

**PLATFORM
GÜNLERİ**
21-23 EYLÜL
AUTODROM
İSTANBUL

★ **TÜRKİYE
ULUSLARARASI
İNŞAAT
PAZARINDAKİ
İKİNCİLİĞİNİ
KORUDU**

TSM GLOBAL Yaygın Servis Ağı ile
YANMAR
Mini ekskavatörler emin ellerde

XCMG
Avrupa'ya açılan kapısı Türkiye'deki
köklü yatırımlarına devam ediyor

CASE
CONSTRUCTION

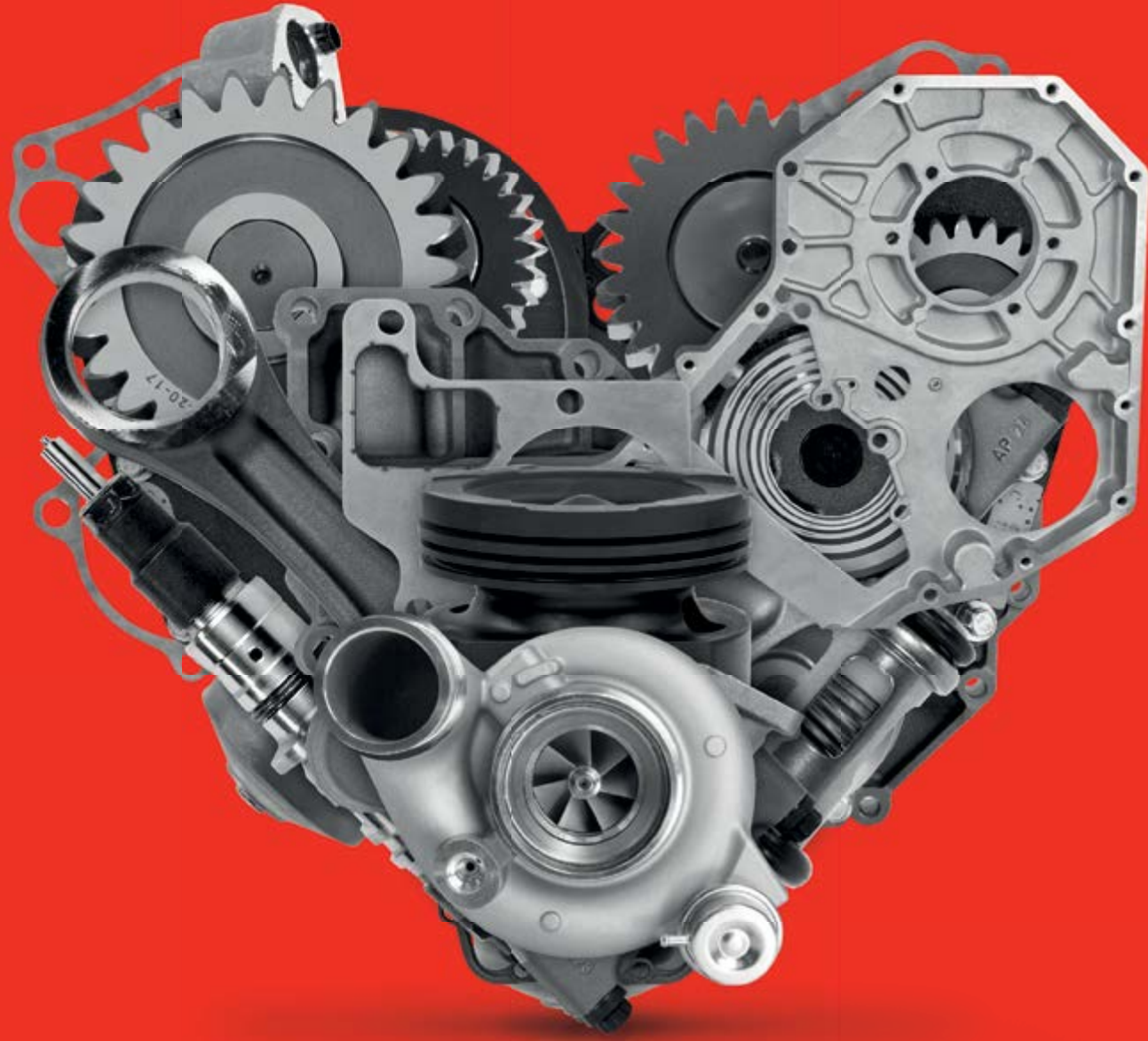
**FAZ 5'E GEÇİŞTE
TECRÜBE KONUŞUR.**



Koç

www.caseismakineleri.com | 444 56 35

CNH
INDUSTRIAL



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 hazırdır.

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 WIRTGEN GROUP COMPANY



Gelecek için hazırlandı

YENİ JENERASYON TİRE 5 FİNİŞERLER ARTIK TÜRKİYE'DE



Kullanım Kolaylığı



Proses Otomasyonu



Ekonomik Verimlilik



Sürdürülebilirlik

SUPER 1900-5i ve SUPER 2100-5i finişerler, modern yol yapımının asfalt finişerlerine yönelik artan talepleri şimdiden karşılamaktadır. Kullanıcı dostu olma ve ekonomik verimliliğe ek olarak proses otomasyonunu ve sürdürülebilirliği de dikkate alan esnek, modüler sistemlere sahiplerdir.



* Görsel opsiyonel ekipman içermektedir.

www.voegle.info

WIRTGEN ANKARA · Makina San. ve Tic. Ltd.Şti. · Bahçelievler Mah. Ankara cad. No: 223 · 06830 Gölbaşı-Ankara-Türkiye
T: 0312 485 39 39 · www.wirtgen-group.com/ankara

OEM HİDROLİK YEDEK PARÇA



WISDOM
SPARE PARTS



 parcaci



Sayı 143 - Ağustos 2023

İmtiyaz Sahibi ve
Sorumlu Yazı İşleri MüdürüHYBRID İletişim Organizasyon Makina ve
Otomativ San. Tic. Ltd. Şti.
Gökhan KUYUMCUGenel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

İçerenköy Mah. Çetinkaya Sk.
Prestij Plaza No:28 D:4
Ataşehir - İstanbul / Türkiye
T. +90 216 388 80 13
G. +90 532 695 15 44
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.trYazı İşleri Müdürü
Sevil KUYUMCUGörsel 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.

► **TÜRKİYE**, tarihsel olarak büyük deprem riski taşıyan bir coğrafyada yer alıyor. Kuzey Anadolu Fay Hattı, Doğu Anadolu Fay Hattı ve diğer birçok fay hattının kesiştiği bu bölgede depremler sıkça meydana gelmekte. Bu nedenle, Türkiye'de inşaat sektörü sadece ekonomik kalkınma için değil, aynı zamanda deprem risklerine karşı dayanıklı binaların inşası için de kritik bir rol oynuyor.

Depremler sadece maddi kayıplara neden olmakla kalmıyor, maalesef insan hayatını da doğrudan tehdit ediyor. Bu nedenle, Türkiye'deki inşaat sektörü, binaların depreme karşı dayanıklı hale getirilmesi ve yeni yapıların modern inşaat standartlarına uygun olarak inşa edilmesi konusunda büyük bir sorumluluk taşımakta. Son büyük üzücü depremde bunu bir kez daha görmüştük...

Türkiye'de inşaat sektörü, hem ekonomik büyümeye katkı sağlayan bir sektör hem de deprem riskine karşı koruma sağlayan önemli bir araç olarak değerlendirilmelidir. Bu nedenle, inşaat sektörü paydaşları, sürdürülebilir ve güvenli yapılar inşa etme konusundaki çabalarını sürdürmek zorundalar. Bu, hem ekonomik büyümeyi destekleyecek hem de deprem tehlikesini minimize edecek önlemler arasında önemli bir denge unsuru olacak.

Türkiye'de yıllık olarak 800-850 bin yeni konuta ihtiyaç var. Bugün sadece deprem bölgesinde, yaklaşık 600 bin konutun yenilenmesinin zaruri olduğunu biliyoruz. Ayrıca az hasarlı konutlarla birlikte 2 milyona yakın

konutun yeniden inşa edilmesinin gerektiği ortada. Bu bahsettiğimiz rakamlar iç pazarı ilgilendiren rakamlar. Yurt dışındaysa Rusya ile Ukrayna arasında devam eden savaşın müteahhitlerimiz üzerinde yarattığı büyük bir boşluk var. Sektör bunu Orta Doğu ve Afrika gibi pazarlarla tolere etmeye çalışıyor.

Yüksek girdi maliyetleri; ödenek eksikliği ve hak ediş ödemelerindeki gecikmeler, inşaat sektörünü olumsuz etkiliyor. Kredi maliyetleri, özellikle konut satışları üzerinde baskı yapıyor. Yıllık ekonomik verilere baktığımızda da ülkemiz küresel çapta da gerek inşaat şirketleri gerek müteahhit girişimleri bakımından hatırı sayılır bir itibara ve ticaret hacmine sahip. Dünyanın en büyük 250 müteahhidi arasında 40 şirketimiz yer alıyor. Bu yılın ilk yarısında müteahhitlerimi tarafından, 7,5 milyar ABD doları tutarında 110 proje sadece yurt dışında gerçekleşti. Hal böyle olunca gerek başta komşu ülkeler ve yakın coğrafyamız gerek dünyanın farklı pazarlarına açılmak adına verilecek kamu desteği, sürdürülebilir inşaat faaliyetlerinin gelişmesinde mevcudun üzerine büyük bir katkı yapacak.

Elbette bu adımlar, makine pazarımızın da hak ettiği daha da yüksek konumlara taşınmasında yadsınamaz bir itici faktör olacak.

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

Yüksek üretkenlik, ekstra verimlilik, mükemmel performans: HMK 635 WL

282 HP
Güç3,6 m³
Kova Kapasitesi20.600 KG
Çalışma Ağırlığı444 6 465
444 6 HMK

www.hidromek.com.tr

HİDROMEK®

Birlikte Daha Güçlüyüz

45 yıl

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA **TIKLAYINIZ**

8 ► **HİDROMEK**
Türkiye'nin 180. en büyük özel şirketi oldu

8 ► **İMDER**
İş makineleri sektöründe Temmuz ayı rekoru

10 ► **TÜRKTRAKTÖR**
Orbel A.Ş. yerli üretim TürkTraktör iş makinelerini tercih etti

16 ► **TMB**
Türkiye uluslararası inşaat pazarındaki ikinciliğini korudu



20 ► **TSM GLOBAL**
Yaygın Servis Ağı ile Türkiye Geneli Hizmet Veriyor
YANMAR mini ekskavatörler emin ellerde



24 ► **SANY**
Midilli Hafriyat, Sany ekskavatörle verimli ve kolay çalışıyor

26 ► **VOLVO**
Dumanlar Mermer'in ilk değil, tek tercihi Volvo

28 ► **SANY**
SANY GROUP'tan Türkiye'ye üst düzey ziyaret

28 ► **SCANIA**
Güneş enerjisiyle çalışan yeni Scania kamyon test edildi

30 ► **ENKA PAZARLAMA**
Doğakan Madencilik, Enka Pazarlama'nın makine ve servis hizmetlerinden yüksek performans alıyor

32 ► **ADVERTORIAL**
Shell, Komatsu İş Makinalarının Madeni Yağlar Çözüm Ortağı Oldu

34 ► **PLATFORM GÜNLERİ 2023**
Sektörü İstanbul'da bir araya getirecek



38 ► **XCMG**
Avrupa'ya açılan kapısı Türkiye'deki köklü yatırımlarına devam ediyor



42 ► **MERCEDES-BENZ**
Euro 6 Mercedes motorlar 5 günde 'Sıfır gibi' oluyor

44 ► **CASE**
Türkiye madenlerine taze güç!
CASE CX750D-ME paletli ekskavatörlerle en zorlu ocaklarda yüksek performans ve üretkenlik



48 ► **MST**
Kentsel dönüşüme dikkat çeken Kudu İnşaat, makina parkına MST yatırımı gerçekleştirdi

52 ► **ZOOMLION**
Servis uzmanları Türkiye turuna çıkıyor

54 ► **HİDROMEK**
ÇTN YOL A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Çebi: "Hidromek Yakıtta Cimri, Performansta Hırçın"

58 ► **TMB**
Seçimlerin ardından ekonomide rasyonelliğe dönüş

ENKA HITACHI**ZAXIS-7 serisi**

Sınıfının En Az Yakan Makinesi!

ZAXIS 490 LCH

/ Enkapazarlama / www.enka.com.tr / info@enka.com.trWhatsapp Danışma Hattı
0530 918 3652Müşteri İletişim Hattı
0216 446 6464
ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.



HİDROMEK® TÜRKİYE'NİN 180. EN BÜYÜK ÖZEL ŞİRKETİ OLDU

► **DÜNYANIN** en büyük 50 iş makinesi üreticisi arasında yer alan HİDROMEK, Capital Dergisi'nin hazırladığı "Capital 500 - Türkiye'nin En Büyük 500 Özel Şirketi" araştırmasında 180. sırada yer aldı. Şirketlerin önceki yıla ait ciroları baz alınarak hazırlanan araştırmada, geçen yıla kıyasla 23 basamak yükselen HİDROMEK, makine sektöründe de 3'üncü oldu.

Kuruluşunun 45'inci yılında, 6 kıtada 100'den fazla ülkede makineleri çalışan HİDROMEK, dördü Ankara'da, biri İzmir'de, biri de Tayland'da yer alan toplam 6 üretim tesisinde kazıcı yükleyici, hidrolik ekskavatör, lastikli yükleyici, motor greyder ve toprak silindiri üretiyor. HİDROMEK, AR-GE ve mühendislik çalışmalarıyla ürün yelpazesini sürekli olarak genişletiyor. En son dördüncü nesil, yeni K4 Serisi kazıcı yükleyicileri tanıtan firma, ayrıca mini kazıcı yükleyici ve midi ekskavatörünü de sektörle buluşturmuştu.

Yeni ürün geliştirme çalışmalarının yanı sıra, bünyesindeki iki AR-GE merkezi ile otonom, hibrid ve yeni nesil makinelerle yönelik projeler yürüten HİDROMEK, Türkiye'de sektörünün sayılı tasarım stüdyolarından biri olan HİDROMEK Tasarım Stüdyo'nun yaptığı çalışmalarla bugüne kadar uluslararası prestije sahip toplam 32 adet tasarım ödülünün de sahibi oldu.

DAHA ÖNCE İTHAL EDİLEN KOMPONENTLER ARTIK ANKARA'DA ÜRETİLİYOR

Ankara Sanayi Odası 1'inci Organize Sanayi Bölgesi'nde 1400 dönümü aşkın sanayi parseli üzerinde HİDROMEK Üretim Üssü'nün inşasına devam eden HİDROMEK, burada ilk olarak faaliyete geçen komponent fabrikasında daha önce ithal ettiği şanzıman, aks, hidrolik redüktör ve hidrolik silindir gibi ana komponentlerin üretimini büyük ölçüde kendi bünyesinde yapıyor ■

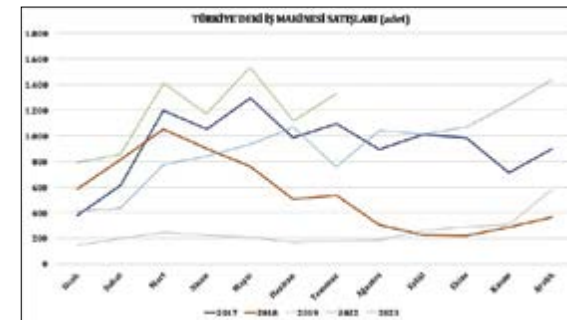
İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE TEMMUZ AYI REKORU

► **ÜLKEMİZDE** hemen her sektöre doğrudan veya dolaylı olarak hizmet sağlayan iş makineleri sektörü, 2023 yılındaki güçlü satış trendini sürdürüyor. İMDER tarafından açıklanan tahmini verilere göre temmuz ayında Türkiye'de 1.327 adet yeni iş makinesi satıldı.

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından, üye firmalardan alınan veriler çerçevesinde hazırlanan rapora göre, 2023 yılının ilk 7 ayında Türkiye genelinde 8.217 adet yeni iş makinesi satıldı. Temmuz ayında ulaşılan 1.327 adetlik hacim, gelmiş geçmiş en yüksek temmuz ayı satışı rakamı olarak gösteriliyor.

Deprem bölgesindeki makine ihtiyacı ve yaklaşan yerel seçimlerin de etkisiyle, iş makineleri sektöründeki yüksek satış rakamlarının devam etmesi bekleniyor. 2022 yılını 11.043 adetle tamamlayan sektörün, bu yıl, 2013'teki 13.200 adetlik rekorunu kırmaya sürpriz olmayacak.

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) tahmini rakamlarına göre temmuz ayında Türkiye'de 799 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı. Böylece yılın ilk 7 ayında satılan makine sayısı 9.324 adede ulaşmış oldu. Satışlarda son ayda yaşanan azalma dikkatleri çekti. Zira ilk 6 ay genelindeki ortama satış adedi 1.421 olarak gerçekleşmişti ■



İMDER 2023							
SINIF	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ
GENEL TOPLAM	795	856	1.412	1.174	1.534	1.119	1.327

İSDER 2023							
SINIF	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ
GENEL TOPLAM	1349	834	1874	1503	1.648	1.317	799





ORBEL A.Ş. YERLİ ÜRETİM TÜRKTRAKTÖR İŞ MAKİNELERİNİ TERCİH ETTİ

Türkiye'nin otomotiv sektöründeki ilk üretici kuruluşu TürkTraktör, iş makineleri alanında yerli üretimdeki başarılı faaliyetlerini sürdürüyor. TürkTraktör, Ordu Büyükşehir Belediyesi'nin iştiraki olan Orbel A.Ş.'ye ilk iş makineleri teslimatını gerçekleştirdi.

► **TESLİMAT** törenine TürkTraktör Bölge Müdürü Mehmet Akbana, TürkTraktör Bölge Yöneticisi Atakan Ataman, TürkTraktör Bölge Yetkili Servisi-Doğuş Makine Yunus Aydın, Orbel A.Ş. İdari ve Mali İşler Direktörü Tuna Daylan ve Orbel A.Ş. Teknik Destek Müdürü Ali Galip Çelebi katıldı. Yerli üretim 4 adet CASE 695SV Kazıcı Yükleyici, Orbel A.Ş.'nin faaliyet gösterdiği inşaat, yol yapım, temizlik ve restorasyon gibi alanlarda her türlü ihtiyacı karşılayacak.

TürkTraktör İş Makineleri İş Lideri Boğaç Ertekin, yerli üretim iş makinelerinin faaliyet alanlarının genişlemesinden memnuniyet duyduğunu belirtti. Ertekin, "70. yılına gün sayan

TürkTraktör olarak, 2013 yılından bu yana iş makineleri alanında da faaliyet gösteriyoruz. Yerli üretim çalışmalarımız doğrultusunda 2020 yılında CASE ve New Holland markalı kazıcı yükleyici iş makinelerini tesislerimizde üretmeye başladık. Esnek üretim kapasitemiz, çevik çalışma stratejimiz, yaygın bayi ve servis ağıımız ile pazarda önemli bir yer edindik. 'Şehirleri Dönüştürür, Geleceğe Hazırlar' amacımızın ışığında müşterilerimizin her türlü ihtiyacında yanında olacak ürün ve hizmetleri sunmak için gayret göstermeye devam edeceğiz. Teslimini gerçekleştirdiğimiz yerli üretim CASE 695SV Kazıcı Yükleyici iş makinelerimizin, Ordu'ya ve Orbel A.Ş.'ye hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

CASE 695SV İLE YAKIT EKONOMİSİ VE UZUN KULLANIM ÖMRÜ

Yerli üretim CASE 695SV kazıcı yükleyicinin, Common-Rail yakıt enjeksiyon sistemine sahip Faz 5 emisyon standartlarına uyumlu motoruyla hem daha çevreci olduğu hem de yüksek performanstan ödün vermediği belirtiliyor. Yakıt ekonomisi özelliği ile ön plana çıkan CASE Kazıcı Yükleyicilerde, SV Serisi ile birçok yakıt ekonomi işlevi de makine üzerinde yer alıyor. Viskoz gövdeli soğutucu fan; motorun soğuk olduğu ilk çalışma esnasında devreye girmeyerek gereksiz güç ve yakıt tüketiminin önüne geçiyor. Otomatik rörlenti sistemi arka kazıcı joysticklerin bırakılması sonrasında motoru rörlenti devrine alarak yakıt tasarrufu sağlıyor. Pistonlu tip hidrolik pompa ise sadece ihtiyaç anında devreye girerek her zaman maksimum yakıt ekonomisi sunuyor.

Ağır hizmet tipi şanzıman ve akslar uzun dayanım ve kullanım ömrü sunarken, Sınırlı Kaydırmalı Diferansiyel (LSD) sayesinde, kaygan ve gevşek zemin koşullarında tekerleklerin patinaja düşmesini engelleyerek her zaman maksimum çekiş performansı sunar. Güçlendirilmiş eğilimli bom tasarımı ile daha derin dik kazı imkânı tanıyan CASE 695SV Kazıcı Yükleyicide teleskopik arm ve kırıcı hidrolik tesisatı standart olarak bulunuyor. Geniş yükleyici kovası her bir çevrimde daha fazla üretkenlik sunarken, otomatik sarsıntısız yürüyüş sistemi operatörün kabin içerisindeki konforundan taviz vermiyor



Boğaç ERTEKİN / TürkTraktör İş Makineleri

Daha güzel yarınları inşa ederken yanınızdayız.

İş Leasing güvencesi ve değerleriyle, yaşanabilir yarınları birlikte inşa etmek için yanınızdayız.





Mini Makine Dünyasının Dev Takımı!



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

İstanbul : 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



TSMGLOBAL



TSMGLOBAL



TSMGLOBALTURKEY



TSM.GLOBAL



TSMGLOBAL



KOI
HYDRAULICS

BASS
SPARE PARTS

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

THE SPARE PARTS OF
HARD WORKS

YouTube Instagram Facebook Twitter parcaci

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.

YouTube Instagram Facebook Twitter parcaci

TÜRKİYE ULUSLARARASI İNŞAAT PAZARINDAKİ İKİNCİLİĞİNİ KORUDU

Rusya-Ukrayna arasında süren savaşın yarattığı kayıp, artan proje maliyetleri ve diğer risklere karşın Türkiye, 2022 yılındaki performansıyla bu yıl **“Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi”** listesinde **40 firma ile yer aldı**. Firma sayısına göre **Türkiye dünya ikinciliğini korurken**, Çin 81 firmayla birinci, ABD ise 39 firmayla üçüncü sırada yer aldı. 2021’de yüzde 5,1 olan Türkiye’nin uluslararası inşaat pazarından aldığı pay ise 2022’de yüzde 4,4’e geriledi.

► **İNŞAAT SEKTÖRÜ** dergisi ENR’in (Engineering News Record), her yıl müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayımladığı **“Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi Listesi”** açıklandı. Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), listenin Türkiye sonuçlarını duyurdu.

RÖNESANS VE LİMAK EN BÜYÜK 50 ARASINDA

Buna göre ENR, listenin yer aldığı **“Firmalar Büyük Resimde Zorluklarla Karşı Karşıya”** başlıklı bülteninde, küresel inşaat pazarının büyüklüğünün

2021 yılındaki 398 milyar ABD doları olan seviyesinden, 428,5 milyar ABD dolarına çıktığını açıkladı. Bültekte küresel çapta yaşanan yüksek enflasyon, vasıflı işgücü sıkıntısı ve tedarik zinciri sorunlarına işaret edilirken, şiddetli değişim rüzgarlarının ortasında sektörde üstlenilmiş projelerin firmalar için avantaj oluşturduğu ancak artan proje maliyetlerinin ileriki dönem için soru işaretleri yarattığı belirtildi.

İlk 100 arasına 6 Türk firması girerken, geçen yıl olduğu gibi 2 Türk firması ilk 50 firma arasında yer aldı. Bölgesel olarak değerlendirildiğinde;

Türk firmalarının faaliyetleri ağırlıklı olarak Avrupa – Rusya dahil- (9,2 milyar ABD doları), Orta Doğu (4,3 milyar ABD doları), Afrika (3,1 milyar ABD doları) ve Asya (1,9 milyar ABD doları) bölgelerinde yoğunlaştı.

“Geleneksel pazarlarımızda süren soruna rağmen başardık”

TMB Başkanı M. Erdal Eren konuyla ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: “Müteahhitlerimiz, uluslararası pazarda artan sorunlara rağmen küresel devler liginde ülkemizi ikinci sırada temsil etmeyi sürdürüyor. Üstelik bu başarıyı, yanı başımızda 1,5 yılı aşkın süredir devam eden savaşa ve geleneksel pazarlarımızda süren sorunlara rağmen korumayı başardık.

Türk müteahhitler olarak, 2021 yılında Covid-19 salgınından toparlanma sürecinde petrol fiyatlarındaki artışın da desteğiyle yurt dışında üstlendiğimiz proje büyüklüğü 30 milyar doları aşmıştı. Hemen ardından ise Rusya-Ukrayna savaşının ortaya çıkışıyla sarsıldık. Savaşın hem küresel hem bölgesel etkileri altındaki sektörün yurt dışında üstlendiği proje büyüklüğü geçen yıl 19,1 milyar dolar oldu. Savaş sürüyor ve maalesef insani yönüyle can yakma-



M. Erdal EREN / TMB Başkanı



MST

GELECEĞE GÜÇ KATIYORUZ



Çağrı Merkezi: 444 2 767 www.mst-tr.com

f mstismakinalari Instagram mstismakinalari YouTube MST İş Makinaları LinkedIn MST İş Makinaları





ya devam ediyor. Uluslararası inşaat pazarı da küresel ekonomik ve jeopolitik gelişmelerden çok hızlı biçimde etkileniyor. Öte yandan Sayın Cumhurbaşkanımız bizlere duyduğu güvenle orta vadeli hedefimizi 75 milyar dolara çıkarmamız gerektiği talimatını verdiler. Çalışmalarımızı bu talimat çerçevesinde sürdürüyoruz.”

“Teminat mektubu sorununa çözüm bekliyoruz”

Lider pazarımız Rusya ve son yıllarda sektör için öne çıkan Ukrayna’da oluşan iş kaybımızı, ısınan siyasi ilişkilerimiz kapsamında başta Suudi Arabistan olmak üzere Körfez ülkeleri ile kapatmayı hedefliyoruz. Geleneksel pazarlarımızdan bir diğeri olan Irak da sektö-

rümüze yeni fırsatlar sunabilir. Savaşın yanı sıra maliyet artışları ve finansman temini sıkıntısı da sektörün öne çıkan sorunları oldu. Yurt dışındaki ihaleler için teminat mektubu temini ve kabulü konusunda büyük bir sıkıntı içerisindeyiz. Sorunun çözümü yönünde devlet yetkililerimizden güzel haberler gelmesini ümit ediyoruz. Böylelikle ülkemizin döviz gelirlerinin ve yurt dışında Türk işgücü istihdamının artırılmasında sahip olduğumuz rolü gururla ve artarak sürdürebileceğiz.”

FİRMALAR ÖDÜLLERİNİ CUMHURBAŞKANI’NDAN ALDILAR

Bugüne kadar 134 ülkede üstlendikleri projelerle inşaat sektörünün başarısını tüm dünyaya tanıtan Türk müteahhitler, Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından düzenlenen törende ödüllendirildi. Törende, firma temsilcileri ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın elinden aldı ■



ENR’İN “DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİDİ LİSTESİ”NDEKİ TÜRK FİRMALARI

FİRMA	2023	2022
RÖNESANS	38	24
LİMAK	50	50
ENKA	53	59
YAPI MERKEZİ	58	58
ANT YAPI	66	62
ESTA	81	93
TEKFEN	107	76
ÇALIK ENERJİ	110	117
CENGİZ	112	161
TAV	114	110
ASLAN YAPI	115	118
GÜLERMAK	117	120
KUZU	121	125
SUMMA	123	130
ALARKO	127	108
KOLİN	141	162
ESER	144	144
MAPA	151	114
ONUR	153	82
DEKİNSAN	154	178
METAG	159	165
İLK	163	159
MAKYOL	164	151
MBD	177	175
YENİGÜN	183	192
POLAT YOL	188	177
GAP	190	168
ÜSTAY	196	171
YÜKSEL	198	146
İRİS	201	231
SEMBOL	206	111
STFA	208	219
İC İÇTAŞ	210	208
NATA	217	224
SMK	221	223
BAYBURT GRUP	223	215
FEKA	225	210
ZAFER	234	242
DOĞUŞ	247	243
DORÇE	249	**



YENİ NESİL KOMATSU PC950LC-11EO AĞIR HİZMET TİPİ EKSKAVATÖR İŞİN YENİ ÇAĞINDA KAZANÇLI ÇIKIN!

Madencilik
Operasyonlarına Özel
7/24 Kesintisiz Destek
ve Özel Teknik
Danışman Hizmeti

Çalışma Ağırlığı

99 ton

Motor Gücü

405kW/550 HP

Kova Kapasitesi

6,5 m³

Yeni Nesil Motor Teknolojisiyle

Daha Tasarruflu

%40'lara varan daha az yakıt tüketimi

Yeni Garanti ve Ücretsiz Bakım Paketiyle

Daha Kazançlı

3yıl/6.000 saat boyunca ücretsiz bakım ve komponent garantisi

Yeni Hidrolik ve Bağımsız Kule Dönüş Sistemi ve Yüksek Kova Kapasitesiyle

Daha Üretken

%50'lere varan daha fazla üretkenlik

Yeni Ağır Hizmet Tipi Bom, Arm ve Alt Takımıyla

Daha Dayanıklı

%15 oranında güçlendirilmiş ağır hizmet tipi bom ve arm sistemi

900 mm genişliğinde ağır hizmet tipi palet

Yeni Operatör Kabiniyle

Daha Konforlu

Konsolla Entegre Operatör Koltuğu

7-inch HD LCD Monitör

360° Kuş Bakışı KomVision Kamera Sistemi

Ayarlanabilir Kol Dayama Platformu

*Veriler PC850-8 modeliyle kıyaslanarak hesaplanmıştır.

Marubeni
Dağıtım ve Servis

MAKİNE İLETİŞİM HATTI
0850 480 1846

www.komatsu.com.tr
0530 918 0 846

resim@marubeni-tr.com
komatsu-turkiye

KOMATSU



TSM GLOBAL

YAYGIN SERVİS AĞI İLE TÜRKİYE GENELİ HİZMET VERİYOR



MİNİ EKSKAVATÖRLER EMİN ELLERDE

Türkiye ve Orta Asya, Kafkaslar ve Ukrayna distribütörü **TSM GLOBAL**, Yanmar kompakt iş makineleri için satış, servis ve yedek parça yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor.

► **DÜNYANIN** önde gelen ve kompakt makine pazarının devi Yanmar markasının Türkiye, Orta Asya, Kafkaslar ve Ukrayna ülkelerindeki tek distribütörü olan TSM GLOBAL Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş., satış, yedek parça ve servis hizmetleri yatırımlarını ve eğitimlerini sürdürüyor. Bünyesinde barındırdığı Sumitomo, Ammann, Hyster, Fuchs, Astra markaları ile birlikte, Yanmar mini eks-

kavatör, mini damper ve mini yükleyicilerinin de temsilciliğini yapan TSM GLOBAL, artan satış grafiğinin yanında gerek yedek parça gerek servis olarak müşteri memnuniyeti için çalışmalarına devam ediyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan TSM GLOBAL Grup Müdürü Uğur Baştürk, Yanmar markasının global ağına bir parçası olan firmalarının sürdürdüğü yatırımlar ve hizmetleri hakkında bilgi verdi. Uğur Baştürk, “Bünyemize katıldığı 2016 yılından bu yana Yanmar markasının Türkiye’nin ve bölgenin kompakt iş makineleri pazarında parlayan bir yıldız olması adına önemli çalışmalar yaptık. Başta ülkemizde gelişen kompakt iş makineleri pazarında yoğunlaşan ekibimiz, pazar payı-

nı önemli ölçüde artırarak adından söz ettirir duruma gelirken, bu başarısını sorumlusu olduğu diğer ülkelerdeki mini makine pazarlarına da yansıtmak adına çalışmalarını sürdürmektedir. En büyük avantajımızın Yanmar gibi güçlü bir markanın arkasında duran güçlü bir satış ekibimizin olması ve yaygın satış sonrası hizmetler ağıımızın olduğunu söylemek isterim” dedi.

Kompakt iş makinesi pazarının her geçen gün büyüdüğüne işaret eden Baştürk, “Büyüyen pazarın istekleri de büyümekte. Müşterilerimizin hizmet kalitesi noktasında talepleri artarken, özellikle güvenilir bir marka olmanın önemini altını çizmek isteriz” diye konuştu.

“Yaygın Servis, Güçlü Yedek Parça ve Mutlu Müşteriler”

TSM GLOBAL olarak Yanmar kompakt makine grubunda yer alan pa-



XR420E

Motor : Cummins - QSX15 (Stage V)
Motor Gücü : 399 kW
Rotary Tork Gücü : 430 kNm
Maksimum Kazı Çapı : 2500 mm
Halat Sistem Basma-Çekme Kuvveti : 400-400 kN
Strok : 13 m
Kelly Bar : JS 5x13-575
Çalışma Ağırlığı : 136 t
CFA Çap : 1200 mm
CFA Derinlik : 26 m



En İyi Güçlendirme İçin!

f i 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.



letli ve lastikli mini ekskavatör, mini damper ve mini yükleyici ürün gruplarını Türkiye pazarına sunduklarını ifade eden Baştürk, bu denli geniş bir yelpazede ürün satışı yapmanın yaygın servis ve yedek parça bulunurluğu noktasında kendilerine önemli bir sorumluluk yüklediğini ifade etti.

Uğur Baştürk, “TSM GLOBAL olarak Yanmar ürünlerimizi büyük bir özveri ve aşk ile müşterilerimizin hizmetine sunmaktayız. Bunu yaparken de hizmetin kalitesini daima en üst seviyede tutmak arzusundayız. Yaygın servis, güçlü yedek parça stoğu ve mutlu müşteriler bizim en temel prensibimiz” şeklinde konuştu.

3 YIL 3000 SAAT GARANTİ

TSM GLOBAL Servisler Müdürü Çağrı Salman da Yanmar markasının

önemli bir altyapı ve bilgi birikimi gerektiren geniş bir ürün yelpazesine sahip olduğunu kaydetti. Salman, Türkiye genelinde sundukları servis hizmeti ve devam eden eğitim süreçlerine de değinerek, “İş makineleri pazarının giderek büyüyen bölümü kompakt makine grubunda teknik olarak her türlü altyapı ve tecrübeye sahip olduğumuzu belirtmek isterim. TSM GLOBAL olarak bizler Yanmar markamızı kullanan tüm müşterilerimizin tıpkı diğer markalarımızda olduğu gibi 7 gün 24 saat yanındayız. Mobil servis araçlarımızla yerinde çözümler sunuyor, onların ihtiyaç duyacağı her türlü servis desteğini büyük bir hızla sağlıyoruz. Zaten Türkiye pazarına sunulan tüm Yanmar makinelerimiz TSM GLOBAL’in özel katkısı ile 3 yıl veya 3000 saat garanti altında. Servis hizmetini

TSM GLOBAL’in yetkili servis ağından alan tüm müşterilerimiz bu garantiden faydalaniyor” dedi.

Yanmar’ın servis eğitimlerine de işaret eden Salman, “Teknik ekibimizin ve yetkili servislerimiz kompakt makine grubunda sürekli eğitim almaktalar. Bu eğitimler yurt içi, yurt dışı, atölye, saha ve online olarak devam etmekte. TSM GLOBAL olarak amacımız en yüksek kalitede hizmet sunmak ve bu noktada da eğitime büyük önem vermekteyiz” şeklinde konuştu.

YÜKSEK PARÇA BULUNURLUĞU

TSM GLOBAL Tedarik Zinciri ve Yedek Parça Müdürü Süreyya İnan, çok güçlü bir tedarik zincirine sahip olduklarının altını çizerek, “Çok ciddi parça yatırımı yaparak özellikle Yanmar marka ürün grubumuzda müşterilerimizin ihtiyacı yedek parça tedarikinde çözümler sunmaktayız” dedi. Kompakt makinelerin ihtiyaç duyduğu yedek parça listelerinin global tecrübe, pazar şartları ve müşteri geri dönüşleri ile daima diri tutulduğunu belirten İnan, “Parça tedariki öngörü gerektiren, zamanlaması önemli ve ekonomik avantaj sunacak şekilde planlanan bir süreçtir. Biz TSM GLOBAL olarak Yanmar mini makine müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını önceden kestirerek yeter miktarda en ekonomik parça tedarikini yapmakta ve bunu Türkiye geneli müşterilerimize sunmaktayız” dedi ■



ZOOMLION



Akıllı Üretimin
Zirvesine Ulasan
"5" Önemli Nokta



Yüksek Yetenek



Yüksek Zeka

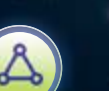
Yüksek Güç



Yüksek Yatırım Getirisi



Yüksek Stabilité
ve Konfor



G-SERİSİ EKSKAVATÖRLER

AB Faz V
Emisyon Standardı

Daha fazla bilgi için lütfen ZOOMLION TÜRKİYE ile iletişime geçin.



En güncel uygulamalarımızdan haberdar olmak için QR kodlarını okutun,
Zoomlion Türkiye sosyal medya hesaplarımızdan bizi takip edin.

Zoomlion Cifa Makine San. ve Tic. A.Ş.

Adres: Aydıntepe Mah. D-100 Karayolu Cad. No: 16 Tuzla, İstanbul / TÜRKİYE T: +90 444 1 157
Web: www.zoomlion.com.tr E-mail: info.turkey@zoomlion.com

f y i n d i s t a Zoomlion_Türkiye



MİDİLLİ HAFRİYAT, **SANY** EKSKAVATÖRLE VERİMLİ VE KOLAY ÇALIŞIYOR

Türkiye iş makineleri pazarındaki ağırlığını her geçen gün arttıran **Sany**, faaliyetlerini ağırlıklı olarak İstanbul'da yürüten **Midilli Hafriyat**'ın da tercihi oldu. Makine parkını genişletirken güç ve performans kadar yakıt tasarrufunu da önemsediklerini belirten Midilli Hafriyat Firma Sahibi Ramazan Midilli, **Sany SY155U** paletli ekskavatörün işlerini kolaylaştırdığını ve daha verimli çalıştıklarını kaydetti.

leri birbiriyle uyum içinde çalıştığı için bize yakıt tasarrufunda da büyük bir avantaj sağladı" dedi.

"Kısa sürede çözüm üretiyorlar"

Makineyi satın aldıktan sonra da firmadan bekledikleri ilgiyi görmeye devam ettiklerini söyleyen Ramazan Midilli, "Putzmeister Türkiye distribütörlüğündeki Sany iş makineleri, sektörümüzde önemli bir yere sahip oldu. Bu süreçte marka kadar asıl önemli olan satış sonrası hizmetler. Biz Putzmeister Türkiye'yi makineyle ilgili bir sorun veya aklımıza takılan bir detay olduğunda ne zaman arasak en kısa sürede bize çözüm üretiyorlar. Bu doğrultuda Sany memnuniyetimiz devam ediyor. Putzmeister Türkiye'ye ve SANY çalışanlarına çok teşekkürler ediyorum" ifadelerini kullandı ■



► **PUTZMEISTER** Türkiye, 2020 yılından bu yana grup firması olduğu Sany iş makinelerinin; paletli ekskavatörleri, yol ekipmanları, elektrikli kaya kamyonları gibi geniş bir ürün yelpazesini Türkiye pazarına sunuyor. Türkiye şartları için özel olarak geliştirildiği vurgulanan Sany ekskavatörlerin kullanım kolaylığı, verimlilik ve güvenlik açılarından da istenilen sonuçları verdiği belirtiliyor.

İş makinesinde sağlamlık, güvenlik, konfor, performans ve yakıt tasarrufunu önemsediklerini ifade eden Midilli Hafriyat Firma Sahibi Ramazan Midilli, Sany SY155U paletli ekskavatörün şantiye alanına kolay bir şekilde uyum sağladığını söyledi.

GÜÇ VE KULLANIM KONFORU MEMNUNİYETİ ARTIRIYOR

Midilli Hafriyat'ta sadece firma sahibi olarak değil, operatör olarak da görev aldığını kaydeden Ramazan Midilli, kısa kuyruk tasarımı Sany SY155U paletli ekskavatörün rahat bir kullanımı olduğunu belirterek, "**SY155U modeli, 4,6 metre bom uzunluğu ve güçlü motoruyla işlerimizi bir hayli kolaylaştırdı. Sadece güç ve performans anlamında değil kabin konforunda da bize büyük bir kolaylık sağlıyor. Makinede standart olarak gelen klima, dokunmatik ekran, geri görüş kamerası ve led aydınlatma sistemi, çalışmalarımızda konfor ve güvenliği yükseltiyor. Aynı zamanda makinenin tüm sistem-**



Ramazan MİDİLLİ /Midilli Hafriyat Firma Sahibi

A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP

Çok Kapsamlı

► www.wirtgen-group.com/technologies



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

YOL VE MADEN TEKNOLOJİLERİ. WIRTGEN GROUP'un lider teknolojileri ile yol yapım döngüsündeki tüm işleri en iyi ve ekonomik şekilde halledebilirsiniz. VÖGELE, HAMM, KLEEMANN markalarıyla WIRTGEN GROUP'a güvenin.

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti • Bahcelievler 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



Selçuk DUMAN / Dumanlar Mermer Yetkilisi

DUMANLAR MERMER'İN İLK DEĞİL, TEK TERCİHİ VOLVO



Türkiye'nin önde gelen mermer işletmelerinden Dumanlar Mermer yetkilisi Selçuk Duman, **“Aslında ilk tercihimiz değil, tek tercihimiz Volvo”** diyerek duyduğu güveni belirtti.

► **1985 YILINDA** ocak işletmeciliği ile başladığı mermer sektöründeki yolculuğunda emin adımlarla ilerleyen Dumanlar Mermer, 2003 yılında Muğla'da teknolojinin en üst seviyede olduğu modern ve Avrupa standartlarında toplam 33 bin m2 açık, 10 bin m2 kapalı alanlı yüksek üretim kapasiteli fabrikasını sektörün hizmetine sundu.

ÖNCELİK SATIŞ SONRASI DESTEK HİZMETLERİNDE

İhtiyaç duyduğu hammaddeyi ise kendisine ait modern iş makinesi ve ocak üretim makineleriyle donattığı, zengin rezerve sahip mermer ocaklarından karşılıyor. İş makinesi tercihinin Volvo'dan yana kullanan Dumanlar Mermer, Ascendum Makina ile yaptığı iş birliğinden de oldukça memnun.

Dumanlar Mermer olarak bir iş ma-

kinesi firmasından öncelikle satış sonrası desteği beklediklerinin altını çizen Selçuk Duman, **“Makinenin arızalanmaması, arızalandığı takdirde ise ivedilikle çözülmesi bizim için oldukça önemli. Gün içinde bir lastikli yükleyicinin çalışmaması, ocaktaki diğer makinelerin de beklemesine sebep oluyor. Kamyonlar çalışmıyor ve dolayısıyla üretim de aksıyor. Bir diğer önemli etmen de verimlilik. Makinenin seri olması ve manevra kabiliyetinin yüksekliği de oldukça kritik”** ifadelerini kullandı.

Bir diğer önemli unsurun da yakıt verimliliği olduğuna dikkat çeken Duman, Volvo grubunda hemen hemen her çeşit makine ile çalıştıklarını belirterek, **“Geçen yıl L60 aldık. Mermer ocağımızda ayrıca 8 adet A40G belden kırma kaya kamyonu, 7 adet las-**

tikli yükleyicimiz var. Ekskavatör grubunda ise 2 adet EC360'ın yanı sıra 4 adet EC380E ve 2 adet EC480E yeni seri ekskavatörümüz bulunuyor” dedi.

TÜRKİYE'NİN EN DÜŞÜK YAKITLI LASTİKLİ YÜKLEYİCİSİ

Volvo'dan ilk makinelerini 2000 yılında alan Dumanlar Mermer, L180D model bu lastikli yükleyiciyi uzun yıllar, 30 bin saatin üzerinde kullandıktan sonra yeni seri makinelerle değiştirdi.

“2017 yılında ilk aldığımız L220H lastikli yükleyicimiz Ascendum Makina'nın bülteninde Türkiye'nin en düşük yakıtlı lastikli yükleyici sınıfında yerini aldı” diyen Duman, ekskavatör ve kamyon gruplarında da diğer tüm markaları denediklerini, ancak tercihlerinin hep Volvo'dan yana olduğunu kaydetti.

Şantiyelerinde şu anda Volvo'dan başka hiçbir marka makinenin bulunmadığını vurgulayan Selçuk Duman, **“Hem verimlilik hem satış sonrası destek hem de parçaların birbiriyle uyumluluğu açısından Volvo'yu tercih ediyoruz. Aslında ilk tercihimiz değil, tek tercihimiz Volvo”** diyerek memnuniyetlerini dile getirdi ■

ENKA HITACHI

ZAXIS-7 serisi



Ride Control sayesinde kova ve yük hakimiyeti sizde olur.

Kantar sistemi, kamyonları yüklerken daha üretken ve doğru çalışmanıza yardımcı olur.

Yaklaşım hız kontrolü, yükleme işlemlerinde yakıt verimliliğini en üst düzeye çıkarır.

Standart Olarak Sunduğumuz Özelliklerimiz ile Fark Yaratıyoruz!

ZW 310

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.

SANY GROUP'TAN TÜRKİYE'YE ÜST DÜZEY ZİYARET

► **TÜRKİYE'DE** gerçekleşen rekor SANY marka paletli ekskavator satışına kayıtsız kalmayan SANY Heavy Machinery Başkanı Chen Jiayuan ve Putzmeister Global CEO'su Christoph Kaml Türkiye'yi ziyaret etti. Ziyaretçilere Putzmeister Türkiye CEO'su Ali Bilgiç ve üst düzey yöneticiler eşlik etti.

SANY Heavy Machinery Başkanı Chen Jiayuan, Türkiye ziyaretleri kapsamında Putzmeister Türkiye'nin



Çerkezköy'deki fabrikası ile İstanbul Avrupa ve Asya yakalarında bulunan satış ve servis noktalarını yerinde inceledi. Başkan Chen Jiayuan ayrıca SANY müşterilerini de ziyaret ederek deneyimlerini yakından dinledi.

“Dünyada ve Türkiye’de tercih edilen ilk markalar arasındayız”

Başkan Chen Jiayuan, dünya gene-

linde olduğu gibi SANY markasının Türkiye’de de en çok tercih edilen iş makineleri arasında yer almasından dolayı memnun olduğunu ve müşteri memnuniyetini önleyen kurumsal anlayışlarının devam edeceğini belirterek, SANY Group şirketi olan Putzmeister Türkiye ile var olan stratejik ortaklıklarından oldukça memnun olduğunu ve ilerleyen yıllarda bu birliktelik alanlarının genişleyerek devam edeceğini sözlerine ekledi ■

GÜNEŞ ENERJİSİYLE ÇALIŞAN YENİ SCANIA KAMYON TEST EDİLDİ

► **SCANIA**, yeni nesil kamyonların geliştirilmesinde üstlendiği öncü role devam ediyor. Sektörde ilk kez kullanılan güneş enerji panelleri ile ağır ticari araçların güç aktarım organları için gerekli enerji, doğal bir enerji kaynağından elde ediliyor.

Bu doğal enerji kaynağı, sürdürülebilir bir taşımacılık sistemine geçiş için önemli bir mihenk noktası olurken, taşımacılık sektöründeki emisyonları da önemli ölçüde azaltıyor.



YILDA 5.000 KİLOMETRE ARTAN SÜRÜŞ MENZİLİ

Test için kullanılan kamyonun 18 metrelik römorku tamamen güneş panelleriyle kaplı bulunuyor. Güneş enerjisinin hibrit kamyonu, İsveç'te yılda 5 bin kilometreye kadar artan sürüş menzili sağladığı belirtiliyor. Araç, güneşlenme süresinin daha fazla olduğu İspanya gibi ülkelerde, güneş enerjisi miktarını ve dolayısıyla sürüş menzilini İsveç'e göre ikiye katlayabiliyor.

560 beygir gücündeki plug-in hibrit test aracı, ilk etapta Ernsts Express taşımacılık firması tarafından trafiğe açık yollarda çalıştırılarak test edilecek. 18 metrelik römork üzerinde 100 metre-karelik bir alan, maksimum verimliliği 13,2 kWp olan ince, hafif ve esnek güneş panelleriyle kaplandı. İsveç'te çalıştırıldıklarında, yılda 8.000 kWh enerji üretecekleri tahmin ediliyor. Pillerin toplam kapasitesi ise kamyonunda 100 kWh ve römorkta 200 kWh olmak üzere toplam 300 kWh ■

YENİ A SERİSİNİ KEŞFEDİN

Dünyanızı değiştirmeye hazır



Daha fazla bilgi için QR kodunu okutarak internet sitemizi ziyaret edebilirsiniz

İLETİŞİM HATTI
0850 55 00 444
hasel-hyundai-ce.com

HASEL | HD HYUNDAI CONSTRUCTION EQUIPMENT

DOĞAKAN MADENCİLİK, ENKA PAZARLAMA'NIN MAKİNE VE SERVİS HİZMETLERİNDEN YÜKSEK PERFORMANS ALİYOR



► **MERMER**, taş ocaklığı ve hazır beton üretim alanlarında 2014'ten bu yana faaliyet gösteren Doğakan Madencilik A.Ş., kalite ve hizmet standartlarından ödün vermeden, ürün çeşitliliğini geliştirmeyi ve istikrarlı büyümesini devam ettirmeyi hedefliyor. Bu hedeflerine ulaşmak için güçlü bir makine parkına da sahip bulunuyor.

Firma hali hazırda Mersin'deki iki faal ocağında, günde yaklaşık 5 bin ton rekristalize gri kalker üretimi gerçekleştiriyor.

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Kanşıray, faaliyetleri, makine tercihleri ve bu alanda başlıca çözüm ortakları olan Enka Pazarlama ile olan iş birlikleri hakkında açıklamalarda bulundu.

Sizce taş ocaklığının zorlukları nelerdir?

Biz işimizi severek yapıyoruz. Ekmeğimizi taştan çıkarıyoruz. Elbette madenciliğin her türlü zordur. Zorlukları profesyonellik ve sevgi ile aşıyoruz.

Doğrusu sektörümüzde sorunlar çok ve temsil anlamında maalesef örgütlü bir yapılanmamız yok. Ve resmi işlerde çok hantal bir yapı var.

Madencilikte çevre ve çalışma güvenliği oldukça hassas konular. Sizin bu kapsamdaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Emisyon testlerinde yüksek başarıyla sonuçlar veren, çevreye ve yeşile duyarlı bir firmayız. Son teknoloji toz indirgeme sistemlerini çalışma alanlarımızda uyguluyoruz. Çalışanlarımızın ve çevremizin sağlığı ve güvenliği konusunda hassas bir çalışma programı izliyoruz.

Taş ocağı gibi zorlu çalışma koşullarının hâkim olduğu bir işte makine seçerken nelere öncelik veriyorsunuz?

Makine tercihi yaparken en önemli kriterimiz servis ve olası arıza durumlarında üreticinin sorumluluk alma refleksidir. Kalite ve güvenilir bir firma ve dahası finansal avantajlar da önemli.

Makine parkınız hakkında bilgi verir misiniz?

Mevcutumuzda çeşitli alanlarda 40 adet iş makinemiz var. Bunlar arasında ENKA Pazarlama'dan almış olduğumuz 2 adet ZW 310 lastikli yükleyicinin yanı sıra 5 adet çeşitli tonajlarda ekskavatörler bulunuyor.

ENKA Pazarlama'nın sunduğu makine ve satış sonrası hizmetler hakkında görüşleriniz nedir?

Enka Pazarlama ile iyi bir iletişim



Fatih KANŞIRAY / Doğakan Maden. YK. Bşk. Yard.

kurduk. İhtiyaçlarımıza en iyi cevabı hep aldık. Sundukları makineler ve servis olarak yüksek performans aldık. Hulasa memnun kaldık Satış sonrası iletişimimiz satış öncesi ile aynı düzeyde devam etti. Bu çok önemli. Sorunlarımıza samimiyet ve gayretle mukabele edildi.

“Tek kelimeyle harika bir iş makinesi”

Firmanın Hitachi ZX210H paletli ekskavatörünü kullanan, 20 yıllık tecrübe sahibi operatörü Mehmet Bingöl, memnuniyetini şu sözlerle dile getirdi: “Makinemiz güç, konfor ve yakıt olarak iyi bir performans sağladı. Tek kelimeyle harika bir iş makinesi.” ■

STRENX®
PERFORMANCE STEEL

TASARIMINIZI YENİ ZİRVELERE TAŞIYIN

Strenx® performans çeliği, tasarım mühendislerini çelik tasarımında geleneksel düşünceden özgürleştirebilen yüksek dayanımlı bir çeliktir. Strenx®, güçlü, hafif ve güvenli mobil vinçler, çalışma platformları, yükleyici vinçler ve diğer kaldırma ekipmanlarının tasarımını mükemmelleştiren son derece tutarlı özelliklere sahiptir. İşte, bu nedenle bu çeliğe performans çeliği diyoruz.



www.strenx.com'da mühendisliğinize ilham katın!

SSAB



**Marubeni
KOMATSU**



SHELL, KOMATSU İŞ MAKİNALARININ MADENİ YAĞLAR ÇÖZÜM ORTAĞI OLDU

Shell ile Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.'nin gerçekleştirdiği güç birliğiyle; **Shell, iş makinaları sektörünün lider markalarından Komatsu için madeni yağ üretecek.**

2022 yılında 150 milyon litre madeni yağ ve gres satışı ile güçlü bir performans sergileyen Shell Türkiye, Marubeni Dağıtım ve Servis iş birliği kapsamında, **Komatsu iş makinaları için özel üretilmiş motor yağları, hidrolik yağları ve gresler gibi çok geniş bir ürün portföyü oluşturacak.** Hem orijinal bakım yağı hem de satış sonrası için geliştirilecek olan ürünleri ile inşaat ve maden sektörlerinde yüksek performans, emniyet ve verimlilik için çözüm sunacak.

► **MADENİ YAĞLAR** alanında küresel pazar lideri olan Shell; başta otomotiv olmak üzere enerji, demir çelik, inşaat, madencilik ve genel imalat gibi sektörlerde, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için çeşitli madeni yağ ürünlerinin üretimini, satış ve pazarlamasını gerçekleştiriyor. Shell bu doğrultuda, Japonya merkezli Marubeni Corporation iştiraki olan Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ile yeni bir anlaşmaya imza attı.

Yeni dönemde Shell, iş makinaları üretiminde dünya pazarının en önemli oyuncularından biri olan Komatsu için madeni yağlar geliştirecek ve üretecek. Shell'in Akdeniz'deki tek gres ve en büyük madeni yağ üretim tesisi olan Derince tesislerinde üretilen madeni yağlar hem orijinal bakım yağları hem de satış sonrası için geliştirilecek.

“Sektörel gelişim ve ilerleme için yenilikçi ürünlere yatırım yapacağız”

Alanında lider iki kurum arasında gerçekleştirilen iş birliğinin hizmet verdikleri sektörlerde gelişim ve ilerleme sağlamasını hedeflediklerini belirten Shell & Turcas Madeni Yağlar Kurumsal Satışlar Direktörü Can Ayvalıoğlu; “Madeni yağlar alanında tüm iş ortaklarımıza yüksek performanslı geniş ürün portföyümüzle hizmet etmek üzere Ar-Ge ve inovasyona önemli yatırımlar yapıyoruz. Shell'in küresel deneyimlerinden de yararlanarak şimdiye dek hem uluslararası hem de ulusal çapta sayısız ilki sektörümüze kazandırmış bulunuyoruz. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ile gerçekleştirdiğimiz yeni iş birliğimizin de benzer ilklere ve yeniliklere vesile olacağına inancımız tam. 70 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğimiz Derince Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisimizde, Komatsu iş makinalarının gücüne güç katacak yenilikçi ürünler üreteceğiz. Bu iş birliğiyle sektörümüzün gelişimine sunduğumuz katkıyı da güçlendirecek olmanın mutluluk duyuyoruz” dedi.

Kline & Company tarafından 16 kez üst üste küresel pazar lideri olarak seçilen Shell Madeni Yağlar, güçlü Ar-Ge çalışmaları neticesinde üstün bir teknoloji ile ürün geliştiriyor ve üretiyor. Shell'in madeni yağ portföyü, otomotiv sektörüne yönelik Shell Heliix ve Shell Rimula motor yağlarının yanı sıra, Shell Tellus, Shell Omala, Shell Mysella, Shell Argina gibi endüstriyel yağlar ve gres markası Shell Gadus ürünlerinden oluşuyor.

“Yeni nesil Komatsu iş makinaları, Shell iş birliği ile sunduğu değeri zenginleştiriyor”

İş makinaları sektöründe yepyeni bir dönem başlatan yeni nesil Komatsu iş makinalarını, çok yakın bir zamanda iş ortaklarıyla buluşturduklarını belirten Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinalarından Sorumlu COO Burçak Birand; “Yüksek üretim kapasitesi ve yakıt tasarrufu gibi birçok avantajı bir arada sunan yeni nesil Komatsu iş makinaları, kullanıcılarına sunduğu ayrıcalıklara Shell ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği sayesinde bir yenisini daha ekledi. Müşteri odaklı hizmet

anlayışımız ile satış sonrasında iş makinalarının kesintisiz çalışmasını sağlamak önde gelen sorumluluklarımız arasında yer alıyor. Makinaların düzenli yağ bakımları, kesintisiz performans sunmaları açısından oldukça önem arz ediyor. Komatsu iş makinalarının daha güçlü ve daha verimli çalışması için pim, burçların ve tüm metal alaşımların yağ ihtiyacını artık Shell'in yenilikçi ürünleriyle karşılıyoruz.

Dünya genelinde Komatsu iş makinalarının yağ tedariğini yüksek oranda Shell sağlıyor. Bu yüzden Shell'in Komatsu özelinde önemli bir deneyime ve tecrübeye sahip olduğunu düşünüyoruz. İş ortaklarımıza sunduğumuz en önemli avantajlardan biri 3 yıl/6000 saat ücretsiz bakım ve uzatılmış garanti hizmetlerimize yağ bakımlarını dahil etmiş olmamız. Shell tarafından komponentlerden alınan yağlar analiz ediliyor, online veri tabanı üzerinden metal aşınım takibi sağlanıyor ve bu sayede komponentlerin kullanım ömrü uzuyor. İş ortaklarımız da kesintisiz ve sürdürülebilir bir hizmet almanın rahatlığını yaşıyor. Shell ile gerçekleştirdiğimiz bu ortaklık ile de müşterilerimize doğru ve güvenilir servis hizmetini sunmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu ■



Burçak BİRAND / Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinalarından Sorumlu COO - Can AYVALIOĞLU / Shell & Turcas Madeni Yağlar Kurumsal Satışlar Direktörü



PLATFORM GÜNLERİ 2023

SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BİR ARAYA GETİRECEK

Personel yükseltici platform sektörünün Türkiye'deki çatı kuruluşu **PLATFORMDER** tarafından düzenlenen ve **Hybrid İletişim** tarafından organize edilen Platform Günleri organizasyonunun üçüncüsü, **21-22-23 Eylül 2023** tarihlerinde, İstanbul Tuzla'daki **Autodrom İstanbul** tesislerinde gerçekleştirilecek.

► **ÜRETİCİ FİRMALAR**, distribütörler, kiralama firmaları, finans kuruluşları, iş sağlığı ve güvenliği uzmanları, kamu kuruluşları, destek ürün ve hizmet sağlayıcıları ve ülke genelindeki nihai kullanıcılar, yoğun talep üzerine, bu yıl 3 gün olarak organize edilen bu etkinlikte bir araya gelecek.

Uluslararası Platform Federasyonu'nun (IPAF) bu yıl resmi partner olarak katılacak olması, etkinliğin uluslararası kimliğine güç katacak. Platform sektöründeki üretici, satıcı, kullanıcı, kiralama ve eğitim firmalarını temsilen, kar amacı gütmeyen, 1983 yılında kurulan IPAF, platformların verimli ve güvenli şekilde kullanılması için küresel anlamda çeşitli faaliyetler gösteriyor. Dünya üzerinde çalışan tüm platformların ortak bir forum alanı olarak da tanımlanan IPAF'ın, platformların tasarım, güvenlik ve test prosedürlerinin geliştirilmesinde önemli katkılar sağlıyor.



* BİRLİKTE CESARET EDELİM

acarlarmakine.com



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



SEKTÖRÜN TÜM YENİ MODELLERİ
DEMOLARLA TANITILACAK

Platformder Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın; her geçen yıl hızla büyüyen sektörün, bu yıl da “Yükselmeye Devam Et!” sloganıyla etkinlikte bir araya geleceğini belirterek, “Daha önce yapmış olduğumuz iki etkinlik bizlere gösterdi ki, sektörün ihtiyacı bu şekilde bir etkinlikle çok iyi bir şekilde karşılanabiliyor. Çünkü tüm dünyada bizim sektörün özelinde bu ve benzeri etkinlikler periyodik olarak yapılmaktadır. İlkini 1 günlük, ikincisini 2 günlük yaptık ve gelen yoğun talep üzerine bu sene etkinliği 3 güne çıkardık” ifadelerini kullandı.

Her geçen yıl gelişen imalat teknolojileri, yüksekte çalışma işlerinde de alternatif ekipman kullanma ihtiyacını beraberinde getiriyor. Platform Günleri 2023’ün bu kapsamda önemli olduğunu ifade eden Saruhan Günaydın; “Bu kapsamda özellikle yüksekte güvenle çalışmaya konsantre olmuş bu etkinliğimizde, sektörlerle göre yüksekte güvenli çalışma ön planda olacaktır. Etkinliğe katılan tüm ziyaretçileri; yeni ürünleri kullanma ve



Saruhan GÜNAYDIN / Platformder Yönetim Kurulu Başkanı

deneyimleme, ürün lansmanları, özel kampanyalar, yarışmalar, seminerler, eğitimler, keyif veren aktiviteler ve canlı yayınlar bekliyor” dedi.

DİJİTAL AKTİVİTELER
FARKINDALIK OLUŞTURACAK

Platform Günleri 2023’ün dijital aktiviteler ile ön plana çıkacağını belirten Günaydın; “Marka farkındalığı oluşturmak ve filonuzu yenilemek, birçok ürün grubunu aynı platformda değer-

lendirmek imkânı yakalamak, sektör profesyonelleri tarafından düzenlenen etkinliklere katılarak vizyon kazanmak, yeni iş bağlantıları kurmak, ürün ve hizmetlerin kalitesini karşılaştırmak, yeni ürün ve hizmetleri keşfedebilmek, firmamızın ihtiyacı olan ürünleri için çözüm bulmak, personel yükseltici platform sektöründe kullanılan yeni teknolojileri incelemek adına herkesi etkinliğimize bekliyoruz” ifadelerini kullandı ■

21-23
EYLÜL
2023AUTODROM
İSTANBUL

ELS LIFT

YENİ JENERASYON **AE15** İLE
BEKLENTİLERİNİZİ

YÜKSELTİN



ASKO



AVRUPA'YA AÇILAN KAPISI TÜRKİYE'DEKİ KÖKLÜ YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Son derece geniş ürün hattı ve her geçen gün büyüyen küresel hizmet ağıyla makine sektöründeki gücünü güç katan XCMG, Türkiye'de de ağırlığını arttırıyor. Geniş ürün hattını güçlü bayileri aracılığıyla Türkiye'deki kullanıcılarına sunan firma, doğrudan merkez tarafından görevlendirilen personelleriyle ürünlerinin performansını ve müşterilerinin memnuniyetini en üst düzeye taşımaya odaklanıyor.

► **XCMG TÜRKİYE** Genel Müdürü Gu Xiaoyu ile küreselden Türkiye'ye uzanan kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Cevapları, ülkemizin önemi ve potansiyeline olan inançlarını yansıtıyor.

Ürün hattınız hakkında bilgi verirsiniz?

XCMG'nin temel ürün hatları, kaldırma makineleri, kazı makineleri, beton makineleri, madencilik makineleri, toprak küreme ve taşıma makineleri, yol makineleri, özel araçlar, hava çalışma makineleri, kazık makineleri, kazısız makineler, tünel makineleri,

çevre koruma makineleri, yangın güvenliği makineleri, enerji sondaj ve madencilik makineleri, liman makineleri ve daha fazlası dahil olmak üzere 16 kategoriye ve 3 temel bileşeni (hidrolik, şanzıman ve elektronik kontrol) kapsamaktadır. XCMG dünyanın en kapsamlı ürün yelpazesine sahiptir ve inşaat ekipmanlarına ihtiyaç duyan müşterilerine eksiksiz çözümler sunmaktadır. Bunların yanı sıra XCMG finans, kiralama ve yeniden üretim faaliyetlerini de gerçekleştirmektedir.

Bugün, XCMG'nin kümülatif satışları 1 milyon makineyi aşmaktadır.

XCMG'nin mobil vinçleri, kazık çıkarma makineleri, beton makineleri, inşaat ve bakım makineleri dünyada ilk sıralarda yer alırken, temel ürünlerinden 11'inin pazar payı yerel sektörde ilk sırada yer almaktadır. XCMG ürünleri dünya genelinde 187 ülke ve bölgede satılmaktadır.

10'DAN FAZLA ÜLKEDE AR-GE MERKEZLERİ, ÜRETİM TESİSLERİ VE FABRİKALARI BULUNUYOR

Dünya genelindeki üretim tesisleriniz, üretim kapasiteniz ve pazar payınız hakkında bilgi verirsiniz?

2022'deki toplam gelirini 13,57 milyar ABD doları olarak açıklayan XCMG, satışlarını artırarak 2023'e hızlı ve başarılı bir giriş yapmıştır. 2023'ün ilk ve ikinci çeyreğinde XCMG'nin geliri 51,28 milyar yuan (yaklaşık 7,1 milyar ABD doları) olurken, XCMG'nin deniz dışı pazarlardaki geliri 20,9 milyar yuanı aşarak rekor seviyelere ulaşmış ve dış pazarlardaki konumunu sağlamlaştırmıştır.

İnşaat makineleri ve sürdürülebilir kalkınma çözümleri alanında lider bir küresel tedarikçi olan XCMG, 2022 ve 2023 yıllarında elde ettiği

başarıları Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlarla taçlandırmıştır. Teknolojiyi üretime dahil etmenin öneminin farkında olan XCMG, aynı zamanda ulusal bir "yeşil" fabrikaya ve ulusal bir yeşil tedarik zinciri yönetim organizasyonuna sahiptir. XCMG'nin Almanya, Brezilya, Amerika Birleşik Devletleri ve Hindistan da dahil olmak üzere 10'dan fazla ülkede Ar-Ge merkezleri, üretim tesisleri ve fabrikaları bulunmaktadır.

XCMG, Çin'de 9 ürün kategorisinde en yüksek pazar payına sahiptir ve mobil vinçlerde dünyadaki lider konumunu korumaktadır. Buna ek olarak, beton makineleri ve kazık çıkma makinelerinin komple setleri dünya çapında art arda birinci ve ikinci sırada yer alan pazar paylarına sahiptir.

GEÇEN YILIN SATIŞLARININ BU YILIN İLK ALTI AYINDA İKİYE KATLANDI

Türkiye pazarında sunduğunuz ürünler, buradaki distribütörleriniz ve pazardaki payınız hakkında bilgi verirsiniz?

XCMG Türkiye, 2018 yılında XCMG ekskavatörlerinin ve yükleyicilerinin Türkiye pazarında satışını gerçekleştirmek üzere Hakan Makina ile çalışmalara başlamıştır. Gerçekleştirilen pazar araştırmaları sonucunda fore kazıklar, platformlar, diyaframli kepçeler, silindirler ve greyderler gibi XCMG ürünlerinin satışını üstlenmesi için 2019 yılında ENKA Pazarlama ile anlaşmaya varılmıştır. 2022 yılının başında ise XCMG'nin Türkiye pazarındaki distribütörleri arasına forklift satışlarını gerçekleştirmesi hedefiyle HBZ Makina ekibi eklenmiştir. XCMG-Schwing beton pompalarının ve kule vinçlerin Türkiye pazarında satışının yapılmasına karar verilmesiyle beraber Odabaşı Makine ile görüşmeler tamamlanmış ve distribütör olarak XCMG Türkiye ailesine katılmaları sağlanmıştır.

Türkiye'deki ekip, üstün çabaları ve ana merkezin sürekli desteği sayesinde Türkiye pazarında büyük bir başarı elde etmektedir. Artan makine taleplerini ve iş yükünü başarılı

bir şekilde XCMG Türkiye ve distribütörleri, ekiplerine yeni çalışma arkadaşları ekleyerek Türkiye'nin her bir köşesindeki ürün ve satış sonrası bakım ihtiyacına cevap vermektedir. 2023 yılında getirilen makinelerin tamamı satılmıştır. Geçen yılın satışlarının bu yılın ilk altı ayında ikiye katlanmasıyla birlikte ekip, yıl sonuna kadar satışları üçe katlama hedefine ulaşmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Pazara yeni giriş yapacak ürünlere dair yapılan planlar ve pazar araştırmaları tamamlanırken, halihazırda Türkiye pazarında satışları gerçekleşen XCMG iş makinelerinin başarılı bir pazar payı elde ettiklerini söylemek mümkündür. İnşaat makinelerinde güvenilir ve profesyonel bir şirket iseniz, sizi XCMG ailesine katılmaya davet ediyoruz.

"Fayda-fiyat bağlamında değerlendirildiğinde rakiplerinden her daim önde"

Müşterileriniz neden sizi ve ürünlerinizi tercih ediyorlar?

XCMG ürünlerinin Türkiye pazarında artan satışlarıyla birlikte müşteriler ve operatörlerden gelen olumlu geri



Gu XIAOYU / XCMG Türkiye Genel Müdürü

bildirimleri de dikkat çekmektedir. XCMG iş makinelerinin kalitesinden son derece memnun olan müşteriler, XCMG ürünlerinin yüksek performansından da etkilendiklerini belirtmektedir. Fayda-fiyat bağlamında değerlendirildiğinde rakiplerinden her daim önde gelen XCMG iş makineleri, artan satışlar ve müşteri memnuniyeti ile, XCMG'nin küresel pazardaki pazar payını her geçen gün sağlamlaştırdığını da kanıtlar niteliktedir.

Bilindiği üzere, XCMG'nin çeşitli ülkelere dağılmış halde 5.000'den fazla servis mühendisi ve 1.500 özel servis aracı bulunmaktadır. XCMG Türkiye ekibi bünyesinde her zaman Çin'deki ana merkezden Türkiye'de görev almak üzere yollanmış alanında uzman mühendisler bulundurmaktadır. Uz-





man mühendisler Türkiye’de sadece makinelerin bakımı ve kontrolü ile ilgilenmekle kalmamakta, aynı zamanda XCMG Türkiye ekibine ve distribütörlerine yeni gelen ürünler ve parçalarla ilgili gerekli eğitimleri de vermektedirler. Böylece XCMG Türkiye distribütörlerinin geniş servis ağları sayesinde, XCMG müşterilerinin her türlü bakım ve servis ihtiyaçları zamanında giderilmektedir. Türkiye distribütörleri, ülkenin dört bir yanına dağılmış haldeki servis noktaları sayesinde bir sıkıntı ile karşı karşıya gelindiğinde olabildiğince hızlı müdahale etmektedirler.

XCMG MADEN MAKİNELERİNDE GENİŞ BİR ÜRÜN GAMIYLA PAZARA GİRİŞ YAPACAK

Pazara sunacağınız yeni ürünleriniz var mı?
Sektörde yeni yönelim trendlerini her

daim yakından takip eden XCMG, sürdürülebilir kalkınma ve çevrenin korunmasına katkıda bulunacak ürünlerin geliştirilmesi konusunda aktif olarak adımlar atmaktadır. Bu kapsamda Türkiye’de bulunan XCMG ürünlerinin çeşidinin ve sayısının önümüzdeki dönemde artış göstermesi ve pazarda satışı bulunan elektrikli XCMG iş makinelerinin sayısının artırılması hedeflenmektedir.

Buna ek olarak, maden makineleri ve liman makineleri başta olmak üzere birçok XCMG ürününün daha Türkiye’de var olan ürün gamına eklenmesi yakın gelecekteki planlar arasındadır. Özellikle maden makinelerinde geniş bir ürün gamıyla pazara giriş yapacak olan XCMG, her tür madene hitap edecek ürünleri müşteriyle buluşturacaktır. Bununla beraber, uygun pazar bulunan her ürünün Türkiye’de değerlendirilmesi ve alıcıyla buluş-

turulmasını hedefleyen XCMG, yeni ürünlerin getirilmesi için iş birliklerini arttırmak ve yeni distribütörleri ailesine katmak için gereken çalışmaları sürdürmektedir.

XCMG TÜRKİYE, AVRUPA VE ORTADOĞU BÖLGELERİNİN KESİŞTİĞİ BİR “HUB” HALİNE GETİRİLİYOR

Türkiye’de üretim planınız var mı? Detaylandırabilir misiniz? XCMG açısından Türkiye pazarının önemi nedir?

Özellikle Avrupa ve Asya pazarlarında ciddi bir büyüme kaydeden XCMG, Avrupa’daki yapılanmasını tamamlamak üzeredir. XCMG neredeyse her ülkede temsilcilik ofisleri açarak yerleşme politikasını sürdürmektedir. Gelecekte pazar koşullarına bağlı olarak üretim faaliyetlerini bu bölgelerde gerçekleştirme çalışmaları devam etmektedir. Bu şekilde XCMG, bulunduğu bölgelerde ticaret ekonomisine katkıda bulunmanın yanı sıra istihdam ve üretim imkanları yaratarak kalkınmayı desteklemeyi hedeflemektedir.

XCMG’nin uzun dönemli kalkınma planları arasında Türkiye oldukça önemli bir konumdadır. Türkiye’deki pazarın gelişiminden oldukça memnun olan XCMG Ana Merkezi, Türkiye’yi Avrupa’ya açılan bir kapı olarak değerlendirmekte ve yüksek potansiyele sahip olduğunun farkına varmaktadır. Türkiye pazarında bulunduğu yıllar boyunca pazar dinamiklerini başarılı şekilde analiz eden XCMG, Türkiye’yi diğer bölgelere bağlayan bir lojistik merkezi haline getirme hedefleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Geçtiğimiz senelerde Türkiye pazarı XCMG’nin en başarılı pazarları arasına girmeyi başarmış ve bu pazarda yüksek satışlar elde etmiştir. İlerleyen süreçte Türkiye’nin Asya, Avrupa ve Afrika’ya bir noktada buluşturan stratejik konumundan da olabildiğince faydalanmayı hedefleyen XCMG Türkiye Avrupa ve Ortadoğu bölgelerinin kesiştiği bir “hub” haline getirilmektedir. Bu sayede XCMG ürünlerinin kontrol ve dağıtımının Türkiye üzerinden gerçekleştirilmesi sağlanacaktır ■



XCMG 80. Yılı *'nda da Başarmakta Kararlı!*

XCMG’NİN ELEKTRİKLİ FORKLİFTLERİ ŞİMDİ TÜRKİYE’DE



daha fazlası için

XCMG TURKEY

Kızılırmak Mah. Ufuk Üniversitesi
Cad. Paragon Tower Kat: 22 No: 110
Çankaya - ANKARA

Tel: (0312) 287 55 59

Faks: (0312) 287 55 58

www.xcmg.com.tr





EURO 6 MERCEDES MOTORLAR 5 GÜNDE 'SIFIR GİBİ' OLUYOR

Mercedes-Benz Türk'ün Satış Sonrası Hizmetler programı 'Sıfır Gibi Motor' ile bir motor 5 iş günü içerisinde tamamen yenileniyor. Yenilenen motorlara kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl süreyle orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor.

► **MERCEDES-BENZ** Türk, 2017 yılında başlattığı Satış Sonrası Hizmetler programlarından biri olan 'Sıfır Gibi Motor' ile yurt içi pazardaki Euro 6 motora sahip otobüs ve kamyonlar için kesintisiz hizmet sunmaya devam ediyor. Üstün performans, kaliteli ürünler ve uygun fiyatlı servis hizmetleri ile dikkat çeken programda, Mercedes-Benz Türk güvencesiyle yapılan işlemde bir motor, 5 iş günü içerisinde tamamen yenileniyor. Yenilenen motorlara Mercedes-Benz Türk tarafından kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl süreyle orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor.

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, müşterilerin ihtiyaç ve isteklerine

yönelik olarak verdikleri hizmet ve tesisleri sürekli olarak yenilediklerini belirterek; "Toplumsal faydanın devamlılığı için, uzman kadrolar tarafından gerçekleştirilen motor yenileme işlemi sonrasında hızlı teslimatı da çok önemsiyoruz. Her alanda üstün performans ve kaliteyi garanti eden ürünlerimiz ve servis hizmetlerimizle, müşteri memnuniyetini her zaman en üst seviyede tutmak ana sorumluluklarımızın başında geliyor. Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler doğrultusunda cazip koşullarda verdiğimiz bu hizmetimizi daha da genişletmeye, gelecek seneler için kapasitemizi arttırmaya yönelik yatırımlar yapmayı sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

ALMANYA'DAN SONRA DÜNYADA BİR İLK

Euro 6 kamyon ve otobüs müşterileri için sunulan avantajlı "Sıfır Gibi Motor" fiyatları ile araçlar, ilk günkü performans ve düşük yakıt tüketimi ile yoluna devam ediyor. Mercedes-Benz Türk'ün Teknik Uzmanlık Merkezi, bu konuda özel eğitim almış ekibiyle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi olma özelliği taşıyor ■



Tolga BİLGİSU / Satış Sonrası Hiz. Direktörü

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 in/SANY Türkiye v/SANY Türkiye



TÜRKİYE MADENLERİNE TAZE GÜÇ! CASE CX750D-ME PALETLİ EKSKAVATÖRLERLE EN ZORLU OCAKLARDA YÜKSEK PERFORMANS VE ÜRETKENLİK

Türkiye'nin son derece zorlu ve çetin çalışma koşullarına sahip maden, mermer ve taş ocakları; yüksek dayanım, performans ve verimlilikle birlikte sahibine ve operatörüne güven veren iş makinelerini zorunlu kılıyor. İşte bu noktada, Case markası da beklenen ihtiyaçların ideal ve optimum bir şekilde konumlanmış olduğu, Faz V egzoz emisyon standardına sahip yeni D Serisi ekskavatörleriyle sahaya ve kullanıcılarına güven veriyor.

► **CASE'NİN** 2023 yılı itibarıyla Türkiye pazarına sunduğu, 75 ton sınıfındaki yeni CX750D ME model paletli ekskavatörlerin, üretkenliğin ve maksimum performansın ön planda olduğu tüm zorlu çalışma şartlarında, müşterilerin ve operatörlerinin vazgeçilmezi olarak günbegün kendini ispat etmeye ve kullanıcılarının her zaman yanında olmaya devam ettiği belirtiliyor.

ÇEVRECİ FAZ V MOTORLA BİRLİKTE YÜKSEK PERFORMANS, ÜSTÜN VERİMLİLİK!

Yeni CX750D ME model paletli ekskavatörlerde, güvenilirliği kanıtlanmış olan 512 beygirlik güce sahip Isuzu motorlar kullanılıyor. Faz V güncel emisyon standardına sahip yeni CX750D ME model paletli ekskavatörler, üstün performansı ve yüksek verimliliği daha çevreci ve temiz bir teknolojiyle birlikte sunuyor. Geliştirilmiş hidrolik pompa sistemi sayesinde daha da artırılmış üstün performans ve seri iş çevrim süreleri



sunuyor. Yakıt enjeksiyon sisteminde yüksek basınçlı common rail teknolojisini kullanan gelişmiş teknolojiye sahip motoru; hava emiş sistemi intercooler entegreli turbo şarj ünitesinden oluşuyor. Yakıtın yüksek basınçta sıkıştırılması ve turbo şarj ünitesi sayesinde oksijen derişiminin artırılmasıyla, yüksek motor gücü ve düşük yakıt tüketimi elde edildiği belirtiliyor. Bu sayede kullanıcılarına daha düşük yakıt tüketimiyle birlikte daha verimli ve yüksek performans vad ediyor.

Standart otomatik rölanti sistemi ile makinenin faaliyet durumunu joystick hareketlerinden algılayabilen yeni D Serisi paletli ekskavatörler, belirli bir süre sonunda motoru rölanti devrine çekerek, yakıt tüketimini azaltıyor. Benzer şekilde otomatik motor durdurma fonksiyonu sayesinde operatör makineyi belirli süre çalışır halde rölanti devrinde hareketsiz bıraktığında, motor otomatik olarak kendini kapatarak, gereksiz yakıt tüketiminin önüne geçiyor.

Otomatik (A), Ağır (H) ve SP (Hız Öncelikli) olmak üzere 3 farklı çalışma modu sayesinde operatör, uygulama koşullarının gerekliliklerini karşılayan uygun çalışma modunu seçerek ideal üretkenliği ve yakıt tasarrufunu elde edebiliyor.

CIHS İLE EKSTRA YAKIT EKONOMİSİ

Case Akıllı Hidrolik Sistemi (CIHS) bulunan, gelişmiş hidrolik pompa teknolojisi sistemiyle güçlü ve çevik hidrolik hareket kabiliyetiyle birlikte



4 ayrı hidrolik tasarruf fonksiyonu sayesinde yakıt ekonomisine katkı sağlıyor.

- Hidrolik yağ akışını elektronik olarak kontrol ederek motorun aşırı yüklenmesini önleyen **Tork Kontrolü**
- Bom indirme işlemlerinde ve kule dönüş esnasında motor hızını düşürerek yakıt tasarrufunu arttıran **Bom Ekonomi Kontrolü**
- 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 **Levy Hareket Kontrolü**



CASE
CX750D ME



Ayrıca bom aşağı hareketiyle birlikte yağ akışını arm'a aktararak arm'ın daha hızlı açılmasını sağlayan ve güçten tasarruf ederek düşük yakıt tüketimi sunan Bom Yağ Rejenerasyonu fonksiyonu sunuluyor.

YÜKSEK DAYANIM, ARTTIRILMIŞ GÜVENİLİRLİK

Yüksek dayanım ve uzun ömürlü kullanım sunacak şekilde tasarlandığı vurgulanan yeni CX750D ME model paletli ekskavatörler, güçlendirilmiş ve özel tasarımı bom ve arm yapısına sahip bulunuyor. 'Mass Excavation' olarak tanımlanan ve ağır hizmet iş tipleri ve uygulamaları için birebir ta-



sarlanmış, ekstra güçlendirilmiş bom ve arm yapısını sunuyor. Bom bağlantı uçlarında döküm çelik kullanılırken, kalınlığı standart bom ve arm-lara göre daha arttırılmış. Arm ve bom içerisine kaynaklanan ekstra iç destek plakaları sayesinde, ağır iş kazılarında bom ve arm üzerine gelen yoğun gerilimleri ve stresleri mükemmel bir şekilde karşılayarak sönümlüyor. Güçlendirilmiş kova bağlantı kulakları ile zor kazı ve söküş çalışmalarında önemli gerilim sönümlemesi sunuyor.

Kazıcı grubu üzerindeki tüm bağlantı noktalarında (kova bağlantısı hariç), EMS burçlar standart olarak kullanılıyor. Sarı pirinç bilezik üzerine gömülü katı bir yağlayıcı madde burç yüzeyinde yağlayıcı bir katman oluşturarak, metallerin birbirine sürtmesini önüyor. Bu teknoloji burç ve pimlerin kullanım ömrünü uzatırken, gresleme aralıklarının da daha uzun olmasını sağlıyor.

Açılır-kapanır (RTC) özellikli palet yapısı sayesinde, daha kolay ve hızlı nakliye operasyonları sunarak her türlü çalışma koşullarında, güvenlikten ödün vermeden seri ve maksimum üretkenlikte iş çıkarılmasına imkân sağlıyor.

Hidrolik ters fan özelliği sayesinde

tozlu ortamlarda, operatörün ihtiyaç duyduğu koşullarda devreye girerek, daha verimli bir radyatör temizliği sunuyor ve böylece makine verimliliğini daha da arttırıyor. Aynı zamanda yakıt tasarrufuyla birlikte bakım süreleri kısaltılıyor. Daha kolay temizlik, erişilebilirlik ve verimli soğutma işlemleri için radyatörler yan yana konumlandırılmış durumda bulunuyor.

ÜSTÜN KONFOR, ARTTIRILMIŞ ERGONOMİ

CX750D ME paletli ekskavatörlerin kabinlerinde bulunan birçok ergonomik ve teknolojik özellik, uzun süreli çalışmalarda operatörün konforunu maksimum seviyede tutmayı hedefleyerek geliştirilmiş. Tamamen ayarlanabilir koltuk ve ergonomik joystickler ile operatör uygun kullanım pozisyonunu kolaylıkla belirleyebiliyor ve optimum çalışma ortamına sahip oluyor.

Yüksek soğutma performansına sahip dijital klima her iklim şartında yüksek konfor sağlıyor. 5.7" renkli LED operatör ekranı sayesinde, operatör birçok veriyi anlık olarak ekran üzerinden izleyebiliyor. Kırıcı debi ayarını seçebiliyor ve standart olarak sunulan arka ve sağ yan kameralar ile çalışma sahasına çok daha iyi hâkim olabiliyor ■

CASE
CONSTRUCTION

★
YENİ
ÜRÜN

FAZ 5'E GEÇİŞTE TECRÜBE KONUŞUR!

- ✓ Yüksek performans
- ✓ Düşük operasyon maliyetleri
- ✓ Kullanım kolaylığı

Detaylı bilgi için 444 56 41 numaralı
televizyonla bizimle iletişime geçebilirsiniz.
www.caseismakineleri.com



Koç

www.caseismakineleri.com | 444 56 41

CNH
INDUSTRIAL



KENTSEL DÖNÜŞÜME DİKKAT ÇEKEN KUDU İNŞAAT, MAKİNA PARKINA

MST

YATIRIMI GERÇEKLEŞTİRDİ

Konut, iş yeri ve rezidans inşaatları alanında birçok ilde faaliyet gösteren Kudu İnşaat, hafriyat işleri ve kentsel dönüşüm faaliyetlerinde daha iyi hizmet vermek amacıyla makine parkına yatırım kararı aldı. Şirket bu kapsamda MST'den M220 LC paletli ekskavatör ile M25 UF mini paletli ekskavatör alımı gerçekleştirdi.

► **ÜLKEMİZİN EN BÜYÜK** sektörleri arasında yer alan ve insan hayatının azami derecede önem taşıdığı inşaat sektörü tekrar kendini sorguluyor. Hem kamusal düzenlemeler hem de proje aşamasında en güvenli yapıların oluşması için tüm aşamaların tekrar masaya yatırıldığı bugünlerde, işini iyi yapan ve müşterilerinin güvenini kazanan saygın inşaat firmaları da öncü rollerini sürdürmeye devam ediyor. Bu firmalar arasında yer alan ve inşaat, hafriyat, otomotiv, gıda gibi farklı alanlarda yatırımları olan Kudu Şirketler Grubu, inşaat konusunda yıllara dayalı deneyimleriyle projelerde yer alan bir şirket. Bugüne kadar çoğunlukla üretime odaklanan Kudu İnşaat, kentsel dönüşüm çalışmalarının her geçen gün daha da gündeme gelmesiyle beraber makine parkına da yatırım yapmaya başladı. Kentsel dönüşümü bir kamu hizmeti olarak gören Kudu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kani Kudu ile yer aldıkları bölgelerdeki çalışmaları, ülkemizdeki konut üre-

timinde yapılması gerekenleri ve makine parklarına olan MST ekskavatör yatırımlarını konuştuk.

Öncelikle firmanızın geçmişinden ve faaliyet alanlarınızdan bahsedermisiniz?

İnşaat, hafriyat, otomotiv ve gıda gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren bir şirketiz ve bu yılın sonuna doğru holding kurma çalışmalarımız tamamlanacak. İnşaat sektöründe 25 yıldır yer alıyoruz. Trabzon kökenli bir aile şirketiyiz. Ağırlıklı olarak konut, rezidans, işyeri inşaat projelerinde yer alıyoruz. Doğrudan bize bağlı yaklaşık 300 çalışanımızla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

“Türkiye’nin bir deprem ülkesi olduğunu biliyoruz ve yaptığımız her işte bu durumu göz önüne alarak çalışıyoruz”

Yer aldığınız projelerde nelere dikkat ediyorsunuz?

Biz tüm projelerimizi kendi yüksek standartlarımızla yapıyoruz. Felsefemiz bir marka oluşturmak ve güven sağlamak üzerine kurulu. Türkiye’nin bir deprem ülkesi olduğunu biliyoruz ve yaptığımız her işte bu durumu göz önüne alarak çalışıyoruz. Amacımız para kazanmak değil, kaliteli ve güven veren işler ortaya koymaktır. Piyasaya göre daha az kazanıyoruz belki ama hem bizler huzurluyuz hem de müşterilerimiz.

Hangi bölgelerde çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Biz 1999 depreminin ardından inşaat projelerine yoğunlaşmış bir şirketiz. Ülkemizde Yalova, Bursa, İstanbul ve Trabzon’da birçok projede yer aldık. Ağırlıklı olarak ise Bursa ve Yalova’da varız. Yurtdışında ise Pakistan ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde çalışmalar gerçekleştirdik, devam etmeyi de düşünüyoruz. Toplamda ise bugüne kadar 10 bin konuta imza attık.

“Projelerimizi en az 8,5 şiddetindeki bir depreme dayanıklı olacak şekilde tasarlıyoruz”

Neden tercih ediliyorsunuz?

İş ortaklarımızı iyi seçiyor ve yapımızın güvenli olmasına özen gösteriyoruz. Projelerin en başında zemin etüdü seçerken çalıştığımız firmanın raporlarına kesinlikle müdahale etmiyoruz. Onların önerileri neyi gerektiriyorsa ona göre hareket ediyoruz. Zeminine bağlı olarak temel altı kazık gibi uygulamalar gerekiyorsa derhal yerine getiriyoruz. Yine çalıştığımız mimar ve mühendislerin tespitleri doğrultusunda malzeme tedarikini gerçekleştiriyoruz. Teknolojiyi kullanarak çizilen projeyi sanal ortama taşıyor ve sanalda bina projemizi depreme tabi tutuyoruz. Uygulamanın sonunda bina için tasarlanan malzeme yetersiz ise değerleri artırıp inşaatımıza öyle başlıyoruz. Örneğin projelerimizi en az 8,5 şiddetindeki bir depreme dayanıklı olacak şekilde tasarlıyoruz.

Ülkemizdeki depremlerde bu kadar yıkımın olmasının sebepleri neler?

Öncelikle zemine göre inşaatın yapılmaması büyük bir sebep olarak karşımıza çıkıyor. Fakat 1999 depremi zamanında inşaat yönetmelikleri farklıydı. Müteahhitler de o dön-



Kani KUDU / Kudu Şirketler Grubu Yön. Kur. Bşk.

min yönetmeliklerine göre projelerini hayata geçiriyorlardı. Bugün yaptığımızda kentsel dönüşümün çok önemli olduğunu görüyoruz.

Şirket olarak kentsel dönüşümü bir kamu hizmeti olarak görüyor ve bu konudaki çalışmalarda yer alıyoruz. Halen eski yönetmeliklerle ayakta duran ve kentsel dönüşümüne ihtiyaç duyan çokça yapı olduğunu görüyoruz. Örneğin geçtiğimiz günlerde Bursa Orhangazi’de 4 dairesi bir binayı iki saat gibi kısa bir sürede yıktık ve binadan toplamda 2,5 ton demir çıktı. Bu üzücü örnekte de görüldüğü gibi dönüşümün hızlanması gerekiyor.

Makina parkına yönelik yatırım kararınız nasıl başladı?

Geçmişte hafriyat işlerimizde genellikle kiralık makine kullanıyorduk. Ancak geldiğimiz noktada kentsel dönüşüm için daha hızla yol alınması gerektiğini biliyoruz. Daha sağlıklı



hizmet verebilmek ve bu dönüşüme destek olabilmek adına kendi makina ekipman parkımızı oluşturma kararı aldık. Ardından da MST İş Makinaları ile çalışmaya karar verdik.

“Bir adet MST M220 LC paletli ekskavatör ile bir adet MST M25 UF mini paletli ekskavatörü parkımıza dahil ettik”

MST’den alım yapmaya nasıl karar verdiniz ve hangi makineleri parkınıza dahil ettiniz?

Ürün alacağımız markanın satış danışmanlarını ve sunumlarını dinlemek bizim için çok önemli. Kendilerinin sunumlarını değerlendirdik ve verimli çalışacağımıza kanaat getirdik. Elbette aynı şekilde ürünün de bu sunumu destekleyici olması gerekiyor. Yine şirketimizde çalışan operatörlerin de görüşlerini aldık. Neticede yatırım kararı aldık ve bir adet MST M220 LC paletli ekskavatör ile bir adet MST M25 UF mini paletli ekskavatörü parkımıza dahil ettik. Önümüzdeki dönem iş potansiyelimize göre yatırım yapmaya devam edeceğiz.

“Operatörlerimiz MST’nin performansından ve yakıt tüketiminden oldukça memnun”

MST’den aldığınız ekskavatörler kapsamında ilk izlenimleriniz neler oldu?

Genel verimlilik, yakıt ve iş performanslarından memnunuz. Hem hafriyat hem temel kazı hem de kentsel dönüşüm yıkımlarında makinelerimizi değerlendirmeye başladık. Bizim için operatörlerin görüşleri de çok önemlidir. Onlardan aldığımız



den hizmet alıyoruz. Gerek servis yetkilileri gerekse satış temsilcimiz bizimle yakından ilgileniyorlar. Bazen çalışma tempomuzun yoğunluğundan ötürü bakım zamanını atlayabiliyoruz. Onlar bize hatırlatıyorlar. Bu kapsamda çok güzel bir hizmet aldığımızı söyleyebilirim.

“İnşaat firmalarının kendilerini yenilemeleri ve öğrenmeye açık olmaları gerekiyor”

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Gerek inşaat gerek hafriyat gerekse makine sektörleri olmazsa olmaz nitelikte. Hayat devam ettikçe, nüfus arttıkça bu faaliyetler de sürecektir. Ancak inşaat firmalarının kendilerini yenilemeleri ve öğrenmeye açık olmaları gerekiyor. Nasıl ki 10 sene önce üretilen iş makinesi artık yoksa, inşaatçıların da teknolojiye ve yeniliklerden beslenmeleri kaçınılmaz. Bu durum hem ülkemizde hem de dünyada iyi bir rekabet için önem arz ediyor.

Servis hizmetini nereden sağlıyorsunuz?

İstanbul’daki MST merkez servisin-



MST Yalova Satış Temsilcisi Kaan Hudekoğlu Kudu İnşaat’ın yer aldığı bölgeler için çok önemli bir firma olduğunu belirterek, “Kudu İnşaat Yalova için marka bir şirket. Dolayısıyla bizim için de önemli bir referans ve artı değer oldular. Biz de ürünlerimiz ve satış sonrası desteğimizle kendilerine hizmet sunmaya devam edeceğiz” dedi.

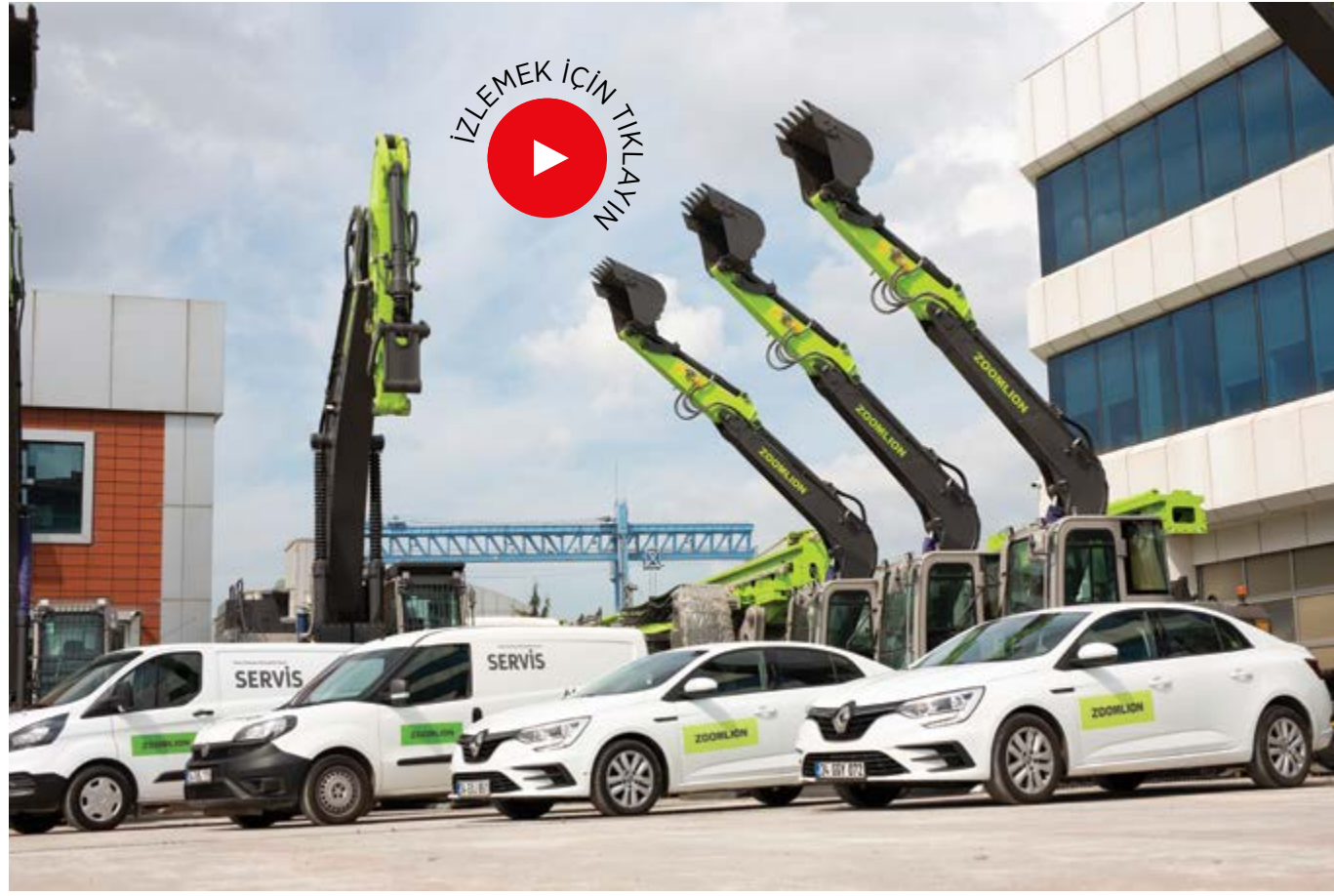
FAZ 5 Motorla Yenilenen 300 Serisi Nokta Dönüslü Mini Yükleyiciler ile Tanışın!



- Yeni Common Rail Motor
- Makine hakkında birçok parametre ve verinin takip edilebildiği ve birçok ayarın kişiselleştirilebildiği yeni operatör ekranı
- Standart özellik olarak sunulan geri görüş kamerası
- Yeni eklenen sürünge hız özelliği sayesinde asfalt testeresi, asfalt frezesi gibi ataşmanlarla çok düşük ve sabit hızlarda hareket ederken, bu ataşmanlar için maksimum hidrolik debi sunulabiliyor.

Model seçenekleri ve teknik bilgilendirme için bize ulaşın. 444 56 35





ZOOMLION SERVİS UZMANLARI TÜRKİYE TURUNA ÇIKIYOR

Zoomlion tarafından dünya genelinde düzenlenen **2023 Global Servis Turunun Türkiye lansmanı**, 1 Ağustos 2023 tarihinde, 50'den fazla kişinin katılımıyla, Zoomlion Türkiye İstanbul Merkez ofisinde gerçekleştirildi.

► **TÜRKİYE'NİN** önemli bir istasyonu olduğu belirtilen etkinliğin hedefi; Zoomlion'ın uçtan uca stratejisini daha iyi uygulamak, hizmet markası konseptini anlatmak ve müşterilere yüksek değerli hizmet deneyimleri sunmak olarak açıklandı. 3 ay sürecek olan etkinlik, Türkiye genelinde 100'ün üzerinde müşteriye kapsıyor. Bu süreçte 500'den fazla ekipmanın denetlenmesi planlanıyor.

EKİP YERLİ VE YABANCI SERVİS MÜHENDİSLERİNDEN OLUŞUYOR

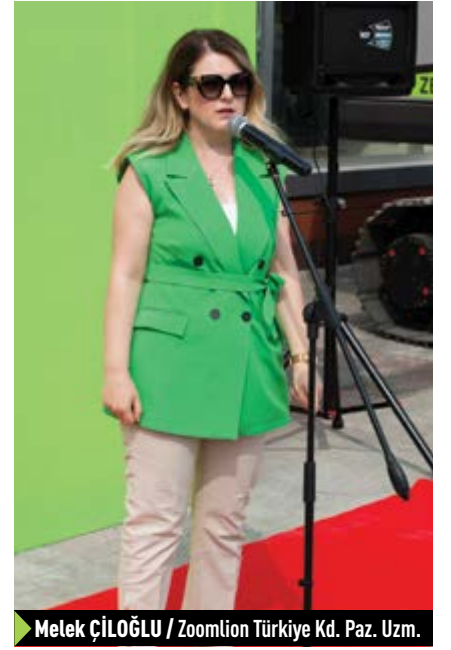
Zoomlion Türkiye Servis Koordinatörü Harun Altun; *"Etkinlik ekibimiz yerli ve yabancı deneyimli servis mühendislerimiz, yerli teknik uzmanlar ve Türk iş ortaklarımızdan oluşmaktadır"* ifadelerini kullandı.

Harun Altun, etkinliğin temel hedeflerini şu şekilde özetledi:

- "Kilit müşterileri ziyaret etmek, müşteri görüş ve önerilerini dinlemek, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını anlamak, çalışma ortamlarını ve ürün kullanım koşullarını yerinde gözlemlemek;
- Ekipmanlarımız için ücretsiz güvenlik muayeneleri ve bakım hizmetleri sağlamak, hedefe yönelik



Harun ALTUN / Zoomlion Türkiye Servis Koordinatörü



Melek ÇİLOĞLU / Zoomlion Türkiye Kıd. Paz. Uzm.

çözümler üretmek ve yedek parça konusunda ön hazırlık yaparak ile oluşabilecek sorunlar için tehlikeleri ortadan kaldırmak ve daha hızlı servis çözümleri sunabilmek;

- Son kullanıcıların üründen beklentilerini araştırarak ve müşteri bilgilerini güncelleyerek yıllık satış hedeflerine ulaşmamıza katkı sağlamak;
- Operatörlere bakım ve ürün kullanımı konusunda yerinde eğitim vermek, şirketimizin ürünlerini daha iyi anlamalarını sağlamak;
- Yerel servis ekibine sistematik teo-

rik ve pratik eğitim verilmesi;

- Müşteri sadakatini artırmak için Türkiye'deki hizmet yardım hatlarımızı ve diğer multimedya iletişim kanallarımızı tanıtmaktır."

"Müşterilerimizin güvenini kazanmaya odaklanıyoruz"

Zoomlion Türkiye Kıdemli Pazarlama Uzmanı Melek Çiloğlu, ekip olarak

tüm çalışmalarında, müşterilerinin güvenini kazanmaya odaklandıklarını belirterek, *"Global Servis Turu'muzun da amacı; Zoomlion'ın üstün hizmet anlayışımızı sürdürmek her zaman müşterilerimizin yanında olduğumuzu kanıtlamaktır. Zoomlion Türkiye olarak müşterilerimizin taleplerine uygun satış sonrası hizmetlerimizi aktif olarak yürütüyor, deneyimli teknik personelimiz ile karşılaşılan zorlukların üstesinden gelerek çözüm odaklı hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin bize olan güvenini sağlamlaştırmak için verdiğimiz sözü pratik eylemlerle yerine getirmeyi taahhüt ediyoruz"* ifadelerini kullandı ■



ÇTN YOL A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÇETİN ÇEBİ:

HİDROMEK®**“YAKITTA CİMRİ, PERFORMANSTA HIRÇIN”**

Trabzon merkezli ÇTN Yol A.Ş., tecrübesi ve uzman kadrosuyla, yol işindeki uzmanlığını farklı uygulama alanlarına ve coğrafyalara taşıyor. Firma geçtiğimiz yıl HİDROMEK'ten aldığı 2 adet kazıcı-yükleyici ve 3 adet farklı tonajlardaki ekskavatörleriyle gerek alt yapı gerekse üst yapı alanlarında çeşitli projelere imza atıyor.



► **SINIRLI** yol alanlarına sahip olan Karadeniz Bölgesi, son 20 yılda açılan yeni tüneller ve yapılan yollarla rahat bir ulaşım olanağını kazandı. Bu süreçte yol yapım çalışmalarında uzman olan müteahhitler ve inşaat şirketleri, ortaya koydukları eforla ulaşımın rahatlamasına büyük katkılar sağladılar. Bu şirketlerden olan ÇTN Yol A.Ş., bugüne kadar ortaya koyduğu bilgi birikimini farklı alanlara da taşıyan ve yenilikçi çözümler üreten bir firma. Uzun yıllar iş makinesi kiralayan şirket, geçtiğimiz yıl ise HİDROMEK'ten kazıcı-yükleyici ve ekskavatör alımları gerçekleştirdi. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Çebi ile yaptığımız söyleşide, bugüne kadar yer aldıkları projeleri ve HİDROMEK izlenimlerini konuştuk:

Öncelikle sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz?

Bir ekonomist olarak Atatürk Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. Sektöre ise yaklaşık 15 yıl önce adım atarak çeşitli firmalarda ve şantiyelerde yöneticilik yaptım. Kendi firmam olan ÇTN Yol A.Ş.'yi ise 2014 yılında kurdum. Bünyemizde farklı grup firmaları yer alıyor.

“Yol yapımı dışında çöpten elektrik üretme konusunda çalışmalarımız bulunuyor”**Temel faaliyet alanlarınızdan bahsederseniz?**

Yol yapım çalışmaları sürdüren bir şirketiz. Yol ve tünel imalatları ile duvar çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Ayrıca diğer şirketlerden farklı olarak yenilikçi projelerde yer alıyoruz. Yol yapımı dışında çöpten elektrik üretme konusunda çalışmalarımız bulunuyor. Yine çelik imalatı üzerine faaliyetlerimiz yer alıyor. Bilgiye ve öğrenmeye önem veren bir vizyonla, bakış açımızı genişletmeye devam ediyoruz.

10 yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?

Daha da kurumsallaşmış, iş süreçlerinde kayıp-kaçakların çok az olduğu, çalışan personelin çalışmayı

biraktığında işlerin durmayıp devam edeceği bir sistemin olduğu yapı içerisinde kendimizi görmek istiyoruz. Bu yönde çalışmalarımız sürüyor. Özellikle pandemi sonrasında kendi kendine yeten bir firma olma yolunda önemli adımlar attık.

Nasıl bir kadroyla çalışmalar sürdürüyorsunuz?

Yönetim ve mühendis olarak 50 kişilik çekirdek bir kadromuz bulunuyor.



Çetin ÇEBİ / ÇTN Yol A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı



Ayrıca yaptığımız işe bağlı olmak kaydıyla 200 kişiye kadar kadromuz çıkabiliyor. İhale sistemi üzerinden ilerliyoruz. Türkiye genelindeki ihaleleri takip ederek yer almaya çalışıyoruz.

Yer aldığınız önemli ve ilginç projelerden örnekler verir misiniz?

Trabzon'da halkın hizmetine açılan Tünel Akvaryum projesinde, tünelden peyzajına kadar biz görev aldık. Kara yolları sanat yapıları kapsamında Artvin, Bayburt, Rize, Giresun, Bafra, Samsun ve batıda İstanbul gibi birçok ilde çalışmalar gerçekleştirdik.

“Mevcut projelerin üzerine, yorum yapabilme kabiliyetimiz sayesinde yenilik katıyoruz”

İşlerinizde sizi farklılaştıran unsurlar nelerdir?

Yer aldığımız projelerin her aşama-

sında bilgi birikim ve tecrübemizle çözüm üretiyoruz. Mevcut projelerin üzerine, yorum yapabilme kabiliyetimiz sayesinde yenilikler katıyoruz. Örneğin bir yol firması olmamızın yanında, Silivri'de bir kapalı spor salonu inşası işini üstlendik. Çelik konstrüksiyonla yaptığımız projede, mevcut prekastın üzerine 3.5 tonluk makaslar yerleştirdik. Eğer bu konuda iyice araştırılıp verimlilik göz ardı edilseydi, 40 tonluk ağır makaslar kullanılacaktı. Bu örnekte de görüldüğü üzere verimliliği artıracak bir birikim ortaya koyuyoruz.

Çalıştığınız coğrafya farklı projelere yönelmenize imkân tanıyor mu?

Karadeniz Bölgesi'ndeki yol yapım çalışmalarında, iklim şartlarından ötürü iş makineleri 6 ay civarı çalışabiliyor. Yılın geri kalan aylarını iyi değerlendirmek amacıyla yeni atılımlar yaparak alternatifleri belirlememiz gerekiyor. Bu doğrultuda da hem alt yapı hem üstyapı projelerinde geniş bir yelpazeye ulaşmaya çalışıyoruz. Bir odağımızı da yurtdışına çevirerek Fas gibi ülkelerdeki fırsatları değerlendirmek istiyoruz.

Makine parkınızda ne tür makine ekipmanlar bulunuyor?

Çalışmalarımıza bağlı olarak ağırlıklı ekskavatör ve kamyon olmakla birlikte kazıcı-yükleyici, finişer ve greyder gibi makinelerden yararlanıyoruz. Mevcut durumda ekskavatörlerimiz taş duvar yapımı, kazı-dolgu çalışmaları gibi işlerde kullanılıyor. Kazıcı-yükleyicilerimiz ise kapalı spor salonunda peyzaj düzenlemelerinde görev yapmakta. Parkımıza midi ekskavatörleri de dahil etmek istiyoruz. Makinelerimizi yakın zamana kadar ağırlıklı olarak kiralamayla tedarik ettik. Geçtiğimiz yıl ise ekskavatörler ve kazıcı-yükleyiciler satın aldık.

Sizin için iş makinesinde önemli olan unsurlar nelerdir?

Yakıt, yedek parça ve maliyetleri ile makinenin sahadaki kullanılabilirliği bizim için çok önemli parametreler. Ayrıca operatör memnuniyetini önemsiyoruz. Onların memnun olacağı ve rahat çalışacağı makineleri almaya gayret ediyoruz. Bize ilettikleri geri bildirimler makine seçimimizde rol oynuyor.

“Ürün kalitesi, satış-pazarlama ekibinin ilgisi ve iyi satış sonrası hizmetlerden ötürü HİDROMEK'ten memnunuz”

HİDROMEK ile nasıl tanıştınız?

2012 yılında ağabeyimin şirketinde çalışırken ilk HİDROMEK'lerimizi aldık. Ürün kalitesi, satış-pazarlama ekibinin ilgisi ve iyi satış sonrası hizmetlerden ötürü memnun kaldık. Ayrıca yerli ve milli olması da HİDROMEK tercihimizde etken oldu.

Yaptığınız yeni alımla hangi HİDROMEK'leri tercih ettiniz ve izlenimleriniz neler?

Geçtiğimiz yıl 2 adet HMK 102S Alpha kazıcı-yükleyici ile HMK 140 LC, HMK 230 LC ve HMK 310 LC ekskavatör alımları gerçekleştirdik. Daha önce olduğu gibi hem HİDROMEK satış ekibinin güler yüzü ve ilgisi hem

de satış sonrası hizmet kalitesiyle tercihimiz oldular. Bölgemizde ikili ilişkiler oldukça önemli. Bu kapsamda HİDROMEK, hem iyi diyaloglar kuruyor hem de yaygın servis ağıyla her ihtiyacımıza hızlı cevap veriyor.

Makinelerin yakıt performansı ile ilgili neler söylersiniz?

Makinelerimizin durma ve rölanti süreleri hariç günde ortalama 6 saat aktif çalışma süreleri bulunuyor. Aldığımız yakıtı günlük olarak düzenli bir şekilde takip ediyoruz. Diğer makinelerle kıyasladığımızda HİDROMEK'in yakıtta daha cimri, performansta ise daha hırçın olduğunu gözlemledik.

“HMK 140 LC, hem bir alt sınıfının hem de bir üst sınıfının yaptığı işlerin üstesinden geliyor”

HİDROMEK'in yeni serisinde hangi gelişimleri gözlemlediniz?

Makinelerin yürüyüş takımlarının ve kullandıkları çeliğin çok daha iyi olduğunu görüyoruz. Özellikle birçok işte kullandığımız HMK 140 LC, hem bir alt sınıfının hem de bir üst sınıfının yaptığı işlerin üstesinden geliyor. Operatörler ise yeni serinin konforundan ve kullanımlarından oldukça memnundur. Önümüzdeki dönem HİDROMEK'in 6,5 tonluk midi ekskavatörlerinden de almak ve farklı işlerimizde değerlendirmek istiyoruz.

Son olarak HİDROMEK ile olan iş birliğinizi genel anlamda nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hükümetimizin açmış olduğu yeni fırsatlar kapsamında girişimciler olarak ilerlemeyi görev sayıyoruz. Bu hizmeti yaparken de kendimize yeni ve verimli çözüm ortakları arıyoruz. Dolayısıyla işini iyi yapan HİDROMEK gibi markalarla ilerliyoruz. Her markanın teknolojisi mutlaka iyidir ancak bizi anlayan ve sorunlarımıza çözüm üreten, güler yüzlü bir ekibe sahip olan HİDROMEK, bizim için ideal bir çözüm ortağı ■





TMB, YILIN İLK YARISINA İLİŞKİN İNŞAAT SEKTÖRÜ ANALİZ RAPORUNU YAYIMLADI “SEÇİMLERİN ARDINDAN EKONOMİDE RASYONELLİĞE DÖNÜŞ”

Ekonominin genelinde 200'ün üzerinde alt sektöre yarattığı talep ve istihdam gücüyle dinamo rolü üstlenen inşaat sektörünün öne çıkan oyuncularını temsil eden Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), ekonomi çevreleri ve sektör tarafından ilgiyle takip edilen İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nun 2023 yılı ilk yarısına ilişkin Temmuz 2023 sayısını yayımladı.

► **TMB**, “Seçimlerin Ardından Ekonomiye Rasyonelliğe Dönüş” başlıklı analizde, deprem bölgesinde başlayan yeniden inşa sürecinin sektörde hızlanma yarattığına, konut dışı faaliyetlerde ise ülke genelinde bir büyüme gözlemlenmediğine dikkat çekti.

SEKTÖRDE SON 20 ÇEYREĞİN EN HIZLI YÜKSELİŞİ

Raporda, deprem sonrasında yeniden inşa çalışmalarının yarattığı ivmeyle

inşaat sektörünün yılın ilk çeyrek döneminde son 20 çeyreğin en hızlı artışını kaydettiği ve milli gelirden yüzde 5,4 pay aldığı belirtilirken, “Diğer taraftan 2016 yılında milli gelirden aldığı pay yüzde 9'a kadar çıkan inşaat sektöründe pozitif dönen görünüm halen geçtiğimiz yılların çok gerisindedir” denildi.

Çalışmada, İstanbul başta olmak üzere deprem riski yüksek şehirlerde kentsel dönüşüme olan talebin artış

göstermesinin de önümüzdeki döneme dair potansiyel yarattığı ancak sektörün geneli için maliyet yükünde ve finansmana erişimde zorluğun artması öngörülerini çerçevesinde beklentilerin sınırlı olduğu dile getirildi.

RİSKLER MEVCUT, EK FİYAT FARKI BEKLENTİSİ SÜRÜYOR

İnşaat sektöründe son yıllarda gerek küresel gerek ulusal bazda yaşanan gelişmelerle beklenmedik biçimde artan girdi maliyetleri yüküne dair endişelerin sürdüğüne işaret edilen çalışmada, “Son olarak döviz kurunda yaşanan hızlı yükseliş ve para politikasında sıkılaşma adımları gerek konut üreticileri gerek kamu ile çalışan müteahhitler açısından ek maliyetler yaratacaktır” değerlendirmesi yapıldı.

Geçen dönemde maliyet artışı sorununun aşılamamasıyla teminat mektupları nakde çevrilen kamu projeleri üstlenmiş müteahhitlik firmalarına tek seferlik sicil affı getirilmesi yoluyla yasakların kaldırılması ve maliyet ar-



ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



105-575 KW

Saf güç - düşük havalandırma oranı. Bu, Volvo Penta'nın madencilik taahhüdüdür. En zorlu koşullarda bile çalışmaya devam eden dayanıklı, yakıt tasarruflu endüstriyel dizel motorlar. Kurulumu, çalıştırması ve bakımı kolay. Uygulamanızın operasyonel ömrü boyunca güvenebileceğiniz güçlü bir ortaklık. Nerede olursanız olun kullanıma hazır parçalara hızlı erişim. İşletmenize güç katan dünya çapında hizmet ve destek için iletişim bilgileri. www.volvopenta.com

Volvo Group Otomotiv Tic.Ltd. Şti.

Fatih Sultan Mehmet Mah. Balkan Cad. No:47 Casper Plaza
34771, Umraniye İstanbul Turkey
Tel: 0216 655 75 00 e-mail: satis.volvo@volvo.com

Made to move you

**VOLVO
PENTA**

tışlarını karşılayacak oranda ek fiyat farkı düzenlemesi getirilmesi beklentisinin sürdüğü de vurgulandı.

YENİDEN İMAR FAALİYETİ ÇOK BÜYÜK ÇAPTA

Yaşanan acı depremlerle birlikte sektörde öne çıkan konut alanında ise yeni ve zorlu sorunların gündemde olduğuna işaret edilen çalışmada, Türkiye'nin yıllık konut ihtiyacının 800-850 bin olduğu düşünüldüğünde hükümet tarafından ilk aşamada deprem bölgesinde yapılması planlanan 600 bin dolayında konutun öneminin anlaşıldığı, ayrıca az hasarlı konutlarla birlikte bölgede 2 milyona yakın konutun yeniden inşasına ihtiyaç olduğu belirtildi.

Diğer taraftan söz konusu faaliyetler kapsamında işgücü bulmada çekilen zorlukların sektör temsilcileri tarafından dile getirildiği eklendi. Rapor da deprem riski yüksek illerde hızla ihtiyaç duyulan afet odaklı kentsel dönüşüm sürecine de işaret edilerek, "Bu hayati sürecin, vatandaşın inisiyatifine bırakılmadan başlatılıp sonuçlandırılması ve güvensiz yapıların hızla tahliye edilerek dönüşümün devletin desteğiyle gerçekleştirilmesine ihtiyaç vardır" denildi.

Ülke çapında barınma ihtiyacının aciliyetinin yanı sıra deprem bölgesindeki yeniden inşa çalışmalarının planlı ve denetimli biçimde yürütülmesinin önemi vurgulandı.



M. Erdal EREN / TMB Başkanı



Raporda, inşaat sektörüne ilişkin şu tespitlere de yer verildi:

YURT DIŞINDA 7,5 MİLYAR DOLARLIK İŞ ÜSTLENİLDİ:

Türk inşaat sektörü, bu yılın ilk yarısında yurt dışında 7,5 milyar ABD doları tutarında 110 proje üstlenmiştir. Körfez ülkeleriyle son dönemde ısınmaya başlayan siyasi ilişkiler kapsamında Suudi Arabistan öne çıkmaktadır. İkinci hedef pazar olarak hayata geçmeyi bekleyen büyük altyapı projelerinin bulunduğu Irak (yenilenebilir enerji, konut, sağlık tesisi ile tarım projeleri) takip edilmektedir. Yakın bağlarının ve önemli iş tecrübesinin bulunduğu Balkan ülkeleri de yeni proje ve yatırım olanaklarıyla Türk müteahhitler için yeni fırsatlar sunmaktadır.

RUSYA'DAKİ KAYBI SUUDİ ARABİSTAN TELAFİ EDECEK:

Rusya-Ukrayna savaşının yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde yarattığı kayıp sürerken, sektör Rusya'daki kaybı bu yıl Suudi Arabistan'da hayata geçirilecek projelerle telafi etme hedefi doğrultusunda TMB koordinasyonunda çalışmalarına hız vermiştir. TMB tarafından, ülkenin ulusal petrol şirketi olan dünya devlerinden Aramco ile iş birliğinde 30-31 Mayıs 2023 tarihlerinde Ankara'da bir etkinlik düzenlenmiştir. Etkinlikte Saudi Aramco yetkilileri, gelecek dönem projelerinde birlikte çalışmak için TMB üyeleriyle iki gün boyunca ikili görüşmelerde bir araya gelmiştir. Rapor yayıma hazırlanırken bir başka etkinlikte TMB üyeleri, Suudi Arabistan Belediye, Kırsal İşler ve Konut Bakanı Sayın Majid Al Hogail ile buluşmuştur. Sahra-altı Afrika ve Irak'ta bazı projelerin Körfez finansmanı ile gerçekleştirilmesi yönünde çalışmalar da gündemdedir.

HAKEDİŞTEKİ GECİKMELER SEKTÖRÜ OLUMSUZ ETKİLİYOR:

Yüksek girdi maliyetlerinin yanı sıra ödenek yetersizliği ve hak ediş ödemelerinde yaşanan gecikmeler sektörü olumsuz etkileyen başlıca unsurlardır. Bu şartlar altında müteahhitlik firmalarının bir süredir borçluluk oranlarının yüksek seyrettiği izlenmektedir. BDDK'nın Nisan 2023 verilerine göre sektörün toplam nakdi kredi hacmi de önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 32 artarak 627,1 milyar TL olmuştur ve sektörde takipteki kredi oranı yüzde 4'tür. Diğer taraftan özel sektörün genelinde olduğu gibi piyasa faizlerinin halen yüksek ve bankaların kredi verme iştahının düşük olması nedeniyle firmalar için son dönemde finansmana erişim sorununun yaşandığı da bilinmektedir.

KREDİ SORUNU KONUT SATIŞI ÜZERİNDE BASKI YARATIYOR:

Konut talebinde de kredilere erişimde sınırlamaların artmasının yanı sıra son aylarda mevduat faizlerinde yaşanan yükselişin yatırım amaçlı alımlar üzerinde baskı yarattığı değerlendirilmektedir. Kamu bankaları tarafından hayata geçirilen "Yeni Evim Kampanyası"nın ise etkili olduğu değerlendirilmiş, seçimlerin ardından konut fiyatlarının artacağı beklentisi bazı alıcıları harekete geçiren diğer bir unsur olarak görülmüştür. Ülke genelinde konut satışlarındaki gerilemeye karşın konut fiyatlarında artış devam etmektedir. Makroekonomik gelişmeler konut fiyatlarında yakın zamanda dengelenme yaşanması beklentisini mümkün kılmamaktadır. Yaşanan afetlerle arzın gerilemesi özellikle göç edilen yerlerde konut fiyatlarında ve kiralarda önümüzdeki dönemde artışın süreceğini göstermektedir ■

PLATFORM GÜNLERİ 2023

Yükselmeye devam et!



PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNÜN TÜRKİYE'DEKİ ZİRVESİ İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI!

Katılımcı olmak için;

0 532 695 15 44
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr

ÜRETİCİ FİRMALAR, DİSTRİBÜTÖRLER, KİRALAMA FİRMALARI, FİNANS KURULUŞLARI, DESTEK ÜRÜN VE HİZMET SAĞLAYICILARI VE NİHAİ KULLANICILAR, İSTANBUL'UN PRESTİJLİ ORGANİZASYONLARA EV SAHİPLİĞİ YAPAN ADRESİ AUTODROM İSTANBUL'DA BİR ARAYA GELECEK.

Düzenleyen



Medya Sponsorları

forummakina

Organizatör



Material Handling

Destekleyenler



PLATFORMERGI

vinc & platform

21-23 EYLÜL 2023

AUTODROM İSTANBUL



Mescit Mah. Demokrasi Cad. No:19
Tuzla / İSTANBUL

www.platformgunleri.org

makinamax.com

KOLAYCA AL KOLAYCA SAT

Dilediğin iş makinasını **makinamax.com**'dan kolayca alıp satabilirsin

HEMEN ÜCRETSİZ İLAN VER

MST M 642



2.760.000 ₺

BOBCAT S 530



53.500 €+KDV

MST 18.42



6.150.000 ₺

BOBCAT - E 17



30.000 €

VOLVO EC 380 DL



5.800.000 ₺

JCB 3CX



2.600.000 ₺

HYUNDAI 170 LW-9



3.800.000 ₺

LONKING FORKLİFT



20.750 \$

0850
304 66 99

MAKINAMAX

Belirtilen fiyatlar makinamax.com internet sitesindeki iş makinası satış ilanı veren üyelerden seçilerek derlenmiştir. İcap hükmünde değildir. Fiyatlar, marka, model, yıl gibi değişikliklere bağlıdır ve diğer satın alma koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için ilan sahiplerine danışınız. Fiyatlara KDV Dahil değildir.

Kolayca Kirala

makinaparkuru.com

Türkiye'nin İlk İş Makinası Kiralama Dijital Platformu

in : makinaparkuru

Makina
Parkuru
Tarafından
Önerilen Aylık
Kiralama Bedeli
Fiyat Listesi

ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK	AYLIK KİRA BEDELİ (+KDV)
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1-4 Ton	40.000-60.000
	4-9 Ton	50.000-75.000
	9-15 Ton	75.000-95.000
	20-23 Ton	90.000-120.000
	25-33 Ton	110.000-150.000
	35-42 Ton	150.000-210.000
	50 Ton	200.00-250.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15-25 Ton	120.000-175.000
BEKO LODER (Kazıcı ve Yükleyici)	Küçük Teker	50.000-60.000
	Büyük Teker	55.000-75.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER	16-20 Ton	120.000-160.000
	24 -26 Ton	140.000-180.000
	30-35 Ton	150.000-250.000
MINİ YÜKLEYİCİ	65hp-100hp	55.000-75.000
TELESKOPIK YÜKLEYİCİ (Telehandler)	6m	90.00-120.000
	7m-9m	120.000-150.000
	10m-12m	120.000-150.000
	13m-18m	170.000-200.000
	>18m	>200.000
ASFALT SİLİNDİR	2T-4T	50.000-60.000
	9T-13T	60.000-80.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	3T-4T	50.000-60.000
	13-16 Ton	60.000-80.000
GREYDERLER	138hp-160hp	100.000-110.000
	160hp-200hp	110.000-130.000
DOZERLER	20-30 Ton	180.000-210.000
	30-40 Ton	220.000-260.000
HİYAP (ARAÇ ÜSTÜ) VİNÇ	25-40 Ton	90.000-150.000
	> 40 Ton	>150.000
MOBİL (TELESKOPIK) VİNÇ		160.000-210.000
KULE VİNÇLER		130.000-200.000
DİZEL FORKLİFT	0-3,5 Ton	15.000-20.000
	4-7 Ton	30.000-60.000
	9-11 Ton	60.000-85.000
	1,5-2,5 Ton	20.000-25.000
	3-4 Ton	20.000-30.000
	1,6-2,5 Ton	25.000-40.000
AKÜLÜ FORKLİFT (Elektrikli Forklift)		25.000-40.000
REACH TRUCK		110.00-130.000
KIRKAYAK		80.000-110.000
ON TEKER		70.000-90.000
SU TANKERİ (ARAZÖZ)	15-22 Ton	150.000-170.000
BETON MİKSERİ	9m³-12m³	15.000-20.000
KOMPAKTÖR		30.000-35.000
KOMPRESÖR		200.000-230.000
KAYA DELİCİ (ANKRAJ)		15.000-25.000
MAKASLI PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	8m-12m	45.000-55.000
MAKASLI PLATFORM(DİZEL)	12m-14m	80.000-100.000
TELESKOPIK PLATFORM(DİZEL)		45.000-65.000
EKLEMLİ PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	16m-18m	200.000-230.000
KAYA DELİCİ (ANKRAJ)		15.000-25.000
MAKASLI PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	8m-12m	45.000-55.000
MAKASLI PLATFORM(DİZEL)	12m-14m	80.000-100.000
TELESKOPIK PLATFORM(DİZEL)		45.000-65.000
EKLEMLİ PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	16m-18m	200.000-230.000

0530
549 8699

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

makina
parkuru



LIUGONG

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.**

 **UYGUNLAR**

 0216 425 88 60

 info@uygunlar.com

 www.uygunlar.com

**X SERİSİ EXTREM
ÖZELLİKLERİ İLE SİZLERLE
X SERIES 220X**



sif.com.tr

SİF JCB

makinamax.com

KOLAYCA AL KOLAYCA SAT

Dilediğin iş makinasını **makinamax.com**'dan
kolayca alıp satabilirsin

HEMEN ÜCRETSİZ İLAN VER



MAKINAMAX
İş Makinası Alım Satım Platformu