

SITECH EURASIA ile
teknolojinin gerçek gücü

CATERPILLAR
2025'te rekor ciroya ulaştı

**ZOOMLION 2025
KÜRESEL KONFERANSI'NDA
TÜRKİYE DAMGASI**

TSM GLOBAL
Antalya'da satış sonrası
odaklı büyüme hamlesi

İnşaat Sektörü
2026'ya hangi eşikle giriyor?

ZOOMLION

**MADEN SAHALARINDA
YENİ BİR DÖNEM:
ZOOMLION MINING!**

(+90) 444 1 157 / 0(212) 900 87 69

satis@zoomlion.com

www.zoomlion.com.tr



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

Çok Kapsamlı

www.wirtgen-group.com/technologies



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

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

WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti · Bahcelievler Mah Ankara Cad. No. 223
Gölbaşı Ankara · 0312 485 3939 · info.ankara@wirtgen-group.com www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Sayı 173 - Şubat 2026

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

HYBRID İletişim Organizasyon Makina ve Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti.
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
İçerenköy Mah. Çetinkaya Sk.
Prestij Plaza No:28 D:4
Ataşehir - İstanbul / Türkiye
T. +90 216 388 80 13
G. +90 532 695 15 44
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri Müdürü
Gökhan KUYUMCU

Editör
Esmanur KARABAKLA

Görsel 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.



AKILLI, VERİMLİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM

► **İŞ MAKİNELERİ** ve ağır ticari araç sektörü için artık takvim yaprakları yalnızca yeni bir yılı değil, yeni bir dönüşüm evresini de işaret ediyor. 2025'i; dengeleme, temkinli büyüme ve teknolojinin sahaya daha güçlü inişiyle geride bıraktık. 2026 ise çok daha net bir başlıkla karşımızda: Akıllı, verimli ve sürdürülebilir üretim.

Sektör verileri bize önemli bir gerçeği gösteriyor. Satış adetlerinde dönemsel dalgalanmalar yaşansa da yatırım kararlarının odağı değişmiş durumda. Artık yalnızca "kaç adet" sorusu değil; "ne kadar verimli, ne kadar sürdürülebilir ve ne kadar öngörülebilir" soruları masada. Toplam sahip olma maliyeti, yakıt verimliliği, bakım planlaması, dijital entegrasyon ve ikinci el değeri; yatırım kararlarının merkezine yerleşmiş durumda.

Bu sayımızda yer alan içerikler de bu dönüşümün güçlü sinyallerini veriyor. Yapay zekâ destekli filo yönetimi çözümleri, uzaktan izleme sistemleri, dijital ikiz uygulamaları ve veri analitiği tabanlı bakım planlamaları artık bir gelecek vizyonu değil; bugünün rekabet avantajı. VisionLink entegrasyonları, makine kontrol sistemleri, saha verisini anlık okuyan platformlar ve operatör destek teknolojileri, şantiyelerde karar alma süreçlerini hızlandırıyor. Makineler yalnızca güç üretmiyor; veri üretiliyor, analiz ediyor ve yön gösteriyor.

Elektrifikasyon tarafında da eşik aşılmış durumda. Elektrikli asfalt sericilerden tandem silindirlere, uzun yol

taşımacılığında devreye giren elektrikli çekicilere kadar pek çok segmentte "sıfır emisyonlu saha" artık pilot uygulamadan operasyonel gerçekliğe geçiyor. Gürültünün azaldığı, enerji verimliliğinin arttığı ve karbon ayak izinin hesaplandığı bir dönem başlıyor.

Finansman koşullarının zorlaştığı bir ortamda kiralama modellerinin güçlenmesi, servis ağının stratejik önem kazanması ve satış sonrası hizmetin rekabette belirleyici hale gelmesi de 2026'nın belirgin başlıkları arasında. Müşteri artık yalnızca makine satın almıyor; çözüm paketi talep ediyor. Hızlı servis, güçlü yedek parça lojistiği ve sürdürülebilir operasyon desteği, markaların en güçlü referansı haline geliyor.

Türkiye; altyapı ihtiyacı, kentsel dönüşüm projeleri, liman ve lojistik yatırımları ile üretmeye ve inşa etmeye devam eden bir ülke. Bu dinamizm, doğru teknoloji yatırımlarıyla birleştiğinde sektöre güçlü bir ivme kazandıracaktır. 2026'yı belirleyecek olan şey büyümenin hızı değil; büyümenin kalitesi olacak.

Forum Makina olarak biz de bu dönüşümün izini sürmeye, sahadaki değişimi yerinde aktarmaya ve sektörün ortak aklına katkı sunmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

forum_makina forummakina ForumMakina forummakina Forum Makina



HER KOŞULDA TEK GÜÇ HİDROMEK



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

HİDROMEK®
Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)

- 6 ▶ **İMDER**
İş makinesi ve forklift satışlarında yeni yıla dengeli başlangıç
- 8 ▶ **BORUSAN CAT**
Sahada değer yaratan teknolojiler
- 10 ▶ **THBB**
İnşaat Sektörü 2026'ya zayıf başladı
- 12 ▶ **TAİD**
2025'te ağır ticari araç pazarı dengelendi, yıl güçlü kapandı
- 14 ▶ **ZOOMLION**
2025 Küresel Konferansı'nda Türkiye damgası
- 16 ▶ **CATERPILLAR**
2025'te rekor ciroya ulaştı
- 18 ▶ **BETONSTAR**
Türkiye'deki en uzun beton pompası **H58-7RZ** Aksaray'da
- 22 ▶ **WIRTGEN**
Wirtgen SP 33 çok yönlü kullanım avantajını sahada gösterdi
- 24 ▶ **TÜRKTRAKTÖR**
2025 yılı finansal sonuçlarını açıkladı
- 26 ▶ **HİDROMEK**
Agroexpo 2026'da yeni teleskobik yükleyicisini tanıttı
- 28 ▶ **BORUSAN CAT**
Agroexpo İzmir Tarım Fuarı'nda çiftçi ve işletmecilerle buluştu
- 30 ▶ **SİF İŞ MAKİNELERİ**
Öner Grup'tan 2025'in en büyük makine yatırımlarından biri: **80 adet JCB filoya katıldı**
- 32 ▶ **ZOOMLION**
ZR185U Yalova Zemin'in makine parkında göreve başladı
- 34 ▶ **MERCEDES-BENZ TÜRK**
Türkiye'de uzun yol elektrifikasyonunda ilk adım: **eActros 600** sahada



- 36 ▶ **SITECH EURASIA**
SITECH Eurasia Satış ve Uygulama Lideri Armağan Karakaş:
"Odağımız makine değil, saha"



- 40 ▶ **ENKA PAZARLAMA OKADA** ile sahada güç, pazarda yükseliş
- 42 ▶ **CATERPILLAR**
Kapsamlı filo yönetimi alanında güçlü iş birliği
- 44 ▶ **TSM GLOBAL**
Antalya'da satış sonrası odaklı büyüme hamlesi



- 48 ▶ **HİDROMEK**
Türkiye raylarında Hidromek dokunuşu
- 52 ▶ **MST**
Telehandler ile çiftlikte çok yönlü çözüm
- 54 ▶ **PLATFORMER**
Personel yükseltici platform sektöründe **finansal okuryazarlık gündemi**
- 56 ▶ **TMB**
İnşaat sektörü 2026'ya hangi eşikle giriyor?



- 58 ▶ **NEW HOLLAND**
E17D Mini Ekskavatör:
Kompakt yapıda yüksek verimlilik
- 60 ▶ **VÖGELE**
Şantiyede sessiz devrim: Elektrikli **Vögele** asfalt serici ve Hamm silindir sahada
- 62 ▶ **MEILLER ve WIELTON**'dan
2026'ya güçlü başlangıç

HITACHI

Hitachi Construction Machinery Group
LANDCROS
Japanese Excellence—Reliable Solutions

Reliable Solutions

Orjinal Parça, Deneyimli Ekip, Güvenilir Çözüm!

Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 64

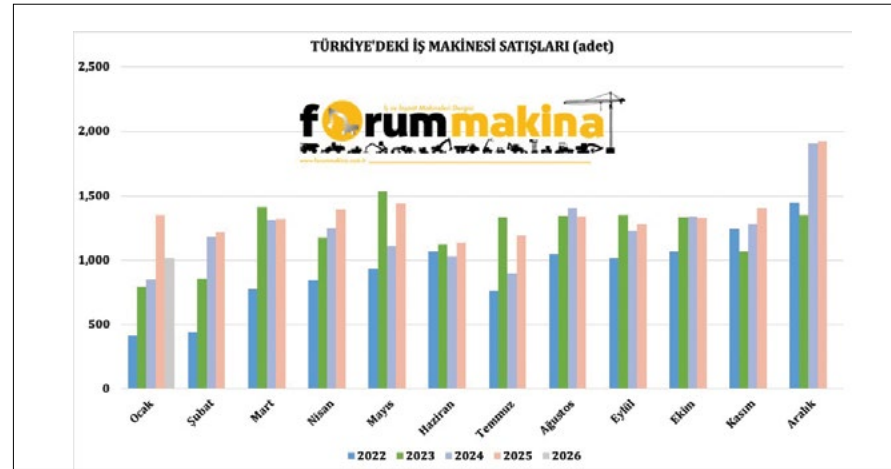
Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!

ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.



İŞ MAKİNESİ VE FORKLİFT SATIŞLARINDA YENİ YILA DENGELİ BAŞLANGIÇ

2025 yılını rekor satışlarla tamamlayan Türkiye iş makineleri sektörü, yeni yıla dengeli bir başlangıç yaptı. Forklift ve istif makinesi satışlarında ise görece bir artış yaşandı.



► **TÜRKİYE** İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından açıklanan tahmini rakamlara göre; 2026 yılının ilk ayında, Türkiye genelinde 1.011 adet yeni iş makinesi satıldı. Her ne kadar geçen yılın aynı ayına (1.352 adet) kıyasla %25'lik daralma yaşanmış olsa da, sektörde son 3 yılın Ocak ayı ortalamasına (997 adet) paralel bir hacme ulaşıldı.

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) rakamlarına göre Ocak ayında Türkiye genelinde 1.086 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı. İş makinelerine kıyasla yeni yıla daha güçlü bir başlangıç yapılan bu sektörde, geçen yılın aynı ayına (856 adet) kıyasla %27'lik artış yaşanmış oldu. Son 3 yılın ortalaması (1.049 adet) göz önünde bulundurulduğunda, bu alanda da dengeli bir başlangıç olduğu düşünülebilir

İMDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.011	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1.011

İSDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.086	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	1.086



Daha güzel yarınları inşa ederken yanınızdayız.

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



BORUSAN

CAT®

SAHADA DEĞER YARATAN TEKNOLOJİLER

► CAT® İŞ MAKİNELERİYLE DİJİTAL, AKILLI VE ÖNGÖRÜLEBİLİR SAHA OPERASYONLARI

Borusan Cat, iş makineleri dünyasında teknolojiyi bir trend olarak görmenin ötesine taşıyor ve sahada iş yapma biçimini dönüştüren stratejik bir unsur olarak ele alıyor. Dayanıklılığı ve zorlu saha koşullarındaki performansıyla güven veren Cat® makineleri, Borusan Cat'in teknoloji ve inovasyon yaklaşımıyla birleştiğinde; verimliliği artıran, riskleri azaltan ve operasyonları daha öngörülebilir hale getiren bütünsel çözümlere dönüşüyor. Bu bakış açısının merkezinde, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak ve sahadaki belirsizlikleri azaltan, karar alma süreçlerini güçlendiren, uzun vadeli iş sürekliliği sağlayan bir teknoloji ekosistemi kurmak yer alıyor.

Bu vizyon doğrultusunda Borusan Cat, dijital çözümlerden yapay zeka destekli uygulamalara, makine kontrol

teknolojilerinden operatör destek sistemlerine kadar uzanan geniş bir teknoloji dünyasını, sahadan gelen gerçek ihtiyaçlar üzerinden şekillendiriyor. Amaç; teknolojiyi bir vitrin unsuru olmaktan çıkarıp, günlük operasyonların doğal ve vazgeçilmez bir parçası haline getirmek.

İNOVASYON VE YAPAY ZEKA UYGULAMALARI

- Borusan Cat, tamamı Türk mühendislerden oluşan 60'tan fazla kişinin yer aldığı, Ar-Ge merkeziyle teknoloji üretimini sahadan beslenen ve sahaya geri dönen bir değer yaratma anlayışıyla sürdürüyor. Bu merkezde yeni çözümler geliştirilirken; aynı zamanda veri madenciliği ve süreç madenciliği çalışmalarıyla sahadan gelen veriler



operasyonel kararları destekleyen anlamlı içgörülere dönüştürüyor.

• Müşterilerin Uygulaması: Boom360

Süper Uygulama Boom360, Borusan Cat'in sunduğu tüm ürün, hizmet ve dijital çözümleri tek bir platformda bir araya getirdiği sektörde çığır açan bir dijital ikiz.

Ekipman bilgileri, servis ve bakım süreçleri, kampanyalar ve teklif alma imkanları ile tüm Borusan Cat teknolojileri tek bir kanal üzerinden müşterilerin hizmetine sunuluyor.

Boom360, müşteri deneyimini sadeleştirirken zaman, maliyet ve operasyonel verimlilik açısından yarattığı somut faydalarla Borusan Cat müşterilerinin vazgeçilmezi oldu.

- Boom360'ta yer alan, yapay zeka destekli Muneccim uygulaması, iş makineleri üzerindeki sensörlerden gelen verileri analiz ederek oluşabilecek arızaları ve bu arızaların muhtemel zamanlamasını öngörebiliyor. Böylece plansız duruşlar azalıyor,

bakım süreçleri daha öngörülebilir hale geliyor.

- “Usta Kulağı Sesli Arıza Tespiti” sistemi, kullanıcıların makinelerini Boom360 üzerinden telefonlarına dinleterek çalışma seslerini analiz etmesine olanak tanıyor ve olası arızalara dair erken sinyaller sunuyor.
- Boom Guru ise makine parçalarının görsellerini analiz ederek olası arızaları listeliyor, kök neden analizini yapıyor ve çözüm önerileri sunuyor. Bu sayede arıza tespiti, sebep-sonuç ilişkisi kuran akıllı bakım senaryolarına dönüşüyor.
- Şirket içi süreçlerde kullanılan yaklaşık 300 yapay zeka destekli Robotik Süreç Otomasyonu sayesinde manuel ve tekrarlayan işleri saniyeler içinde tamamlıyor; hem zaman kazandırıyor hem de hata oranını minimuma indiriyor.

VISIONLINK İLE FİLO YÖNETİMİ

Boom360 ekosistemine entegre çalışan VisionLink, makinelerin uzaktan izlenmesini sağlayarak çalışma saatleri, yakıt tüketimi, arıza kodları ve üretkenlik gibi kritik verilerin anlık ve geçmişe dönük takibini mümkün kılıyor. Bu sayede filolar daha etkin yönetiliyor, bakım planları optimize ediliyor ve operasyonel performans ölçülebilir hale geliyor. Proje bazlı verimlilik analizleriyle sahadaki iş tek bir ekran üzerinden kontrol edilebiliyor.

GÜVENLİK, OPERATÖR DESTEK VE VERİMLİLİK:

CAT® İŞ MAKİNELERİ ÜZERİNDE YER ALAN TEKNOLOJİK ÖZELLİKLER

Sahadaki iş koşulları her geçen gün daha karmaşık, zaman baskısı ise daha yüksek hale geliyor. Bu nedenle Cat® iş makinelerinde yer alan teknolojiler, işi hızlandırmayı hedeflerken; operatör güvenliğini artırmak, hata payını azaltmak ve operasyonel verimliliği sürdürülebilir kılmak amacıyla da geliştiriliyor. Bu yaklaşım, teknolojiyi makinenin ayrılmaz bir parçası haline getirerek sahada gerçek ve ölçülebilir fayda yaratmayı hedefliyor.

Akıllı güvenlik sistemleri, operatör reflekslerinin ötesinde makinenin çevresini algılayan destekler sunuyor. İnsan ve nesne algılama, otomatik durdurma, 360 derece kamera sistemleri ve sensör destekleri sayesinde özellikle yoğun ve karmaşık şantiye ortamlarında riskler daha oluşmadan kontrol altına alınabiliyor. Emniyet kemeri gibi güvenlik uyarıları, kabin içinin ötesine taşınarak VisionLink üzerinden uzaktan da takip edilebiliyor.

Ekskavatörlerde “Otomatik Kazı Kontrolü”, yükleyicilerde “Otomatik Kazı” ve “Otomatik Patinaj Sistemi” gibi operatör destek teknolojileri, iş kalitesini daha tutarlı hale getirirken operatörün işine odaklanmasını kolaylaştırıyor. Bu çözümler, operatör



tecrübesinden bağımsız olarak makinenin potansiyelinin daha verimli kullanılmasını sağlıyor ve öğrenme sürecini ciddi ölçüde kısaltarak sahadaki performans farklarını minimize ediyor.

Otomatik yağlama sistemleri, makine üzeri kantar çözümleri ve 3D makine kontrol sistemleri ise bakım süreçlerini daha kontrollü hale getiriyor, tekrar işleri azaltıyor ve büyük ölçekli projelerde zaman, maliyet ve kalite açısından önemli avantajlar sağlıyor.

Borusan Cat, “Daha İyi Bir Dünya İçin Çözüm Üretiriz” şirket amacının merkezinde yer alan müşterinin uçtan uca çözüm ortağı olma anlayışını, teknolojiyi işinin odağında tutarak somutlaştırıyor ■



İNŞAAT SEKTÖRÜ 2026'YA ZAYIF BAŞLADI

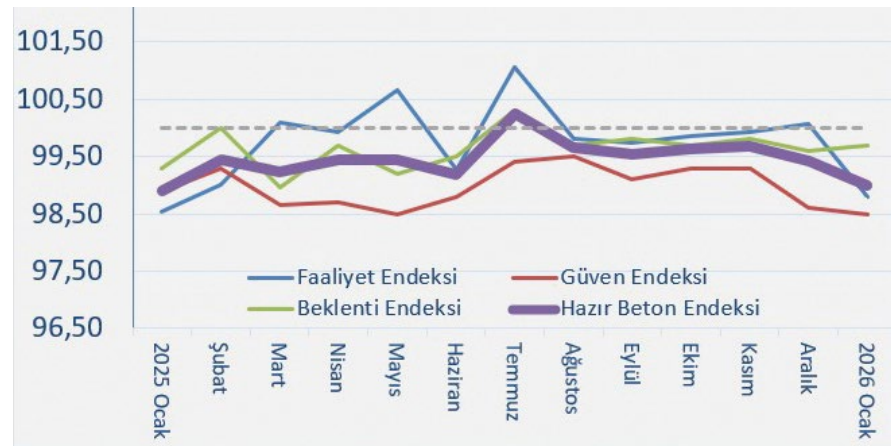
Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) açıkladığı 2026 Ocak Ayı Hazır Beton Endeksi, inşaat sektörünün yeni yıla yavaş başladığını ortaya koydu. Yılın son çeyreğinde eşik değere doğru görülen sınırlı toparlanma, ocak ayında yerini yeniden zayıflamaya bırakmakla birlikte sektördeki beklentiler pozitif ayrıştı.

► **ARALIK AYINDA** endeksler kasım ayına göre belirgin bir değişim göstermemiş ve birbirine yakın seyretmişti. Ancak 2026 Ocak ayında Beklenti Endeksi hariç tüm alt endekslerde gerileme yaşandı. Özellikle Güven Endeksi'ndeki düşüş dikkat çekti.

Faaliyet Endeksi, yaz aylarındaki yükselişin ardından sonbaharda dengelenmiş, aralıkta eşik değere oldukça yakın bir seviyede yatay seyretmişti. Ocak ayında ise aşağı yönlü kırılarak eşik değerinden oldukça altına geriledi ve yıl sonundaki sınırlı canlanmanın zayıfladığını gösterdi. Beklenti Endeksi ise diğer endekslerden ayrılarak ocakta pozitif bir görünüm sergiledi.

si ise diğer endekslerden ayrılarak ocakta pozitif bir görünüm sergiledi.

Yıllık bazda tablo daha dengeli. Faaliyet Endeksi geçen yılın aynı ayına göre %0,3 artarken, Beklenti Endeksi %0,4 yükseldi. Güven Endeksi ise %0,4 gerileyerek en zayıf performansı gösterdi. Bu veriler, yıllık bazda faaliyet ve beklenti tarafında olumlu bir görünüm sunsa da, aralık ayına kıyasla ocakta faaliyette ciddi bir düşüş yaşandığı görülüyor. Beklentilerde hem aylık hem yıllık artış olması ise gerilemenin kademeli nitelikte olabileceğine işaret ediyor.



“Faaliyetteki gerileme kademeli”

THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, yılın son çeyreğindeki sınırlı toparlanmanın ocakta zayıfladığını belirterek, Faaliyet Endeksi'ndeki gerilemenin dikkat çekici olduğunu vurguladı.

Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre endekslerde sınırlı ve ayrışan bir yıllık görünümün dikkat çektiğini ifade eden THBB Başkanı Yavuz Işık, “Rapor, yılın ilk ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla faaliyet ve beklenti tarafında olumlu bir tabloya işaret etmekle birlikte, 2025 aralık ayına göre 2026 ocak ayında faaliyet-



Yavuz IŞIK / Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı

te ciddi bir düşüş yaşandığını ortaya koymaktadır, ancak beklentinin hem aylık hem de yıllık bazda yükseliş göstermesi, faaliyetteki gerilemenin kademeli nitelikte olduğuna işaret etmektedir.” dedi.

Hazır Beton Endeksi, Türkiye genelinde hazır beton üreticileriyle yapılan aylık anket sonuçlarına dayanıyor. Faaliyet, Güven ve Beklenti olmak üzere üç alt endeksten oluşan çalışma, inşaat sektörünün büyüme hızına ilişkin öncü göstergeler sunuyor ■

MST



MST Telehandler

Güç, Esneklik ve Performans Bir Arada

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



GELECEĞE
GÜÇ KATIYORUZ!



ASKO

mstismakinalari mstismakinalari MST İş Makinaları

mstmakina MST İş Makinaları

444 2 767

www.mst-tr.com

2025'TE AĞIR TİCARİ ARAÇ PAZARI DENGELENDİ, YIL GÜÇLÜ KAPANDI

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından açıklanan verilere göre, Türkiye ağır ticari araç pazarı 2025 yılını toplam 38.957 adetlik satışla tamamladı.

► **TAİD** verilerine göre 2025 yılı, ağır ticari araç pazarında sınırlı daralma ve seçici talep koşullarının etkili olduğu bir dönem olarak kaydedildi. Ocak-Aralık döneminde toplam pazar, bir önceki yıla göre yüzde 2 oranında azaldı. Yıl genelinde temkinli filo yatırımları ve maliyet odaklı satın alma kararları öne çıktı.

Alt kırımlar incelendiğinde, çekici satışları 2025 yılı Ocak-Aralık döneminde yüzde 6 azalarak 17.321 adet olarak gerçekleşti. 16 ton ve üzeri kamyon pazarı yatay bir seyir izleyerek 14.850 adet seviyesinde kaydedildi. 16 ton altı kamyon satışları ise yüzde 1 artışla 6.786 adet oldu.

2025 yılı Aralık ayında ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5 artarak 5.534 adet seviyesine ulaştı. Aynı dönemde çekici satışları yüzde 5 artışla 2.351 adet olarak gerçekleşti. 16 ton ve üzeri kamyon satışları yüzde 17 artışla 2.140 adet olurken, 16 ton altı kamyon pazarı

yüzde 10 düşüşle 1.043 adet olarak kaydedildi.

TAİD'DEN YIL SONU DEĞERLENDİRMESİ

TAİD Başkanı Burak Hoşgören, 2025 yılının ağır ticari araç sektörü açısından dalgalı koşullar altında dengelenmenin ön planda olduğu bir yıl olduğunu belirtti. Yıl genelinde temkinli seyreden pazarın Aralık ayında güçlü bir kapanış yaptığını ifade etti. Çekici pazarındaki yıllık daralmaya rağmen Aralık ayında görülen performansın, ertelenmiş taleplerin devreye girdiğini ve filoların 2026'ya daha hazırlıklı girmeye başladığını gösterdiğini aktardı. Kamyon segmentindeki istikrar ve semi-treyler pazarındaki sınırlı ancak sağlıklı büyümenin, sektörün temkinli fakat kontrollü bir dönüşüm sürecinde olduğunu ortaya koyduğunu dile getirdi.

2026'YA İLİŞKİN BEKLENTİLER

2026 yılında ağır ticari araç sektöründe operasyonel verimlilik, toplam sahip olma maliyeti (TCO), dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımların hız kazanması bekleniyor. Elektrikli ve düşük emisyonlu araçlara yönelik pilot uygulamaların yaygınlaşması ve sürücü destek sistemlerinin daha geniş kullanım alanı bulması öne çıkan başlıklar arasında yer alıyor. Filoların araç yatırımlarını yalnızca adet bazlı değil, uzun vadeli performans ve esneklik kriterleriyle değerlendirdiği bir döneme girdiği ifade ediliyor

ründe operasyonel verimlilik, toplam sahip olma maliyeti (TCO), dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımların hız kazanması bekleniyor. Elektrikli ve düşük emisyonlu araçlara yönelik pilot uygulamaların yaygınlaşması ve sürücü destek sistemlerinin daha geniş kullanım alanı bulması öne çıkan başlıklar arasında yer alıyor. Filoların araç yatırımlarını yalnızca adet bazlı değil, uzun vadeli performans ve esneklik kriterleriyle değerlendirdiği bir döneme girdiği ifade ediliyor



Burak HOŞGÖREN / TAİD Başkanı

ENZOR ŞARTLARDA EN GÜÇLÜ ÇÖZÜM



SANY
supported by **Putzmeister**

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



ZOOMLION 2025 KÜRESEL KONFERANSI'NDA TÜRKİYE DAMGASI

► **10 ŞUBAT 2025'TE** Çin'in Hunan eyaletinin başkenti Changsha'da bulunan Zoomlion Akıllı Endüstri Şehri, küresel ölçekte dikkat çeken bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. “Birlikte Güçlü Adımlarla Geleceğe” temasıyla düzenlenen Zoomlion 2025 Küresel Yıllık Konferansı; farklı zaman dilimlerinden canlı yayın bağlantılarıyla takip edilirken, beş kıtada 70'i aşkın ülke ve bölgeden iş ortakları, müşteriler, sektör uzmanları, finans kuruluşları, yatırımcılar ve şirket çalışanlarını bir araya getirdi.

Konferans, Zoomlion'ın teknoloji ve üretim vizyonunu ortaya koyduğu kapsamlı bir platform niteliği taşıdı. Şirket; teknolojik inovasyon, akıllı üretim ve küresel büyüme alanlarında kaydettiği stratejik ilerlemeleri paylaştı. Ar-Ge ekipleri tarafından geliştirilen öncü teknolojiler ve yenilikçi ürünler tanıtılırken; gelişmekte olan sektörlerdeki yatırımlar, patent portföyü, dijitalleşme ve akıllı üretim uygulamaları ile insansı robotik gibi geleceğin teknolojilerine yönelik çalışmalar katılımcılarla buluşturuldu.

Bölgesel ihtiyaçlara daha yakın konumlanan pazar yapılanması ve güçlendirilmiş hizmet altyapısı sayesinde Zoomlion'ın, küresel ölçekte müşterilerine sürdürülebilir ve yüksek katma değerli çözümler sunmaya devam ettiği vurgulandı.

KÜRESEL BAŞARI SAHNESİNDE ZOOMLION TÜRKİYE

2025 yılı boyunca küresel iş ortaklarıyla yakın iş birliği içinde hareket eden Zoomlion, güçlü performansını istikrarlı sonuçlarla pekiştirdi. Yaklaşık 40.000 çalışanın katkısıyla şirketin uluslararası pazarlardaki güvenirliliği ve marka değeri daha da artırıldı.

Organizasyonda Türkiye de güçlü şekilde temsil edildi. Türkiye'den çok sayıda müşterinin katılım gösterdiği etkinlikte Zoomlion Türkiye ekibi, “Yılın En İyi Satış Ekibi” ödülüne layık görülürken; bireysel kategorilerde de “En İyi Satış Personeli” ödülleri kazanarak uluslararası platformda önemli bir başarı elde etti.



Etkinlik, Çin Yeni Yılı kutlamalarına özel hazırlanan kültürel dans gösterileriyle devam etti; geleneksel unsurlar ile modern teknolojinin harmanlandığı görkemli bir drone gösterisi ile sona erdi.

Zoomlion Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Zhan Chunxin konuşmasında, küresel iş ortaklarına, müşterilere, çalışanlara ve ailelerine teşekkür ederek; şirketin küreselleşme ve yerleşmiş büyüme stratejisini kararlılıkla sürdüreceğini ve dünya genelindeki paydaşlarıyla birlikte yüksek kaliteli ve sürdürülebilir büyüme hedefi doğrultusunda ilerlemeye devam edeceğini vurguladı.

Zoomlion Türkiye ise elde edilen başarılarında emeği geçen çalışma arkadaşlarına ve iş ortaklarına teşekkür ederek, birlikte daha büyük başarıları ulaşma temennisini paylaştı ■

EFSANE GERİ DÖNDÜ

Performansınızı bir üst seviyeye taşıyın!

KUSURSUZ ASİSTAN
Pave Assist, üretkenliği ve asfaltlama kalitesini artırmak için Termal Profil Oluşturma, Hava Durumu Görünümü ve Malzeme Yöneticisini birleştirir.

HER AÇI GÖRÜŞ ALANINDA
Operatör platformundan finişeri, hazneyi, helezon kanalını ve asfalt serici tablasını tam görüş açısıyla takip edebilirsiniz.

VERİMLİ ŞEKİLDE SOĞUTUN
Operatör platformundan finişeri, hazneyi, helezon kanalını ve asfalt serici tablasını tam görüş açısıyla takip edebilirsiniz.

MAKİNA TAKİBİ ARTIK ÇOK KOLAY
Telematik ile makinenizin konumu, kullanımı, üretkenliği, yakıt tüketimi ve daha fazlası hakkında uzaktan raporlar alın.

DAYANIKLILIK İÇİN TASARLANDI
Uygulamaya ve duruma bağlı olarak, pürüzsüz, homojen bir yüzey için tek veya çift tamperli tablolardan birini seçin.

PERFORMANS GÜCÜ
Sessiz ve verimli motoru, gelişmiş, yerleşik özellikler sayesinde daha az yakıt tüketirken size daha fazla güç sağlar.

SON TEKNOLOJİ SERVİS
Gelişmiş servis erişimi ve tek anahtar sayesinde hızlı ve güvenli servis ile çalışma süresini en üst düzeye çıkarın.

GÜVEN VE KONTROL ALTINDA
Opsiyonel olarak sunulan yeni hidrolik kontrollü tabla yan paneller ile kontrol edilebilirliği ve operatör güvenliğini artırın.

ÖZEL PROFİLLER
VB 79/89 ve VDT-V 79/89 tablaları yol yüzeylerinde özel çati profillerinin serilmesi gerektiğinde mükemmel bir seçimdir.

SEZGİSEL KULLANIM
Optimum verimlilik için tüm kontrol düğmelerini tek bir sistemde birleştiren EPM3 ile asfaltlama performansını kontrol edin.



CATERPILLAR

2025'TE REKOR CİROYA ULAŞTI

Küresel iş ve madencilik makineleri pazarının lider markası **Caterpillar Inc.**, 67,6 milyar dolarlık satışla tarihinin en güçlü yılını geride bıraktı. Şirket, hem dördüncü çeyrek hem de yıl genelinde sergilediği performansla, zorlu küresel koşullara rağmen güçlü talep ve sağlam operasyonel yapısını ortaya koydu.

► **CATERPILLAR**, 2025'in dördüncü çeyreğinde satış ve gelirlerini bir önceki yılın aynı dönemine göre %18 artırarak 19,1 milyar dolara çıkardı. Bu sonuç, şirket tarihindeki en yüksek tek çeyrek cirosu olarak kayda geçti. 2025 yılının tamamında ise toplam satış ve gelirler 67,6 milyar dolar seviyesine ulaşarak yeni bir rekora imza atıldı.

İNŞAAT VE ENERJİ SEGMENTLERİ ÖNE ÇIKTI

Şirketin ana iş kollarının tamamında büyüme dikkat çekerken, özellikle İnşaat ve Enerji & Ulaşım segmentleri öne çıktı. İnşaat Grubu, artan altyapı ve üstyapı yatırımlarının etkisiyle dördüncü çeyrekte %15 büyüme kaydetti.

Madencilik segmenti %13'lük artışla

madencilik makinelerine yönelik istikrarlı talebi yansıtırken, Enerji ve Ulaşım segmenti %23'lük güçlü büyüme oranıyla dikkat çekti. Enerji üretimi, veri merkezleri ve endüstriyel uygulamalara yönelik motor ve türbin satışları bu segmentteki yükselişi destekleyen ana unsurlar oldu.

KÂRLILIK VE NAKİT AKIŞI GÜCÜNÜ KORUDU

Caterpillar'ın dördüncü çeyrekte hisse başına kârı 5,12 dolar olarak açıklanırken, 2025 yılı genelinde hisse başına kâr 18,81 dolar seviyesinde gerçekleşti. Artan üretim maliyetleri ve ticaret tarifeleri kâr marjları üzerinde baskı yaratsa da, yüksek satış hacmi ve operasyonel disiplin şirketin kârlılığını destekledi.

Şirket, 2025 yılı boyunca 11,7 milyar dolarlık güçlü bir işletme faaliyetleri nakit akışı elde etti. Aynı dönemde temettü ödemeleri ve hisse geri alımları yoluyla hissedarlara toplam 7,9 milyar dolar nakit dağıtıldı. Yıl sonunda Caterpillar'ın toplam nakit varlığı 10 milyar dolara ulaştı.

2026'YA GÜÇLÜ SİPARİŞ PORTFÖYÜYLE GİRİŞ

Caterpillar, artan sipariş birikimiyle 2026 yılına güçlü bir başlangıç yaptı. Şirket yönetimi, altyapı, enerji ve madencilik yatırımlarının küresel ölçekte iş makineleri pazarını desteklemeye devam edeceğini öngörürken; teknoloji, verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımların önümüzdeki dönemde de öncelikli olmaya devam edeceğini vurguluyor ■

Garrett
ADVANCING MOTION

BRANDTURBO



**UYGUN DONANIMA SAHİP OLMAK
BÜYÜK FARK YARATIR.
GARRETT TURBO: ŞİMDİ BÜYÜK EBATLI
TURBOŞARJLARI İLE DE MEVCUTTUR.**

Brand Engineering Limited
Ana Distribütör
www.brandturbo.com.tr



BETONSTAR'DAN STRATEJİK TESLİMAT:**TÜRKİYE'DEKİ EN UZUN BETON POMPASI H58-7RZ AKSARAY'DA**

BETONSTAR, Türkiye'de sunduğu en uzun beton pompası olan 58 metrelik **H58-7RZ** modelini, Aksaray'da faaliyet gösteren **Karamusaoğulları Hazır Beton** firmasına teslim etti.

► **GENİŞ ÜRÜN GAMI** ile hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda birçok projede aktif rol alan **BETONSTAR**, yüksek performanslı çözümleriyle sektördeki güçlü konumunu pekiştirmeyi sürdürüyor.

Şirketin Türkiye'de sunduğu en uzun model olma özelliğini taşıyan 58 metrelik H58-7RZ, hazır beton sektöründe faaliyet gösteren Karamusaoğulları Hazır Beton'un makine parkına dâhil edildi.

"Bir telefon kadar yakınımızda"

Teslimatla ilgili değerlendirmede bulunan Karamusaoğulları Hazır Beton Firma Sahibi Rahmi Özdemir, daha önce **BETONSTAR**'dan 24 metrelik bir beton pompası satın aldıklarını ve bu süreçten son derece memnun kaldıklarını belirtti.

Özdemir, Türkiye'de sunulan en uzun model olan 58 metrelik beton pompasını tercih ettiklerini ifade ederek, makinenin beton basım performansının beklentilerini fazlasıyla karşıladığını söyledi.

Yerli üretim olmasının tercih sürecinde önemli bir rol oynadığını vurgulayan Özdemir, **BETONSTAR**'ın servis hizmetini "bir telefon kadar yakınımızda" sözleriyle değerlendirdi ve ilgi ile destekleri için teşekkür etti.

**7 BOMLU YAPI İLE YÜKSEK ERİŞİM**

7 bomlu yapısı sayesinde yüksek erişim kabiliyeti sunan H58-7RZ, güçlü performansı ve verimliliğiyle özellikle geniş ölçekli projelerde önemli avantajlar sağlıyor.

BETONSTAR'ın ürün portföyündeki en uzun model olarak öne çıkan H58-7RZ teslimatı, şirketin hem teknik kapasitesini hem de sektördeki etkin konumunu bir kez daha ortaya koyuyor ■

5 BOM ERİŞİMİYLE SAHADA SÖZ SAHİBİ



YÜKSEK VERİMLİLİK

MAKSİMUM PERFORMANS

KESİNTİSİZ AKIŞ

ÜSTÜN DAYANIKLILIK

KONTROLLÜ DENGELİ

www.betonstar.com • info@betonstar.com

+90 232 868 56 00

BETONSTAR WhatsApp Destek Hattı
0850 777 78 27

BETONSTAR
BETON EKİPMANLARI
Bozkurt A.Ş. İştirakidir.



boratas®

TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



E POWER
Green Energy

► 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.

► Elektrikli Gücün Avantajı

Boratas makineleri, **elektrikli tahrikin verimliliğini entegre dizel jeneratörün esnekliğiyle** birleştirir. Düşük yakıt tüketimi, minimum bakım ve sahada bağımsız çalışma imkânıyla çevre dostu ve ekonomik bir çözüm sunar..



Paletli Mobil
Makinelerimizin çeşitleri

www.boratas.com.tr



Paletli Mobil
Kırma ve Eleme Çözümleri



www.boratas.com.tr

www.boratasglobal.com

info@boratas.com.tr

+90 232 853 85 95

+90 507 735 35 36

%100 Elektrikli Güç

Dizel Esnekliğiyle

E POWER
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





WIRTGEN SP 33 ÇOK YÖNLÜ KULLANIM AVANTAJINI SAHADA GÖSTERDİ

Wirtgen'in yeni kayar kalıp beton serme makinesi SP 33, Avusturya'da bir hafta içinde tamamlanan iki ayrı projede farklı uygulamalarda görev aldı. Aşağı Avusturya'daki Sieghartskirchen bölgesinde iki şeritli tarım yolu yapımında kullanılan makine, ardından Steiermark eyaletindeki Semmering Tüneli'nde bordür-oluk profili imalatında çalıştı.



► **İLK UYGULAMA**, tarım araçlarının geçişi için planlanan iki şeritli bir yolun yapımını kapsadı. Proje kapsamında her biri 1 metre genişliğinde iki beton şerit dökülürken, şeritler arasında 1 metrelik bir boşluk bırakıldı. Yolun kenarları ve orta boşluk daha sonra micir veya çakıl ile dolduruldu.

Bu uygulama için SP 33, makinenin sol ve sağ tarafına yerleştirilen iki ayrı kalıp ile konfigüre edildi. Beton, bantlı konveyör ve bölünmüş dağıtım oluğu aracılığıyla her iki kalıba eşit şekilde beslendi.

HASSAS KONTROL VE YÖNLENDİRME SİSTEMİ

Projede yükseklik, enine eğim ve yönlendirme ayarları, kayar kalıp beton serme uygulamalarında olduğu gibi belirleyici rol oynadı. Sahada makine, ip hattı (stringline) sistemiyle kontrol edildi. Bültende ayrıca, alternatif olarak AutoPilot 2.0 adlı uydu tabanlı, üç boyutlu sanal modelle çalışan ip hattı gerektirmeyen bir kontrol sisteminin de kullanılabileceği bilgisi yer aldı.

İlk projenin tamamlanmasının ardından ekip, ikinci çalışma için Semmering Tüneli'ne geçti. Buradaki uygulama, tünelin her iki tarafında bordür-oluk profillerinin dökülmesini içeriyordu. Mevcut bordürlerin üzerine yeni profil uygulanması gerektiğinden, imalatın yüksek hassasiyetle gerçekleştirilmesi gerektiği belirtildi.

Bu çalışmanın ardından, iki profil arasındaki beton yol kaplaması iki katmanlı olarak başka bir kayar kalıp beton serme makinesiyle tamamlandı.

KISA SÜREDE YENİDEN KONFIGÜRASYON

Semmering Tüneli'nin kuzey-güney aksında önemli bir ulaşım güzergâhı olması nedeniyle, çalışmaların kısa sürede tamamlanması hedeflendi. SP 33'te kalıp değişimi için yalnızca sekiz civatanın sökülmesinin yeterli olması, makinenin kısa sürede yeniden yapılandırılmasına imkân tanıdı. Bültende yer alan bilgilere göre, bu özellik sayesinde normalde birkaç gün sürebilecek yeniden konfigürasyon işlemi bir gün içinde tamamlandı.

Avusturya'daki bu iki uygulama, farklı profil tiplerinde ve çalışma koşullarında kullanılan SP 33'ün esnek konfigürasyon yapısını ve sahadaki uyum kabiliyetini ortaya koydu ■

A JOHN DEERE COMPANY


WIRTGEN GROUP


YOL İNŞAAT UZMANLARI, TEMELDEN İTİBAREN

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

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

**JOHN DEERE****WIRTGEN ANKARA Mak San Tic Ltd Şti** • 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



TürkTraktör

2025 YILI FİNANSAL SONUÇLARINI AÇIKLADI

Türkiye otomotiv sektörünün faaliyetteki en köklü üreticisi **TürkTraktör**, 2025 yılına ilişkin finansal sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Şirket, 2025 yılında toplam 25.833 adet traktörü üretim bandından indirirken, **Türkiye’deki toplam traktör üretiminin yüzde 72’sini, ihracatının ise yüzde 60’ını tek başına gerçekleştirdi.**

► **AÇIKLANAN** finansal verilere göre TürkTraktör’ün 2025 yılı toplam cirosu 53 milyar 837 milyon TL olarak kaydedildi. Aynı dönemde şirketin faaliyet kâr marjı yüzde 3,9, FAVÖK marjı yüzde 9,2 olurken, net kârı 455

milyon TL seviyesinde gerçekleşti.

Yurt içi pazarda 2025 yılında 16.000 adet traktör satışı gerçekleştiren TürkTraktör, ihracatta ise 11.023 adetlik hacme ulaştı. New Holland ve

Case IH markalarıyla traktör pazarında yüzde 38,4 pay elde eden şirket, bu performansı ile pazar liderliğini kesintisiz olarak 19. yılına taşıdı.

“İş makineleri alanında Türkiye’nin önde gelen oyuncularından biri konumuna geldik”

TürkTraktör Şirket Lideri Matthieu Séjourné, 2025 yılına ilişkin değerlendirmesinde, yılın küresel ve yerel piyasalarda belirsizliklerin öne çıktığı, ekonomik ve sektörel açıdan zorlu koşulların etkili olduğu bir dönem olarak geride kaldığını ifade etti. Türkiye traktör pazarında emisyon düzenlemelerine ilişkin geçiş sürecinde yüzde 36’lık bir daralma yaşandığını belirten Séjourné, disiplinli finansal yönetim anlayışıyla değer yaratmaya devam ettiklerini vurguladı.

Séjourné ayrıca, TürkTraktör’ün üretim ve satış performansı ile Türkiye traktör pazarındaki konumunu sürdürdüğünü; iş makineleri alanında yakalanan büyüme ivmesiyle kazıcı yükleyici ve ekskavatör segmentlerinde Türkiye’nin önde gelen oyuncularından biri haline geldiğini belirtti. Tarımı ve şehirleri geleceğe hazırlama hedefi doğrultusunda ilerlemeye devam ettiklerini ifade eden Séjourné, ürün ve hizmetlerini tercih eden çiftçilere, inşaat sektörü profesyonellerine ve tüm paydaşlara teşekkür etti ■



CASE
CONSTRUCTION

GÜÇ GÖSTERİSİ!



Zorlu çalışma koşullarında gerçek gücü 821G Lastikli Yükleyiciler ile keşfedin.

- Yüksek Güç ve Torku ile Sürekli ve Akıcı Çalışma
- %100 Kilitlenebilir Diferansiyel ile Maksimum Çekiş ve Güvenli Hareket Kabiliyeti
- Yüksek Debili Hidrolik Sistem, Hızlı ve Hassas Yükleme
- Düşük Yakıt Tüketimi, Minimum Maliyet
- Dayanıklı Yapısıyla Uzun Ömürlü Kullanım, Düşük Bakım İhtiyacı
- Yaygın Servis Ağıyla Kesintisiz Operasyon Desteği



Koç

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

CNH



HİDROMEK®

AGROEXPO 2026'DA YENİ TELESKOBİK YÜKLEYİCİSİNİ TANITTI

► **3-7 ŞUBAT 2026** tarihleri arasında Fuar İzmir'de düzenlenen Agroexpo 2026 Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı, tarım ve hayvancılık sektörünün temsilcilerini bir araya getirdi. 400'den fazla katılımcının yer aldığı ve yaklaşık 111 bin ziyaretçinin katıldığı fuarda, HİDROMEK de yeni teleskobik yükleyici modeli HMK 18-40 TH ile yer aldı.

Türkiye'nin ve Avrupa'nın tarım sektörü açısından önemli organizasyonlarından biri olarak gösterilen Agroexpo, her yıl olduğu gibi bu yıl da yoğun katılımıyla tamamlandı.

HMK 18-40 TH İLK KEZ SERGİLENDİ

Agroexpo 2026'da sergilenen HMK 18-40 TH, HİDROMEK'in teleskobik yükleyici sınıfındaki ilk modeli olarak tanıtıldı.

HİDROMEK Teleskobik Yükleyici Mühendislik Yöneticisi Abdullah Çömek, modelin teknik özellikleri ve kullanım

alanlarına ilişkin şu bilgileri paylaştı: *"HİDROMEK'in en yeni ürün grubu olan teleskobik yükleyici sınıfının ilk üyesi HMK 18-40 TH, 18 metre erişim mesafesi ve 4 ton kaldırma kapasitesiyle öne çıkıyor. Tarım faaliyetleri, inşaat işleri, lojistik ve daha birçok alanda fayda sağlayan bu model, taşıma ve yükleme işlerini her zamankinden daha kolay hale getiriyor. 13.400 kilogram çalışma ağırlığına sahip HMK 18-40 TH, üstün dayanıklılığı ve yüksek performansı ile en zorlu saha-*



Abdullah ÇÖMEK

larda dahi güçlü ve pratik bir çözüm oluyor. Aynı zamanda çeşitli ataşman kullanımlarıyla da birçok farklı sektörde kullanıcıya avantaj sağlıyor."

HMK 62 T İLE K4 SERİSİ'NE GEÇİŞ TAMAMLANDI

HİDROMEK, fuarda ayrıca mini kazıcı yükleyici modellerinin K4 Serisi'ne geçişi kapsamında üretilen ilk model olan HMK 62 T'yi de sergiledi. Tarım alanlarında, arazide ve dar alanlarda sıklıkla tercih edilen modelin K4 Serisi'ne geçiş sürecinin tamamlandığı bildirildi.

HİDROMEK Ürün Uzmanı Yalçın Bora Bozkaya, HMK 62 T modelindeki değişikliklere ilişkin şu açıklamalarda bulundu: *"HMK 62 T modelimizin K4 Serisi'ne geçişiyle birlikte sağ konsol ve gösterge ekranının tasarımları modernize edildi. Aynı zamanda kabin genişliği, diz ve baş mesafesi, klima konumları ve kabin kapı genişliği gibi detaylar, operatör konforunu artıracak şekilde yeniden düzenlendi. Makinenin ön cam tasarımı da kavisli bir yapıda tasarlanarak operatörün görüş alanı artırıldı.*

Bunun yanı sıra kabin dışında da güvenliği ve dayanıklılığı artıracak önemli değişiklikler, K4 Serisi'ne geçişiyle sağlandı. Yeni HMK 62 T tasarımında hidrolik filtre, daha güvenli bir bölge olan kızak içine alınırken kaput, panjur ve yan korumaların tasarımları da modernleştirildi. Ön aydınlatmalar, yakıt ve hidrolik tankları kabin üzeri yerine doğrudan şasiye bağlanarak makinenin dengesi de artırıldı. Aynı zamanda kolaylıkla demonte edilebilir yapıdaki yeni arka cam mekanizmasıyla da servis kolaylığı artırılmış oldu." ■



Yalçın BORA

VOLVO PENTA



BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

Volvo Penta Stage V motorları, düşük devirde yüksek tork ve maksimum güç sunar. Gelişmiş teknolojisiyle yakıt tüketimini azaltır, çalışma süresini uzatır ve işletme maliyetlerini düşürür.

Güçlü, verimli ve geleceğe hazır.



105-585 KW

Motor Modelleri ve Teknik Bilgilendirme için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

📍 Fatih Sultan Mehmet, Balkan Cd. No:47, 34771 Ümraniye
☎ 02166557500
🌐 www.volvopenta.com

VOLVO PENTA



BORUSAN CAT, AGROEXPO İZMİR TARIM FUARI'NDA ÇİFTÇİ VE İŞLETMECİLERLE BULUŞTU

► **BORUSAN GRUP** şirketlerinden Borusan Cat, 3-7 Şubat 2026 tarihleri arasında Fuar İzmir'de düzenlenen Agroexpo İzmir Tarım Fuarı'na katılarak, tarım sektörüne yönelik iş makinelerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu.

Türkiye'nin yanı sıra Kafkasya ve Orta Asya'da faaliyetlerini sürdüren Borusan Cat, fuarda tarımsal uygulamalarda verimlilik, dayanıklılık ve çok yönlülük sunan Cat® iş makinelerini sergiledi. Şirket, fuar süresince standında sektör temsilcileriyle bir araya gelerek ürün ve çözümlerini tanıttı.

GENİŞ ÜRÜN VE ATAŞMAN YELPAZESİ AVANTAJI

Fuarda öne çıkan modellerden biri olan Cat® 428 kazıcı yükleyici, tarım ve inşaat uygulamalarında tek makineyle farklı işleri gerçekleştirebilme

imkânı sunmasıyla dikkat çekti. Güçlü performansı, kullanım kolaylığı ve dayanıklı yapısıyla tanıtılan modelin, tarım sahalarındaki operasyonlarda verimliliğe katkı sağladığı belirtildi.

Borusan Cat standında sergilenen bir diğer makine olan Cat® 920 lastikli yükleyici ise geniş görüş alanı, ergonomik kabin tasarımı ve yüksek kazma verimliliğiyle ziyaretçilerin incelemesine sunuldu. Model, yükleme ve taşıma operasyonlarında güvenli ve kontrolü çalışma imkânı sunan özellikleriyle öne çıktı.

Ekskavatör grubunda ise Cat® 315 GC ve Cat® 303.5 mini ekskavatör fuar kapsamında tanıtıldı. Cat® 315 GC, yakıt verimliliği, dengeli hidrolik yapısı ve düşük işletme maliyetiyle tarımsal uygulamalarda sunduğu özelliklerle yer aldı. Kompakt yapıya sahip Cat® 303.5

mini ekskavatör ise dar alanlardaki manevra kabiliyeti, kontrol sistemi ve operatör konforu ile sergilendi.

Bunların yanı sıra Borusan Cat standında Cat® helezon ataşmanlar ile B8 Side Mount kırıcı da ziyaretçilere tanıtıldı. Dikim, delme ve kırma uygulamalarında kullanılan ataşmanlar, tarım ve inşaat sahalarına yönelik çözümler kapsamında yer aldı.

“Çiftçilere ve işletmelere çözüm sunmaya devam edeceğiz”

Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü Uğur Tarık Gül, fuar katılımına ilişkin yaptığı değerlendirmede, *“Agroexpo İzmir Tarım Fuarı, tarım sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getiren çok değerli bir platform. Borusan Cat olarak, tarım sahalarında verimliliği artıran, dayanıklı ve çok yönlü iş makinelerimizi sektör profesyonellerine tanıtmaktan memnuniyet duyduk. Çiftçilerin ve işletmelerin ihtiyaçlarına sahada gerçek karşılığı olan çözümler sunmaya devam edeceğiz”* ifadelerini kullandı ■

HYUNDAI HİDROLİK KIRICILAR MART AYINA ÖZEL AVANTAJLI FİYATLARLA



hasel-hyundai-ce.com

Detaylı bilgi ve teklif için;
0850 55 00 444

HYUNDAI

HASEL



ÖNER GRUP'TAN 2025'İN EN BÜYÜK MAKİNE YATIRIMLARINDAN BİRİ: 80 ADET JCB FİLOYA KATILDI

Kamuya yönelik araç ve iş makinesi kiralama alanında faaliyet gösteren **Öner Grup**, **SİF İş Makineleri** iş birliğiyle filosundaki beko loderlerin tamamını yenileyerek yaklaşık **80 adet JCB'yi hizmete aldı**. Grup, yatırımı 2025 yılının en büyük iş birliklerinden biri olarak nitelendirdi.



“Bu sadece bir satın alma değil, güçlü bir iş birliği”

► **ÖNER GRUP** Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Öner, gerçekleştirilen alımın klasik bir makine yatırımının ötesinde olduğunu belirterek sürecin uzun vadeli bir stratejinin parçası olduğunu vurguladı. Teslimatların kısa sürede tamamlandığını aktaran Başkan Öner, *“Bu adım bizim için yalnızca bir satın alma değil, güçlü ve uzun soluklu bir iş birliği anlamı taşıyor”* değerlendirmesinde bulundu.

SİF İş Makineleri Yöneticisi Hayati Kösoğlu ise söz konusu iş birliğini şirket açısından 2025'in en büyük projeleri arasında göstererek, Öner Grup ile yapılan çalışmanın yılın en önemli teslimatlarından biri olduğunu ifade etti.

20 YILLIK DENEYİM KALİTE TERCİHİNİ BELİRLİDİ

Makine tercihinde fiyat odaklı yaklaşımdan uzaklaştıklarını anlatan İsmail Öner, yıllar içinde kalite ve toplam sahip olma maliyetinin belirleyici unsur haline geldiğine değinerek şunları söyledi: *“Ucuza mal alacak kadar zengin değilim sözümüz için tam karşılık buldu. Bir makinenin alım fiyatı kadar, bakım maliyeti, amortismanı ve ikinci el değeri de önemli. 20 yılın sonunda gördük ki, kaliteli marka her aşamada kazandırıyor.”*

JCB'nin sektörde marka ismiyle ürün kategorisine dönüştüğünü belirten İsmail Öner, *“Bugün beko loder denildiğinde akla doğrudan JCB geliyor. Bu algı tesadüf değil”* yorumunu yaptı.

14 ŞEHİRDE YAKLAŞIK 2 BİN ARAÇLIK FİLO

2005 yılında kurulan Öner Grup'un

bugün yaklaşık 1.870 araçlık öz mal filosu bulunduğunu aktaran Başkan Öner, grubun ağırlıklı olarak kamuya hizmet verdiğine dikkat çekerek: *“Filomuzun yüzde 90'ı kamu projelerinde görev alıyor, geri kalan kalmeler özel sektöre hizmet sağlıyor. Belediyelerin A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek kapasiteyiz”* dedi.

Grup, çöp kamyonlarından ekskavatörlere, binek araçlardan motosikletlere kadar yaklaşık 180 farklı araç modelini yönetiyor. Bazı belediyelerde bulunan araç sayısının 800'ü aştığını belirtiyor.

KİRALAMA MODELİ KAMUYA MALİYET AVANTAJI SAĞLIYOR

Öner Grup'un faaliyet alanının merkezinde profesyonel kiralama modeli yer alıyor. Bu modelin kamuya hem finansal hem operasyonel avantaj sunduğunu ifade eden İsmail Öner, durumu şöyle açıklıyor: *“Kurumlar artık eski araçları ayakta tutmak için ciddi maliyetlere katlanmak zorunda kalmıyor. Kiralama sayesinde daha genç, daha verimli ve sürekli çalışan bir filoyla hizmet veriliyor.”*

80 MAKİNE YENİLENDİ HEDEF BÜYÜMEK

Öner Grup, iş birliği kapsamında filosundaki beko loder grubunun tamamını JCB ile yeniledi. Toplamda 80'e yakın makine kısa sürede sahaya indirildi. Öner Grup Genel Müdürü Devrim Öner ise bu süreci şöyle aktardı: *“İki ay gibi kısa bir sürede bu değişimi gerçekleştirdik. Yıl içinde alımlarımızı artırarak devam etmeyi planlıyoruz. JCB ile çalışmak bizim için bir hedefti. Benim için JCB, makinelerin Reşat altını, yani 24 ayar. Uzun yıllar ulaşmak istedik. Bugün bu hedef gerçekleşti.”*

Filonun genç tutulmasının yatırımın sürdürülebilirliği açısından kritik olduğunu altını çizen Genel Müdür Öner: *“Filomuzda 3 yaşın üzerinde araç yok. Garanti, verimlilik ve ikinci el değeri bizim için belirleyici”* diye konuştu.



İsmail ÖNER / Öner Grup Yönetim Kurulu Başkanı

“Satış sonrası hizmette iddialıyız”

SİF İş Makineleri Genel Müdürü Hayati Kösoğlu, JCB'nin Türkiye genelindeki güçlü servis ağına dikkat çekerek, *“Türkiye genelinde 32 yetkili servisimiz var. Prensibimiz net: En uzak müşteri bize iki saatten fazla mesafede olmayacak. Gerekirse yeni servis açıyoruz”* diye belirtti. Kösoğlu, satış sonrası hizmetlerin şirket stratejisinin merkezinde yer aldığını

belirterek müşteri memnuniyetinde iddialı olduklarını kaydetti.

2025'TE REKOR SATIŞ

SİF İş Makineleri, 2025 yılında JCB distribütörlüğünde 1.700 adedin üzerinde satış gerçekleştirerek 51 yıllık tarihinin en yüksek rakamına ulaştı. Bu başarıda Öner Grup'un yıl biterken yaptığı satın alımın önemli bir payı olduğunu ifade eden Kösoğlu, *“Bu başarının arkasında güçlü ekip ruhuyla satış ekibimiz yer alıyor. Böyle bir başarıya tanıklık ettiğimiz bir dönemde sürdürülebilir iş birliklerimizle var olmaktan memnunuz. Hedefimiz 2026'da bu başarıyı sürdürmek”* dedi ■



ZOOMLION ZR185U

YALOVA ZEMİN'İN MAKİNE PARKINDA GÖREVE BAŞLADI

Geoteknik mühendislik alanında faaliyet gösteren **Yalova Zemin Mühendislik Müşavirlik İnşaat Taahhüt San. Tic. Ltd. Şti.**, makine parkını Zoomlion ZR185U fore kazık makinesi ile güçlendirdi. Firma sahibi ve Jeoloji Mühendisi **Tevfik Seylan**, hem şirket faaliyetleri hem de makine tercihlerine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

► **JEOLOJİ MÜHENDİSİ** Tevfik Seylan, yaklaşık 20 yıllık saha ve proje tecrübesine sahip. Kariyeri boyunca zemin mekaniği, geoteknik uygulamalar, derin kazı, fore kazık, ankraj ve zemin iyileştirme alanlarında aktif görev aldığını belirten Seylan; geoteknik projelerin planlanması, uygulama süreçlerinin yönetimi ve saha organizasyonu konularında çalışmalarını sürdürdüğünü ifade ediyor.

GEOTEKNİK UYGULAMALARA ODAKLI FAALİYET ALANI

Yalova Zemin; fore kazık imalatları, ankraj ve iksa sistemleri, derin kazı projeleri ile zemin iyileştirme çalışmaları yürütüyor. Firma, özellikle uygulama ve saha organizasyonu süreçlerinde aktif rol alarak farklı zemin koşullarına uygun, güvenli ve ekonomik çözümler üretmeyi hedefliyor.

Şirketin hâlihazırda farklı lokasyonlarda devam eden derin kazı, iksa ve fore kazık projeleri bulunuyor. Kamu ve özel sektör projelerinde çalışmalar sürdürülüyor.

MAKİNE SEÇİMİNDE BELİRLEYİCİ KRİTERLER

Makine seçiminde performans, dayanıklılık, zorlu zemin koşullarına

uyum, servis ağı, yedek parça erişimi ve işletme verimliliği öncelikli kriterler arasında yer alıyor. Bunun yanında operatör konforu, kullanım kolaylığı ve yakıt verimliliği de değerlendirme sürecinde önem taşıyor.

Geoteknik uygulamalarda makinenin stabil ve kesintisiz çalışmasının proje başarısını doğrudan etkilediğini belirten Seylan, güvenilirliğin öncelikli unsur olduğunu vurguluyor.

ZOOMLION ZR185U SAHADA

Firma, makine parkına 1 adet Zoomlion ZR185U fore kazık makinesi dahil etti. Makine şu anda İl Özel İdare kapsamında yürütülen projelerde aktif olarak kullanılıyor ve farklı zemin koşullarında çalışıyor.

Zoomlion markasının tercih edilmesinde sahadan alınan olumlu geri bildirimler etkili oldu. Benzer zemin koşullarında çalışan firmalardan gelen memnuniyet yorumları karar sürecini etkilerken, markanın global ölçekte güçlü konumu ve Türkiye'deki yaygın satış ve servis ağı yapılanması da tercih nedenleri arasında yer aldı.

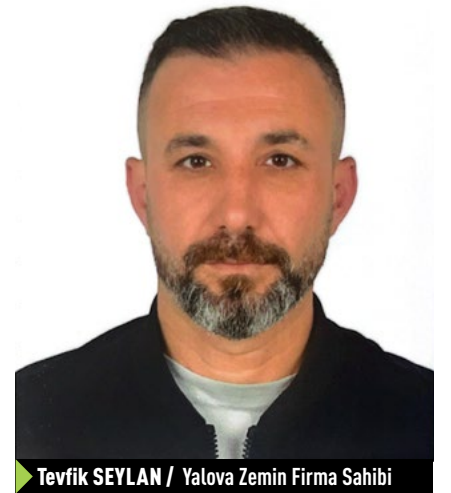
Geoteknik uygulamalarda zamanın ve teknik desteğin kritik olduğuna dikkat çeken Seylan, güçlü organizasyon yapısına sahip ve satış sonrası hizmetleri oturmuş bir markayla çalışmayı tercih ettiklerini ifade ediyor.



PERFORMANS VE TEKNİK DESTEK DEĞERLENDİRMESİ

Geoteknik uygulamalarda tork gücü, stabilize ve operasyonel süreklilik büyük önem taşıyor. Zoomlion ZR185U modeli; güçlü tork kapasitesi, dengeli yapısı ve farklı zemin tiplerinde stabil çalışabilmesiyle beklentileri karşılıyor. Özellikle zorlu saha koşullarında güven veren bir performans sunduğu belirtiliyor.

Satış sürecinden devreye alma aşamasına ve sonrasındaki servis hizmetlerine kadar ekiplerin yaklaşımının profesyonel ve çözüm odaklı olduğu ifade ediliyor. Teknik destek ekibinin hızlı geri dönüşü ve saha tecrübesi, firma açısından önemli bir avantaj olarak değerlendiriliyor.



Tevfik SEYLAN / Yalova Zemin Firma Sahibi



TÜRKİYE'DE UZUN YOL ELEKTRİFİKASYONUNDA İLK ADIM: eACTROS 600 SAHADA

► **MERCEDES-BENZ TÜRK**, Türkiye'deki ilk eActros 600 teslimatını Medcem Çimento Grubu'na gerçekleştirerek ağır ticari segmentte elektrifikasyonu operasyonel düzeye taşıdı. Araç, Medcem'in üretim tesisinden limana uzanan ihracat hattında görev alacak ve yüksek tonajlı, uzun mesafeli taşımacılıkta doğrudan saha performansı gösterecek.

UZUN YOL İÇİN SIFIRDAN GELİŞTİRİLDİ

eActros 600, mevcut bir dizel platformun dönüşümü değil; uzun yol taşımacılığı gereksinimleri esas alınarak baştan sona elektrikli olarak tasarlandı. Teknik altyapısı segmentinde referans niteliği taşıyor:

- 600 kWh LFP batarya kapasitesi
- Tam yüklü 500 km'ye varan menzil
- 10 yıl / 1,2 milyon km batarya dayanımı
- Elektrik motorlu aks (eAxle) mimarisi



Mehmet Ali Ceylan - Alper Kurt

eAxle sistemiyle güç doğrudan tekerleklerle aktarılıyor, transmisyon kaynaklı kayıplar minimize ediliyor. LFP batarya kimyası ise uzun çevrim ömrü ve termal dayanıklılığıyla ağır yük operasyonlarında istikrarlı performans sağlıyor. Hızlı şarj uyumluluğu, yoğun sanayi lojistiğinde operasyon sürekliliğini destekliyor.

Bu teslimat, elektrikli çekicilerin artık şehir içi dağıtım sınırlarını aşarak uzun yol ve yüksek hacimli sanayi taşımacılığında da uygulanabilir olduğunu ortaya koyuyor. Elektrikli taşımacılığın sanayi ve lojistik sektörlerinde yaygınlaşması adına güçlü bir referans oluşturan eActros 600, ağır ticari araçlarda elektrifikasyonun geleceğe yönelik bir vizyon değil, bugünün teknik ve operasyonel gerçeği olduğunu net biçimde gösteriyor.

“Filomuzu dönüştürmeye devam edeceğiz”

Medcem Çimento Grubu CEO'su Mehmet Ali Ceylan, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “Medcem Çimento Grubu olarak sürdürülebilirliği yalnızca bir hedef değil, tüm iş yapış biçimlerimizi şekillendiren stratejik bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Mercedes-Benz eActros 600'ün filomuza katılması, ağır sanayide elektrikli taşımacılığın mümkün ve verimli olduğunu göstermesi açısından son derece kıymetli. Bu yatırım, yeşil dönüşümle dijitalleşmeyi birlikte ele aldığımız ikiz dönüşüm vizyonumuzun güçlü bir yansımasıdır. Önümüzdeki dönemde de lojistik operasyonlarımızı elektrikli ve çevreci çözümlerle dönüştürmeye devam edeceğiz.”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, eActros 600'ün, ağır yük operasyonlarında yüksek verimlilik ve güvenilir performans sunduğunu belirterek, “Hızlı şarj altyapısı sayesinde sanayi ve ihracat lojistiğinde kesintisiz operasyon imkânı sağlayan eActros 600'ün, Medcem Çimento gibi yüksek hacimli üretim ve ihracat gerçekleştiren bir sanayi kuruluşunun üretim tesisinden limana uzanan hattında görev alacak olması; elektrikli taşımacılığın yalnızca çevresel değil, operasyonel açıdan da güçlü ve sürdürülebilir bir alternatif olduğunu ortaya koyuyor.” ifadelerini kullandı ■

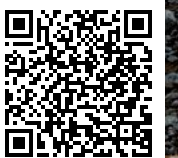


B110D İLE İŞLER YOLUNDA

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.



SITECH EURASIA İLE TEKNOLOJİNİN GERÇEK GÜCÜ



SITECH EURASIA SATIŞ VE UYGULAMA LİDERİ ARMAĞAN KARAKAŞ:
“ODAĞIMIZ MAKİNE DEĞİL, SAHA”

Ağır inşaat, altyapı ve madencilik projelerinde teknoloji artık yalnızca bir destek unsuru değil; işin merkezinde. SITECH Eurasia da bu dönüşümün sahadaki en somut temsilcilerinden biri. Peki SITECH'i klasik bir teknoloji tedarikçisinden ayıran ne?

► **ARMAĞAN KARAKAŞ** ile sahayı merkeze alan bu yaklaşımı, marka bağımsız teknolojiyi ve mühendislik perspektifini konuştuk.

SITECH Eurasia'yı teknoloji ekosistemi içinde nasıl tanımlıyorsunuz?

SITECH Eurasia'yı yalnızca bir teknoloji tedarikçisi olarak değil, sahayı merkezine alan bir mühendislik ve teknoloji çözüm ortağı olarak tanımlıyoruz. Amacımız, sahadaki işin doğru, hızlı ve ölçülebilir şekilde yapılmasını sağlamak. Makine kontrol, ölçüm ve

uygulama teknolojileriyle projelerde verimlilik, kalite ve öngörülebilirlik yaratıyoruz.

Bizim için iş, makineye donanım yerleştirmek ya da yazılım satmakla sınırlı değil. Sahadaki iş yapma biçimini dönüştürmeye odaklanıyoruz. Veriyi doğru kullanarak operasyonları daha verimli, daha güvenli ve daha öngörülebilir hale getirmek temel yaklaşımımız.

Bu sayede müşteriler; daha kısa sürede tamamlanan işler, daha az yakıt ve malzeme tüketimi, daha düşük işçilik ve yeniden yapım maliyetleri gibi doğrudan ölçülebilir kazanımlar elde ediyor.

“Bizi farklı kılan en temel unsur, marka bağımsız bir yaklaşımla çalışmamız”

Sizi benzer çözümler sunan yapılardan ayıran temel fark nedir?

Bizi farklı kılan en temel unsur, marka bağımsız bir yaklaşımla çalışmamız. Büyük ölçekli projelerde sahalar tek bir makine markasından oluşmuyor. Aynı şantiyede farklı global üreticilerin makineleri yan yana çalışabiliyor.

SITECH Eurasia olarak odağımız makinenin markası değil; hangi işin yapıldığı, sahanın ihtiyaçları ve doğru çözümün ne olduğu. Trimble teknolojilerinin sunduğu yüksek hassasiyetli çözümleri, makineden bağımsız şekilde sahaya en doğru biçimde entegre ediyoruz.

Bu yaklaşımın arkasında güçlü bir mühendislik altyapısı var. Ekibimizin önemli bir bölümü harita ve makine mühendisliği kökenli, sahadaki toleransların, ölçüm hatalarının ve tekrar işlerin nasıl maliyetlere dönüştüğünü çok iyi biliyoruz. Bu nedenle geliştirdiğimiz çözümler sahadaki test edilmiş, gerçek ihtiyaçlardan doğmuş çözümler.

Marka bağımsızlık sahadaki ne anlama geliyor?

Sahada gerçek hayat tek bir markayla ilerlemiyor. Bugün büyük projelerde Cat, Hitachi, Develon, Volvo ve John Deere makineleri aynı anda çalışabiliyor. Bizim uzmanlığımız da tam bu noktada devreye giriyor.

Makine markasından bağımsız şekilde, sahaya en uygun çözümü tasarlıyor ve uyguluyoruz. Bu yaklaşım, müşterinin mevcut yatırımlarını korurken verimliliği ve sürdürülebilirliği artırıyor. Her projenin zemin yapısı, iş programı, tolerans aralığı ve operasyonel öncelikleri farklı. Teknoloji seçimlerini de bu gerçeklere göre, sahadan gelen veriler ve mühendislik gereklilikleri doğrultusunda kurguluyoruz.

Çok markalı makine parkına sahip şantiyelerde, farklı ekipmanların aynı hassasiyet ve iş disipliniyle çalışması büyük önem taşıyor. Ortak bir veri dili sayesinde operatör ekranları, ölçüm verileri ve uygulama mantığı sahadaki tutarlılık sağlıyor. Bu da iş akışının kesintisiz ilerlemesine ve ekipler arası koordinasyonun güçlenmesine katkı sağlıyor.

Harita mühendisliği perspektifi çözümlerinize nasıl yansıyor?

Harita mühendisliği, verinin doğruluğunu ve sahayla uyumunu merkeze alır. Proje verisi bizim için ofiste üretilmiş statik bir dosya değil; sahadaki yaşayan, güncellenen ve uygulamayı yönlendiren bir yapı.

Bu perspektif, SITECH çözümlerinin sahadaki nasıl tasarlandığını ve uygulamaya alındığını belirleyen temel yaklaşımlardan biri. Verinin doğru üretilmesini, sahadaki gerçek koşullarla örtüşmesini ve uygulamaya doğrudan yön vermesini sağlıyor.

Sahayı kotlar, eğimler ve toleranslar üzerinden okunan dinamik bir çalışma alanı olarak ele alıyoruz. Ölçüm doğruluğu ile uygulama hassasiyeti arasındaki bağı korurken, sahadaki ilerledikçe verinin güncellenmesi ve uygulamanın kontrol altında tutulması mümkün hale geliyor. Böylece planlanan hedeflerle sahadaki gerçek ilerleme arasında sürekli bir uyum sağlanıyor.

“En net etkileri hız, hassasiyet ve iş kalitesi üzerinden görüyoruz”

Makine kontrol teknolojilerinin sahadaki etkisini nasıl gözlemliyorsunuz?

En net etkileri hız, hassasiyet ve iş kalitesi üzerinden görüyoruz. Ölçüm ve kontrol süreçlerinin makine üzerinde anlık olarak yönetilmesi, geleneksel yöntemlerde yaşanan gecikmeleri ve tekrarları büyük ölçüde ortadan kaldırıyor.

Örneğin reglaj işlerinde klasik yöntem-



Armağan KARAKAŞ / Satış ve Uygulama Lideri

lerle günlük 400–500 metre ilerleme sağlanırken, makine kontrol sistemleriyle bu rakam 1.000 metrenin üzerine çıkabiliyor. Şev kesme ve kanal kazma operasyonlarında hız artarken, uygulama daha kontrollü ilerliyor. Ofset kazığı ihtiyacının ortadan kalkması, sahadaki işe başlama süresini kısaltıyor ve ekipmanla insan kaynağının daha verimli kullanılmasını sağlıyor.

Asfalt uygulamalarında ise finişerlerle milimetre hassasiyetinde serimler yapılabilir. Bu hassasiyet yüzey kalitesini yükseltirken malzeme kullanımını da daha dengeli hale getiriyor. Tüm bu kazanımlar, yakıt tüketiminin azalması ve iş programlarının daha öngörülebilir hale gelmesiyle birleştiğinde teknolojinin operasyonel değeri net biçimde ortaya çıkıyor.

“Deneyim seviyesi fark etmeksizin tüm operatörler aynı hassasiyetle çalışabiliyor”

Operatör tarafında nasıl bir dönüşüm yaşanıyor?

Makine üzerindeki ekranlar ve görsel yönlendirmeler sayesinde operatör, yaptığı işi anlık olarak kontrol edebiliyor. Deneyim seviyesi fark etmeksizin





zin tüm operatörler aynı hassasiyetle çalışabiliyor.

Yeni başlayan operatörler için öğrenme süresi ciddi şekilde kısılırken, deneyimli operatörler de tecrübelerini teknolojiyle destekleyerek iş kalitesini daha istikrarlı hale getiriyor. Karar alma süreçleri netleşiyor, hata payı azalıyor.

Aynı zamanda operatör güvenliği de güçleniyor. Kabin içinden yönlendirilen uygulamalar riskli manevraları azaltıyor, çevresel farkındalığı artırıyor. Operatör, yalnızca makineyi kullanan değil; sahadaki veriyi doğru uygulamaya dönüştüren aktif bir sürecin parçası haline geliyor.

“Makine kontrol sistemleri çoğu projede maksimum altı ay içinde kendini amorti ediyor”

Yatırım geri dönüşü konusunda sahadan nasıl veriler alıyorsunuz?

Sahadan aldığımız geri bildirimler oldukça net. Reglaj işlerinde günlük ilerleme neredeyse iki katına çıkabiliyor. Asfalt seriminde milimetre hassasiyet sayesinde %5-10 aralığında malzeme tasarrufu sağlanıyor. Ofset kazığı, ip çekimi ve tekrar ölçüm ihtiyacının ortadan kalkmasıyla işçilik ve makine saatlerinde ciddi düşüş yaşanıyor.

Bu tabloya bakıldığında, makine kontrol sistemleri çoğu projede maksimum altı ay içinde kendini amorti ediyor. Akaryakıt ve işçilik maliyetlerinin yükseldiği bir ortamda bu geri dönüş süresi, teknolojiyi bir tercih olmaktan çıkarıp sektörde giderek bir zorunluluk haline getiriyor.

Borusan Holding çatısı ve Borusan Cat ile olan ilişkiyi nasıl tanımlarsınız?

Borusan Holding çatısı altında olmak, SITECH Eurasia'ya uzun vadeli bakış açısı, kurumsal istikrar ve güçlü bir mühendislik kültürü kazandırıyor. Aynı çatı altında Borusan Cat gibi sahayı çok iyi tanıyan bir yapıyla yan yana olmak ise müşterilere daha bütüncül çözümler sunmamızı sağlıyor.

Borusan Cat dijital çözümleri sahayı görmeyi ve anlamayı sağlarken, SITECH çözümleri işin sahada doğru yapılmasına odaklanıyor. Birlikte çalıştığımızda, müşteriye uçtan uca dijitalleşmiş, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir operasyon modeli sunulmuş oluyor ■

TRIMBLE CONNECTED CONSTRUCTION



SITECH

Trimble

YENİ COMPACT SERİSİ

FAVORİ YARDIMCINIZ

AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM

8 m / 14 m aralığında

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



ACARLAR
MAKİNE

Haulotte
EQUIPMENT

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



OKADA İLE SAHADA GÜÇ, PAZARDA YÜKSELİŞ

Hidrolik kırıcı ve makas teknolojilerinde dünya çapında önemli bir konuma sahip olan Japonya merkezli OKADA, Türkiye pazarındaki büyümesini Enka Pazarlama güvencesiyle sürdürüyor.



► **ENKA PAZARLAMA** Makine Satış Temsilcisi Erman Bayrak ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, markanın küresel gücünü, Türkiye'deki yükselen performansını ve sahadaki kullanıcı deneyimlerini konuştuk.

JAPONYA'DAN DÜNYAYA UZANAN BİR GÜÇ

OKADA, Japonya / Osaka merkezli; hidrolik kırıcı, makas ve çene üretimi yapan global bir üretici olarak faaliyet gösteriyor. Amerika, Avrupa ve Asya'da ana global yapılanmalara sahip olan marka, özellikle hidrolik kırıcı ve makas satışlarında dünya genelinde önemli bir pazar payına sahip. Geniş ürün gamı ise markayı küresel ölçekte öne çıkaran temel unsurlardan biri.

Türkiye; coğrafi konumu, madenleri, mermer ocakları, taşlık bölgeleri ve her geçen gün artan inşaat ile yol projeleri sayesinde hidrolik kırıcı kullanımının yoğun olduğu bir ülke konumunda. Buna ek olarak bina yıkımları ve kentsel dönüşüm çalışmaları da pazarı canlı tutuyor. Bu dinamik yapı sayesinde kırıcı satış adetlerinde her yıl bir önceki yıla göre artış gözlemleniyor.

Enka Pazarlama, OKADA ürünlerinin ithalatını gerçekleştirdiği ilk yıldan itibaren artan bir satış grafiği yakalamış durumda. Firmanın temel hedefi; ürünü Türkiye geneline yaymak ve müşterilere sunulan güçlü hizmet anlayışıyla pazardaki konumunu daha da artırmak.

OKADA'YI FARKLI KILAN TEKNİK ÖZELLİKLER

OKADA kırıcıların; dayanıklı ve uzun ömürlü gövde yapısı, daha az parça içeriği sayesinde daha düşük maliyetli yapısı ve yüksek vuruş gücü ile

daha fazla üretim imkânı ile kullanıcılara avantaj sağladığı belirtiliyor. Bu özellikler, hem operasyonel verimlilik hem de maliyet avantajı açısından markayı öne çıkarıyor.

DAYANIKLILIK VE BAKIM AVANTAJI

Sağlam gövde yapısı ve uzun ömürlü parça kalitesi, OKADA'nın temel karakteristikleri arasında yer alıyor. Gövde tasarımının kolay ve hızlı bakım yapılabilecek şekilde geliştirilmiş olması da kullanıcılar için önemli bir avantaj sağlıyor.

Daha az parça içeriği ve bakım kolaylığı sayesinde OKADA kırıcılar, rakiplerine kıyasla daha uygun bakım maliyetleri sunuyor.

Özellikle kentsel dönüşüm ve şehir içi projelerde gürültü ve titreşim kontrolü büyük önem taşıyor. OKADA kırıcılar; daha yavaş vuruş hızı, daha yüksek vuruş gücü, daha kısa çalışma süresi ve düşük desibel seviyesi özellikleriyle bu alanda dikkat çekiyor.

Ayrıca kırıcı içerisinde bulunan ve darbenin merkezden düzgün iletilmesini sağlayan takoz sistemi; hem gövde üst kısmında hem de gövde içinde birden fazla noktada yer alıyor. Bu yapı, çalışma esnasında oluşan titreşimlerin şasi ve gövdeye zarar vermesini önleyerek kırıcıyı koruyor.

GENİŞ ÜRÜN GAMI, YÜKSEK TALEP GÖREN MODELLER

OKADA, 2 tonluk ekskavatörden 50 tonluk ekskavatöre kadar takılabilen çeşitli kırıcı modellerini sunuyor. Türkiye'de en çok talep gören modeller arasında; 22-30 ton ekskavatörler için TOP205 serisi, mini ekskavatör grubunda 4, 5, 6,5 ve 9 tonluk makineler için AI40 ve AI65 modelleri öne çıkıyor.

OKADA kullanıcılarından alınan en sık ve en değerli geri bildirim ise, yüksek vuruş gücü sayesinde sahadaki üretimin artması.

Enka Pazarlama; İstanbul'daki Genel Merkez servisi ve yedek parça depo-



Erman BAYRAK / Enka Pazarlama Makine Satış Temsilcisi

sunun yanı sıra İstanbul Avrupa, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya ve Diyarbakır'daki bölge müdürlükleri, servis noktaları ve geniş yedek parça depoları ile Türkiye genelinde yaygın bir yetkili servis ağı sunuyor. Bu yapı, müşterilere kesintisiz hizmet sağlamanın temelini oluşturuyor.

2026 yılı içerisinde OKADA kırıcıların hafriyat, maden ve temel inşaat sahalarında demo çalışmalarına başlanması planlanıyor. Ayrıca Nisan-Mayıs aylarında OKADA'nın yeni **AI MARK II serisinin** ürün tanıtım ve lansmanının müşterilerin şantiyelerinde gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

Türkiye'nin her noktasında Enka güvencesiyle kesintisiz hizmet sunulduğunu belirten Bayrak, OKADA kırıcılarla sağlanan yüksek verimliliğin kullanıcıların dikkatini kısa sürede çekeceğini ifade ediyor.

OKADA MAKASLAR: KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN GÜÇLÜ OYUNCUSU

Artan kentsel dönüşüm ve bina yıkım çalışmaları, makas ürün grubuna olan ihtiyacı artırıyor. Türkiye pazarına sunulan OKADA makaslar; düz ve geniş çene tasarımı, dahili hız valfi sayesinde büyük beton parçalarını hızlı kavrama ve ezme, dayanıklı gövde yapısı ile uzun süreli kullanım avantajlarıyla dikkat çekiyor.

Türkiye'de 50 ton uzun erişimli ekskavatör sınıfına yönelik olarak pazarlanan OKADA TS-WB1100V modeli, 2.800 kg çalışma ağırlığına sahip bulunuyor.

Bu ürün grubundaki hedef ise, birçok ülkede pazar lideri olan OKADA makasların Türkiye satışlarını her geçen gün artırmak ve müşterilere çözüm odaklı çalışmalar sunmak ■





CATERPILLAR'DAN KAPSAMLI FİLO YÖNETİMİ ALANINDA GÜÇLÜ İŞ BİRLİĞİ

Caterpillar Inc., müşterilerinin tüm filolarını daha kolay yönetebilmesi amacıyla **Geotab Inc.** ile iş birliği yaptığını duyurdu. Açıklamaya göre Geotab'ın karayolu (on-highway) çözümleri, Caterpillar'ın **VisionLink™** yazılımına entegre edilecek ve böylece tek platform üzerinden bütüncül filo yönetimi mümkün olacak.



► **ENTEGRASYON;** karayolu varlıklarının yanı sıra Cat ve Cat olmayan karayolu dışı (off-highway) ekipmanların da aynı sistem üzerinden izlenmesini sağlayacak. Şirket, bu birleşik yapının; çalışma süresi (uptime), verimlilik, güvenlik, mevzuata uyum ve maliyet etkinliği alanlarında iyileşme hedeflediğini belirtiyor.

VISIONLINK™, KARAYOLU ARAÇLARINI DA KAPSAYACAK ŞEKİLDE GENİŞLİYOR

Cat Digital Baş Dijital Sorumlusu Ogi Redzic, müşterilerin filolarındaki tüm ekipmanları, çalışma alanından bağımsız olarak tek bir sistem üzerinden yönetmek istediğini ifade etti. Açıklamada, müşterilerin varlıklarının yaklaşık yüzde 30'unun karayolu araçlarından oluştuğu bilgisi paylaşılırken, bu iş birliği sayesinde söz konusu araçların da filo görünürlüğüne dahil edileceği belirtildi.

Geotab Kurucusu ve CEO'su Neil Cawse ise şirketin gelişmiş veri analitiği ve yapay zekâ destekli çözümlerle filo performansını ve operasyonları dönüştürmeye odaklandığını vurguladı. Geotab'ın GO cihazları, kameraları ve varlık takip çözümlerinin kolay kurulum, otomatik eşleştirme ve basit kalibrasyon özellikleri sunduğu; MyGeotab üzerinden karayolu araç verilerinin VisionLink platformuna entegre edildiği bildirildi.

Yaklaşık 160 ülkede 5 milyona yakın bağlı araca sahip olan Geotab'ın karayolu çözümleri; VisionLink üzerinden raporlama yapan 1,6 milyondan fazla karayolu dışı varlıkla birlikte değerlendirildiğinde, tüm filoya yönelik kapsamlı bir görünürlük sunmayı amaçlıyor.

Ayrıca yapay zekâ destekli kameraların, yerel Cat® bayileri, Parts.Cat.com ve diğer Caterpillar e-ticaret kanalları üzerinden müşterilere sunulacağı açıklandı. Bu çözümlerin, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun ürünleri daha hızlı bulup temin etmelerine katkı sağlaması hedefleniyor ■

HASEL

Bobcat

TL25.60

AGRI ★★★★★

SAHADA

KENDİNİ KANITLAMIS GÜÇ



İLETİŞİM HATTI
0850 55 00 444
hasel-bobcat.com

Fotoğrafta isteğe bağlı ekipman olabilir*

Daha fazla bilgi için QR kodu okutarak web sitemizi ziyaret edebilirsiniz



HOŞ GELDİNİZ

ANTALYA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ ve
BÖLGE SATIŞ SONRASI HİZMETLER BAYİSİ
ANADOLU İŞ MAKİNALARI
AÇILIŞ TÖRENİ

13 Şubat 2026



TSM GLOBAL'DEN ANTALYA'DA SATIŞ SONRASI ODAKLI BÜYÜME HAMLESİ

TSM Global Genel Müdürü Burak Ertuğrul ile finansman koşullarının zorlaştığı bir dönemde sürdürülebilir büyümenin yollarını, Antalya'daki yeni yatırımı, 2026 hazırlıklarını ve değişen pazar dinamiklerini konuştuk

► **İŞ VE İSTİF MAKİNELERİ** sektöründe rekabet artık yalnızca ürünle değil; hız, servis kabiliyeti, organizasyon gücü ve vizyonla belirleniyor. TSM Global, Antalya'da açtığı Bölge Satış Sonrası Hizmetler Bayisi ve Bölge Satış Müdürlüğü ile bu stratejisini bir adım ileri taşıyor.

Yaklaşık 2.000 m²'lik servis ve yedek parça altyapısıyla devreye alınan yeni tesis, şirketin "satış sonrası odaklı büyüme" modelinin somut bir göstergesi.

Şirket yönetimi, Antalya yapılanmasının sadece fiziksel bir genişleme değil; bölgedeki servis reaksiyon süresini kısaltacak ve yedek parça erişimini hızlandıracak bir organizasyon yatırımı olduğunu vurguluyor.

Antalya'daki açılışın hemen ardından TSM Global Genel Müdürü Burak Ertuğrul ile bir araya geliyoruz. Konuşmamız, yalnızca bir tesis yatırımını değil, sektörün beklentilerinin ve şirketlerin motivasyonunun 2026'ya uzanan kapsamlı bir yol haritasını da ortaya koyuyor.

"Antalya çok katmanlı bir ekonomi"

Antalya'nın yalnızca turizmle bağdaştırılmayacak kadar kapsamlı bir

ekonomi modeli sunduğuna değinen Ertuğrul, yatırımın arkasındaki motivasyonu şu cümlelerle özetliyor: *"Antalya'yı sadece turizm şehri olarak görmek eksik olur. Tarımdan madencilığa, liman operasyonlarından inşaatla kadar çok katmanlı bir ekonomik yapı söz konusu. Böyle bir ekonomik çeşitlilik, iş makineleri için sürdürülebilir bir talep anlamına geliyor. Biz bu yatırımı günü kurtarmak için değil, önümüzdeki 10-15 yılı planlayarak yaptık."*

Ertuğrul, Antalya'nın özellikle liman yatırımları açısından son dönemde dikkat çekici bir ivme yakaladığını belirtiyor. Antalya Limanı'nda yürütülen kapasite ve modernizasyon çalışmalarının, bölgeyi ağır iş makineleri ve liman ekipmanları açısından stratejik bir merkez haline getirdiğini ifade ediyor. Bu kapsamda şirketin Antalya Limanı'na ekskavator ve yüksek kapasiteli endüstriyel liman makineleri teslimatları devam ediyor. Yeni teslimatların özellikle liman yükleme-boşaltma operasyonlarında verimliliği artırması bekleniyor. Şirket Antalya'yı artık "yüksek ponatsiyeli ve öncelikli bölgeler" arasında konumlandırıyor.

BAŞARININ ALTIN KURALI SAHADA SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAK

Ertuğrul'a göre asıl başarı makine satmak değil, makineyi sahada çalışır halde tutarak verimliliği sürdürülebilir kılmak. Bu yaklaşımsa yapı için, yalnızca bir iş kültürü değil; sektörün gelecekteki yönünü belirleyen en kritik unsur. Bu nedenle operasyonel desteği ve müşteri memnuniyetini şirket stratejilerinin en üst sırasına koyduklarını söylüyor. Mevcut operasyon yapıları sayesinde, 24 saat içinde en kritik müşteriye bile ulaşabiliyorlar.

Bugün müşterilerin marka tercihini belirleyen üç temel soru doğrultusunda faaliyetlerini şekillendirdiklerinden bahseden Ertuğrul, *"Arıza durumunda ne kadar hızlı müdahale ediyorsunuz? Yedek parça stoğunuz ne kadar güçlü? Teknik ekibiniz ne kadar donanımlı? Antalya'daki yapılanmamız işte bu sorulara güçlü bir cevap niteliğinde. Büyümek yetmez, amacımız dengeli ve kalıcı büyüme"* ifadelerini kullanıyor.

SEKTÖR NEREYE GİDİYOR?

Pandemi sonrası dönemde hızla yükselen satış adetleri, yerini daha dengeli ve daha seçici bir pazara bırakmış durumda. Sektörün bu yeni evresinde refleksi güçlü ancak kurumsal altyapısı zayıf firmalarla, sağlam yapıya sahip oyuncular arasındaki fark daha belirgin hale geliyor.

Ertuğrul, bundan sonraki dönemde öne çıkacak şirketleri şu kriterlerle tanımlıyor: finansal disiplini olan, stok yönetimini doğru yapan ve satış sonrası hizmeti merkeze alan yapılar.

"Covid sonrası oluşan talep patlaması olağanüstü bir dönemdi. O süreçte birçok firma hacim büyüttü. Ancak bugün daha gerçekçi bir pazardayız" diyen Genel Müdür, finansman maliyetleri, küresel ekonomik gelişmeler ve yatırım iştahındaki temkinli seyrin piyasada daha ihtiyatlı bir tablo ortaya koyduğunu belirtiyor. Bu dönemde plansız büyümenin firmalara ağır bir bedel ödetebileceğine dikkat çekiyor.



"Türkiye pazarına güveniyoruz"

2026 beklentisini ise daha teknik bir çerçevede ortaya koyuyor: *"Adet bazında çok sert sıçramalar beklemek gerçekçi olmayabilir. Ancak doğru ürün karması, doğru segment seçimi ve güçlü satış sonrası altyapısıyla kârlı ve dengeli büyüme mümkün. Bizim odağımız hacim değil, sağlıklı büyüme."*

"Yalnızca distribütör değil, çözüm ortağıyız"

TSM Global'in portföyünde dünya çapında güçlü markalar yer alıyor:

- Sumitomo
- Ammann
- Hyster
- Yale
- Yanmar

Türkiye'de devam eden altyapı ihtiyacı, kentsel dönüşüm planlamaları, genişleyen sanayi üretimi ve artan lojistik yatırımları sektör için sürdürülebilir ve makul bir çerçeve sunuyor. Ertuğrul, Türkiye'nin temel dinamiklerine güvendiklerini vurgulayarak tabloyu şu sözlerle ifade ediyor: *"Altyapı ihtiyacı devam ediyor. Kentsel dönüşüm hız kesmiyor. Lojistik yatırımları sürüyor. Sanayi üretimi genişliyor. Türkiye üretmeye ve inşa etmeye devam eden bir ülke. Bu nedenle orta ve uzun vadede pazara güveniyoruz."*

Ancak Ertuğrul, markaların gücünün tek başına yeterli olmadığını şu sözlerle aktarıyor: *"Güçlü markaları temsil etmek elbette önemli. Ama bugün müşteri yalnızca markaya bakmıyor. Operasyonuna ne kadar katkı sağladığını bakıyor. Biz kendimizi sadece distribütör olarak konumlandırmıyoruz. Projeye özel çözüm üreten, müşterinin iş modelini analiz eden ve uzun vadeli iş ortaklığı kuran bir yapı inşa ediyoruz. Sahada bir liman yatırımcısının beklentisi ile tarım bölgesindeki bir müşterinin ihtiyacı aynı değil. Birinde kapasite ve çevrim hızı öne çıkar, diğesinde kompaktlık*



ve operasyonel esneklik. Biz her segmente aynı katalogla değil, aynı anlayışla yaklaşıyoruz.”

“Müşteri makine değil, çözüm paketi alıyor”

Ertuğrul’un, sektörde büyüyen kiralama pazarına ilişkin değerlendirmesi net. Özellikle finansman maliyetlerinin yükseldiği dönemlerde kiralama modelinin daha stratejik bir konuma geçtiğini aktarıyor. Ona göre kiralama artık bir alternatif değil, iş yapış biçiminin temel modellerinden biri.

Bu dönüşümün arkasındaki ana nedeni firmaların nakit akışını koruma isteği olarak açıklıyor. “Çünkü, yüksek yatırım maliyetleri karşısında işletmeler bilançolarını daha esnek yönetmek istiyor. Bu da özellikle büyük ölçekli projelerde satın alma yerine uzun dönemli kiralama modellerini daha fazla tercih edilir kılıyor” diyor.

Ertuğrul, bunun sektörde yapısal bir değişime işaret ettiğini düşünüyor: “Önümüzdeki yıllarda filo yönetimi, operasyonel kiralama ve entegre hizmet paketleri daha fazla konuşulacak. Biz de bu alanda kapasitemizi artırmayı planlıyoruz. Müşteri artık yalnızca makine değil, çözüm paketi satın alıyor.”

ALTYAPI YATIRIMLARI SÜRECEK

Antalya yatırımı sahadaki genişlemeyi temsil ederken, Ankara ve İstanbul projeleri şirketin kurumsal omurgasını güçlendirmeyi hedefliyor.

Ankara’da 9.000 m²’lik yeni bölge binası; servis, yedek parça ve teknik operasyon birimlerini tek çatı altında toplayacak. İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı yanında inşa edilen 21.000 m²’lik yeni genel müdürlük ise yalnızca idari bir merkez olmayacak; aynı zamanda operasyonel kapasitenin de kalbi olacak.

Ertuğrul bu yatırımları şu şekilde ni-



telendiriyor: “Bu tesisler sadece ofis değil. Yedek parça lojistiği, teknik revizyon alanları, eğitim merkezleri ve operasyon yönetim altyapısıyla bütüncül bir yapı sunacak. Büyüyen bir organizasyonu güçlü bir omurgayla desteklemezseniz sürdürülebilirlik sağlayamazsınız. Altyapı yatırımları, özellikle kriz dönemlerinde şirketleri ayakta tutan en önemli unsurlardan biri.”

Ertuğrul, Avrupa operasyonlarına verilen öneme değinirken, üst düzey yöneticilerin de sahada aktif rol aldığını belirtiyor.

yapısı ve yetişmiş insan kaynağıyla önemli bir merkez üssü olabileceğini dile getiriyor. Global partnerlerle daha yüksek katma değerli iş modellerinin değerlendirildiğini belirten Genel Müdür, uzun vadede montaj ya da üretim yatırımının da gündeme gelebileceği bilgisini paylaşıyor.

Antalya’daki yatırım, TSM Global’in büyüme yaklaşımının bir portresini çiziyor: altyapı güçlendirme, servis kapasitesini artırma ve kontrollü ölçeklenme...

“Bulunduğumuz her pazarda kalıcı olmak istiyoruz. Hızlı büyümek ko-

AVRUPA PAZARINA AÇILIM

TSM Global bugün 21 ülkede faaliyet gösteriyor. Yurt içinde yaklaşık 250 milyon Euro ciroya ulaşmış durumda. Yurt dışı tarafı ise şimdilik 20 milyon Euro seviyesinde. Bu alan yönetim tarafından “yeni doğan bir bebek” olarak tanınıyor.

Bu sürecin arkasında ise **Sumitomo** markasının küresel stratejisi yer alıyor. Sumitomo, dünya genelindeki anlaşmaları gereği uzun yıllar Amerika kıtasında ve Avrupa’da kendi markasıyla doğrudan satış yapmıyor. ABD pazarında yapılanma, grubun sahip olduğu **Link-Belt** markası üzerinden yürütülüyor.

Ancak geçtiğimiz yıl başında alınan stratejik kararlar birlikte Avrupa’da kendi markasıyla büyüme süreci başlatılıyor. Bu kapsamda 13 ülkenin distribütörlüğü TSM Global’e veriliyor. Sumitomo ise İngiltere, İtalya ve Fransa gibi pazarlarda kendi yapılanmasını oluşturuyor.

TÜRKİYE UZUN VADEDE BÖLGESEL BİR ÜS OLABİLİR

Türkiye’nin yalnızca bir satış pazarı olmadığına ve güçlü üretim potansiyeli olduğuna dikkat çeken Ertuğrul, ülkenin coğrafi konumu, sanayi alt-

laydır; asıl zor olan bunu başarıyla sürdürülebilir kılmaktır” diyor Burak Ertuğrul, doğru partnerlerle, doğru hacimde ve doğru segmentte ilerlediklerini kaydediyor. Şirket, 2026’ya hacim değil yapı inşa ederek hazırlanıyor. ■

HASEL

KOBELCO

AYNI YAKITLA DAHA ÇOK İŞ



İLETİŞİM HATTI
0850 55 00 444
hasel-kobelco.com

Fotoğrafta isteğe bağlı ekipman olabilir*

Daha fazla bilgi için QR kodu okutarak
web sitemizi ziyaret edebilirsiniz



TÜRKİYE RAYLARINDA HİDROMEK® DOKUNUŞU

Demiryolu projelerinin ivme kazandığı bir dönemde **Ersun Güler**; taahhüt modelini, makine parkı yatırımlarını ve **HİDROMEK** ile yürüttükleri stratejik ortaklık kapsamında sahada elde ettikleri performansı paylaştı



► **TÜRKİYE'DE** demiryolu yatırımları hız kazanırken, sahada işi omuzlayan firmalar da uzmanlık alanlarını derinleştiriyor. Bu firmalardan biri de Devlet Demiryolları projelerine odaklanan Ersun Güler İnşaat. 1975'ten bu yana müteahhitlik yapan bir aile geleneği içinde yetişen inşaat mühendisi Ersun Güler, 2015 itibarıyla kendi adıyla firmasını kurarak bayrağı devralıyor. Eğitimini Harran Üniversitesi'nde tamamlayan Güler, mezuniyetinin ardından rotasını net biçimde demiryolu projelerine çeviriyor.

“Biz sadece Devlet Demiryolları ile çalışıyoruz. Bakım, onarım, yenileme gibi; elektrik ve sinyalizasyon hariç demiryoluna dair tüm imalat kalemlerinde varız” sözleriyle faaliyet alanını çerçevesiyor. İşleri doğrudan ana yüklenici olarak üstlendiklerinin de altını çiziyor.

Firmanın çalışma modeli kapasite disiplini üzerine kurulu. Güler, *“Yetiştiremeyeceğimiz işi almıyoruz. Elimizde iş varken ikinci, üçüncü işe girmeyiz.”*

Aldığımız işin biteceğini bilirler. Bu alanda rüştünü ispatlamış bir firmayız” diyerek, kontrollü büyüme anlayışını net biçimde ortaya koyuyor. İşlerin zamanında tamamlanmasının temelinde ise sahada kesintisiz çalışan makine parkı ve güçlü satış sonrası hizmet altyapısı bulunduğunu vurguluyor. HİDROMEK ile uzun yıllara dayanan birlikteliklerini ise *“Artık bir aile gibi olduk”* sözleriyle tarif ediyor.

DEPREM SONRASI TÜNEL DÖNÜŞÜMÜ

Firmanın devam eden prestij işlerinden biri Adana bölgesinde, Yenice-Pozantı hattında depremde hasar gören bir tünel projesi. Güler, hasar alan tünelin tamamen yıkılarak açık yarma (aç-kapa) sistemine dönüştürüldüğünü belirtiyor.

“Yaklaşık 10-15 makine ile çalıştık. Tüneli komple yıktık ve açık kesite çevirdik. Şu an imalatın son aşamalarında” diyen Güler, deprem sonrası demiryolu projelerinde kalite ve güvenlik hassasiyetinin belirgin şekilde arttığına dikkat çekiyor.

Bir diğer önemli iş ise sınır hattında yer alan ve 2012'den bu yana kapalı olan demiryolu kesiminde yürütülen çalışmalar. *“Antep'ten Mardin'e doğru uzanan hatta tüm taahhüt işleri bizde. Hattı yeniden açıyoruz”* bilgisini veriyor.

YILLIK 600 BİN METREKÜP KAZI

Geçtiğimiz 2025 yılı performans verilerine bakıldığında firma;

- 500-600 bin metreküp kazı,
- 100-150 bin metreküp taş duvar imalatı,
- Yaklaşık 30 kilometre demiryolu yenileme gerçekleştirmiş durumda.

Demiryolu işlerinin doğası gereği projelerin kesintisiz bir hat boyunca değil, parça parça bakım-onarım şeklinde ilerlediğini belirten Güler, *“500 metre, 1.000 metre şeklinde ilerliyoruz. Kilometrelerce tek parça iş yapmıyoruz ama toplam metraj ciddi rakamlara ulaşıyor”* değerlendirmesini yapıyor.



NİTELİKLİ MAKİNE VE PERSONEL KRİTİK EŞİK

Firmanın yaz-kış çalışan 50-60 kişilik kemik bir kadrosu bulunuyor. Sezon döneminde bu sayı 250-300 kişiye kadar çıkıyor. Ancak Güler'e göre niş bir alanda çalışıyorsanız asıl fark yaratan unsur doğru ekipman ve insan kaynağı.

“Demiryolu işi herkesin ve her makinenin yapabileceği bir iş değil, bu alanda doğru marka ile yola devam ediyoruz. Travers dizimi, ray yerleştirme, altyapı hassasiyet ister. Normal bir taahhüt firması gelip doğrudan bu işe giremez” diyor.

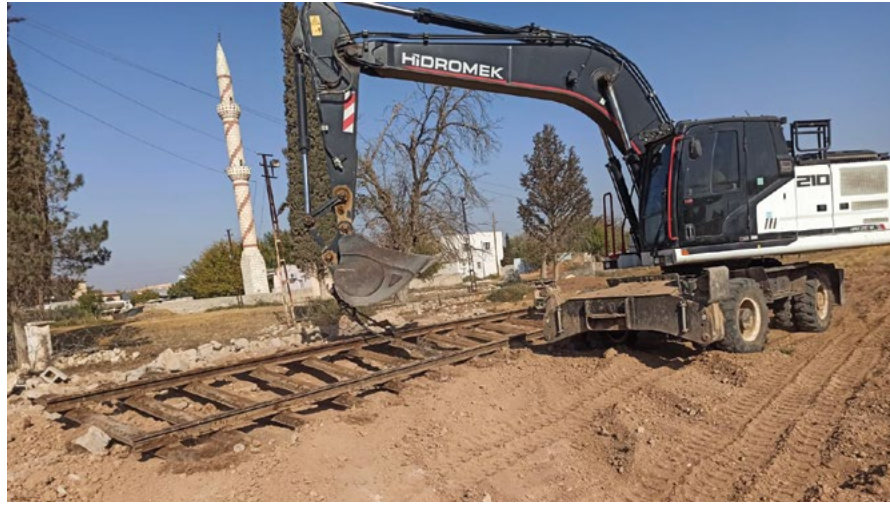
DEMİRYOLU PROJELERİNDE HİDROMEK

Ersun Güler İnşaat'ın yaklaşık 25 iş makinesi ve 15'e yakın kamyon/tırdan

oluşan tamamen öz mal bir envanteri var. Firma dönem dönem kapasite artırımına gidiyor. Bunun başlıca nedenleri arasında ise alınan bazı işlerde makine sayısının yetersiz kalması ve bu noktada kiralama modeli yerine filoya yatırımın tercih edilmesi. En dikkat çekici detay ise park yaş ortalaması. *“Üç yılı geçirmiyoruz. En düşük modelimiz 2023. Sürekli yeniliyoruz”* diye belirtiyor Güler.

Demiryolu projelerinde artık standart ekskavatör yeterli değil. Ray üzerinde hareket edebilen, sertifikalı ve resmi donanımına sahip makineler gerekiyor. Firma son dönemde demiryolunda ray üzerinde yürüyebilen ekskavatör yatırımlarına da başlamış durumda. Bu alanda özellikle HİDROMEK ile çalıştıklarını ifade eden Güler, parklarında farklı tonaj ve segmentlerde 10 adet yeni model makine bulunduğunu söylüyor.





Makine setinde aktif olarak:

- 3 adet HMK 230 LC
- 1 adet demiryollarına özel donanımlı HMK 150 WR
- 1 adet yeni HMK 210 LC
- 2 adet HMK 102 S Alpha kazıcı yükleyici
- 2 adet HMK 310 LC
- 1 adet HMK 635 WL lastikli yükleyici kullanılıyor.

“HİDROMEK altın gibi. Alış kolay, satışı kolay.”

HİDROMEK’le çalışmasının temel sebebini tek kelimeyle açıklıyor: **Servis.**

“Makine araç gibi değil. Arazide kaldığı dakika iş durur. O yüzden ara-

dığım anda muhatap bulmam lazım. Satış sonrası hizmetler yoksa makine de yok” diyor.

HİDROMEK’in servis organizasyonu, Türkiye’nin neresinde olursa olsun erişilebilir. Bölge ekipleri üzerinden hızlı koordinasyon sağlanıyor. Bu da özellikle ülke genelinde şantiye kuran firmalar için kritik bir avantaj.

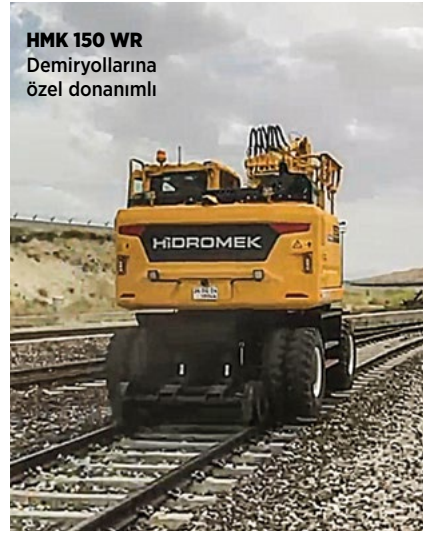
Yakıt tüketimi tarafında da tablo benzer. Aynı tonajdaki muadil makinelere göre yüzde 10-15 seviyesinde avantaj sağladığını dile getiriyor. AdBlue tüketiminde de daha stabil bir performans aldıklarından bahsediyor. **“Başka bir markada AdBlue arızası yüzünden şantiye bir gün durdu. HİDROMEK’te bunu yaşamadık”** diye kaydediyor.

Makine tercihlerinde fiyat-performans kadar ikinci el değerinin de belirleyici olduğunu aktaran Güler, üç yılda bir

yeniledikleri makineleri güçlü ikinci el piyasası sayesinde hızlı şekilde elden çıkarabildiklerini ifade ediyor. **“Aldığımızı döviz bazında yine kârlı satıyoruz”** sözleri yatırım perspektiflerini temellendiriyor. Bu yaklaşımı şöyle özetliyor: **“HİDROMEK altın gibi. Alış kolay, satışı kolay.”**

“Kiraya verip parasını alamamak en acı tablo”

Piyasa koşullarına ilişkin değerlendirmesi ise temkinli. Genel hafriyat ve kiralama pazarında tahsilat sorunlarının



HMK 150 WR
Demiryollarına özel donanımlı

arttığını vurgulayan Güler, bu nedenle taşeronluk yerine doğrudan kamu taahhüt işlerine odaklandıklarını not düşüyor.

“Makineyi kiraya verip hem yıpratıp hem de parasını alamamak çok acı bir durum. Biz işimizi devletle yapıyoruz. Hak ediş gecikse bile kesin olarak gelir” sözleriyle kamuya odaklanma nedenlerini anlatıyor.

Demiryolu yatırımlarının arttığı bir dönemde; kontrollü kapasite yönetimi, genç ve güçlü makine parkı, satış sonrası hizmet güvencesi ve uzmanlaşmış kadrosuyla Ersun Güler İnşaat, özgün bir uzmanlık alanında büyüme modelini kararlılıkla sürdürüyor ■



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



MST

TELEHANDLER İLE

ÇİFTLİKTE ÇOK YÖNLÜ ÇÖZÜM



► **ANKARA'DA** yaklaşık 200 sağmal kapasiteli işletmesinde üretim faaliyetlerini sürdüren **Mod Süt Ürünleri Firma Sahibi Davut Karaman**, ikinci çiftliğiyle birlikte toplam 15.000 metrekarelik alanda çalışıyor. Birbirine yaklaşık 500 metre mesafede konumlanan iki ayrı tesiste günlük operasyonların temposu ise oldukça yoğun.

Karaman'a göre bu tempoda en kritik ihtiyaç; hız, erişim kabiliyeti ve çok yönlü kullanım. Bu noktada devreye giren **MST MP 7.42-125** teleskobik forklift, çiftlik operasyonlarının merkezinde yer alıyor.

İKİ ÇİFTLİK ARASINDA HIZ VE VERİMLİLİK

Karaman, makina tercihinde en belirleyici unsurlardan birinin iki çiftlik arasındaki ulaşım hızı olduğunu belirtiyor. Traktöre kıyasla daha seri hareket kabiliyeti sunan MP 7.42-125, **4 ileri / 3 geri Powershift şanzımanı ve 34 km/sa'ye ulaşan yürüyüş hızı** sayesinde zaman kaybını minimize ediyor.

"Çiftlikte işler durmaz, işler beklemes. Hızlı olmanız gerekir. Bu makina bize ciddi anlamda tempo kazandırdı," diyor Karaman, özellikle günlük iş akışında zaman tasarrufunun doğrudan verime yansıdığını vurguluyor.

YEM YÜKLEMEDEN İNŞAATA KADAR TEK MAKİNA

Telehandler öncesinde traktörüne kepçe takarak çalışmalarını sürdürdüğünü ifade eden Karaman, bu yöntemin hem kapasite hem de denge açısından sınırlı kaldığını belirtiyor.

MST MP 7.42-125'in **4.200 kg maksimum kaldırma kapasitesi ve 7,37 metreye ulaşan erişim yüksekliği** sayesinde yalnızca günlük işlerde değil, çiftlikteki inşaat çalışmalarında da aktif rol aldığını söylüyor.

"Bir makina her şey olur mu? Bizim çiftlikte oldu," diyor Karaman, vinç gerektirebilecek birçok işi telehandler ile gerçekleştirdiklerini ifade ediyor.

Özellikle balya istiflemeye sağlanan avantaj dikkat çekiyor. Daha önce

5-6 balya üst üste dizilebilirken, MP 7.42-125 ile 9 balyaya, yani yaklaşık 7 metre yüksekliğe kadar güvenli istifleme yapılabilir. Bu artış hem depolama kapasitesini hem de operasyonel düzeni önemli ölçüde iyileştirmiş durumda.

DAR ALANLARDA MANEVRA AVANTAJI

Makinanın üç farklı yürüyüş modu (**2WS, 4WS ve yengeç yürüyüşü**) çiftlik içindeki dar alanlarda ciddi kolaylık sağlıyor.

Karaman özellikle silaj işlemleri sırasında yengeç yürüyüşünün sağladığı hareket kabiliyetine dikkat çekiyor. Dar alanlarda yana kayarak ilerleme imkânı, manevra sayısını azaltırken iş süresini kısaltıyor.

Geniş hacimli kovası gübre temizliğinde verimliliği artırırken, farklı atışman seçenekleri makinaı gerçek anlamda çok yönlü bir çözüme dönüştürüyor. Karaman, 1,5 m³ kapasiteli kepçe tercih ettiğini ancak 2,5 m³ ve farklı seçeneklerin de mevcut olduğunu belirtiyor. Yem ve katkı maddelerinin indirilmesinde kullanılan atışmanların kullanım kolaylığı ise günlük operasyonların vazgeçilmez bir parçası hâline gelmiş durumda.

MOTOR PERFORMANSI VE GÜVEN

MP 7.42-125'in kalbinde yer alan **100 HP gücündeki Perkins Stage V motor**, Karaman'ın tercih sürecinde önemli rol oynamış. Daha önceki makinalarında da Perkins motor kullan-



Davut KARAMAN / Mod Süt Ürünleri

dığını belirten Karaman, bu tecrübenin kararında etkili olduğunu ifade ediyor.

Yüke duyarlı **140 l/dk değişken debili piston pompa sistemi**, kaldırma ve uzatma işlemlerinde hassas kontrol sağlarken; **LLMI yük dengeleme sistemi** güvenli çalışma sınırlarını sürekli izleyerek operatöre destek veriyor.

TERCİH KRİTERLERİ: YERLİ ÜRETİM, SERVİS AĞI, FİNANSMAN

Karaman için bir diğer önemli kriter yerli üretim olmuş. Yerli firmaların daha da iyisini yapabileceğine inandığını belirten Karaman, makinaı test ederek karar verdiğini vurguluyor.

Servis ağı ise karar sürecindeki en kritik başlıklardan biri. Ankara'daki güçlü servis yapılanmasının kendisi için güven unsuru oluşturduğunu ifade ediyor.

Finansman tarafında ise Ziraat Bankası'nın yerli markalara sağladığı ek sübvansiyon desteği avantaj sağlamış. Artan faiz ortamında sağlanan ek indirim, yatırım kararını hızlandırmış.

KABİN KONFORU VE OPERATÖR DENEYİMİ

Daha önce traktör kullandığını belirten Karaman, iki makina arasında özellikle kabin konforu açısından belirgin fark bulunduğunu dile getiriyor.

ROPS/FOPS sertifikalı güvenlik kabini, geniş görüş açısı, ergonomik koltuk ve joystick kontrollü sistem sayesinde uzun çalışma saatlerinde bile konforun korunduğunu belirtiyor. *"Operatörün konforu düşünülmüş. Bu farkı hemen hissediyorsunuz,"* diyor.

SONUÇ: ÇİFTLİKTE MERKEZ MAKİNA

Bugün MST MP 7.42-125, Mod Süt Ürünleri'nin günlük operasyonlarının merkezinde yer alıyor. İnşaattan yem indirmeye, balya istiflemeye gübre temizliğine kadar birçok farklı görevi tek makina ile yerine getirebilmek, işletmeye hem operasyonel esneklik hem de maliyet avantajı sağlıyor.

Karaman, yerli üretim bir makinanın bu performansı sunmasının kendisi için ayrıca gurur verici olduğunu ifade ederek sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Biz üreticiler için önemli olan işimizi kolaylaştırması. Bu makina çiftliğimizde gerçekten farklı bir noktada." ■





PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNDE FİNANSAL OKURYAZARLIK GÜNDEMİ

Platformder tarafından 11 Şubat 2026 tarihinde düzenlenen “**Personel Yükseltici Platform Sektöründe Finansal Okuryazarlık Semineri**”, sektör temsilcilerini akademi ve finans dünyasıyla bir araya getirdi. Küresel ekonomik görünümünden Türkiye makro verilerine, kur ve faiz riskinden yatırım geri dönüş sürelerine kadar geniş bir çerçevede ele alınan başlıklar, sektörün sürdürülebilir büyüme perspektifine odaklandı.

► BÜYÜME İVMESİ VE RİSK ALANLARI AYNI MASADA

Son yıllarda kur dalgalanmaları, yüksek finansman maliyetleri ve tahsilat riskleri, Personel Yükseltici Platform (PYP) sektöründe finansal yönetimi daha kritik bir başlık haline getirdi. Sektörde büyüme eğilimi sürerken, yalnızca filo genişletmeye odaklanmanın yeterli olmadığı; yatırım geri

dönüş süresi, nakit akışı dengesi, sözleşme altyapısı ve fiyatlama stratejilerinin bütüncül yönetiminin önem kazandığı ifade edildi.

Seminerin açılış konuşmasını yapan Platformder Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın, PYP sektörünün makine kiralama dünyasının ötesinde; iş sağlığı ve güvenliği, verimlilik, sürdürülebilirlik ve modern şehirleş-



menin stratejik bir bileşeni olduğunu belirtti. Sektör büyümesinin Türkiye’de sanayi, inşaat, altyapı ve hizmet ekonomisindeki gelişimle doğrudan bağlantılı olduğu vurgulandı.

2025 yılı itibarıyla sektörde gözlenen hareketlilik ve büyümeye dikkat çekilirken; kur, faiz ve enflasyon gibi makro göstergelerin yanı sıra maliyet baskısı, tahsilat riski ve finansmana erişim koşullarının şirketlerin hem operasyonel hem de stratejik kararlarında belirleyici olduğu ifade edildi.



KÜRESEL GÖRÜNÜM VE MAKRO ÇERÇEVE

Seminerin ilk sunumunda İstanbul Bilgi Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Erhan Aslanoglu, küresel ekonomide artan belirsizlikler, jeopolitik riskler ve finansal piyasalardaki dalgalanmaların etkilerini değerlendirdi. Dünya ekonomisinde belirsizlik endekslerinin yükseliş eğiliminde olduğu belirtilirken, küresel enflasyonun 2026 döneminde kademeli gerileme beklentisiyle izlendiği aktarıldı.

Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde ise büyüme, enflasyon, para politikası ve ödemeler dengesi başlıkları öne çıktı. Sermaye yoğun sektörlerde kur ve faiz dengesinin yatırım kararları üzerindeki belirleyici rolüne dikkat çekildi.

Erhan Aslanoglu sözlerini ünlü yönetim bilimci Peter F. Drucker’ın “Ölçemediğini yönetemezsin” sözünü hatırlatarak sonlandırdı.

SEKTÖR VERİLERİ: 10 YILDA YÜZDE 620 BÜYÜME

GAIA Fintech Danışmanlık A.Ş. Yönetici Ortağı Dr. Tuğba Özay’ın sunumunda PYP sektörünün son 10 yıldaki gelişimi verilerle paylaşıldı. Buna göre, 2013 yılında yaklaşık 4.160 adet seviyesinde olan makine parkı, 2023 itibarıyla 30.000 adede ulaştı. 2025 yılı için ise 35.000 adet seviyesi öngörülüyor.

Türkiye’de 100.000 kişiye düşen makine sayısının 41 olduğu; Avrupa



ortalamasının 64, ABD’nin ise 165 seviyesinde bulunduğu belirtildi. Avrupa ortalamasına yaklaşılabilmesi için makine parkının 50.000 adet seviyelerine çıkması gerektiği ifade edildi.

Sunumda yatırımların yaklaşık yüzde 90’ının döviz endeksli gerçekleştiği bilgisi paylaşıldı. Bu nedenle kur riski yönetiminin operasyonel başarı kadar kritik bir unsur olduğu vurgulandı. Döviz borcu bulunan işletmeler için gelir yapısının da döviz endeksli kurgulanmasının “doğal hedge” yaklaşımı açısından önem taşıdığı ifade edildi.

AMORTİSMAN, DOLULUK VE TAHSİLAT DİSİPLİNİ

Fatih Vinç Genel Müdürü Bekir Erdemli, finansal okuryazarlığın sahadaki kârlılık ve tahsilat performansını doğrudan etkileyen bir yönetim disiplini olduğunu belirtti. Yatırım geri dönüş süresi ve amortisman kavramının, sektörün finansal sürdürülebilirliğinde merkezi rol oynadığı aktarıldı. Makine satın alma maliyeti, finansman ve sigorta giderleri, operasyonel maliyetler ve kira gelirlerinin doluluk oranlarıyla birlikte değerlendirilmesi gerektiği ifade edildi. Hedef amortisman sürelerinin 24, 36 ve 48 ay gibi dönemler üzerinden planlanmasının yatırım kararlarını ölçülebilir hale getirdiği belirtildi.

Doluluk oranı değerlendirilirken “fiziksel doluluk” ile “finansal doluluk” arasındaki farkın önemine dikkat çekildi. Makine bazlı kâr/zarar tabloları sayesinde düşük performanslı ekip-



manların tespit edilebileceği ifade edildi. Tahsilat yönetiminde ise cari yaşlandırma analizleri, müşteri kategorileştirme ve gecikme yönetiminin nakit akışı üzerindeki doğrudan etkisine işaret edildi. EBITDA (FAVÖK) göstergesi üzerinden operasyonun nakit üretme kapasitesinin altı çizildi.

SÖZLEŞME ALTYAPISI VE HUKUKİ BOYUT

Seminerin son bölümünde kiralama sektöründe sözleşme yönetimi ve alacak takibi ele alındı. Finansal sürdürülebilirliğin yalnızca mali tablolarla sınırlı olmadığı; sözleşme hükümleri, teminat yapısı ve tahsilat süreçlerinin de belirleyici unsurlar arasında yer aldığı vurgulandı.

Bir işin kârlılığının çoğu zaman fiyat üzerinden değil, tahsilat başarısı üzerinden şekillendiği ifade edilirken; sözleşmelerin kur riski, vade yapısı, gecikme süreçleri ve teminat mekanizmalarını kapsayacak şekilde yapılan- dırılmasının önemine dikkat çekildi.

NİCELİKTEN NİTELİĞE GEÇİŞ

Etkinliğin genel değerlendirmesinde, PYP sektörünün niceliksel büyümeden niteliksel dönüşüm aşamasına geçtiği görüşü öne çıktı. Makine parkındaki artış güçlü bir potansiyele işaret ederken; kur riski yönetimi, finansman yapısının doğru kurgulanması, veri temelli karar mekanizmaları ve tahsilat disiplininin güçlendirilmesinin sektörün sürdürülebilirliği açısından kritik başlıklar olduğu vurgulandı ■

BÜYÜME VAR DENGELENME YOK: İNŞAAT SEKTÖRÜ 2026'YA HANGİ EŞİKLE GİRİYOR?



TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ

TÜİK verilerine göre 2025'te konut satışları 1,69 milyona yaklaşırken, **Türkiye Müteahhitler Birliği**'nin sektörde kamu yatırımları kaynaklı büyümeye dikkat çekiyor. Ernst & Young'ın (EY) raporu ise 2024'te 61 milyar Avro büyüklüğe ulaşan pazarda maliyet baskısının sürdüğünü ortaya koyuyor. **İnşaat sektörü 2026'ya güçlü hacimle giriyor; ancak finansal denge ve sürdürülebilirlik soruları masada kalmaya devam ediyor.**

► **İNŞAAT SEKTÖRÜNE** ilişkin aynı dönemde yayımlanan üç ayrı rapor, 2026'ya girerken sektörün gerçek fotoğrafını ortaya koyuyor. Türkiye Müteahhitler Birliği'nin (TMB) Ocak 2026 tarihli İnşaat Sektörü Analizi, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2026 Ocak ayında yayımladığı Aralık 2025 Konut Satış İstatistikleri ve Ernst & Young'ın (EY) 3 Aralık 2025 tarihinde yayımladığı "Türkiye İnşaat Sektörü Görünümü" raporu; büyüme, talep ve maliyet tarafında birbirini tamamlayan ancak aynı zamanda kritik kırılanlıklara işaret eden bir tablo su-

nuyor. Türkiye inşaat sektörü 2025'i güçlü büyüme verileriyle kapatsa da bu büyümenin niteliği ve sürdürülebilirliği, rakamların arkasındaki en kritik tartışma başlığı olarak öne çıkıyor.

TMB'nin 2026 yılı ilk İnşaat Sektörü Analizi Raporu'na göre sektör, üst üste 12 çeyrek kesintisiz büyümesini sürdürüyor. Raporda, 2025'in üçüncü çeyreğinde inşaat sektörünün yüzde 13,9 büyüyerek genel ekonominin üzerinde performans gösterdiği belirtiliyor. Ancak aynı rapor, büyümenin büyük ölçüde kamu yatırımlarına da-

yandığını ve özel sektör talebinin görece zayıf kaldığını vurguluyor.

Bu tablo, niceliksel büyümenin sürdüğünü; ancak yapısal dengelenmenin henüz sağlanmadığını gösteriyor.

KAMU İTİCİ GÜÇ ÖZEL SEKTÖR TEMKİNLİ

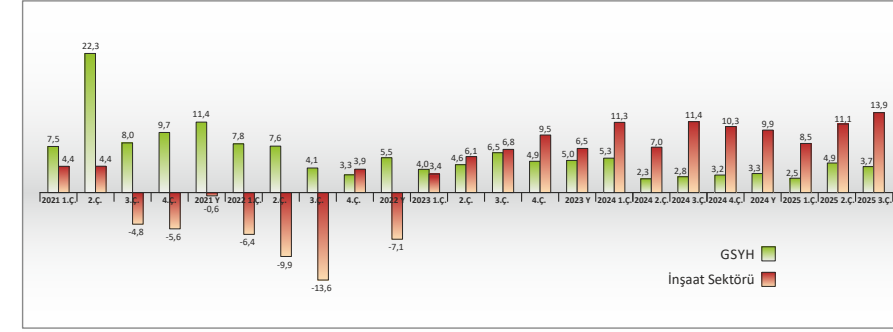
TMB'nin değerlendirmesine göre 2025 yılı boyunca deprem bölgesinin yeniden imarı ve büyük ölçekli kamu yatırımları sektörün ana büyüme motoru oldu. Üretim artışı büyük ölçüde kamu projelerine dayanırken, özel sektör kaynaklı konut ve ticari yatırımlarda temkinli bir seyir izlendi. Raporda, üretim artışı ile finansal sağlamlık arasındaki dengenin bozulmasının özellikle orta ve küçük ölçekli firmalar açısından nakit akışı ve borçluluk risklerini artırdığı ifade ediliyor.

Yüksek faiz ortamı ve sıkı finansman koşulları, firmaları yeni projelerde daha seçici davranmaya itiyor.

KONUT PİYASASINDA GÜÇLÜ YIL SONU

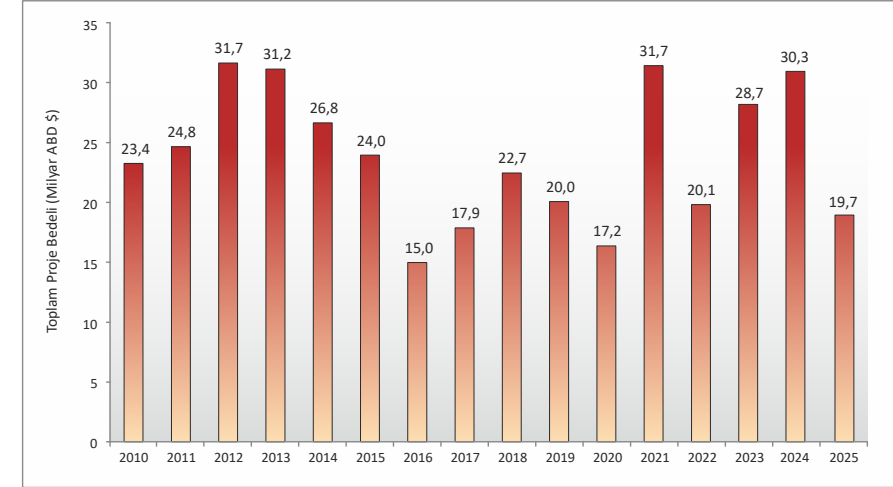
TÜİK'in Aralık 2025 Konut Satış İs-

GSYH ve İnşaat Sektöründe Büyümenin Seyri (% puan)



Kaynak: TÜİK

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerinde Yıllık Proje Tutarı (Milyar ABD Doları)



Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı

En Çok İş Üstlenilmiş Ülkeler ve Toplam Proje Bedelleri (ABD Doları)

2023		2024		2025	
Rusya Fed.	4.611.777.575	BAE	6.473.982.903	Romanya	4.226.383.653
Romanya	3.767.281.738	S. Arabistan	4.063.184.009	Irak	3.272.250.166
Türkmenistan	3.432.998.915	Uganda	3.081.683.006	Türkmenistan	2.201.556.000
S. Arabistan	2.942.962.056	Kazakistan	1.723.911.786	Polonya	2.099.830.889
Libya	1.488.380.632	Cezayir	1.687.338.630	BAE	768.999.688
Irak	1.297.811.916	Gabon	1.548.979.033	Kuveyt	717.008.429
Azerbaycan	1.149.570.912	Polonya	1.535.915.553	Özbekistan	672.832.104
İspanya	1.039.452.397	Irak	1.259.208.944	İngiltere	646.193.648
Vietnam	789.326.529	Romanya	1.143.406.384	S. Arabistan	558.221.810
Kuveyt	754.000.000	Özbekistan	1.050.367.664	Macaristan	456.085.536
Diğerleri	7.402.052.407	Diğerleri	6.732.655.969	Diğerleri	4.044.181.099
Toplam	28.675.615.078	Toplam	30.300.633.882	Toplam	19.663.543.022

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı

tatistikleri'ne göre, Türkiye genelinde 2025 yılında konut satışları bir önceki yıla göre yüzde 14,3 artarak 1 milyon 688 bin 910 oldu.

Yılın son ayındaki konut satışları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 19,8 artarak 254 bin 777 olarak gerçekleşti. 2025 yılında ipotekli satışlar bir önceki yıla göre yüzde 49,3 artarak 236 bin 668 oldu.

Yabancılar yapılan satışlar ise TÜİK

verilerine göre yüzde 9,4 azalarak 21 bin 534 seviyesine geriledi. Bu tablo, iç talebin canlı kaldığını; ancak yabancı talebinin zayıfladığını ortaya koyuyor.

MALİYET BASKISI DERİNLEŞİYOR

EY Türkiye İnşaat Sektörü Görünümü raporuna göre 2024 yılında yaklaşık 61 milyar Avro büyüklüğe ulaşan sektör, 2025–2027 döneminde yüzde 7 bileşik büyüme tahmini ile 70–77 milyar Avro aralığına ulaşacak.

Ancak EY verileri maliyet tarafındaki baskıya dikkat çekiyor. İnşaat maliyet endeksi 2021'de 100 iken 2024'te 505'e yükseldi. Gelir endeksi aynı dönemde 706'ya çıktı. Bu artış, gelirlerin nominal olarak yükselmesine rağmen kârlılık üzerindeki baskının sürdüğünü gösteriyor.

TMB raporunda da finansman giderlerindeki artış ve maliyet baskısının özellikle konut projelerinde marjları zorladığı ifade ediliyor.

YURT DIŞI PERFORMANS 2024'ÜN GERİSİNDE

TMB verilerine göre Türk müteahhitler 2025 yılında yurt dışında 269 proje üstlenerek toplam 19,7 milyar ABD doları tutarında iş hacmine ulaştı. Bu rakam, 2024'teki 30,3 milyar dolarlık seviyenin altında kaldı.

Sektörün 1972'den bu yana ulaştığı toplam uluslararası proje portföyü 12 bin 816 proje ve 557,3 milyar dolar seviyesinde. 138 ülkede faaliyet gösteren Türk müteahhitler için 2025 yılı, jeopolitik riskler ve finansman koşullarının zorlaştığı bir dönem oldu.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YENİ EŞİK

TMB'nin 2026 değerlendirmesinde sürdürülebilirlik, dijitalleşme, şeffaflık ve kayıt dışılıkla mücadele başlıkları sektörün uzun vadeli dayanıklılığı açısından kritik alanlar olarak tanımlanıyor.

Uyum maliyetleri kısa vadede baskı yatarsa da, orta ve uzun vadede kurumsal kapasiteyi artırma hedefi öne çıkıyor.

NİCELİK GÜÇLÜ YAPI KIRILGAN

Veriler şunu söylüyor:

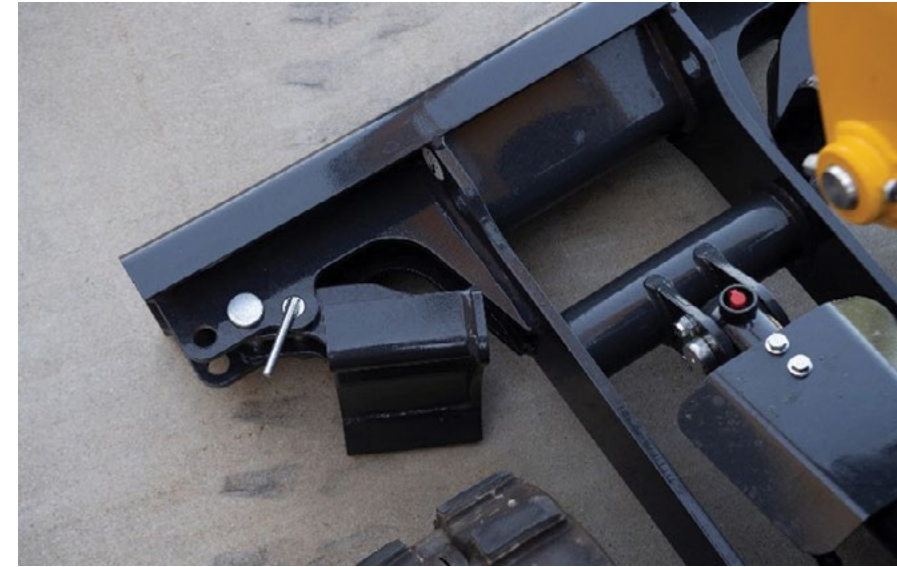
- TÜİK'e göre konut satışları güçlü.
- TMB'ye göre sektör büyüyor ancak kamu ağırlıklı.
- EY'ye göre maliyet baskısı derinleşiyor.
- Yurt dışı performans 2024'ün gerisinde.

Türkiye inşaat sektörü 2026'ya güçlü hacimle giriyor; ancak finansal denge ve sürdürülebilirlik açısından kırılğan bir zeminde ilerliyor ■



NEW HOLLAND E17D MİNİ EKSKAVATÖR: KOMPAKT YAPIDA YÜKSEK VERİMLİLİK

Kentsel dönüşüm, altyapı, peyzaj ve bina çevresi uygulamaları gibi alanlarda gerçekleştirilen çalışmalarda, kompakt, dayanıklı ve uzun ömürlü makineler her zamankinden daha fazla önem kazanıyor. **New Holland E17D mini ekskavatör**, sahada kendini kanıtlamış yapısı, düşük işletme maliyeti ve operatör odaklı tasarımıyla bu ihtiyaçlara etkili bir çözüm sunuyor.

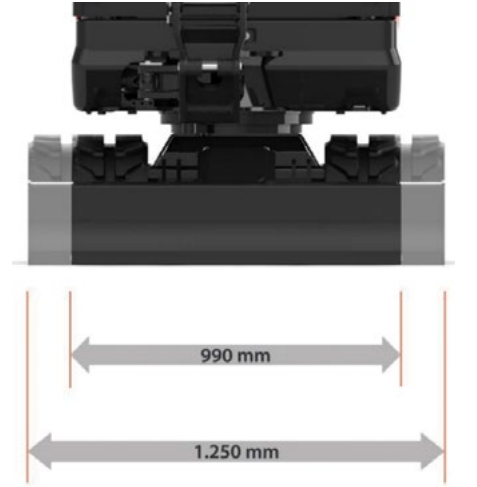


► **1.690 KG** çalışma ağırlığına sahip olan New Holland E17D, faz 5 emisyon standartlarına uyumlu YANMAR motorla donatılıyor. 16,1 hp motor gücü, değişken debili pompa ile birlikte çalışarak gücün yalnızca ihtiyaç duyulan anda kullanılmasını sağlıyor. Bu sayede hem hassas, kontrol gerektiren uygulamalarda yüksek performans elde ediliyor hem de işletme maliyetleri düşük seviyede tutuluyor.

E17D'nin sıfır kuyruk tasarımı, özellikle dar alanlarda çalışma güvenliğini artırıyor. Makinenin arka salınım yapmaması, bina cepheleri, hendek ve çit kenarlarında operatöre daha fazla hareket özgürlüğü sunuyor. Ayarlanabilir yürüyüş takımı ve katlanabilir dozer bıçağı ise hem taşıma hem de saha içi kullanım sırasında makinenin farklı koşullara kolayca uyum sağlamasına yardımcı oluyor.

Hidrolik sistemde sunulan tek veya çift etkili yardımcı hidrolik çıkış, New Holland E17D'nin farklı atışmanlarla verimli şekilde çalışmasını mümkün kılıyor. Bu esneklik, makinenin kazıdan tesviyeye, kırıcı uygulamalarından yardımcı ekipman kullanımına kadar geniş bir yelpazede değerlendirilmesini sağlıyor. Böylece E17D, günlük iş çeşitliliği yüksek olan sahalarda kullanıcıya operasyonel avantaj sunuyor.

Operatör konforu ve görüş kabiliyeti, E17D'nin öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor. ROPS/TOPS – FOPS sertifikalı yatırılabılır gölgelik, 360° görüş alanı ve LED çalışma lambaları sayesinde operatör, çalışma alanını günün her saatinde net bir şekilde kontrol edebiliyor. Mekanik süspansiyonlu koltuk, uzun çalışma saatlerinde yorgunluğu azaltarak verimliliği destekliyor.



Dayanıklılık ve uzun ömür, New Holland E17D'nin tasarım felsefesinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Koruma altına alınmış hidrolik hortumlar ve silindirler, zorlu şantiye koşullarında oluşabilecek hasar riskini azaltırken; arka panele entegre yakıt tankı, makinenin kompakt yapısını koruyarak güvenli ve dengeli bir kullanım sağlıyor. Bu yapı, bakım maliyetlerinin kontrol altında tutulmasına ve makinenin uzun vadeli performansına katkı sağlıyor.

Kompakt ölçüleri, düşük yakıt tüketimi, çok yönlü hidrolik yapısı ve operatör dostu tasarımıyla New Holland E17D mini ekskavatör, profesyonel kullanıcıların dar alanlardaki günlük saha ihtiyaçlarına güvenilir ve verimli bir çözüm sunmayı sürdürüyor ■





ŞANTİYEDE SESSİZ DEVRİM: ELEKTRİKLİ **VÖGELE** ASFALT SERİCİ VE **HAMM** SİLİNDİR SAHADA

► **BADEN-WÜRTTEMBERG'İN** Rangendingen kasabasında yürütülen bir şebeke güçlendirme projesi, alışılmış şantiye görüntüsünden farklı bir tabloya sahne oldu. Bu pilot uygulamada toprak işleri ve yol yapım çalışmaları, yalnızca tamamen elektrikli iş makineleriyle gerçekleştirildi. Sahada Vögele MINI 502e tekerlekli asfalt serici ile Hamm HD 12e VT tandem silindir görev aldı.

Proje, Baden-Württemberg'in en büyük elektrik, gaz ve su şebeke işletmecisi Netze BW tarafından başlatılan ve devam eden "NETZbaustelle der Zukunft" (Geleceğin Şebeke Şantiyesi) programının bir parçası olarak hayata geçirildi.

Amaç; geleceğin şantiyelerinde daha düşük emisyon, daha az gürültü, daha fazla dijitalleşme ve daha yük-

sek iş güvenliğinin nasıl sağlanabileceğini test etmekte.

GÜNE TAM ŞARJLA BAŞLAMAK

Rangendingen'deki çalışma günleri, makinelerin bir önceki gece tam şarj edilmiş bataryalarıyla başladı. MINI 502e'nin 22 kWh, HD 12e VT'nin ise 23,4 kWh kapasiteli bataryaları, serim ve sıkıştırma işlemlerinde iki güne kadar çalışma süresi sunacak enerjiye sahipti.

Şantiye ekibi, makineleri sahadaki elektrik dağıtım panosuna bağlayarak şarj sürecini deneyimleme fırsatı da buldu. Operatörler, kontrol konsollarındaki ekranlardan anlık şarj seviyelerini takip edebildi. Böylece enerji yönetimi, günlük iş akışının doğal bir parçası haline geldi.

DAR ALANDA HASSAS SERİM

Asfalt serim görevi, Vögele MINI 502e'ye aitti. Makine, Königsberger Strasse'de 290 metre uzunluğunda ve 1,00 ila 1,30 metre genişliğinde asfalt yüzey tabakasını serdi.

0,90 metre temel serim genişliği ve 0,25 metreden 1,8 metreye kadar çalışma genişliği sunan MINI 502e, dar ve kısmen virajlı kaldırım kesimlerinde onarım çalışmaları için tercih



edildi. Kompakt yapısı, düşük manevra alanı ihtiyacı ve küçük dönüş çapı sayesinde sınırlı alanlarda etkin bir çalışma imkânı sağladı.

Geniş ve huni şeklindeki malzeme haznesi, asfalt karışımının lastik tekerlekli bir yükleyici tarafından yandan beslenmesine olanak tanıdı. Karışım, iki elektrikli burguyla serim genişliği boyunca homojen biçimde dağıtıldı. MINI 502e'nin yürüyüş sistemi, konveyörleri, burguları ve serim tablası ısıtması tamamen elektrikli olarak çalışıyor ve düşük enerji tüketimiyle öne çıkıyor.

HEMEN ARKASINDAN SIKIŞTIRMA

Serim işleminin hemen ardından sahneye Hamm HD 12e VT tandem silindir çıktı. Elektrikli silindir, asfalt yüzeyi yüksek sıkıştırma kuvveti ve hassasiyetle sıkıştırdı; kaplama kenarlarına kadar çalışma imkânı sundu.

Kombinasyon silindir olarak da görev yapabilen makine, düz bandaj ile dinamik sıkıştırmayı ve lastik tekerleklerin yoğurma etkisini bir araya getiriyor. Bu kombinasyon, hızlı sıkıştırma artışı sağlarken yüzeyde homojen bir kaplama elde edilmesine katkı sundu.

DÜŞÜK GÜRÜLTÜ, YEREL SIFIR EMİSYON

Her iki makine de son derece düşük gürültü seviyesi ve yerel sıfır işletim emisyonu ile çalışıyor. Bu özellikleri, özellikle sıkı emisyon düzenlemelerinin geçerli olduğu kentsel projelerde önemli bir avantaj olarak öne çıkıyor.

Proje tamamlandığında serim ekibi, elektrikli asfalt serici ve silindirlerin yüksek performanslı, kullanımı kolay ve düşük enerji tüketimine sahip olduğu değerlendirilmesinde bulundu. Makinelerin yalnızca yük altında olduklarında enerji çekmesi, maliyet etkin inşaat süreçlerine katkı sağlayan bir unsur olarak ifade edildi.

Leonhard Weiss Şantiye Şefi Jean-Pierre Liedtke, tamamen elektrikli iş makinelerinin kullanımına ilişkin olarak, "Şantiyede tamamen elektrikli iş makineleri kullanarak gürültü ve çevresel etkiyi azaltmaya katkıda bulunmaktan memnuniyet duyuyoruz" açıklamasında bulundu. Rangendingen'deki bu pilot uygulama, tamamen elektrikli iş makineleriyle yürütülen bir yol yapım sürecinin sahadaki yansımaları ortaya koyarken, "Geleceğin Şebeke Şantiyesi" programı kapsamında test edilen yaklaşımın somut bir örneğini oluşturdu ■





MEILLER VE WIELTON'DAN 2026'YA GÜÇLÜ BAŞLANGIÇ

► **YÜKSEK MÜHENDİSLİK** kalitesi, uzun ömürlü yapısı ve zorlu çalışma koşullarına uygun tasarımıyla öne çıkan Meiller, global ölçekte olduğu gibi Türkiye pazarında da büyük filolar ve profesyonel kullanıcılar tarafından tercih edilmeye devam ediyor.

Marka, 2025 yılında istikrarlı büyümesini sürdürerek yılı yaklaşık yüzde 10 pazar payı ile tamamladı. Doğu Otomotiv Meiller ve Wielton Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli, markanın performansını değerlendirirken, ürün

dayanıklılığı, düşük işletme maliyeti ve güçlü ikinci el değerinin Meiller'i büyük filolar için tercih edilen bir marka haline getirdiğini belirtiyor.

Uzun servis ömrü, düşük arıza oranı ve minimum bakım ihtiyacı sayesinde toplam sahip olma maliyetini optimize eden Meiller ürünleri, sürdürülebilir filo yönetimi açısından da önemli avantajlar sunuyor.

Wielton ise Türkiye'deki ikinci yılında araç parkını büyümeye devam etti. Marka, ürün dayanıklılığı ve işletme maliyetlerine katkısıyla öne çıkarken, 2026'da pazar payını artırmayı ve güçlü bir ikinci el değeri oluşturmayı amaçlıyor.

2026 hedeflerine ilişkin açıklamada bulunan Benli, Türkiye genelindeki 11 yetkili satıcı ve operasyonel verimlilik sağlayan ürün gamı ile satışların ve pazar payının artırılmasının hedeflendiğini ifade ediyor.

Wielton ise Türkiye'deki ikinci yılında araç parkını büyümeye devam etti. Marka, ürün dayanıklılığı ve işletme maliyetlerine katkısıyla öne çıkarken, 2026'da pazar payını artırmayı ve güçlü bir ikinci el değeri oluşturmayı amaçlıyor ■



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 Gezege	0216 518 03 00	www.demirgezege.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	Ceytreyle	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 GÜRIŞ ENDÜSTRİ	Güriş, 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
Kirlama 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
	Küçük Teker	100.000-120.000
	Büyük Teker	110.000-140.000
BEKO LODER (Kazıcı ve Yükleyici)	16-20 Ton	200.000-240.000
	24 26 Ton	250.000-300.000
	30-35 Ton	300.000-350.000
	65hp-100hp	90.000-110.000
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER	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
	25-40 Ton	200.000-300.000
HİYAP (ARAÇ ÜSTÜ) VİNÇ	> 40 Ton	>250.000
MOBİL (TELESKOPİK) VİNÇ		500.000-750.000
		180.000-250.000
KULE VİNÇLER		
DİZEL FORKLİFT	0-3,5 Ton	30.000-45.000
	4T-7 Ton	45.000-70.000
AKÜLÜ FORKLİFT (Elektrikli Forklift)	9T-11 Ton	75.000-95.000
	1,5-2,5 Ton	35.000-40.000
	3,0-4 Ton	40.000-45.000
REACH TRUCK	1,6 -2,5 Ton	30.000-40.000
KIRKAYAK KAMYON		150.000-250.000
ON TEKER KAMYON		170.000-225.000
SU TANKERİ (ARAZÖZ)	15-22 Ton	150.000-200.000
BETON MİKSERİ	9m³-12m³	200.000-250.000
KOMPAKTÖR		25.000-40.000
KOMPRESÖR		35.000-50.000
MAKASLI PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	8m-12m	20.000-30.000
MAKASLI PLATFORM(DİZEL)	12m14m	30.000-45.000
TELESKOPİK PLATFORM(DİZEL)	200m-26m	100.000-125.000
EKLEMLİ PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	16m-18m	60.000-80.000
KAYA DELİCİ (ANKRAJ)		300.000-400.000

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

in : makinaparkuru

makina
parkuru

2026
IPAF
summit

iapa
2026
International
Awards for
Powered
Access

21 & 22
NİSAN 2026
İSTANBUL
TÜRKİYE



Personel Yükseltici Platform Sektörünün En Önemli Etkinliği



İstanbul'da bize katılın - 2 gün boyunca 4 etkinlik

Personel yükseltici platform endüstrisinin en prestijli buluşmalarından biri olan IPAF Zirvesi ve Uluslararası Erişim Ödülleri (IAPAs), sektör profesyonellerine olağanüstü bir eğitim, bilgi paylaşımı ve ağ oluşturma fırsatı sunmaktadır. Bu etkinlik, sadece bir konferans olmanın ötesinde; alanında önde gelen uzmanlardan en güncel bilgileri edinmek, endüstrideki meslektaşlarla yüz yüze iletişim kurmak ve uluslararası başarıları birlikte kutlamak için eşsiz bir platform sağlamaktadır. IPAF – International Powered Access Federation ve Access International iş birliğiyle düzenlenen Zirve ve IAPAs,

her yıl dünyanın dört bir yanından üreticileri, kiralama firmalarını, distribütörleri ve sektör liderlerini bir araya getirerek küresel ölçekte fikir alışverişi yapılmasına zemin hazırlamaktadır. Katılımcılar, en son teknolojiler, standartlar ve regülasyonlar hakkında uzman görüşlerini öğrenme, güçlü iş bağlantıları kurma, yenilikçi projelerden ilham alma ve uluslararası prestije sahip IAPA ödülleriyle sektörün en iyilerini sahnede görme ayrıcalığını yaşamaktadır. IPAF Zirvesi ve IAPAs, yalnızca bugünün değil, geleceğin erişim sektörünü de şekillendiren stratejik bir buluşma niteliği taşımaktadır.

Saha Ziyareti - Hoş Geldiniz Ağ Kurma Resepsiyonu - IPAF Zirvesi - IAPA Akşam Yemeği ve Ödüller

BEKLEME LİSTESİNE KALMAYIN
Hemen Kaydolun!
KAYIT İÇİN TARAYIN



DÜZENLEME VE ORGANİZASYON

access
INTERNATIONAL

IPAF
.org

TÜRKİYE RESMİ PARTNERİ

PLATFORMER

www.iapa-summit.info

ONLINE SATIN AL!
AVANTAJLARI
YAKALA

Mini Ekskavatör ve Makaslı Platform ürünlerimizi artık online satın alabilirsiniz!

İnternete özel fiyatlar ve
kampanyalar için hemen
web sitemizi ziyaret edin.

Şimdi Avantajları Keşfet

makinesatis.sif.com.tr

SİF JCB