mobil ve MaK	444 12 28	www.bmgs.com.tr	•		•	•	•	•	•	•	•
21	BOSKAR	Caterpillar, Tennant, Baumann	0216 417 81 89	www.boskar.com.tr		•					•		
22	BRISA	Bridgestone, Lassa, Otopratik	0212 385 84 50	www.brisa.com.tr					•				
23	CERMAK	Takeuchi	0212 671 57 44	www.takeuchi.com.tr	•				•		•		
24	CEYLİFT	Ceylift	0322 394 39 00	www.ceylift.com		•							
25	CEYTECH	Ceytech	0322 394 39 00	www.cey-tech.com					•				
26	CEYTREYLER	Ceytreylar	0322 394 39 00	www.ceytreyler.com				•					
27	ÇELİKBİLEK MAKİNE	Bestlift, Kito, Lifter, Airpes,	0212 222 01 56	www.celikbilekmak.com.tr		•			•				
28	ÇESAN	Çesan	0312 267 05 00	www.cesanas.com	•					•			
29	ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar, Subaru, C.E.E.I., Zob, Kintowe, Orlaco	0212 482 78 18	www.cozum-makina.com							•		



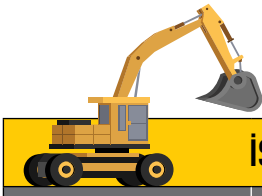
FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
30	ÇUKUROVA ZİRAAT	Çukurova	0216 625 15 00	www.cukurovaziraat.com.tr	•	•			•	•	•		•
31	DAS OTOMOTİV	Terex, Genie, Cimolai, Bronto, Manitex, Ormig	0216 456 57 05	www.dasoto.com.tr	•		•	•		•			
32	DELKOM GRUP	Delkom	0312 354 13 84	www.delkom.com.tr							•		
33	DEVİRAN KEPÇE	Devran	0212 278 47 63	-					•				
34	ELS LİFT	Els	0224 241 30 90	www.elslift.com			•						
35	EMSAMAK	Junjin, P&V, Bulroc, Vibro, Fadroma	444 24 49	www.emsamak.com	•				•		•		
36	ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Bell, Tadano, Dynapac,CT Power, Mitsubishi, FPT TCM, Tailift, Palfinger,HBM Nobas,Hitachi Sumitomo,Xilin,Tana	0216 446 64 64	www.enka.com.tr	•	•	•	•	•		•	•	•
37	ERKE GROUP	PTC, IHC, Sem, Leffer, Saici, Locatelli, Fuwa, Faresin, Grindex, Toyo, Compair	0212 360 35 35	www.erkegroup.com	•		•	•	•	•	•	•	
38	ERKOM	Everdigm, Mine Master, GHH, Famur, Hazemag, Turbosol, Rotair, Sunward, Shantui	0312 354 93 00	www.erkom.com.tr	•		•		•		•		•
39	ESSA GRUP	Parker Plant, Power Curbers, Roadtec, Power Pavers	0312 386 09 20	www.parkerturkiye.com	•								
40	FORD	Ford	444 36 73	www.ford.com.tr				•					
41	FORMAK	Formak, Baoli	0216 452 68 60	www.formakforklift.com		•				•			
42	FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Backhus, Ardelt, Kröger, PDI	0212 393 24 00	www.forsen.com.tr			•		•				
43	GALEN GROUP	Galen, Metalon	0312 815 46 94	www.galengroup.com.tr		•			•		•		
44	GAMA	Zoomlion, Lonking, Mustang,PrimeTech, Manitex Liftking, EP	0312 248 42 00	www.gama.com.tr	•	•	•						
45	GOODYEAR	Goodyear	0212 329 50 50	www.goodyear.com.tr					•				
46	GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 267 09 94	www.goker.com.tr	•						•		
47	GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Gürüş, Furukawa	0216 305 05 57	www.gurisendustri.com	•				•		•		•
48	HAMAMCIOĞLU	Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan	0216 394 32 10	www.hamamcioglu.com	•				•		•		•
49	HASEL İSTİF MAK.	Linde, Combilift, Kobelco	0850 550 0 444	www.hasel.com	•	•			•	•	•		
50	HASEL İŞ MAK.	Hyundai	0850 260 04 04	www.hasel-hyundai.com	•						•		
51	HCS MAKİNA	Liebherr	0216 492 57 51	www.hcs-liebherr.com.tr			•						
52	HİDROKON	Hidrokon	0332 444 88 11	www.hidrokon.com			•						
53	HİDROMEK	Hidromek	444 64 65	www.hidromek.com.tr	•				•		•		
54	HYTSU	Hytsu	0232 877 00 44	www.hytsuforklift.com.tr		•				•	•		
55	İMER-L&T	Imer-L&T	0382 266 23 00	www.imer-lt.com.tr	•								
56	İMİ	Venieri, Astec, Arjes, GF Gordini	0312 425 10 06	www.imi.biz.tr	•								
57	İLKERLER	Allison Transmission, Omega, Federal Power, CVS Ferrari, Stanadyne, Delphi	0212 576 80 80	www.ilkerler.com		•			•		•		•
58	İNAN MAKİNA	MTB	0212 549 25 00	www.mtbbreakers.com	•		•		•		•		



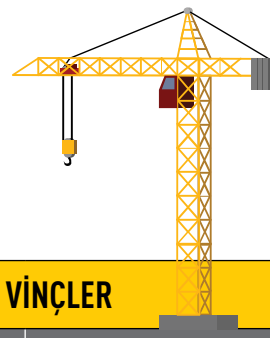
	FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
					İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
59	İŞMAKTAŞ MAKİNA İMALAT	Genie Teleskopik Handler, Hammer srl, Bigleopart, Mozelt	0216 518 03 00	www.ismaktas.com			•	•			•			
60	JUNGHEINRICH	Jungheinrich	444 58 64	www.jungheinrich.com.tr		•					•			
61	KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Merlo, Thwaites, JLG	0216 593 93 00	www.kalemakina.com.tr	•					•		•		
62	KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, RTG, Klemm, Prakla, Goldhofer	444 24 94	www.karun.com.tr	•		•			•		•		
63	KARYER TATMAK	Bomag, Cifa, Casagrande, Jlg Heli, Lintec, IPC Gansow, Bucher	0216 383 60 60	www.karyer-tatmak.com	•	•		•			•	•		
64	KAYAKIRANLAR	Msb	0216 466 41 22	www.msbkircilar.com						•				
65	KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 395 46 59	www.kentselmakina.com	•					•		•		
66	KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo, Red Rhino	0216 527 89 91	www.koza-is.com	•									
67	LASZIRH	Laszirh	0212 771 44 11	www.laszirh.com						•		•		
68	LIEBHERR	Liebherr	0216 453 10 00	www.liebherr.com	•		•					•		
69	MAATS	Manitou, D'avino, MRT, Doosan, Atlas Weyhausen, DitchWitch, Mustang	0312 354 33 70	www.maats.com.tr	•	•		•			•	•		
70	MST İŞ MAKİNALARI	Mst	0216 453 04 00	www.mst-tr.com		•					•	•		•
71	MAKLİFTSAN	Hangcha	444 65 53	www.makliftsan.com.tr		•					•	•	•	•
72	MEKA	Meka	0312 397 91 33	www.meka.com.tr	•							•		
73	MERCEDES	Mercedes	0212 867 30 00	www.mercedes-benz.com.tr					•			•	•	•
74	METALOKS	Metaloks	0312 394 16 92	www.metaloks.com.tr						•	•	•		
75	MICHELIN	Michelin	0212 317 52 62	www.michelin.com.tr						•		•		
76	MTU	MTU	0212 867 20 00	www.mtu-online.com						•		•		
77	MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Prreundt, Goo-Far	0216 459 69 02	www.mundesmakina.com										•
78	NET MAK	Netlift, Netinox, GrabiQ	0216 364 24 00	www.netmak.com.tr		•		•	•		•		•	
79	OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 365 58 91	www.ommuhendislik.com.tr						•	•	•	•	•
80	OYMAN MAKİNA	Oyman	0462 711 24 25	www.oymanmakina.com.tr	•				•	•		•		•
81	ÖZİSMAK	Heli, Ferrari, SMZ, Nova	0212 549 13 39	www.ozismak.com		•	•	•		•	•	•		
82	ÖZKARA HİDROLİK	Eurocomach, Faresin, MDB	0312 354 27 33	www.ozkarahidrolik.com	•							•		
83	POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertk.com.tr								•		
84	PAGE	Dillinger Hütte, Slepner, Durel, Yokohama, Dufendofin	0216 574 44 97	www.page-ltd.com						•		•		
85	PAKSAN	Paksan	0262 433 24 53	www.paksan.com			•	•		•		•		
86	PAKSOY	Topcon Sokkia	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr										•
87	PALME MAKİNA	Palme	0216 466 04 78	www.palmemakina.com	•					•	•			



	FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI									
					İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
88	PENA MADEN	Normet, Schopf, TM, Betek, DSI, Mitsubishi, Protan, MineArc, Nokian, Nordic Lights, Enelex	0312 443 00 70	www.penamaden.com	•					•		•		
89	Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•		•		•		•			
90	PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 735 10 00	www.putzmeister.com.tr	•					•		•		•
91	QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com		•						•		
92	REKARMA	Crown, Avant, Leguan, JMG, Dynaset, Ron, Mahr, Rekarm	0216 593 09 42	www.rekarma.com.tr	•	•	•	•		•		•		
93	RENAULT	Renault	0216 524 10 00	www.renault-trucks.com.tr					•			•		
94	TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr					•			•	•	
95	SANDVIK	Sandvik	0216 453 07 00	www.sandvik.coromant.com								•		
96	SCANIA	Scania	0262 676 90 90	www.scania.com.tr					•			•	•	
97	SITECH	Trimble	0216 250 00 01	www.SITECH-eurasia.com										•
98	SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb, Powerscreen, Rubble Master, Vibromax	0216 352 00 00	www.sif-jcb.com.tr	•					•		•		
99	SİLVAN SANAYİ	Silvan	0216 399 15 55	www.silvansanayi.com						•				
100	SOLİDEAL	Solideal	0216 489 15 00	www.solideal.com.tr						•	•			•
101	TEKNİKA	Clark	0212 250 25 50	www.teknikatas.com.tr		•				•	•	•	•	•
102	TEKNOMAK	Ammann, Teknomak	0312 815 14 69	www.teknomak.com.tr	•					•	•			•
103	TEMSA İŞ MAKİNALARI	Komatsu, Dieci, Omg, Terex Finlay, Volvo Kamyon, Crown	0216 544 58 01	www.temsaismakinalari.com	•	•			•	•	•	•		
104	TERA MÜMESSİLLİK	Jaso, Goian	0216 508 18 00	www.teramak.com.tr			•	•						
105	TETAŞ	Chery	0212 866 91 00	www.tetasmakina.com	•	•								
106	TGM KULE VİNÇ	Tgm	0380 553 74 14	www.tgmkulvinc.com			•				•	•		
107	TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr		•					•			
108	TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Fuchs, Iteco, Mafi, Carer, Mtg	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•		•			•	•		
109	TÜNELMAK	Tünelmak	0216 561 09 90	www.tunelmak.com.tr	•				•	•		•		
110	TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 233 33 33	www.turktraktor.com.tr	•					•		•		•
111	UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Dressta	0216 425 88 68	www.uygunlar.com	•	•	•			•		•		
112	UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com			•							
113	UP MAKİNE	ELS, Palazzani, Mighty Crane, ATN, France Elévateur, Faraone	0224 241 30 90	www.upmakine.com				•			•	•		
114	VOLVO PENTA	Volvo	0216 655 75 00	www.volvopenta.com								•		
115	WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 574 04 74	www.wackerneuson.com.tr	•					•		•		
116	WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 485 39 39	www.wirtgen-group.com/ankara	•					•		•		



KİRALAMA FİYATLARI



İŞ MAKİNELERİ		
ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK (hp, ton)	AYLIK (Euro)
LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER	50 - 149 hp	2.000 - 3.000
	150 - 249 hp	3.000 - 6.000
	250 - 400 hp	3.250 - 8.000
MİNİ YÜKLEYİCİLER	2 - 3 ton	1.500 - 2.500
BEKOLU YÜKLEYİCİLER	70 - 115 hp	1.200 - 1.500
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLER	10 - 15 m	2.500 - 4.000
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1 - 20 ton	1.500 - 3.000
	20 - 30 ton	3.000 - 4.500
	30 - 40 ton	5.000 - 7.000
	40 - 50 ton	6.500 - 9.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15 - 25 ton	2.500 - 4.000
GREYDERLER	125 - 150 hp	4.000 - 5.000
	150 - 200 hp	5.500 - 6.500
DOZERLER	250 - 350 hp	8.000 - 10.000
	350 - 450 hp	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	
Akülü Makas	
6 - 8 Metre	1.800 - 1.980 ₺
10 Metre	2.000 - 2.200 ₺
12 Metre	2.200 - 2.420 ₺
14 Metre	2.500 - 2.750 ₺
16 Metre	4.000 - 4.400 ₺
Dizel Makas	
12 Metre	5.000 - 5.500 ₺
14-15 Metre	6.000 - 6.600 ₺
18 Metre	7.500 - 8.250 ₺
22 Metre	14.000 - 15.400 ₺
Akülü Eklemli	
15 Metre	6.500 - 7.150 ₺
Dizel Eklemli - Teleskop	
16 Metre	7.000 - 7.700 ₺
18 Metre	8.000 - 8.800 ₺
20-21-22 Metre	10.000 - 11.000 ₺
26 Metre	13.000 - 14.300 ₺
41 - 43 Metre	25.000 - 27.500 ₺
Paletli	
18 - 19 Metre	12.000 - 13.200 ₺
20 - 22 - 23 - 24 Metre	16.000 - 17.600 ₺
30 Metre	20.000 - 22.000 ₺
36 Metre	25.000 - 27.500 ₺



FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR			
ARAÇLAR	KAPASİTE	GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
DİZEL FORKLİFTLER	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.000
LPG/BENZİNLİ FORKLİFTLER	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.050
AKÜLÜ FORKLİFTLER	0 - 2 ton	55 - 65	800 - 900
	2 - 3,5 ton	75 - 85	1.050 - 1.150
	3,5 ton üzeri	95 - 105	1.350 - 1.450
AKÜLÜ TRANSPALETLER	500 - 2.000 kg	20 - 30	250 - 350
	2.000 kg üzeri	25 - 35	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."

5 KADEMELİ BOM SİSTEMİ
ZİNCİR TAHRİKLİ BOM YAPISI
SERVO JOYSTICK KONTROL
SWAY: ŞASI YANAL Dengeleme Sistemi
ÇATAL YANA KAYDIRMA VE ÇABUK ATAÇMAN
DEĞİŞİM ÖZELLİĞİ



METRE

540-200 SWAY'LE TELESKOBİK YÜKLEYİCİLERDE
ROTASYONSUZ YENİ YÜKSEKLİK



sif.com.tr



Bobcat® | HASEL



**BOBCAT'IN TELEHANDLERİ
MİNİ YÜKLEYİCİSİ
MİNİ EKSKAVATÖRÜ
ŞİMDİ HASEL GÜVENCESİNDE!**



İLETİŞİM HATTI

0850 260 04 14

hasel-bobcat.com