

## PLATFORM GÜNLERİ 2025'te sektörün kalbi İstanbul'da attı

### TMB

İnşaat sektörü büyümenin lokomotifini olmaya devam ediyor

### CEYLIFT

Türkiye'nin ilk elektrikli Telehandler'ını üretti

### İMDER - İSDER

Türkiye iş makineleri sektöründe hız kesmeyen yükseliş

### VOLVO CE ve ASCENDUM MAKİNA

World RX İstanbul'da %100 elektrikli gücüyle sürdürülebilir geleceğe destek verdi

# VERİMLİLİĞİ EN ÜST DÜZEYE ÇIKARAN GÜÇ



Daha basit ve daha hafif yapısıyla daha fazla güç sunar. Bu motor, ekipmanınızın çalışmaya devam etmesi için ihtiyacınız olan verimliliği sağlar. Geniş bir endüstriyel uygulama yelpazesinde kanıtlanmış olan gücü 326 hp / 243 kW'ye çıkararak, verimliliği etkilemeden daha büyük hacimli motorların değiştirilmesini mümkün kılar.

Cummins B6.7™'nin performans çitasını nasıl belirlediğini görmek için:  
[www.cummins.com/tr](http://www.cummins.com/tr)

**B6.7**  
PERFORMANCE  
SERIES



©2024 Cummins Inc.

**DÜNYAYI  
HAREKETE  
GEÇİREN  
KESİNTİSİZ GÜÇ**

A JOHN DEERE COMPANY

**W** WIRTGEN GROUP



## Tek merkezden temin

[www.wirtgen-group.com/technologies](http://www.wirtgen-group.com/technologies)

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

**YOL VE MINERAL TEKNOLOJİLERİ.** WIRTGEN GROUP öncü teknolojileri ile optimal ve ekonomik olarak yol yapım aşamalarında her türlü ihtiyaçlarınızı temin edebilirsiniz. İşleme, karıştırma, serme, sıkıştırma ve rehabilitasyon. Güçlü WIRTGEN, VÖGELE, HAMM, KLEEMANN ve BENNINGHOVEN markaları ile WIRTGEN GRUP'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](mailto:info.ankara@wirtgen-group.com) [www.wirtgen-group.com/ankara](http://www.wirtgen-group.com/ankara)

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Sayı 168 - Eylül 2025

**İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**  
HYBRID İletişim Organizasyon Makina ve Otomatik San. Tic. Ltd. Şti.  
Gökhan KUYUMCU

**Genel 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.tr

**Yazı İşleri Müdürü**  
Gökhan KUYUMCU

**Görsel Yönetmen**  
Mehmet Ali ÇELİK

**Baskı**  
Oksijen Matbaacılık  
İbrahim Karaoğlanolu Cad. No:35  
Altıntaş Apt. Seyrantepe İstanbul  
+90 212 283 10 15  
www.oksijenbasim.com.tr

**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.



## SEKTÖR, ETKİNLİKLERLE DOLU BİR TAKVİMDE YOLUNA GÜÇLÜ ADIMLARLA DEVAM EDİYOR

► **İŞ VE İSTİF MAKİNELERİ** sektörü, 2025 yılının son çeyreğine girerken hareketliliğini koruyor. Fuarlar, bayi etkinlikleri, lansmanlar ve saha demoları derken sektör temsilcileri adeta kesintisiz bir etkinlik takviminin içinde yol alıyor. Bu yoğunluk, yalnızca markaların rekabetini değil, aynı zamanda sektörün genel dinamizmini de yansıtıyor.

İMDER ve İSDER tarafından açıklanan son rakamlar, bu canlılığı sayısal olarak da doğruluyor. 2025'in ilk sekiz ayında iş makineleri satışlarında geçen yılın aynı dönemine göre %15'lik artış yaşandı. 10 bini aşan satış adedi, iç pazardaki güçlü talebin sürdüğünü gösteriyor. İstif makineleri tarafında ise satışlarda bir miktar daralma görülse de toplamdaki 8.314 adetlik satış, sektörün istikrarlı çizgisini koruduğunu ortaya koyuyor.

Bu hareketliliğin sahadaki yansıması ise yıl boyunca düzenlenen etkinliklerde kendini gösteriyor. MINEX, Hub of Warehouse, SIF JCB müşteri buluşmaları, Borusan Cat'in demo günleri, TürkTraktör'ün müşteri buluşmaları ve yerli üreticilerimizin lansmanları, sektör profesyonellerini bir araya getiren önemli platformlar oldu. Her biri, hem teknolojik yeniliklerin hem de sektörel dayanışmanın güçlenmesine katkı sundu.

Bu yıl takvimin en dikkat çekici organizasyonlarından biri de kuşkusuz Platform Günleri 2025 oldu. 18-20 Eylül tarihleri arasında düzenlenen etkinlik, yalnızca dikey erişim ve platform teknolojileri alanındaki en yeni ürünleri sergilemekle kalmadı; aynı zamanda firmaların güvenlik, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odaklı sunumlarıyla da fark yarattı.

Sektör genelinde gözlenen bu ivme, sadece ekonomik büyümeden kaynaklanmıyor. Yenilikçi çözümler, dijital takip sistemleri, elektrikli ve otonom modellerin yaygınlaşması gibi teknolojik dönüşümler, iş ve istif makineleri alanında yepyeni bir dönemin kapılarını aralıyor.

Forum Makina olarak bizler de bu dönüşümün nabzını tutmaya, etkinliklerden, fuarlardan ve firmaların başarı hikâyelerinden yola çıkarak sektörün gelişimini siz değerli okuyucularımıza aktarmaya devam ediyoruz.

Hareketli, yeniliklerle dolu bir sonbahar dönemi bizi bekliyor.

Keyifli okumalar.

Saygılarımla,

*Gökhan Kuyumcu*

[forum\\_makina](#) [forummakina](#) [ForumMakina](#) [forummakina](#) [Forum Makina](#)

# EKSTRA GÜÇLÜ VE ÜRETKEN!



**GÜÇ:**  
**282 HP**



**KOVA KAPASİTESİ:**  
**3,6 M<sup>3</sup>**



**ÇALIŞMA AĞIRLIĞI:**  
**20.600 KG**

## HMK 635 WL



Ürün Videosu



[hidromek.tr](#) [Hidromek](#) [hidromekofficial](#) [HidromekTV](#) [company/hidromek](#)

**HİDROMEK**  
Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)

6 ▶ **İMDER - İSDER**  
Türkiye iş makineleri sektöründe hız kesmeyen yükseliş

8 ▶ **CEYLIFT**  
Türkiye'nin İlk Elektrikli Telehandler'ını üretti

10 ▶ **TMB**  
İnşaat sektörü büyümenin lokomotifi olmaya devam ediyor



12 ▶ **SANY**  
Geniş ürün yelpazesıyla MINEX 2025'in ilgi odağı oldu

14 ▶ **TSM GLOBAL**  
Demir çelik sektörünün zorlu koşullarına Lovol güçlü!

16 ▶ **TSM GLOBAL**  
MINEX İzmir Fuarı'nda madencilik sektörünün ilgi odağı oldu

18 ▶ **ENKA PAZARLAMA**  
Muğla'da yeni şubesini açtı

20 ▶ **ASCENDUM MAKİNA ve CATL**  
Türkiye'nin sürdürülebilir geleceği için imza attı

24 ▶ **GARANTİ BBVA LEASING**  
İş makinesi alım süreçlerini dijitalleştirdi

24 ▶ **İÇTAŞ**  
Riyad King Khalid Havalimanı, Türk mühendisliğinin izini taşıyor

26 ▶ **HİDROMEK**  
Altun Yapı İnşaat Yöneticisi Harun Altun:  
"HİDROMEK K4 Serisi kazıcı yükleyiciler bize hız kazandırdı"

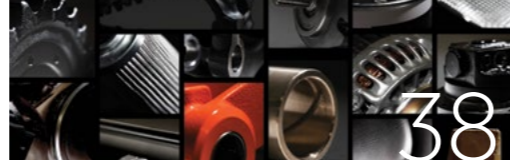
32 ▶ **ZOOMLION**  
Kayaoğlu Vinç, Zoomlion ile gücüne güç katıyor

34 ▶ **BETONSTAR**  
Türkiye'den dünyaya uzanan bir başarı hikâyesi

36 ▶ **ASCENDUM MAKİNA**  
Volvo CE ve Ascendum Makina World RX  
İstanbul'da %100 elektrikli gücüyle sürdürülebilir geleceğe destek verdi



38 ▶ **TVH**  
TVH Türkiye Genel Müdürü Atıl Özbek:  
"Global tecrübeyi yerel pazarın ihtiyaçlarıyla buluşturuyoruz"



40 ▶ **TÜRKTRAKTÖR İŞ MAKİNELERİ**  
Yurt genelinde müşterileriyle buluştu

42 ▶ **SİF İŞ MAKİNALARI**  
JCB Müşteri Günleri, Karadeniz'de sektörü buluşturdu

46 ▶ **SİF İŞ MAKİNALARI**  
Birinci Elektrik Genel Müdürü Emre Birinci:  
"JCB ile 20 yıldır güvenle çalışıyoruz"

48 ▶ **MST**  
MST İş Makinaları Genel Müd. Yard. Ali Bostancı:  
"Amacımız sadece makina üretmek değil, kullanıcıların da işini kolaylaştırmak."

54 ▶ **ZOOMLION TÜRKİYE**  
Platform Günleri 2025'te gücünü sergiledi

56 ▶ **TSM GLOBAL**  
Ammann ABG 7820 finişerler şantiyelerde

57 ▶ **İMDER - İSDER**  
İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Oğuz Yusuf Yiğit  
"Sektörümüz ülke sanayisine ve ekonomiye değer katmayı sürdürüyor"

58 ▶ **TSM GLOBAL**  
HOW Fuarı'nda ürünlerini sergiledi

59 ▶ **BORUSAN CAT,**  
Ankara'da "Kazıcı Yükleyici Günleri" düzenledi

59 ▶ **HİDROMEK**  
AR-GE 500'de Türkiye'nin ilk 50'sinde

60 ▶ **MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS**  
SSS Yıldızlar Holding, 3 yeni Komatsu PC950LC-11E0 ile gücüne güç kattı!

62 ▶ **PLATFORMER**  
Platform Günleri 2025'te sektörün kalbi İstanbul'da attı



64 ▶ **FORD TRUCKS**  
Yeni F-MAX'i tanıttı

HITACHI

ZW 220

Reliable Solutions



# Tasarımın Merkezinde Siz Varsınız!



Müşteri İletişim Hattı  
0216 446 64 64

50<sup>Yıl</sup> Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!

**ENKA**  
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.



## TÜRKİYE İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE HIZ KESMEYEN YÜKSELİŞ

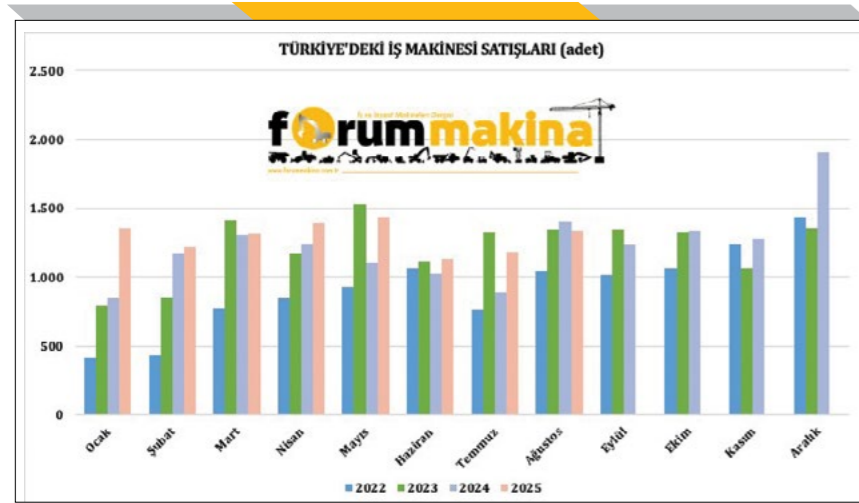
Son açıklanan rakamlara göre Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmaya devam eden inşaat sektöründeki canlılık, iş makinesi satışlarına da yansıyor. İMDER tarafından açıklanan son rakamlara göre **Türkiye’de yılın ilk 8 ayındaki iş makinesi satışları, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %15 arttı.**

► **TÜRKİYE İŞ MAKİNELERİ** Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından, üye firmalardan alınan veriler çerçevesinde derlenen tahmini rakamlara göre, 2025 yılının ağustos ayında, Türkiye genelinde 1.337 adet yeni iş makinesi satıldı. Sektörün rekor senesi olan 2024’ün aynı ayında 1.404 adet makine satılmıştı.

2025’in ilk 8 ayındaki makine satışları, geçen yılın aynı dönemine kıyasla (9.016 adet) %15 artarak 10.371 adet olarak gerçekleşti. Sektördeki ivmenin hız kesmemesi halinde, 2025’in yeni bir rekor yılı olması sürpriz olmayacak.

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği’nin (İSDER) açıkladığı tahmini pazar rakamlarına göre ağustos ayında Türkiye’de 1.225 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı.

Yılın ilk 8 ayında satılan toplam forklift ve istif makinesi sayısı, 2024’ün aynı dönemine (9.773 adet) kıyasla %15 azalarak 8.314 adede geriledi ■



İMDER 2025								
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	GENEL TOPLAM
1.352	1.215	1.317	1.393	1.437	1.132	1.188	1.337	10.371

İSDER 2025								
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	GENEL TOPLAM
856	845	1.118	1.153	1.153	1.011	953	1.225	8.314



## Daha güzel yarınları inşa ederken yanınızdayız.

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



# CEYLIFT,

## TÜRKİYE'NİN İLK ELEKTRİKLİ TELEHANDLER'INI ÜRETTİ

Türkiye'nin yerli forklift üretiminde öncü markalarından **Ceylift**, sektördeki yenilikçi adımlarına bir yenisini daha ekledi. Şirket, Türkiye'nin ilk elektrikli telehandler'ı **CTX630E**'yi Hub Of Warehouse fuarında düzenlenen lansman ile tanıttı.



Hakan KORALP / Ceylift Genel Müdürü

► **74.000 M<sup>2</sup>LİK** modern tesisinde yıllık 16.000 forklift ve 75.000 depo içi ekipman üretim kapasitesi ile faaliyet gösteren Ceylift, geniş ürün portföyüyle Türkiye'nin en güçlü ve en büyük üreticilerinden biri olarak yoluna devam ediyor.

### HEM ÇEVRE HEM EKONOMİ DOSTU

Ceylift'in Ar-Ge ekiplerince geliştirilen CTX630E,

- 3.000 kg kaldırma kapasitesi,
- 6.300 mm maksimum kaldırma yüksekliği,
- hızlı şarj imkânı sunan lityum-iyon batarya özellikleriyle öne çıkıyor.

Model, sıfır emisyonlu elektrikli motoru sayesinde çevre dostu çözümler sunarken; düşük bakım maliyetleri ve yüksek enerji verimliliği ile işletmele- re uzun vadeli avantaj sağlıyor.



### “Yeni Bir Dönemin Başlangıcı”

Ceylift Genel Müdürü Hakan Koralp, lansmanda yaptığı konuşmada şunları söyledi: *“Türkiye'nin ilk yerli elektrikli telehandler'ını üretmiş olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Daha önce olduğu gibi bu adım da sadece bir ürün lansmanı değil, sek-*

*törde yeni bir dönemin başlangıcıdır. Ceylift olarak hem ülkemizde hem de küresel pazarda güçlü bir oyuncu olduğumuzu göstermeye devam edeceğiz.”*

### CEYLIFT HAKKINDA

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan 74.000 m<sup>2</sup>lik tesislerinde üretim yapan Ceylift, yıllık 16.000 forklift ve 75.000 depo içi ekipman üretim kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük yerli forklift üreticisi olarak gösteriliyor. Ürün portföyünde; 1,6–5 ton arası elektrikli forkliftler, 2,5–10 ton arası dizel forkliftler, lityum-iyon akülü transpalet ve istif makineleri (stacker), manuel transpaletler bulunuyor. Türkiye'nin ilk yerli elektrikli forkliftini üreten Ceylift, şimdi de ilk elektrikli telehandler CTX630E ile inovasyon ve liderlikte fark yaratmaya devam ediyor ■



YERLİ ÜRETİM

**CEYTECH**

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



# İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ OLMAYA DEVAM EDİYOR

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı 2025 yılı ikinci çeyrek büyüme verilerine göre Türkiye ekonomisi yıllık bazda %4,8 büyüdü. Bu büyümeye en yüksek katkısı %10,9 artışla inşaat sektörü sağladı.

► **TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ** (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, yaptığı değerlendirmede inşaat sektörünün ülke ekonomisinin üzerinde büyüme kaydettiğini belirterek şunları söyledi: "İnşaat sektörü ekonominin lokomotifi olmaya devam ediyor. Sektörümüz yılın ikinci çeyreğinde ülke ekonomisinin iki katından daha fazla büyüdü. Bu güçlü büyüme, yatırımların yeniden canlandığını ve sektörün toparlanma sürecinin hızlandığını göstermektedir."

## İŞ MAKİNELERİNE TALEP HIZLANDI

Veriler, gayrisafi sabit sermaye oluşumunda %8,8'lik artışa işaret ediyor. Bu artış, yalnızca inşaat yatırımlarında değil, makine ve teçhizat ya-



M. Erdal EREN / TMB Başkanı

tırımlarında da hareketliliği ortaya koyuyor. Özellikle şantiye ve altyapı projelerinde kullanılan iş makinelerine yönelik talebin artması, sektör paydaşlarının üretim ve yatırım kararlarını doğrudan etkiliyor.

## DEPREM BÖLGESİ VE KENTSEL DÖNÜŞÜM SEKTÖRÜ BESLEDİ

Eren, deprem bölgesinde süren yeniden imar faaliyetleri ile büyükşehirlerde yürütülen kentsel dönüşüm projelerinin inşaat sektörüne ciddi ivme kazandırdığını belirtti. Bu projelerde kullanılan ağır iş makineleri ve ekipmanların hem üretim hem de istihdam açısından sektörün gücünü artırdığı vurgulandı.

## KAMU YATIRIMLARININ ETKİSİ

Harcama yöntemiyle bakıldığında kamu tarafında cari harcamalar %5,2 azalırken, kamu yatırımlarının devam ettiği görüldü. Özellikle bina dışı inşaat faaliyetlerindeki artışın kamu projeleri kaynaklı olduğu belirtiliyor. Bu durum, yol, köprü, altyapı ve enerji projelerinde iş makineleri kullanımının daha da yoğunlaşacağına işaret ediyor.

İnşaat sektörünün, GSYH büyümesinin çok üzerinde performans sergilemesi; iş makineleri sektörüne yönelik talebin de artmaya devam edeceğini gösteriyor. Sektör uzmanlarına göre, yatırımlardaki canlanma ve kentsel dönüşüm projeleri, önümüzdeki dönemde iş makineleri pazarında hem satış hem de kiralama tarafında güçlü bir hareketlilik yaratacak ■

# MST



## MST Telehandler

### Güç, Esneklik ve Performans Bir Arada

MST Telehandler (Teleskobik Forklift) Serisi, inşaat, tarım, sanayi ve lojistik gibi farklı sektörlerde zorlu iş sahaları için güçlü ve pratik çözümler sunar. Geniş ataşman çeşitliliği sayesinde farklı iş sahalarına kolaylıkla uyum sağlayan MST Teleskobik Forklift Serisi, yüksek performans ve esneklik sunarak iş verimliliğinizi artırır.



GELECEĞE  
GÜÇ KATIYORUZ!



ASKO

f mstismakinalari @ mstismakinalari in MST İş Makinaları

x mstmakina M MST İş Makinaları

444 2 767

www.mst-tr.com



## MADENCİLİĞİN KALBI MINEX 2025'TE ATTI: **SANY** GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİYLE FUARIN İLGİ ODAĞI OLDU

Elektrikli kaya kamyonları ve yüksek tonajlı ekskavatörleriyle madencilik sektöründe dikkat çeken **SANY**, 3-6 Eylül tarihlerinde İzmir'de düzenlenen **MINEX Uluslararası Madencilik, Doğal Kaynaklar ve Teknolojileri Fuarı**'nda geniş stantlarıyla yer aldı. Fuar kapsamında hem açık hem kapalı alanda ürünlerini sergileyen SANY, ziyaretçilerin ilgisini çeken çözümleriyle öne çıktı.

### ► SY750H VE SKT105E ZİYARETÇİLERİN DİKKATİNİ ÇEKTİ

MINEX Fuarı'nda özellikle 75 ton sınıfındaki SY750H paetli ekskavatör ve elektrikli kaya kamyonu SKT105E, ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. SY750H modeli, yüksek koparma

gücü ve zorlu madencilik koşullarına uygun tasarımıyla profesyonellerin beğenisini kazandı.

Elektrikli kaya kamyonu SKT105E ise düşük işletme maliyetleri ve çevreci yaklaşımıyla öne çıktı. Model,

sürdürülebilirlik hedefleri ve enerji verimliliği açısından madencilik sektöründeki ilgiyi artırdı.

### İHTİYACA UYGUN, VERİMLİ VE GÜÇLÜ MAKİNELER

Putzmeister Türkiye Madencilik Müdürü Erhan Hakan, fuar değerlendirmesinde, SANY'nin yalnızca makineler üretmediğini, aynı zamanda müşterilerin saha ihtiyaçlarına uygun çözümler sunduğunu belirtti. Hakan, "SY750H gibi yüksek tonajlı ekskavatörlerimiz ve SKT105E gibi elektrikli kaya kamyonlarımızla, madencilik sektöründe performans, dayanıklılık ve verimliliği bir arada sunuyoruz. Doğru modeli sahaya sunmak, makinelerin verimini en üst seviyeye çıkarıyor" dedi.

Elektrikli kamyonların çevreci olmasının yanı sıra operasyonel maliyet avantajı da sağladığını ifade eden Hakan, Türkiye'de farklı maden ocaklarında gerçekleştirilen demo testlerin kullanıcıları satın alma kararına yönlendirdiğini aktardı.

### TÜRKİYE'DEKİ VARLIĞINI GÜÇLENDİRİYOR

MINEX 2025 süresince SANY, marka güvenilirliğini pekiştirdi. Hakan, fuar boyunca yapılan görüşmelerin, SANY'ye duyulan güveni teyit ettiğini vurguladı. Ürün tanıtımlarının yanı sıra saha uygulamaları ve teknik destek hizmetleri ile Türkiye'de müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini belirtti ■



**SANY**  
supported by **Putzmeister**

**SY750H**

**GÜCÜN ZİRVESİ**

Putzmeister Makine San. ve Tic.A.Ş.

A: G.O.P. Mah. Namık Kemal Bulvarı No:6, 59500 Çerkezköy / Tekirdağ  
T: +90 282 735 10 00 F: +90 282 735 10 01 M: info.turkey@putzmeister.com

f /sanyturkiye in /SANY Türkiye  
@ /sanyturkiye /Sany Türkiye



# DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNÜN ZORLU KOŞULLARINA LOVOL GÜCÜ!



**TSM Global tarafından Türkiye pazarına sunulan Lovol lastikli yükleyiciler, sanayide yeni bir teslimatla sahaya çıktı. ED İş Makinaları A.Ş., filosuna kattığı altı adet Lovol FL970 Advance modelini, yüklenici olarak faaliyet gösterdiği HABAŞ'ın İzmir Aliağa'daki entegre tesisinde kullanmaya başladı.**

► **YILLIK 4,5 MİLYON** tonun üzerinde sıvı çelik üretim kapasitesiyle, Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşları arasında yer alan HABAŞ Aliağa tesislerinde görev yapacak makineler, hurda malzemelerin elleçlenmesi ve banda beslenmesi süreçlerinde kullanılacak. Yoğun üretim temposuna sahip tesiste, yükleyicilerin günlük kapasite ihtiyacını karşılamak üzere

kesintisiz çalıştığı belirtildi.

## 22 TON SINIFINDA ÇALIŞMA PERFORMANSI

Lovol FL970 Advance serisi, 22 ton sınıfındaki talebe hitap ediyor. Makinede kullanılan Stage V normlarına uygun 192 kW gücündeki Weichai motor, düşük yakıt tüketimi ve çev-

reci tasarımıyla öne çıkıyor. Motor, 1.260 Nm torku 1.300 d/dk seviyesinde üreterek ağır çalışma koşullarında yüksek performans sağlıyor.

170 kN kova koparma kuvvetine sahip model, hurda malzemelerin aktarımında verimlilik sunuyor. Yükleyicilerde ayrıca ZF üretimi yeni nesil şanzıman sistemi kullanılıyor. Bu sayede ileri-geri hareketlerde makinenin performansının arttığı ifade ediliyor.

## TÜRKİYE PAZARINDA LOVOL

TSM Global tarafından Türkiye pazarına sunulan Lovol lastikli yükleyiciler, özellikle ağır sanayi tesislerindeki malzeme taşıma ihtiyaçlarına yönelik çözümler arasında yer alıyor. HABAŞ'ın Aliağa tesisinde devreye alınan FL970 Advance serisi, markanın bu segmentteki iddiasını da ortaya koyuyor ■



# ZORLU ŞANTİYELERİN TERCİHİ



## FL960 ADVANCED





## TSM GLOBAL MINEX İZMİR FUARI'NDA MADENCİLİK SEKTÖRÜNÜN İLGİ ODAĞI OLDU

► **AÇIK ALANDA** en çok dikkat çeken ürünler arasında, yüksek üretim kapasitesi ve düşük yakıt sarfiyatıyla ton başı maliyetleri düşüren Sumitomo SH750LHD-7 ağır hizmet tipi paletli ekskavator öne çıktı. Bunun yanı

sıra Lovol FL970 lastik tekerlekli yükleyici, Astra HD9 8x4 ağır hizmet tipi kamyon ve Finlay I120RS mobil kırıcı da fuarda sergilenen güçlü makineler arasında yer aldı. Kapalı alanda ise madencilik sektö-

Madencilik, doğal kaynaklar ve teknolojilerini bir araya getiren **11. MINEX Fuarı**, 3-6 Eylül tarihleri arasında Fuar İzmir'de gerçekleştirildi. Fuar katılan **TSM GLOBAL**, hem açık hem kapalı alanda sergilediği geniş ürün gamıyla ziyaretçilerin yoğun ilgisini topladı.

rünün ihtiyaçlarına yönelik çözümler tanıtıldı. MTG kova koruyucu ve tırnak ürünleri, Isuzu motor ve motor parçaları, VemaTrack alt takım ürün grupları, Sumoil madeni yağları, ayrıca Hyster H5.0FT dizel forklift ve Yale ERP30VL elektrikli forklift ziyaretçilerle buluştu.

TSM GLOBAL standı, sunduğu yüksek performanslı makineler ve madencilik çözümleri ile fuarın en çok ilgi gören alanlarından biri oldu. Ziyaretçiler, ürünler hakkında detaylı bilgi alma fırsatı yakalayıp sektördeki en son teknolojileri yakından görme imkânı buldular ■



**TSM**  
GLOBAL  
"Geçmişten Geleceğe Güvenle"

**SUMITOMO**  
EXCAVATORS

# OYUNUN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR! SH750LHD-7



tsmglobal.com.tr  
444 3 876





## ENKA PAZARLAMA, MUĞLA'DA YENİ ŞUBESİNİ AÇTI

İş makinesi sektörünün önde gelen firmalarından **ENKA Pazarlama**, Muğla'da yeni şubelerini açarak bölgedeki müşterilerine daha hızlı ve kapsamlı hizmet sunmayı hedefliyor. **“Güvenilir çözümlerle her zaman sahadayız”** mottosuyla faaliyetlerini sürdüren firma, yeni şube ile satış, servis ve yedek parça alanlarında müşterilerine daha yakın ve hızlı destek sağlamayı amaçlıyor.

### HIZLI VE ENTEGRE HİZMET

ENKA Pazarlama İzmir Bölge Müdürü Orhan Gazi Kuzu, Muğla şubesinin açılışına ilişkin yaptığı açıklamada, şubenin bölgedeki müşterilere daha yakın olmak ve hizmet kalitesini artırmak amacıyla açıldığını belirtti.

Kuzu, “Muğla şubemizi İzmir Bölge Müdürlüğümüze bağlı olarak hizmete açtık. Bizi destekleyen ve yanımızda olan tüm müşterilerimize teşekkür ederiz. Hızlı servis ve yedek parça çözümlerimizi artık Muğla'dan daha yakından takip ederek süreçleri hızlandırmayı hedefliyoruz. Amacımız, müşterilerimizin iş makinelerinin ihtiyaçlarını en hızlı ve güvenilir şekilde karşılamak ve onlara her adımda çözüm ortağı olmaktır” dedi.

Yeni şubenin satışın yanı sıra servis ve yedek parça hizmetlerini de tek çatı altında sunacağını vurgulayan Kuzu, iş makineleri kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayabileceğini ve bölgedeki operasyonel verimliliğin artacağını ifade etti. Kuzu, “Yeni şubemizle Muğla ve çevresindeki müşterilerimize en yakın çözüm ortağı olmayı önceliğimiz olarak görüyoruz” açıklamasında bulundu.

ENKA Pazarlama, Türkiye genelindeki çalışmalarını sürdürerek, müşterilerine iş makineleri sektöründe hızlı, güvenilir ve kapsamlı hizmet sunmayı amaçlıyor ■

► **MUĞLA VE ÇEVRE İLLERDEKİ** iş makinesi kullanıcıları, ENKA Pazarlama'nın deneyimli kadrosundan satış, servis ve yedek parça hizmetlerinde daha etkin çözümler alabilecek. Açılış

yapılan şube, Menteşe ilçesinde hizmete başlayarak, bölgedeki operasyonel ihtiyaçlara hızlı yanıt vermesi ve müşteri memnuniyetini artırma- yı planlıyor.



3 Akslı Kamyon Üzerinde Sınıfının

# En Yüksek Erişimi!



H40-5RZ



Detaylı Bilgi İçin:

[www.betonstar.com](http://www.betonstar.com)

**BETONSTAR**  
BETON EKİPMANLARI

☎ 0(232) 868 56 00 ✉ [info@betonstar.com](mailto:info@betonstar.com)

**BE** Bir Bozkurt A.Ş. İştirakidir.



## ASCENDUM MAKİNA VE CATL, TÜRKİYE'NİN SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEĞİ İÇİN İMZA ATTI

Türkiye'nin önde gelen iş makinesi distribütörlerinden **Ascendum Makina**, dünyanın en büyük lityum-iyon batarya üreticisi **Contemporary Amperex Technology Co. Limited (CATL)** ile Türkiye'de resmi satış sonrası hizmet ortaklığına imza attı.



► **ASCENDUM MAKİNA, CATL** markalı bataryalar için ülke genelinde bakım, teknik müdahale ve satış sonrası destek sağlayacak. Böylece, Türkiye'de elektrikli iş makineleri ve batarya teknolojilerine yönelik servis standartlarının yükseltilmesi hedefleniyor.

### İKİ ŞİRKETİN UZMANLIĞI BİRLEŞİYOR

CATL, küresel ölçekte elektrikli mobilite, enerji depolama, deniz taşımacılığı ve sürdürülebilir enerji çözümleri alanlarında faaliyet gösteriyor. Küresel batarya pazarındaki lider konumuyla öne çıkan şirket, geniş ürün portföyü ve Ar-Ge yatırımlarıyla dikkat çekiyor.

Öte yandan, 65 yılı aşkın süredir iş makineleri sektöründe faaliyet gösteren Ascendum Makina, yaygın servis ağı ve satış sonrası hizmet tecrübesiyle biliniyor. Bu iş birliği ile CATL'nin teknoloji gücü, Ascendum Makina'nın sahadaki uygulama deneyimiyle birleşmiş olacak.

### YEŞİL DÖNÜŞÜM İÇİN KATKI

Ascendum Makina CEO'su Tolga Polat, anlaşmaya ilişkin yaptığı değerlendirmede, Türkiye'de elektrikli iş makineleri, otomotiv ve sürdürülebilir enerji teknolojilerinin gelişimine katkı sunmayı hedeflediklerini belirtti. Polat, müşteri memnuniyetini artırmaya odaklandıklarını ve ürünlerin kullanım ömrü boyunca kesintisiz hizmet sunmayı önemsediklerini vurguladı.

Söz konusu iş birliği, Türkiye'de elektrikli iş makineleri ve batarya çözümlerinin yaygınlaşması için önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. CATL'nin yenilikçi ürünleri ile Ascendum Makina'nın servis altyapısının birleşmesi, kullanıcıların ürünlerinden maksimum verim almasına olanak sağlayacak ■



## POWERFUL PARTNERSHIP



Volvo Penta güçlü endüstriyel çözümler ve ortaklıklarıyla ön plandadır. Uygulamanızı optimize etmekten dünya çapındaki bayi ağımıza kadar, size yardımcı olmak için buradayız. Ayrıca, tüm Volvo Grubu'nun paylaştığı teknoloji sayesinde, yeniliklerimiz sizi endüstriyel güç sistemlerinin geleceğine taşıyacak. Dünyanın her yerinde kolay erişilebilir servis ve destekle işinizi güçlendirin. [www.volvopenta.com](http://www.volvopenta.com)

### 105-585 KW

Made to move you

**VOLVO  
PENTA**

# PALETLİ MOBİL KIRMA & ELEME ÇÖZÜMLERİ

**E POWER**  
Green Energy



TAAHHÜT



MADENCİLİK



GERİDÖNÜŞÜM

## NEDEN PALETLİ MOBİL?

Çünkü katlanabilir yapısıyla kolayca taşınır ve dar alanlarda bile esnek hareket kabiliyeti sunar. Hızlı kurulumuyla zaman kazandırır, hibrit teknolojisiyle hem elektrikli hem de dizel olarak çalışarak yakıt tasarrufu sağlar ve çevreye duyarlıdır.

Yüksek hareket kabiliyeti ve güçlü performansı ile her türlü arazi koşulunda güvenilir ve etkin bir çözüm sunar, işinizin her aşamasında sizi bir adım öne taşır.



ÇENELİ KIRICILAR



DARBELİ KIRICILAR



KONİK KIRICILAR



DİK MİLLİ KIRICILAR



TİTREŞİMLİ ELEKLER



SCALPING ELEKLER



OLASILIKLARI  
YENİDEN  
TANIMLAYALIM

**boratas®**  
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



2003 'DEN BERİ



MAKSİMUM VERİMLİLİK VE GÜÇ



ESNEK TAŞIMA VE KURULUM



HİBRİT TEKNOLOJİ İLE TASARRUF



**boratas®**  
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



**Paletli Mobil**  
Kırma ve Eleme Çözümleri



UNICERT  
ISO 9001



[www.boratas.com.tr](http://www.boratas.com.tr)

[info@boratas.com.tr](mailto:info@boratas.com.tr)

[www.boratasglobal.com](http://www.boratasglobal.com)

+90 232 853 85 95

+90 507 735 35 36

## GARANTİ BBVA LEASING, İŞ MAKİNESİ ALIM SÜREÇLERİNİ DİJİTALLEŞTİRDİ

► **GARANTİ BBVA LEASING**, Türkiye’de iş makineleri leasing süreçlerini dijital platformlara taşıdı. Yeni uygulama sayesinde müşteriler, Garanti BBVA Mobil ve internet şubesi üzerinden başvurudan sözleşme imzalanmasına kadar tüm süreci dakikalar içinde tamamlayabiliyor.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Orhan Veli Çaycı, “Dijitalleşme hayatın her alanında hız kazanıyor ve biz de Garanti BBVA Leasing olarak müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yanıt vermek için hız kesmeden yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. İş süreçlerini kolaylaştıran uygulamaları hayata geçiriyoruz. Fiziki ortamda ortalama bir hafta süren başvuru ve değerlendirme süreçlerini artık birkaç dakika içinde, uçtan uca tamamlayabiliyoruz. Böylece müşterilerimiz hem zamandan tasarruf ediyor hem de yatırımlarını daha hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirebiliyor. Türkiye’de bu hizmeti dijital kanaldan sağlayan kurum olmak bizim için büyük bir gurur. Müşterilerimizin finansal

yolculuklarının her adımını kolaylaştırmak için yanlarında olmaya; onlara dijital çağın çözümlerini sunmak için çalışmaya devam ediyoruz” dedi.

“Sözleşme imzalama işlemleri de platform üzerinden gerçekleştirilebiliyor”

Dijital hizmet kapsamında kullanıcılar, almak istedikleri iş makineleri için örnek ödeme planları oluşturabiliyor, kendileri için uygun planı seçebiliyor ve kredi başvurusunu yaparak değerlendirme sürecini anlık olarak takip edebiliyor. Onaylanan başvurular için sözleşme imzalama işlemleri de platform üzerinden gerçekleştirilebiliyor.

Mevcut süreçte başvuru, değerlendirme ve sözleşme imzalama işlemleri ortalama bir hafta sürerken, dijital platform sayesinde bu süre artık sadece bir-



Orhan Veli ÇAYCI/ Garanti BBVA Leasing Gen. Müd.

kaç dakikaya iniyor. Böylece işletmeler, yatırımlarını daha hızlı ve kolay şekilde gerçekleştirme imkânı buluyor.

Hizmet, mikro işletmelerden KOBİ'lere ve ticari müşterilerden kurumsal şirketlere kadar geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyor. Ayrıca bazı ekipmanlarda geçerli %1 KDV avantajı, işletmelere yatırım maliyetinde ek bir avantaj sağlıyor.

Garanti BBVA Leasing, ilerleyen dönemde iş makinelerine ek olarak taşıtlar, CNC tezgahları, tekstil makineleri ve diğer üretim makineleri için de dijital leasing hizmetini sunmayı planlıyor ■

da kalkış oranları, hizmet kalitesi ve yolcu geri bildirimleri gibi kriterleri dikkate alıyor. Bu yıllık raporda, 58 ülkeden yaklaşık 13.500 yolcunun değerlendirmeleri analiz edildi ve King Khalid Havalimanı, 10 üzerinden 8,47 puan alarak dünyanın en iyileri arasına girdi. Bu, havalimanının tarihinde ilk kez ulaştığı bir başarı oldu.

Toplam 170.000 metrekarelik alanıyla yılda 14 milyon yolcuya hizmet verecek olan King Khalid Havalimanı, modern altyapısı ve genişleyen hizmet kapsamıyla dikkat çekiyor. İC İçtaş İnşaat, yüksek teknoloji ve ileri mühendislik gerektiren bu tür büyük ölçekli projelere odaklanarak Türk mühendisliğinin uluslararası arenadaki temsilini güçlendirmeyi sürdürüyor ■

zasyonu ve yolcu deneyimini geliştiren çözümleriyle İC İçtaş İnşaat'ın Türk mühendisleri önemli bir rol oynadı.

Havalimanlarının performansını değerlendiren AirHelp Score, zamanın-



## RIYAD KING KHALID HAVALİMANI, TÜRK MÜHENDİSLİĞİNİN İZİNİ TAŞIYOR

► **SUUDİ ARABİSTAN'IN** başkenti Riyad'daki King Khalid Uluslararası Havalimanı, AirHelp Score 2025 raporunda dünyanın en iyi üçüncü havalimanı olarak öne çıktı. Yenilenen havalimanının bu başarısında, altyapı moderni-

# HASEL | HD HYUNDAI

## MERMERDE

# Dayanıklılığın ve Gücün YENİ ADI

TÜRKİYE ŞARTLARINDA  
**1 YIL**  
TEST EDİLDİ



# HL985A BLOCK HANDLER



İLETİŞİM HATTI  
0850 260 04 04  
hasel-hyundai-ce.com

Fotoğrafta isteğe bağlı ekipmanlar olabilir



**ALTUN YAPI İNŞAAT YÖNETİCİSİ HARUN ALTUN:**  
**“HİDROMEK K4 SERİSİ  
 KAZICI YÜKLEYİCİLER BİZE  
 HIZ KAZANDIRDI”**

Perde beton imalatı alanında çalışan **Altun Yapı**, **HİDROMEK**'in kazıcı yükleyicileriyle ve özellikle **Yeni K4 serisiyle** 5-6 günlük işleri bir günde tamamlıyor. Şirket, markanın satış sonrası hızlı hizmetiyle de verimliliğini artırdı.

► **İNŞAAT SEKTÖRÜNDE** güvenlik ve hız, her geçen gün daha da kritik bir hale geliyor. Derin kazılarda olası göçükleri önlemek için yapılan perde beton imalatları, büyük şehirlerde özellikle de İstanbul gibi dar alanlı bölgelerde hayati bir rol üstleniyor. Bu alanda faaliyet gösteren firmalar-

dan biri de İstanbullu Altun Yapı İnşaat. Firmanın sahibi İnşaat Mühendisi Harun Altun, hem mühendislik bakışıyla hem de projelerdeki tecrübeleriyle sektöre yön veriyor. Altun ile hem çalışmalarını hem de makine parkındaki HİDROMEK tercihinin sebeplerini konuştuk:



Harun ALTUN / Altun Yapı İnşaat Firma Sahibi

**Firmanızın faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz?**

Altun Yapı İnşaat olarak 15 kişilik kadromuzla ve dört ayrı ekiple faaliyet gösteriyoruz. Özellikle derin kazılarda göçükleri engellemek için perde beton imalatı yapıyoruz. 2008 yılında babamla bu işe başladık, 2012 yılında

ise firmaya aktif olarak katıldım. Derin kazılarda hafriyat alınmadan önce perde betonlarını atıyoruz. Böylece yol veya bina tarafında olabilecek göçüklerin önüne geçiyoruz. Bu imalatlar belediyelerin ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın projeleri dahilinde gerçekleştiriliyor. Biz de İstanbul Avrupa yakasında bu alanda çalışan en iyi firmalardan birisiyiz diyebilirim.

**“Çalışmalarımız İstanbul gibi yoğun alanlarda hayati öneme sahip”**

**Göçükler genellikle neden meydana geliyor?**

Örneğin yakın zamanda İstanbul Maslak'ta yaşanan yol çökmesi, ankraj yapılmaması ve çelik halatların kullanılmamasından kaynaklandı. Bizim attığımız perde betonlar tek seferde atılmıyor, ayrı anolar halinde atılıyor. Her biri 3'er metre halinde olmasından dolayı perdelerin arasında derzler oluşuyor. Bu yüzden ankrajlar ve zemin iyileştirmeleri son derece önemli. Eğer zeminde sıvılaşma varsa ve iyileştirme yapılmadıysa göçük kaçınılmaz oluyor. İstanbul gibi dar ve yoğun alanlarda bu çalışmalar hayati öneme sahip.

**Makine parkınızda hangi iş makineleri bulunuyor?**

Kazıcı yükleyiciden oluşan iş makinelerine sahibiz. Asıl yoğunlaştığımız kısım kazı çalışmaları olduğu için sondaj makinelerini müteahhitler getiriyor. Ayrıca ihtiyaca göre ekskavatör de kiralayabiliyoruz.

**“5 metreye kadar olan kazıları makinelerle yapıyoruz”**

**Kazıcı yükleyiciler sizin için neden önemli?**

En önemlisi bize hız kazandırıyor.



Önceleri günler süren işler, artık bir günde bitebiliyor. Örneğin, şu anda çalıştığımız kuyuyu önceden 5-6 günde ancak tamamlayabilirdik. Şimdi kazıcı yükleyici ile kısa sürede hallediyoruz. Yaklaşık 5 metreye kadar olan kazıları makinelerle yapıyoruz.

**İlk iş makinelenizi ne zaman aldınız?**

Başlangıçta kiralama yöntemiyle çalışıyorduk. Ancak çalışma saatleri ve bakımlarla ilgili sıkıntılar yaşadık. 2023 yılında HİDROMEK yöneticileriyle tanıştık. Leasing ve tedarik süreçlerinde sundukları kolaylıklar sayesinde bir ay içinde sıfır bir makine aldık.

**“HİDROMEK'in Ar-Ge'ye önem veren, kendini sürekli geliştiren bir marka olduğunu gördük”**

**Neden HİDROMEK'i tercih ettiniz?**

Daha önce dört adet HİDROMEK kazıcı yükleyici alan bir arkadaşımızın tavsiyesi ve operatörümüzün olumlu görüşleri tercihimizde etkili oldu. İlk olarak



HMK 102 B Alpha modelini aldık. HİDROMEK'in Ar-Ge'ye önem veren, kendini sürekli geliştiren bir marka olduğunu gördük. Ardından bu yıl içerisinde K4 Serisi HMK 102 B Supra modelini filomuza kattık. Göstergelelerinden aydınlatmalara kadar birçok detayın yenilenmiş olması da bizi etkiledi. Bu yüzden HİDROMEK ile yola devam ediyoruz.

**“Operatörlerimiz işleri ne kadar hızlı tamamlarlarsa biz de beton sürecine o kadar hızlı geçiyoruz”**

#### Performans açısından HİDROMEK makineleri için neler söylersiniz?

Operatörlerimiz, HİDROMEK'in rakiplerine göre çok daha güçlü olduğunu söylüyor. Özellikle sökücü gücü açısından bu fark hissediliyor. Hortum patlama, elektronik arızalar veya kasislerde hasar görme gibi problemler yaşamıyoruz. Bu sağlamlık bizi de mutlu ediyor. Operatörlerimiz işleri ne kadar hızlı tamamlarlarsa biz de beton sürecine o kadar hızlı geçiyoruz. Ayrıca yakıt tüketimi de oldukça düşük. Tüm bu özellikler hem işimizi hızlandırıyor hem de maliyetlerimizi azaltıyor.

**“Smartlink ile makinenin performansını cebimizden takip edebiliyoruz”**

#### HİDROMEK'in işverenlere sağladığı özel bir kolaylık var mı?

Uzaktan takip sistemi olan Smartlink bizim için büyük bir avantaj. Bu sayede motorun çalışma hızı, yakıt tüketimi, bakım zamanları ve oluşabilecek arızaları anlık olarak takip edebiliyoruz. Bazen operatörün fark edemediği durumları sistem üzerinden görebiliyoruz. Bu



özellik ilk bakışta sıradan gibi görünse de işveren için çok önemli. Çünkü cep telefonu üzerinden makinenin performansını takip etmiş oluyoruz. Böylece nerede olursak olalım işin kontrolü elimizde oluyor. Hatta makinenin 4x4 veya 4x2 modda çalışıp çalışmadığını bile görebiliyoruz. Bu sayede operatörlerimizi bilgilendiriyor, farkındalıklarını artırıyoruz. Ayrıca bakım zamanı geldiğinde sistem üzerinden uyarı alıyor ve hemen randevu sürecini başlatabiliyoruz.

**“İhtiyaç duyduğumuzda bankaya ulaşamıyoruz ama HİDROMEK'e her zaman ulaşıyoruz”**



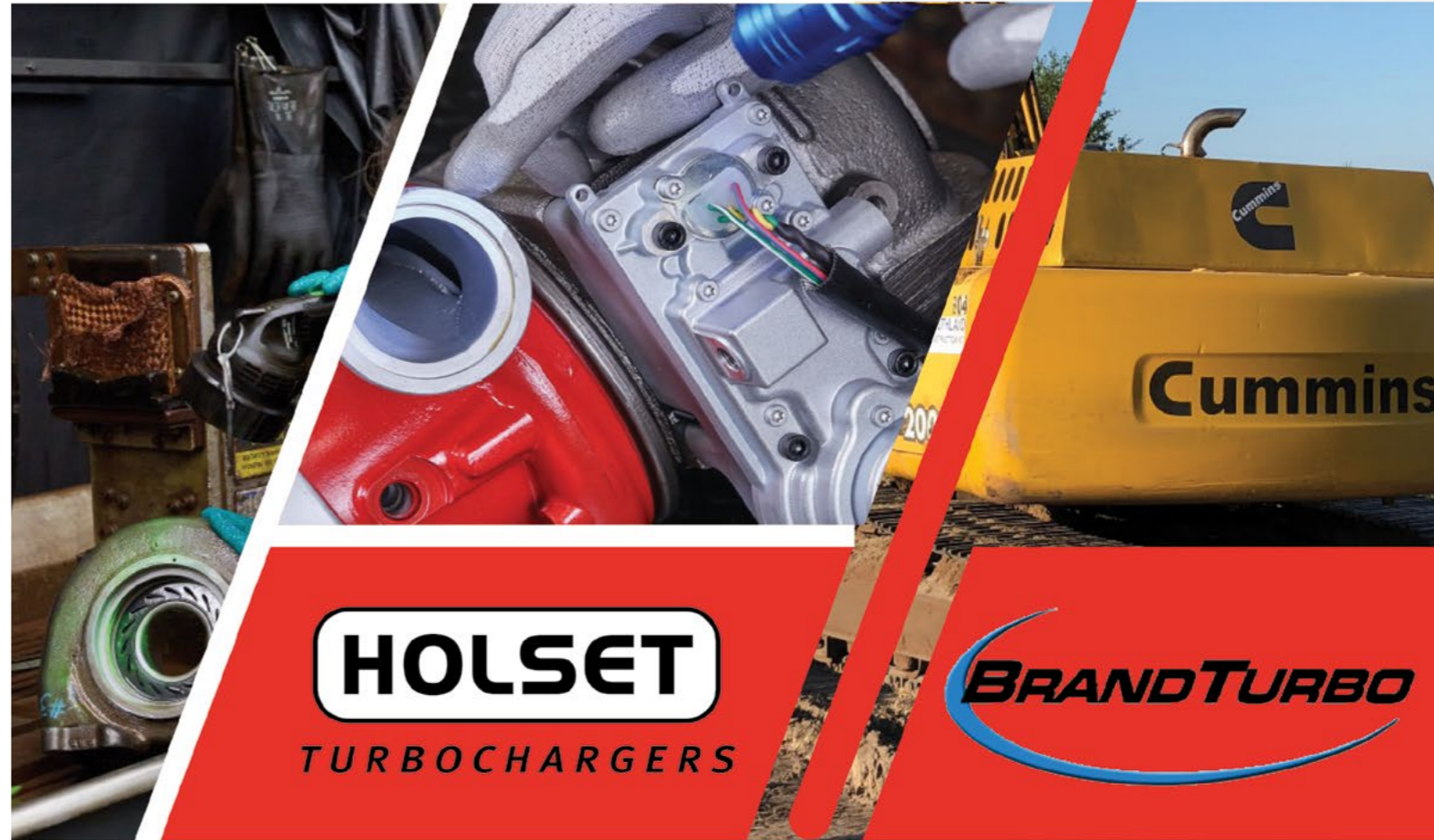
#### Peki, satış sonrası hizmetlerden memnun musunuz?

İhtiyaç duyduğumuzda bankaya ulaşamıyoruz ama HİDROMEK'e her zaman ulaşabiliyoruz. Örneğin bir hortum sızıntısı yaşadığımızda ertesi günün sabahında makinemiz servisten teslim edildi. Bu hız, iş programımızın aksamaması açısından çok önemli. Servisin bize geri dönüşleri hızlı ve sorunlar tamamen çözülmüş olarak gerçekleşiyor.

#### Markanın ikinci el değerini nasıl yorumlarsınız?

HİDROMEK'in ikinci el değerini araştırdık. Gördük ki kullanıcılar makinelerini genellikle ihtiyaçtan satıyor ve kimse gönüllü olarak satmak istemiyor. Bu durum bile markanın değerini kanıtıyor. Rakiplerine karşı da bu değere sahip olduğunu yaşayarak tecrübe ediyoruz.

**HOLSET  
POWER.  
TAKE  
CHARGE.  
CHOOSE GENUINE.**



**HOLSET**  
TURBOCHARGERS

**BRANDTURBO**

...It's got to be Holset



“Hem içi, hem dışı,  
hem de gücü tatmin  
ediyor”

**Neden HİDROMEK diye sorsak kısaca neler söylersiniz?**

Görüntü itibarıyla ben buradayım ve her işin üstesinden gelirim diyor. İcraata döktüğümüzde de bunu fazlasıyla gösteriyor. Markanın Ar-Ge anlamında da kendini sürekli geliştirdiğinin farkındayız. Operatörlerimiz hem konfor hem güç kapsamında bunu fazlasıyla hissediyor. Görüş açısı ve manevra kabiliyetleri de operatörlerin çalışmalarına büyük kolaylıklar sağlıyor. Kısacası hem içi hem dışı hem de gücü tatmin ediyor ■



## OPERATÖR GÖZÜYLE

### “HİDROMEK SÖKÜDE 1 NUMARA!”

**30 yıllık operatör Sezgin Dikbıyık, “İki yıldır hortum değiştirmedim, HİDROMEK farkını işte böyle ortaya koyuyor” diyor**

► **ALTUN İNŞAAT** şirketinde operatör olarak çalışan Sezgin Dikbıyık, yaptığı değerlendirmede HİDROMEK ile 2 yıldır arıza yaşamadan çalıştığını belirterek; “30 yıldır operatörlük yapı-

yorum. Uzmanlık alanım kazıcı yükleyiciler. Ancak meslekte ilk 10 yıl yükleyici kullandım, ardından kazıcı yükleyiciye geçtim. 16 yıl başka bir marka kazıcı yükleyici kullanmamın ardından son 2 yıldır HİDROMEK'in K4 serisi kazıcı yükleyicisini kullanıyorum. HİDROMEK, diğer markalara göre çok daha sağlam ve güçlü. Dayanıklılık konusunda da açık ara önde. Örneğin, iki yıldır herhangi bir hortum değiştirmedim. Oysa diğer markalarda işin yoğunluğuna göre 2-3 ayda bir hortum değişimi yapmak zorunda kalıyordum” dedi.

#### TEMEL GÜÇLENDİRMEDE GÜVENİLİR PERFORMANS

Kazı işlerinde HİDROMEK'in sökü gücüne değinen operatör; “Çalış-

malarım genellikle temel güçlendirme üzerine. 5 metre derinliğinde, 1,5 metre genişliğinde kuyular kazıyorum. Günde 3 kuyuya kadar çıkabiliyoruz. Makinem günlük 7 saate kadar çalışıyor. Toprakta katı bir zemin çıktığında HİDROMEK ile zorlamadan ilerleyebiliyorum. Taşa denk geldiğimde makinedeki frenleme sistemi devreye giriyor. Bu noktada kırıcı kullanarak güçlü bir şekilde sökü yapabiliyorum.” ifadelerini kullandı.

#### KONFOR VE İYİ GÖRÜŞ AÇISI SUNUYOR

Rakipleriyle K4'ün konforunu da kıyaslayan Dikbıyık; “HİDROMEK'in görüş açısı harika. Eski modellere ve rakip markalara göre çok daha iyi görüş sunuyor. Kabin konforu üst düzeyde. Özellikle yeni serilerde bu farkı çok net hissediyorum. Malzeme kalitesi açısından da rakiplerinden daha başarılı diyebilirim” dedi ■



Sezgin Dikbıyık / Operatör

# YENİ COMPACT SERİSİ FAVORİ YARDIMCINIZ



## AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM 8 m / 14 m aralığında

- Dayanıklı tasarım
- Maksimum çalışma süresi
- Güvenli ve konforlu sürüş deneyimi
- Rakipsiz servis deneyimi



# KAYAOĞLU VİNÇ, ZOOMLION İLE GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR



Ali GÜN / Kayaoğlu Vinç Kurucusu

Parkımızda toplam 4 adet Zoomlion makine var. 1 adet ZRT600 (60 ton mobil vinç) ve 3 adet ZRT400 (40 ton mobil vinç).

*“Zoomlion makineleri sahada kendini kanıtlamış durumda”*

**Zoomlion’u tercih etmeniz sebebi nedir?**

Zoomlion makineleri sahada kendini kanıtlamış durumda. Dayanıklılığı, yüksek performansı ve verimliliği ile projelerimizi hızlandırıyor. Ayrıca güçlü servis ağı ve yedek parça desteği bize güven veriyor. Bu bütüncül yaklaşım, Zoomlion’u bizim için en doğru tercih haline getirdi.

**Performanslarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Özellikle güçlü hidrolik sistemleri, yüksek kaldırma kapasiteleri ve ergonomik tasarımları sayesinde operatörlerimiz makineleri rahatlıkla kullanıyor. İş güvenliği açısından da beklentilerimizi fazlasıyla karşılıyor.

Kayaoğlu Vinç olarak güçlü makine parkımız ve deneyimli ekibimizle kaliteli hizmet sunmaya devam edeceğiz. Bu noktada Zoomlion ile olan iş birliğimiz bize büyük güç katıyor. Zoomlion’un sunduğu kalite ve güvence, sektördeki güvenilirliğimizi daha da pekiştirdi.

**KAYAOĞLU VİNÇ**, 20 yılı aşkın süredir ağır kaldırma ve ekipman kiralama sektöründe faaliyet gösteren köklü bir firma. Firmanın kurucusu Ali Gün, firmanın sektördeki konumu, yürüttükleri projeler ve Zoomlion ile olan iş birlikleri hakkında açıklamalarda bulundu:

**Firmanızın hikâyesinden bahsedermisiniz?**

Kayaoğlu Vinç’i 20 yılı aşkın saha ve yönetim tecrübem üzerine kurdum. Bugün firmamız, inşaat, enerji ve sanayi projelerinde güvenilirliği ve profesyonelliğiyle tanınan bir marka haline geldi. Hem sahada aktif görev olarak hem de işletme yönetiminde sorumluluk üstlenerek bu noktaya geldik.

**Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?**

Kayaoğlu Vinç olarak farklı tonajlardaki vinçlerimiz ve geniş makine parkımızla ağır kaldırma ve ekipman kiralama hizmetleri sunuyoruz. Bunun yanında sahada teknik destek ve bakım desteği sağlayarak müşterilerimize uçtan uca hizmet veriyoruz. Amacımız, iş ortaklarımıza her zaman güvenilir ve verimli çözümler sunmak.

**Devam eden projeleriniz neler?**

Şu anda Tüpraş’ın İzmit, İzmir ve Kırıkkale sahalarındaki projeler, Teknokon Grup’un 2024/2025 bakım işleri, STFA Temel Araştırma projeleri, Shell ve Petrol Ofisi’nin tesis çalışmaları gibi pek çok önemli projede yer alıyoruz. Tüm bu projelerde Zoomlion marka vinçlerimizi aktif olarak kullanıyoruz.

*“En temel kriterimiz dayanıklılık”*

**Makine seçiminde nelere dikkat ediyorsunuz?**

En temel kriterimiz dayanıklılık. Çünkü sahada sürekli çalışabilen, sorunsuz ve uzun ömürlü makineler işimizi kolaylaştırıyor. Bunun yanında bakım kolaylığı, verimlilik ve operatör dostu tasarım da bizim için önemli. Zamanın kritik olduğu projelerde sağlam ve pratik çözümler sunan makineler tercih sebebimiz oluyor.

**Makine parkınızda kaç adet Zoomlion makine bulunuyor?**

ZOOMLION



# YENİ TELEHANDLER MODELLERİMİZ SATIŞTA!

ZTH4018

Zoomlion ZTH Serisi Telehandler modellerimiz ile ister limanda ister depoda kaldırmak, taşımak ve yerleştirmek artık çok kolay!

**ÖNE ÇIKANLAR:**

- ✓ Mükemmel Sürüş
- ✓ Sorunsuz Hareket
- ✓ Güçlü Kapasite



ZTH3507

ZOOMLION

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

Adres: Aydıntepe Mah. D-100 Karayolu Cad. No:16 Tuzla, İstanbul / Türkiye T: 444 1 157  
Web: [www.zoomlion.com.tr](http://www.zoomlion.com.tr) E-mail: [info.turkey@zoomlion.com](mailto:info.turkey@zoomlion.com)

Telif hakkı ©2023 Zoomlion. Her hakkı saklıdır. İçeriğin herhangi bir bölümünün Zoomlion’un onayı olmadan hiçbir amaçla çoğaltılması ve kopyalanmasına izin verilmez. Not: Malzemeler ve teknik özellikler haber verilmeksizin değiştirilebilir. Fotoğraflarda öne çıkan makineler ek donanım içerebilir.

[f](https://www.facebook.com/Zoomlion_Turkiye) [yt](https://www.youtube.com/Zoomlion_Turkiye) [in](https://www.linkedin.com/Zoomlion_Turkiye) [ig](https://www.instagram.com/Zoomlion_Turkiye) [tik](https://www.tiktok.com/Zoomlion_Turkiye) [sc](https://www.snapchat.com/Zoomlion_Turkiye) Zoomlion\_Turkiye





Sinan KESKİN / BETONSTAR Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü

## TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA UZANAN BİR BAŞARI HİKÂYESİ: BETONSTAR

**İnşaat sektörünün vazgeçilmez oyuncularından biri olan beton pompaları, bugün yalnızca bir makine değil, dev projelerin kalbi. Yerli sermaye ve üretim gücüyle öne çıkan BETONSTAR ise bu alanda hem Türkiye'de hem de dünyada adından sıkça söz ettiriyor.**

► **BETONSTAR** Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Sinan Keskin ile beton pompaları pazarını, BETONSTAR'ın inovatif yaklaşımını ve önümüzdeki beş yıl için hedeflerini konuştuk.

**Türkiye ve küresel beton pompaları pazarı hakkında bilgi verirsiniz? Pazar büyüklüğü, öne çıkan ülkeler, ürün ve teknolojiler açısından nasıl bir tablo var?**

Dünya genelinde beton pompası pazarı, özellikle altyapı yatırımları ve hızlı kentleşme ile doğru orantılı olarak düzenli bir büyüme göstermektedir. Pazar, lineer bir büyüme eğrisi üzerinde ilerlemekle birlikte, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sunduğu fırsatlar açısından oldukça caziptir. Bugün küresel ölçekte en yüksek talep, mega projelerin yoğunlaştığı Asya-Pasifik

bölgesinden gelmektedir. Çin, Hindistan ve Güneydoğu Asya ülkeleri bu talebin başını çekmektedir.

Avrupa pazarına baktığımızda ise Türkiye açık ara bölgenin en büyük oyuncusudur. İnşaat sektörünün dinamik yapısı, genç nüfus, kentsel dönüşüm projeleri ve büyük ölçekli altyapı yatırımları bu tabloyu destekleyen temel faktörlerdir. Bunun yanı sıra Almanya, Fransa ve İtalya da önemli talep merkezleri arasında yer almaktadır.

**BETONSTAR'ın bugün geldiği noktada, Türkiye pazarındaki konumunu nasıl tanımlarsınız?**

BETONSTAR, tamamen yerli sermaye ve yerli üretim gücüyle faaliyet gösteren öncü markalardan biridir. Kaliteli ürünlerimiz ve satış sonrası hizmetleri-

mizle kullanıcıların güvenini kazanmış, sektörün tercih edilen markaları arasında yerimizi sağlamış durumdayız. Amacımız, bu güçlü konumu daha da ileriye taşımaktır. Önümüzdeki dönemde satış ve servis ağıımızı genişleterek müşterilerimize daha yakın olmayı, ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin çözümler sunmayı hedefliyoruz. Böylelikle iç pazarda yerli üretici olmanın avantajını sürdürülebilir büyüme stratejimizle birleştirerek Türkiye ekonomisine ve inşaat sektörüne katkımızı artıracğız. Aynı zamanda BETONSTAR yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da rekabet edebilecek güçte bir marka konumundadır. Ürünlerimizi global standartlara uygun şekilde geliştirerek, ülkemizi dünya beton pompası sektöründe temsil etmeyi ve ihracat payımızı artırmayı kararlılıkla sürdürüyoruz.

*“Ar-Ge merkezimiz, sahadaki ihtiyaçlardan besleniyor”*

**Ar-Ge çalışmalarınızdan bahsedersiniz? Son dönemde hangi yenilikçi projelere odaklandınız?**

BETONSTAR olarak yenilikçi bakış açımızı, bünyemizdeki Araştırma-Geliştirme ve Tasarım Merkezimiz ile sürekli destekliyoruz. Burada yalnızca yeni ürünler geliştirmekle kalmıyor, sahadan gelen geri bildirimleri dikkate alarak mevcut ürünlerimizi de daha ileriye taşıyoruz. Son dönemde özellikle müşterilerimizin sahada ihtiyaç duyduğu yüksek performanslı ve verimliliği artıran beton pompaları geliştirmeye odaklanıyoruz. Kullanıcı dostu kontrol sistemleri, dijital izleme çözümleri ve bakım kolaylığı sağlayan tasarımlar bu çalışmaların merkezinde yer alıyor.

**Dijitalleşme ve otomasyon, üretim süreçlerinizde ve ürünlerinizde nasıl bir rol oynuyor?**

Dijitalleşme ve otomasyon, hem üretim süreçlerimizin merkezinde hem de ürünlerimizin gelişiminde kritik bir rol oynamaktadır. Üretim tarafında fabrikamızda otomasyon tabanlı

üretim hatları, kaliteyi sürekli kontrol eden dijital ölçüm sistemleri ve verimliliği artıran yazılım çözümleri kullanıyoruz. Böylece hem üretim hızımızı artırıyor hem de hatasız, standartlara uygun ürünler sunabiliyoruz.

Ürün tarafında ise dijitalleşmeyi, makinelerimizin kullanımını daha kolay, daha güvenli ve daha verimli hale getiren çözümlerle müşterilerimize daha fazla değer sunmak amacıyla değerlendiriyoruz. Gelecekte de bu yaklaşımı güçlendirerek teknolojiyi ürünlerimizin ayrılmaz bir parçası haline getirmeye devam edeceğiz.

**İhracat faaliyetlerinizde hangi ülkeler öne çıkıyor? Önümüzdeki dönemde hangi pazarlara açılmayı planlıyorsunuz?**

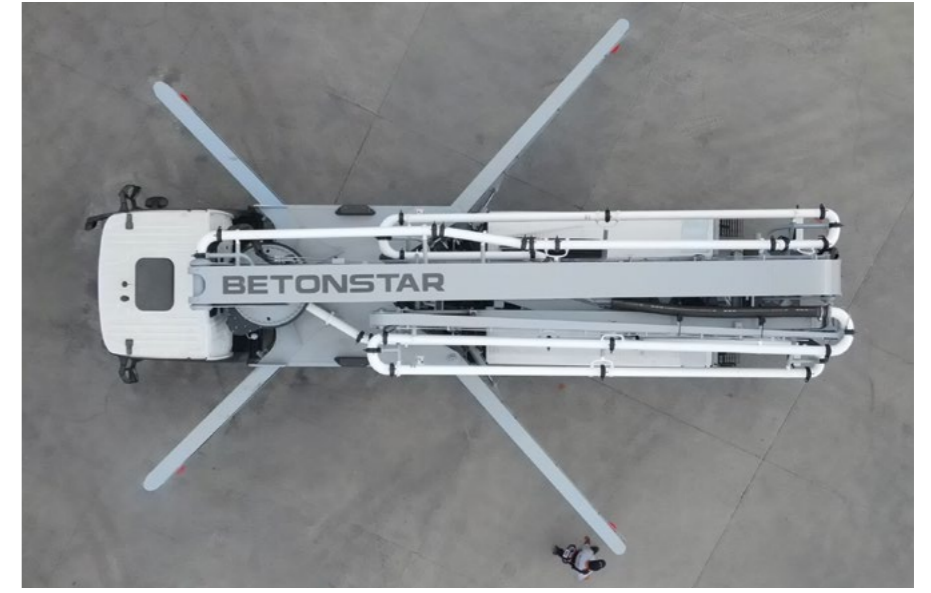
BETONSTAR olarak bugün 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu geniş coğrafyada bizi temsil eden güçlü bir bayi ağıımız bulunuyor. Özellikle Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Fransa, İspanya ve Belçika gibi önemli pazarlarda makinelerimiz aktif olarak tercih ediliyor ve yoğun şekilde kullanılıyor. Bunun yanı sıra Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Asya bölgelerinde de her geçen yıl büyüyen bir varlık gösteriyoruz.

Önümüzdeki dönemde stratejimiz, mevcut bayi ağıımıza yenilerini ekleyerek hem ihracat yaptığımız ülkelerdeki etkinliğimizi artırmak hem de yeni pazarlara ulaşmak olacak. Bu doğrultuda BETONSTAR markasının küresel ölçekteki güçlü konumunu pekiştirmeyi ve dünya beton pompası sektöründe daha fazla söz sahibi olmayı hedefliyoruz.

*“Beton ekipmanları kategorisinde ürün yelpazemizi genişleteceğiz”*

**Önümüzdeki beş yıl için en önemli stratejik hedefleriniz nelerdir?**

Önümüzdeki beş yıl için en önemli



stratejik önceliklerimizin başında, iç pazarda satış ve servis ağıımızı güçlendirerek pazar payımızı artırmak geliyor. Müşterilerimize daha yakın olmak, satış sonrası hizmetlerimizi yaygınlaştırmak ve hizmet kalitemizi sürekli yükseltmek bu sürecin merkezinde yer alıyor.

Bununla birlikte küresel ölçekteki varlığımızı pekiştirmek de önemli hedeflerimizden biri. Mevcut pazarlarda etkinliğimizi artırırken, yeni pazarlara açılarak ihracat ağıımızı genişletmeyi amaçlıyoruz. Böylece BETONSTAR markasının uluslararası arenadaki bilinirliğini ve rekabet gücünü daha üst seviyelere taşıyacağız.

Bir diğer stratejik hedefimiz ise beton kategorisinde geniş bir ürün yelpazesi sunmak. Sadece mevcut ürünlerimizle değil, beton ekipmanları alanında kullanılan diğer ürünlerle de müşterilerimizin ihtiyaçlarına yanıt vermeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda araştırma-geliştirme çalışmalarımıza ve teknoloji yatırımlarımıza devam ederek farklı ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz. Amacımız, hem Türkiye'de hem de küresel pazarda yüksek performanslı, güvenilir ve çevre dostu ürünlerle BETONSTAR markasını daha güçlü bir noktaya taşımak ■





# VOLVO CE VE ASCENDUM MAKİNA WORLD RX İSTANBUL'DA %100 ELEKTRİKLİ GÜCÜYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEĞE DESTEK VERDİ



**Volvo İş Makineleri (Volvo CE) ve Türkiye'deki güçlü temsilcisi Ascendum Makina, %100 elektrikli teknolojileriyle İstanbul Park'ta düzenlenen World Rallycross (World RX) yarışlarında sürdürülebilir geleceğe dikkat çekti.**

► **ASCENDUM** Makina Pazarlama Müdürü Serhan Özkan, markanın vizyonunu ve etkinliğe katkılarını dergimize anlattı.

## GLOBAL VİZYONUN PARÇASI: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ELEKTRİFİKASYON

Volvo CE, sürdürülebilirliğe öncülük etme vizyonu doğrultusunda World RX gibi global ölçekte ilgi gören bir motorsporları platformunu tercih etti. Elektrikli teknolojilerin gücünü sergilemek ve endüstride dönüşüm yolculuğuna dikkat çekmek, bu katılımın temel hedefi oldu.

Özkan, bu tercihin yalnızca elektrikli otomobillerin değil, iş makinelerinde de elektrifikasyonun mümkün ve güçlü olduğunun altını çizdi. Ascendum Makina ise Türkiye'deki temsilci kimliğiyle, teknolojiyi olduğu kadar sürdürülebilirlik bilincini de yaygınlaştırmayı misyon edindi.

## PİSTE ÇIKAN %100 ELEKTRİKLİ ARAÇLAR

Volvo CE'nin sponsor olduğu takım, bu yıl iki adet %100 elektrikli araçla yarışlara katıldı. Dayanıklılık, güç ve hız açısından sergilenen performans, elektrifikasyonun rekabet gücünü kanıtladı. Özkan, İstanbul ayağında elde edilen sonuçların, bu teknolojinin yalnızca geleceğin değil, bugünün de gerçeği olduğunu net biçimde gösterdiğini vurguladı.



## WORLD RX VE VOLVO CE'NİN ELEKTRİKLİ GELECEĞİ

Motorsporları ile endüstriyel elektrifikasyon arasında doğrudan bir paralellik bulunduğunu belirten Özkan, World RX'in bu açıdan güçlü bir sahne olduğunu ifade etti. Volvo CE'nin %100 elektrikli lastikli yükleyicisi gibi ürünleriyle sektörde geleceği şekillendirmesi, yarışlarda gösterilen elektrifikasyon gücüyle aynı vizyonu paylaşıyor. Bu yarışlar, iş makinelerinde sürdürülebilir çözümlerin artık yalnızca vizyon değil, uygulanabilir bir gerçek olduğunun altını çiziyor.

## TÜRKİYE'DEKİ KATKI VE SERGİLENEN ÜRÜNLER

Ascendum Makina, Türkiye ayağında yalnızca organizasyona destek vermekle kalmadı; aynı zamanda Volvo CE'nin sürdürülebilirlik vizyonunu iş ortaklarına, sektör temsilcilerine ve basına taşıdı. İstanbul Park'ta sergilenen %100 elektrikli lastikli yükleyici,



katılımcılara geleceğin çözümlerini tanıttı. Böylece Ascendum, sektörün dönüşüm yolculuğunda öncü rolünü bir kez daha ortaya koydu.

## GELECEĞE GÜVENLE BAKIŞ

Özkan, Volvo CE'nin global sürdürülebilirlik vizyonunun bir parçası olmaktan ve bu vizyonu İstanbul'daki motorsporları sahnesine taşımaktan büyük mutluluk duyduklarını belirt-

ti. World RX sezonunun ardından da elektrifikasyonun yalnızca otomotivde değil, iş makinelerinde de geleceği şekillendirdiğini vurgulamaya devam edeceklerini dile getirdi.

Ascendum Makina, güven veren temsil gücüyle elektrifikasyonun çevresel faydalarını ve sektöre getirdiği yenilikleri Türkiye'ye taşımaktan gurur duyuyor ■



TVH TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ATIL ÖZBEK:

## “GLOBAL TECRÜBEYİ YEREL PAZARIN İHTİYAÇLARIYLA BULUŞTURUYORUZ”

Yedek parça sektöründe global ölçekte faaliyet gösteren TVH, 184 ülkede müşterilerine hizmet sunuyor. Forkliftlerden tarım makinelerine, iş makinelerinden liman ekipmanlarına kadar geniş bir ürün gamıyla öne çıkan şirket, Türkiye’de de büyümesini sürdürüyor.



► TVH TÜRKİYE Genel Müdürü Atıl Özbek, hem global yapıyı hem de Türkiye’deki faaliyetlerini dergimize anlattı.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

ODTÜ Makine Mühendisliği lisans eğitiminin ardından Sabancı Üniversitesi Executive MBA programını tamamladım. İş makineleri ve jeneratör sektörlerinde satış sonrası hizmetler ve yedek parça alanında uzun yıllara dayanan yöneticilik tecrübem bulunuyor.

16 Ocak 2023 itibarıyla TVH Türkiye’de Genel Müdür olarak görevime başladım. Aftermarket alanındaki deneyimim sayesinde TVH’yi uzun yıllardır yakından tanıyordum. TVH gibi güçlü bir global yapının Türkiye operasyonunu yönetmek benim için gurur verici.

### TVH’in global faaliyet alanı ve iş hacmini nasıl özetlersiniz?

TVH, merkezi Belçika’da bulunan, 90 şubesi ve 5.000’in üzerinde çalışan ile 184 ülkede faaliyet gösteren global bir yedek parça sağlayıcısıdır.

Şirketin öne çıkan verileri şöyle:

- 2024 itibarıyla 1,7 milyar Euro’nun üzerinde konsolide ciro,
- 82.000’den fazla aktif müşteri,
- 49,5 milyonun üzerinde bilinen referans ve 1,12 milyon farklı stok kalemi,
- Günlük 21.000’in üzerinde sipariş, %94’ü aynı gün sevkiyat,



- Siparişlerin %90’ından fazlası e-ticaret üzerinden,
- 63 farklı milletten çalışan, 55 dil,
- %88 müşteri tavsiye oranı.

Ayrıca Total Source, Bepco, Cam Attachments ve Energic Plus markalarıyla sektöre farklı çözümler sunuyoruz.

### Hangi araçlara yönelik ürün gruplarınız bulunuyor?

Forkliftler, mini iş makineleri, kazıcı yükleyiciler, teleskopik yükleyiciler, tarım makineleri, liman ve endüstriyel ekipmanlar için çok geniş bir ürün gamı sunuyoruz. Motor, hidrolik ve elektrik parçaları, soğutma sistemleri, kabin ekipmanları, kauçuk palet ve alt takım bileşenleri, koltuk, lastik ve ataşmanlar öne çıkan ürün gruplarımız arasında.

### Türkiye’deki yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye’de İstanbul Hadımköy’de 2.600 m<sup>2</sup>’lik depo ve genel merkezimiz bulunuyor. Ayrıca Tuzla Orhanlı’da bir satış ofisimiz mevcut. 18 kişilik ekibimizle tüm Türkiye’ye hizmet

veriyoruz. Yerel depomuz, TVH’nin global lojistik ağı ile entegre çalışıyor. Böylece müşterilerimize hem stoktan hızlı teslimat hem de global merkezlerden sorunsuz sipariş imkânı sunabiliyoruz.

### Türkiye pazarında hangi sektörler ve ürünler öne çıkıyor?

Türkiye’de özellikle forklift ve iş makineleri sektörlerinde güçlü bir konumdayız. Bunun yanı sıra liman ekipmanları ve endüstriyel makineler de büyüme potansiyeli taşıyor. Motor parçaları, hidrolik bileşenler, lastikler, koltuklar, ataşmanlar ve kaçuk paletler en yoğun talep gören ürün gruplarımız arasında.

### Türkiye’deki müşterilerinize sağladığınız avantajlar nelerdir?

- Geniş ürün gamı ile tek noktadan çözüm,
- Yerel depo ve global ağ entegrasyonu ile hızlı teslimat,
- OEM standartlarında kalite ve üretici garantisi,



Atıl ÖZBEK / TVH Türkiye Genel Müdürü

- Dijital çözümler: MTS portalı üzerinden fiyat, stok ve ürün bilgilerine erişim; yakında daha gelişmiş Eshop portalı.

### Önümüzdeki dönem hedefleriniz neler?

Kısa vadede Türkiye’deki büyümeyi sürdürülebilir şekilde devam ettirmeyi, özellikle iş makineleri ve liman ekipmanları alanında pazar payımızı artırmayı ve dijital çözümlerle müşteri deneyimini geliştirmeyi hedefliyoruz.

Orta ve uzun vadede ise TVH’nin global vizyonuna paralel olarak sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve müşteri odaklılık doğrultusunda yatırımlar yaparak Türkiye operasyonumuzu daha da büyütme amaçlıyoruz ■



# TÜRKTRAKTÖR İŞ MAKİNELERİ YURT GENELİNDE MÜŞTERİLERİYLE BULUŞTU



**TürkTraktör İş Makineleri, müşteri buluşmaları kapsamında lastikli yükleyici ürün grubundaki en yeni CASE iş makinelerini bayilerinde sergiledi. Trabzon, Bartın ve Antalya'da gerçekleştirilen etkinliklerde ziyaretçilere, CASE 821G Lastikli Yükleyici'yi yakından inceleme fırsatının yanı sıra cazip kampanyalar da sunuldu.**

► **TÜRKTRAKTÖR**, geniş bayi ağı sayesinde tarımda olduğu gibi iş makineleri sektöründe de müşterileriyle güçlü bir bağ kurmayı sürdürüyor. Bayiler iş birliğiyle hayata geçirilen müşteri buluşmalarında en son teknolojiye sahip iş makineleri sergilenirken ziyaretçiler bu makineleri yakından inceleme ve uzmanlardan detaylı bilgi alma fırsatı buluyor. Etkinlikler aynı zamanda, TürkTraktör'ün müşterilerinin ihtiyaçlarını doğrudan dinleyip geri bildirim topladığı önemli bir buluşma noktası işlevi görüyor.

CASE 821G Lastikli Yükleyici'nin de tanıtıldığı buluşmalarda, ziyaretçiler özel kampanyalardan yararlanma imkânı buldular.

TürkTraktör İş Makineleri CASE müşteri buluşmaları; 9 Eylül'de Trabzon'da Ram Makina bayisinde, 11 Eylül'de Bartın'da Bartın Otomotiv bayisinde ve 16 Eylül'de Antalya'da Akoluk Makina bayisinde gerçekleştirildi.

## CASE G SERİSİ LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER

CASE 821G Lastik Tekerlekli Yükleyici, yüksek performans, düşük işletme maliyeti ve operatör konforunu bir arada sunarak zorlu çalışma koşullarında öne çıkıyor. Sınıfının en geniş kabin tasarımına sahip olan 821G, panoramik ön camı, karbon HEPA filtreli hava filtrasyonu, şifre korumalı güvenlik sistemi ve 8" dokunmatik ekranıyla operatör dostu bir kullanım sağlıyor. Geri görüş kamerası ve entegre mobil kantar özellikleri ise hem güvenliği hem de iş verimliliğini artırıyor.

Arkaya konumlandırılmış motoru ve küp tasarımlı özel soğutma ünitesiyle verimlilik sağlayan CASE 821G, FPT'nin 6,7 litrelik, 230 beygir gücündeki motoruyla 1184 Nm torku düşük devirde üretebiliyor. Yakıt tasarrufu için akıllı motor modları, otomatik rölanti ve değişken hızlı fan sistemi standart olarak sunuluyor. Ağır hizmet tipi aksları, yüzde 100 kilitlemeli diferansiyeli ve 37 km/s hız kapasitesiyle dayanıklılığı ve üretkenliği ön plana çıkan 821G, zorlu koşullarda güvenilir bir iş ortağı olmayı sürdürüyor ■

# CASE

CONSTRUCTION

## HER KOŞULDA FARKI ORTADA

Her yönden avantaj sağlayan CASE CX380D ve CX500D Paletli Ekskavatörler ile işinizde fark yaratın!

**CX380D ve CX500D Paletli Ekskavatörlerimizin ayrıcalıklarını keşfedin.**

- ✓ Önceki Nesillere Göre %8'den Fazla Yakıt Tasarrufu
- ✓ İş Yüküne Göre Hidrolik Basıncı Optimize Eden CASE Akıllı Hidrolik Sistemi (CIHS) ve Otomatik Powerboost
- ✓ Seri Çevrim süreleri ile Yüksek Verimlilik
- ✓ Ağır Hizmet tipi Arm, Bom ve Yürüyüş Takımı ile Uzun Ömürlü Kullanım
- ✓ Ferah, Ergonomik Kabin Tasarımı
- ✓ Uzun Servis Ömrü



Koç

Model seçenekleri ve teknik bilgilendirme için  
444 56 41 numaralı telefondan bizimle iletişime geçebilirsiniz.

CNH

Kapak

İçindekiler'e dön



## JCB MÜŞTERİ GÜNLERİ, KARADENİZ'DE SEKTÖRÜ BULUŞTURDU

Tarım, taş ocakları ve altyapı projeleriyle geniş bir makine kullanım alanına sahip olan Karadeniz pazarında, **JCB** makineleri performansı ve satış sonrası desteğiyle tercih edilirliliğini artırıyor. Markanın Türkiye temsilciliğini üstlenen **SİF İş Makinaları**, bölgede düzenlediği “Müşteri Günleri” etkinliğiyle ürünlerini hafriyatçılardan tarımda çalışanlara değin geniş bir kitleye sergiledi.



► **SİF İŞ MAKİNALARI'NIN** ülkemizde temsil ettiği JCB, yıllardır en çok kazıcı-yükleyici modeliyle tercih ediliyordu. Ancak son yıllarda markanın ekskavatörü ve telehandler modellerinin satışları, çeşitli bölgelerde ivme kazanmayı sürdürüyor. Bu bölgelerden birisi olan Karadeniz'de, SİF İş Makinaları müşteri günleri etkinliği düzenledi. Biz de bölgenin makine tercihleri ve ihtiyaçları üzerine SİF JCB Karadeniz Satış Yöneticisi Ertuğrul Kaan Kılıç ile konuştuk. Kılıç, makine trendlerini, müşteri beklentilerini ve satış sonrası hizmetlerdeki avantajlarını dergimize anlattı.

**Öncelikle bölgedeki görevinizden bahsedebilir misiniz?**

SİF JCB olarak Sinop'tan Artvin'e kadar olan sahil şeridinde hizmet veriyoruz. Makine mühendisiyim ve Trabzonlu olarak kendi bölgemde çalışıyorum. Sektöre de JCB ile adım attım ve iki yıldır görevimi sürdürüyorum.

*“Doğuda ekskavatör,  
Orta Karadeniz'de  
kazıcı yükleyici hâkim”*

**Bölgede öne çıkan işler ve makine tercihleri nasıl değişiyor?**

Trabzon ile Samsun arasında coğrafi farklılıklar son derece belirgindir. Trabzon, Rize ve Artvin tarafında arazi daha dik olduğu için ekskavatör ihtiyacı öne çıkıyor. Samsun ve Ordu tarafı ise daha düz bir coğrafyaya sahip. Dolayısıyla burada kazıcı yükleyici satışları ağırlık kazanıyor. Yani Karadeniz'in doğusunda ekskavatör, orta kısmında ise kazıcı yükleyici ağırlıklı olarak tercih ediliyor diyebiliriz.

**Bu makineler ne tür işlerde kullanılıyor?**

Trabzon bölgesinde genellikle taş duvar yapımı, temel kazıları ve bina inşaatı öncesi hazırlık operasyonları öne çıkıyor. Ayrıca karayolları projeleri, yol yapımları ve dere ıslahı gibi devlet yatırımları da mevcut. Bu işlerde ağırlıklı olarak ekskavatör kullanılıyor. Kazıcı yükleyiciler ise kum ocaklarında tercih edilirken, taş ocaklarında ve beton santrallerinde de yüksek tonajlı yükleyiciler görev yapıyor. Samsun tarafında ise tarım, özellikle pirinç üretimi ön planda. Proje açısından büyük montanlı işlere çok rastlanmıyor. Bu çalışmalarda genellikle kazıcı-yükleyiciler ve telehandlerlar yeterli oluyor.

*“Kazıcı yükleyici ile  
ekskavatör satışları  
kafa kafaya gidiyor”*

**SİF JCB olarak Karadeniz'de nasıl bir etkiniz var?**

JCB, dünyada kazıcı yükleyicilerde yüzde 50 pazar payına sahip. Türkiye'de de yıllardır güçlü bir konumdayız. Karadeniz'de ekskavatör ihtiyacının yüksek olması nedeniyle burada



Ertuğrul Kaan KILIÇ/ JCB Karadeniz Satış Yön.

**Bölge müşterileri JCB hakkında ne düşünüyor?**

Bölge insanı markamızı seviyor ancak elbette tanıtıma her zaman ihtiyaç var. Bu nedenle makine tanıtım organizasyonları düzenliyoruz. Müşterilerimizin aklındaki tüm soruları yanıtlıyor, makinelerimizi ve arkasındaki güçlü ekibimizi tanıtıyoruz. Satış, satış sonrası ve ikinci el ekibimizle sadıkız. Böylece müşteriye sadece makineyi değil, arkasındaki desteği de göstermiş oluyoruz.

*“Bölgede JCB 220 X'in  
satışları çok yüksek”*

**Ekskavatör tarafında hangi modelleriniz öne çıkıyor?**

Son iki yılda en çok sattığımız model JCB 220 X oldu. 24 tonluk bu makine, muadillerine göre daha düşük yakıt tüketimine sahip, güçlü ve seri çalışmasıyla öne çıkıyor. İlk satışlarda müşteriler tereddüt edebilir ama performansı gördüklerinde ikinci makineyi çok daha kolay alıyorlar. Trabzon tarafında yüksek tonajlı makineler, Samsun ve Ordu'da ise 2-9 ton arası mini ekskavatörler rağbet görüyor.

*“Müşterilerimizin  
aklındaki tüm soruları  
yanıtıyoruz”*



**Etkinlikte hangi makineleri sergilediniz?**

Müşteri günleri etkinliğimize toplam 8 makine getirdik. En büyük modelimiz 370X ekskavatör, 457 ZX Lastikli yükleyici, 220X ekskavatör, 10 tonluk 100C-2 Mini ekskavatör, 5CX ve 4CX kazıcı yükleyiciler ve 18 metre 540-180 telehandler sahada yer aldı. Ayrıca bir müşterimizin 3CX modelini de sergiledik.

*“Gücümüzü kurumsal hafızamızdan ve yaygın servis ağımızdan alıyoruz”*

**Satış sonrası destek ağınız nasıl işliyor?**

SİF İş Makinaları 50 yılı aşkın süredir JCB'nin Türkiye distribütörüdür. Gücümüzü kurumsal hafızamızdan ve yaygın servis ağımızdan alıyoruz. Servislerimize paralel bir yedek parça depomuz var. Bu da parça bulunurluğunu artırıyor. Örneğin Trabzon'da parça yoksa Ankara'dan çok kısa sürede temin edilebiliyor. Müşteriyi bekletmeden çözüme ulaştırıyoruz.

**Teknik personel yapılanmanızdan da bahseder misiniz?**

Samsun'da Acar İş Makinaları, Trabzon'da Zorlu Makine ile çalışıyoruz.



Servis mühendislerimiz düzenli olarak genel merkezde eğitimler alıyor. Amacımız müşterilere en iyi hizmeti verebilmek. Biz de bu noktada gerekli tüm desteği sağlıyoruz.

*“Müşteriyle olan bağ, satış kadar önemli”*

**Son olarak müşteri günleri etkinliğiyle temel beklentileriniz neler oldu?**

Ordu, Samsun ve Sinop başta olmak

üzere birçok müşterimizi etkinliğimize davet ettik. Hafriyatçılardan devlet ihalelerinde çalışan firmalara, kendi işini yapan müteahhitlerden yapı-sat firmalarına kadar geniş bir müşteri kitlesi katıldı. Ekskavatör ve kazıcı yükleyicilerin yanında telehandler modellerimiz de çok ilgi gördü. Amacımız yalnızca satış değil, JCB makinelerini ve ekibimizi yakından tanıtmak. Genel müdürümüz dahi sahaya gelerek müşterilerle birer görüştü. İkinci el müdürümüz de herhangi bir takas desteği için etkinlikte hazır bulundu. Bizim için bu bağları güçlendirmek en az satış kadar önem taşıyor ■



# ZORLU İŞLERİN YENİLMEZ GÜCÜ

New Holland Yeni D-Serisi Mini Ekskavatör ailesinden E58D, tasarımı ve güçlü performansı ile her koşulda rakipsiz fark yaratıyor.

- Sıfır Kuyruk Tasarımı Sayesinde Güvenli ve Rahat Manevra
- Bakım Aralıklarını Uzatan Ters Fan Sistemiyle Zaman ve Maliyetten Tasarruf
- Elektro-Hidrolik Kontrol Sistemiyle Hassas ve Kontrollü Çalışma
- 360° Görüş Alanı, Geri Görüş Kamerası ve LED Çalışma Lambalarıyla Tam Kontrol
- Yatırılabilir Kabin ve Katlanabilir Ön Camla Kolay Bakım Erişimi ve Geniş Görüş Alanı
- Koruma Altına Alınmış Hortumlar ve Silindirlerle Zorlu Koşullarda Uzun Ömürlü Kullanım



Model seçenekleri ve teknik bilgilendirme için 444 56 35 numaralı telefondan bizimle iletişime geçebilirsiniz.







**BİRİNCİ ELEKTRİK GENEL MÜDÜRÜ EMRE BİRİNCİ:**

## “JCB İLE 20 YILDIR GÜVENLE ÇALIŞIYORUZ”

Elektrik sektöründe 40 yıllık deneyime sahip **Birinci Elektrik Makine Sanayi Ltd. Şti.**, 2005'ten bu yana **JCB** iş makineleriyle çalışıyor. Şirket hem zorlu saha koşullarında elde ettikleri performans hem de JCB'nin satış sonrası hizmetlerindeki güvenilirliği sebebiyle filosundaki marka istikrarını koruyor.



► **İNGİLİZ İŞ MAKİNESİ** üreticisi JCB'nin Türkiye Distribütörü SİF İş Makinaları'nın Karadeniz'de düzenlediği “Müşteri Günleri” etkinliği, bölgenin farklı sektörlerinden profesyonelleri bir araya getirdi. Bu özel günde JCB iş makineleriyle uzun yıllardır çalışan Birinci Elektrik Makine Sanayi Ltd. Şti. de yerini aldı. Enerji altyapısında uzmanlaşan firmanın yöneticisi Emre Birinci, hem sektör deneyimlerini hem de JCB iş makineleriyle ilgili görüşlerini dergimizle paylaştı:

**Firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?** Birinci Elektrik olarak dağıtım şirketlerinin alçak, orta ve yüksek gerilim işlerini yapıyoruz. Uzmanlığımız enerji altyapısı ve oldukça hassas bir alan. Halihazırda Samsun ve Konya'da hizmet veriyoruz. Ayrıca Türkiye genelinde de projeler üstleniyoruz. 40 yıllık bir firmayız ve bünyemizde 60 kişilik bir ekip çalışıyor.

“Zemine göre makine kullanmaya başladık”

### İş makinelerini hangi alanlarda kullanıyorsunuz?

Makine ve ekipmanlarımızı altyapı çalışmalarında kanal kazısı, elektrik kanallarının açılması, direk çukurlarının kazılması gibi işlerimizde kullanıyoruz. Rahat zeminler olduğu kadar zorlu arazilerde de çalışmak durumunda kalabiliyoruz. Örneğin Samsun'da daha rahat bir zeminde çalışırken Konya'da oldukça engebeli bir alanda operasyonumuzu sürdürüyoruz. Çalışma alanlarımız hem şehir merkezlerinde hem de kırsal bölgelerde olabiliyor. Bu farklılıklara göre makine seçimlerimiz de değişiyor.

### Makine parkınızda hangi modeller var?

Parkımızda 3 adet kazıcı yükleyici ve bir adet 14 tonluk ekskavatör bulunuyor. Kazıcı yükleyicilerimizden JCB 3CX Plus ve bir adet 4CX Pro'yu bu yıl parkımıza dahil ettik. JCB 131X ekskavatörümüzü de bu yıl aldık. Kazıcı yükleyicide özellikle 4CX modelini yıllardır tercih ediyoruz. Engebeli arazilerde yüksek performans sağlamaıyla rahat çalışıyoruz. Ancak şehir içindeki yer altı kazılarında 3CX modelinin de yeterli olacağını düşünerek bu alımı yaptık.

### JCB ile yolculuğunuz ne zaman başladı?

2005'ten bu yana iş makinelerinde JCB kullanıyoruz ve hep JCB ile devam ettik. Kalitesi, dayanıklılığı ve performansından ödün vermemesi bizi memnun ediyor. Örneğin Konya'da zorlu zemin şartlarında çalışıyoruz ve makinelerimizden yana hiç sorun yaşamadık. JCB'nin tüm model ve makine tipleri bize güven veriyor.

“JCB'nin teknolojisi, manevra kabiliyeti ve yakıt tasarrufu ön planda”

### Markanın sizi açınızdan öne çıkan yanları neler?

JCB'nin sağlamlığı, teknolojisi, ma-

nevra kabiliyeti ve yakıt tasarrufu en öne çıkan özellikleri diyebilirim. Ayrıca satış aşamasında kurulan diyalog ve sağlanan güven de tercihimizi etkiliyor. Satış sonrası hizmetlerden de hep memnuniyet duyduk.

“Sahada zorlanırsak ekskavatörümüz devreye girer”

### Ekskavatörünüzü ne zaman aldınız ve nasıl bir deneyime sahip oldunuz?

2025 yazında filomuza dahil ettiğimiz 131X, beklentimizin çok üzerinde bir performans sergiliyor. Hem yakıt tüketimi hem de iş kapasitesi bizi memnun etti. Kazıcı yükleyiciyle zorlandığımız yerlerde ekskavatör devreye giriyor. Bu sayede yer altı çalışmalarında daha geniş kanallar açabiliyoruz ve bize hız katıyor. Yakıt tüketimi de çok avantajlı. Kanal kazılarında 8-9 litre bandında yakıyor ve bu da diğer gruplara göre yaklaşık yüzde 30 tasarruf anlamına geliyor.

### Satış sonrası hizmetlerden memnun musunuz?

Hızlı çözüm üretmeleri işlerimizi kolaylaştırıyor. Özellikle merkezden uzak bölgelerde, örneğin Konya'da bir arazide çalışırken dahi her ihtiyacımızda yanımızda olurlar. Duyduğumuz güvenle işlerimizi aksatmadan yolumuza devam ediyoruz.



**Emre BİRİNCİ/ Birinci Elektrik Genel Müdürü**

“JCB ile güçlü, gururlu ve mutluyuz”

### Son olarak Samsun'daki etkinlik hakkındaki görüşünüz nedir?

Çok beğendik ve memnun kaldık. Bu tür etkinliklerin devamını bekliyoruz. Müşteri ve müşteri adaylarına gösterilen ilgi ve alaka güzeldi. JCB ailesinin bir parçası olarak kendimizi güçlü, gururlu ve mutlu hissediyoruz ■





Ali BOSTANCI/ MST İş Makinaları Gen. Müd. Yrd.

TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK YERLİ TELEHANDLER ÜRETİCİSİ:

## MST İŞ MAKİNALARI

MST İŞ MAKİNALARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ALİ BOSTANCI:

**“AMACIMIZ SADECE MAKİNA ÜRETMEK DEĞİL, KULLANICILARIN DA İŞİNİ KOLAYLAŞTIRMAK.”**

Türkiye'nin iş makinaları sektöründeki güçlü yerli markası **MST**, 17 yıldır ülkemizin tek Telehandler üreticisi olma sorumluluğunu taşıyor. Geliştirdiği geniş ürün gamı, mühendislik gücü ve satış sonrası hizmetleriyle hem Türkiye'de hem de global pazarda adından söz ettiren MST, inşaat, tarım, hayvancılık ve endüstride fark yaratıyor. Biz de **MST İş Makinaları Genel Müdür Yardımcısı Ali Bostancı** ile Telehandler pazarının gelişimini, yerli üretimin önemini ve MST'nin geleceğe dönük vizyonunu konuştuk.

► **UZUN YILLARDIR** iş makinaları sektörünün içinde olan MST İş makinaları Genel Müdür Yardımcısı Ali Bostancı ile Türkiye'de son yıllarda yoğun ilgi görmeye başlayan Teleskobik Forklift'ler ile ilgili keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

“1999 Kocaeli Depremi sırasında kazı ve hafriyat çalışmalarında iş makinalarına duyulan yoğun ihtiyaç, bu sektöre ilgimin başlangıç noktası oldu. 2003 yılında Gaziantep'te MST İş Makinaları'nın yeni fabrika kurulumu projesiyle birlikte, fabrikamızın ilk mühendisi olarak sürece dahil oldum. Proje mühendisliğiyle başlayan yolculuğum, üretimden Ar-Ge'ye, saha satışından müşteri ihtiyaçlarının fabrikaya entegrasyonuna kadar uzandı. Mesleğim olan endüstri mühendisliğinin en önemli kazanımlarından biri olan insanı merkeze alma yaklaşımı, bana pazarlama temelli satış ve ürün yönetimi perspektifini kazandırdı. Bu süreçte forklift, kazıcı yükleyici, ekskavatör, telehandler, kompakt makinalar ve personel yükselticiler dahil birçok ürün grubunda hem doğrudan satış hem de ekip yöneticiliği deneyimi edindim.”

Aktif saha deneyiminin ardından son 10 yıldır stratejik yönetim kademelerinde görev yapan Bostancı, bugün MST İş Makinaları'nda Genel Müdür

Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye'nin ilk ve tek yerli Teleskobik Forklift üreticisi olan MST İş Makinaları'nda, 2007'de başlayan seri imalat sürecinden bu yana önemli katkılar sağlayan Bostancı, ürün grubunun gelişimi, sektörün bugünü ve geleceği üzerine değerli görüşlerini bizlerle paylaştı.

**Türkiye'de ve dünyada Telehandler pazarının büyüklüğü ve yoğunlaştığı sektörler hakkında bilgi verir misiniz?**

Teleskobik Forklift pazarı son yıllarda dünya genelinde hızla yükselen bir pazar konumunda. Avrupa'da tarım, hayvancılık, inşaat ve birçok endüstriyel uygulamada kullanımı artık neredeyse standart hale gelmiş durumda. Kuzey Amerika'da ise özellikle büyük kiralama firmalarının etkisiyle inşaat ve endüstriyel sahalarda vazgeçilmez bir makina haline geldi. Gelişmekte olan pazarlar arasında Asya Pasifik, Afrika ve Güney Amerika bulunuyor.

Türkiye pazarı; Avrupa pazarının bir parçası olarak Batı Avrupa'ya kıyasla küçük olsa da son yıllarda ciddi bir büyüme trendi yakaladı. Ülkemizde de üç temel sektör öne çıkıyor: İnşaat, Tarım & Hayvancılık ve Endüstriyel uygulamalar. İnşaatta konut projelerinden yol, köprü, tünel ve metro gibi

altyapı çalışmalarına kadar geniş bir alanda kullanılıyor. Tarım ve hayvancılıkta saman balyası, silaj, yem, hububat, pamuk ve gıda sektörlerinde öne çıkarken; endüstride kereste, pamuk çırçırılama, kağıt, çevre ve geri dönüşüm gibi alanlarda yaygınlaşıyor.

Türkiye'de Sanayi Bakanlığı tarafından 'Teleskobik Forklift' olarak tanımlanan bu makinalar, sektörde daha çok 'Telehandler' ya da 'Teleskobik Yükleyici' olarak biliniyor. Özü itibarıyla teleskobik erişim sağlayan, farklı ataşman kullanımıyla fonksiyonel avantajlar sunan arazi tipi elleçleme makinalarıdır. Sektörlerdeki kullanımın temelinde ise makinanın teleskobik, uzayan bom dediğimiz erişim kolu sayesinde malzeme elleçlemesi, erişimi, dikey ve yatay kaldırma, uzatma, malzeme taşıma, noktasal yerleşim, şantiye veya çiftlik, tarla, fabrika içi malzeme akışı ve dış saha ortamlarındaki ihtiyaçların karşılanması vardır.

**Sizce Türkiye pazarında Telehandler bilinirliği ve kullanım kültürü hangi aşamada?**

Son 10 yılda Türkiye'de Telehandler bilinirliği hızla arttı, özellikle son 5 yılda önemli bir sektör haline geldi. Önceleri işletmeler taşıma ve erişim ihtiyaçlarını vinç, forklift veya traktör ataşmanlarıyla çözmeye çalışıyor.

Telehandler'ın yaygınlaşmasıyla tek makinayla çok daha geniş bir yelpazede çözüm alınabileceği görüldü.

Kullanıcıların tercihinde; çok yönlülük, iş yükü azalması, zaman ve yakıt tasarrufu büyük rol oynuyor. 4 tekerlekten direksiyon, farklı yürüyüş modları ve geniş ataşman seçenekleri de makinayı sahada vazgeçilmez hale getiriyor.

**Türkiye'de Telehandler kullanımının en hızlı büyüdüğü sektörler hangileri?**

Türkiye'de Teleskobik Forklift kullanımını inşaat, inşaat uygulamaları ve yapı sektöründe her geçen gün hızla artıyor. Ülkemizdeki neredeyse tüm coğrafyadaki deprem gerçeği her geçen gün yatay mimari yapılaşmasını daha fazla ön plana çıkarmaktadır. Yatay mimari yapılaşmasında özellikle kaba inşaatın hemen sonra ince inşaat aşamasında çok ciddi bir malzeme depolanması, taşınması ve katlara ulaştırılması ihtiyaçlarını arttırmış durumda. MST iş makinaları olarak Telehandler modellerimizin yanında, inşaat sektörünün hafriyat aşamasında gerek yerli üretim ekskavatörlerimiz gerekse kanal kazı ve çevre düzenlemesi işlerinde kullanılan kazıcı yükleyici modellerimiz ile şantiye mobilizasyon aşamasından yoğun ince işler aşamasına kadar ki her noktada tam anlamıyla eksiksiz bir takım çözümü sunabilmekteyiz.



Ülkemizin şartları ve stratejik avantajları göze alındığında teleskobik forkliftlerin sağladıkları verimlilik, üretkenlik artışı, iş gücü ihtiyacı azaltımı, zaman ve yakıt giderlerinden tasarrufu anlamında özellikle tarım, hayvancılık ve orman endüstrisi sektörü teleskobik forklift kullanımının artmakta olduğu diğer sektörler arasında. Balya taşıma, yerleştirme, yükleme-boşaltma, yemleme, yem silolarına yükleme ve depo düzenleme gibi işlerde Telehandler doğrudan verimlilik artışı sağladığı için bu nedenle tarım, hayvancılık uygulamaları tarafında farkındalık arttıkça kullanım oranının bu sektörlerde hızla artmakta olduğunu gözlemlemekteyiz.

Endüstriyel uygulama alanlarından olan kağıt sektöründe ve şu sıralar biraz durgunluk söz konusu olsa da geri dönüşüm sektöründe süreklilik arz eden bir Telehandler talebi söz konusu.

#### Avrupa ve Amerika pazarlarıyla kıyasladığınızda Türkiye pazarı nasıl farklılaşıyor?

Avrupa'da Telehandler, özellikle tarımda standart hale gelmiş durumda. Neredeyse her çiftlikte bir veya birden fazla bulunuyor. Kuzey Amerika'da ise pazar dev kiralama şirketleri tarafından domine ediliyor ve kullanım daha çok inşaat projelerinde yoğunlaşıyor.

Türkiye'de ise Telehandler hâlâ gelişen bir ürün grubu. Kullanıcıların çoğu bireysel olsa da kurumsal talep giderek artıyor. Bu da Türkiye pazarının büyük bir potansiyel taşıdığını gösteriyor.

#### Önümüzdeki 5 yıl için Telehandler pazarında nasıl bir büyüme öngörüyorsunuz?

Telehandler pazarı son 15 yıldır birkaç global kriz dışında hep büyüme trendinde oldu. Önümüzdeki yıllarda da çift haneli büyümeler bekliyoruz. İnşaatta modernleşme ihtiyacı, tarımda mekanizasyon ve sanayide verimlilik arayışı bu büyümeyi tetikleyecektir.

#### Türkiye Telehandler pazarındaki temel riskleri nasıl değerlendirirsiniz?

Yurtdışı bireysel ithalat yolunun açık olması nedeniyle pazarda, arkasında tedarikçi desteği bulunmayan, güvence ve garanti destek koşulları taşımayan, hatta ülkede daha önce hiç görülmemiş belli ürün ve markalar ile karşılaşır olduk. Yetkilendirilmiş teknik servisleri bulunmayan, bireysel sözler, teminatlar ve yaklaşımlar ile günlük fayda üzerinden gerçekleşmekte olan bu ticaret kısa vadede sektörümüzün dinamiklerine zarar vermekte olup uzun vadede ise müşterilerin zarar görmesine neden olacağı tüm sektör paydaşlarımızca ortadadır. Tüm bu sorunlar bir yana bu ithal ürünlerin ikinci el değerlerinin pazardaki erozyonu kaçınılmaz görünümündedir. Bu anlamda öncelikle bakanlıklar nezdinde alınacak önlemlerin bir an önce uygulanması büyük önem arz etmektedir.

#### MST Teleskobik Forklift Ürün Gamını bize kısaca anlatır mısınız?

MST Teleskobik Forklift ürün gamı, 7 metreden 18 metreye kadar erişim

ve 3,5 – 4,2 ton arası kaldırma kapasiteleri ile sektörün ihtiyaç duyduğu tüm metraj, tonaj, donanım ve atışman çeşitliliğini kapsıyor.

17 yıldır Türkiye'nin ilk ve tek yerli Telehandler üreticisi olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Bu süre zarfında ürün gamımız hem müşteri ihtiyaçları hem de teknolojik gelişmeler ve motor emisyon standartları doğrultusunda sürekli olarak evrim geçirdi. Bugün Faz 5 emisyonlu ürün gamımız; powershift mekanik şanzımanlı MP serisi ve hidrostatik şanzımanlı MH serisi modellerden oluşuyor.

Daha kompakt ve hassas işlerde MH 7.35, MH 9.40, MH 13.35 modellerimiz öne çıkarken; yüksek tork, çekiş ve zorlu arazi koşulları gerektiren sahalarda MP 7.42, MP 8.42, MP 9.42, MP 14.42 ve MP 18.42 modellerimiz tercih ediliyor. Bu geniş ürün gamıyla inşaat, tarım ve hayvancılık, endüstri, kiralama, madencilik, enerji ve kamu sektörü gibi birçok alana çözüm sunabiliyoruz.

Tüm modellerimizi sahadan gelen gerçek ihtiyaçlara göre tasarlıyoruz. Çünkü "insan" MST'nin merkezinde, müşteri ise iş kültürümüzün odağında. Türkiye'de üretilen MST Teleskobik Forkliftler; çok yönlülüğü, dayanıklılığı, güvenlik donanımları ve satış sonrası desteğiyle bugün hem inşaatta hem tarımda hem de sanayide işletmelerin en büyük yardımcılarından biri konumunda.

#### Telehandler ürün grubunun MST'deki stratejik yeri/ önemi nedir?

Telehandler bizim için yalnızca bir ürün grubu değil, stratejik bir adım. Türkiye'de hızla büyüyen bir pa-



zarnın içinde yer alıyor ve aynı zamanda ihracat tarafında önemli fırsatlar barındırıyor. İlk ve tek yerli üretici olarak 17 yıldır ülkemizde teleskobik elleçleyici kullanımının yaygınlaşmasına en fazla katkıyı sunan marka olmanın gururu ve sorumluluğu ile hareket ediyoruz. Bunun sadece MST markası için değil, aynı zamanda ülkemiz için de değer yarattığına inanıyoruz.

ASKO Holding bünyesindeki kardeş firmalarımızla da ortak bir stratejik bakış açısı geliştiriyoruz. Örneğin tarımsal uygulamalarda Türkiye'nin en eski ve büyük traktör üreticilerinden BAŞAK Traktör ile oluşturduğumuz birliktelik güçlü bir sinerji yaratıyor. Yine Türkiye'nin önemli personel yükseltici platform üreticilerinden ELS Lift ile iş güvenliği, malzeme elleçleme ve erişim montaj kombinasyonlarında ortak çözümler geliştiriyoruz.

#### İnşaat, tarım ve sanayi gibi sektörler bazında ön plana çıkan modelleriniz nelerdir?

MST Telehandler olarak pazara iki ana bakış açısıyla yaklaşıyoruz: İnşaat Uygulamaları (Construction) ve Tarım Uygulamaları (Agriculture). Tüm altyapımızı ve ürün çözümlerimizi de bu iki temel ayırım üzerine inşa ediyoruz. Hem özel sektörde hem kamu sektöründe; inşaat, tarım, hayvancılık, endüstri, çevre ve geri dönüşüm, madencilik ve enerji gibi birçok alanda ihtiyaçlara uygun geniş bir ürün gamı sunuyoruz.

- Tarım uygulamalarında, manevra kabiliyeti, yüksek kapasite, hızlı çevrim ve verimlilik öne çıkıyor. Bu alanda dayanıklılık, sadelik ve operatör konforunu merkeze alan tasarım anlayışımız dikkat çekiyor. Mekanik şanzımanlı modellerimiz MP 7.42, MP 8.42, MP 9.42, hidrostatik transmisyon tarafında ise MH 7.35 ve MH 9.40 modellerimiz öne çıkıyor. Tek iç uzar bom teknolojisi sayesinde hem tarla uygulamalarında hem de depo ve fabrika içi yoğun kullanımlarda üstün performans sağlıyorlar.

- Endüstriyel uygulamalarda, ihtiyaca göre özelleştirilmiş güvenlik önlemleri ve opsiyonlarla çözümler geliştiriyoruz. Bu alanda 7 ve 9 metre modeller



temel kullanım alanlarını oluştururken, MP 14.42 ve MH 13.35 modellerimiz özel ihtiyaçlara yanıt veriyor.

- İnşaat sektöründe, MP 18.42 modelimiz özellikle son 3 yılda hem kiralama firmaları hem de müteahhitler için en çok tercih edilen model haline geldi. Onu, yol, tünel, köprü ve metro projelerinde öne çıkan MP 14.42 modeliyle tamamlıyoruz.

- Ayrıca madencilik, enerji, kamu, havacılık ve savunma sanayii uygulamalarına da büyük önem veriyoruz.

Kısacası, MST'nin ürün gamında her sektörün ihtiyacına uygun bir Telehandler modeli mevcut. Burada önemli olan, yapılacak işe en uygun makinayı seçmek.

#### MST Telehandler'ların öne çıkan güvenlik ve operatör konforu özellikleri nelerdir?

Güvenlik bizim için en temel öncelik. Tüm kabinlerimiz ROPS/FOPS güvenlik sertifikalı ayrıca tüm MST Telehandler modellerinde LLMI (yük denge göstergesi) sistemi, acil stop butonu, emniyet kemeri ve yağ banyolu disk frenler standart olarak geliyor.

Operatör konforu tarafında ise kabinlerimizi tamamen kullanıcı odaklı tasarladık. Panoramik görüş sağlayan geniş yan ve üst cam yüzeyler, ergonomik koltuklar, ağır hizmet tipi telefon tutacağı, dijital gösterge ekranları, güçlü klima sistemi, klima destekli soğutma dolabı, USB ve 12V girişleri standart hale geldi. Hassas bom kontrolü için pistonlu pompanın yanında akış paylaşımlı valf sistemi ve oransal kontrollü gelişmiş 7 in 1 tip tekli joystick standart olarak sunuluyor. Bu sayede operatör, yükleme ve konumlandırma işlemlerinin yanında hız ve vites kontrolünü de tek elden milimetrik





doğrulukla gerçekleştirebiliyor. Joystick üzerinden ileri – geri yön kontrolü ve parmak ucuyla vites yükseltme - düşürme(+/-) özelliği sayesinde daha güvenli, daha konforlu ve ergonomik bir çalışmaya olanak tanıyor.

**MST Telehandler modellerini diğer markalardan ayıran temel mühendislik ve teknolojik farklar nelerdir?** 7-9 metre grubunda öne çıkan tek iç uzar bomlu tasarım, dayanıklılık ve bakım kolaylığı sağlıyor. Yüke duyarlı pistonlu pompa, güç ve yakıt verimliliğini birleştiriyor.

14-18 metre grubunda ise tek piston ittirmeli zincir entegrasyonlu çalışma prensibi, parmak ucuyla kontrol edilebilen vites ve şanzıman teknolojisi ve her iki aksta da kullanılan LSD tip patinaj önleyici aks yapısı fark yaratıyor.

MST, sektördeki en önemli komponent üreticileriyle çalışıyor ve kaynaklı imalat alanındaki bilgi birikimini modern elektronik sistemlerle birleştirerek fark yaratıyor.

**Yerli üretim Telehandler'ların Türkiye ekonomisine sağladığı katkıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yerli üretim bizim için bir tercih değil, stratejik bir sorumluluk. Türkiye'de ilk ve tek yerli Telehandler üreticisi olmak bize büyük bir gurur veriyor. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Sami Konukoğlu'nun vizyonuyla şekillenen grubumuzun temel misyonu, ithal edilen her makinarya yerli bir alternatif üret-

mek. Biz de MST olarak bu vizyon doğrultusunda hareket ediyor, ülkemizin iş makineleri sektöründe güçlü bir yerli oyuncu olarak konumlanıyoruz. Bu sadece üretim değil, aynı zamanda ülkemize katma değer yaratma ve dışa bağımlılığı azaltma sorumluluğu anlamına geliyor.

**Önümüzdeki dönemde Telehandler ürün grubuyla ilgili ne tür AR-GE veya üretim yatırımlarınız olacak?** Sektörlerin farklı ihtiyaçlarına yönelik yeni model çalışmalarımız devam ediyor. Dijitalleşmeye, teknolojiye, gelişmelere ve yeniliklere, çağın öngörebildiğimiz geleceğine yönelik ciddi yatırımlar yapıyoruz. Yakıt izleme, uzaktan izleme ve kontrol, filo yönetimi ve akıllı bakım çözümleri önü-



müzdeki dönemde ön plana çıkacak konular.

**Operatörlerden gelen geri bildirimler ürün geliştirme sürecinize nasıl yansıyor?**

Operatörler bizim en önemli paydaşımız. Ben de uzun yıllardır sahada vakit geçiren biri olarak, operatörlerin çalışma koşullarını ve iş süreçlerini yakından gözlemledim. Kabin tasarımından joystick hassasiyetine kadar birçok geliştirmeyi onların geri bildirimleriyle yaptık. Masa başında değil, sahada kullanıcılarla iletişim halinde çalışıyoruz. Bu sayede makinalarımızı daha kaliteli, konforlu ve güvenli hale getiriyoruz.

**MST Telehandler kullanıcıları için satış sonrası hizmetler nasıl organize edildi? Satış sonrası hizmetler konusunda müşterilerinize nasıl bir destek sunuyorsunuz?**

Türkiye genelinde 60 yetkili servis ve 20 tam donanımlı mobil servis aracımız bulunuyor. Yedek parça erişimini hızlandırmak için ciddi lojistik ve depo yatırımları yaptık. Müşterilerimizin yanında sadece satışta değil, makinanın tüm ömrü boyunca yer alıyor ve yakın temasta kalabilmek için sürekli yenilikler ilave etmeyi hedefliyoruz.

**Son olarak MST İş Makinaları olarak sektör profesyonellerine ve kullanıcılarına vermek istediğiniz mesajlar nelerdir?**

MST olarak amacımız yalnızca makina üretmek değil; kullanıcılarımızın işini kolaylaştırmak, onlara güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunmak. Telehandler ürün grubunda da aynı anlayışla hareket ediyoruz.

Yerli mühendislik gücümüzü global vizyonla birleştirerek Türkiye'de ve dünyada sahaya taşıyoruz.

Bizim için en büyük motivasyon, kullanıcılarımızın işlerini daha verimli ve güvenli yapabilmeleri.

Bugün olduğu gibi gelecekte de sektör profesyonellerinin yanında olmaya devam edeceğiz ■



# Hızlı ve verimli

[www.wirtgen-group.com/smartsynergies](http://www.wirtgen-group.com/smartsynergies)

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

Yollar aşınınca ne yapmalı? Eğer sadece üst tabaka hasarlı ise daha ciddi hasar görmeden yalnız o tabakanın onarılması gerekir. Piyasa liderinin yenilikçi çözümlerinden faydalanın.

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

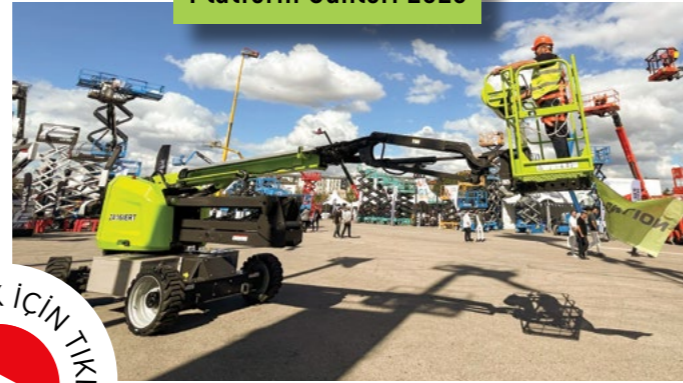
Gölbaşı Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com [www.wirtgen-group.com/ankara](http://www.wirtgen-group.com/ankara)

# ZOOMLION TÜRKİYE PLATFORM GÜNLERİ 2025'TE GÜCÜNÜ SERGİLEDİ

Zoomlion Türkiye, Ağustos 2025'te Adana ve Tekirdağ'da düzenlediği müşteri etkinliklerinin ardından, 18-20 Eylül tarihlerinde İstanbul Tuzla Autodrom'da gerçekleştirilen **Platform Günleri 2025**'te sektör profesyonelleriyle buluştu.



Platform Günleri 2025



AWP Days Tekirdağ



AWP Days Adana



Arda GİRGIN / Zoomlion Türkiye İstanbul Bölge Satış Müdürü

► **ETKİNLİKTE** sergilenen makaslı ve eklemli platformlar ile telehandler modelleri, teknik özellikleri ve güvenlik standartlarıyla yoğun ilgi gördü.

## GÜVENLİK VE TEKNOLOJİDE YENİ NESİL ÇÖZÜMLER

Zoomlion'un yeni nesil makaslı platformları, yüksek çalışma kapasitesi, uzun batarya ömrü ve kolay bakım avantajlarıyla dikkat çekti. Eklemli platformlar ise dar alanlarda manevra kabiliyeti ve erişim kolaylığıyla öne çıktı.

Fuarda yer alan telehandler modelleri de çok yönlü kullanım alanları, güçlü kaldırma kapasiteleri ve gelişmiş güvenlik sistemleriyle endüstriyel sahalarında kullanım için güvenilir seçenekler sundu.

## İŞ GÜVENLİĞİ ÖNCELİKLİ YAKLAŞIM

Zoomlion Türkiye İstanbul Bölge Satış Müdürü Arda Girgin, yüksekte çalışma alanlarında iş güvenliği ve verimliliğin önemine dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı:

*“Zoomlion Türkiye olarak temel hedefimiz, yüksekte çalışma alanlarında iş güvenliği ve verimliliği artırmak. Tüm platformlarımız; uluslararası güvenlik sertifikaları, gelişmiş denge kontrol sistemleri ve kullanıcı dostu arayüzleriyle sektöre güvenli, güçlü ve teknolojik çözümler sunuyor.”*

## İŞ ORTAKLARIYLA BÜYÜYEN GÜÇ

Adana ve Tekirdağ'da gerçekleştirilen etkinliklerde müşterilerin ve iş ortaklarının ürünleri sahada deneyimleme fırsatı bulduğu belirtildi. Platform Günleri ise Zoomlion'un Türkiye pazarındaki konumunu pekiştiren bir etkinlik oldu.

Zoomlion Türkiye, inovasyon ve güvenlik odaklı çözümlerle sektörde fark yaratmayı ve iş ortaklarıyla birlikte büyümeyi hedefliyor



## AMMANN ABG 7820 FİNİŞERLER ŞANTİYELERDE

**TSM GLOBAL** tarafından Türkiye pazarına sunulan **Ammann ABG 7820** asfalt finişerleri, şantiye performansıyla dikkat çekiyor.

► **TÜRKİYE'DE** yol ve asfalt ekipmanları alanında faaliyet gösteren Ammann'ın ABG 7820 modeli, yol müteahhitleri tarafından tercih edilmeye devam ediyor. Özçekler İnşaat, Mersin'de yürüttüğü yol altyapı çalışmalarında Ammann silindir ve finişerlerini kullanıyor.

ABG 7820 serisi finişerler, 7,5 metre tabla eklemesini ABG patentli çabuk değiştirme sistemi sayesinde yaklaşık 30 dakikada gerçekleştirebiliyor. "Soft dock" süspansiyonlu kamyon dayanma makaraları ve "anti climb" tabla sistemi ile finişer, düz ve dengeli bir

serim sağlıyor. Ayarlanabilir soğutma fanı, yüksek sıcaklıklarda motor ve hidrolik sistemin etkin şekilde soğumasına yardımcı olurken, sessiz ve verimli motor daha az yakıt tüketimi ile çalışma imkanı sunuyor.

Finişer, uygulama ve ihtiyaca göre tek veya çift tamperli tabla seçeneği ile pürüzsüz ve homojen bir yüzey elde edilmesini sağlıyor. Operatör platformundan ise finişer, hazne, helezon kanalı ve asfalt serici tablası tam görüş açısıyla izlenebiliyor ■



İMDER VE İSDER GENEL SEKRETERİ OĞUZ YUSUF YİĞİT  
"SEKTÖRÜMÜZ ÜLKE SANAYİSİNE VE  
EKONOMİYE DEĞER KATMAYI SÜRDÜRÜYOR"



Oğuz Yusuf YİĞİT / İMDER ve İSDER Gen. Sek.

**İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Oğuz Yusuf Yiğit, 2025 yılının ilk 8 ayında iş makineleri sektöründe özellikle iç pazarda önemli bir satış artışı gözlemlendiğini açıkladı. Yiğit, sektörün üretim kapasitesi, teknolojik altyapısı ve satış performansı ile Türkiye sanayisine ve ekonomisine değer katmaya devam ettiğini vurguladı.**

cat pazarları Almanya, Rusya, ABD, Birleşik Krallık ve İtalya oldu.

### İSTİF MAKİNELERİNDE İSTİKRARLI SEYİR

İSDER verilerine göre, istif makineleri sektöründe 2025'in ilk 8 ayında 8.314 adet makina satıldı. Sektörün cirosu yaklaşık 3,5 milyar dolar seviyesinde bulunuyor.

İhracat ise yılın ilk 6 ayında 358 milyon dolar, ithalat ise 975 milyon dolar olarak gerçekleşti. Başlıca ihracat pazarları arasında Rusya, Cezayir, ABD, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri yer aldı. Tamamlayıcı alt sektörler dahil edildiğinde, 2024 yılı toplam ihracatı yaklaşık 1 milyar dolar olarak kaydedildi ve bir önceki yıla göre %4 artış sağlandı.

### İÇ PAZARDA TALEP ARTIŞI VE İHRACATTA HAFİF GERİLEME

Yiğit, iç pazardaki satış artışını inşaat

sektöründeki canlılık ve yüksek büyümeye bağlarken, ihracattaki hafif düşüşün Avro Bölgesi'ndeki ekonomik yavaşlama ve bölgesel riskler nedeniyle olduğunu belirtti.

Türkiye ve yurtdışında artması beklenen yatırımların sektöre olumlu yansıtacağını ifade eden Yiğit, iş makinelerindeki güçlü büyüme ile istif makinelerindeki istikrarlı seyrin sektörün yüksek potansiyelini ortaya koyduğunu vurguladı.

### SEKTÖRÜN HEDEFİ: KÜRESEL GÜÇ

Yiğit sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'de üretilen iş ve istif makinelerinin ulaştığı kalite ve güvenilirlik seviyesini her geçen gün daha fazla ülkeye taşıyoruz. Hedefimiz, sürdürülebilir büyümeyi sürdürerek sektörümüzü küresel ölçekte daha güçlü bir konuma taşımak. İMDER ve İSDER olarak, üyelerimizle birlikte bu hedef doğrultusunda kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz." ■



# TSM GLOBAL

## HOW FUARI'NDA ÜRÜNLERİNİ SERGİLEDİ

**TSM GLOBAL, İstanbul Fuar Merkezi'nde 18-20 Eylül tarihleri arasında düzenlenen "HUB of Warehouse - Yeni Nesil Depo Sistemleri ve İç Lojistik Fuarı"na katıldı.**

► **FUAR** kapsamında TSM GLOBAL, Hyster ve Yale markalarına ait ürünlerini sergiledi. Standın özel demo alanında ise otonom çalışan makine

grupları tanıtıldı. Hyster ürün grubunda J2.0XN LWB ve J1.6XNT SWB serisi lityum iyon bataryalı elektrikli forkliftler, P2.0S FBW



BIGA, S1.6 ve PC1.5 istif makineleri ile elektrikli transpaletler sergilendi. Yale ürün grubunda ise ERP35VL lityum iyon akülü forklift, MR14 serisi reach truck, MS16X, MP16 ve MO25X sipariş toplayıcılar, elektrikli transpaletler ve MO50T serisi çekici yer aldı.

Fuarda ziyaretçiler, TSM GLOBAL'in depo içi çözümleri ve ürünler hakkında bilgi alma imkânı buldu ■



## BORUSAN CAT, ANKARA'DA "KAZICI YÜKLEYİCİ GÜNLERİ" DÜZENLEDİ



► **BORUSAN** Grup şirketlerinden Borusan Cat, Ankara İvedik'te "Kazıcı Yükleyici Günleri" başlıklı bir etkinlik gerçekleştirdi. 26 Eylül 2025'te düzenlenen buluşmada, şirketin yeni ve özel üretim kazıcı yükleyici modelleri sergilendi.

Etkinlik alanında Cat® 428, 432, 434 ve 444 modelleri yer aldı. Caterpillar'ın 100. yılına özel olarak gri renkte üretilen 432 ve 444 modelleri ise katılımcıların en fazla ilgi gösterdiği makineler arasında oldu. Ayrıca ikinci el kazıcı yükleyici ve ekskavatörler

de incelemeye sunuldu.

Katılımcılar, makineleri yakından görme, teknik özelliklerini öğrenme ve kabin içinde test etme imkânı buldu. Şirket, etkinlik boyunca özel kampanyalar ve çeşitli fırsatlar da sundu.

Borusan Cat yetkilileri, bu tür organizasyonlarla hem yeni ürünlerini tanıtmayı hem de müşterilerden doğrudan geri bildirim almayı hedeflediklerini belirtti. Şirketin, müşteri deneyimine odaklanan saha etkinliklerini önümüzdeki dönemde de sürdürmesi planlanıyor ■

## HİDROMEK® AR-GE 500'DE TÜRKİYE'NİN İLK 50'SİNDE

► **İŞ MAKİNESİ** sektörünün önde gelen üreticilerinden HİDROMEK, Ar-Ge yatırımlarıyla dikkat çekmeye devam ediyor. Turkishtime Dergisi tarafından her yıl yayımlanan ve şirketlerin bir önceki yılki Ar-Ge harcamalarına göre hazırlanan "AR-GE 500 - Türkiye'nin Ar-Ge Harcamaları En Yüksek 500 Şirketi" araştırmasının 2024 sonuçlarına göre HİDROMEK, 48. sırada yer aldı.

### AR-GE'DE ÇOKLU BAŞARI

Ana listede ilk 50'ye girme başarısı gösteren HİDROMEK, diğer kategorilerde de önemli dereceler elde etti:

- AR-GE Merkezinde Yürütülen Proje Sayısına Göre İlk 100 listesinde 22. sırada
- AR-GE Merkezinde Çalışan



Personel Sayısına Göre İlk 100 listesinde ise 34. sırada

Bu sonuçlarla firma, Ar-Ge çalışmalarında sektördeki liderliğini pekiştirdi.

### MÜŞTERİ ODAKLI İNOVASYON

Bünyesinde yer alan iki Ar-Ge merkezinde faaliyetlerini sürdüren HİDROMEK, çalışmalarının merkezine müşteri ihtiyaçlarını alıyor. Geniş ürün yelpazesini sürekli geliştiren firma, iş sahalarında karşılaşılan zorluklara hızlı ve etkin çözümler sunmayı hedefliyor. Yalnızca bugünün ihtiyaçlarını değil, yarının gerekliliklerini de gözeterek HİDROMEK, ürün geliştirme süreçlerinde inovatif yaklaşımlarıyla fark yaratıyor.

### SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEĞE YATIRIM

HİDROMEK, mevcut ürün gruplarını geliştirmenin yanı sıra geleceğin teknolojilerine de yatırım yapıyor. Firmanın üzerinde çalıştığı %100 elektrikli, hibrit motorlu, uzaktan kontrollü ve otonom iş makineleri, sektörün geleceğine yön verecek yenilikler arasında gösteriliyor.

HİDROMEK, bu projelerle yalnızca sürdürülebilirliği desteklemekle kalmıyor, aynı zamanda iş makineleriyle çalışmanın tanımını da değiştirmeyi hedefliyor. ■



# KOMATSU

## SSS YILDIZLAR HOLDING, 3 YENİ KOMATSU PC950LC-11E0 İLE GÜCÜNE GÜÇ KATTI!

**Marubeni Dağıtım ve Servis tarafından SSS Yıldızlar Holding'e teslim edilen 3 adet Komatsu 100 tonluk PC950LC-11E0, gümüş madeni sahasındaki görevlerine başladı.**



► **MARUBENİ** Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde Türkiye'deki teslimatlarına hız kesmeden devam eden Komatsu, paletli ekskavatörlerin en büyüklerinden PC950LC-11E0 ile sektördeki ağırlığını koruyor.

100 tonluk çalışma ağırlığı, 538 beygir gücündeki motoru, 6,5 metre yüksekliğinde kaya kova kapasitesine ek olarak %40'a varan yakıt tasarrufu ile en büyük saha projelerinin öncelikli tercihleri arasında yer alan Komatsu PC950LC-11E0, SSS Yıldızlar Holding'in de tercihi oldu. 3 adet Komatsu PC950LC-11E0'ı bünyesine katan SSS Yıldızlar Holding, yeni makinelerini ilk olarak Kütahya'daki Eti Gümüş İşletmeleri'nin maden sahasında görevlendirdi.

SSS Yıldızlar Holding, önceki yıllarda, aralarında PC850LC-8, PC700LC-8, PC350LC-8, D85EX-15, D155AX-5, GD675-5 ve WA470-5 gibi, yaklaşık 60 adet farklı Komatsu iş ve maden makinesini tercih etmişti. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.'nin satış sonrası hizmet ve ürünlerinden memnun kalan SSS Yıldızlar Holding, yeni yatırımlarına karar verirken, ihtiyaçlarına en uygun Komatsu bakım anlaşmaları ile de öngörülebilir bir döneme adım attı.

SSS Yıldızlar Holding İş Makineleri Grup Başkanı Mehmet Aybek, yeni iş makinesi yatırım süreçleri hakkında açıklamalarda bulundu.

**Komatsu PC950LC-11E0'in sizce öne çıkan avantajları nelerdir?**

100 tonluk bir makineye göre yakıt tüketim değerleri ve üretim kapasitesi işlerimiz için çok uygun. PC950LC-11E0'in gücüne oranla sunduğu tüketim, üretim verimliliğimizi artırıyor.

**Komatsu'nun konforunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Komatsu'nun operatör kabinindeki konfor özellikleri öne çıkıyor. Tüm bu konfor özelliklerine ek olarak operatör kabininin güvenli çalışma ortamı ile sahamızda gönül rahatlığı ile çalışıyoruz.

**Komatsu PC950LC-11E0'ı tercih ederken, öncelikle hangi özelliklerini dikkate aldınız?**

Komatsu PC950LC-11E0, 100 tonluk bir paletli ekskavatör olmasına rağmen oldukça seri hareket edebilmesini sağlayan güçlü bir teknik altyapıya sahip. İhtiyaçlarımıza uygun kova kapasitesinin de katkısıyla yükleme ve cycle-time'ların uygun sürelerde olması da tercihimizde et-

kili oldu. Ayrıca Komatsu'nun garanti kapsamı ve bakım anlaşmaları, incelediğimiz tüm seçenekler arasında en kapsamlısı ve uygunuydu. Komatsu satış ekibinin bu süreçteki yaklaşımı da elbette kararımızda etkili oldu.

**Marubeni Dağıtım ve Servis ile çalışmak hakkındaki yorumlarınızı alabilir miyiz?**

Uzun yıllardır iş ortaklığı sürdürdüğümüz Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ile bu yeni makine satın alma sürecinde de iyi bir iletişim halindeydik. Beklentilerimizi tam olarak anlayan satış ekibinin yönlendirmeleri kararımızda etkili oldu. Marubeni Dağıtım ve Servis'in Ankara Teknik Merkezi başta olmak üzere Komatsu'nun farklı lokasyonlardaki servislerinde garanti ve bakım süreçlerini sürdürmeyi planlıyoruz.

**Hangi sektörlerde hizmet veriyorsunuz ve sahalarınızın özelliklerinden bahsedebilir misiniz?**

Ağırlıklı olarak madencilik ve enerji sektörlerinde hizmet veriyoruz. Metalik madenler tüvenan cevher üretiminde ve termik santral projemizin açık ocak kömür üretiminde iş makinelerimizi kullanıyoruz ■



**Mehmet AYBEK / SSS Yıldızlar Holding İş Makineleri Grup Başkanı**

**KOMATSU PC950LC-11E0:  
AĞIR İŞLERDE YÜKSEK  
PERFORMANS VE VERİMLİLİK**

Komatsu, yeni paletli ekskavatörü **PC950LC-11E0** ile ağır tonajlı işlerde verimlilik ve konforu ön plana çıkarıyor. Ağır iş sahalarında kullanılmak üzere tasarlanan model, üretim kapasitesinde artış sağlarken yakıt tüketimini de düşürmeyi hedefliyor.

**PC950LC-11E0**, Komatsu'nun en büyük paletli ekskavatörleri arasında yer alıyor. Güçlendirilmiş alt takım, bom, arm ve kaya kovası, ağır işlerde yüksek performans sunuyor. Ekipman, Komatsu tarafından üretilen komponentlerle bir araya getirildiği için dayanıklılık ve uyum ön plana çıkıyor.

Ekskavatörde kullanılan kule dönüş sistemi, tamamen hidrostatik yapıda tasarlanmış ve ekipman hidrolik hatlarından bağımsız çalışıyor. İki kule dönüş motorunu besleyen ayrı hidrolik pompa, daha hızlı dönüş hızı sağlıyor.

Operatör konforu da cihazın öne çıkan özelliklerinden biri. Komatsu'nun SpaceCab kabini, panoramik görüş, yüksek dayanımlı çelik boru çerçeve ve darbe emici noktalarıyla güvenliği artırıyor. Kabin içinde, ayarlanabilir kolçaklara sahip, yüksek arkalıklı ve ısıtmalı hava süspansiyonlu koltuklar sunuluyor.

**PC950LC-11E0**, üç farklı çalışma modu ile operatörlere esneklik sağlıyor: Ekonomik Mod, Güç Modu ve Ultra Güç Modu. Bu sayede işin hacmine ve zorluk seviyesine göre uygun mod seçilebiliyor. Geniş kova kapasitesi, işletmelerin zaman ve yakıt tasarrufu yapmasına katkı sağlıyor.



# PLATFORM GÜNLERİ 2025'TE SEKTÖRÜN KALBİ İSTANBUL'DA ATTI

Türkiye'nin personel yükseltici platform sektöründeki en büyük buluşması olan **Platform Günleri 2025**, 18-20 Eylül tarihleri arasında İstanbul Tuzla Autodrom'da gerçekleştirildi. **PLATFORMDER** ev sahipliğinde, **Hybrid İletişim** organizasyonu ile bu yıl beşincisi düzenlenen etkinlik, 3500 m<sup>2</sup>'yi aşan sergi alanında 35'in üzerinde firmanın katılımıyla sektörün en kapsamlı organizasyonu oldu.

## ► GÜVENLİK VE VERİMLİLİK VURGUSU

Etkinliğin açılışında konuşan **PLATFORMDER Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın**, organizasyonun her yıl büyüyen gelenekselleşmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Platform Günleri'nin yalnızca

bir fuar değil, aynı zamanda sektörün kalbinin attığı bir zirve olduğunu belirten Günaydın, yüksekte güvenli çalışmanın ve iş kazalarının önlenmesinin kritik önemine dikkat çekti.

Günaydın, platform kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte iş kazalarında görülen düşüşe de işaret etti. Verilere göre



Saruhan GÜNAYDIN / PLATFORMDER Başkanı

ölümlü iş kazalarının oranı 2020'de %37,5 iken 2023 sonunda %32,2'ye geriledi. Bu gelişmenin yalnızca makine sayısındaki artışı değil, aynı zamanda sektör bilincinin yükseldiğini de gösterdiğini ifade etti.

## PLATFORMDER'İN KARARLI DURUŞU

Derneğin kuruluşundan bu yana sektöre önemli katkılar sunduğunu vurgulayan Günaydın, iftar buluşmalarıyla başlayan yolculuğun bugün büyük bir organizasyona dönüştüğünü belirtti. Karşılaşılan tüm zorluklara rağmen sektöre olan inançlarını koruduklarını söyleyen Günaydın, PLATFORMDER'in hayalleri gerçeğe dönüştürmeye ve sektörü daha da ileriye taşımaya devam edeceğini ifade etti.



## ULUSLARARASI KATILIM VE SEKTÖR VERİLERİ

Platform Günleri 2025, sektörün uluslararası kimliğini de ortaya koydu. **IPAF**, **KHL Group** ve **Vertikal Press** gibi küresel kuruluşların desteğiyle uluslararası prestij kazanan etkinliğe birçok ülkeden ziyaretçi katıldı.

Ayrıca sektörde son beş yılda yaklaşık %90'lık bir büyüme gerçekleştiği, aktif makine sayısının 2020'de 18.500'den 2024 sonunda 35.000'e yükseldiği açıklandı. Bu artış hem yerli üretime ivme kazandırıyor hem de uluslararası firmaların Türkiye pazarına olan ilgisini artırıyor.

## SEKTÖR BAŞARI ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

Etkinliğin öne çıkan bölümlerinden biri, ilk kez düzenlenen **Sektör Başarı Ödülleri 2024** töreni oldu.

• En Hızlı Büyüyen Kiralama Firması: **Fatih Vinç**

• Yılın Operasyon Başarısı: **Biglift Makine** (59. Cumhurbaşkanlığı Türkiye Bisiklet Turu'ndaki hizmetiyle)

• Yılın Yenilikçi Çözümü: **Bofan Makina** (Tiresocks ürünüyle)

• Yılın Fotoğrafı: **Gökçel Vinç** (UNESCO Geçici Listesi'ndeki tarihi kule restorasyonu sırasında)

• Toplum ve Sektöre Katkı - Sosyal Sorumluluk Projesi: **İstanbul Vinç** ("Hayalleri Yükseklerle Taşıyanlar" resim sergisiyle)



Saruhan Günaydın, ödüllerin yalnızca ticari başarıyı değil, aynı zamanda güvenlik, yenilik ve toplumsal katkıyı da teşvik ettiğini belirtti. PLATFORMDER'in bu programı gelecek yıllarda daha da büyütürken sürdürüleceği açıklandı.

Paneller, Demolar ve Gelecek Planları Üç gün süren etkinlik boyunca sek-

tör profesyonelleri, en yeni teknolojik platformları, gelişmiş güvenlik çözümlerini ve dijital sistemleri paneller, seminerler ve canlı demo alanlarında inceleme fırsatı buldu.

Platform Günleri'nin altıncı buluşması **17-19 Eylül 2026** tarihlerinde yine Tuzla Autodrom'da gerçekleştirilecek



## FORD TRUCKS, YENİ F-MAX'I TANITTI

Ford Trucks, ağır ticari araç pazarındaki amiral gemisi modeli F-MAX'ın yenilenmiş versiyonunu tanıttı. Lansman, şirketin geliştirme çalışmalarını yürüttüğü Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde gerçekleştirildi.

► **2019'DA** "Uluslararası Yılın Kamyonu" (ITOY) ödülünü alan F-MAX, bu kez modernize edilmiş tasarımı, güncellenmiş teknolojileri ve Ecotorq GEN2 motoruyla öne çıkıyor. Motorun sağladığı yüzde 11,3'e varan yakıt tasarrufu, dayanıklılık ve performans artışı, aracın en dikkat çekici özellikleri arasında yer alıyor.

Yeni F-MAX, gövdeyle uyumlu hale getirilen ön ızgarasıyla daha modern bir görünüme kavuştu. Dijital Ayna Sistemi ve Gözcü Modu aerodinamik verimliliği artırırken, sürüş güvenliğini de destekliyor. Siyah çerçeveli yeni farlar da modele hem işlevsellik hem de görsel farklılık katıyor.

Lansman'da konuşan Ford Trucks İş Alanı Lideri Emrah Duman, "Yeni F-MAX ile hedefimiz sürücülere uzun yolda kesintisiz bir yolculuk, üstün konfor ve verimlilik sunmak. Ecotorq GEN2 motor sayesinde sunduğumuz yüzde 11,3'e varan yakıt tasarrufu ve yenilenen kabin donanımlarımız F-MAX konforunu sü-

rücü odaklı mükemmelliğe taşıyor. Yeni F-MAX ile hem yerli hem de global pazarlardaki hedeflerimizi güçlendiriyoruz" diyerek F-MAX'ın yenilenen özelliklerine dikkat çekti.

### TEKNOLOJİ VE KONFOR

Kabinde yapılan yenilikler arasında 12 inç dijital göstergesi, 12,4 inç multimedya ekranı ve kablosuz şarj ünitesi öne çıkıyor. Elektronik park freni, anahtarsız çalıştırma ve Max Güvenlik Kilidi gibi donanımlar günlük kullanım kolaylığı ve güvenlik sağlıyor.

Araçta ayrıca 13 dilde komut alabilen gelişmiş bir sesli asistan bulunuyor. Klima, radyo, müzik ve telefon gibi işlevler sürücünün ses komutlarıyla kontrol edilebiliyor. Yatak bölümüne eklenen 7 inç dokunmatik ekran sayesinde bu özelliklere dinlenme sırasında da erişim mümkün.

### EKİM AYINDA SATIŞA SUNULACAK

Yeni F-MAX, Ekim ayından itibaren



Emrah DUMAN / Ford Trucks İş Alanı Lideri

Türkiye ve yurtdışı pazarlarında satışa sunulacak. Ford Otosan tarafından geliştirilen ve Eskişehir'de üretilen Ecotorq GEN2 motor, modelin global pazarlarda rekabet gücünü artırması beklenen en önemli yenilik olarak gösteriliyor.

Ford'un ağır ticari araç markası olan Ford Trucks, çekici, inşaat ve 16 tonun üzerindeki dağıtım kamyonlarından oluşan geniş ürün gamıyla faaliyet gösteriyor. Şirket, araçlarının ana bileşenlerini kendi mühendislik gücüyle geliştiriyor ve 60 yılı aşkın tecrübesini pazara özel ürün stratejileriyle birleştiriyor. Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Avrasya'da faaliyet gösteren marka, uluslararası ağını genişletmeye devam ediyor ■



Detaylı bilgi için  
QR kodu okutabilirsiniz

**BOBCAT TL25.60**  
Kompakt tasarım, güç  
ve konfor bir arada



İLETİŞİM HATTI  
0850 550 04 44

www.hasel-bobcat.com

**HASEL**

**GÜCÜ DEĞERE DÖNÜŞTÜR**

## SEKTÖR REHBERİ

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
1 ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme Lift, Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 581 49 49	www.acarlarmakine.com				•									
2 ADV KULE VİNÇ	FM Gru S.R.L.	0216 580 86 12	www.advmakine.com.tr			•										
3 AKM İŞ MAKİNALARI	FAE, Demir Gezegen	0216 518 03 00	www.demirgezegen.com	•						•						
4 ALFATEK	Rammer-Sandvik	0216 660 09 00	www.alfatekturk.com							•						
5 ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 341 45 30	www.ansanhidrolik.com.tr			•	•									
6 ASCENDUM MAKİNA	Volvo CE, SDLG, Metso, Sany	0850 360 12 72	www.ascendum.com.tr	•		•				•	•	•				
7 ASKO GLOB ALL İSTİF MAKİNALARI	Doosan, Mitsubishi	444 27 67	www.askogloball.com			•						•				
8 ASKO GLOB ALL İŞ MAKİNALARI	Develon, Rubble Master	444 27 67	www.askogloball.com	•						•	•	•				
9 ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 581 05 81	www.atlascopco.com.tr	•						•	•	•				
10 AYTUĞLU DİZEL	Cummins, FP Diesel, PAI Industries, Pro Power Product	0216 410 80 52	www.aytuglu.com													•
11 BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima	0216 494 55 27	www.kulevinc.com			•										
12 BETONSTAR	Betonstar	0232 868 56 00	www.betonstar.com	•												•
13 BORUSAN CAT	Cat® İş Makinaları	444 12 28	www.borusanecat.com	•						•	•	•				•
14 BOSKAR	Cat® Lift Trucks, Tennant	0216 417 81 89	www.boskar.com.tr			•										•
15 CERMAK	Takeuchi, Schaffer	0212 671 57 44	www.takeuchi.com.tr	•						•						•
16 CEYLİFT	Ceylift	0322 394 39 00	www.ceylift.com			•										•
17 CEYTECH	Ceytech	0322 394 39 00	www.cey-tech.com							•						•
18 CEYTREYLER	Ceytreyleyler	0322 394 39 00	www.ceytreyleyler.com							•						•
19 ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Subaru, ZOB, Orloco, Kigis, Moba, Mann, ZF	0216 4559544	www.cozum-makina.com													•
20 ÇUKUROVA ZİRAAT	Çukurova, Clift, Çimsataş	0216 625 15 00	www.cukurovaziraat.com.tr	•	•					•		•				•
21 DAS OTOMOTİV	Tadano, Cimolai	0216 456 57 05	www.dasoto.com.tr	•		•										•
22 ELS LIFT	ELS	0224 241 30 90	www.elslift.com							•						•
23 ENKA PAZARLAMA	Hitachi, XCMG, Heli, TCM, Palfinger, Tana, Bell, Hsc, Okada, Shantui, Mitsubishi, Sdmo	0216 446 64 64	www.enka.com.tr	•	•	•				•	•	•	•	•	•	•
24 FORD TRUCKS	Ford Trucks	444 36 73	www.fordtrucks.com.tr							•						•
25 FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Rotobec	0262 7249737	www.forsen.com.tr	•		•				•						•

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
26 GALEN GROUP	Galen	0312 815 46 94	www.galengroup.com.tr		•		•		•			•				
27 GLOBAL LIFT	Genie	0262 658 12 38	www.globalmakinaservis.com				•									•
28 GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 267 09 94	www.goker.com.tr	•												•
29 GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Gürüş, Furukawa, Schwing, Soilmec, Merlo, Robit	0216 305 05 57	www.gurisendustri.com	•								•				•
30 HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Combilift, Rentlift, Kobelco	0850 550 0 444	www.hasel.com	•	•							•	•	•		
31 HASEL İŞ MAKİNALARI	Hyundai, Bobcat	0850 260 04 04	www.hasel-hyundai.com	•								•	•	•		
32 HİDROKON	Hidrokon	0332 444 88 11	www.hidrokon.com			•	•									•
33 HİDROMEK	Hidromek	444 64 65	www.hidromek.com.tr	•												•
34 İMER-L&T	Imer-L&T	0382 266 23 00	www.imer-lt.com.tr													•
35 İNAN MAKİNA	MTB	0282 768 25 00	www.mtbbreakers.com	•			•					•				•
36 JUNGHEINRICH	Jungheinrich	0850 822 58 64	www.jungheinrich.com.tr			•										•
37 KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Thwaites	0216 593 93 00	www.kalemakina.com.tr	•												•
38 KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, Goldhofer	0312 394 43 00	www.karun.com.tr	•		•										•
39 KARYER TATMAK	Dynapac, Sunward, Heli, Rasco, Doppstadt, Ipc Gansow	0216 383 60 60	www.karyer-tatmak.com	•	•		•									•
40 KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 395 46 59	www.kentselmakina.com	•												•
41 LASZIRH	Laszirh	0212 771 44 10	www.laszirh.com													•
42 LIEBHERR	Liebherr	0216 453 10 00	www.liebherr.com	•		•										•
43 MAATS	Manitou, Hammerhead, Mastenbroek, Mathey Dearman, Liftex, Spy	0312 354 33 70	www.maats.com.tr	•	•		•									•
44 MAKLİFTSAN	Hangcha	444 65 53	www.makliftsan.com.tr			•										•
45 MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS	Komatsu, Volvo Trucks, Bomag, Dieci, Crown, Platinum Rent, Platinum Used, Montabert	0 216 547 24 00	www.marubeni-tr.com	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
46 MEKA BETON SANTRALLERİ	Meka	0312 397 91 33	www.mekaglobal.com	•												•
47 MERCEDES-BENZ TRUCKS	Mercedes	0212 867 30 00	www.mercedes-benz.com.tr													•
48 METALOKS	Metaloks	0312 394 16 92	www.metaloks.com.tr													•
49 MST İŞ MAKİNALARI	Mst	0216 453 04 00	www.mst-tr.com	•	•											•
50 OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 365 58 91	www.ommuhendislik.com.tr													•



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
51	ÖZİSMAK	Heli, SMZ	0212 549 13 39	www.ozismak.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
52	PAKSOY	Topcon	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr												•
53	PALME MAKİNA	Palme	0312 385 95 34	www.palmemakina.com	•					•	•					
54	PI MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•	•		•		•						
55	POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertk.com.tr											•	
56	PUTZMEISTER SANY	Putzmeister	0282 735 10 00	www.putzmeister.com.tr	•					•					•	
57	QUADROMAC	Lgmg	0533 570 39 81	www.quadromac.com				•							•	
58	QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com		•									•	
59	REKARMA	Giant, Holmac, Multione, Agria, Thuban, Kwern, Crown	0216 593 09 42	www.rekarma.com.tr	•	•	•	•		•					•	
60	RENAULT TRUCKS	Renault	0216 524 10 00	www.renault-trucks.com.tr						•					•	
61	SCANIA	Scania	0262 676 90 90	www.scania.com.tr						•					•	•
62	SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 352 00 00	www.sif.com.tr	•			•		•	•	•				
63	STILL ARSER	Still	444 66 71	www.still-arser.com.tr		•									•	•
64	TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr						•					•	•
65	TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr		•									•	
66	TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Fuchs, Astra, Finlay, Terex RT, Imer, Carer, Mtg, Petronas Arbor	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•	•	•	•	•					•	•
67	TURKUAZ MAKİNE	Ausa	0216 471 29 90	www.turkuaz1makine.com	•					•	•	•				
68	TÜNELMAK	Tünelmak	0216 561 09 90	www.tunelmak.com.tr	•					•	•				•	
69	TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 233 33 33	www.turktraktor.com.tr	•					•					•	•
70	URCAN MAKİNA	Magni, Ascom, Abi, Locatelli, Terex TC	0216 572 50 90	www.urcan.com.tr	•		•								•	
71	UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Sinobom, Kato	0216 425 88 68	www.uygunlar.com	•	•	•			•					•	
72	UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar, Sinobom platformlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com				•							•	
73	VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 75 00	www.volvopenta.com											•	
74	WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 574 04 74	www.wackerneuson.com.tr	•					•					•	
75	WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 485 39 39	www.wirtgen-group.com/ankara	•					•					•	
76	ZOOMLİON TÜRKİYE	Zoomlion	444 1 157	www.zoomlion.com.tr	•	•	•								•	

# Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.  
Küçük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.  
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

[losev.org.tr/sayenizde](http://losev.org.tr/sayenizde)



**LÖSEV**  
Lösemili Çocuklar Vakfı

# Kolayca Kirala

makinaparkuru.com

Türkiye'nin İlk İş Makinası Kiralama Dijital Platformu

Makina  
Parkuru  
Tarafından  
Önerilen Aylık  
Kiralama Bedeli  
Fiyat Listesi

ARAÇLAR	BÜYÜKLÜK	AYLIK KİRA BEDELİ (+KDV)
PALETLİ EKSKAVATÖRLER	1-4 Ton	60.000-75.000
	4-9 Ton	65.000-85.000
	9-15 Ton	90.000-150.000
	20-23 Ton	140.000-180.000
	25-33 Ton	180.000-220.000
	35-42 Ton	360.000-400.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER BEKO LODER (Kazıcı ve Yükleyici)	50 Ton	400.000-450.000
	15-25 Ton	200.000-240.000
	Küçük Teker	100.000-120.000
	Büyük Teker	110.000-140.000
	16-20 Ton	200.000-240.000
	24-26 Ton	250.000-300.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER	30-35 Ton	300.000-350.000
	65hp-100hp	90.000-110.000
	6m	110.000-140.000
	7m-9m	145.000-170.000
MİNİ YÜKLEYİCİ TELESKOPIK YÜKLEYİCİ (Telehandler)	10m-12m	150.000-195.000
	13m-18m	200.000-240.000
	>18m	250.000-300.000
	2T-4T	60.000-75.000
ASFALT SİLİNDİR	9T-13T	90.000-120.000
	3T-4T	70.000-80.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	13-16 Ton	80.000-100.000
	138hp-160hp	180.000-240.000
GREYDERLER	160hp-200hp	200.000-300.000
	20-30 Ton	350.000-450.000
DOZERLER	30-40 Ton	450.000-650.000
	25-40 Ton	200.000-300.000
HİYAP (ARAÇ ÜSTÜ) VİNÇ	> 40 Ton	>250.000
	MOBİL (TELESKOPIK) VİNÇ	500.000-750.000
KULE VİNÇLER	180.000-250.000	
	DİZEL FORKLİFT	0-3,5 Ton
4T-7 Ton		45.000-70.000
9T-11 Ton		75.000-95.000
AKÜLÜ FORKLİFT (Elektrikli Forklift)	1,5-2,5 Ton	35.000-40.000
	3,0-4 Ton	40.000-45.000
	1,6 -2,5 Ton	30.000-40.000
REACH TRUCK		150.000-250.000
KIRKAYAK KAMYON		170.000-225.000
ON TEKER KAMYON		150.000-200.000
SU TANKERİ (ARAZÖZ)	15-22 Ton	200.000-250.000
BETON MİKSERİ	9m³-12m³	25.000-40.000
KOMPAKTÖR		35.000-50.000
KOMPRESÖR		20.000-30.000
MAKASLI PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	8m-12m	30.000-45.000
MAKASLI PLATFORM(DİZEL)	12m-14m	100.000-125.000
TELESKOPIK PLATFORM(DİZEL)	200m-26m	60.000-80.000
EKLEMLİ PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	16m-18m	300.000-400.000
KAYA DELİCİ (ANKRAJ)		

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.

0530  
549 8699

@ f t in : makinaparkuru

makina  
parkuru

SİF JCB

sif.com.tr

0 216 352 00 00

# GÜÇ SARININ İÇİNDE



# V.İ.S.A. İŞİNİZE, MAKİNANIZA DEĞER KATAR

Volvo İleri Servis Anlaşmaları (V.İ.S.A.) bakım paketinin çok ötesinde önleyici, koruyucu bir servis anlaşmasıdır. Düzenli yetkili servis kontrollerinden arızaların önceden tespitine ve iş sahasında mobil servis bakımlarına kadar sağladığı avantajlarla makinanızı korur; performansını artırır. Anlaşma kapsamındaki bakım ve servis hizmetleri ile hem işinize hem makinanıza değer katan V.İ.S.A. için avantajlı fırsatları kaçırmayın!

[www.ascendum.com.tr](http://www.ascendum.com.tr)

