



MST ile Güçlü Anlar

Fotoğraf Yarışması kazananı;
“Kentsel dönüşüm uygulaması”

Türkiye inşaat sektörü
2027’de 70 milyar avroyu
aşmaya hazırlanıyor

İnşaat Zirvesi
Türkiye 2026’da
sektörün geleceği
belirlenecek

PT20
Türkiye platform kiralama
pazarı yeniden büyüme
kulvarında

Olası **Doosan Bobcat**
Wacker Neuson
satın alması sektörü nasıl
etkileyecek?

ORİJİNAL CUMMINS FARKI

Orijinal kalite yüzeyin altında saklıdır. Orijinal Cummins parçaları, operasyonlarınızın devamlılığını sağlayan eşsiz bir kalite sunar.

Tüm şüpheleri laboratuvarında bırakın. Sürekli performansı garantilemek için orijinal Cummins parçaları kullanın.

Eposta: parts.turkey@cummins.com

Tel: +90 216 581 73 00

Ziyaret: cummins.com/tr/parts



©2024 Cummins Inc.

**DÜNYAYI
HAREKETE
GEÇİREN
KESİNTİSİZ GÜÇ**

A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP



Tek merkezden temin

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 www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Sayı 171 - Aralık 2025

İmtiyaz Sahibi ve
Sorumlu Yazı İşleri MüdürüHYBRID İletişim Organizasyon Makina ve
Otomativ San. Tic. Ltd. Şti.
Gökhan KUYUMCUGenel Koordinatör
Gökhan KUYUMCUHaber ve Reklam İletişim
İçerenköy Mah. Çetinkaya Sk.
Prestij Plaza No:28 D:4
Ataşehir - İstanbul / Türkiye
T. +90 216 388 80 13
G. +90 532 695 15 44
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.trYazı İşleri Müdürü
Gökhan KUYUMCUEditör
Esmanur KARABAKLAGörsel Yönetmen
Mehmet Ali ÇELİK

Baskı

Oksijen Matbaacılık
İbrahim Karaoğluolu 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.

PAYLAŞIMIN SEKTÖRE KATTIĞI HEYECAN

► **SAHADA** aynı anda hem üretim, hem emek, hem de görünmeyen bir “hikâye” var. Bu hikâyeyi görünür kılan her adım; sektörün ortak hafızasını güçlendiriyor, motivasyonu artırıyor, iyi örnekleri çoğaltıyor. İşte bu yüzden bu sayımızın başlığına, MST’nin operatör odaklı yaklaşımıyla hayata geçirdiği “MST ile Güçlü Anlar” Fotoğraf Yarışmasını taşıyoruz: 750’yi aşan başvuru arasından seçilen kareler, sahadaki gerçek kullanıcı deneyimini ve operatör emeğini sektör gündemine taşıyan güçlü bir örnek oldu.

Bu tür etkinliklerin en kıymetli tarafı, “işin zorluğunu” sadece teknik verilerle değil, sahanın gerçek dinamikleriyle anlatabilmesi. Yarışmanın değerlendirme yaklaşımında yalnız teknik kalite değil; kompozisyon, anlatım gücü, tema uyumu ve “makinanın işle uyumu” gibi kriterlerin altının çizilmesi de bunun göstergesi.

MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Aydın Karlı’nın vurgusu çok net: Bu yarışma, sahada yükü çeken operatör emeğini görünür kılmak ve sahaya kurulan baği derinleştirmek için hayata geçirildi.

Kazanan kareler de aslında sektörün “gündelik kahramanlıklarını” anlatıyor: Toz ve dumanın hâkim olduğu bir yıkım anı, kışın en sert koşullarında yapılan çalışma, yamaçta kırıcı ataşmanlı ekskavatörle yürütülen zorlu bir operasyon.

Bu çeşit organizasyonların başka firmalarca da yaygınlaştırılması; sektörümüzde paylaşım kültürünü, aidiyeti, saha görünürlüğüne ve mesleki gururu çok daha güçlü hale getirecektir.

Bu sayımızda öne çıkan bir diğer başlık ise platform sektöründeki yeniden ivmelenme. **PT20 2025** verileri, Türkiye genelindeki toplam platform parkının yaklaşık 35 bin seviyesinde olduğunu;

bunun yaklaşık 30 bininin kiralama filolarında bulunduğunu gösteriyor.

2024’te yüksek enflasyon ve artan finansman maliyetleri gibi etkenlerle yaşanan daralmanın ardından, 2025’te maliyet baskılarının görece azalması ve ertelenen yatırımların devreye girmesiyle sektörün yeniden büyüme kullarına girmesi dikkat çekici.

Büyümenin sürdürülebilirliği için kritik eşiklerden biri ise finansman. Bu sayımızdaki **İş Leasing** röportajında ARI Group CEO’su Vural Sipahioğlu’nun sözleri, aslında sahadaki ortak gerçeği özetliyor: Makine ve ekipman maliyetlerinin yüksek olduğu bir dönemde doğru finansman modeli, yatırımı “mümkün” kıldığı kadar “sürdürülebilir” de kılıyor; leasing, ekipmanı kullanırken yatırımı zamana yayma avantajı sunuyor.

EY-Parthenon’un **Türkiye İnşaat Sektörü Görünümü raporu**; sektörün 2027’ye kadar istikrarlı büyüme trendini koruyacağını, 2027’de 70 milyar avro seviyesinin aşılacağını ve yaklaşık %7 bileşik yıllık büyüme ile yoluna devam edeceğini ortaya koyuyor.

Raporda kamu altyapı yatırımlarının artışı, kentsel dönüşüm ve afet sonrası yeniden inşa ihtiyacı gibi başlıklar fırsat alanları olarak vurgulanırken; maliyet artışları ve kredi erişimi gibi konuların risk alanı olmaya devam ettiği hatırlatılıyor.

2026’ya girerken temennimiz net: Sahada güvenliği, masada finansal sürdürülebilirliği, sektörde ise paylaşımı ve görünürlüğü daha da büyüttüğümüz bir yıl... “Güçlü anlar” çoğalsın; çünkü sektörün gerçek gücü, tam da o anlarda ortaya çıkıyor.

Saygılarımla,

forum_makina forummakina ForumMakina forummakina Forum Makina

Sahada Çalışma Performansınızı

Üst Seviyeye Çıkarın!

GÜÇ:
100 HPKOVA KAPASİTESİ:
1,1 M³ÇALIŞMA AĞIRLIĞI:
9.650 KG

hidromekofficial



hidromek.tr Hidromek hidromekofficial HidromekTv company/hidromek hidromek.official

HİDROMEK®

Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)

- 6 ▶ **İMDER**
Makine satışlarında kasım rekoru
- 8 ▶ **THBB**
İnşaat sektöründe temkinli iyileşmeye dönemi
- 10 ▶ **MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS**'ten
Akıllı saha çalışmaları
- 12 ▶ **SANY VE PUTZMEISTER**'den
Stratejik entegrasyon hamlesi
- 14 ▶ **JENDER**
Sektörün geleceğini şekillendirecek yeni dönem
- 16 ▶ **BETONSTAR**
BUILDEX Suriye Fuarı'nda beton pompası
çözümleriyle dikkat çekti
- 18 ▶ **MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS**
Platinum Rent'ten kiralama operasyonlarını
güçlendiren yeni hizmet
- 22 ▶ **LIEBHERR**
İş makinelerin bakım periyodu 1.000 saate çıkıyor
- 24 ▶ **VOLVO CE**'den
Avrupa pazarına yönelik stratejik hamle
- 26 ▶ **BORUSAN**
Yatçılık sektörünün zirvesine Borusan Cat güç kattı
- 28 ▶ **EY-PARTHENON**
Türkiye inşaat sektörü 2027'de 70 milyar avroyu
aşmaya hazırlanıyor
- 30 ▶ **VÖGELE**
Zorlu dağ yolu yenilemesinde SUPER 1800-5 X
sahada
- 32 ▶ **QUADRO MAKİNE**
HERED ile Türkiye'ye yeni bir platform anlayışı
- 38 ▶ **İŞ LEASING**
Yatırımda sürekliliğin arkasında güçlü makine
parkı ve İş Leasing desteği
- 42 ▶ **MST**
MST'den operatör odaklı güçlü iletişim hamlesi



- 46 ▶ **ZOOMLION**
İstanbul Vinç'in Zoomlion tercihi
- 48 ▶ **PT20**
Türkiye platform kiralama pazarı yeniden büyüme
kulvarında



- 51 ▶ **SCANIA**
Yeni nesil satış ve servis merkeziyle Şekerpınar'da
hizmete başladı
- 52 ▶ **HAREKET'TEN**
Deniz üstü projelere yeni hizmet alanı
- 54 ▶ **TÜRKTRAKTÖR**
Case 921G model lastik tekerlekli yükleyicilerde
yüksek performans, ekonomi ve ergonomi bir
arada
- 56 ▶ **TMB**
İnşaat Zirvesi Türkiye 2026'da sektörün geleceği
belirlenecek



- 58 ▶ **ZOOMLION**
Kar Beton projelerinde Zoomlion ile kesintisiz
üretim
- 60 ▶ **DOOSAN GROUP**
Olası Doosan Bobcat Wacker Neuson satın alması
sektörü nasıl etkileyecek?
- 61 ▶ **DOOSAN GROUP**
Bobcat'tan Caterpillar'a patent ihlali davası
- 62 ▶ **LIEBHERR**
1.500 yaşındaki Ayasofya'nın restorasyonuna
hassas Liebherr dokunuşu

HITACHI

Reliable Solutions

Hitachi Construction Machinery Group

LANDCROS

Japanese Excellence—Reliable Solutions

MADE IN
JAPAN

Sınıfının En Az Yakıt Tüketimine Sahip Hitachi ile Sahanızda Fark Yaratın!



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 64



50 Yıl

Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!

ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.

MAKİNE SATIŞLARINDA KASIM REKORU

Türkiye iş makineleri sektörü, 2025 yılında güçlü seyrini sürdürürken **tarihinin en yüksek kasım ayı satış performansına ulaştı**. Kasım ayındaki satışlar, geçen yılın aynı dönemine göre **yüzde 10 artış** gösterdi.

► **TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI** Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından, üye firmalardan alınan veriler doğrultusunda derlenen tahmini rakamlara göre; 2025 yılının Kasım ayında Türkiye genelinde 1.409 adet yeni iş makinesi satıldı. Geçen yılın aynı ayında bu rakam 1.279 adet olarak kaydedilmişti. Bu rakam, son 12 yılın

Kasım ayı ortalaması olan 847 adedin oldukça üzerinde.

Sektördeki yükseliş yıl geneline de yansıdı. 2025'in ilk 11 ayında toplam satışlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 11,8 artarak 14.379 adede ulaştı. 2024'ün aynı döneminde ise toplam satış adedi 12.861 seviyesinde gerçekleşmişti.

İNŞAAT SEKTÖRÜ LOKOMOTİF ROLÜNÜ KORUYOR

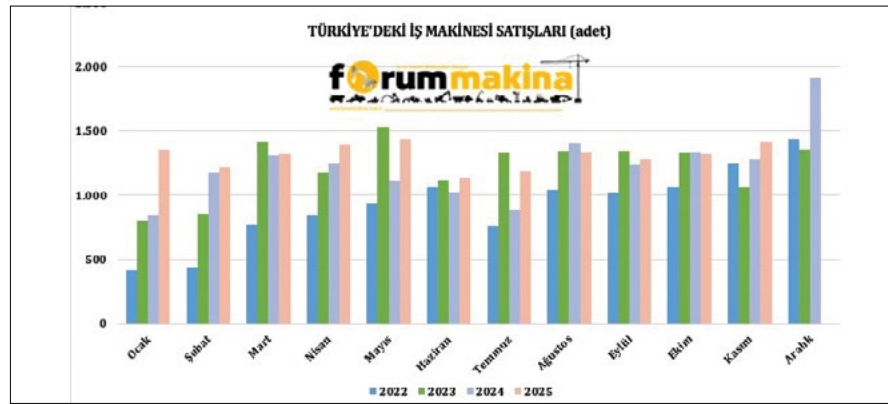
İş makinesi satışlarındaki artışın arkasında, başta inşaat sektörü olmak üzere temel reel sektörlerdeki güçlü büyüme etkili oluyor. 2025 yılı boyunca inşaat sektörü, genel ülke ekonomisi büyümesinin oldukça üzerinde bir performans sergileyerek, iş makinelerine olan talebin ana sürükleyicisi konumunu korudu.

Kentsel dönüşüm projeleri, altyapı yatırımları, deprem bölgesindeki yeniden yapılaşma çalışmaları ve büyük ölçekli kamu projeleri; özellikle ekskavatör, yükleyici, kazıcı-yükleyici ve beton ekipmanları segmentlerinde talebi artıran başlıca unsurlar arasında yer aldı. Konut dışı inşaat faaliyetlerindeki ivme de, yüksek kapasiteli ve ağır sınıf makinelere olan ilgiyi destekledi.

İş makineleri pazarındaki büyüme yalnızca inşaat sektörüyle sınırlı kalmadı. Madencilik sektöründe artan üretim ve yeni ruhsat yatırımları, özellikle paletli ekskavatörler, dozerler ve kaya kamyonları gibi ağır hizmet makinelerine olan talebi güçlendirdi. Tarım sektörünün mevsimsel dalgalanmalara rağmen makine parkını yenileme eğilimini sürdürmesi, sektör genelinde satış hacminin yıl boyunca güçlü kalmasına yardımcı oldu.

FORKLİFT PAZARI GEÇEN YILA KIYASLA %17,3 DARALDI

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) açıkladığı tahmini pazar rakamlarına göre kasım ayında, aynı ekim ayında olduğu gibi Türkiye genelinde 992 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı. Geçen yılın aynı ayında 1.303 adet yeni makine satılmıştı. Yılın ilk 11 ayında satılan toplam forklift ve istif makinesi sayısı, 2024'ün aynı dönemine (13.731 adet) kıyasla yüzde 17,3 azalarak 11.355 adet olarak gerçekleşti.



İMDER 2025											
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	GENEL TOPLAM
1.352	1.215	1.317	1.393	1.437	1.132	1.188	1.337	1.278	1.321	1.409	14.379

İSDER 2025											
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	GENEL TOPLAM
856	845	1.118	1.153	1.153	1.011	953	1.225	1.057	992	992	11.355

Daha güzel yarınları inşa ederken yanınızdayız.

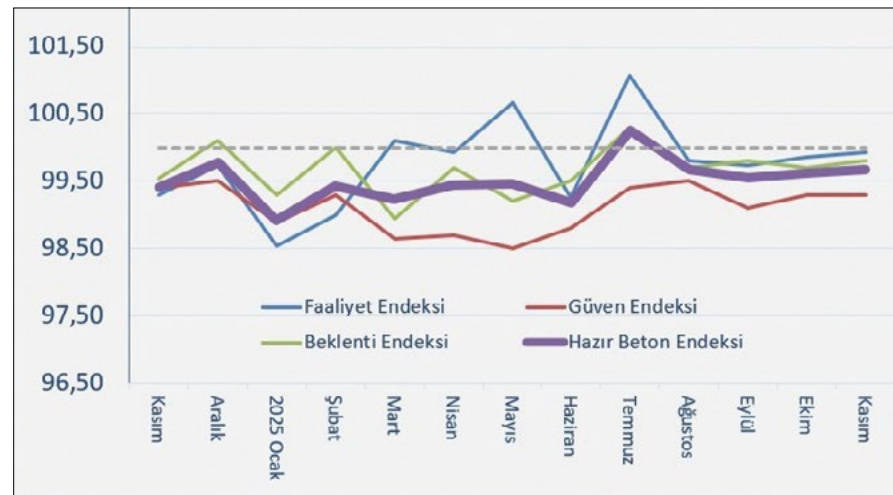
İş Leasing güvencesi ve değerleriyle, yaşanabilir yarınları birlikte inşa etmek için yanınızdayız.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE TEMKİNLİ İYİLEŞMEYE DÖNEMİ

Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) açıkladığı 2025 Kasım Ayı Hazır Beton Endeksi, inşaat sektöründe sınırlı ancak kırılğan bir toparlanma sürecine işaret ediyor. Yılın büyük bölümünde eşik değerin altında kalan endeksler, son aylarda toparlanma eğilimi gösterse de sektör henüz güçlü ve kalıcı bir büyüme patikasına girmiş görünmüyor.

► **KASIM AYINDA** Faaliyet Endeksi yüzde 0,6 artışla en güçlü yükselişi kaydederken, Hazır Beton Endeksi ve Beklenti Endeksi yüzde 0,3 oranında artış gösterdi. Güven Endeksi ise yüzde 0,1'lik gerilemeyle tek düşüş yaşayan gösterge oldu. Endekslerin genel görünümü, faaliyetlerde ve beklentilerde temkinli bir iyileşmeye işaret ederken, güven tarafındaki zayıflığın sürdüğünü ortaya koyuyor.

Raporu değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, Hazır Beton Endeksi'nin kritik eşik seviyesine yaklaşmasına rağmen bu seviyenin üzerine çıkamadığını belirterek, toparlanmanın henüz sınırlı kaldığını vurguladı. Işık'a göre kasım ayı verileri, inşaat sektörünün geçen yılın aynı dönemine kıyasla daha olumlu bir noktaya geldiğini ancak bu iyileşmenin düşük oranlı ve kırılğan bir nitelik taşıdığını gösteriyor.



KONUT SATIŞLARI YÜZDE 7,8 GERİLEDİ

Ekonomik göstergelere de dikkat çeken Işık, TÜİK tarafından açıklanan Kasım 2025 İnşaat Sektörü Güven Endeksi'nin 84,9 seviyesine yükselmesine rağmen hâlâ negatif sınırın altında kaldığını hatırlattı. Aynı dönemde ekonomik güven endeksinin 99,5, hizmet sektörü güven endeksinin



Yavuz IŞIK / Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı

111,8 ve perakende ticaret sektörü güven endeksinin 114,2 seviyesinde gerçekleşmesi, inşaat sektörünün güven açısından diğer sektörlerin gerisinde kaldığını ortaya koyuyor.

Konut satış verileri de bu temkinli görünümü destekliyor. TÜİK Konut Satış İstatistikleri'ne göre ekim ayında 164 bin 306 adetle yılın en yüksek seviyesine ulaşan konut satışları, kasım ayında 141 bin 100 adet olarak gerçekleşti ve geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,8 geriledi. Yavuz Işık, bu gerilemenin yüksek faiz oranları ve artan maliyetlerin talep üzerindeki baskısının sürdüğüne işaret ettiğini, önümüzdeki dönemde satışların kredi koşulları ve gelir beklentilerindeki değişime daha duyarlı olacağını ifade etti.

Kasım ayı verileri, inşaat sektöründe sınırlı bir toparlanma eğilimi olduğunu gösterse de, güven ve talep tarafındaki kırılğanlık sektörün temkinli seyrini koruduğuna işaret ediyor ■





MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS'TEN AKILLI SAHA ÇALIŞMALARI

► **İNŞAAT VE MADEN** sektörlerinde verimlilik, hız ve hassasiyet beklentileri her geçen gün artarken, dijital teknolojilerin sahaya entegrasyonu da giderek daha fazla önem kazanıyor. Marubeni Dağıtım ve Servis tarafından hayata geçirilen "Akıllı Saha", bu dönüşümün dikkat çeken örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.

Marubeni Dağıtım ve Servis'in kendi bünyesinde oluşturduğu Akıllı Saha markası; Komatsu'nun orijinal akıllı iş makineleri ve sistemlerinin yanı sıra, Leica Geosystems ve Topcon'un makine kontrol sistemleri ile saha ölçüm cihazlarını iş ortaklarıyla buluşturuyor. Marka, projelerin saha uygulamalarında dijital teknolojilerden yararlanarak zaman ve maliyet yönetimine katkı sağlamayı hedefliyor.

PROJELERDE DİJİTAL STANDARTLAR YENİDEN TANIMLANIYOR

Türkiye'de inşaat ve maden sektörlerinde, operasyonel süreçlerin daha

kontrollü ve ölçülebilir hale getirilmesine yönelik teknolojilere olan ilgi artıyor. Bu kapsamda Akıllı Saha çatısı altında sunulan Komatsu 3D Makine Yönlendirme Sistemleri ile Leica Geosystems ve Topcon çözümleri, saha çalışmalarının dijital altyapı ile yürütülmesine olanak tanıyor.

Söz konusu sistemler; paletli ekskavator, dozer ve greyder gibi iş makinelerine entegre edilebiliyor ve projesi tanımlanmış tüm saha çalışmalarında kullanılabiliyor. Bu entegrasyon sayesinde iş süreçleri dijital ortama taşınarak proje ilerleme ve kontrol aşamaları daha sistematik bir yapıya kavuşuyor.

SAHADA VERİMLİLİK VE OPERASYONEL HAKİMİYET

Akıllı Saha uygulamaları, saha operasyonlarında sağlanan verimlilik artışıyla dikkat çekiyor. Akıllı Saha ekipleri ile saha sahiplerinin birlikte gerçekleştirdiği testlerde, sistem entegrasyonuna sahip makineler ile geleneksel makinelerin aynı işi tamamlama süreleri karşılaştırıldı. Yapılan ölçümlerde, akıllı sistemlerin kullanıldığı makinelerde üç kata varan zaman avantajları gözlemlendi.

Kullanıcı dostu arayüzlere sahip sistemler sayesinde, operatörlerin yeni teknolojilere adaptasyon sürecinin kısa olduğu belirtiliyor. Bu durum, sahada daha konforlu bir çalışma ortamı yaratırken, hata payının azaltılmasına da katkı sağlıyor.

PROJE YÖNETİMİNDE ŞEFFAFLIK VE HIZ

Akıllı Saha çözümleri, yalnızca saha operasyonlarıyla sınırlı kalmayarak

proje yönetimi süreçlerini de destekliyor. Projeye ilişkin verilerin sisteme daha hızlı ve doğru şekilde girilmesi, raporlama ve kontrol aşamalarının daha etkin yürütülmesini mümkün kılıyor. Ayrıca sistemlerin kurumsal proje yönetim yazılımlarıyla entegrasyon kabiliyetinin yüksek olması, şirket içi süreçlere uyumu artırıyor.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE KESİNTİSİZ DESTEK

Marubeni Dağıtım ve Servis, Akıllı Saha sistemlerinin sürekliliğini sağlamak amacıyla satış sonrası hizmetlere de odaklanıyor. Sistemleri kullanan iş ortakları, anlık müdahale gerektiren durumlarda 7/24 teknik destek hizmetine erişebiliyor. Uzaktan destek kapsamında açıklayıcı videolarla sorun çözümüne yönelik yönlendirmeler de sunuluyor.

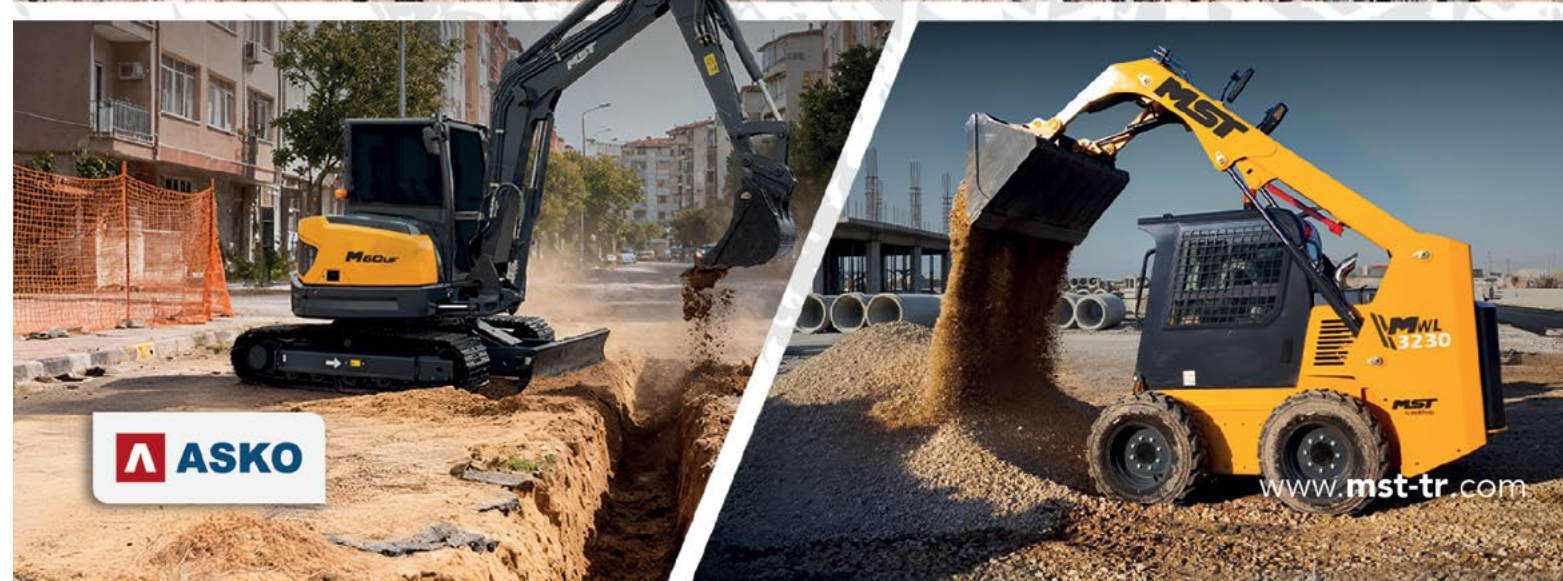
Akıllı Saha, marka ve model fark etmeksizin iş makinesi filolarına uyum sağlayabilen makine kontrol sistemleri ve saha ölçüm çözümleriyle, Marubeni Dağıtım ve Servis'in teknolojik hizmet markası olarak konumlanıyor. Teknik ekip kadrosu, aynı zamanda haritacılık ve teknik çizim alanlarında da hizmet veriyor.

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. ise, Japonya merkezli Marubeni Corporation'ın bir parçası olarak Türkiye'de birçok global markanın distribütörlüğünü yürütüyor. Şirket; inşaat, madencilik, lojistik, endüstri ve enerji gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren iş ortaklarına ürünlerin yanı sıra satış sonrası hizmetler ve çözümler sunuyor ■

MST



ZOR İŞ YOK, MST VAR!



ASKO

www.mst-tr.com



dem maddelerinden biri, Putzmeister Türkiye'nin yeni montaj ve depo binasının resmi açılışı oldu. Üst düzey SANY ve Putzmeister yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirilen açılış, SANY'nin Türkiye pazarına yönelik uzun vadeli yatırım kararlılığının güçlü bir göstergesi olarak değerlendirildi.

SANY Group Eş Başkanı Song Peng'in toplantıya katılımı, iki markanın ortak hedefler doğrultusunda ilerleme konusundaki kararlılığını öne çıkardı. Yapılan değerlendirmelerde, SANY ve



Putzmeister'in entegre çalışma kültürünün operasyonel verimliliği artıracığı, Türkiye ve çevre pazarlardaki rekabet gücünü yükselteceği ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyeceği vurgulandı.

SANY Group bünyesinde faaliyet gösteren Putzmeister Makine, Türkiye ve çevre ülkelerde ana firmasının beton ekipmanlarının yanı sıra paletli ekskavatör, lastik tekerlekli yükleyici, yol ekipmanları, teleskobik forklift ve kaya kamyonlarının satışını gerçekleştiriyor. Bu geniş ürün yelpazesi, markanın bölgesel inşaat ve madencilik sektörlerindeki varlığını her geçen gün daha da güçlendiriyor ■

SANY VE PUTZMEISTER'DEN STRATEJİK ENTEGRASYON HAMLESİ

SANY Group ve Putzmeister, 30 Kasım-2 Aralık tarihleri arasında Putzmeister Türkiye'nin Çerkezköy tesislerinde düzenlenen entegrasyon toplantısında 2025 hedeflerini değerlendirdi ve 2026 yılına yönelik ortak stratejik yol haritasını belirledi. Üç gün süren buluşma, iki markanın küresel ve bölgesel büyüme stratejilerini pekiştiren önemli kararların alındığı bir platform niteliği taşıdı.

► **TOPLANTIYA** SANY Group Eş Başkanı Song Peng, SANY CRBU Yönetim Kurulu Başkanı Yue Yuan, SANY CRBU Genel Müdürü Dan Yuan, SANY CRBU AR-GE Başkanı Kejun Zhang, Putzmeister Group CEO'su Christoph Kaml, Putzmeister Group

CEO Vekili Qu Xiaofei, Putzmeister Türkiye CEO'su Ali Bilgiç ve her iki markanın üst düzey yöneticileri katıldı.

YENİ MONTAJ VE DEPO BİNASI AÇILDI

Entegrasyon toplantısının önemli gün-



SANY
supported by **Putzmeister**

ZOR ALANLARDA YÜKSEK PERFORMANS



@ sanyturkiye
info.turkey@putzmeister.com
+90 282 735 10 00

Putzmeister Makine Sanayi Tic. A.Ş.
G.O.P. Mah. Namık Kemal Bulvarı No: 6
59500 Çerkezköy, Tekirdağ



Burak BAŞEĞMEZLER (TEKSAN Jeneratör) / JENDER Yönetim Kurulu Başkanı

JENDER'DE SEKTÖRÜN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRECEK YENİ DÖNEM

Türkiye jeneratör ve güç sistemleri sektörünün çatı kuruluşu **Jeneratör Sanayicileri ve Güç Sistemleri Derneği (JENDER)**, yeni yönetim kurulu yapılanmasıyla birlikte kurumsal ve küresel vizyonunu ileri taşımayı hedefleyen yeni bir döneme girdi.

► **KURULUŞUNUN** ardından kısa sürede sektörün önemli bir temsil gücü haline gelen JENDER, yeni yönetim döneminde teknik kapasitenin artırılması, sürdürülebilirlik odaklı dönüşüm ve uluslararası temsiliyetin güçlendirilmesini öncelikleri arasına aldı. Dernek, bu yaklaşımıyla Türkiye'nin yüksek katma değerli jeneratör ve güç sistemleri üretiminde küresel ölçekteki konumunu daha da sağlamlaştırmayı amaçlıyor.

Yeni yönetim kurulunun başkanlığını TEKSAN Jeneratör'den Burak Başeğmezler üstlenirken, yönetim kadrosu sektörün önde gelen üretici firmalarının temsilcilerinden oluşuyor. Yönetim yapısı, yalnızca bir görev dağılımı değil; sektörel kurumsallaşma, teknik

standartlar ve yeşil dönüşümle uyumlu uzun vadeli bir yol haritası olarak değerlendiriliyor.

KÜRESEL REKABET, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE TEKNİK DÖNÜŞÜM

JENDER, bugün tamamı imalatçı 14 üye firmasıyla sektörün yaklaşık yüzde 85'ini temsil ediyor. Türk jeneratör ve güç sistemleri ürünleri 180'den fazla ülkeye ihraç edilirken, sektör 1,7 milyar dolarlık ticaret hacmi ve yıllık 340 milyon doların üzerindeki cari fazlasıyla Türkiye ekonomisine stratejik katkı sunuyor. Türkiye, 2024 yılında jeneratör ihracatında dünya genelinde ilk 10 ülke arasında yer aldı.

Yeni dönemde dernek bünyesinde faaliyet gösteren eğitim, teknik-mevzuat, sürdürülebilirlik ve uluslararası tanıtım komiteleri aracılığıyla; insan kaynağının geliştirilmesi, uluslararası

JENDER'in yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu:

BURAK BAŞEĞMEZLER
(TEKSAN Jeneratör)
Yönetim Kurulu Başkanı

SİNAN GÖKHAN GÜNER
(EMSA Jeneratör)
Başkan Vekili ve Sayman

KADİR SÜMERKENT
(KJ Power Jeneratör)
Başkan Vekili

NAZMİ ATALAY
(AKSA Jeneratör)
Yönetim Kurulu Üyesi

SEMİH GÖKALP
(ALIMAR Jeneratör)
Yönetim Kurulu Üyesi

Prof. Dr. İBRAHİM KILIÇASLAN
(İŞBİR Elektrik)
Yönetim Kurulu Üyesi

İNANÇ ÇUBUKLU
(IDEA Jeneratör)
Yönetim Kurulu Üyesi

FARUK AKSOY
Genel Sekreter

standartlara uyum ve çevreci üretim modelleri öne çıkıyor. Bu kapsamda hayata geçirilen GREENPASSPORT projesi, Türk jeneratör ürünlerinin çevresel performansının belgelendirilmesini hedefliyor.

JENDER ayrıca Avrupa Jeneratör Üreticileri Federasyonu EUROPGEN ve ABD merkezli EGSA ile yürüttüğü iş birlikleriyle sektörün uluslararası entegrasyonunu güçlendirmeyi sürdürüyor. Balıkesir'de kurulan TSE-JENDER-İŞBİR Test Merkezi'nin de kısa süre içinde sektöre hizmet vermesi planlanıyor.

Derneğin uzun vadeli hedefi ise "Kaliteli Türk malı jeneratörleri, sürdürülebilir şekilde 200 ülkeye ihraç etmek" olarak özetleniyor. JENDER, bu hedef doğrultusunda Türkiye jeneratör ve güç sistemleri sektörünün küresel rekabet gücünü artırmaya yönelik çalışmalarına devam ediyor ■

TSM
GLOBAL
"Geçmişten Geleceğe Güvenle"

SUMITOMO
EXCAVATORS

OYUNUN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR! SH750LHD-7



tsmglobal.com.tr

444 3 876





BETONSTAR, BUILDEX SURİYE FUARI'NDA BETON POMPASI ÇÖZÜMLERİYLE DİKKAT ÇEKTİ

Türkiye'nin beton pompası üreticilerinden **BETONSTAR, 23. BUILDEX Suriye Uluslararası Yapı ve İnşaat Fuarı'nda** yer alarak bölge pazarındaki varlığını bir kez daha ortaya koydu. **Şam Fuar Alanı'nda** düzenlenen organizasyonda firma, beton pompası çözümlerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu.

► **FARKLI ÜLKELERDEN** katılımcı ve ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği BUILDEX Suriye Fuarı, inşaat ve yapı sektörünün önemli buluşma noktalarından biri olurken, BETONSTAR da geniş ürün yelpazesi ve yenilikçi yaklaşımıyla öne çıktı. Firma, fuar süresince sektör temsilcileriyle birebir temas kurarak hem mevcut iş birliklerini güçlendirme hem de yeni iş bağlantıları oluşturma fırsatı yakaladı.

“Bölge pazarındaki faaliyetlerimize katkı sağlayacak”

BETONSTAR İhracat Bölge Müdürü Serkan Oduncu, fuara ilişkin değerlen-

dirmesinde organizasyonun önemine dikkat çekti. Oduncu, BUILDEX Suriye Fuarı'nın sektörle doğrudan temas kurulmasına olanak sağladığını vurgulayarak, fuar boyunca gerçekleştirilen görüşmelerin oldukça verimli geçtiğini ifade etti. Bölgedeki bayiyle birlikte yeni iş bağlantılarının kurulduğunu ve mevcut iş birliklerinin geliştirilmesi adına önemli adımlar atıldığını belirten Oduncu, bu organizasyonun BETONSTAR'ın bölge pazarındaki faaliyetlerine ve ihracat çalışmalarına olumlu katkı sağlayacağına inandıklarını dile getirdi.

GENİŞ ÜRÜN GAMI, GÜÇLÜ ÜRETİM ALTYAPISI

2008 yılında kurulan BETONSTAR, İzmir Torbalı'da bulunan 100.000 m²'lik modern üretim tesisinde beton pompası üretimi gerçekleştiriyor. Yerli üreticiler arasında öne çıkan fir-



ma; kamyonu monte beton pompaları, mikserli pompalar, sabit pompalar, kamyonu monte hat pompaları, mini römork pompaları ve hidrolik dağıtıcılar olmak üzere geniş bir ürün portföyü sunuyor.

Bünyesindeki **AR-GE Tasarım Merkezi** ile ürün geliştirme çalışmalarını sürdüren BETONSTAR, yenilikçi çözümlerle ürün gamını genişletmeye devam ediyor. Güçlü ve yaygın bayi ağı sayesinde bugün **50'den fazla ülkeye ihracat** gerçekleştiren firma; ABD, Almanya, Polonya, Fransa, İspanya ve Belçika gibi birçok pazarda faaliyet gösteriyor.

BETONSTAR, Mayıs 2025 itibarıyla, sanayi üretiminde yenilikçilik ve teknoloji odaklı vizyonuyla öne çıkan **BOZKURT Endüstri A.Ş.** bünyesine katıldı. Firma, faaliyetlerini BOZKURT Endüstri çatısı altında sürdürerek hem üretim hem de ihracat tarafındaki hedeflerini daha da ileri taşımayı amaçlıyor ■

H40-5RZ

KESİNTİSİZ OPERASYON, MAKSİMUM PERFORMANS!



www.betonstar.com

0(232) 868 56 00 | info@betonstar.com

BETONSTAR

BETON EKİPMANLARI

Bozkurt A.Ş. İştirakidir.

PLATINUM RENT'TEN KİRALAMA OPERASYONLARINI GÜÇLENDİREN YENİ HİZMET

Marubeni Dağıtım ve Servis çatısı altında faaliyet gösteren Platinum Rent, geniş ürün gamı ve kapsamlı hizmet çözümleriyle iş makinesi kiralama sektöründeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor.

► 2008 yılından bu yana sektörde yer alan Platinum Rent, yol yapım ekipmanlarından forkliftlere, depo ekipmanlarından iş makinelerine, teleskopik yükleyicilerden personel yükseltici platformlara kadar uzanan geniş kiralama filosuyla dikkat çekiyor.

PROJEYE ÖZEL ESNEK KİRALAMA MODELLERİ

Platinum Rent, farklı sektörlerdeki işletmelerin ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilen kiralama alternatifleriyle öne çıkıyor. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. 2. El ve Kiralama Direktörü Caner İstanbul, işletmelere yalnızca ekipman sunmanın ötesine geçtiklerini belirterek şunları kaydetti: *“Platinum Rent ile kiralama sektörüne kapsamlı ve farklı bir yaklaşım getiriyoruz. İş ortaklarımıza düşük ilk yatırım maliyeti, operasyonel verimlilik, finansal kontrol ve kesintisiz çalışma imkânını bir arada sağlıyoruz. Kiralama süresi boyunca operatör, yakıt ve sarf malzemesi dışındaki tüm ihtiyaçlar Platinum Rent tarafından karşılanıyor.”*

“Satış sonrası süreçleri daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz”

Platinum Rent, yeni mobil servis hizmetiyle satış sonrası operasyonlarda verimliliği artırmayı hedefliyor. Şirket, bu yeni hizmetle kiralama süreçlerine hız, esneklik ve operasyonel süreklilik kazandırmayı amaçlıyor. Caner İstanbul, mobil servis hizmetinin önemini şu sözlerle vurguladı: *“Yeni dönemde Platinum Rent olarak, devreye aldığımız mobil servis hizmetimiz ile iş ortaklarımızın satış sonrası süreçlerini daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz.”*

İstanbul, sahada anında müdahale edilebilmesinin müşterilerin iş akışını kesintiye uğratmadan devam ettirebilmesi açısından kritik öneme sahip olduğunu belirtti.



Caner İSTANBUL / 2. El ve Kiralama Direktörü

SAHADA ANINDA MÜDAHALE İLE MAKSİMUM İŞ SÜREKLİLİĞİ

Platinum Rent'in yeni mobil servis yapısı; arıza, bakım ve acil müdahale gerektiren durumlarda ekipmanların bulunduğu noktaya hızlı şekilde ulaşarak servis sağlayabiliyor. Böylece iş makinelerinin duruş süreleri minimuma indiriliyor, projelerin zaman kaybetmeden ilerlemesi sağlanıyor.

Şirket, mobil servis filosunun tüm kiralama portföyüyle entegre çalışacağını ve müşterilere en kısa sürede çözüm sunacak şekilde yapılandırıldığını belirtiyor.

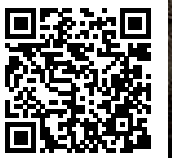
Platinum Rent, mobil servis hizmetinin devreye girmesiyle birlikte kiralamada yalnızca ekipman sağlayan marka konumundan çıkarak, uçtan uca operasyonel destek sunan çözüm ortağı rolünü güçlendiriyor. İş ortaklarına servis, bakım-onarım, yedek parça ve ikame makine gibi hizmetler mobil servis altyapısıyla daha hızlı sunulacak ■

CASE
CONSTRUCTION

GÜCÜN EN KOMPAKT HALİ

CX17D Mini Ekskavatörlerle dar alanlarda yüksek performansı ve dayanıklılığı bir arada keşfedin.

- Sıfır Kuyruk Tasarımı Sayesinde Üstün Manevra Kabiliyeti
- Arka Panele Entegre Yakıt Tankıyla Daha Güvenli ve Kompakt Yapı
- Koruma Altına Alınmış Hidrolik Hortumlar ve Silindirlerle Uzun Ömürlü Kullanım
- Ayarlanabilir Yürüyüş Takımıyla Dar Alanlarda Üstün Geçiş Kabiliyeti
- Katlanabilir Dozer Bıçağıyla Taşıma ve Çalışma Kolaylığı



Koç

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

CNH



KIRMA & ELEME MAKİNELERİ

► Güvenilir Türk Mühendisliği

2003 yılından bu yana Boratas, **sağlam tasarımları, güvenilir satış sonrası desteği ve kaliteye olan bağlılığı** ile kırma-eleme sektörüne yön vermektedir. Tüm makinelerimiz Türkiye'de tasarlanıp üretilmektedir.

► Yüksek Kapasite, Düşük Maliyet

Boratas ekipmanları, yüksek tonaj kapasitesini optimize edilmiş yakıt tüketimi ve düşük işletme maliyetleriyle bir araya getirir. Yenilikçi tasarımlarımız sayesinde müşterilerimiz daha az enerji ile daha fazla üretim gerçekleştirir.

► Fark Yaratan Mobilite

Paletli kırıcılardan tekerlekli eleme tesislerine kadar Boratas makineleri kolay nakliye ve hızlı kurulum imkânı sunar. Bu mobilite, sahada esneklik kazandırarak duruş sürelerini azaltır ve verimliliği en üst seviyeye taşır.

► Elektrikli Gücün

Boratas makineleri, elektrikli tahrik sisteminin verimliliğini entegre dizel jeneratörün esnekliğiyle birleştirir. Elektrikli sürüş, düşük yakıt tüketimi ve minimum bakım ihtiyacı sunarken; dahili jeneratör sayesinde sahada bağımsız çalışabilme imkânı sağlanır. Böylece hem çevre dostu hem de maliyet açısından avantajlı bir çözüm elde edilir.



1. Fabrika



2. Fabrika



Profesyonel Ekipler



Tüm Kırma & Eleme Ekipmanları



boratas®

TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



EPOWER
Green Energy



Kolay Taşıma
Katlanabilir Aksamlar
Kompakt Tasarım



Hızlı Kurulum
Kullanım Kolaylığı
Kolay Bakım



Elektrik Tahrik
Dizel-Elektrik Hybrit
Çevre Dostu



Yüksek Mobilite
Paletli veya Lastikli
Çalışma Esnekliği



Paletli Mobil
Kırma ve Eleme Çözümleri



UNICERT
ISO 9001



www.boratas.com.tr

info@boratas.com.tr

www.boratasglobal.com

+90 232 853 85 95

+90 507 735 35 36



Endüstriyel malzeme elleçleme operasyonlarında bakım süreleri, makine verimliliğini ve işletme maliyetlerini doğrudan etkileyen en kritik unsurlar arasında yer alıyor. **Liebherr**, bu alandaki önemli bir adımıyla **Generation 6 serisi malzeme elleçleme makinelerinde bakım aralığını iki katına çıkararak sektöre dikkat çekici bir yenilik sunuyor.**

LIEBHERR

İŞ MAKİNELERİNİN BAKIM PERİYODU 1.000 SAATE ÇIKIYOR

► **YENİ** düzenlemeyle birlikte, üçüncü bakımdan itibaren bakım aralığı 500 saatten 1.000 çalışma saatine yükseltiliyor. Liebherr'e göre bu değişiklik, bakım maliyetlerinde yüzde 30'a varan tasarruf sağlanmasına imkân tanıyor.

BAKIM ARALIĞINDA OPTİMİZASYON, MALİYETLERDE AZALMA

Liebherr'in açıkladığı yeni bakım konseptinde ilk iki bakım aralığı mevcut yapısını koruyor. Buna göre ilk bakım 500 saat, ikinci bakım ise 1.000 saat sonunda gerçekleştiriliyor. Asıl yenilik ise üçüncü bakımdan itibaren devreye giriyor ve bakım sıklığı 1.000 çalışma saati olarak yeniden tanımlanıyor.

Bu uzatılmış bakım aralığı, Liebherr orijinal yedek parçaları ile birlikte özel

olarak geliştirilen Liebherr yağlayıcıları ve işletme sıvılarının kullanılması sayesinde mümkün hale geliyor. Daha seyrek bakım ihtiyacı, hem planlı duruş sürelerini azaltıyor hem de filtre değişimi ve yağ değişimi gibi işlemlerde daha tasarruflu bir kaynak kullanımına olanak sağlıyor.

VERİMLİLİK ARTIŞI, DURUŞ SÜRESİNDE AZALMA

Liebherr, bakım aralığındaki bu değişikliğin makine performansı, kullanım ömrü veya güvenlikten ödün vermeden hayata geçirildiğini vurguluyor. Makinelerin daha uzun süre kesintisiz çalışabilmesi, özellikle yoğun kullanım gerektiren sahalarda üretkenliği artırıyor.

Liebherr Müşteri Hizmetleri Bakım Yönetimi Ekip Lideri Ürfet Özkaya,

yeni uygulamanın kullanıcılar açısından sağladığı avantajları şu sözlerle özetliyor: *"Bakım aralığının ayarlanması yalnızca bakım maliyetlerini ve buna bağlı makine duruş sürelerini azaltmakla kalmıyor, aynı zamanda makine verimliliğini de artırıyor. Müşterilerimiz, Liebherr'in yüksek kaliteli servis anlayışına güvenmeye devam edebilir."*

HANGİ MODELLER KAPSAMDA?

Yeni 1.000 saatlik bakım aralığı, Generation 6 serisine ait elektrikli ve dizel motorlu malzeme elleçleme makinelerini kapsıyor. Uygulama;

- Elektrikli tahrikli modellerde LH 40 ile LH 150,
- Dizel tahrikli modellerde ise LH 30 ile LH 150 arasındaki makineler için geçerli.

Bu kapsamla birlikte Liebherr, farklı güç ve tahrik seçeneklerine sahip geniş ürün gamında standart bir bakım avantajı sunmuş oluyor ■

HASEL | HD HYUNDAI

MERMERDE Dayanıklılığın ve Gücün YENİ ADI

TÜRKİYE ŞARTLARINDA
1 YIL
TEST EDİLDİ



HL985A

BLOCK HANDLER



Fotoğrafta isteğe bağlı ekipmanlar olabilir

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

VOLVO CE'DEN AVRUPA PAZARINA YÖNELİK STRATEJİK HAMLE

Volvo İş Makineleri (Volvo CE), Avrupa'daki üretim gücünü artırmak üzere İsveç'in Eskilstuna kentinde yeni bir paletli ekskavatör montaj fabrikası kurmaya hazırlanıyor. 700 milyon SEK'lik yatırımla hayata geçirilecek tesis, hem dizel hem de elektrikli ekskavatörlerin üretileceği yeni nesil bir merkez olacak.

► **VOLVO CE,** paletli ekskavatör segmentindeki konumunu güçlendirme hedefi doğrultusunda Avrupa sanayi altyapısına önemli bir yatırım daha ekliyor. Şirket, Haziran ayında duyurduğu küresel yatırım planının bir parçası olarak, İsveç'in Eskilstuna kentini yeni paletli ekskavatör montaj fabrikasının lokasyonu olarak seçti. Yeni tesis, doğrudan Avrupa pazarına hizmet verecek.

YÜKSEK KAPASİTE, DAHA KISA TESLİMAT SÜRELERİ

Yaklaşık 30.000 m büyüklüğünde planlanan Eskilstuna fabrikası, yılda 3.500 adede kadar orta ve büyük sınıf paletli ekskavatör üretim kapasitesine sahip olacak. 14-50 ton aralığındaki makineler, karma bir üretim hattında hem içten yanmalı motorlu hem de elektrikli versiyonlar olarak üretilecek.

Bu yatırım sayesinde Volvo CE; uzun mesafeli lojistiğe olan bağlılığı

azaltmayı, teslimat sürelerini kısaltmayı, tedarik zinciri dayanıklılığını artırmayı ve karbon emisyonlarını düşürmeyi hedefliyor.

“İsveç sanayisi için yeni bir dönem”

Volvo CE Başkanı Melker Jernberg, yatırımın stratejik önemine dikkat çekerek şunları söylüyor: *“Eskilstuna'da ekskavatör üretiminin geleceğine yaptığımız bu yatırım, hem Volvo CE hem de İsveç sanayisi için yeni bir dönemin başlangıcıdır. Yüksek katma değerli üretimi ve ileri üretim teknolojilerini bu bölgede konumlandırmak; istihdam, yetkinlik gelişimi ve yerel tedarikçilerle iş birliği açısından büyük katkı sağlayacak.”*

Jernberg ayrıca, bu hamlenin Avru-



Melker JERNBERG / Volvo CE Başkanı

pa'nın mühendislik gücünü ve endüstriyel dayanıklılığını küresel rekabette daha da ileri taşıyacağını vurguluyor.

KÜRESEL YATIRIM PLANININ BİR PARÇASI

Eskilstuna yatırımı, Volvo CE'nin 2025 yılında açıkladığı toplam 2,5 milyar SEK'lik küresel ekskavatör üretim yatırım programı kapsamında yer alıyor. Bu program; İsveç, Güney Kore ve ABD'de ekskavatör üretim kabiliyetlerinin artırılmasını hedefliyor.

Yeni fabrikanın hayata geçmesi, gerekli çevresel ve inşaat izinlerinin alınmasına bağlı olacak. Planlamalara göre, 2026'nın ilk yarısında saha çalışmaları başlayacak ve yaklaşık iki yıl içinde seri üretime geçilmesi hedefleniyor ■



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

105-585 KW

Made to move you

**VOLVO
PENTA**

YATÇILIK SEKTÖRÜNÜN ZİRVESİNE BORUSAN CAT GÜÇ KATTI

► **DENİZCİLİK** ve yatçılık dünyasının önde gelen profesyonellerini bir araya getiren **7. Uluslararası Yatçılık Sektörü Zirvesi**, bu yıl yalnızca sektörün gündemini değil, geleceğini de masaya yatırdı. 5-7 Aralık 2025 tarihleri arasında Marmaris'te düzenlenen zirvenin ana sponsoru **Borusan Cat**, marin sektörüne özel geliştirdiği ürün, hizmet ve dijital çözümlerle etkinliğin en dikkat çeken markalarından biri oldu.

“Daha İyi Bir Dünya İçin Çözüm Üretiriz” şirket amacıyla Türkiye'nin yanı sıra Kafkasya ve Orta Asya'da da

faaliyet gösteren Borusan Cat, üç gün süren zirve boyunca denizcilik sektörünün değişen ihtiyaçlarına yanıt veren kapsamlı çözüm yaklaşımını katılımcılarla buluşturdu.

MARİN SEKTÖRÜNE UÇTAN UCA YAKLAŞIM

Zirve alanındaki Borusan Cat standı, yat sahiplerinden kaptanlara, teknik profesyonellerden sektör temsilcilerine kadar geniş bir ziyaretçi kitlesini ağırladı. Standta; **enjektörlerden filtrelelere, deniz suyu pompası impellerlerinden silindire ve piston parçalarına**, regülatörlerden termostatlara kadar marin segmenti için kritik öneme sahip yedek parça ve sarf malzemeleri yakından tanıtıldı.

Bununla birlikte **yağ analizi, uzatılmış garanti çözümleri** ve **Müşteri Değer Anlaşması (MDA)** gibi servis ve bakım odaklı hizmetler, operasyonel sürekliliği önemseyen ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Borusan Cat, yalnızca ürün sağlayıcısı değil, marin operasyonlarının her aşamasında çözüm ortağı olma vizyonunu güçlü bir şekilde ortaya koydu.



DİJİTALLEŞME VE VERİMLİLİK ÖN PLANDA

Zirvenin açılış gününde gerçekleştirilen özel oturumda Borusan Cat, marin sektörüne yönelik **uçtan uca hizmet yapısını, dijitalleşme yatırımlarını ve makine yönetim teknolojilerini** katılımcılarla paylaştı.

Sunumda; **Boom360** ve **VisionLink** gibi dijital çözümlerin, operasyonel verimlilikten maliyet kontrolüne, güvenilirlikten performans takibine kadar sunduğu avantajlar detaylarıyla ele alındı. Dijitalleşmenin marin sektöründe yarattığı katma değer, gerçek kullanım senaryoları üzerinden aktarıldı.

UZMANLARDAN SEKTÖRE REHBERLİK

Zirvenin ikinci ve üçüncü günlerinde düzenlenen Borusan Cat özel oturumları ise teknik içeriğiyle öne çıktı.

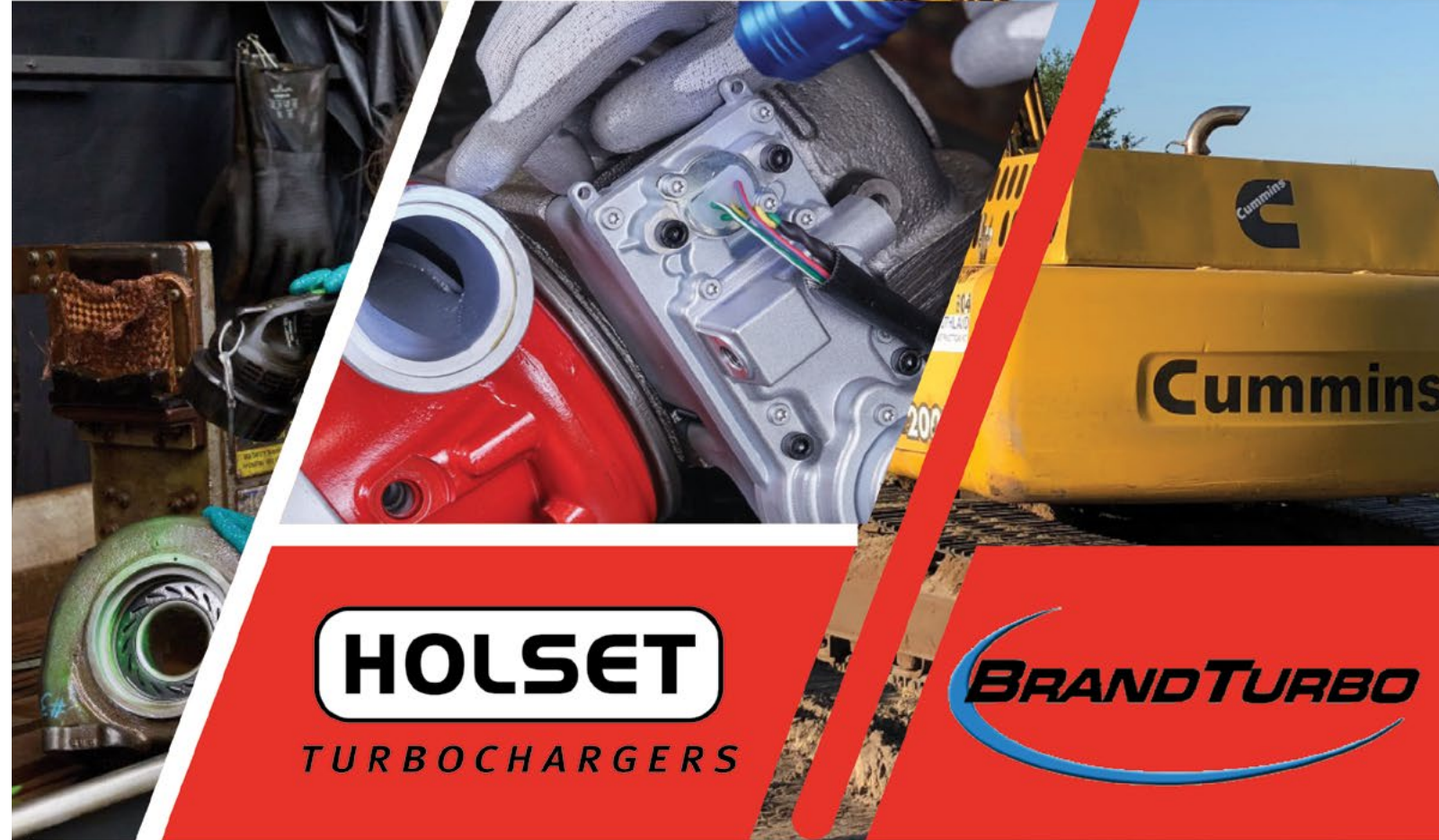
- **Satış Lideri Uğur Kaymaz**, marin segmentine yönelik ürün portföyünü, jeneratör modellerinin teknik avantajlarını ve yatçılık sektörüne sunulan bütünsel çözümleri anlattı.
- **Müşteri Destek Satış Lideri Doğan Nezir**, MDA kapsamındaki uzatılmış garanti çözümlerinin satış sonrası hizmetlerde müşteri deneyimini nasıl güçlendirdiğini paylaştı.
- **Marin Müşteri Destek Servis Lideri Cihan Çimen** ise düşük güç problemleri, kışlama süreçleri, koruyucu yağlama uygulamaları ve servis ekiplerinin sunduğu eğitimler hakkında sektöre yol gösterici bilgiler verdi.

GÜVENİLİRLİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR PERFORMANSA

Borusan Cat, denizcilik ve yatçılık dünyasında **güvenilirlik, verimlilik ve sürdürülebilir** performans odaklı yaklaşımıyla sektörün güçlü çözüm ortaklarından biri olmayı sürdürüyor. Yedek parça tedariklerinden servis operasyonlarına, dijital makine yönetiminden bakım anlaşmalarına uzanan geniş çözüm ekosistemiyle marin müşterilerinin tüm operasyonel süreçlerinde yanında yer alıyor ■

HOLSET POWER. TAKE CHARGE. CHOOSE GENUINE.

...It's got to be Holset





Cem ÇAMLI / EY-Parthenon Türkiye Şirket Ortağı

TÜRKİYE İNŞAAT SEKTÖRÜ 2027'DE 70 MİLYAR AVROYU AŞMAYA HAZIRLANIYOR

► **BU BÜYÜMEYİ** destekleyen unsurlar arasında GSYH artışı, enflasyonda dengelenme, kamu yatırımları, demografik değişimler ve afet sonrası yeniden yapılanma ihtiyacı öne çıkıyor. Raporda yer verilen eğilimler, sektörün ekonomik dalgalanmalara rağmen güçlü bir yeniden yapılanma ve dönüşüm sürecinde olduğunu gösteriyor.

PANDEMİ SONRASI HIZLI TOPARLANMA

Pandemi döneminde ciddi bir daralma yaşayan sektör, sonraki yıllarda yeniden yükselişe geçti. 2024'te 61 milyar avro ile zirve yapan hacmin, 2025'te 65 milyar avroya, 2026'da 70 milyar avroya ulaşması; 2027'de ise bu seviyenin üzerine çıkması bekleniyor.

Sektördeki bu hareketlilik, inşaat maliyetlerindeki artışlar, ruhsat başvurularındaki dalgalanmalar ve kredi koşullarındaki sıkılaşıma gibi etkenlerle şekilleniyor. Buna rağmen rapor, enflasyonun dengelenmesi ve konut talebinin güçlenmesiyle birlikte sektörün genel ekonomik büyüme ile paralel şekilde genişleyeceğine işaret ediyor.

Raporda, kamu altyapı yatırımlarındaki artış, kentsel dönüşüm projelerinin genişlemesi, afet sonrası yeniden inşaat ihtiyacı, artan hane oluşumu ve konut talebi sektörü geleceğe taşıyacak temel fırsatlar olarak belirtildi. Buna karşın, sektörün önünde regülasyon belirsizlikleri, kapasite kısıtları, dalgalı üretim ve yüksek maliyetler gibi önemli zorluklar da bulunuyor.

Türkiye inşaat sektörü, son yıllarda yaşanan dalgalanmalara rağmen dikkat çekici bir direnç ortaya koyuyor. EY-Parthenon'un yayımladığı Türkiye İnşaat Sektörü Görünümü raporu, sektörün 2027 yılına kadar **istikrarlı bir büyüme trendi** sergileyeceğini ortaya koyuyor. Rapora göre sektör büyüklüğü, 2027'de **70 milyar avro seviyesini aşacak ve yaklaşık %7 bileşik yıllık büyüme oranıyla** yoluna devam edecek.

*“2027’ye Doğru
Dengeli ve Fırsatlarla
Dolu Bir Yol”*

EY-Parthenon Türkiye Şirket Ortağı Cem Çamlı, sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmesinde şu noktaların altını çiziyor:

- Ekonomik büyüme, nüfus artışı, kentsel dönüşüm ve sosyal konut politikaları ile kamu altyapı yatırımları sektörün büyümesini destekliyor.
- Artan maliyetler, kredi erişim sorunları ve düzenleme ihtiyacı sektör için risk oluşturuyor.
- Veri merkezleri, lojistik tesisler ve yeniden yapılanma çalışmaları ise yeni fırsatlar sunuyor.
- 2025 üçüncü çeyreğinde inşaat sektörü %13,9 büyüme ile tüm sektörlerin önünde yer aldı.

Çamlı'ya göre sektör paydaşlarının bu tabloyu doğru okuyarak geleceğe yönelik stratejik yol haritalarını bugünden belirlemeleri kritik önem taşıyor ■

DÜŞÜK SEVİYE ERİŞİM YÜKSEK OLASILIKLAR

- 6 metreye kadar çalışma yüksekliği
- hassas zeminler için ideal çözüm
- dar alanlar için kusursuz kullanım



ZORLU DAĞ YOLU YENİLEMESİNDE **SUPER** **1800-5 X SAHADA**

► **ALMANYA'NIN** en yüksek rakımlı kale kalıntılarından biri olan Falkenstein Kalesi'ne ulaşımı sağlayan dağ yolu, zorlu coğrafi koşullar altında gerçekleştirilen bir asfalt yenileme çalışmasıyla yeniden hizmete açıldı. Yaklaşık 1.277 metre rakımda yer alan ve alt kısmında bir otel ile gurme restoran bulunan güzergâhta, Vögele SUPER 1800-5 X finişeri önemli bir rol üstlendi.

Yaklaşık 2 kilometre uzunluğundaki yol, yer yer 3 metreye kadar düşen genişliği, keskin virajları ve dik eğimleriyle dikkat çekiyor. Mevcut yol yüzeyinde bozulmalar ve derin çukurlar bulunurken, çalışma sahası hem uygulama hem de lojistik açısından yüksek hassasiyet gerektirdi.

Projei üstlenen Josef Böck GmbH'nin Genel Müdürü Sascha Böck, eğimlerle birlikte dar "saç tokası virajlarının" asfalt serimi açısından ciddi bir zorluk oluşturduğunu belirtiyor. Bu nedenle şantiyede yalnızca üç akslı kamyonlarla malzeme sevkiyatı yapılabildi ve sınırlı geçiş alanları ne-

deniyle araçların uzun mesafeler geri manevra yapması gerekti.

KOMPAKT YAPI, HASSAS KONTROL

Çalışmada kullanılan Vögele SUPER 1800-5 X, 6,15 metrelik uzunluğuyla performansına kıyasla kompakt bir yapı sunuyor. Yüksek çekiş gücü ve hassas direksiyon kabiliyeti, dağın bir tarafı ve dik yamaçların diğer tarafı arasında kalan dar yol kesimlerinde avantaj sağladı. Finişerin milimetrik hassasiyetle yönlendirilmesi, yol kenarlarında herhangi bir temas yaşanmaması açısından kritik öneme sahipti.

Makinede kullanılan SmartWheel direksiyon sistemi, operatöre hassas kontrol imkânı sunarken, hidrolik olarak 2,55 metreden 5,00 metreye kadar ayarlanabilen AB 500 TP1 uzatmalı mastar, farklı yol kesitlerine uyum sağladı. Sabit uzatma elemanlarıyla birlikte serim genişliği 8,75 metreye kadar çıkarılabiliyor. Mastar üzerindeki basınç çubuğu ise yüksek ön sıkıştırma değerlerine katkı sağladı.

ERGONOMİK KULLANIM VE OPERATÖR DENEYİMİ

SUPER 1800-5 X'in direksiyonunda, kariyerine beş yıl önce turizm sektöründe başlayan operatör Tatjana Drexler yer aldı. Daha önce yalnızca Vögele finişerleri kullandığını belirten Drexler, yeni Dash 5 serisinin ErgoPlus 5 kumanda konsepti sayesinde makineye kısa sürede adapte olduğunu ifade ediyor. SmartWheel ile hassas yönlendirme, dokunmatik ekran üzerinden sunulan ek fonksiyonlar ve geliştirilmiş görüş alanı, dar ve eğimli güzergâhta güvenli çalışmayı destekledi.

%30'U AŞAN EĞİMLERDE SIKIŞTIRMA

Asfalt seriminin ardından nihai sıkıştırma işlemleri, Hamm markalı HD 13 VO osilasyonlu silindir ve HD 10 VT tandem silindir ile gerçekleştirildi. Bazı bölümlerde %30'u aşan eğimler ve keskin virajlar, silindir operatörlerinden yüksek beceri talep etti. Karışımın itilmemesi veya yüzeyin bozulmaması için makinelerin hassas şekilde yönlendirilmesi gerekti. Bu noktada Hamm silindirlerde bulunan 3 noktalı şasi eklemi, çalışma güvenliğine katkı sağladı.

Birkaç gün süren çalışmaların ardından, Almanya'nın en yüksek kale kalıntıları içinde yer alan gurme restoran ve altındaki otel yeniden kesintisiz ulaşılabilir hâle geldi. Vögele SUPER 1800-5 X finişeri ve AB 500 TP1 mastar ile gerçekleştirilen asfaltlama çalışması, zorlu koşullar altında tamamlanan başarılı bir uygulama olarak öne çıktı ■

A JOHN DEERE COMPANY


WIRTGEN GROUP


Hızlı ve verimli

► 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

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



HERED İLE TÜRKİYE'YE YENİ BİR PLATFORM ANLAYIŞI

Personel yükseltici platform sektöründe Türkiye pazarı hızlı bir büyüme sürecinden geçerken; bu büyümeyi sürdürülebilir, güvenli ve nitelikli hale getirmek her zamankinden daha büyük önem taşıyor. **Quadro Makine Yönetici Ortağı Sibel Aygül**, sektördeki uzun yıllara dayanan tecrübesi, IPAF akreditasyonlu eğitim çalışmaları ve **HERED** markasıyla kurdukları stratejik iş birliğiyle bu dönüşümün merkezinde yer alıyor.

“Sektörün dönüşümüne insan, eğitim ve güvenlik odağından bakan bir vizyon”

Sizi tanıyabilir miyiz?

İş makineleri ve personel yükseltici platform sektöründe uzun yıllardır aktif olarak çalışıyorum. Kariyerim boyunca farklı uluslararası markalarla satış, pazarlama ve operasyon yönetimi alanlarında görev aldım. Bu süreç bana sadece ürün veya satış deneyimi değil; farklı kültürlerle çalışma, global iş modellerini yerel pazarlara uyarlama ve uzun vadeli ortaklıklar kurma becerisi kazandırdı.

Son yıllarda özellikle eğitim ve sektörel farkındalık konularına odaklandım. Çünkü güvenli ve bilinçli kullanımın, sürdürülebilir büyümenin temeli olduğuna inanıyorum. Bu kapsamda IPAF (International Powered Access Federation) akreditasyonlu eğitim programlarını Türkiye’de aktif hale getirdik. Aynı zamanda mesleki eğitim kurumlarıyla iş birliği içinde genç teknisyenlerin sektöre kazandırılması için projeler yürütüyoruz.

HERED
赫锐德

► **FORUM MAKİNA** olarak; Türkiye personel yükseltici platform pazarının mevcut durumundan küresel dinamiklere, HERED’in mühendislik yaklaşımından satış sonrası hizmet ağlarına, eğitimden geleceğin çalışma

alışkanlıklarına uzanan kapsamlı bir sohbet gerçekleştirdik. Aygül, bu röportajda yalnızca rakamları ve ürünleri değil; sektörün geleceğini şekillendirecek bilgi, iş birliği ve güvenlik kültürünü de tüm açıklığıyla değerlendirdi.

QUADROMAC

Bugün Quadro Makine olarak, Türkiye’de HERED markasının distribütörlüğünü yürütüyoruz. Amacımız sadece kaliteli ürünleri pazara sunmak değil; aynı zamanda sektörün bilgi, eğitim ve güvenlik standartlarını da yükseltmek.

“Türkiye, yalnızca büyüyen değil güç kazanan bir pazar”

Türkiye personel yükseltici platform pazarının büyüklüğü ve yoğunlaştığı sektörler hakkında bilgi verir misiniz?

PLATFORMDER verilerine göre Türkiye’de personel yükseltici platform pazarı son yıllarda güçlü bir büyüme trendi gösteriyor. 2023 yılında satışlar bir önceki yıla göre yüzde 86 artarak yaklaşık 6.500 adete ulaşmış, toplam makine sayısı ise 30.000 adedi aşmıştır.

Pazarın büyük kısmı inşaat, endüstri, enerji, lojistik, havacılık ve bakım-onarım sektörlerinde yoğunlaşıyor. Özellikle sanayi tesisleri, depo ve üretim alanlarında yüksekte güvenli çalışma ihtiyacı arttıkça platform kullanımı da hızla yaygınlaşıyor. Artık firmalar iş güvenliğine daha fazla önem veriyor; aynı zamanda projelerin daha kısa sürede ve verimli şekilde tamamlanması da büyük önem taşıyor. Bu nedenle platform kullanımı birçok sektörde hızla artıyor ve her geçen gün daha geniş bir alana yayılıyor.

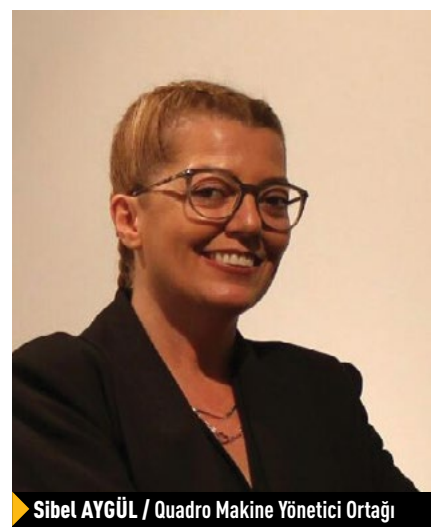
Bu süreçte global aktörlerin varlığı da dikkate değer. Dünyanın önde gelen platform üreticilerinin birçoğu artık Türkiye pazarında doğrudan veya distribütörleri aracılığıyla faaliyet gösteriyor. Avrupa’daki doyumluk ve Çin iç pazarındaki yavaşlama gibi global dinamikler, Türkiye’yi üreticiler için cazip ve stratejik bir pazar haline getirdi. Bu durum sektörde rekabeti artırıyor — ancak bu rekabetin kazanını aslında kullanıcı oluyor; çünkü kalite, hizmet ve erişilebilirlik standartları giderek yükseliyor.

Tüm bu gelişmeler, Türkiye’nin yalnızca büyüyen değil, aynı zamanda bölgesel ölçekte güç kazanan bir pazar haline geldiğini gösteriyor. Ancak sürdürülebilir büyümenin devamı için kalite, eğitim ve güvenlik kültürünün aynı oranda gelişmesi büyük önem taşıyor. Bu nedenle biz Quadro Makine olarak, hem sektörün gelişimine katkı sağlayacak eğitim projelerinde hem de güvenli kullanım bilincini artıracak çalışmaların içinde yer alıyoruz.

“Yıllık 20 bin adet üretim, 40 ülkeye ihracat”

HERED ile olan iş birliğiniz ve HERED’in geçmişi, küresel ayak izleri hakkında bilgi verir misiniz?

HERED, Çin merkezli bir üretici ve son yıllarda personel yükseltici platform alanında hızla yükselen markalardan biri. Gelişmiş mühendislik altyapısı ve kalite standartları sayesinde ürünleri bugün Avrupa, Asya, Afrika ve Amerika’daki birçok ülkede kullanılıyor. Üretim kapasitesi yıllık 20 bin adedin üzerinde ve ürünleri dünya genelinde 40’tan fazla ülkeye ihraç ediliyor.



Sibel AYGÜL / Quadro Makine Yönetici Ortağı

Biz Quadro Makine olarak, HERED’in Türkiye’deki tek yetkili distribütörüüz. İş birliğimiz yalnızca satışla sınırlı değil; teknik destek, eğitim ve tanıtım faaliyetleri de bu iş birliğinin önemli bir parçasını oluşturuyor.

HERED ekibi Türkiye’ye bizzat gelerek teknik eğitimler gerçekleştirdi, aynı zamanda saha ziyaretleri ve tanıtım organizasyonlarında bizi aktif biçimde destekliyorlar. Bu eğitimler periyodik olarak devam edecek ve Türkiye’deki kullanıcıların, teknisyenlerin ve banyaların bilgi seviyesini sürekli olarak





artırmayı hedefliyor. Bu yaklaşım, HERED'in Türkiye pazarına verdiği önemin en somut göstergesi.

“Güvenilir, ekonomik ve kullanıcı odaklı tasarımlar”

HERED ürün portföyünüzde yer alan modeller nelerdir?

HERED'in ürün portföyü, farklı çalışma koşullarına ve kullanım gereksinimlerine uyum sağlayacak şekilde geniş bir yelpazeye sahiptir. Akülü ve dizel olmak üzere makaslı, eklemli, teleskopik ve dikey modellerden oluşur.

Kapalı alanlarda, düz zeminlerde güvenli ve sessiz çalışma imkânı sunan akülü seriler; sanayi tesisleri, depolar ve iç mekân projeleri için ideal çözümler sağlar. Açık alanlarda ve arazi şartlarında, bozuk zeminlerde yüksek denge ve çekiş gücü sağlayan dizel seriler ise özellikle inşaat ve üstyapı projelerinde tercih edilir.

HERED platformları, kullanıcı güvenliği, verimlilik ve düşük bakım maliyeti odağında tasarlanır. Bu sayede hem



operatör hem de işletme açısından uzun ömürlü, güvenilir ve ekonomik bir kullanım sunar.

“HERED platformlarını ayırtıran teknoloji akıllı mühendislik”

HERED platformları diğer markalardan ayıran temel mühendislik ve teknolojik farklar nelerdir?

HERED, üretim felsefesini “akıllı mühendislik” ve “kullanıcı dostu tasarım” üzerine kurmuş bir markadır. Elektrikli sürüş sistemleri, uzaktan izleme teknolojileri ve düşük enerji tüketimi sağlayan kontrol yazılımlarıyla rakiplerinden ayrışır. Ayrıca kullanılan komponentlerin tamamı dünya standartlarında markalardan gelir.

HERED'in en önemli hedeflerinden biri, operatörün işini kolaylaştırmak ve bakım süreçlerini sadeleştirmektir. Makinelerin dizaynı bu anlayışla oluşturulmuş; tüm özel parçalar hasara karşı korumalı şekilde konumlandırılmıştır. Bu sayede sahada yaşanan darbelere karşı dayanıklılık artar, hasar maliyetleri önemli ölçüde azalır.

Tüm bu mühendislik detayları, HERED platformlarını yalnızca performans açısından değil, uzun vadeli işletme verimliliği açısından da ön plana çıkarır. Bu yaklaşım, Quadro Makine'nin kalite ve sürdürülebilirlik vizyonuyla tamamen örtüşür.

Satış sonrası hizmetler konusunda müşterilerinize nasıl bir destek sunuyorsunuz?

Bizim için satışın bittiği yer, hizmetin başladığı noktadır. Quadro Makine olarak satış sonrası destek yapımızı

ZOOMLION

YENİ HİBRİT MADEN KAMYONLARIMIZ ŞİMDİ TÜRKİYE'DE



- 570kW Dizel Motor Beygir Gücü ▪ 176kWh Pil Kapasitesi
- 100000 kg Nominal Yük Kapasitesi ▪ 58300 kg Boş Ağırlık



(+90) 444 1 157
satis@zoomlion.com
www.zoomlion.com.tr

Zoomlion_Turkiye



güçlü bir teknik temele oturttuk. Türkiye genelinde mobil servis ekibimiz, eğitilmiş teknisyenlerimiz ve geniş yedek parça stoklarımız ile hızlı ve etkin müdahale sağlıyoruz.

Ayrıca farklı bölgelerde konumlanan yetkili servis partnerlerimiz aracılığıyla müşterilerimize yerinde destek sunuyoruz.

Bununla birlikte operatör ve bakım personellerine yönelik IPAF akreditasyonlu eğitim programları düzenleyerek sektörde bilinçli, güvenli ve sürdürülebilir kullanım kültürünü yaygınlaştırıyoruz.

Firmanızın ve sektörün geleceği hakkında öngörüleriniz, hedefleriniz nelerdir?

Personel yükseltici platform sektörü, önümüzdeki dönemde teknolojiye çok daha fazlasını konuşacağımız bir dönüşüm sürecine giriyor. Artık sadece ürünün teknik özellikleri değil, veri takibi, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir servis modelleri de rekabetin belirleyici unsurları haline geliyor.

Sektör; dijitalleşme, enerji verimliliği ve güvenlik teknolojilerinin yanı sıra, kullanıcı deneyimi odaklı tasarımlara doğru evriliyor. Operatörlerin maki-

nelerle etkileşimi, bakım süreçlerinin planlanması ve arıza önleme sistemleri geleceğin temel fark yaratıcıları olacak.

Biz Quadro Makine olarak bu değişimi yakından takip ediyor, HERED ile birlikte dijital çözümler ve teknik eğitim süreçlerinde sürekli iyileştirmeler yapıyoruz. Amacımız sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin çalışma alışkanlıklarına da yanıt verebilen bir yapı oluşturmak.

Bununla birlikte, sektörde en önemli konu hâlâ nitelikli insan kaynağıdır. Kaliteli ve teknolojik ürünler kadar, işi bilen, eğitilmiş personel de sektörü ayakta tutan temel unsurdur. Eğer bu alanda doğru yatırımlar yapılmazsa, ilerleyen yıllarda ciddi bir personel açığı yaşanabilir. Bu nedenle özel sektör, kamu ve eğitim kurumlarının ortak hareket etmesi büyük önem taşır. Biz Quadro Makine olarak bu bilinçle hem eğitim alanında hem de sektörel farkındalıkta öncü olmaya devam ediyoruz.

“Sektör rekabetle değil iş birliğiyle büyüyebilir”

Quadro Makine olarak sektör profesyonellerine ve kullanıcılarına vermek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Biz sektörün büyümesini rekabetle değil, bilgi paylaşımı ve iş birliğiyle mümkün görüyoruz. Türkiye, personel yükseltici platform alanında artık bölgesel bir merkez olma potansiyeline sahip. Bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmek, yalnızca bir firmanın değil, tüm sektörün ortak hedefi olmalı.

Bu dönüşüm, ülkemizin bu alanda Avrupa ile aynı standartta üretim, hizmet ve güvenlik seviyesine ulaşmasını ifade ediyor. Türkiye’yi bu noktaya taşımak için özel sektör, kamu ve eğitim kurumlarının ortak hareket etmesi gerekiyor. Elbette her firmanın kendi ticari hedefleri ve stratejileri vardır; ancak sektör güçlü büyürse hepimiz büyürüz.

Quadro Makine olarak hedefimiz; müşterilerimize yalnızca makine sunmak değil, güvenilir bir çözüm ortağı olmaktır. HERED markasıyla Türkiye’ye sadece yeni bir ürün değil, yeni bir anlayış getiriyoruz: güvenli, çevreci, verimli ve uzun ömürlü çözümler.

Biz Quadro Makine olarak bu yolda tüm paydaşlarımızla birlikte yürüme-ye, bilgi ve tecrübemizi paylaşmaya hazırız ■



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



YATIRIMDA SÜREKLİLİĞİN ARKASINDA GÜÇLÜ MAKİNE PARKI VE İŞ LEASING DESTEĞİ

ARI Group CEO'su Vural Sipahioğlu'yla, 1968'den bugüne uzanan şirket yolculuğunu, makine parkı yatırımlarını ve İş Leasing ile şekillenen büyüme yaklaşımını konuştuk.



► **ARI GROUP'UN** temelleri, 1968 yılında Remzi Sipahioğlu tarafından atılan bir ilk adıma dayanıyor. Şirketin bugün geldiği noktayı anlatan Ari Group CEO'su Vural Sipahioğlu, süreci şu sözlerle özetliyor:

“Firmamız, babam Remzi Sipahioğlu tarafından kurulan bir aile şirketi. 1993 yılında nevi değişikliğine giderek Ari Hafriyat Nakliyat İnşaat Malzemeleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi unvanını aldı. 2014'te ARI Group markamızın tescillenmesiyle daha kurumsal bir yapıya geçtik.”

2023 yılı Aralık ayı itibarıyla şirket yapılanmasında sadeleşmeye gittiklerini ifade eden Sipahioğlu, artık tek ortaklı bir yapı ile yollarına devam ettiklerini ve bu değişimin karar süreçlerini hızlandırdığını belirtti.

“Yüksek kapasiteyi esnek planlama ile yönetiyoruz”



ARI Group; hazır beton ve agregası üretimi ile nakliye alanlarında faaliyet gösteriyor. Beton üretiminde Bilecik, Eskişehir ve Kütahya bölgelerine yakın konum avantajını kullanan şirket, agregası üretimi ve nakliye operasyonlarında ise ağırlıklı olarak Marmara ve İç Anadolu Bölgelerinde hizmet veriyor.

Sipahioğlu, “Yıllık beton üretim kapasitemiz yaklaşık 640 bin ton, agregası üretim kapasitemiz ise 2,4 milyon ton civarında. Elbette bu rakamlar, piyasa koşullarına ve proje yoğunluğuna bağlı olarak yıllara göre değişebiliyor” diyerek kapasite yönetimini dinamik bir süreç olarak tanımlıyor.

“Makine parkı bizim sahadaki gücümüz”

Şirket bünyesinde; üç beton santrali, iki maden ocağı, ekskavatörler, yükleyiciler, 14 transmikser, beton pompaları ve nakliye araçlarından oluşan güçlü bir park var. Sipahioğlu, makine

parkının sahadaki rolünü “Bu yapı, sahadaki kesintisiz çalışmamızı sağlıyor” sözleriyle açıklıyor.

“Yatırım bizim için süreklilik demek”

Makine parkında son dönemde önemli bir genişlemeye gittiklerini dile getiren Sipahioğlu, yapılan yatırımların operasyonel verimliliğe katkı sağladığını vurguluyor: “Beş kamyon, bir tır, bir paletli ekskavatör ve iki lastik tekerlekli yükleyiciyi filomuza dahil ettik. Böylece artan iş hacmini daha kontrollü ve verimli şekilde yönetebiliyoruz.”

Sipahioğlu, makine yatırım kararlarının arka planına ilişkin olarak ise belirleyici unsurunun satış sonrası hizmetler olduğunu belirterek; “Verimlilik, performans ve yakıt tasarrufu elbette önemli. Ama bizim için satış sonrası hizmetlerin sürekliliği de en az bunlar kadar belirleyici.



Uzun vadede sahadaki bizi yarı yolda bırakmayacak markaları tercih ediyoruz” diyor.

“İŞ LEASING İLE 2000'Lİ YILLARDAN BUYANA ÇALIŞIYORUZ”

“Büyümede finansmanın kilit rolü”

Makine ve ekipman yatırımlarının yüksek maliyetleri sektörde yatırımı doğru finansmanla yapmayı zaruri kılıyor. Sipahioğlu ise, finansman tarafında izledikleri yaklaşımı şu sözlerle aktarıyor: “Yatırımlarımızı hem öz kaynaklarımızla hem de finans kuruluşlarıyla yaptığımız iş birlikleriyle gerçekleştiriyoruz. Bu noktada İş Leasing, yatırım stratejimizin önemli bir parçası.”

ARI Group'un İş Leasing ile olan iş



“Yeni santral planı gündemimizde”

Hazır Beton sektörünün teknolojik olarak önemli bir seviyeye ulaştığını söyleyen Sipahioğlu, fiyatların uluslararası seviyeye oranla düşük olmasının sürdürülebilirlik açısından riskli olduğu değerlendirilmesini yapıyor, sözü gelecek vaad eden planlarına getiriyor: “Yüksek kapasiteli, tam otomasyonlu yeni bir beton santralini devreye almayı planlıyoruz. Bu yatırım sadece kapasite artışı değil, kalite ve sürdürülebilirlik açısından da önemli bir adım olacak.”

birliği uzun yıllara dayanıyor. Sipahioğlu, bu süreci şöyle ifade ediyor: “Tanışmamız 2000’li yıllarda makine alımlarıyla başladı. Süreci içinde iş Leasing’in sunduğu hızlı ve çözüm odaklı yaklaşımlar sayesinde bu iş birliği giderek güçlendi.”

“Hızlı geri dönüş ve esneklik en büyük avantaj”

Leasing modelinin sağladığı katkılara dikkat çeken Sipahioğlu, “Taleplerimizin hızlı karşılanması bizim için çok önemli. İş Leasing sayesinde makine parkımızı güncel tutabildik, kapasitemizi artırırken nakit akışımızı da dengede tuttuk” diyerek bu iş birliğinin yarattığı farkı öne çıkarıyor.

Bugünün ekonomik koşullarında makine ve ekipman maliyetleri oldukça yüksek, ciddi bir finansman gerek. Sipahioğlu, leasing modelinin sektör için oldukça önemli olduğunu altını çiziyor ve “Leasing, ekipmanı kullanırken yatırımı zamana yayma imkânı sunuyor. Bu da özellikle bizim gibi üretim odaklı firmalar için ciddi bir avantaj” diyor.



“Sürdürülebilirlik için eğitime ve insana yatırım şart”

Sipahioğlu’na göre teknoloji yatırımları kadar insan kaynağına yapılan yatırımlar da sürdürülebilir büyümenin temelini oluşturuyor. Bu bakış açısıyla eğitim başlığını önceliklendirdiklerini belirten Sipahioğlu sözlerini, “Teknoloji kadar insanın da önemli olduğuna inanıyoruz. Eğitim yatırımlarımızı bu nedenle önceliklendiriyoruz” diyerek tamamlıyor ■



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



LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı



MST'DEN OPERATÖR ODAKLI GÜÇLÜ İLETİŞİM HAMLESİ

MST'nin sahadaki gerçek kullanıcı deneyimlerini odağına alan “MST ile Güçlü Anlar” Fotoğraf Yarışması'nda kazananlar belli oldu. 750'yi aşan başvuru arasından seçilen kareler, operatör odaklı iletişimin sektördeki güçlü bir örneğini ortaya koydu

► **MST TARAFINDAN**, sahadaki gerçek kullanıcı deneyimlerini görünür kılmak amacıyla hayata geçirilen “MST ile Güçlü Anlar” Fotoğraf Yarışması, jüri değerlendirme sürecinin tamamlanmasının ardından kazananların açıklanmasıyla sonuçlandı. Altı hafta boyunca yüzlerce operatör ve saha profesyonelinin katılımıyla oluşan zengin görsel arşiv içinden seçilen ilk üç fotoğraf, jüri üyelerinin oylarıyla belirlendi.

Operatörlerin ve saha profesyonellerinin objektifinden MST iş makinelerinin gerçek çalışma anlarını yansıtan yarışma; ekskavatörlerden telehandler'lara, kazıcı yükleyicilerden kompakt makinalara kadar markanın geniş ürün gamını sahadan gelen yüzlerce kareyle gözler önüne serdi. Finale kalan fotoğraflar ise kompozisyon, hikaye anlatım gücü, teknik kalite, güç ve tema uyumu, makinanın işle uyumu ve marka ruhunu yansıtırma kriterleri doğrultusunda jüri tarafından titizlikle değerlendirildi.

BÜYÜK ÖDÜLLERİN SAHİPLERİ BELLİ OLDU

Final jüri değerlendirmesi sonucunda yarışmanın kazananları ve büyük ödüllerin sahipleri kesinleşti. Yapılan puanlama doğrultusunda; toz ve dumanın hâkim olduğu gri bir yıkım anını güçlü bir kompozisyonla yansıtan kareyle **Mehmet Talha Göksu**, birincilik ödülüne layık görüldü. İkincilik ödülü, kışın en sert koşullarında, karla kaplı zeminde kazıcı yükleyicisiyle çalıştığı anları etkileyici bir bakış açısıyla kadrajına taşıyan **Osman İnce'nin** oldu. Üçüncülük ödülü ise; orman dokusunu arkasına alarak yamaçta, kırıcı ataşmanlı ekskavatörüyle çalıştığı sahneyi fotoğraflayan **Yasin Güven'e** verildi.

Jüri üyeleri, değerlendirme süreci boyunca finale kalan bazı fotoğraflar arasından seçim yapmakta zorlandı. Teknik yeterliliğin yanı sıra anlatım gücü, sahanın gerçek dinamikleriyle uyumu, makinanın görevini ve duru-





Birincilik ödülü - Mehmet Talha Göksu



İkincilik ödülü - Osman İnce



Üçüncülük ödülü - Yasin Güven

şunu doğru yansıtan bazı kareler, jüri tarafından özellikle beğeni topladı. İlk üç sıralamaya giremeye de bu güçlü özellikleriyle öne çıkan fotoğraflar için **jüri özel ödülleri** verilmesine karar verildi. Jüri özel ödülleri kazanan fotoğraflar ve sahipleri, ilerleyen günlerde kamuoyuyla paylaşılacak.

“Güçlü ruhu olan kareleri aradık”

Yarışmanın değerlendirme sürecine ilişkin açıklamalarda bulunan **MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Aydın Karlı**, operatörlerin sektördeki belirleyici rolüne dikkat çekti. Karlı, yarışmanın çıkış noktasını şu sözlerle özetledi:

“Sektörümüzde operatör, bu işin gerçekten belirleyicisidir. İşin zorluğunu birebir yaşayan, yükünü çeken onlar. Bu yarışmayı; bu emeği görünür kılmak, MST’nin operatörlerle olan iletişimini daha da güçlendirmek ve sahaya kurduğumuz bağı derinleştirmek amacıyla hayata geçirdik.

Eleme sürecinde teknik kalite elbette önemliydi; ancak bizim için asıl belirleyici olan, fotoğraflardaki güçlü ruh, makinanın işle uyumu ve sahadaki gerçek duruştu. MST markası, her geçen gün sahaya daha güçlü bir iletişim kurarak operatörlere daha da yaklaşıyor; sahanın dinamiklerini yerinde öğreniyor ve bu birikimle adımlarını ve duruşunu sürekli olarak güçlendiriyor. Henüz tam olarak olmak istediğimiz noktada değiliz; ancak bunun bir süreç olduğunun bilincindeyiz ve paydaşlarımızla birlikte bu hedefe ulaşmak için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz.”

6 HAFTADA 750’Yİ AŞAN PAYLAŞIM

6 Ekim’de başlayan yarışma süresince, sosyal medya platformlarında 750’nin üzerinde fotoğraf paylaşıldı. KVKK onayları ve teknik kriterler doğrultusunda gerçekleştirilen eleme süreci sonucunda **yaklaşık 500 fotoğraf**, geçerli katılım olarak değerlendirildi. Haftalık değerlendirmelerde öne çıkan kareler kamuoyuyla paylaşılırken, **toplam 23 fotoğraf jüri finaline** kalmaya hak kazandı.

SEKTÖR GENELİNDE ETKİ YARATTI

Yarışmanın yalnızca MST kullanıcılarıyla sınırlı kalmadığını belirten **MST İş Makinaları Ürün Pazarlama Müdürü Uygur Bahçeci**, farklı markalardan operatörlerin de sürece dahil olma isteğinin



dikkat çekici olduğunu vurguladı. Bahçeci, yarışmanın sektörde operatör odağında güçlü bir karşılık bulunduğunu şu sözlerle ifade etti:

“Başka markalı iş makinası kullanıcılarından ‘biz de katılabilir miyiz?’ şeklinde çok sayıda talep aldık. Hatta bazı operatörler, ‘keşke bizim markamız da böyle bir yarışma yapsa’ dedi. Bu geri dönüşler, sektörde operatör odağında bu tür iletişim çalışmalarına duyulan ihtiyacı açıkça ortaya koyuyor. Bu karşılığı görmek bizim için son derece kıymetli.”

MST’YE ÖZGÜN BİR GÖRSEL ARŞİV

Yarışma, iletişim boyutunun ötesine geçerek MST’ye sahadan gelen, kullanım hakları alınmış zengin ve özgün bir fotoğraf arşivi kazandı. Profesyonel prodüksiyonların dışında, operatörlerin gözünden yansıyan samimi kareler; farklı çalışma alanlarını, uygulama çeşitliliğini ve makinelerin sahadaki gerçek performanslarını ortaya koydu.

Final jüri toplantısıyla kazananların belirlendiği **“MST ile Güçlü Anlar”** Fotoğraf Yarışması, sektörden gelen olumlu geri bildirimlerle birlikte MST’nin kullanıcılarıyla kurduğu bağı güçlendiren, sahaya dokunan ve kalıcı etki yaratan bir iletişim çalışması olarak öne çıktı. ■





YÜKSEKTE ÇALIŞMADA GÜVENLİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR YAKLAŞIM: İSTANBUL VİNÇ'İN ZOOMLION TERCİHİ

Türkiye'nin en büyük platform kiralama firmaları arasında yer alan **İstanbul Vinç**, yüksekte çalışma çözümlerinde edindiği saha deneyimi ve makine parkı yatırımlarıyla dikkat çekiyor. Firmanın Genel Müdürü **Kemal İçer**, sektöre bakış açılarını, yürüttükleri projeleri ve **Zoomlion** markalı makinelerin bu yapı içerisindeki konumunu değerlendirdi.

► SAHADAN GELEN DENEYİMLE ŞEKİLLENEN BİR YAPI

Kemal İçer, iş hayatına genç yaşlarda saha odaklı bir bakış açısıyla başladığını ve kariyeri boyunca üretim, inşaat ve endüstriyel hizmetler gibi farklı sektörlerde deneyim kazandığını ifade ediyor. Sahada karşılaşılan verimsizlikler ve güvenlik riskleri, özellikle yüksekte çalışma alanında doğru ekipman kul-



Kemal İÇER / İstanbul Vinç Genel Müdürü

lanımının önemini net biçimde ortaya koymuş. Bu süreç, İstanbul Vinç'in güvenli ve sürdürülebilir çözümler sunan kurumsal bir yapıya dönüşmesinde belirleyici olmuş.

TÜRKİYE GENELİNDE ZORLU PROJELERDE AKTİF ROL

İstanbul Vinç; sanayi ve üretim tesisleri, AVM'ler, ticari yapılar, havalimanları, lojistik merkezleri ile enerji ve altyapı projeleri başta olmak üzere, yüksekte çalışmanın yer aldığı birçok alanda personel yükseltici platform çözümleri sunuyor. Firma bugüne kadar İstanbul Havalimanı, Galataport, İstanbul Finans Merkezi, Boğaziçi Köprüsü bakım ve restorasyonu, Zorlu Center ve Sultanahmet Camii restorasyonu gibi

Türkiye'nin teknik açıdan en zorlu ve prestijli projelerinde görev aldı.

Edinilen saha deneyimi, farklı ölçek ve gereksinimlere sahip projelerde doğru ekipman seçimi ve planlamanın önemini pekiştiriyor. Hâlihazırda Türkiye'de 7 farklı bölgede, kendi personeli ve makineleriyle eş zamanlı olarak yürütülen birçok endüstriyel bakım, montaj ve yapı uygulama projesi bulunuyor.

MAKİNE PARKINDA ZOOMLION'UN GÜÇLÜ KONUMU

İstanbul Vinç'in makine parkı, Türkiye genelinde 7 bölgede konumlanan ve 1300'ün üzerinde platformdan oluşuyor. Makine seçiminde iş güvenliği standartları, saha performansı ile bakım ve

servis kolaylığı temel kriterler arasında yer alıyor. Bu park içerisinde Zoomlion markası önemli bir paya sahip.

İstanbul Vinç'in makine parkında, Zoomlion'un farklı çalışma yüksekliklerine sahip 160 adet makaslı platform ve forklift bulunuyor. Özellikle ZS serisi akülü makaslı platformlar, iç mekân projelerinde aktif olarak kullanılıyor. Zoomlion'un teknoloji seviyesi, fiyat-performans dengesi, ürün çeşitliliği ile satış sonrası destek ve yedek parça erişimi; markanın tercih edilmesinde etkili unsurlar olarak öne çıkıyor.

*“Doğru makine seçimi;
iş süresini kısaltıyor,
iş güvenliğini artırıyor”*

Zoomlion makinelerinin sahadaki performansı; stabilite, manevra kabiliyeti ve kullanım kolaylığı açısından olumlu değerlendirilirken, bu özelliklerin projelerin güvenli ve zamanında tamamlanmasına katkı sağladığı ifade ediliyor. Kemal İçer'e göre doğru makine seçimi; iş süresini kısaltıyor, iş güvenliğini artırıyor ve maliyetlerin optimize edilmesine olanak tanıyor. Bu nedenle her projede keşif, analiz ve doğru yönlendirme yaklaşımı temel prensip olarak uygulanıyor ■



Işıl BİLGİN / İstanbul Vinç Pazarlama Müdürü

PT20

Platform Türkiye

TÜRKİYE PLATFORM KİRALAMA PAZARI

YENİDEN BÜYÜME KULVARINDA

Türkiye’de personel yükseltici platform kiralama sektörü, dalgalı bir dönemin ardından yeniden büyüme sürecine girdi. Platform Türkiye tarafından hazırlanan **PT20 – Personel Yükseltici Platform Kiralama Parkı 2025 Listesi**, sektörün mevcut durumunu ve gelecek yönelimlerini ortaya koyan önemli bir referans niteliği taşıyor. Çalışmanın sonuçlarını, **Platformder Genel Sekreter Yardımcısı ve IPAF Türkiye Ülke Müdürü Abdullah Tuncer** ile konuştuk.

► PT20 2025 çalışması sektöre nasıl bir fotoğraf sunuyor?

PT20 – Platform Türkiye Listesi 2025, sektörde faaliyet gösteren firmaların gönüllü beyanlarına dayanarak hazırlandı. Bu liste sayesinde pazarın toplam büyüklüğünü, firma yoğunlaşmasını ve yatırım eğilimlerini analitik bir çerçevede değerlendirme imkânı buluyoruz. Envanterinde 50 adedin altında platform bulunan firmalar “Diğer Firmalar” başlığı altında toplulaştırılarak analiz edildi. Bu yöntem, pazar yapısını daha sağlıklı okumamıza yardımcı oluyor.

Makine parkları; makaslı, eklemli, teleskobik, paletli, dikey ve diğer platformlar şeklinde segmentlere ayrıldı. Ortaya çıkan tablo, Türkiye’nin personel yükseltici platform kiralama alanında bölgesinde güçlü bir kapasiteye ulaştığını gösteriyor.



Abdullah TUNCER / Platformder Genel Sekreter Yardımcısı ve IPAF Türkiye Ülke Müdürü

Türkiye’de toplam platform parkı bugün hangi seviyede?

Mevcut veriler ışığında, Türkiye genelindeki toplam platform parkının yaklaşık 35 bin adet seviyesinde olduğunu öngörüyoruz. Bunun yaklaşık 30 bin adedi kiralama filolarında bulunuyor. Bu rakamlar, inşaat, sanayi, altyapı ve bakım-onarım gibi alanlarda erişim ekipmanlarının artık vazgeçilmez hale geldiğini net biçimde ortaya koyuyor.

Buna rağmen sektör, yüksek büyüme potansiyeline karşın hâlâ olgunlaşma sürecinde bir pazar görünümü sergiliyor. Ekonomik dalgalanmalar, finansman maliyetleri ve artan rekabet, sektör oyuncularının karşılaştığı temel zorluklar arasında yer alıyor.

Pazar yapısı açısından nasıl bir tabloyla karşı karşıyayız?

PT20 2025 verileri, sektördeki yüksek pazar yoğunlaşmasını açık biçimde gösteriyor. Türkiye’deki toplam platform parkının yaklaşık %80’i büyük ölçekli kiralama şirketlerinin kontrolünde. En büyük oyuncuların toplam filosu 7.800 adedin üzerine çıkmış durumda ve pazarın üst dilimi toplam makine parkının yaklaşık üçte ikisini elinde bulunduruyor.

Diğer tarafta ise çok sayıda küçük ölçekli firmanın toplam makine sayısı yaklaşık 6 bin adet seviyesinde. Bu durum, sektörde az sayıda büyük oyuncu ile çok sayıda küçük işletmenin bir arada bulunduğu çift kutuplu (dual market) bir yapıya işaret ediyor.

SIRA NO	FİRMA ÜNVANI	MAKASLI PLATFORM	EKLEMLİ VE TELESKOBİK PLATFORM	PALETLİ PLATFORM	DİKEY PLATFORM	DİĞER PLATFORMLAR	2025 TOPLAMI	2024 / 2025 DEĞİŞİMİ	DEĞİŞİM YÖNÜ
1	MRT MAKİNA	1.937	380	11	10		2.338	-0,64%	▼
2	FATİH VİNÇ	1.891	202	7	18	12	2.130	10,42%	▲
3	İSTANBUL VİNÇ	1.219	93	13	10	53	1.388	18,53%	▲
4	ACR PLATFORM	766	223	5	94	4	1.092	-8,08%	▼
5	AYHANLAR VİNÇ VE PLATFORM	748	90	12	28	29	907	1,68%	▲

6	AVK - AYDIN VİNÇ KİRALAMA	588	12	6	1	5	612	33,33%	▲
7	SFS MAKİNE	467	35			20	522	1,75%	▲
8	RENTİŞ İŞ MAKİNELERİ KİRALAMA HİZMETLERİ	320	190	2	6		518	9,28%	▲
9	EKŞİOĞLU VİNÇ	475	17				492	128,84%	▲
10	EKSPRES VİNÇ	382	19	2		54	457	28,01%	▲
11	UZAY PLATFORM	422	21	2	5		450	4,17%	▲
12	AKVİNÇ	260	78		18	8	364	12,00%	▲
13	TORO MAKİNA	322	5			15	342	1,79%	▲
14	ARTI PLATFORM	291	16		4		311	-8,53%	▼
15	BEKDİKOĞLU VİNÇ PLATFORM	232	26	40	8	4	310	-2,21%	▼
16	MAS PLATFORM	263	33		10		306	-6,71%	▼
17	GMK VİNÇ	249	24		3	2	278	9,88%	▲
18	BOFAN MAKİNA	218	18	1	6	21	264	30,05%	▲
19	ZİRVE PLATFORM	220	30	1	10		261	0,00%	—
20	HASEL	166	44		12		222	1,37%	▲

21	MARMARA VİNÇ VE PLATFORM	189	6		4	10	209	-15,38%	▼
22	HENDEK VİNÇ	135	60		3		198		+
23	ALMER MAKİNE	195	1		1		197	13,87%	▲
24	ADANA KURTARMA	180	15				195	2,09%	▲
25	TEKNİK VİNÇ	162	3		2	12	179	14,01%	▲
26	GALAKSİ PLATFORM	124	36	5	2	8	175	124,36%	▲
27	KARADENİZ PLATFORM	149	15			4	168	58,49%	▲
28	YENİ TEKNİK YAPI	92	59		9	3	163	-6,86%	▼
29	SAMSUN İSTİF MAKİNA	145	11	5	1		162	95,18%	▲
30	ARI PLATFORM	153	1				154	50,98%	▲
31	ALFA LİFT VİNÇ VE PLATFORM	113	28	5	2	3	151	-56,73%	▼
32	KARACA VİNÇ NAKLİYAT	135	5		1		141	6,02%	▲
33	ÇÖZÜM PLATFORM	119	15	1	3	2	140	50,54%	▲
34	KRT VİNÇ	78	23		5	34	140	3,70%	▲
35	ALBA İŞ MAKİNALARI	130	6				136	0,00%	—
36	AKSU PLATFORM	95	18	2	6	12	133	504,55%	▲
37	FEVZİOĞULLARI VİNÇ	60	60		5		125	27,55%	▲
38	BACANAKLAR VİNÇ	105	19				124	19,23%	▲
39	MONO PLATFORM	78	17		4	20	119	26,60%	▲
40	ÖZTOROS VİNÇ PLATFORM	86	22		2		110		+
41	YÜKSELİŞ PLATFORM	86	12		8	2	108	50,00%	▲
42	ANTEPLİ VİNÇ DENİZCİLİK	77	28				105		+
43	ATM SANAYİ	100	5				105	5,00%	▲
44	HİSARLI PLATFORM	93	4			4	101	0,00%	—
45	METE PLATFORM	95	5				100	1,01%	▲
46	KARTAL VİNÇ VE PLATFORM	85	10	1	1	2	99	8,79%	▲
47	EVREN FORKLİFT PLATFORM	70	8			20	98	3,16%	▲
48	GÜRBÜZLER PLATFORM VE FORKLİFT KİRALAMA	85	11				96		+
49	EFELEK PLATFORM	76	3	2	3	4	88		+
50	GÜMÜŞGÖZ TAŞIMACILIK VİNÇ	49	8		1	30	88		+

51	SEMAKSAN GLOBAL	67	17				84	-12,50%	▼
52	KAYSERİ PLATFORM	79	3		1		83	-10,75%	▼
53	UP MAKİNE	75	3	2	2		82	13,89%	▲
54	TÜRE KARDEŞLER	20	58		3		81	-46,36%	▼
55	HERKÜL VİNÇ	60	2	14		3	79	3,95%	▲
56	ARLİFT MAKİNA	69	3				72	-2,70%	▼
57	TEMEK PLATFORM	71	1				72	30,91%	▲
58	OGÜN VİNÇ PLATFORM	32	35		3		70	37,25%	▲
59	BÜKER VİNÇ	48	13		3		64	3,23%	▲
60	KARALI VİNÇ	50	12		1	1	64	-18,99%	▼
61	İNCEKARA VİNÇ	58	2				60		+
62	SKYRISE PLATFORM	52	4	1	2		59	103,45%	▲
63	DEMİREL VİNÇ	45	10	2			57		+
64	ASG İŞ MAKİNALARI	50	4				54	-30,77%	▼
65	KARLI VİNÇ	50	3				53	6,00%	▲
66	MELEK PLATFORM VE VİNÇ	50	0			3	53		+
67	FORA PLATFORM	41	6	1	1	3	52		+
68	PS PLATFORM	49	2		1		52	33,33%	▲
69	LEVEL İŞ MAKİNALARI	45	5	1			51	-1,92%	▼
70	GK KONDU VİNÇ	45	5				50		+

71	DİĞER FİRMALAR	4.597	697	58	49	39	5.436		
GENEL TOPLAM		20.428	2.955	202	372	446	24.399		
ÜRÜN TÜRÜNDE YÜZDE DAĞILIM		83,7%	12,1%	0,8%	1,5%	1,8%			

PT20
Platform Türkiye

Son yıllarda yaşanan dalgalanmalar sektörü nasıl etkiledi?

Son üç yıl sektör açısından oldukça dalgalı geçti. 2024 yılında yüksek enflasyon, artan finansman maliyetleri, kur baskısı ve uygulanan gözetim vergisi, makine parkında yaklaşık %10'luk bir daralmaya yol açtı. Özellikle ithal makine maliyetlerindeki artış, yatırım geri dönüş sürelerini uzattı ve firmaları daha temkinli davranmaya yöneltti.

2025 yılıyla birlikte ise maliyet baskılarının görece azalması ve ertelenen yatırımların devreye girmesi sonucunda sektör yeniden büyüme trendine girdi. Aynı firma grubunda toplam platform sayısı bir yıl içinde %36 artarak 19 bin adedin üzerine çıktı. Bu tablo, maliyet baskılarının azalması halinde sektörün çok hızlı ölçeklenebildiğini gösteriyor.

Büyümenin lokomotifi kimler oldu?

2025 yılındaki büyümenin ana itici gücü büyük ölçekli kiralama şirketleri oldu. PT20 listesine göre bazı büyük firmalar filolarını %40-45 oranında büyüttü. İlk 5 şirketin toplam filosu %30'un üzerinde artış gösterdi.

Sadece 2025 yılı içinde büyük şirketler filolarına 7.000'den fazla yeni platform ekledi. Bu yatırımlar saye-

sinde Türkiye'deki toplam kiralama makinesi sayısı 24 bin adedin üzerine çıkarak tarihi bir seviyeye ulaştı.

Segment bazında nasıl bir değişim yaşanıyor?

Türkiye'deki platform parkının yaklaşık %80'i makaslı platformlardan oluşuyor. Bu oran, makaslı segmentte belirli bir doygunluğa işaret ediyor. 2025 yatırımlarında ise segment tercihleri değişmeye başladı.

Verilere göre makaslı platform yatırımları yavaşlarken, bomlu (eklemlili ve teleskobik) platformların payı artıyor. Ayrıca yüksek erişimli ve hibrit platformlar da filolara girmeye başladı. Bu eğilim, sektörün daha teknik, daha büyük ölçekli ve karmaşık projelere yöneldiğini gösteriyor.

Türkiye pazarı Avrupa ile kıyaslandığında nerede duruyor?

Avrupa'da platform kiralama sektörü 2024 yılında yaklaşık %2'lik sınırlı bir büyüme gösterdi. Buna karşılık Türkiye pazarı %30-40 bandında dikkat çekici bir genişleme kaydetti. Bu fark, Türkiye'nin hâlâ gelişmekte olan ve yüksek potansiyele sahip bir pazar olduğunu ortaya koyuyor.

Altyapı yatırımları, kentsel dönüşüm

projeleri ve sanayi odaklı büyüme, sektöre olan talebi artıran temel unsurlar arasında yer alıyor.

Hızlı büyümenin riskleri var mı?

Sektör temsilcileri, hızlı büyümenin beraberinde bazı riskler getirebileceğine dikkat çekiyor. Kısa sürede ve plansız şekilde artırılan kapasitenin, orta vadede arz fazlası ve fiyat baskısı yaratabileceği ifade ediliyor.

Geçmiş örnekler, kontrolsüz filo genişlemelerinin sürdürülebilir olmadığını gösteriyor. Sağlıklı büyüme için planlı yatırımlar, etkin filo yönetimi ve pazar dengelerinin yakından izlenmesi büyük önem taşıyor.

Önümüzdeki döneme dair hedef nedir?

Sektör öngörülerine göre Türkiye'deki toplam platform sayısının önümüzdeki 5 yıl içinde 50 bin adede ulaşması bekleniyor. Bu senaryoda büyük kiralama firmalarının her birinin 5.000-6.000 adetlik filolara sahip olabileceği belirtiliyor.

PT20 2025 verileri, Türkiye platform kiralama pazarının bu hedefe giden yolda kritik bir eşiği aştığını ve sektörün yeni bir ölçeklenme dönemine girdiğini net biçimde ortaya koyuyor ■



SCANIA, YENİ NESİL SATIŞ VE SERVİS MERKEZİYLE ŞEKERPINAR'DA HİZMETE BAŞLADI

Doğuş Otomotiv distribütörlüğündeki Scania, Kocaeli Şekerpınar'da faaliyete geçen yeni Yetkili Satıcı ve Servis Merkezi ile satış ve satış sonrası hizmet ağını tek çatı altında güçlendiriyor. Yeni tesis, operasyonel kapasitesi, çevreci altyapısı ve erişilebilir konumuyla dikkat çekiyor.

► **AĞIR TİCARİ ARAÇ** sektörünün önde gelen markalarından Scania, Kocaeli'nin Şekerpınar bölgesinde açtığı yeni Yetkili Satıcı ve Servis Merkezi ile Türkiye genelindeki hizmet ağını genişletmeye devam ediyor. Tuzla'daki mevcut operasyonların bu tesise taşınmasıyla birlikte Scania, satıştan bakım-onarıma kadar uzanan tüm süreçleri tek noktadan sunmayı hedefliyor.

Doğuş Otomotiv Scania Tuzla Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Volkan Kahya, yeni tesisin Scania'nın hizmet anlayışındaki önemine dikkat çekiyor. Kahya, karayolu taşımacılığında kesintisiz operasyonun, erişilebilir ve sürekli servis desteğiyle mümkün olduğunu vurgulayarak, bakım ve onarım süreçlerini hızlandırmaya odaklanan bir yapı kurduklarını ifade ediyor. Yeni merkezde, araçların serviste kalma sürelerini azaltmaya yönelik planlama ve teknolojik altyapı öne çıkarken; tesisin güneş enerji sistemi ve su geri kazanım uygulamalarıyla sürdürülebilirlik hedeflerine de katkı sağlanması amaçlanıyor.

AYNI ANDA 30 ARACA HİZMET VEREBİLEN ALTYAPI

Toplam 41 personelin istihdam edildiği, 2.323 metrekarelik Scania Şekerpınar tesisi, aynı anda yaklaşık 30 araca hizmet verme kapasitesine sahip bulunuyor. Tesis, 4 lifli mekanik hat, 2 elektrik hattı, 2 kaporta ve 1 boya hattıyla müşterilerine geniş kapsamlı satış sonrası hizmetler sağlıyor.

330 m² büyüklüğündeki boya ve kaporta eğitim sınıfı, çoklu marka kullanımı için uygun şekilde tasarlandı. Yedek parça deposu ise 2.700 ürün ve 17.000 adet stok kapasitesiyle hizmet veriyor.

Scania Şekerpınar tesisi, operasyonel süreçlerinde enerji ve su verimliliğini artırmak amacıyla önemli çevresel altyapı yatırımlarıyla da donatıldı. Ortak alanlarla beraber tesiste bulunan 550 kWe kurulu güce sahip güneş enerji sistemi yıllık enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 40'ını karşılaması hedefleniyor. Çatı kurulum alanı 5.100 m² büyüklüğünde olup sistem 1.347 adet panelden oluşuyor.

Tesisin su yönetimi kapsamında gri su ve yağmur suyu geri kazanım sistemi de

bulunuyor. 2.300 m²'lik çatı yüzeyinden toplanan suyun yıllık 984 m³ miktarla bahçe sulama ve saha temizlik faaliyetlerinde kullanılması hedefleniyor.

Scania, müşteri memnuniyetini merkeze alan hizmet anlayışı doğrultusunda satış sonrası sorumluluklarını güçlendirmeye ve servis ağını geliştirmeye devam ediyor. Şekerpınar'daki yeni merkez, markanın Türkiye'deki operasyonel verimliliğini artırmayı hedefleyen stratejik yatırımlarından biri olarak konumlanıyor ■





HAREKET'TEN DENİZ ÜSTÜ PROJELERE YENİ HİZMET ALANI

Ağır yük kaldırma, proje taşımacılığı ve yük mühendisliği alanlarında faaliyet gösteren **Hareket**, **deniz üstü projelere yönelik hizmetlerini Marin Hizmetleri başlığı altında genişletti**. Şirket, bu kapsamda gerçekleştirdiği iki adet 330 sınıfı barge yatırımla kara ve deniz projelerini kapsayan entegre bir hizmet modeli sunmaya başladı.

► **MARİN HİZMETLERİ**; ekipman kiralama, ağır yük taşımacılığı ve yük mühendisliği olmak üzere üç ana hizmet alanı altında yapılandırıldı. Yeni hizmet alanının, petrol, gaz ve yenilenebilir enerji projelerinde kullanılması planlanıyor. Konuya ilişkin değerlendirilme de bulunan Hareket CEO'su Abdullah Altunkum, Marin Hizmetleri'ni şirketin

uzun vadeli büyüme planları doğrultusunda hayata geçirilen stratejik bir adım olarak tanımladı.

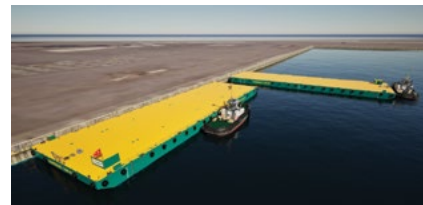
Şirketin 2030 hedefleri kapsamında Çin'de üretilen ve her biri 110 ton taşıma kapasiteli iki adet 330 sınıf barge'ın, 2026 yılının ilk çeyreğinden itibaren Orta Doğu, Asya-Pasifik ve



Abdullah ALTUNKUM / Hareket CEO'su

Akdeniz'deki projelerde kullanılacağı bildirildi.

Merkezi İstanbul'da bulunan Hareket, Asya, Afrika ve Avrupa'da çeşitli ülkelerde faaliyet göstererek enerji, altyapı, petrol ve gaz sektörlerine yönelik hizmet sunuyor ■



B110D İLE İŞLER YOLUNDA

Yüksek standartlı sürüş ve çalışma deneyimini, B110D Kazıcı Yükleyicilerin E-Type modeliyle yaşayın.

B110D E-Type ayrıcalıklarını keşfedin.

- Sarsıntısız Yürüyüş Sistemi
- LED Çalışma Aydınlatmaları
- Elektro-Hidrolik Bom Kilidi
- Isıtmalı Hava Süspansiyonlu Koltuk
- Viskoz Fan
- Hırsızlığa Karşı Koruma Sistemi (Immobilizer Kontak Anahtarı)
- Arka Kazıcı-Tek Tuş ile Rölanti Özelliği
- Otomatik Motor Durdurma Özelliği
- Hacim Avantajlı Yükleyici Performansı



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





CASE 921G

MODEL LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLERDE YÜKSEK PERFORMANS, EKONOMİ VE ERGONOMİ BİR ARADA

Yüksek performans gerektiren ve farklı zorlukları bir arada barındıran çalışma alanlarında üretkenlik, düşük işletme maliyetleri ve operatör konforu öne çıkan unsurlar arasında yer alıyor. CASE, 921G model lastik tekerlekli yükleyicisiyle bu beklentilere yönelik olarak geliştirilmiş teknik ve ergonomik özellikleri bir arada sunuyor.



► **YENİLENEN** kabin tasarımı ve yeni nesil motoruyla 921G modeli, zorlu çalışma koşullarında performans ve verimlilik odaklı bir çözüm olarak konumlanıyor.

OPERATÖR DOSTU KABİN!

921G modelinde yer alan kabin, geniş iç hacmiyle dikkat çekiyor. Bu tasarım, modelin kendi segmentinde en geniş kabinlerden birine sahip olmasını sağlıyor. Kabinde, dış havanın filtrelenmesi Carbon HEPA filtre teknolojisi ile gerçekleştiriliyor.

Tek parça ve panoramik görüş sunacak şekilde tasarlanan ön cam, operatöre daha geniş bir görüş açısı sağlıyor.

Şifre korumalı kabin yapısı, makinenin güvenliğine yönelik bir çözüm olarak sunuluyor.

Yeni nesil 8 inç büyüklüğündeki dokunmatik dijital ekran üzerinden operatör, makineye ait bilgilere kolaylıkla erişebiliyor. Geri görüş kamerasıyla entegre çalışan bu ekran, geri manevralar sırasında daha güvenli bir çalışma imkânı sunuyor.

MOTORUN ÖZEL KONUMLANDIRILMASI

Lastik tekerlekli yükleyicilerde yaygın olarak motor kabinin hemen arkasında, radyatörler ise motorun arkasında ko-



numlandırılıyor. CASE G serisinde ise motor, makinenin en arka bölümünde yer alırken radyatör grubu motor ve kabin arasına konumlandırılıyor. Motorun arka konumda yer alması, makine üzerinde karşı ağırlık etkisi yaratıyor. Bu tasarım sayesinde ilave ağırlık ihtiyacı azalırken, makinenin taşıma kapasitesi artıyor. Makine ağırlığının daha verimli kullanılması, yakıt tüketiminin azaltılmasına da katkı sağlıyor.

YENİLENEN ÖZEL MOTOR

921G modelinde hidrolik ve yürüyüş grubunun gücü, düşük yakıt tüketimi ve uzun çalışma ömrü ile bilinen FPT motorlardan sağlanıyor. FPT, CASE markası ile birlikte CNH Industrial çatısı altında faaliyet gösteriyor ve bu ürün grubuna özel motorlar geliştiriyor. Altı silindirli ve 6,7 litre hacmindeki motor, 255 beygir güç üretiyor. Maksimum 1300 Nm motor torku, 1600 devir gibi düşük bir motor hızında elde ediliyor.

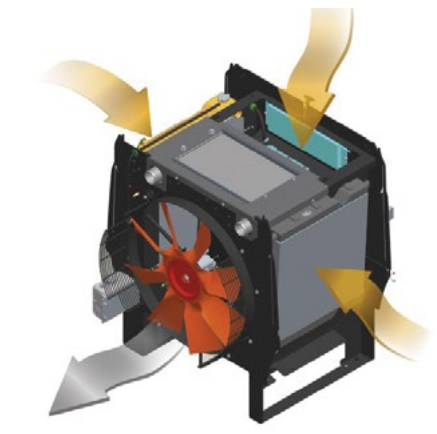
Max ve Smart olmak üzere iki farklı motor çalışma modu sunuluyor.



Bu modlar sayesinde farklı uygulama koşullarında performans ve yakıt ekonomisi dengeleniyor. Otomatik rölanti ve otomatik motor durdurma fonksiyonları, 921G modelinde standart donanım olarak yer alıyor.

ÖZEL SOĞUTMA ÜNİTESİ TASARIMI

CASE G serisinde, küp formunda tasarlanmış özel bir soğutma ünitesi bulunuyor. Altı adet radyatörün birinin arkasına gelmeyecek şekilde konumlandırıldığı bu yapı, petek tıkanma riskini azaltırken yüksek soğutma performansı sağlıyor. Soğutma ünitesinin merkezine yerleştirilen hidrolik yağ deposu, hava akımından faydalanarak ek soğutma elde edilmesine imkân tanıyor. 921G modelinde yer alan yüksek kapasiteli soğutma fanı, elektronik kontrol ünitesi tarafından yönetiliyor. Sensörler aracılığıyla sürekli takip edilen sıvı sıcaklıklarına göre fan hızı otomatik olarak ayarlanıyor. Değişken hızlı fan sistemi, motorun ideal çalışma sıcaklığına daha hızlı ulaşmasını sağlarken



yakıt ekonomisine de katkı sunuyor. Ters fan sistemi, 921G dahil tüm G serisi modellerde standart olarak sunuluyor ve tozlu ortamlarda radyatör ile ızgaraların temiz kalmasına yardımcı oluyor.

AĞIR HİZMET TİPİ GÜÇ AKTARMA ORGANLARI

921G modeli, dayanıklı güç aktarma organları ile uzun süreli kullanım hedeflenerek tasarlanıyor. Dört ileri ve üç geri vitesine sahip powershift şanzıman sayesinde makine 36 km/sa hıza ulaşabiliyor. Vites geçişleri hassas ve seri bir yapı sunuyor.

Ağır hizmet tipi akslar üzerinde %100 kilitlemeli diferansiyel bulunuyor. Ön aks diferansiyel kilidi, yüke girişlerde daha iyi tutunma sağlarken kaygan zeminlerde patinajın önüne geçilmesine yardımcı oluyor. Diferansiyel kilidi, operatör tarafından manuel olarak kullanılabildiği gibi otomatik modda da devreye girebiliyor.

ENTEĞRE MOBİL KANTAR ÖZELLİĞİ

921G modelinde sunulan entegre mobil kantar sistemi sayesinde yüklenen malzemenin ağırlığı operatör ekranı üzerinden takip edilebiliyor. Bu özellik, aşırı yüklemelerin önlenmesine ve malzeme türüne göre ağırlık sınıflandırması yapılmasına olanak tanıyor.

Mobil kantar sistemi, çalışma süresinin daha verimli kullanılmasına katkı sağlayarak maliyetlerin azaltılmasına destek oluyor ■

İNŞAAT ZİRVESİ TÜRKİYE 2026'DA SEKTÖRÜN GELECEĞİ BELİRLENECEK

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), inşaat sektörünün tüm paydaşlarını tek çatı altında toplamaya hazırlanan yeni etkinlik markası İnşaat Zirvesi Türkiye (CST) için start verdi. İlki 17-18 Haziran 2026'da Ankara'da gerçekleştirilecek olan zirve, bu kez odağına "İnşaat Teknolojileri ve Yenilikçi Yapı Malzemeleri" temasıyla sektördeki dönüşümün nabzını tutmayı hedefliyor.

► **İKİ YILDA BİR** düzenlenecek zirve; kamu kurumlarından politika yapıcılara, müteahhitlik şirketlerinden uluslararası finans kuruluşlarına, teknoloji sağlayıcılarından akademisyenlere kadar geniş bir katılımcı kitlesini bir araya getirerek sektördeki yenilikleri, fırsatları ve dönüşüm dinamiklerini masaya yatıracak.

YENİ NESİL MALZEMELER VE DİJİTAL ÇÖZÜMLER

İş makineleri, ağır ekipman, yapı teknolojileri ve malzeme tedarik zincirinde faaliyet gösteren firmalar için zirve, rekabet gücünü artıracak yeni nesil teknolojilerin tanıtılacağı önemli bir platform olacak.

Zirve kapsamında oluşturulacak özel sergi alanlarında; yenilikçi inşaat malzemeleri, sürdürülebilir çözümler, dijital uygulamalar, yapay zekâ destekli sistemler, yeni nesil yapı teknolojileri, sektöre yön veren son trendler ziyaretçilerle buluşacak. Böylece markalar, teknoloji ve ürün portföylerini hem yerli hem de uluslararası profesyonellere tanıtmaya fırsatı bulacak.

Özellikle iş makineleri ve ekipman üreticileri, inşaat teknolojisi sağlayıcıları, malzeme inovasyonu geliştiren



M. Erdal EREN / TMB Başkanı

firmalar için zirve, yeni iş birliklerinin kapısını aralayacak önemli bir vitrin niteliği taşıyor.

DİJİTALLEŞME, VERİMLİLİK VE KARBON AZALTIMI ZİRVENİN MERKEZİNDE

CST 2026, küresel inşaat sektörünün gündemini belirleyen kritik konuları ele alacak. Zirvenin odağında:

- Dijital dönüşüm ve yapay zekâ entegrasyonu

- Yenilikçi ve ileri yapı malzemeleri
- Verimlilik artışı
- Karbon azaltımı ve sürdürülebilirlik
- Nitelikli iş gücü gelişimi
- Büyük ölçekli projelerin finansmanı
- İleri inşaat teknolojileri yer alıyor.

Uluslararası uzmanların katılacağı panellerde; akıllı ve sürdürülebilir yapı modellerinden dögüsel ekonomiye, karbon ayak izi yönetiminden küresel müteahhitlikte rekabetçiliğe kadar geniş bir yelpazede değerlendirmeler yapılacak.

"Sektörün geleceğini birlikte şekillendireceğiz"

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı M. Erdal Eren, zirvenin sektör açısından taşıdığı öneme vurgu yaparak şu değerlendirmelerde bulundu:

"Türk uluslararası müteahhitlik sektörü bugün 137 ülkede 12 binden fazla projeye toplam 545 milyar ABD Dolarını aşan bir deneyime sahiptir. Bu güçlü birikim, Türkiye'yi küresel ölçekte güvenilir bir inşaat markası hâline getirmiştir. Ancak sektörü geleceğe hazırlamak için dönüşümü hızlandırmamız gerekiyor."

Eren, özellikle Avrupa Yeşil Mutabakatı, sınırda karbon düzenlemeleri ve dögüsel ekonomiye geçiş gibi başlıkların sektör için kritik olduğuna dikkat çekerek, CST 2026'nın bu değişim sürecine güçlü bir vizyon sunacağını ifade etti.

Sektör İçin Yeni Bir Buluşma Noktası CST 2026, iş makineleri, ağır ekipman, yapı malzemeleri ve teknoloji firmalarının, geleceğin inşaat dünyasında yerini almak isteyen tüm profesyonellerin kaçırmaması gereken bir etkinlik olarak dikkat çekiyor.

Zirve hakkında detaylı bilgiye; www.constructionturkiye.com/tr adresinden ulaşılabilir.



CONSTRUCTION SUMMIT TÜRKİYE

Construction Technologies and Innovative Building Materials

17-18 JUNE 2026

Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
ANKARA



ON BEHALF OF ORGANIZING COMMITTEE

Koray TUNCER
E: koray@inppes.com
T: +90 533 405 56 71

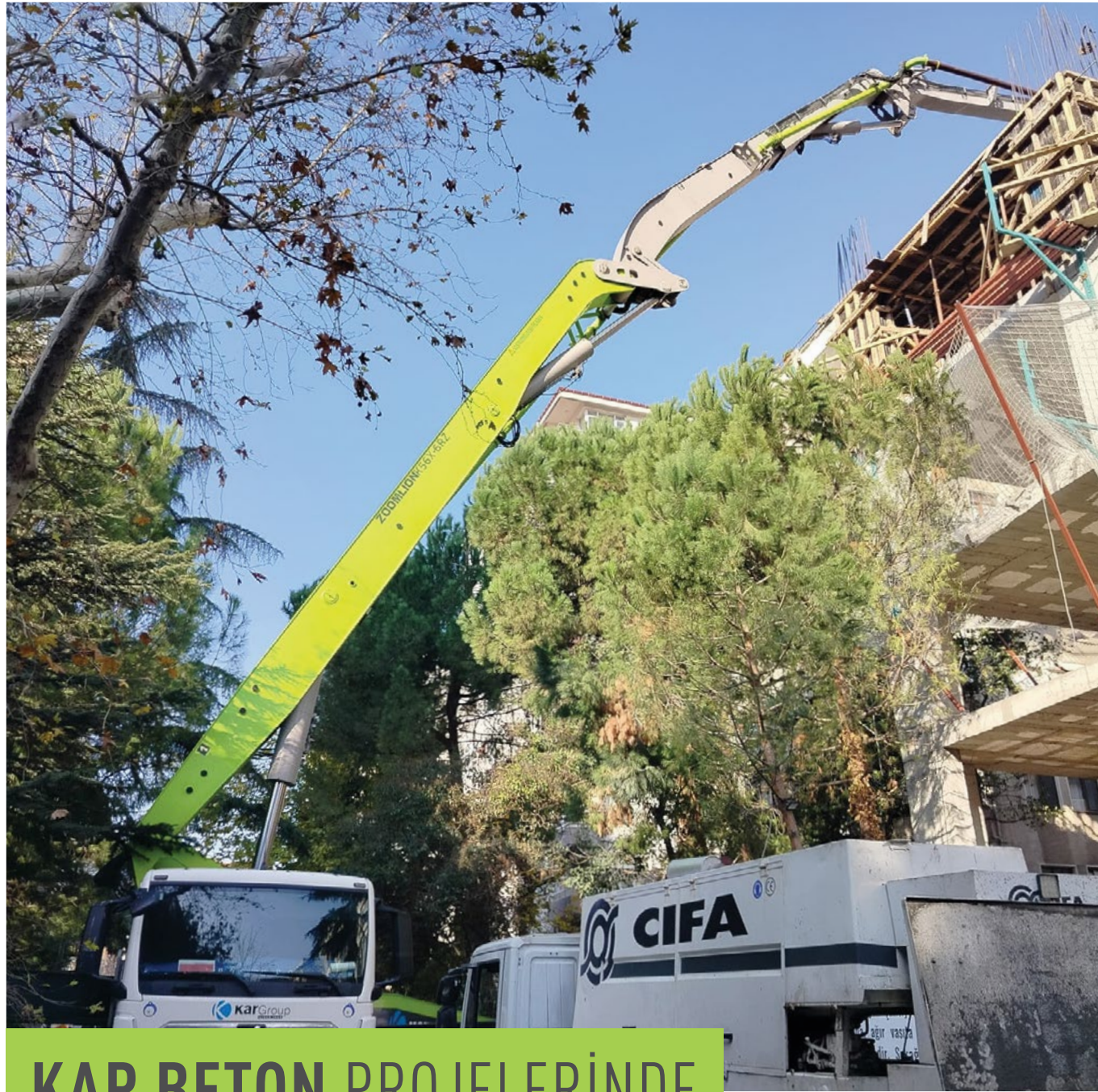
SPONSORSHIP/EXHIBITION PARTICIPATION

Meliha TAÇGIN
E: meliha@inppes.com
T: +90 555 762 87 91

Dilek YURTSEVER
E: dilek@inppes.com
T: +90 533 475 30 47

OPERATED BY
INPPES EXPO

www.constructionturkiye.com



KAR BETON PROJELERİNDE ZOOMLION İLE KESİNTİSİZ ÜRETİM

Hazır beton sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübesiyle öne çıkan **Kar Beton**, geniş faaliyet alanı ve güçlü makine parkıyla Marmara Bölgesi'nde önemli projelerde yer alıyor.

► **KAR BETON** İstanbul Bölge Yöneticisi Volkan Çam, Kar Group'un organizasyon yapısından devam eden projelere, makine yatırımlarındaki yaklaşımından Zoomlion ile süregelen iş birliğine kadar birçok konuda bilgi ve görüşlerini paylaştı:

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Yaklaşık 22 yıldır hazır beton ve inşaat sektöründe görev alıyorum. Karrierim boyunca sektörün önde gelen firmalarında yöneticilik yaptım. Son 2 yıldır ise Kar Beton bünyesinde İstanbul Bölge Yöneticisi olarak görev yapmaktayım.



Kar Group'un faaliyet alanları ve organizasyon yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

Kar Group'un temelleri 1969 yılında atıldı. Bugün enerji, yapı kimyasalları, hazır beton, demir, asfalt, beton elemanları, agregası, inşaat, kireç ve madencilik gibi birçok farklı alanda faaliyet göstermektedir. Grup bünyesinde yer alan lojistik firmamız sayesinde, ürünlerimizin sevkiyat ve dağıtım süreçlerini kendi organizasyonumuzla yürütüyoruz.

Hazır beton tarafında ise Sultanbeyli, Pendik, Gebze, Altınova, Fıdıklı, Bur-

sa, Geçit ve farklı lokasyonlarda aktif tesislerimiz bulunuyor.

Hangi bölgelerde ve hangi tür projelerde faaliyet gösteriyorsunuz?

Kuzey Marmara Bölgesi başta olmak üzere İstanbul Anadolu Yakası, Bursa ve Yalova'da birçok projede eş zamanlı olarak yer alıyoruz. Yol yapımı, AVM, konut ve çeşitli üstyapı projelerine hazır beton tedariki sağlıyoruz.

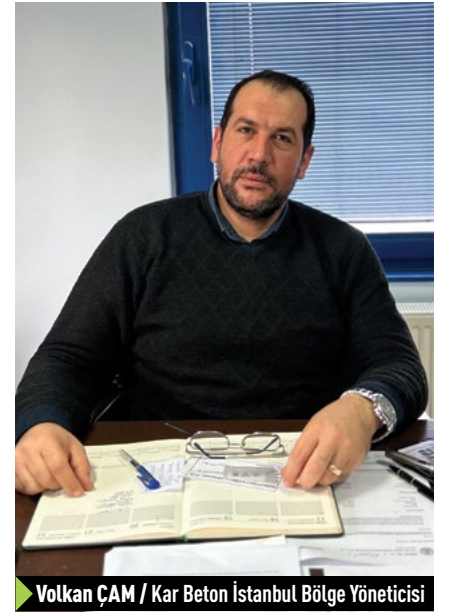
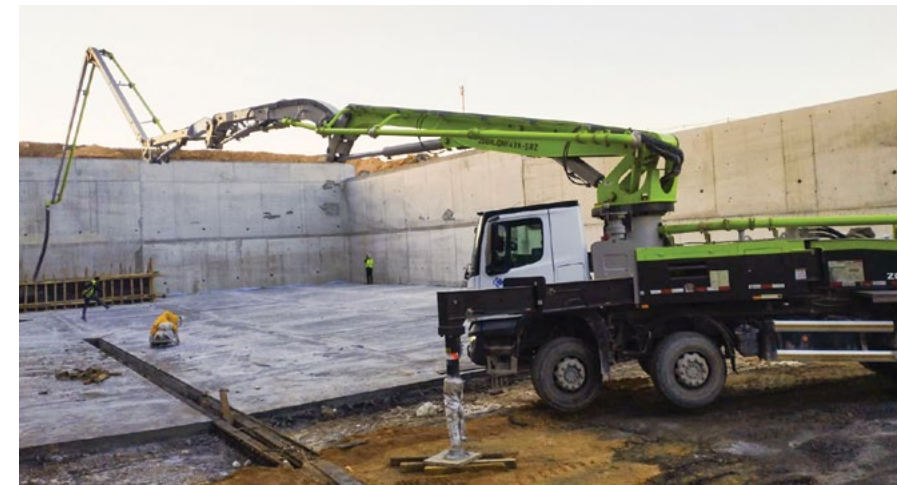
Makine yatırımlarınızda hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz?

Makine seçiminde dayanıklılık, yüksek performans, işletme maliyetlerinin ekonomik olması ve satış sonrası hizmetler bizim için büyük önem taşıyor. Sahada bizi yarı yolda bırakmayacak, uzun ömürlü makinelerle çalışmayı tercih ediyoruz.

“Zoomlion'ların sağlam yapısı, güçlü pompa performansı ve yüksek verimliliği belirleyici oldu”

Bu noktada Zoomlion markasını tercih etmeniz temel nedenleri nelerdir?

Zoomlion ile uzun yıllardır devam eden bir iş birliğimiz bulunuyor. Bugün makine parkımızda toplam 18 adet Zoomlion marka beton pompası yer alıyor. Bu tercihte makinelerin sağlam yapısı, güçlü pompa performansı ve sahada sağladığı



Volkan ÇAM / Kar Beton İstanbul Bölge Yöneticisi

yüksek verimlilik belirleyici oldu.

Ayrıca yedek parça teminindeki hız ve servis ekiplerinin çözüm odaklı yaklaşımı, Zoomlion'a olan güvenimizi artırıyor.

Zoomlion beton pompalarını hangi projelerde aktif olarak kullanıyorsunuz?

Zoomlion beton pompalarımız; İstanbul Anadolu Yakası, Kuzey Marmara, Bursa ve Yalova'daki büyük ölçekli yol, konut ve ticari yapı projelerimizin tamamında aktif olarak görev alıyor.

Makinenin performansı ve teknik özellikleriyle ilgili değerlendirmeniz nedir?

Zoomlion makinelerinin pompa gücü ve döküm kalitesi beklentilerimizin üzerinde. Ergonomik yapısı sayesinde operatörler için kullanım kolaylığı sağlıyor. Aynı zamanda iş sağlığı ve güvenliği açısından sunduğu emniyetli sistemler ve uzun ömürlü yapısı, sahadaki operasyonel verimliliğimizi önemli ölçüde artırıyor.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Zoomlion ile çalışmaktan son derece memnunuz. Uzun yıllara dayanan bu iş birliğini karşılıklı güven ve performans odaklı bir şekilde sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de Zoomlion markasıyla yeni yatırımlar yapmayı planlıyoruz ■



OLASI DOOSAN BOBCAT WACKER NEUSON SATIN ALMASI SEKTÖRÜ NASIL ETKİLEYECEK?

Kompakt iş makineleri pazarında taşlar yeniden oynayabilir. Alman üretici **Wacker Neuson**, 2 Aralık 2025'te yaptığı resmî duyuruyla, sektörün küresel oyuncularından **Doosan Bobcat** ile çoğunluk hissesinin satın alınmasına yönelik görüşmeler yürütüldüğünü açıkladı.



► **WACKER NEUSON**'un yaptığı açıklamaya göre, görüşmeler şirketin yaklaşık %63'lük payının büyük hissedarlardan satın alınması ve bunu takiben halka açık hisseler için tamamı nakit bir devralma teklifinin yapılmasını kapsıyor.

Her iki taraf da sürecin henüz kesinleşmediğinin altını çizse de, bu açıklama bile kompakt makine pazarında önemli bir dönüm noktasına işaret ediyor.

Avrupa'da köklü bir geçmişe, geniş bir servis ve bayi ağına sahip Wacker Neuson, Bobcat için yıllardır aranan stratejik halkayı temsil ediyor: Avrupa pazarında kalıcı ve güçlü bir konum. Kuzey Amerika'da dominant olan Bobcat, böyle bir satın almayla Avrupa'da hem dağıtımını hem ürün çeşitliliğini katlayabilecek bir konuma gelebilir.

REKABET KIZIŞACAK

Satın alma görüşmelerinin doğrulanması, borsalarda anında yankı buldu.

Wacker Neuson hisseleri bir günde %28'i aşan tarihi bir sıçrama gösterdi. Doosan Bobcat payları da yatırımcıların genişleme stratejisini olumlu okumasıyla değer kazandı.



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

Uzmanlara göre bu olası anlaşma, kompakt iş makineleri segmentinde son yılların en etkili konsolidasyon hamlesi olabilir. Mini ekskavatör, kompakt yükleyici ve hafif iş ekipmanları kategorilerinde rekabetin yeniden şekillenmesi sürpriz değil; zira iki markanın birleşik ürün portföyü, özellikle Avrupa ve Orta Doğu'da diğer üreticiler üzerinde ciddi baskı yaratabilir.

Her iki şirket, yapılan açıklamalarda sürecin henüz kesinleşmediğini; görüşmelerin tamamlanmadan herhangi bir satın alma taahhüdünde bulunulamayacağını vurguluyor.

Buna rağmen sektör, olası satın almanın yarattığı rüzgârı şimdiden hissetmeye başladı.

Eğer anlaşma sonuçlanırsa; kompakt iş makineleri segmentinde pazar dengeleri yeniden kurulacak, Avrupa'da rekabet sertleşecek ve global üreticiler ürün gamı, fiyat politikası ve teknoloji yatırımlarında yeni pozisyonlar almak zorunda kalacaklar.

Dolayısıyla, bu satın alma sadece iki şirketi değil, tüm sektörü ilgilendiren bir jeopolitik hamle niteliği taşıyor ■

BOBCAT'TAN CATERPILLAR'A PATENT İHLALİ DAVASI



Bobcat Company, 2 Aralık 2025'te rakibi **Caterpillar'a** karşı ABD ve Avrupa'da bir dizi patent ihlali davası açtı. Şirket, **Caterpillar'ın** kompakt iş makinelerinde Bobcat'e ait **14 temel patente aykırı teknoloji kullandığını iddia ediyor.**

► **DOOSAN GROUP** bünyesinde yer alan Bobcat'ın Kuzey Amerika birimi, 2 Aralık 2025'te ABD Teksas Doğu Bölge Federal Mahkemesi'nde ve ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nda (ITC) Caterpillar'a karşı patent ihlali davaları açtı. Aynı şikâyetler, Almanya'daki bir federal mahkeme ile Avrupa Birliği Birleşik Patent Mahkemesi'ne de taşındı. Şikâyetlerde, Caterpillar'ın paletli dozer, ekskavatör, kompakt yükleyici ve benzeri makinelerinde kullanılan bazı kontrol ve manevra teknolojilerinin Bobcat'e ait patentleri ihlal ettiği öne sürülüyor.

makinenin kontrolünü ve çevikliğini artıran patentli sistemlerin izinsiz şekilde kullanıldığını iddia ediyor.

Şirket, ABD ve Avrupa'da söz konusu ekipmanların ithalatının yasaklanması ve ihlal edildiği iddia edilen patentler için maddi tazminat talep ediyor.

RESMÎ AÇIKLAMALAR

Bobcat'ın kamuoyuna yaptığı açıklama, bu hukuki adımların “**patentli teknolojilerini korumak, adil rekabeti savunmak ve 65 yılı aşkın süredir şirketi tanımlayan yenilikçilik ile ustalığı güvence altına almak**” için atıldığı belirtiliyor. Dava konusu 14 patentin; **manevra kabiliyeti, güç yönetimi, performans, verimlilik ve hassasiyet** gibi iş makinelerinin temel özelliklerini mümkün kılan teknolojileri kapsadığı vurgulanıyor.

Bobcat, bu patentlerin “Bobcat markasını taşıyan her makinenin gücünün, çok yönlülüğünün ve hassasiyetinin temelini oluşturduğunu” belirterek, rakiplerin bu birikim üzerinden haksız rekabet yapamayacağını savunuyor. Reuters'ın aktardığına göre, dava tarihine kadar Caterpillar cephesinden kamuoyuna açık detaylı bir açıklama yapılmadı ■

“Makinenin kontrolünü ve çevikliğini artıran patentli sistemler”

Bobcat, özellikle kendi “skid-steer loader” ve kompakt ekipman serisinde geliştirdiği teknolojilerin yıllar içinde Caterpillar tarafından kopyalandığını savunuyor. Reuters'ın aktardığına göre Bobcat, Caterpillar'ın dozer ve ekskavatör dâhil çok sayıda iş makinesinde,

1.500 YAŞINDAKİ AYASOFYA'NIN RESTORASYONUNA HASSAS LIEBHERR DOKUNUŞU

İstanbul'un en önemli tarihi yapılarından biri olan Ayasofya-i Kebîr Camii Şerifi'nin restorasyon çalışmalarında, Liebherr'in 280 HC-L kule tipi luffing jib vinci kritik bir rol üstleniyor. Zorlu mimari kısıtlar, hassas kaldırma gereklilikleri ve yoğun yaya trafiğinin bulunduğu bu özel sahada vinç, hem güvenliği hem de operasyonel verimliliğiyle öne çıkıyor.

► **1.500 YILLIK** geçmişiyle dünyanın en tanınmış yapılarından biri olan Hagia Sophia'nın restorasyonunda kullanılacak ekipman seçiminde risk toleransı minimum seviyede tutuldu. Projenin vinç tedarik ve kurulum süreçlerini üstlenen Atilla Dural, uzun yıllara dayanan Liebherr iş ortaklığının bu tercih üzerinde belirleyici olduğunu aktarıyor.

Atilla Dural Genel Müdürü Turgay Dural, projedeki teknik hassasiyete dikkat çekerek, *"Bu ölçekte tarihi değeri olan bir yapıda hata payı yok. Liebherr 280 HC-L, sunduğu güvenilirlik ve teknik destekle bu proje için en doğru tercih oldu"* diyor.

KAZISIZ ÖZEL TEMEL SİSTEMİ

Restorasyon alanının tarihi statüsü ne-

deniyle, vinç kurulumu için geleneksel temel kazısı yöntemleri kullanılamadı. Liebherr Satış Müdürü **Ömer Suiçmez**, süreci şöyle özetliyor: *"Sahada detaylı zemin analizleri ve X-ray taramaları yapıldı. Bilim kurulundan gerekli onaylar alındı. Vinç, özel statik hesaplara dayanan ankrajlı zemin sistemiyle, kazı yapılmaksızın kuruldu."*

Kurulum hazırlık ve onay süreçlerinin toplamda **4-5 ay** sürdüğü belirtiliyor. Farklı açılarda çalışabilen luffing jib yapısı, vinci minareler arasındaki dar çalışma koridorunda ideal çözüm haline getiriyor.

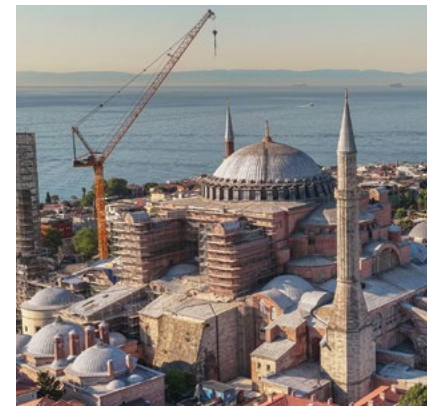
280 HC-L'nin projede tercih edilme nedenleri; **dik açılarda çalışabilme kapasitesi, yüksek hassasiyetli kaldırma-indirme kontrolü, yoğun turist**

trafiğinin bulunduğu bölgede güvenli operasyon, dar alanlarda manevra kabiliyeti olarak belirtiliyor. Bu özellikler, hem restorasyon ekiplerinin çalışma verimliliğini artırıyor hem de yapı üzerindeki riskleri minimuma indiriyor.

YILLARA UZANAN ATILLA DURAL - LIEBHERR İŞ BİRLİĞİ

Atilla Dural, daha önce **1915 Çanak-kale Köprüsü** gibi pek çok prestijli projede de Liebherr ürünlerini kullanmıştı. Hagia Sophia restorasyonu ise şirket için hem teknik hem de sembolik açıdan ayrı bir önem taşıyor.

Dural, *"Böylesine özel projelerde seçenekler sınırlı, kalite ve teknik yeterlilik belirleyici oluyor. Liebherr ile çalışmak bu nedenle bizim için güvence"* ifadelerini kullanıyor



SEKTÖR REHBERİ

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	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 Gezen	0216 518 03 00	www.demirgezen.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.borusancat.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	Ceytreylar	0322 394 39 00	www.ceytreyler.com				•						
19 ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Subaru, ZOB, Orlaco, 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	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	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 MAKLIFTSAN	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	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
51 ÖZİSMAC	Heli, SMZ	0212 549 13 39	www.ozismac.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
52 PAKSOY	Topcon	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
53 PALME MAKİNA	Palme	0312 385 95 34	www.palmemakina.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
54 Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
55 POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertrk.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	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

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
	50 Ton	400.000-450.000
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	15-25 Ton	200.000-240.000
BEKO LODER (Kazıcı ve Yükleyci)	Küçük Teker	100.000-120.000
	Büyük Teker	110.000-140.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER	16-20 Ton	200.000-240.000
	24-26 Ton	250.000-300.000
	30-35 Ton	300.000-350.000
MINİ YÜKLEYİCİ	65hp-100hp	90.000-110.000
TELESKOPIK YÜKLEYİCİ (Telehandler)	6m	110.000-140.000
	7m-9m	145.000-170.000
	10m-12m	150.000-195.000
	13m-18m	200.000-240.000
	>18m	250.000-300.000
ASFALT SİLİNDİR	2T-4T	60.000-75.000
	9T-13T	90.000-120.000
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	3T-4T	70.000-80.000
	13-16 Ton	80.000-100.000
GREYDERLER	138hp-160hp	180.000-240.000
	160hp-200hp	200.000-300.000
DOZERLER	20-30 Ton	350.000-450.000
	30-40 Ton	450.000-650.000
HİYAP (ARAÇ ÜSTÜ) VİNÇ	25-40 Ton	200.000-300.000
	> 40 Ton	>250.000
MOBİL (TELESKOPIK) VİNÇ		500.000-750.000
KULE VİNÇLER		180.000-250.000
DİZEL FORKLİFT	0-3,5 Ton	30.000-45.000
	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



YEDEK PARÇA GARANTİSİNDE STANDARTLARI BELİRLİYORUZ; KAZANDIRIYORUZ!

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

www.ascendum.com.tr

