

➤ ENKA PAZARLAMA'DAN BECHTEL-ENKA'YA SIRBISTAN'DA GÜÇLÜ DESTEK

➤ ZOOMLION TÜRKİYE Yeni genel merkezi İstanbul'da açıldı

➤ KALTUN MADEN ve BORUSAN CAT Kadın iş makinesi operatörleri için güçlerini birleştirdi

➤ İş makineleri sektöründe son yılların en yüksek satış rakamı



**Boom
360**

**Sesli Arıza Tespiti
ekspertizin en kolay hali.**

**QR kodu okutarak Boom 360'ı indirin
ve kayıt olun, hep yanınızda olalım!**



Hemen İndirin
Google Play

Hemen İndirin
App Store

**DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ**

444 1 228

İLETİŞİM MERKEZİ VE WHATSAPP HATTI borusancat.com



BORUSAN

CAT



BİZİM DESTEĞİMİZ İŞLETMENİZİN TAM KALBİNDE.

Filonuz 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



YOL İNŞAAT UZMANLARI, TEMELDEN İTİBAREN

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

İki endüstri lideri güçlerini birleştirdiğinde, yol yapımcıları için büyük şeyler olur. Kazıdan tesviyeye, frezelemeden asfaltlamaya, tüm yol yapımı ihtiyaçlarınız için tek elden ekipman tedarikçiniziz. 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

OEM HİDROLİK YEDEK PARÇA

BASS
SPARE PARTS



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

[parcaci](#)



Sayı 132 - Eylül 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.



Kıymetli makineler

► **EKONOMİLERİ** canlandırmak üzere başta ABD ve Avrupa Birliği olmak üzere hemen her ülke tarafından uzun bir süredir piyasaya enjekte edilen aşırı miktardaki para, salgının sona ermesiyle birlikte yaşanan aşırı taleple de birleşince, küresel anlamda ciddi bir enflasyona sebep oldu.

Ülkemizdeki durum ise bunun biraz daha ötesine geçti ve uzun yıllar sonrasında yeniden üç hanelere yaklaşan bir enflasyonla tanıştık. Düşük mevduat faizlerinin de etkisiyle kendine adres bulamayan piyasadaki para önce dövize, bu alanda alınan önlemlerden sonra ise gayrimenkul, otomobil ve kısmen de olsa borsaya yöneldi.

Bu koşullar altında fiyatı ikiye, hatta daha fazlasına katlayan sadece evler ve otomobiller olmadı. İş makineleri de gerek dövizdeki artış gerekse tedarik zincirlerindeki bozulmadan dolayı çok daha pahalı hale geldi.

Buna bir de önümüzdeki yıldan itibaren yürürlüğe girecek olan yeni egzoz emisyon düzenlemesi eklenince, makineciler yok satar hale geldiler. İmkânı olan makine kullanıcıları, şu an için belki ihtiyaçları olmasa bile, önümüzdeki yıl daha da yükselecek fiyatları göz önüne alarak ve iş makinelerini de bir yatırım aracı olarak görerek şimdiden alım yapıyorlar. Bu koşullar altında, ülkemizdeki iş makineleri pazarının bu yıl 10 binli adetlere ulaşması bekleniyor.

Bu noktada insanın aklına, daha bundan birkaç yıl önce çalışacak iş bulamamaktan dolayı, yok pahasına yurtdışına satılan binlerce ikinci el makinemiz geliyor. O makinelerin boşluğunu şimdi çok daha pahalıya

doldurmak zorunda kalıyoruz. Umarız aynı senaryo yeniden yaşanmaz.

Burada dikkat çekmek istediğim bir diğer konu, egzoz emisyonu değişimi sebebiyle katlanmak zorunda kalacağımız maliyetler. 31 Mart 2023 tarihi itibarıyla, Avrupa Birliği ve diğer gelişmiş ülkelerde geçerli olan en son egzoz emisyon standartları ülkemizde de geçerli olacak. Ancak bunun bir maliyeti var.

Makinelerin üzerinde dizel partikül filtresi, seçici katalitik indirgeyici gibi bazı ekstra sistemler olacak. Ve bunların bedelini daha makineleri satın alırken ödeyeceğiz. Ayrıca çalışmak için yakıtın yanı sıra AdBlue sıvısı kullanılması da gerekecek.

Bu maliyete katlanmamızın yegâne sebebi, kendimiz ve çocuklarımız için daha temiz bir dünyaya sahip olabilmek. EU Stage V emisyon sınıfındaki yeni makinelerin egzozundan çıkan zararlı gaz ve kurum miktarı son derece azalacak. Böylece tüm doğayla birlikte biz insanlar da rahat bir nefes alabileceğiz.

Ancak bunun için makinelerdeki yeni egzoz arıtma sistemlerinin dışarıdan müdahalelerle iptal edilmemesi, edilememesi gerekiyor. Bunun için ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından şimdiden gerekli önlemlerin alınması ve uyarıların yapılması gerekiyor. Aksi takdirde kendimizi pahalıya kandırmış olacağız ■■■

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

Üstün güç, üstün dayanıklılık!

Güçlendirilmiş arm, bom yapısı, yürüyüş takımları ve ataşman grubunda yapılan geliştirmeler ile daha dayanıklı bir yapıya sahip olan **HMK 500 LC HD** sahalarınızda ihtiyaç duyduğunuz gücü ve sağlamlığı sağlayarak yüksek performanslı ve uzun ömürlü kullanım sunar.

362 HP
Güç

3,2 M³
Kepçe Kapasitesi

51.400 KG
Çalışma Ağırlığı



HMK 500 LC HD



444 6 465
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

HIDROMEK®

Birlikte Daha Güçlüyüz



İKİNCİ EL 60

KİRALAMA 62

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA **TIKLAYINIZ**

- 8 ▶ **İMDER**
İş makineleri sektöründe son yılların en yüksek satış rakamı



- 8 ▶ **THBB**
İnşaat sektöründe dalgalanma ve belirsizlik sürüyor

- 10 ▶ **BORUSAN CAT**
Kaltun Maden ve Borusan Cat, kadın iş makinesi operatörleri için güçlerini birleştirdi



- 14 ▶ **RENAULT TRUCKS**
Nemli'nin ağır manyezit yükünü Renault Trucks kamyonlar çekecek

- 16 ▶ **TÜRKTRAKTÖR**
TürkTraktör'den Yenileştirilmiş Komponent Projesi Ekonpar

- 18 ▶ **PLATFORMDER**
Platform sektöründe yatırımlar artarak devam ediyor

- 20 ▶ **MICHELIN**
Michelin Türkiye'nin yeni genel müdürü Yann Guelorget oldu

- 22 ▶ **ENKA PAZARLAMA**
Enka Pazarlama'da İcra Kuruluna Nadir Akgün başkanlık edecek

- 22 ▶ **BAŞAK TRAKTÖR,**
Dünya devleri arasında finalist

- 24 ▶ **VOLVO TRUCKS**
Ağır elektrikli kamyonların seri üretimine başladı

- 28 ▶ **SİF-JCB**
Kaya Hafriyat Yöneticisi Kaya Ceylan:
JCB her açıdan sahibine kazandıran bir marka!

- 34 ▶ **HİDROMEK**
Onpo Madencilik'in ocaklarında HMK 500 LC HD söküyor, HMK 635 WL yüklüyor!

- 40 ▶ **ENKA PAZARLAMA**
Üst yönetiminde önemli atamalar



- 48 ▶ **ZOOMLION**
Zoomlion Türkiye'nin yeni genel merkezi İstanbul'da açıldı



- 52 ▶ **TSM GLOBAL**
Sumitomo'lar OSB Projesine güç ve verim katıyor

- 56 ▶ **ENKA PAZARLAMA**
Enka Pazarlama'dan Bechtel-Enka'ya Sırbistan'da güçlü destek



26-29 NİSAN 2023 ZARAGOZA / İSPANYA

SMOPYC

2023

İŞ & İNŞAAT ve MADEN MAKİNALARI FUARI

Detaylı Bilgi ve
Katılım İçin:

+90 542 330 24 03

bcivan@meridyenfair.com

BURAK CİVAN

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE DALGALANMA VE BELİRSİZLİK SÜRÜYOR

► **TÜRKİYE HAZIR BETON BİRLİĞİ (THBB)** tarafından açıklanan Hazır Beton Endeksi 2022 Ağustos Ayı Raporu'na göre, faaliyette ağustosta yukarı yönlü bir hareket olmasına rağmen yılın başından bu yana inşaatın hâlen yönünü tayin edemedi. 2 ay üst üste faaliyette bir yükseliş görülmemesi-nin, sektördeki belirsizliğin göstergesi olduğu belirtiliyor.

Ağustos ayında Güven Endeksi temmuz ayına paralel ha-reket ederken, Beklenti Endeksi yılın en düşük seviyesine geriledi. Birleşik Beton Endeksi, 2 endekste azalmaya rağ-men faaliyetteki yükseliş nedeniyle yukarı yönlü hareket etmiş olsa da eşik değerin altında kalmaya devam etti. Her 4 endeks de geçen yılın aynı dönemine kıyasla gerilerken, beklentideki gerileme daha yüksek oldu.

Raporun sonuçlarını değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, "Beklenti ve güvenin geçen yıla kıyasla düşük kalması hem mevcut durumda hem de önümüzdeki dönemde inşaat sektöründe beklenen canlanmadan hâlen uzak olduğumuz anlamına gelmektedir" dedi.

Faaliyet Endeksi'nin yükselmesine rağmen geçen yıla kı-yasla gerilemiş olmasını da değerlendiren Yavuz Işık, "Bu durum hükümetin inşaatla yönelik almış olduğu tedbirle-re rağmen sektörün daralmaya devam ettiğini bize göster-mektedir. Yılın geride bıraktığımız ikinci çeyreğinde yüzde 7,6 büyüyen Türkiye ekonomisinde en çok küçülen sektör yüzde 10,9 ile inşaatır. Tarım sektörü ile birlikte negatif büyüyen 2 sektörden biri olan inşaat sektöründeki geriye gidiş devam etmektedir" diye konuştu. ■



İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE SON YILLARIN EN YÜKSEK SATIŞ RAKAMI

► **2018 VE 2019 YILLARINDAKİ** sert daralmanın ar-dından başlayan büyüme trendini koruyan Türkiye iş makineleri sektöründe, son on yıldan uzun bir sürenin en güçlü ağustos ayı yaşandı. Satıcı firmalar müşterileri-ne uzun teslimat süreleri vermeye devam ediyor.

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından açıklanan tahmini rakam-lara göre ağustos ayında Türkiye'de 1.043 adet yeni iş makinesi satıldı. Böylece yılın ilk 8 ayı genelindeki satışların toplamı 6.277 adede ulaştı.

İş makineleri sektörü son 10 yıl içerisindeki en yük-sek ağustos ayı satış rakamına, 2016'da 936 adet ile ulaşmıştı. Sektörün dibe vurduğu 2019'da ise ağustos ayında sadece 188 adet makine satılmıştı.

31 Mart 2023 tarihinden sonra Türkiye'de geçerli ola-cak yeni egzoz emisyon düzenlemeleri sebebiyle ma-kine fiyatlarında oluşması beklenen artışın, piyasadaki yüksek talebi desteklediği belirtiliyor.



www.cey-tech.com
www.ceylangroup.com.tr

444 3 249

CEYTECH

CEYLANGROUP
PART OF YOUR POWER



KALTUN MADEN VE BORUSAN CAT, KADIN İŞ MAKİNESİ OPERATÖRLERİ İÇİN GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Feldspat ile kuvars üretiminde Türkiye'nin öncü kuruluşları arasında yer alan **Kaltun Maden ve Borusan Cat**, toplumsal cinsiyet eşitliğini güçlendirmeye ve kadın çalışan istihdamını artırmaya yönelik bir projeyi hayata geçirdi. Proje kapsamında sunulan eğitimlerle kadınların donanımlı birer iş makinesi operatörü olmalarını hedefleniyor.

► **HAZİRAN, TEMMUZ VE AĞUSTOS** aylarında düzenlenen eğitimlerle kadın iş makinesi operatör adayları, sınıfta ve sahada olmak üzere, müfredatında iş sağlığı ve güvenliğinden lastikli yükleyici iş makinesi kullanımına kadar farklı konuları içeren kapsamlı bir eğitim sürecinden geçti.

Başarılı adaylar sertifikalarını, Kaltun Maden tesislerinde gerçekleşen törende, Kaltun Maden Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Tuncer ve Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın'dan teslim aldı. Törene Caterpillar Kıdemli Başkan Yardımcısı Frederic Istas ve Lastik Tekerlekli Yükleyici Pazarlama Müdürü Marcio Vieira da katıldı.

“Ön yargıları yıkıyor, sahada kadın istihdamını artırıyoruz”

Törende konuşan Kaltun Maden Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Tuncer, Kadın Operatör projesi hakkında şunları söyledi: “Kaltun Grup ve Kaltun Madencilik olarak kadın çalışan sayımızın artırılması ►

Boom 360 Sesli Arıza Tespiti ekspertizin en kolay hali.

Makinenizin sesini uygulamadaki ilgili butona basarak 30 saniye dinletin, arıza tespitini sizinle kısa süre içinde paylaşalım.

QR kodu okutarak Boom 360'ı indirin ve kayıt olun, hep yanınızda olalım!



DAHA İYİ BİR DÜNYA İÇİN
ÇÖZÜM ÜRETİRİZ

444 1 228
İLETİŞİM MERKEZİ VE WHATSAPP HATTI

borusanecat.com

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



konusunda tüm iş kollarımızda aynı sorumluluk anlayışıyla hareket ediyoruz. Yıllardır ofis çalışanlarımızla başlamış olduğumuz bu anlayışımızı, üretim sahalarımıza taşıyoruz. İlk defa 2007 yılında kadınlarımızın triyaj ünitelerimizde çalışmaya başlamasıyla başlatmış olduğumuz istihdam hareketimiz, bugün gelenek noktasında her alanımıza yayılarak devam etmektedir.

Madencilik alanındaki bu zorlu yolculukta öncelikle maden sahalarımızda kadın kamyon şoförlerimizi istihdam ettik. Ardından sırasıyla kadın forklift operatörlerimiz, kadın bakım ve imalat çalışanlarımızla sürecimizi devam ettirmiş bulunuyoruz. Son olarak ise Borusan Cat iş birliği çerçevesinde kendilerinden almış olduğumuz eğitim desteğiyle birlikte 'kadın lastikli iş makinesi operatörü' yetiştirme kurslarına başladık ve bugün başarıyla devam eden bu kurslarımızın önemli bir aşamasını geçerek çalışanlarımız sertifikalarını aldı. Başarmanın vermiş olduğu büyük bir motivasyonla kısa süre içerisinde sahada lastikli iş makinelerini alarak da üretime katılmalarının coşkusunu hep birlikte yaşayacağız. Diğer bir taraftan Kaltun Grup olarak gelecekte bu ve benzeri birçok kıymetli projeyi hayata geçirmek için kadınlarımızın her alanda neler yapabileceğini gösterir örnek yeni projelerimizin hazırlıklarını bünyemizde başlattık. Unutulmamalıdır ki, içerisinde yaşadığımız toplumumuzun daha refah, daha yaşanılır ve gelecek kuşaklara gönül rahatlığıyla aktarabileceğimiz tüm olumsuzluklardan uzak olması ancak kadın erkek demeden hep birlikte çalışan ve üreten bir toplum yapısıyla mümkün olacaktır.

“Hizmet verdiğimiz her sektörde kadın istihdamını artıracğız”

Kaltun Ailesi olarak 'bizimki gibi' ve benzeri toplumsal duyarlılığı son derece yüksek olan projelerin, ülkemiz-

de kadın istihdamı konusuna yönelik ön yargıları ortadan kaldıracğını ümit ediyoruz. Cinsiyet ayrımcılığından uzak, her türlü işte kadınların, erkeklerle birlikte kol kola omuz omuza bir şekilde çalışma hayatı geçirmelerini hedeflemekteyiz.

Şu ana kadar gerçekleştirdiğimiz projeler sonucu istihdam sağladığımız kadın çalışanlarımız, toplumsal rollerin kadınların kendi ayakları üzerinde durmalarını engelleyeceğini düşünenlere, 'kadının üretim sahalarında, şantiyede işi ne?' diyenlere inat; başkalarının yanına yanaşmaya korktuğu devasa iş makinelerinin usta şoförleri, eşleri ve çocuklarının gurur kaynağı, çevrelerinde yaşayan birçok kadının rol modeli oldular.

Şimdi hedefimiz, hizmet verdiğimiz her sektörde, bölgemizde kadın istihdamını artırarak içerisinde bulunduğumuz toplumumuzun çehresini değiştirmeye yardımcı olmak, yereldeki ve globaldeki çalışmalarımızla diğer kurumlara örnek teşkil etmek olacaktır.”

“Tüm Borusan Cat müşterilerini bu projeye davet ediyoruz”

Borusan Holding'in 'Borusan Eşittir' çatısı altında, toplumsal cinsiyet eşitliği, kadınların toplumda ve iş hayatındaki

rolünün güçlendirilmesi gibi konularda yürüttüğü kapsamlı çalışmaların bir parçası olmaktan duyduğu mutluluğu ifade eden Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Özgür Günaydın, Kaltun Maden ile gerçekleştirilen ve kadınlara yeni bir kariyer kazandırmayı amaçlayan proje hakkında şunları söyledi:

“Borusan Cat olarak 'Daha İyi Bir Dünya İçin Çözüm Üretiriz' şirket amacımız ile insana ve çevreye saygılı, sürdürülebilirliği odağına alan iş modeli doğrultusunda hizmet ve çözümler üretiyoruz. Bizimle aynı amaca sahip Kaltun Maden ile sürdürdüğümüz uzun soluklu iş ortaklığımızın böylesine önemli bir projeye vesile olmasından büyük mutluluk duyuyoruz. Kadın çalışanlar nezdinde bir süredir önemli projelere imza atan Kaltun Maden ile yürüttüğümüz projemiz kapsamında adaylar teknik eğitimler, saha eğitimleri ve simülasyon içerikleriyle destekleniyor.

Şirketimizin donanımlı eğitmen kadrosunun oluşturduğu programla yoğun geçen eğitim süreci sonunda başarılı adaylar sertifikalarını alarak, donanımlı birer operatör olma yolunda büyük bir yol kat ettiler. Kadın işi erkek işi ayrımına meydan okuyan bu projemiz ile ön yargıları kırmaya hedefliyor, kadın istihdamına katkı sağlamaya devam etmek istiyoruz. Kadınların sektörümüzdeki varlığının işimize olan somut katkılarını görerek, tüm Borusan Cat müşterilerini bu projeye dahil olmaya davet ediyoruz.” ■



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



NEMLİ'NİN AĞIR MANYEZİT YÜKÜNÜ RENAULT TRUCKS KAMYONLAR ÇEKECEK

Eskişehir merkezli **Nemli Taşımacılık**, ağır yükler taşımaya uygun şasisi ile manyezit ocağının zorlu koşulları için gerekli performans ve sağlamlığı bir arada sağladığı belirtilen **yeni Renault Trucks K serisi kamyonları tercih etti.**

► **1984 YILINDAN BU YANA** başta maden ocakları olmak üzere nakliyat ve hafriyat taşımacılık alanlarında hizmet veren Nemli Taşımacılık, 10 adet Renault Trucks K 520 8x4 EVO kamyonu düzenlenen bir törenle teslim aldı.

“Beş ayrı markanın aynı konfigürasyonlardaki araçları ile karşılaştırdık”

Törende konuşan Nemli Taşımacılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Toy, ateşe dayanıklı yüksek değerli seramik malzeme alanında dünya pazarında ve teknolojisinde lider bir

firmanın Türkiye'deki çözüm ortağı olarak çalıştıklarını belirterek, **“Yeni Renault Trucks kamyonlarımızı kullanacağımız bu maden ocağında dünya pazarı için ateşe dayanıklı ham maddelerin üretimi için manyezit madeni çıkartılıyor. Yani tonaj yükümüz kadar, sorumluluk yükümüz de fazla. Bu nedenle araç parkımıza çok önem veriyoruz. Renault Trucks K serisi kamyonları, beş ayrı markanın aynı konfigürasyonlardaki araçları ile karşılaştırarak tercih ettik”** ifadelerini kullandı.

Filolarındaki araçlarının beş yaş ortalamasına sahip olduğunu belirten Ahmet Toy; **“Kamyonlarımız, araç ve damper hariç ortalama 42 ton yük ile yılda 3.000 saat çalışıyor. Yüzde 10'a kadar eğimli arazide bu tonajla-**

rı taşıyabiliyoruz. Diğer araçlarımız ile kıyasladığımızda en fazla yükü, maksimum yakıt avantajı ile Renault Trucks kamyonlarımız ile taşıyabileceğimizi söyleyebiliriz” dedi.

Nemli, yılda 5 milyon metreküp hafriyat, 1 milyon 200 bin ton ham cevher nakliyesi, toplamda 2 milyon ton gibi tesis ve saha içi taşıma yapıyor. Ham cevherin madenden tesislere nakliyesinin yanı sıra işleme süreçlerinden sonra yüzde 80'i ihraç edilen sintermagnetik nihai ürünün gümrüklere taşınmasını da yürütüyor.

ZORLU HAVA KOŞULLARINDA DAYANIKLILIK ÖNEMLİ

Toy, çalışmalarının her mevsim kesintisiz devam ettiğini vurgulayarak, **“Operasyonlarımız açısından hava şartları önem taşıyor. Bölgemizde kış ayları oldukça sert geçiyor ve çalışma koşullarımız daha da zorlaşıyor. Bu koşullarda araçların sağlamlığı göz önünde bulundurulmalı. Renault Trucks K serisi kamyonlar sağlamlık anlamında da segmentinde yüksek standartları ile ön plana çıkıyor”** ifadelerini kullandı.

Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer de yaptığı açıklamada, Renault Trucks K serisinin segmentinde en güçlü, dayanıklı ve tasarruflu kamyonlar olduklarını belirterek, **“İnşaat, maden sahaları gibi zorlu koşullarda hizmet sunan müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak donanım ve özelliklere sahipler. Geniş ve güçlendirilmiş şasisi ile ekstra dayanıklılık ve güvenlik sağlıyorlar. Renault Trucks K serisinin iddialı şasi aralığı, sahada çalışma ve manevra kabiliyetini de artırıyor.**

Tüm donanımlarının yanı sıra 12 m kalınlığında Extrem şasiye sahip bu özel kamyonlar, şasi aralığının geniş olmasıyla yüksek eğimli yerlerde devrilme riskinin minimuma düşürdüğünden **Nemli'nin operasyonları için güvenilir bir araç. Rakipsiz performans sunan motorları ve araçların teknik özellikleri sayesinde Nemli'nin kârlılığını her yönden artıracığına inanıyoruz”** dedi. ■



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



TürkTraktör'DEN YENİLEŞTİRİLMİŞ KOMPONENT PROJESİ EKONPAR

TürkTraktör İş Makineleri İş Birimi tarafından geliştirilen Yenileştirilmiş Komponent Projesi Ekonpar sayesinde kullanılmış durumda olan komponentlerin ömrü uzatılarak çevre kirliliğinin azaltılması hedefleniyor. Proje kapsamında komponentlerin halen kullanılabilir kısımlarına yenilemeler ve eklemeler yapılarak orijinal özelliklerine uygun olarak TürkTraktör güvencesi ile geri kazandırılıyor.



► **FAALİYET GÖSTERDİĞİ** iş makineleri sektöründe “Şehirleri Dönüştür, Geleceğe Hazırlar” amacı ile çalışan Türk otomotiv sektörünün ilk üretici kuruluşu TürkTraktör, yenilikçi yaklaşımlarla çevre dostu fikirleri hayata geçiriyor.

“Hem zaman hem maliyet hem de çevresel etki bakımından önemli bir fark yaratacağız”

İş makinesi kullanıcılarına ekonomik ve kaliteli ürünler sunmayı hedefleyen Yenileştirilmiş Komponent Projesi

Ekonpar ile atıkları azaltma ve hurdayı geri kazanma hedeflerinde önemli bir adım attıklarını belirten TürkTraktör İş Makineleri İş Birimi Grup Müdürü Boğaç Ertekin, “İş makineleri alanında emin adımlarla büyümeyi devam ettirirken, içinde bulunduğu sektörün de en köklü üreticilerinden biri olarak sahip olduğumuz sorumluluk duygusuyla gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı önceliklendirmiş durumdayız. CASE ve New Holland marka iş makinelerimiz ile iş makinesi sektörüne giriş yaptığımız 2013 yılından bu yana sürekli ve kalıcı yatırımlar yaparak faaliyetlerimizi büyütüyoruz. 2020 yılında ise bu alanda yeni bir adım atarak CASE ve New Holland markalı kazıcı yükleyici iş makinelerini Ankara'daki

fabrikamızda üretmeye başlamış bulunuyoruz. Başladığımız günden bu yana iş makineleri alanında sektörde en iyiyi gerçekleştirmeyi hedefledik.

Yenileştirilmiş Komponent Projesi Ekonpar, bu anlayışla hayata geçirdiğimiz bir çalışma. Doğanın en kıymetli varlığımız olduğunun bilinciyle müşterilerimizin kullandığı komponentlerin onarım/değişim ihtiyaçlarını nasıl azaltabiliriz sorusuna yanıt aradık. Makinenin komponentlerinde ortaya çıkan onarım ihtiyaçlarında yenisini almak ya da tamir etmek yerine yenileştirilmiş komponent kullanımı ile hem zaman hem maliyet hem de çevresel etki bakımından önemli bir fark yaratacağımızı gördük. TürkTraktör'ün teknik kabiliyetleri ile kullanılmış bir komponente yenilemeler ve eklemeler yaparak komponentin orijinal özelliklerine uygun hale getirerek yenileştiriyoruz. Bu da döngüsel ekonomi için çok önemli bir adım. Aynı şekilde kullanılmış parçaların hurdaya atılmasını da engelleyerek çevre kirliliğini azaltma yönündeki hedeflerimize bir adım daha yaklaşmış oluyoruz” dedi.

KARBON AYAK İZİNİ AZALTMAK ADINA ÖNEMLİ BİR ADIM

Yenileştirilmiş Komponent Projesi Ekonpar ile birlikte TürkTraktör, karbon ayak izini azaltma doğrultusunda da önemli bir adım atıyor. TürkTraktör, çevre dostu olmanın ilk koşulu olarak karbon ayak izini sıfırlamak gerektiğinden hareketle Koç Holding'in iklim kriziyle mücadele yolunda 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefi doğrultusunda başlattığı, somut ve uygulanabilir adımları içeren Karbon Dönüşüm Programı'nın bir parçası oldu ■



MAKİNEDE VERİMLİLİK

KOVA DA BAŞLAR!



galengroup.com.tr // galenattachments.com



info@galenattachments.com



+90312- 815 4694



Dağyaka Mevkii No: 69 Kahramankazan/ANKARA



+90 533 481 89 81



galenattachments



galengroupattachments

HARDOX
IN MY BODY

PLATFORM SEKTÖRÜNDE YATIRIMLAR ARTARAK DEVAM EDİYOR

İnsan boyunu aşan yükseklikteki çalışmaların güvenli ve daha verimli şekilde yapılabilmesini sağlayan personel yükseltici platformların ülkemizdeki kullanımı her geçen gün yaygınlaşıyor. **2021'de yüzde 100 büyüyerek 2 bin adedi aşan sektör, 2022'de de özellikle kiralama firmalarının artan yatırım iştahıyla birlikte yüksek rakamlara koşuyor.**

► **SEKTÖRÜN ÜLKEMİZDEKİ** çatı kuruluşu Platformder Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın, faaliyetleri ve sektörün yılın ilk 6 ayındaki performansı hakkında bilgiler verdi.

Yılın ilk yarısıyla ilgili kısa bir değerlendirilmede bulunabilir misiniz? Sektör değerlendirmesi yapmak için öncelikle, elinizde bir verinin olması gerekmektedir. Platformder olarak 2018 yılından beri başarılı bir şekilde veri üretmekteyiz. PT20 listesi ile ülkemizdeki kiralama firmalarının

makine parklarına yaptıkları yatırımlardan yola çıkarak değerlendirme yapabilmekteyiz. Öte yandan iç pazara satılan yerli ve yabancı markaların satışlarını da 2021 yılından itibaren gözlemlemeye başladık. Bu sayede hem kiralama firmalarına giden hem de son kullanıcıya giden ürünlerin oranları hakkında bilgi sahibi olmaya başladık. Ve en önemlisi yatırımlarda tercih edilen makine tür ve erişim kapasiteleri ile ilgililerine bir vizyon çizme imkânı tanımış oluyoruz.

*“İlk altı ayda sektöre
1.500 adedin üstünde
yeni ürün girdi”*

Personel Yükseltici Platformların GTİP numarasının torba bir GTİP olması nedeniyle sektörü tam olarak temsil etmemekteydi ve bu nedenle de değiştirilmesi zorunlu bir hal almıştı. Bu kapsamda Platformder olarak T.C. Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü, Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Tarife ve Laboratuvarlar Dairesi Başkanlığı ile yaptığımız toplantılarda kendilerine sektör hakkında bilgi vererek, personel yükseltici platformlar için GTİP değişim talebimizi ilettik. Değişiklik talebimiz kabul edilerek, 30.12.2021 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu kapsamda 2022 yılının ilk altı ayına ait dış ticaret verilerini daha sağlıklı bir şekilde görme fırsatını bulduk. Bu kapsamda, 2022 yılı ilk altı ayı için kendinden yürüyüslü ürün grubunda (mobil ve sabit personel yükseltici platformlar) ►►

BETONSTAR
BETON POMPALARI

G-ÜÇ

TEMSİLCİLERİ BAUMA'DA

Dünyanın en büyük İnşaat Makine ve Malzemeleri Fuarı Bauma 2022'de yine ses getireceğiz! 24-30 Ekim tarihleri arasında, Münih'te, FS 904/3 Betonstar standında güç temsilcilerimizle sizleri standımıza bekliyoruz.



www.betonstar.com | info@betonstar.com

betonstar.official | betonstar official | betonstar | BETONSTAR Concrete Pumps



Saruhan GÜNAYDIN / Platformer Yönetim Kurulu Başkanı

ihracatımız toplam 3 milyon dolar, ithalat ise 16,3 milyon dolar olmuştur. 2022 yılının ilk altı ayında sektöre 1.500 adedin üstünde yeni ürünün girmiş olması, sektörün büyüme eğilimindeki ivmelenmeyi açıkça göstermektedir.

Platformer olarak sektörün gelişimi adına ne gibi katkılar sağlıyorsunuz?

STK'lar temsil ettikleri sektörler açısından en temel ekonomik ve sosyal güçler arasında yer alıyor. Bundan dolayı, artık hem yerel hem ulusal hem de uluslararası düzeyde ele alınan politikaların tamamında STK'lar da göz önünde tutulmaktadır.

“Bir ihtisas derneği olmanın getirdiği görev ve sorumluluk içinde hareket edeceğiz”

Burada önemli olan sektörün gelişmesi için yapılacak etkili lobi faaliyetleridir. Platformer olarak kurulduğumuzdan bu yana 200'den fazla faaliyet gerçekleştirmiş ve bundan sonra da gerçekleştirecek olmamız en önemli etkidir diyebiliriz. Üniversitelerde eğitimler düzenledik. Bunu biraz daha

ileri götürerek sanayi ve ticaret odalarında eğitimler düzenleyerek, sektörün gelişimine katkı sağladık. Hazırladığımız dergi, sektörel bir dergi olmasına rağmen, akademik bir içerik ile de en önemli sesimiz olmaya devam ediyor. Platformer Günleri ile sektörün paydaşlarını bir araya getirme fırsatı bularak, önemli işler yaptığımızı düşünüyorum.

Platformer olarak sektördeki büyümeye paralel olarak çalışmalarımıza devam edeceğiz. Özellikle sektör buluşmaları, teknik toplantılar ve kurumsallaşma üzerine yoğunlaşacağız. Kısaca bir ihtisas derneği olmanın getirdiği görev ve sorumluluk içinde hareket edeceğiz.

Sektör açısından 2022 yılı geneli ve sonrası için beklentileriniz nedir?

2021'de önceki yıla kıyasla yeni makine satışında %100 bir büyüme gösteren sektörün, aynı büyümeyi 2022 yılında göstereceğini öngörmekteyiz. 2018 yılında başlayan dövizdeki dalgalanma ve sonrasında pandemi ile gelen problemler neticesinde raflara kaldırılan yatırımlar, artık raflardan indirilmeye başladı ve bu sayede de sıfır makine satış adetleri artmaya başladı. Bununla birlikte sektöre yeni aktörler gerek imalatçı gerek distribütör ve gerekse kiralama firması olarak girmeye başladı ■

MICHELIN TÜRKİYE'NİN YENİ GENEL MÜDÜRÜ YANN GUELORGET OLDU

► **MOBİLİTE ALANINDA** öncü şirketlerden biri olan Michelin'in Türkiye organizasyonu Yann Guelorget'e emanet edildi. Uzun yıllar Michelin Grubu içinde çeşitli organizasyonlarda ve farklı pozisyonlarda görev alan Guelorget, Michelin Türkiye Genel Müdürü olarak atandı.

2 Ağustos 2022'den bu yana Michelin'in Türkiye organizasyonuna liderlik eden Yann Guelorget, profesyonel kariyerine Eylül 1998'de başladı ve Michelin Grubu'nda 15 yılı üretim, 7 yılı Tedarik Zinciri olmak üzere toplam 24 yıl boyunca çeşitli görevlerde bulundu. Michelin Türkiye organizasyonuna katılmadan önce Guelorget, Michelin Grubu'nda B2B Satış Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyordu ■



Yann GUELORGET / Michelin Türkiye Genel Müdürü

UZMAN EKSKAVATÖR TAKIMI

SİZCE UZMANLIK NEDİR?

Adanmışlık mı? Beceri mi? Yoksa en zor işlerin bile üstesinden kolayca gelebilmek mi?

LiuGong Ekskavatör Takımı cevabı biliyor!

Çin'in ilk ve en güçlü iş makinesi üreticilerinden LiuGong; sektördeki 60 yılı aşkın tecrübesi, geniş ürün gamı ve dünya genelindeki 16.000 çalışanı, 20 fabrikası, 5 Ar-Ge merkezi ve 300'ü aşkın bayisiyle uzman çözümler sunuyor.

LiuGong, bugüne kadar ürettiği 140.000 adedin üzerinde ekskavatörün güvencesiyle ve profesyonel Avrupa yapılanmasıyla yükünüzü sırtlamaya, işinize değer katmaya devam ediyor!

17 GÜÇLÜ MAKİNA

1,8-95 TON

AVRUPA'DA TASARLANDI, TEST EDİLDİ. UYGUNLAR GÜVENCESİYLE.



0216 425 88 60
info@uygunlar.com
www.uygunlar.com

TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.

ENKA PAZARLAMA'DA İCRA KURULUNA NADİR AKGÜN BAŞKANLIK EDECEK

► **NADİR AKGÜN**, Enka Pazarlama Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve İcra Kurulu Başkanı olarak atandı.

1989 yılında İTÜ'den Makine Mühendisi olarak mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde eğitim hayatını tamamlayan Nadir Akgün, iş makineleri sektöründeki kariyerine 1991 yılında başladı. Akgün, 1993 yılının haziran ayında satış temsilcisi olarak göreve başladığı Enka Pazarlama'da son olarak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü olarak görev alıyordu.

Nadir Akgün aynı zamanda, iş makineleri sektörünün çatı kuruluşu İMDER'deki Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de sürdürüyor ■



Nadir AKGÜN / Enka Yön. Kur Bşk. Yard. ve İcra Kur. Bşk.



BAŞAK TRAKTÖR, DÜNYA DEVLERİ ARASINDA FINALİST

► **ASKO HOLDİNG'İN** asırlık markası BAŞAK Traktör, dünyanın en önemli markalarının yarıştığı Tractor Of The Year – TOTY yarışmasında finale kalan tek Türk markası oldu. BAŞAK Traktör, kendi segmentinde en yararlı 3 traktör arasında gösterildi.

1998 yılından bu yana uluslararası traktör üreticilerinin katılımı ile düzenlenen yarışma kapsamında, İtalya'nın Milano kentinde "Mücadele başlasın!" teması ile bu yılın traktörü olmaya aday traktörler belirlendi ve süreç başlatıldı.

TOTY 2023 ödülleri aday traktörler 3 ana başlık kapsamında değerlendirmeye alındı. "Yılın En İyi Traktörü", "En Yararlı Traktör" ve "En Özel Traktör" başlıkları altında BAŞAK Traktör, "En Yararlı Traktör" kategorisinde finale kaldı. Ayrıca BAŞAK Traktör, "Sürdürülebilirlik" kategorisinde de listeye dahil edildi.

Finalistler, 26 ülkeden tarım

ve tarım makineleri alanında deneyimi bulunan jüri üyelerinin kararıyla belirlendi. Seçkin traktörler 9 Kasım'da İtalya'nın Bologna kentinde düzenlenecek Eima Uluslararası Tarım ve Bahçe Makinaları Fuarı'nda ziyaretçilerin beğenisine sunulacak.

Tamamı Türk mühendis ve işçisinin emeği olan BAŞAK 5120 Stage V modeli; motor, şanzıman, hidrolik, konfor, yenilikçi teknik özellikleri, iş yapmayı kolaylaştıran seçenekleri, tasarımı ve çok fonksiyonlu yapısı ile beğeni kazandı.

TOTY ödülleri 1998 yılından bu yana dünya pazarındaki en iyi traktörlere verildiğinin altını çizen BAŞAK Traktör Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Bayramoğlu, "BAŞAK 5120 Stage V modelinin finale kalması, öncelikle Türk mühendisinin ve işçisinin başarısıdır" dedi. BAŞAK Traktör'ün son yıllarda yaptığı araştırma ve geliştirme çalışmaları ile tarım sektöründe adından daha fazla söz ettirmeye başladığını da sözlerine ekledi ■

ZOOMLION



**İNŞAAT MAKİNALARINDA
TAM ÇÖZÜM
ŞANTİYENİZDEKİ İŞ ORTAĞINIZ**



ZOOMLION

ZOOMLION CIFA MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.

📍 Aydıntepe Mahallesi, D-100 Karayolu Cad. No:16, 34912 Tuzla/İstanbul

🌐 www.zoomlion.com.tr



VOLVO TRUCKS, AĞIR ELEKTRİKLİ KAMYONLARIN SERİ ÜRETİMİNE BAŞLADI



Kamyon teknolojisinin gelişimine liderlik eden firmalardan **Volvo Trucks**, en önemli ürün yelpazesi olan ağır hizmet kamyonlarının **elektrikli versiyonlarının seri üretimine başladı**. 44 tona varan çalışma ağırlığındaki Volvo FH, Volvo FM ve Volvo FMX serisi bu modeller, şirketin satışlarının yaklaşık üçte ikisini oluşturuyor.

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, “Ağır elektrikli kamyonlarımızı ilk kez sergileyeli iki yıldan az oldu. Şimdi hacimleri artırıyoruz ve bu harika kamyonları tüm Avrupa’daki müşterilere ve daha sonra da Asya, Avustralya ve Latin Amerika’daki müşterilere teslim edeceğiz” dedi.

Roger Alm, nakliyecilerin fosil yakıt kullanmayan araçlar kullanarak sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma ihtiyacının elektrikli kamyonlara olan talebin birçok pazarda hızla arttığını belirterek, “Bugüne kadar ağır elektrikli kamyonlarımızdan yaklaşık 1.000 adet olmak üzere toplamda 2.600’den fazla elektrikli kamyonumuzu sattık. Önümüzdeki birkaç yıl içinde hacimlerin önemli ölçüde artmasını bekliyoruz. 2030’a kadar, küresel olarak sattığımız kamyonların en az yüzde 50’si elektrikli olacak” ifadelerini kullandı ■

► **BU YENİ EKLEMELERLE** birlikte sektördeki en geniş elektrikli kamyon yelpazesine sahip olduğu belirtilen Volvo Trucks’ın seri üretimdeki elektrikli kamyon model sayısı 6’ya ulaştı. Seri; şehir içi dağıtım ve çöp işleme, bölgesel taşımacılık ve inşaat işleri gibi çok çeşitli uygulamaları kapsıyor.

Volvo’nun en ağır elektrikli kamyonlarının seri üretimi İsveç’in Göteborg kentindeki Tuve fabrikasında başlayacak ve önümüzdeki yıl Belçika’nın Ghent kentindeki fabrika bunu takip edecek. Volvo, elektrikli kamyonlarını geleneksel kamyonlarıyla aynı hatta üretiyor. Bunun yüksek üretim esnekliği ve verimlilik kazanımları sağladığı ifade ediliyor. Aküler, Volvo Trucks’ın Gent’teki yeni akü montaj fabrikası tarafından sağlanıyor.

Eurostat’ın 2018 yılı istatistiklerine göre Avrupa’da taşınan yüklerin yüzde 45’ini, 300 kilometrenin altındaki mesafeler oluşturuyor.

2030’A KADAR KÜRESEL SATIŞLARIN YÜZDE 50’Sİ ELEKTRİKLİ OLACAK

Bunun sektörün dönüşümüne öncülük ettiklerini kanıtlayan, önemli bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan



SUMITOMO
EXCAVATORS / PAVERS

GÜÇ ARTIK SİZİNLE

Düşük Yakıt Sarfiyatıyla,
Hem Doğayı, Hem Cebinizi Korur!



TSM
GLOBAL
Turkey Sumitomo Construction Machinery

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

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

ENJOY THE POWER.

📱 📺 📺 📺 parcaci

ENKA **HITACHI**

**Uzun Ömür
Yüksek Konfor
Düşük Yakıt**



Ürün röportaj
videosunu
izlemek için
QRKOD
okutabilirsiniz



ZAXIS65USB



/ 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.

KAYA HAFRIYAT YÖNETİCİSİ KAYA CEYLAN:

“JCB HER AÇIDAN SAHİBİNE KAZANDIRAN BİR MARKA!”



Parkındaki toplam sayısı 50'ye varan telehandler, kazıcı-yükleyici ve mini yükleyici gibi farklı iş makinelerini büyük projelere kiralayan **Kaya Hafriyat**, başarısının sırrını müşterilere sunduğu güven, çeşitlilik ve makine parkının büyük bölümünü oluşturan JCB markasından duyduğu ürün ve servis memnuniyeti olarak açıklıyor.

► **İNŞAAT PROJELERİNDE** görev üstlenen yüklenicilerin en önemli iş ortaklarından birisini de makine kiralayan firmalar oluşturuyor. Özellikle büyük projelerde, sunduğu ürün ve hizmetlerle güven veren kiralama şirketleri her zaman tercih sebebi oluyor. Bu firmalar arasında yer alan Kaya Hafriyat, başta İstanbul olmak üzere görev aldığı ülke genelindeki büyük çaplı projelerde iyi bir örnek teşkil ediyor. Kaya Hafriyat'ın kurucusu Kaya Ceylan ile gör ev aldıkları projeler ve makine tercihleri üzerine konuştuk.

Öncelikle sektördeki geçmişinizden ve görev aldığınız projelerden bahseder misiniz?

İlk JCB 3CX makinemizi 1995 yılında alarak bu işe başladık. Tokat, iş makinesi sektöründe çalışan aileleriyle ünlenmiştir ve bizim de bu işe girmemize bir yakınımız vesile oldu. Faaliyete başladığımızdan günümüze değin makine kiralaması yapıyoruz. Büyük ölçekli şirketlere ve projelerine operatörlü olarak uzun dönemli kiralamalar gerçekleştiriyoruz. Örneğin inşası tamamlanmak üzere olan İstanbul Finans Merkezinde 7 yıl, Libadiye'deki Emaar projesinde ise 11 yıl çalıştık. Pandemi döneminde de durmadık ve hastane inşaatlarında 150'ye yakın makine çalıştırdık. Bunlar haricinde Optimum AVM, Kartal Devlet Hastanesi, Üsküdar Nevbahar, Antyapı, Piazza ve Hilltown gibi daha birçok önemli projeye de hizmet sağladık.

“Söz verdiğimiz zararımıza da olsa o işi tamamlıyoruz”

Müşterileriniz neden sizi tercih ediyorlar?

Müşterimize hem güven hem de makine parkı anlamında çeşitliliği sağlıyoruz. Sağladığımız bu çeşitlilik neticesinde de müşteriler farklı farklı firmalardan makine kiralamak durumunda kalmıyorlar. Biz eğer



Kalender Ceylan, Kaya Ceylan ve Mehmet Ceylan

söz verdiğimiz zararımıza da olsa o işi tamamlıyoruz. 24 saat telefonlarımız kapanmaz ve gece 3'te dahi olsa işimizi yaparız. Düzgün ve dürüst çalışmak üzerine bir felsefemiz bulunuyor. Zaten başarılı olmamızın sebebi de budur. Bugün baktığımızda özellikle İstanbul Anadolu yakasındaki büyük firmaların yüzde 80'i bizimle çalışıyor. Ayrıca çalışanlarımızla da iyi ilişkiler kuruyor, hatta gününden önce operatörlerimizin maaşlarını hesaplarına yatırıyoruz.

Makine parkınızdaki çeşitlilikten bahseder misiniz?

Toplamda 47 adet iş makinemiz bulunuyor. Vinçten ekskavatöre, kazıcı yükleyiciden mini yükleyicilere ve kamyon üstü vinçlerden telehand-

lerlara kadar geniş bir yelpaze sunuyoruz. Genel işlerde kazıcı yükleyici, kapalı alanlarda nokta dönüşlü mini yükleyiciler, malzeme indirip kaldırmada ise telehandlerlarımızı sunuyoruz. Ekskavatörlerimiz ise 22 tonluk modellerden oluşuyor. Ayrıca inşaat atıklarının toplanması için 5 kamyon, 2 adet de çekici-treylerimiz bulunuyor.

Makine parkımızın bakımlarında görev alan bir personelimiz var. Yetkili servislerle çalışmamızın dışında, farklı projelerde çalışan makinelerimizin rutin bakımlarını bu personelimiz eşliğinde kendi kadememizle gerçekleştiriyoruz. Genel olarak makinelerimiz çok ağır işlerde yer almıyor ve günlük 8 saatlik bir tempoyla



çalışıyorlar. Normal şartlarda makinelerimizi 3-4 yılda bir yenilemeye çalışıyoruz. Parkımızdaki en eski makinemiz 2013 modeldir.

“Toplamda 28 adet JCB makinemiz bulunuyor”

Makinelerinizin ne kadarı JCB'den oluşuyor ve hangi işlerde çalışıyorlar?

Toplamda 28 adet JCB makinemiz bulunuyor. Bunlar içerisinde 16 adet 3CX kazıcı yükleyici, 4,5 tonluk 8045 model mini ekskavatör, 7 metrelik 531 telehandler ve 155, 175, 225, 260 modellerinde nokta dönüşlü mini yükleyicilerimiz mevcut.

Yükleyicilerimiz bina içerisinde çöp çıkarma, malzeme taşıma işlerinde kullanılıyor. Bu makineler olduğu yerde rahat dönüşleri, muadillerine göre yandan kapısının olması ve operatöre konfor sunmasıyla çalışırken avantaj sağlıyor. Telehandlerlarımız ise malzeme indirip kaldırma ve yükleri boşaltmada görev alıyor.

“Bugüne kadar JCB aldığında zarar ettim diyene rastlamadım”

Neden JCB markasını tercih ediyorsunuz?

Biz sektöre ilk JCB ile başladık ve bugün de memnuniyetimizden ötürü JCB ile devam ediyoruz. Başımız hiç ağrımıyor ve JCB markası kazanımıza kazanç katıyor. Her açıdan sahibine para kazandıran bir marka. Bugüne kadar da JCB aldığında zarar ettim diyene rastlamadım. Dolayısıyla başka markaları hiç kullanmadım, içine bile binmedim diyebilirim.

Operatörler de büyük bir keyif ve verimlilikle JCB'nin makinelerini kullanıyorlar. Öte yandan servis ve



yedek parça konularında sorunsuz çalışıyoruz. Gerek İstanbul'daki işlerimizde JCB'nin Orhanlı'daki merkez servisinde gerekse Ankara veya İzmir'de çalışan makinelerimiz için JCB yetkili servislerinden hizmet alıyoruz. Bu noktada JCB'nin Türkiye

distribütörü olan SİF ile uzun yıllardır büyük bir memnuniyet içerisinde bağımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Markanın sevgisi bende öyle bir hale ulaştı ki, yolda giderken JCB'nin sarı rengi anında ilgi alanıma giriyor. ▶▶



ENDÜSTRİMİZİN KALP ATIŞI

bauma, Münih, 24-30 Ekim 2022

Dünyanın Lider İş ve İnşaat Makineleri, Yapı Malzemeleri Makineleri, Madencilik Makineleri, İnşaat Araçları ve Ekipmanları Fuarı



BİLETİNİ AL:
bauma.de/tickets



Başarını katla: İnşaat makineleri endüstrisinin geleceği bauma'da başlıyor. Tüm kilit oyuncular, akımlar ve yenilikler gelecekteki başarınız için tek bir yerde buluşuyor.

bauma.de

Contact: Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Sti., baydar@agoraturism.com, Tel. +90 212 2418171

bauma

“İkinci elde JCB’yi adeta altın gibi görüyoruz”

JCB ürünleri ikinci elde nasıl değerlendiriliyor?

Açıkçası JCB’yi adeta altın gibi görüyoruz. Elimizden bir JCB çıkarmak istediğimiz zaman bir saat içerisinde iyi bir değer ile satabiliyoruz. Hatta son olarak 2011 model bir makinemizi çok iyi bir fiyata alıcıya sunduk. Ayrıca kendimiz de ikinci el JCB makine alıyoruz. O yüzden JCB’yi alırken de satarken de kazanıyoruz diyebilirim.

“İşine hâkim bir operatörle JCB’ye en az 5 sene anahtar vurmazsınız”

Makinelerin kullanım ve teknik yönlerinden hoşunuza giden tarafları neler?

JCB hem çalışma performansı ile hem de operatöre sunduğu konfor sayesinde büyük bir memnuniyet sunuyor. Özellikle deneyimli ve işine hâkim bir operatörle çalışıyorsanız, JCB’ye en az 5 sene anahtar vurmazsınız. Kullanım amacına uygun şekilde ve kapasitesinde değerlendirilirse, makine de daha uzun ömürlü oluyor. Dolayısıyla başka makinelere 2 yılda anahtar vurulurken biz JCB ile 5 yılı sorunsuz deviriyoruz.

Mevcut piyasa koşulları hakkında neler söylemek istersiniz?

Günümüzde yaşanan pahalılık sebebiyle eskiye göre pek çok şey daha da zorlaştı. Hem makinelerin hem parçalarının hem de lastik gibi diğer gider kalemlerinin fiyatı giderek artıyor. Biz bu artışı elimizden geldiği kadar müşteriye yansıtmamaya çalışıyoruz. Ancak yansıtmak zorunda kaldığımız durumlar da olabiliyor. Artan kurlar ve faizler makine alımını daha da zorlaştırıyor. Dolayısıyla makinelerin kıymeti hem sıfırda hem de ikinci elde daha da arttı ■



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 34
📠 0 (507) 846 99 99

📞 0 (216) 471 18 30
0 (216) 481 88 88

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

THE SPARE PARTS OF
HARD WORKS

📺 📷 📱 📧 📞 parcaci



**ONPO MADENCİLİK'İN OCAKLARINDA
HMK 500 LC HD SÖKÜYOR,
HMK 635 WL YÜKLÜYOR!**



► **ANKARA'NIN** köklü inşaat şirketlerinde Ali Rıza Onat Şirketler Grubu bünyesinde yer alan Onpo Madencilik, maden ocaklarıyla grubun alçı ve agrega ihtiyacını sağlıyor. Şirketin başında, son derece dinamik ve aktif bir yönetici olan Ertuğrul Onat bulunuyor. Ankara Genç İş Adamları Derneği ve İç Anadolu Genç İş Adamları Federasyonu Başkanlıkları, Ankara Sanayi Odası 32. Taş Ocakları Komitesinde Meclis Üyesi, TOBB'da Üst Kurul Delegeği ve Gençlerbirliği Spor Kulübü üyesi gibi görevlerde bulunan Onat, yaşadığı kente önemli katkılar sağlayan örnek bir Ankaralı.

Ertuğrul Onat ile bir araya gelerek faaliyetleri ve makine tercihleri üzerine konuştuk.

Şirketinizin kuruluşundan ve faaliyet alanlarından bahsedermisiniz?

1982 yılında merhum babam Ali Rıza Onat tarafından kurulan şirketimizin ilk faaliyet alanı, dayanıklı beyaz eşya satışı üzerine oldu. Ardından devreye aldığımız kum ve inşaat malzemeleri satışı ile müteahhitlik faaliyetlerimiz devam ediyor. Günümüzdeki lokomotif işimizi ise alçı levha sistemleri üretimi olarak söyleyebilirim. Ankara Bala'daki fabrikamızdan alçı üretimi gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda Bala ve Şereflikoçhisar'ın köylerinde alçı taşı ocaklarımız bulunuyor. Diğer bir faaliyet alanımız ise hazır beton üretimi ve agrega madenciliğidir. Bu kapsamda Mamak Kutlu Düğün bölgesinde agrega ocaklarımız mevcut.

Ocaktaki üretim kapasitenizden bahsedermisiniz?

Yıllık yaklaşık 1,2 milyon ton agrega üretimimiz var. 4 alçı taşı ocağımızda ise ocak başına yaklaşık 300 bin ton üretimimiz bulunuyor. Agrega üretimimizi beton santrallerinde değerlendirirken, alçı taşıma ise alçı fabrikamızda değerlendiriyoruz.

Taş ocağındaki gider kalemlerinizi arasında iş makinelerinin rolü nedir?

Öncelikle giderlerimiz arasında elektrik, akaryakıt, işçilik, patlatma ve bakım onarım yer alıyor. Bu giderler içerisinde muhakkak iş makineleri de



Ertuğrul ONAT / Onpo Madencilik Firma Sahibi

Yılda yaklaşık 1,2 milyon ton agrega ve 1,2 milyon ton alçı taşı üretimi gerçekleştiren Onpo Madencilik; son 10 yıldır HİDROMEK ile çalışıyor. Firma, HİDROMEK ekskavatörlerin yanı sıra 1,5 yıldır kullandığı markanın güçlü yükleyicisi HMK 635 WL ile saha yüklemelerini de son derece verimli şekilde gerçekleştiriyor.

rol oynamakta. Ocaklarımızda ekskavatör, yükleyici ve delici kullanıyoruz.

İyi bir iş makinesi deyince aklınıza neler geliyor?

Öncelikle kötü bir ürünün tutunma şansı yok diye düşünüyorum. Günümüz makinelerinin her birinin kendine özgü avantajları var. Örneğin kimi az yakıt sarfiyatıyla ön planda olur-

ken, kiminin ikinci eli daha avantajlı oluyor. Kimi ise finansman avantajlarıyla ön plana çıkabiliyor. Biz, geçmişte kamyon bayiliği de yaptığımız için inşaat müşterilerini ve müteahhitleri iyi tanıyoruz. Dolayısıyla iş makinesi müşterilerinin ne istediğini ve ihtiyacını, eski bir satışı gözüyle de görebiliyoruz. Marka tercihimizi de bu kapsamda yapıyoruz.





HMK 635 WL seri çalışıyor, performansından memnunuz

Makine parkınızda hangi modeller yer alıyor ve HİDROMEK'le ne zamandır çalışıyorsunuz?

Makine parkımızda ekskavator ve yükleyicilerle çalışıyoruz. Aynı zamanda 13 kamyonumuz bulunuyor. 2012 yılından bu yana iş makinelerinde HİDROMEK ile çalışıyoruz. İlk olarak HMK 370 LC HD model ekskavatorlarla başladık ve memnuniyetimiz üzerine HİDROMEK ile devam ettik. Şu an parkımızda HMK 390 LC HD, HMK 500 LC HD ekskavatorlar ve HMK 635 WL lastikli yükleyici bulunuyor. Memnuniyetimizin sebeplerini; ilk yatırım maliyeti, makul ve hızlı bakım onarım imkânı ile yerli ve milli oluşu şeklinde sıralayabilirim. HİDROMEK'in her açıdan global iş makinesi üreticileriyle yarıştığını görüyorum.

Makinelerinizin performansı ile ilgili neler söylersiniz?

HMK 635 WL yükleyicimizin performansından memnunuz. Diğer markalara kıyasla hem daha seri hem de tonajına göre uygun bir yakıt sarfiyatı sunuyor. Keza ekskavatorumuzda da benzer bir durumu görüyoruz. Hem daha seri çalışıyoruz hem de işletme-bakım maliyetleri olarak mem-

nunuz. Ayrıca teknolojik donanımı, operatörün konforu düşünülerek kabinin dizayn edilmesi ve kullanım kolaylığı da avantaj sağlıyor.

“Makine ve ekipmanlar günümüz piyasasında daha da kıymetli hale geldi”

Makinelerinizin nasıl bir bakım-onarım süreci bulunuyor?

HİDROMEK'in Ankara'daki kendi servisiyle çalışıyoruz. Hem servisle hem fabrikayla aynı kentteyiz ve böyle bir konforumuz varken kendi bünyemizde bir bakım kademesi kurmadık.



Makineler uzun bir ömre sahip, ancak biz yine de 12 bin saati geçtiklerinde elimizde tutmama kararını aldık. Bir makinemizi yılda rahat 4 bin saat çalıştırıyoruz. Kısalan bakım aralıkları, revizyon gereken parça ve komponentlerle vakit ve iş kaybı yaşamak istemiyoruz. Ancak makine ve ekipmanlar günümüz piyasasında daha da kıymetli hale geldi. Biz de en iyi şekilde bakım onarımlarını yaparak kullanımları boyunca iyi değerlendirmek istiyoruz.

Sektörün önemli bir oyuncusu olarak piyasadaki talebi nasıl görüyorsunuz?

İnşaat ve inşaat malzemeleri konusunda ciddi bir daralma var. Ankara özeline baktığımızda, Ankara'da döken beton miktarı neredeyse yarı yarıya azaldı. Parkeden tutun da çimento ve alçıya kadar pek çok inşaat malzemesi bu gerilemeden etkilendi.

Yeni yatırım planlarınızdan bahsedersiniz?

Bu yıl içerisinde Bala'daki alçı fabrikamızın çatısına 2,4 megawatt kapasiteli bir çatı GES kurduk. Böylelikle enerji talebimizin üçte birini kendi bünyemizde karşılar hale geldik. Ayrıca, 18 milyon metrekare kapasiteli yeni bir alçı levha fabrikamızın inşaatının temeli de atılmış bulunuyoruz. Önümüzdeki bahar aylarına kadar bu inşaatı bitirmeyi planlıyoruz. Ardından yeni makine ve ekipman siparişleri vermeyi hedefliyoruz.



On your site

Dünya'nın en büyük inşaat fuarı için tekrar burada, alanımızdayız. Sizlere diğer pek çok dünya prömiyerinin yanı sıra sevilen bir Bauma geleneğini de sunacağız - geleceği.

LIEBHERR

www.liebherr-bauma.com

bauma



24 - 30 Ekim 2022, Messe München

Açık alandaki fuar standı: stant 809-810 ve 812-813

Komponentler: salon A4, stant 326 - Beton teknolojileri: salon C1, stant 425

Ataçmanlar: salon B5, stant 439

THINK BIG! Liebherr'de eğitim: ICM fuaye alanında, salon B0, stant 105

On your
Site



Murat ACAR / Onpo Madencilik - Operatör

Operatör
MURAT ACAR

“HMK 635 WL YÜKLEYİCİ, RAKİPLERİNE GÖRE DAHA SERİ!”

Ankaralıyım ve 12 yıllık operatörüm. Son 10 yıldır ise Onpo Madencilik'te çalışıyorum. Bugüne kadar çeşitli markalar kullandım. HİDROMEK'i 1,5 yıldır kullanıyorum. Makinemiz 3 bin

saate ulaştı. Kullanım açısından rahat ve konforlu bir makine. Hazır malzeme yüklüyorum.

Başka markalarla kıyasladığım zaman HMK 635 WL oldukça seri bir makine. Çamurda hiç patinaj çekmemesi ve malzemeye iyi girişinin olması rakiplerine göre avantaj sağlıyor. Rampa çıkarırken kendini korumaya alması ve rampadan inerken de otomatik frenleme yapması iyi bir güvenlik özelliği. 20 ton sınıfı için ideal bir yakıt oranı sunuyor. Makinemiz geceleri iyi aydınlatan led lambaları ve işlevsel oluşunun yanı sıra, estetik olarak da dikkat çekiyor.



Operatör
ALİ İHSAN ORTATAŞ

“HMK 500 LC HD SÖKÜDE ÇOK BAŞARILI!”

15 yıllık operatörüm ve 10 yıldır Onpo Madencilik bünyesinde çalışıyorum. 1,5 yıldır kullandığım HMK 500 LC HD ekskavatörümüz 3,500 saate yaklaştı. Daha önce HMK 370 LC HD modelini kullanmıştım. Ocakta patlatma sonrasında çıkan

malzemeyi kamyonu yüklüyorum. Yeni seriden olan HMK 500 LC HD, tonajına göre hem seri dönüşlere sahip hem de hızlı bir yükleme olanağı sunuyor. 3,2 metreküplük kepçesi, yaklaşık 5 ton yük alıyor. Makinenin en beğendiğim yönlerini ise; sökücü güçlü olması, zemine iyi oturması ve iyi malzeme yükleyişi olarak söyleyebilirim. Makinemizde şu zamana kadar durmasına sebep olacak herhangi bir arıza yaşamadık. Hem gövde sağlamlığı hem motor performansı ile kesintisiz çalışıyoruz. Aynı zamanda rahat kabini, komple yenilenen ekran da bize keyifli bir kullanım imkânı sunuyor ■



Ali İhsan ORTATAŞ / Onpo Madencilik - Operatör



* BİRLİKTE CİSARET EDELİM

acarlarmakine.com

ACARLAR
M A K İ N E

Haulotte
LET'S DARE TOGETHER

Anadoluh Mah. Kanuni Cad. No.30 Orhanlı 34956 Tuzla - İstanbul - Tel. : 0216 581 49 49 - Fax : 0216 581 49 99





ENKA PAZARLAMA'NIN YENİ GENEL MÜDÜRÜ **YAVUZ KART:**

“ENKA KÜLTÜRÜNÜ GELECEK KUŞAKLARA AKTARMAYI VE HER AÇIDAN DAHA İYİ YERLERE GELMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Son olarak Azerbaycan ve Gürcistan'ın resmi Hitachi distribütörlüğünü üstlenen ENKA Pazarlama'nın yönetiminde iki önemli atama gerçekleşti. Forum Makina olarak şirketin yeni Genel Müdürü Yavuz Kart ve yeni Genel Müdür Yardımcısı Kâmil Özdemir ile bir araya gelerek sektörün ve Enka'nın geleceğine yönelik değerlendirmelerini aldık.

► **İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN** ülkemizdeki en köklü firmalarından ENKA Pazarlama'nın Genel Müdürlük koltuğunda önemli bir değişiklik yaşandı. Yılların tecrübeli yöneticisi olan şirket Genel Müdürü Nadir Akgün, ENKA Pazarlama Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve İcra Kurulu Başkanı olarak atanırken, yeni Genel Müdür Yavuz Kart oldu.

Boğaziçi Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu olan Yavuz Kart'ın 2003 yılında ENKA İnşaat ile başlayan kurumdaki yolculuğu, 2008 yılında ENKA Pazarlama'da mali işler grup müdürlüğü ile devam etti. Ardından sırasıyla direktörlük ve 2018 yılında genel müdür yardımcılığı ile sürdü. Eylül ayı itibarıyla genel müdür koltuğuna oturan Yavuz Kart ile ENKA Pazarlama'nın bundan sonraki geleceğini ve sektörü konuştuk.

Öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun diyerek ENKA Pazarlama olarak odaklandığınız sektörleri sizden dinlemek isteriz.

1982 yılından beri ülkemizde temsil ettiğimiz Hitachi markası ile pazar-

da son derece güçlü bir konumdayız. Bu konumumuzu korumak öncelikli hedefimiz. Gelişen teknoloji ve şartlarla birlikte müşterilerimize hitap etmeyi sürdürüyoruz ve bölgelerimizi güçlendiriyoruz. Son olarak Antalya ve Bursa illerimizde şubelerimizi açtık. Türkiye'nin pek çok yerinde müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için çalışmalarımız devam ediyor.

Bununla birlikte distribütörü olduğumuz XCMG markasıyla da sektördeki etkinliğimizi arttırmayı planlıyoruz. Asfalt ve toprak silindirleri, greyderler, vinçler ve zemin güçlendirme makinelerinin yanı sıra personel yükseltme platformlarını da artık müşterilerimize sunuyoruz.

“Yer aldığımız pazarlara tüketim malzemesi değil, hem müşteriye hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlayan ürünler sunuyoruz”

Sunduğunuz markaları ve ürünleri yer aldığınız pazarlar içinde stratejik olarak nasıl değerlendirirsiniz?

ENKA Pazarlama olarak yer aldığımız pazarlara tüketim malzemesi değil, yatırım için ürünler sağlıyoruz. Üretim ve lojistik aşamalarında kullanılan, hem müşteriye hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlayan ürünler sunuyoruz. Dolayısıyla bu kapsamda büyümemize devam ederken sürdürülebilir bir çerçevede kalmaya dikkat ediyoruz. Bunu yaparken de güvenilir ve dünya çapında markaları sunmak önem taşıyor.

Şirketimiz 50. yılında ve etik değerleri olan bir firma. Biz bu değerlerle ve kültürle harmanlandık. Sattığımız ürünlerin her zaman arkasında olan bir firmayız ve müşterilerimize bu değeri hissettiriyoruz ve müşterilerin ihtiyaçlarını da çok iyi biliyoruz.



ENKA kültürünü nasıl açıklarsınız?

Etik bir iş yapış biçimimiz var ve bunun dışına hiçbir zaman çıkmıyoruz. Güçlü bir şirketiz ve bu gücün farkındayız. Hem tecrübeli çalışanlara sahibiz hem de şirket bünyemizde sık sirkülasyon göremezsiniz. Müşterinin karşısına da bu değerlerle çıkmak, müşteri tarafında ayrıca kıymetli oluyor. Dolayısıyla ENKA'lı olmak bir ayrıcalık oluyor.

Müşterilerinizin ENKA'yı tercih etmesinin ürün bazındaki nedenleri nelerdir?

Öncelikle biz arkasında durabileceğimiz ürünleri satıyoruz. Hitachi ve ENKA da özdeşleşmiş iki marka. Hitachi'nin Türkiye'deki başarısı ve konumunun da diğer pek çok ülkeye göre üst sıralarda olduğunu görüyoruz. Diğer markalarımız da benzer yapıda. Bu sinerji, ENKA'nın ciddiyetle işi sahiplenmesiyle ortaya çıkıyor. Dolayısıyla ürün kalitesi ve

çeşitliliği, satış sonrası hizmetlerdeki başarı ve ENKA Pazarlama ekibinin güçlü diyalogları, müşterilerle iyi ilişkiler doğurmasına neden olan temel etkenler.

“Hedeflerimizin üzerinde bir satış hacmiyle karşı karşıyayız”

Türkiye pazarı ve sizin yer aldığınız pazarlar için neler söylersiniz?

Rekabet kurumu kısıtlamalarından dolayı pazar payı hakkında konuşamayız fakat umduğumuzun üzerinde bir satış hacmiyle karşı karşıyayız. Bu yıl iş makinelerine yönelik güçlü bir talep var ve biz de hedeflerimizin üzerindeyiz. Lojistik ve tedarik konu-





sunda sıkıntılar yaşansa da sorunları çözerek bu talebi karşılıyoruz.

Önümüzdeki yıl için öngörüleriniz neler ve sizce hangi pazarlarda talep yüksek olacak?

2023 yılının ilk altı ayının da bu yıl olduğu gibi yüksek taleple seyredeceğini düşünüyorum. Özellikle madencilik ve enerji alanlarında büyük makine taleplerinin süreceğini, aynı şekilde mini ekskavatör alanında da ilginin devam edeceğini düşünüyoruz. Ayrıca tedarik konusundaki lojistik problemlerin de azalacağını öngörüyorum. Motor emisyonlarında Stage V'e geçiş ise fiyatlarda bir miktar artışı beraberinde getirecektir. Ancak biz şu anda da en iyi spektlerde ve en uygun fiyatlarda ürünleri sunmak için Hitachi ile görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Yılın ikinci yarısıyla ilgili ise şimdiden yo-

rum yapmak doğru olmaz. Ancak güçlü pazarın etkileri devam edecektir.

Satış ve satış sonrası ağınızdaki güncel kadronuzdan ve yeni yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz?

ENKA Pazarlama olarak toplamda 180 kişilik bir ekiple hizmet veriyoruz. İhtiyaca göre ekibimize takviyeler yapabiliyoruz. Yılın başında Antalya bölgede bir yatırım yaptık. Bu yatırımla Antalya-Isparta-Burdur bölgesindeki maden rezervlerine daha iyi hizmet verebilmeyi hedefledik. İyi bir ekip kurduk ve hem satış hem de satış sonrası hizmetlerden sorumlu kadrolarımıza yeni personeller takviye ettik veya ekledik. Ayrıca Bursa ve Diyarbakır bölgede yeni ofisler açtık. Hem satış hem de yedek parça ağırlıklı olarak, taleplere anında cevap verebilecek bir oluşum içerisine gir-

dik. İstanbul'da da servis atölyemize revizyon uyguluyoruz ve büyütüyoruz. Daha iyi hizmet verebilmek için modernizasyon çalışmalarımızı yürütüyoruz. Eğitimlerle de bu çalışmalarımızı güçlendiriyoruz.

“Hitachi'nin Azerbaycan ve Gürcistan resmi distribütörlüklerini üstlendik”

Şirketinizin yurtdışı faaliyetleri hakkında neler söylersiniz?

ENKA Pazarlama yurtdışına ve dünyaya açılmak için ilk adımlarını attı. Bu kapsamda şirket olarak Hitachi'nin Azerbaycan ve Gürcistan resmi distribütörlüklerini üstlendik. Her iki ülkede bayilikler de edinerek yapılanmalarımızı başlattık. Elbette Türkiye kadar büyük pazarlar değil ancak bu ülkelerde başarılı olmayı hedefliyoruz.

Sizin genel müdürlüğünüzle birlikte ENKA Pazarlama'yı neler bekliyor?

Şirketimiz hem finansal hem satış hem de satış sonrası kanadında güçlü bir pozisyonda bulunuyor. Kadrolarımız içerisinde de güçlü bir birlik beraberlik duygusu hakim. Biz kadrolarımız içerisindeki birlik beraberliği korumayı, ENKA kültürünü gelecek kuşaklara aktarmayı ve her açıdan daha iyi yerlere gelebilmeyi hedefliyoruz. Ciroları büyütme elbette önemli ancak riskleri de ölçebiliyor olmanız gerekiyor. Bu kapsamda sürdürülebilir olmak bizim için ön planda.

Kadromuzun eğitimlerle desteklenmesi ve gelişen teknolojiye göre güncellenmeleri ENKA kültürü içerisinde var olan unsurlar. Müşterilerimize de bu etik yapı içerisinde davranıyoruz. Ürünü pazarlarken en doğru şekilde ifade etmek, satışın ardından satış sonrasında müşterinin yanında olmak, rekabette etik değerleri ön planda tutmak ve ENKA değerlerini devam ettirmek başlıca hedeflerimiz arasında geliyor.

MST



TÜRKİYE İÇİN TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ.



www.mst-tr.com



/mstismakinalari



/mstismakinalari



/MST İş Makinaları



/MST İş Makinaları



/mstmakina

ENKA PAZARLAMA'NIN YENİ GENEL MÜDÜRÜ YARDIMCISI KAMİL ÖZDEMİR:

“2023 YILI ÜRÜNLERİNDEKİ DEĞİŞİMİ EN İYİ ANLATAN FİRMALARIN YILI OLACAK”

Endüstri Mühendisliği mezunu olan ve ENKA Pazarlama kariyerine İzmir bölge satış temsilcisi olarak başlayan Kamil Özdemir, sırasıyla satış müdür yardımcılığı, satış müdürlüğü ve İzmir Bölge müdürlüğü görevlerinde bulundu. Dolu dolu geçen 20 senenin ardından Genel Müdür Yardımcılığı göreviyle kariyerinde yeni bir sayfa açan Özdemir ile Hitachi'yi ve sektörü konuştuk:

ENKA Pazarlama bünyesindeki sorumluluk alanlarınızdan bahsedermisiniz?

Şirketimiz bünyesinde Hitachi markasından sorumlu olarak görev alıyorum. Satın almadan müşteriye teslimata kadar tüm süreçlerden sorumluyum. Bu süreçler boyunca ülke ekonomisi, riskler, avantajlar, talep tahminleri, makinelerde olması gereken konfigürasyonlar, satış stratejileri, pazar şartları gibi konuları, bölge müdürlerimizle birlikte enine boyuna irdeliyoruz.

“Bu yıl birlikteliğimizin 40. senesini kutluyoruz”

Hitachi'nin dünyada ve ülkemizdeki yeri için neler söylersiniz?

Hitachi, her zaman çağın teknolojisine uyumlu olarak ürettiği makineleriyle sektöre önderlik etmiş bir marka. Özellikle ekskavatörde çok geniş bir ürün gamına sahip olan markamızın,



Kamil ÖZDEMİR / ENKA Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

küresel anlamda hedefi her zaman ön sıralarda olmak olmuştur. Markanın ENKA Pazarlama ile iş birliği de Türkiye'de bu liderlik amacına ulaşmasında en önemli faktörlerden biridir. Bu yıl birlikteliğimizin 40. senesini kutluyoruz. Birbirimizi çok iyi tanıyoruz ve ülkemizin şartlarını, pazarı ve isteklerimizi iyi biliyorlar. İlave pazarlama stratejimiz sayesinde de Hitachi'nin farklı kapasitelerdeki ürünlerini ülkemizde görmek bize mutluluk veriyor.

Hitachi ürünlerini geliştirirken neleri göz önüne alıyor?

En yüksek verimliliği en düşük yakıtla sağlamanın çalışmaları Hitachi markası için her serisinde öncelikli unsur olmuştur. Ardından dayanım konusu Hitachi için önemli. Bir diğer konu ise operatör konforu olarak öne çıkıyor. Bir satış yetkilisinin şirket sahibi veya yönetimiyle kurduğu ilişkiler ne kadar güçlü olursa olsun

neticede marka tercihinde makineyi şantiyede bizzat kullanan operatörlerin görüşleri ön planda yer alıyor. Hitachi de ürünlerini üretirken bu faktörü göz önünde bulunduruyor ve operatör konforunu önceliğine alıyor. Hitachi ikinci el değeriyle de pazarımızda öne çıkıyor. Elbette bu durumun oluşmasında ENKA'nın tecrübesi ve satış sonrası hizmetler alanındaki kabiliyeti de rol oynuyor.

“Her sektöre eşit değerlerle yaklaşıyoruz”

Sizin açınızdan ön palan çıkan sektörler nelerdir?

Son derece geniş bir müşteri portföyüne sahibiz ve hizmet sağladığımız her sektöre eşit değerlerle yaklaşıyoruz. İş hacmimizde mermer, madencilik, müteahhitler ve kiralama yapan hafriyatçılar önemli bir paya sahip bulunuyor. Ayrıca son dönemde mini ekskavatörlerin yer aldığı tarım ve ormancılık sektöründe de yerimizi alıyoruz.

Pazar hakimiyetini her alanda sağladığımız zaman, durulmaya geçen sektörlerden kaynaklanan açığı, bir diğerinde satışları devam ettirerek kapatabiliyoruz. Özetlersek, iş makinası kullanılan her sektörde Hitachi-Enka iş birliği ile tam anlamı ile işin içindeyiz.



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



Hitachi'yi sektörde tercih edilir kılan unsurlar nelerdir?

Müşterilerimizin genel anlamda yaptıkları işlerde, maliyetin ana kalemini yakıt giderleri oluşturuyor. Bizim de bu sebeple müşterilerimiz tarafından birinci tercih edilme nedenimiz düşük yakıt tüketimi. Müşteri makineyi alırken yakıt sarfiyatı hakkında da bilgi sahibi olmak istiyor. Biz de örneklerle ve aldığımız verilerle bu oranları ispat ediyoruz. Diğer bir konu ise makine dayanımı olarak öne çıkıyor. Hemen ardından ise ikinci el değeri geliyor. Ürünü satarken müşteriye kazandırması ve hızlıca satılması, müşterinin finansal dengeleri açısından avantaj sağlıyor. Servis ve bakım onarım kabiliyeti de ENKA Pazarlama desteğiyle, Hitachi'nin tercih edilme nedenleri arasında bulunuyor.

“Tüm sektör oyuncularının çok iyi hazırlanması gereken bir konu”

2023 yılındaki Stage V'e geçiş sektörümüzü nasıl etkileyecek?

Uzun yıllar sonra motor emisyon fazlarında sektörümüzde bir değişikliği tecrübe edeceğiz. Sadece motor değil, emisyon kontrol sistemlerinin de eklenmesi ile makine tasarımlarının değişmesi ve ayrıca ilave bakım maliyetleri ile makine maliyetlerinin

artması kaçınılmaz olacak. Yeni tip motor ve makinaların son kullanıcıya doğru anlatılması ve verilecek eğitimler geçişin daha sorunsuz olmasını sağlayacaktır. Bu sebeple tüm sektör oyuncularının çok iyi hazırlanması gereken bir konu. Yeni geçilecek motor fazı ile birlikte doğaya salınacak emisyonlarda %90 ve üzeri bir azalma sağlanacak olması çevre ve doğamıza adına sevindirici olacaktır.

Pazarı nasıl görüyorsunuz? Stage V geçişi öncesi talepte durum nasıl?

2022 ile 2021 pazar koşulları talep anlamında birbirine benziyordu ve yüksek adetli satışlar yaşandı. Burada tedarik zinciri belirleyici rol oynadı. Makine getirebilenler daha fazla satış gerçekleştirdi. Geldiğimiz noktada ise Stage V ile birlikte yaşanacak olan fiyat artışı, bir çok müşterinin alım kararını erkene çekti. Pazarda bir miktar daralma olacaktır ancak yine de 2023 yılı, ürününü iyi anlatan ve iyi satış sonrası hizmetler veren firmaların yılı olacaktır diye düşünüyorum.



Önümüzdeki yıl için planlarınız nelerdir?

Öncelikle Yönetimimizin bizden beklediği, cirosal ve pazar payı hedeflerine ulaşmak istiyoruz. Yeni açtığımız şubelerimizle ilgili planlarımız bulunuyor. Türkiye'de 5 ana bölgede çalışıyoruz. İstanbul Anadolu ve Avrupa, İzmir, Adana, Ankara ve Diyarbakır bölgelerimiz yer alıyordu. Bu yılın ilk çeyreğinde ise Antalya ve ardından Bursa şube müdürlüklerimizi devreye aldık. Pazarın gidişine göre birkaç bölgede daha bölgelerimize bağlı şube müdürlükleri açmayı planlıyoruz. Bu faaliyetlerimizi, ulaşılabilirliğin artması ve servis kalitemizi sürekli yükseltmek hedeflerimiz doğrultusunda gerçekleştiriyoruz.

Sizinle birlikte ENKA Pazarlama'da neler değişecek?

ENKA'da nesiller boyu elde edilmiş bir başarı çizgisi ve gururla taşınan bir bayrak var. Biz bu çizgiyi korumak ve geliştirmek isteyeceğiz. Bu konudaki en büyük güvencem ise 20 yıldır çoğunu tanıdığım ekip arkadaşlarım. Tecrübeli bir kadroyuz ve başarıyı birlikteliğimizle sağlıyoruz. Hitachi satış ekibimize taze kanlar da ekledik ve mevcut tecrübeli kadromuzla beraber bu arkadaşlara hem Enka kültürünü hem bilgi, birikim ve tecrübelerimizi aktararak dahada güçlenmeyi hedefliyoruz. Bu yıl itibarıyla üstlendiğimiz Gürcistan ve Azerbaycan resmi distribütörlüklerimizle de aldığımız cıtaı daha da yukarı çekmek istiyoruz. Azerbaycan ve Gürcistan da , Türkiye'de gösterdiğimiz başarıyı göstererek ileride yeni ülke distribütörlükleri almayı da hedefliyoruz. ■

Model yaşı
5 yılı geçmeyen,

**CASE,
NEW HOLLAND
VE HER MARKA
İŞ MAKİNESİNİZİ,
TürkTraktör güvencesi ile
değerinde satın alıyoruz.**



**Yerinde
Ekspertiz
Hizmeti**

**TürkTraktör
Güvencesi**



**Doğru
Fiyatlandırma**



**Değerinde
Satın Alma**

ZOOMLION TÜRKİYE’NİN YENİ GENEL MERKEZİ İSTANBUL’DA AÇILDI



**Zoomlion Türkiye’nin
İstanbul Tuzla’daki yeni
tesisleri, 16 Eylül 2022
Cuma akşamı düzenlenen
görmekli bir törenle
hizmete açıldı.**



► **ZOOMLION** International’ın 30. kuruluş yıl dönümünün de kutlandığı törene Çin Halk Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolos Vekili Wu Jiang, Tuzla Belediye Başkan Yardımcısı Dr. Turgut Özcan, Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı Yavuz Işık, İMDER Genel Sekreteri Yusuf Oğuz Yiğit ve Zoomlion müşterilerinden ve sektörden 300’ü aşkın davetli katıldı.

nı artırmasının, Çinli şirketlerin Türkiye pazarına verdikleri önemi ve güveni gösterdiğine dikkat çekti. Kuşak Yol projesi kapsamında Çin-Türkiye arasındaki ekonomik iş birliğinin iki ülke için de karşılıklı fayda ve gelişim sağladığını belirtti.

YENİ SİPARİŞLER GÖZ DOLDURDU

Açılış konuşmaları ve kurdele kesiminin ardından yakın zamanda makine siparişi veren firma yetkilileri ile imza töreni düzenlendi.

**“Türkiye’deki
yatırımlarımız devam
edecek”**

Gece boyunca gerçekleştirilen birbirinden güzel gösteriler ve hediye çekilişleri davetlilere keyifli anlar yaşattı. Çin Halk Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolos Vekili Mr. Wu Jiang küresel ekonomideki durgunluğa rağmen Zoomlion’ın Türkiye’deki yatırımları-

Zoomlion International Genel Müdür Yardımcısı Mr. Flender Fan açılış konuşmasında Zoomlion’ın “Dijitalleşme, Yerelleşme ve Uçtan Uca” stratejisi kapsamında yurtdışı yatırımlarını sürekli artırdığını, Türkiye’deki yatırımlarının da devam edeceğini ifade etti. İstanbul’un ardından İzmir ve





Ankara merkezlerinin de yakın zamanda açılacağını müjdesini verdi. İlerleyen zamanlarda Adana, Samsun ve Diyarbakır şehirlerinde de merkezlerinin açılacağı bilgisini paylaştı. Müşterileri için sürekli değer yaratmak felsefesine bağlı kalarak, Türkiye’de altyapı gelişimine ve istihdamın artırılmasına katkıda bulunmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Zoomlion Türkiye Genel Müdürü Abdukeyyum Abdurwaki, Zoomlion’ın vizyonu, misyonu, sunduğu ürün grupları ve hizmetler hakkında detaylı ve ilgi çekici bir konuşma yaptı.

YERELLEŞME STRATEJİSİ

ZOOMLION Türkiye, Türkiye iş makineleri sektöründe geniş ürün yelpazesiyle satış, satış sonrası hizmetler ve teknik destek veriyor. Ağırlıklı olarak hafriyat makineleri, mobil ve kule vinçler, hazır beton ekipmanları, inşaat asansör ve mobil personel kaldırma ekipmanları, zemin iyileştirme ekipmanları, forklift serisi, tarım ekipmanları ürün gruplarını pazara sunuyor. Türkiye’de 2007 yılında ürünlerini bayileri aracılığıyla satmaya başlayan Zoomlion, yerelleşme stratejisi kapsamında 2018 yılında Zoomlion Türkiye’yi kurarak faaliyetlerini güçlendirdi.

19,800 m² üzerine kurulan Tuzla-İstanbul’daki yeni tesis; Merkez Ofis, Antrepo, Showroom, Satış, Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça Tedariği, Teknik Destek ve Eğitim Merkezi

olarak faaliyet gösterecek. Yakın zamanda İzmir ve Ankara Bölge Müdürlüklerinin de açılması planlanıyor. Şirketin bugün 45 olan toplam çalışan sayısı, yeni yatırımlarla birlikte her geçen gün artıyor.

1992 yılında kurulan Zoomlion Ağır Sanayi Bilim ve Teknoloji Ltd. Şti., ağırlıklı olarak mühendislik endüstrisi ve tarım endüstrisi alanlarında, önde gelen yüksek teknoloji ekipmanları geliştirerek üretiyor. Dünyanın en büyük 5 iş makinesi üreticisi arasında gösterilen Zoomlion, 60’ın üzerinde ürün grubuna sahip bulunuyor. Halihazırda dünya çapında 100’den fazla ülke ve bölgeyi kapsamış olan Zoomlion’un, “Bir Kuşak, Bir Yol” girişimini

takiben pazar düzenlemelerini şimdiden oluşturduğu belirtiliyor.

Zoomlion ürünlerinin ABD, Avrupa ve Avustralya gibi birçok büyük ölçekli pazarın yanı sıra Orta Doğu, Güney Amerika, Afrika, Güneydoğu Asya, Rusya’da da oldukça rağbet gördüğü vurgulanıyor. Şirketin Doğu Asya, Güneydoğu Asya ve Avrupa’daki yaklaşık 20 ülkedeki yan kuruluşlarının yanı sıra, İtalya, Almanya, Hindistan, Brezilya ve Beyaz Rusya’da sanayi ve teknoloji parkları ile dünya çapında 50’den fazla yerleşik ofisi bulunuyor. Şirket, dünya çapında bir kapsama alanına sahip lojistik ağı ve parça tedarik sistemine sahip bulunuyor ■



Maksimum İş Maksimum Değer

Yakıt verimlilik sistemiyle Hyundai HX400L yüksek performans sağlar





SUMITOMO'LAR OSB PROJESİNE GÜÇ VE VERİM KATIYOR

Yapımı Ulusal İnşaat tarafından üstlenilen OSB Projesinde, zorlu zemin koşullarında ve neredeyse hiç durmadan devam eden hafriyat çalışmaları **Sumitomo** ekskavatörlerle gerçekleştiriliyor. Projede kullanılan **SH490LHD-6** ve **SH370LHD-6** model Sumitomo'ların **yüksek hızlı ve kapasiteli çalışma performansı, düşük yakıt sarfiyatı ve işletme maliyeti ile büyük avantaj sağladığı** belirtiliyor.

► **TÜRKİYE'NİN ARTAN SANAYİ** yatırımları ile birlikte ihtiyaç duyulan OSB projelerinde, özellikle Marmara Bölgesi'nde büyük artış yaşanıyor. Bunlardan biri de Yalova bölgesinde devam eden OSB inşaatı. Proje yüklenicisi Ulusal İnşaat, hali hazırda devam eden inşaat sürecini önümüzdeki 2 yıl içerisinde tamamlamayı hedefliyor.

Çok geniş bir alana yayılan ve muazzam miktarda toprak hareketinin olduğu şantiyede, tüm altyapı çalışmaları Ulusal İnşaat tarafından yapılıyor. Kanalizasyon hatlarından yağmur tahliye sistemlerine, çevre düzenlemesinden yol ve iletişim sistemlerine tüm alt yapı ihtiyaçları proje kapsamında adım adım tamamlanıyor. Yoğun bir hafriyat ve toprak hareketi olan projede Ulusal İnşaat'ın tercihi ise Sumitomo ekskavatörler.

“Doğru makine seçimi işinizi kolaylaştırır”

Proje hakkında bilgi veren Ulusal İnşaat Şantiye Müdürü Halit Kalaycı, önemli bir endüstriyel alt yapı hizmeti sunduklarını ve bunun üstesinden gelecek bilgi birikim ve makine parkına sahip olduklarını belirterek, projede ekskavatör seçimine verdikleri önemi vurguladı.

“Projede çok geniş bir toprak hareketi var. Topografi başladığımız nokta ile geldiğimiz hal arasında inanılmaz değişti. Elbette bu değişim yoğun bir çalışma demek. Her gün yüzlerce kamyon hafriyat taşınması demek. Bunun için de doğru makine



parkı demek” şeklinde konuşan Halit Kalaycı, ekskavatör seçiminde büyük özen gösterdiklerini kaydetti.

Yüksek verimli, dayanıklı, düşük yakıt sarfiyatı olan ve işletme maliyeti düşük makine arayışına girdiklerini belirten Kalaycı, “**Sumitomo ekskavatörleri bu noktada rakiplerine göre önemli avantajlar sundu. Yakıt konusunda gerçekten çok yüksek performansla sahip makineler. Hızı ve kova kapasitesi de üretim sürecimize büyük katkı sağladı. Arıza duruşları neredeyse yok denecek kadar az oldu. Yaklaşık 2,5 yıllık süreçte şantiyede çok önem-**

li bir görevi üstlendi bu makineler. En önemlisi tüm bunların birleşimi olan işletme maliyeti gerçekten çok çok düşük seviyelerde oldu” dedi.

Yıllardır sürdürdükleri benzer projelerde edindikleri en önemli tecrübelerden birinin doğru makine parkı seçimi olduğunu söyleyen Halit Kalaycı, “**Yapacağınız işe göre en doğru makine parkını oluşturmanız gerekiyor. Burada sahip olma maliyeti elbette bir kriterdir ancak asıl bakılması gereken yapacağınız işe uygun, gerçek sahip olma maliyetidir. Doğru makine seçimi her zaman işinizi**





kolaylaştırır. Elimizde 50 ton ve 40 ton sınıfı Sumitomo ağır hizmet tipi ekskavatörler var. Bu makinelerin şantiyedeki kullanım amacı birbirinden farklı olmakla birlikte temel olarak alımlarında aynı kriterler gözetiliyor” şeklinde konuştu.

“İki buçuk yıldır hiçbir önemi arıza yaşamadan çalışıyoruz”

Proje hakkında detaylı bilgiler veren Ulusal İnşaat Şantiye Şefi Oktay Karakuş, geniş bir alanda sürdürülen çalışmaların koordineli ve hızlı bir şekilde devam ettiğini belirtti. Yaklaşık 20 milyon m³ toprak hareketi yaptıklarını belirten Karakuş, “Sumitomo ekskavatörleri arıza vermeyen, sorun çıkarmayan makineler oldukları için tercih ettik” dedi.

Oktay Karakuş, yüksek tempoda çalıştıklarını ve bunun sonucu makine parkının veriminin çok önemli olduğunu altını çizdi. Duruş sürelerinin kendileri için önemli bir dezavantaj olacağını, bu nedenle makine seçiminde çok titiz davrandıklarını belirten Karakuş, “Öncelikle Sumitomo’ya teşekkür etmek istiyorum. İhtiyaç halinde servis hizmeti çok iyi ve hızlı. Yoğun bir tempoda çalışıyo-

ruz. Makinelerimizin arıza vermesi gerekiyordu. Sumitomo ile neredeyse iki buçuk yıldır hiçbir önemi arıza yaşamadan çalışıyoruz. Yoğun bir tempoda, sabah 7 akşam 9, yeri geliyor 10-11 gibi yoğun tempolar da, yağmur çamur demeden, yaz kış dönemlerinde çalıştık. Makinelerle ilgili herhangi bir sorun yaşamadık” diye konuştu.

YÜKSEK PERFORMANS VE YAKIT VERİMLİLİĞİ

Projenin zorlu ve değişken zemin koşullarında yürütüldüğüne işaret eden Oktay Karakuş, makinelerin kazı sökü performansı ve yakıt verimliliğiyle ilgili memnuniyetini dile getirerek, “Ağır makine çalışmalarında



Oktay KARAKUŞ / Ulusal İnş. Yalova Şant. Şefi

dikkat ettiğimiz konuların başında yakıt geliyor. Bizim burada kullandığımız makineler gerçekten verimli makineler, yüksek oranda yakıt tasarrufu sağlıyorlar. Bu açıdan oldukça memnunuz. Gerek yakıt gerekse performans olarak rakiplerine nazaran bizim için çok verimli şekilde çalışıyor. Yakıtı çok sevmeyen makineler diyebilirim” dedi.

Oktay Karakuş, “Burada çalıştığımız zemin yeri geliyor yumuşak yeri geliyor sert zemin ama biz hep Sumitomo kullandık. Örnek vermek gerekirse tırnaklarını değiştirmek, bizim herhangi bir delici makine kullanmadan sert malzemeleri sökmemize olanak sağladı. Günde yaklaşık makine başına 2.500-3.000 m³ hafriyat yüklüyoruz, kazı yapıyoruz. Bu gerçekten bizim için çok verimli bir çalışma oluyor. Yani özellikle sert malzemeyi de çok fazla zorlanmadan, zaman kaybetmeden sökebilmesi Sumitomo’yu kullanmamızın önemli etkenlerinden biridir” şeklinde konuştu.

“Operatörler memnun, herhangi bir şikayetleri yok. Gayet rahat ve konforlu bir şekilde çalışıyorlar. Sumitomo zaten operatör kısmı için konforu esirgememiş. O yüzden problem yaşamıyoruz” sözleriyle operatör konforuna ve memnuniyetine işaret eden Oktay Karakuş, “Dediğim gibi tüm bu etkenler bizim için Sumitomo’yu seçmemizde yeterli etkenler” dedi ■

SANY SY500H

MADEN OCAKLARINDA YÜKSEK PERFORMANS

#KaliteDünyayıDeğiştirir!



SANY
supported by Putzmeister

PUTZMEISTER MAKİNE SAN. & TİC. A.Ş.
A: GOP Mah. Namık Kemal Bulvarı No:6, 59500 Çerkezköy/TEKİRDAĞ
T: +90 282 735 1000 M: info.ptersany@putzmeister.com

f /sanyturkiye ● /sanyturkiye ● /SANY Türkiye ● /SANY Türkiye



ENKA PAZARLAMA'DAN BECHTEL-ENKA'YA SIRBISTAN'DA GÜÇLÜ DESTEK

1990'lı yıllardan bu yana otoyollar da dahil olmak üzere birçok önemli altyapı projelerine imza atan **ENKA ve ortak girişim partneri Bechtel**, 2019'da tasarım ve inşaat işlerini üstlendiği Sırbistan'daki Morava Koridor Otoyolu Projesindeki çalışmalarına aralıksız olarak devam ediyor.



► **112 KİLOMETRELİK** bu otoyol projesi, sanayi kenti Kru evac'a yeni ekonomik koridorların ve Bosna, Karadağ ve Makedonya ile uluslararası bağlantıların sağlayıcısı olarak değerlendiriliyor.

13 yıldır Enka bünyesinde çalışan ve Sırbistan'daki projede ekipman müdürü olarak görev alan Melih Çakır-gil; kullandıkları makineler, makine tercih kriterleri ve Enka Pazarlama ile olan iş birliklerine yönelik sorularımızı yanıtladı. Ortak girişimin parkında bulunan yaklaşık 1.150 adet makine ve ekipmanın 200'den fazlasını, Enka Pazarlama tarafından sağlanan ürünler oluşturuyor.

Proje hakkında bilgi verir misiniz?

Sırbistan Cumhuriyeti Hükümeti ile 2019 yılının aralık ayında imza edilen projemiz, Orta Sırbistan'ı 10 ve 11 numaralı Pan-Avrupa Koridorları ile bağlayacak. Toplam 112 kilometre

uzunluğunda olan ve Kru evac ile a ak şehirleri arasındaki inşa edilen 112 kilometre uzunluğundaki bu yol, toplamda 500 bin kişinin yaşadığı bir bölge için ulaşım, nakliye, dışarıdan gelecek yeni yatırımlar, kurulacak fabrikalar ve bütün bunların lojistik hizmetleri açısından büyük katkı sağlayacak.

37 milyon m³'ü aşan kazı ve dolgu işi Proje kapsamında 78 köprü, 24 üst geçit, 12 alt geçit, 20 milyon m³'den fazla kazı işi, 17 milyon m³'ün üzerinde toprak dolgusu, 490.000 m³ beton, 1,7 milyon m³ alt temel, 1,1 milyon ton asfalt ve 460 km uzunluğunda korkuluk bulunuyor.

Pandemi süreci çalışmalarınızı nasıl etkiledi?

Bütün dünyayı olduğu gibi pandemi bizi de Avrupa'nın göbeğinde, Sırbistan'da ciddi anlamda etkiledi. Küresel iş makinesi markalarıyla çalıştığımız ve çok uluslu işgücüne sahip oldu-

ğumuz için makine, yedek parça ve servis tedarikinde sorunlar yaşadık.

Makine siparişi verdiğimiz firmaların daha önce 3 ila 6 ay arası olan teslim süreleri, pandemiyle birlikte 1 seneyi aştı. Özellikle ABD'den getirdiğimiz bazı makine ve yedek parçaların teslimi 1,5 seneye kadar uzadı. Bu bizi gerek kurulumda gerek mobilizasyonda gerekse işletim esnasında maalesef olumsuz yönde etkiledi.

Bu noktada, zorlu pandemi sürecini minimum kayıpla atlatmamızın en önemli sebeplerinden birinin, Enka Pazarlama'nın bu dönemi düzgün bir şekilde yönetmesi ve bize istediğimiz desteği zamanında ve doğru şekilde verebilmesi olduğunu belirtmeliyim.

“Yaklaşık 1.150 adetlik geniş ve çok çeşitli bir makine parkına sahibiz”

Nasıl bir makine parkına sahip bulunuyorsunuz?

Bechtel-Enka olarak toprak, beton, sanat yapıları, drenaj, asfalt, vb. işlerde kullandığımız, irili ufaklı yaklaşık 1.150 adetlik geniş ve çok çeşitli bir makine parkına sahibiz. Bunların 200'den fazlasını, Enka Pazarlama'nın sunduğu makine ve ekipmanlar oluşturuyor.

Ekskavatör grubumuzun tamamı Hitachi, vinç grubumuzun tamamı Tadano, silindirlerimizin büyük bir kısmı Dynapac ve jeneratörlerimizin yarıdan fazlası SDMO gibi Enka Pazarlama tarafından sağlanan, globalde iyi bilinen ve bizim de memnun olduğumuz markalardan oluşuyor.

“Hitachi ekskavatörler beklentilerimizi tam olarak karşılıyor”

Neden Hitachi?

Hitachi ekskavatörleri biz zaten yıllardır, başka markalarla birlikte projelerimizde kullanıyorduk. Ancak ►►



Melih ÇAKIRGİL / Proje Ekipman Müdürü



Sırbistan'daki bu projemizle birlikte tamamen Hitachi'ye dönme kararı aldık. Bundaki en büyük etkenlerin başında, Hitachi markasının dayanıklılığı geliyor.

Bilindiği üzere otoyol projelerinde toprak işleri çok ciddi bir yer tutuyor. Yaz kış demeden, zorlu zemin ve iklim koşullarında durmadan çalışabiliyoruz. Bu kapsamda, uzun ömürlü Isuzu motorlarla güçlendirilen Hitachi ekskavatörler; dayanıklılığı, kazı gücü ve yakıt tasarrufuyla beklentilerimizi tam olarak karşılıyor.

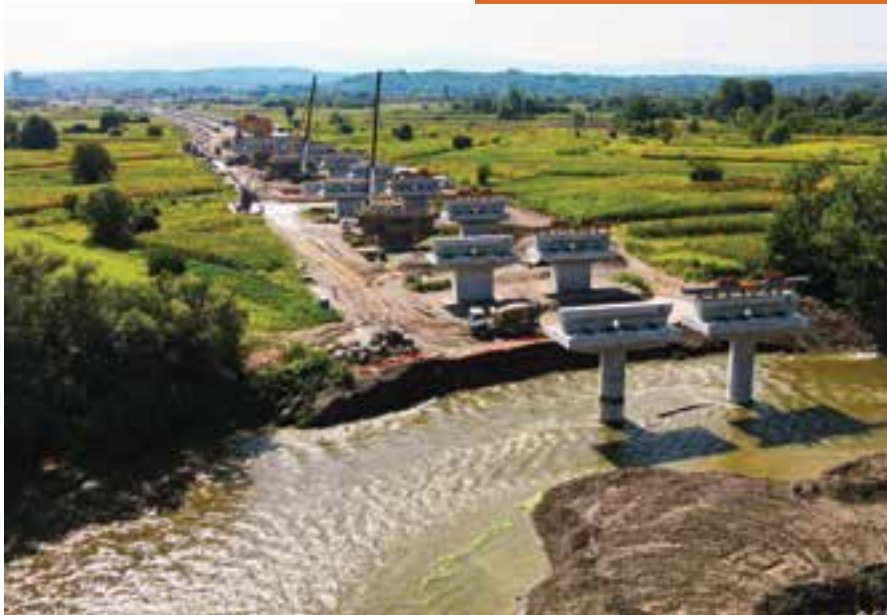
Yine Enka Pazarlama bünyesinde yine filomuzda bulunan Bell marka belden kırma kamyonlar için de elimizdeki diğer markalara kıyasla çok ciddi bir yakıt tasarrufundan bahsedebiliriz.

Dynapac marka silindirler hakkında sahadan aldığımız geri bildirimler de diğer markalar yerine tercih etmemize sebep oluyor.

Enka Pazarlama'nın sağladığı hizmetlerden memnun musunuz?

Enka Pazarlama'yı tercih etmemizin sebeplerinin başında satış sonrası hizmetlerdeki gücüdür. Biz uzun süredir Balkanlar'da çalışıyoruz ve maalesef yerel firmaların sağladığı hizmetler Enka Pazarlama kadar hızlı ve za-

manında olamıyor. Enka Pazarlama gerek ulaşılabilirlik gerek uzaktan müdahale ve gerekse arıza çözme konusunda, uzman ve tecrübeli ekibiyle bize bu ve bundan önceki projelerimizde çok destek oldu. ■



MORAVA KORİDOR OTOYOLU PROJESİ

Orta Sırbistan'ı 10 ve 11 numaralı Pan-Avrupa Koridorları ile bağlayacak 112 kilometrelik Morava Koridor Otoyolu Projesi, Pojate ve A1'den başlayan (Orta Sırbistan'daki Kuzey-Güney otoyolu), Kruševac'tan geçerek (Yugoslavya'nın eski sanayi merkezi) Čačak'ın kuzeyinde bulunan Preljina'ya kadar uzanan, 130 km/s tasarım hızı olan 112 kilometrelik bölünmüş yollu bir otoyoldur.

İnşasına 2020 yılında başlanan projenin toplam 4 yıllık bir inşası süresi içinde tamamlanması planlanıyor. Bölgedeki erişilebilirliğin geliştirilmesi ve bir Dijital Koridor sağlanması adına otoyol rotası boyunca uzanan kapsamlı bir telekomünikasyon ağı planlanıyor.

Proje dahilinde 10 yeni kavşak, karayollarını, demiryollarını ve Morava Nehri'ni rota boyunca kesen çok sayıda yapı, Batı Morava Nehri'nin geniş taşkın yatağı sebebiyle kapsamlı erozyon koruması içeren dolgu sahaları çalışmaları, selden korunma önlemleri, uzun nehir derivasyonları, bentler ve yeni bir nehir yatağının inşası gerçekleştirilecek.

NEW HOLLAND
CONSTRUCTION

B SERİSİ
KAZICI YÜKLEYİCİLER



YÜKSEK GÜÇ, DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ
Elektronik kontrollü yüksek basınçlı common rail motor ile 110 hp maksimum güç ve düşük yakıt tüketimi!



GÜNDÜZ KONFORUNDA ÇALIŞMA
Yan aydınlatmaların da yer aldığı kabin üzerinde bulunan 10 adet çalışma lambası ile gece çalışmalarında tam saha hakimiyeti!



VERİMLİ HİDROLİK SİSTEM & GÜÇLENDİRİLMİŞ EĞİMLİ BOM TASARIMI

- Değişken debili pistonlu pompa sayesinde düşük yakıt tüketimi
- Eğimli bom tasarımı sayesinde çok daha derine kazı imkanı!



AĞIR HİZMET TİPİ AKSLAR

Yüksek dayanıma sahip, kaliteli dökümden üretilmiş ağır hizmet tipi akslar ve standart olarak sunulan diferansiyel kilidi sayesinde her zaman maksimum çekiş sunar.



EY KONFORUNDA KULLANIM RAHATLIĞI

- Joystick kolonları hem ileri-geri hem de sağ-sol yönlerinde ayarlanabilmektedir.
- Bilek dayamaları
- Ergonomik denge ayak ve teleskopik arm kontrolü



ELEKTRO-HİDROLİK BOM KİLİDİ

Kabin içerisinden kontrol edilebilen bom kilidi ile kolay ve ergonomik kullanım!

BORUSAN

CAT

**Borusan Makina ve Güç Sistemleri**

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

444 1 228 KULAĞIMIZ SİZDE

KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAMYON	CAT	740B	2013	10.465
GREYDER	CAT	120M	2017	3.430
GREYDER	CAT	120M	2018	3.772
GREYDER	CAT	120M	2018	5.202
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CAT	966H	2006	25.000
MİKRO YÜKLEYİCİ	CAT	262D3	2015	4.990
MİKRO YÜKLEYİCİ	CAT	262D3	2016	5.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	329DL	2012	14.470
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374DL	2014	30.945
PALETLİ EKSKAVATÖR	CAT	374F	2016	21.380
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R934C	2014	11.136
PALETLİ EKSKAVATÖR	LIEBHERR	R954 HD	2011	14.324
PALETLİ YÜKLEYİCİ	CAT	963D	2010	29.765
SİLİNDİR	CAT	CS54	2012	1.790

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

rbauktion.com.tr/sell

TürkTraktör

2.EL



KATEGORİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
KAZICI YÜKLEYİCİ	VOLVO	BL71	2007	14.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	721C	2002	18.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.500
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	4.800
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	CASE	821F	2020	5.000
LASTIKLI YÜKLEYİCİ	JCB	426EZ	2012	16.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX210C	2020	3.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	CASE	CX350C	2016	20.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX210	2006	16.500
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-3	2015	12.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX350LCH-5A	2017	17.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX530LCH-5A	2016	22.000
PALETLİ EKSKAVATÖR	HITACHI	ZX530LCH-5A	2016	22.000

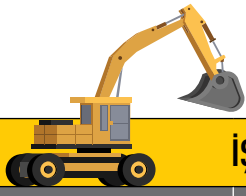
Koç

CNH INDUSTRIAL

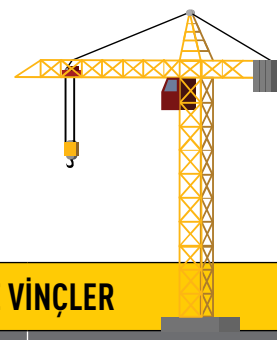
444 56 41
musteri@turktraktor.com.tr
www.caseismakineleri.com



Bu liste aylık olarak güncellenmektedir.



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
TELESKOPİK 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	70 - 80	950 - 1.050
	2.000 kg üzeri		

"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."

DÖNER MEKANİZMALI TOMRUK ATAŞMANI



GALEN group

www.galenatasman.com

05334818981



HEM MİNİ EKSKAVATÖR HEM MİNİ YÜKLEYİCİ JCB ICXT



**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

SİF JCB

sif.com.tr



YEDEK PARÇA GARANTİSİNDE STANDARTLARI BELİRLİYORUZ; KAZANDIRIYORUZ!

2 yıl veya 6.000 saate ulaşan yedek parça garantisi ile makinanızı ve bütçenizi korumaya devam ediyoruz. İşinize ve veriminize odaklanarak karlılığınızı yükseltmeniz için Volvo güvencesini ve kalitesini daha uzun süre sunuyor; yedek parçada sektör standartlarını belirleyerek daha çok kazanmanızı destekliyoruz.

www.ascendum.com.tr

