



BORUSAN CAT
GELECEĞİNİ
İNOVASYONLA
ŞEKİLLENDİRİYOR

Uygunlar Dış Ticaret
Satış Koordinatörü **Nazmi Güven:**
*"İş makinelerinin elektrikli dönüşümü
sahada maliyetleri düşürüyor"*

Küresel fırtınada
inşaatın rotası:
Türkiye dengede kalma
mücadelesinde

VAKİT
NAKİTTİR



DETAYLI BİLGİ ALIN!



PARÇAN MAKİNE
1 GÜNDE 2 GÜNDE
ELİNDE

YA DA 40.000 TL CEBİNDE!



SERVİS VE YEDEK PARÇA
SÖZÜMÜZ VAR!

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

W 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 175 - Nisan 2026

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

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

Yazı İşleri Müdürü
Gökhan KUYUMCU

Editör
Esmenur KARABAKLA

Görsel Yönetmen
Mehmet Ali ÇELİK

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

Yayın Türü
Yerel süreli yayın. Ayda bir yayımlanır.
Forum Makina Dergisi, T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.

Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı,
Forum Makina Dergisi'ne aittir.
İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi
alınması yapılamaz.

BELİRSİZLİK ÇAĞINDA İNŞAAT VE MAKİNE SEKTÖRÜ: YENİ DENGİNİN ARAYIŞI

► **İNŞAAT SEKTÖRÜ**, 2026 yılına klasik büyüme döngülerinden oldukça farklı bir küresel atmosferde giriyor. Türkiye Mühendisler Birliği'nin son raporu, artık yalnızca ekonomik göstergelerle değil; jeopolitik gelişmeler, enerji maliyetleri ve finansmana erişim koşullarıyla şekillenen yeni bir döneme işaret ediyor. Küresel ölçekte artan belirsizlik, yatırım kararlarını yavaşlatırken; maliyet baskıları sektörün tüm dinamiklerini yeniden tanımlıyor.

Enerji fiyatlarındaki yükselişten tedarik zincirlerindeki kırılganlığa kadar uzanan bu tablo, inşaat sektörünü "büyüme" odaklı bir yapıdan "dayanıklılık" odaklı bir modele doğru itiyor. Türkiye özelinde ise daha farklı ve dikkat çekici bir ayrışma söz konusu. Ekonomide kontrollü bir yavaşlama süreci yaşanırken, inşaat sektörü deprem sonrası yeniden yapılanma ve kamu destekli yatırımların etkisiyle görece güçlü bir performans sergilemeyi sürdürüyor.

Ancak bu görünüm, tek boyutlu bir iyimserlik sunmuyor. Finansmana erişimdeki zorluklar, maliyet artışları ve temkinli yatırım yaklaşımı; sektörün önümüzdeki dönemde daha seçici, daha planlı hareket edeceğini ortaya koyuyor. Türk müteahhitlik sektörünün yurtdışında faaliyetlerini sürdürmesi ise önemli bir direnç göstergesi olsa da küresel risk iştahındaki zayıflama bu alanda da daha sınırlı bir büyüme anlamına geliyor.

Bu makro tablo, iş ve inşaat makineleri sektörüne doğrudan yansıyor. Zira bu sektör, inşaat faaliyetlerinin hem en önemli göstergesi hem de en kritik kaldıraçlarından biri. Talepteki yavaşlama, makine satışlarında dalgalanmalara yol

açarken; kullanıcı tarafında "yatırımın geri dönüşü" her zamankinden daha fazla sorgulanır hale geliyor.

Nitekim Türkiye'de yılın ilk aylarında iş makinesi satışlarında yaşanan daralma, sektörün temkinli seyrettiğini ortaya koyarken; forklift ve istif makineleri gibi bazı segmentlerde devam eden büyüme, talebin tamamen ortadan kalkmadığını, sadece yeniden şekillendiğini gösteriyor.

Tam da bu noktada, sektörün odağı giderek daha net bir şekilde değişiyor: Artık yalnızca "makine satmak" değil, verimlilik, sürdürülebilirlik ve toplam çözüm sunmak belirleyici hale geliyor.

Bu sayımızda yer verdiğimiz Fuat Murat, Hayati Köroğlu, Mehmet Emin Taylan ve Nazmi Güven ile gerçekleştirdiğimiz röportajlar da bu dönüşümün farklı boyutlarını ortaya koyuyor. Dijitalleşme ve veri odaklı iş modelleri, ihracat stratejileri, elektrifikasyon ve otonom teknolojiler... Hepsi tek bir gerçeğe işaret ediyor: Sektör, yalnızca ekonomik dalgalanmalara uyum sağlamıyor; aynı zamanda kendini yeniden tanımlıyor.

Önümüzdeki dönemde inşaat ve iş makineleri sektörlerinin başarısı; hızlı büyümeden çok, doğru konumlanma, maliyet yönetimi ve teknolojik adaptasyonla ölçülecek. Bu yeni denklemde kazananlar, belirsizlikleri en iyi yönetenler olacak.

Saygılarımla,

Gökhan Kuyumcu

forum_makina forummakina ForumMakina forummakina Forum Makina

KOMATEK 26

Stant No: Hol 4 – 402

HIZLI ÇEVİRİM SÜRESİ, MAKSİMUM ÜRETKENLİK:

HMK 635 WL

GÜÇ:
282 HP

KOVA KAPASİTESİ:
3,6 M³

ÇALIŞMA AĞIRLIĞI:
20.800 KG



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

HİDROMEK
Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)

- 6 ▶ **İMDER**
İş ve istif makineleri sektörü güçlü trendini koruyor
- 8 ▶ **BORUSAN CAT**
Faresin teleskopik yükleyicilerin distribütörü oldu
- 10 ▶ **APEX**
Avrupa kiralama sektörüne odaklanan iki fuar aynı çatı altında düzenlenecek
- 12 ▶ **BETONSTAR**
KOMATEK 2026'da sektörlle buluşmaya hazırlanıyor
- 12 ▶ **MARBLE İZMİR**
Doğal taşın kalbi, iş makineleriyle birlikte attı
- 14 ▶ **İMDER**
Sektör, İş Makinaları 5.0 Zirvesi'nde geleceği konuştu
- 16 ▶ **ASKO GLOB ALL**
KOMATEK 2026'da geniş ürün portföyüyle sahne alıyor
- 18 ▶ **VOLVO CE**
Küresel dalgalanmalara rağmen operasyonel performans artıyor
- 22 ▶ **TMB**
Küresel fırtınada inşaatın rotası: Türkiye dengede kalma mücadelesinde
- 24 ▶ **TSM GLOBAL**
Ağır hizmetin yeni adı: **SUMITOMO SH750LHD-7 MASS**
- 26 ▶ **TAİD**
Ağır ticari araç pazarı 2026'ya temkinli başladı
- 27 ▶ **TSM GLOBAL**
Bayi toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi
- 27 ▶ **TSM GLOBAL**
Maden Türkiye 2026'da geniş ürün yelpazesıyla yer aldı
- 28 ▶ **ZOOMLION TÜRKİYE**
Yeni Konya Şubesiyle İç Anadolu'daki varlığını güçlendirdi



20

- 30 ▶ **SİF JCB**
SİF İş Makinaları Genel Müdürü **Hayati Kösoğlu**: **"En güçlü makine hâlâ aynı yakıtla çalışıyor: Güven"**
- 36 ▶ **BORUSAN CAT**
Geleceğini inovasyonla şekillendiriyor
- 42 ▶ **HİDROMEK**
İhracat gücüyle büyüyor, değişen pazar dinamiklerini avantaja çeviriyor
- 46 ▶ **ACARLAR MAKİNE HAULOTTE HS21 E PRO** modelini Türkiye'de tanıttı
- 48 ▶ **FORD OTOSAN**
Ford Trucks'tan ağır ticari araçlarda yeşil dönüşüm hamlesi
- 50 ▶ **GALEN GROUP**
Sahada kanıtlanmış çözümler
- 52 ▶ **UYGUNLAR**
İş makinelerinin elektrikli dönüşümü sahada maliyetleri düşürüyor
- 54 ▶ **CASE İŞ MAKİNALARI**
CASE CX500D 50 ton sınıfında performans ve verimlilik vurgusuyla öne çıkıyor
- 56 ▶ **ZOOMLION**
Konya Tarım Fuarı'nda teknoloji vizyonunu sergiledi
- 58 ▶ **ZOOMLION**
Bayilerden güçlü mesaj: **Sahada ilgi yüksek, potansiyel güçlü**
- 60 ▶ **THBB**
İnşaatla büyüme, hazır betonda dönüşüm gündemi



34



50

HITACHI

Reliable Solutions

Hitachi Construction Machinery Group
LANDCROS
Japanese Excellence — Reliable Solutions**MADE IN JAPAN**

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



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 64

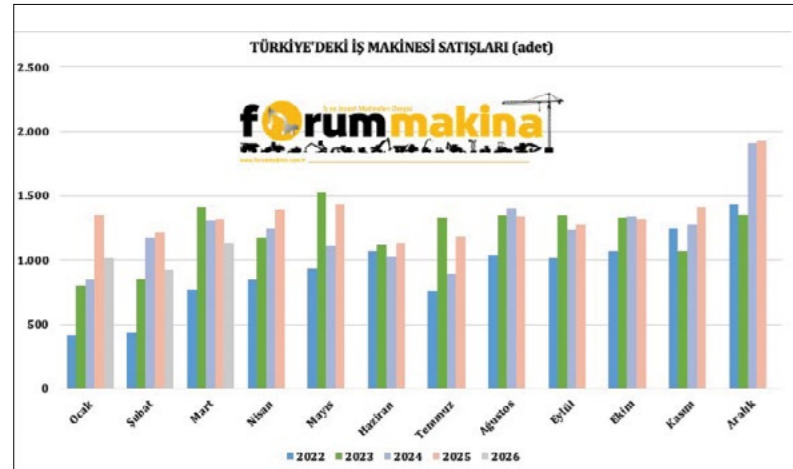


50 yıl **Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!**

ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.

İŞ VE İSTİF MAKİNELERİ SEKTÖRÜ GÜÇLÜ TRENDİNİ KORUYOR

Türkiye iş makineleri pazarı 2026 yılına daralma ile başlasa da, forklift ve istif makineleri segmentindeki büyüme sektörün dinamizmini koruduğunu gösteriyor.



► **İMDER'İN** açıkladığı tahmini verilere göre, Mart ayında Türkiye genelinde 1.129 adet yeni iş makinesi satışı gerçekleşti. Bu rakam, geçen yılın aynı ayında kaydedilen 1.317 adetlik satışa göre yüzde 14,3'lük gerilemeye işaret ediyor.

Yılın ilk üç ayı değerlendirildiğinde toplam iş makinesi satışları 3.052 adet seviyesinde kaldı. Geçen yılın aynı döneminde 3.884 adet olarak gerçekleşen satışlarla karşılaştırıldığında, pazarın yüzde 21,4 oranında daraldığı görülüyor. Bununla birlikte, ilk iki aya kıyasla düşüş hızının yavaşlaması, pazarda kademeli bir toparlanma sinyali olarak değerlendiriliyor.

İSTİF MAKİNELERİ BÜYÜMEYİ SÜRDÜRÜYOR

Genel pazardaki daralmaya rağmen, forklift ve istif makineleri segmenti güçlü performansını sürdürdü. İSDER verilerine göre, Mart ayında Türkiye genelinde 1.093 adet yeni forklift ve istif makinesi satışı gerçekleşti. Daha dikkat çekici tablo ise ilk çeyrek verilerinde ortaya çıktı. 2026'nın ilk üç ayında toplam satışlar 3.112 adede ulaşarak, geçen yılın aynı dönemindeki 2.819 adetlik seviyeyi aştı. Böylece segmentte yüzde 10,4 oranında büyüme kaydedildi.

Bu veriler, iş makineleri pazarında genel bir daralma yaşansa da, forklift ve istif makineleri tarafında talebin canlılığını koruduğunu ve segmentin sektörün büyüme alanlarından biri olmaya devam ettiğini ortaya koyuyor ■

İMDER 2026

OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.011	912	1.129	3.052

İSDER 2026

OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.086	933	1.093	3.112

İş makineleriniz için güvenilir finansman İş Leasing'de.

Makine ve ekipman finansmanında
%1 KDV avantajıyla!



BORUSAN CAT FARESIN TELESKOPIK YÜKLEYİCİLERİN DİSTRİBÜTÖRÜ OLDU

Borusan Cat, İtalyan üretici Faresin ile imzaladığı distribütörlük anlaşmasıyla teleskopik yükleyici ürün gamını genişletiyor; dizel ve elektrikli modellerle farklı sektörlere sürdürülebilir ve verimli çözümler sunmayı hedefliyor.

► **İŞ MAKİNELERİ** sektörünün güçlü oyuncularından Borusan Cat, teleskopik yükleyici segmentinde stratejik bir adım attı. Şirket, İtalya merkezli Faresin Industries ile imzaladığı distribütörlük anlaşması kapsamında, markanın dizel ve elektrikli teleskopik yükleyici modellerini faaliyet gösterdiği tüm coğrafyalarda müşterileriyle buluşturacak.



Türkiye'nin yanı sıra Kafkasya ve Orta Asya'da da faaliyet gösteren Borusan Cat, bu iş birliğiyle ürün portföyünü genişletirken; tarım, inşaat ve endüstriyel uygulamalara yönelik çözüm çeşitliliğini artırmayı hedefliyor.

İNŞAAT VE TARIM SEKTÖRLERİNİN İHTİYAÇLARINA ETKİLİ ÇÖZÜMLER

Borusan Cat Satış ve Operasyonlardan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Aslan Hiçsolmaz, iş birliğine ilişkin değerlendir-

mesinde, "Faresin ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, teleskopik yükleyici segmentine iddialı bir giriş yapmamızı sağladı. Dizel ve elektrikli modellerle müşterilerimizin farklı operasyonel ihtiyaçlarına cevap verebilecek geniş bir çözüm yelpazesi sunuyoruz. Güçlü satış ve servis altyapımızla, bu alanda da uzun vadeli değer yaratmayı hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.

Borusan Cat İnşaat Endüstrisi Büyüme Lideri Özer Şahin ise iş birliğinin sektörel etkisine dikkat çekerek, "Faresin'in gücü ve yenilikçi yaklaşımı, Borusan Cat'in müşteri odaklı hizmet anlayışıyla güçlü bir sinerji oluşturuyor. Bu iş birliği sayesinde tarım, inşaat ve endüstriyel alanlarda faaliyet gösteren müşterilerimize verimli ve çevreye duyarlı çözümler sunacağız." dedi.

Faresin Industries Başkan Yardımcısı Silvia Faresin de ortaklığa ilişkin memnuniyetini şu sözlerle dile getirdi: "Borusan Cat ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğinden dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu anlaşma, teleskopik yükleyiciler alanındaki liderliğimizi daha da güçlendirme yolunda önemli bir adım olmanın yanı sıra, uluslararası büyüme stratejimiz açısından da kritik bir dönüm noktası niteliği taşıyor. Güvenilirlik, çok yönlülük ve operasyonel verimlilik odağıyla öne çıkan ürünlerimiz, Borusan Cat'in güçlü ürün portföyünü tamamlayarak Türk inşaat ve tarım sektörlerinin ihtiyaçlarına etkili bir biçimde yanıt verecek."

1973 yılında İtalya'da kurulan Faresin Industries, teleskopik yükleyiciler ve tarım makineleri alanındaki teknolojik yetkinliğiyle global pazarda önemli bir konumda bulunuyor. Özellikle elektrikli modelleriyle sürdürülebilirlik odağını güçlendiren marka, inovasyon ve kalite ekseninde geliştirdiği ürünlerle dikkat çekiyor.

Sektörde yalnızca distribütör kimliğiyle değil, çözüm ortağı yaklaşımıyla öne çıkan Borusan Cat; sürdürülebilirlik vizyonu, dijitalleşme yatırımları ve yenilikçi uygulamalarıyla faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda büyümesini sürdürüyor ■

MST



KOMATEK 2026

18. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı

03-06 Haziran 2026

İFM, İstanbul Fuar Merkezi

Hall 8
Stant 804



Siz değerli paydaşlarımızı aramızda görmekten büyük memnuniyet duyar, KOMATEK 2026'da sergileyecek yeni ürünlerimizi ve güçlü makina ailemizi yakından keşfetme fırsatı bulmanızı dileriz.



ASKO

www.mst-tr.com



AVRUPA KİRALAMA SEKTÖRÜNE ODAKLANAN İKİ FUAR AYNI ÇATI ALTINDA DÜZENLENECEK

► **APEX** ve International Rental Exhibition (IRE), 2-4 Haziran 2026 tarihlerinde Hollanda'nın Maastricht kentinde, MECC fuar alanında eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek. Avrupa Kiralama Birliği'nin (ERA) yıllık kongresiyle birlikte düzenlenecek iki fuar, ekipman kiralama şirketlerine yönelik makine, ekipman ve teknolojileri bir araya getirecek.

Organizasyon kapsamında toplamda 180'den fazla şirketin katılım göstermesi bekleniyor. Etkinlikler, farklı ölçek ve uzmanlık alanlarındaki kiralama firmalarına hitap eden ürün ve çözümleri aynı platformda sunacak.

YENİ TEKNOLOJİLER FUARIN ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLARI ARASINDA

Bu yılki organizasyonda, ekipman kiralama sektöründe yaygınlaşan yeni teknolojiler öne çıkacak. Elektrikli kompakt ekipmanlar, kiralama yazılımları, dijital teknolojiler ile batarya enerji depolama sistemleri (BESS) dahil olmak üzere enerji üretim ürünleri fuarın dikkat çeken başlıkları arasında yer alacak.

IRE bünyesinde 17 şirketin kiralama yazılımları, telematik teknolojileri ve yapay zekâ çözümleri sergileyeceği belirtilirken, 13 katılımcının da güç üre-

timi ve batarya depolama çözümlerini ziyaretçilere sunacağı ifade ediliyor.

APEX'TE 100'Ü AŞKIN ERİŞİM EKİPMANI KATILIMCISI

APEX tarafında ise 100'den fazla katılımcının modern erişim ekipmanlarının geniş bir yelpazesini sergilemesi planlanıyor. Fuarda makaslı platformlar, kendinden yürüyüşlü bomlu platformlar, erişim kuleleri ve düşüş durdurma sistemleri gibi ürün grupları yer alacak.

Bu kapsamda APEX'in, erişim ve personel yükseltici platformlar alanındaki üretici ve tedarikçileri bir araya getiren kapsamlı bir buluşma noktası olması hedefleniyor.

SEKTÖR PAYDAŞLARINI BİR ARAYA GETİREN BULUŞMA

IPAF'tan Peter Douglas da APEX'in sektör açısından önemli bir organizasyon olduğunu vurguladı. Douglas, erişim ekipmanları alanında faaliyet gösteren firmalar için sektördeki üretici ve tedarikçilerin fuarda yer alacağını, genel kiralama şirketleri açısından ise hemen yanındaki IRE'nin tamamlayıcı bir yapı sunduğunu dile getirdi.

Douglas, fuarın kompakt yapısı sayesinde ziyaretçilerin kısa sürede çok sayıda üretici ve tedarikçiyle bir araya gelebileceğini ifade etti.

ERA KONGRESİ VE AVRUPA KİRALAMA ÖDÜLLERİ DE PROGRAMDA

APEX ve IRE ile eş zamanlı olarak, Avrupa Kiralama Birliği'nin 20'nci yıllık kongresi de 3-4 Haziran tarihlerinde gerçekleştirilecek. Program kapsamında 3 Haziran'da European Rental Awards gala yemeği de düzenlenecek.

ERA Genel Sekreteri Carole Bachmann, 20'nci yılın dernek açısından önemli bir dönüm noktası olduğunu belirterek, Maastricht'te sektörün son 20 yıldaki gelişiminin kutlanacağını ifade etti. Bachmann, IRE, APEX ve ERA Kongresi'nin sektör üyeleri, katılımcılar ve paydaşları bir araya getiren ortak bir platform sunduğunu kaydetti ■

EN ZOR ŞARTLARDA EN GÜÇLÜ ÇÖZÜM



SANY
supported by **Putzmeister**



BETONSTAR

KOMATEK 2026'DA SEKTÖRLE BULUŞMAYA HAZIRLANIYOR

► **TÜRKİYE**'nin lider beton pompası üreticilerinden BETONSTAR, iş ve inşaat makineleri sektörünün önemli etkinliklerinden biri olan KOMATEK 2026 Fuarı için hazırlıklarını sürdürüyor. BOZKURT A.Ş. bünyesinde faaliyet gösteren şirket, 3-6 Haziran

2026 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek organizasyonda yer alacak.

Bu yıl 18'incisi gerçekleştirilecek olan KOMATEK Uluslararası İş Makineleri, Yapı Elemanları ve Teknolojileri Fuarı,

sektörün önde gelen uluslararası buluşma noktalarından biri olarak öne çıkıyor. BETONSTAR, fuar kapsamında açık alan A14 numaralı standında ziyaretçilerini ağırlayacak.

Şirketin fuarda sergileyeceği ürünler arasında, farklı bom uzunluklarına sahip beton pompası modelleri bulunuyor. Yüksek performans, dayanıklılık ve verimlilik özellikleriyle dikkat çeken bu makineler, ziyaretçilere yakından inceleme fırsatı sunacak.

BETONSTAR Pazarlama Müdürü Sinan Keskin, fuarın sektör açısından önemine dikkat çekerek şunları ifade etti: "KOMATEK, sektörümüz açısından iş birliklerinin ve yeni fırsatların doğduğu stratejik bir platform ve BETONSTAR olarak bizler de bu organizasyonda sektörle bir kez daha bir araya gelmekten heyecan duyuyoruz. Fuarda farklı uzunluklardaki beton pompası modellerimizi sergileyeceğiz. Herkesi KOMATEK fuarına ve açık alan A14 numaralı standımıza makinelerimizi incelemeye davet ediyoruz." ■

MARBLE İZMİR'DE DOĞAL TAŞIN KALBİ, İŞ MAKİNELERİYLE BİRLİKTE ATTI

► **DOĞAL TAŞ** sektörünün en önemli küresel buluşmalarından biri olan Marble İzmir – Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı, bu yıl da güçlü ticaret hacmi ve yoğun katılımı dikkat çekti. İzmir'de düzenlenen organizasyon, 50 bini aşkın profesyonel ziyaretçiyi ağırlayarak sektörün nabzını bir kez daha belirledi. İzmir Büyükşehir

Belediyesi ev sahipliğinde ve İZFAŞ organizasyonunda 31. kez kapılarını açan fuar, 14-17 Nisan tarihleri arasında hem yerli hem yabancı sektör temsilcilerini aynı çatı altında buluşturdu. 28 ülkeden katılımcı ve Türkiye'nin 41 ilinden firmaların yer aldığı etkinlikte, 150 bin metrekareyi aşan sergi alanı boyunca yoğun bir ticari hareketlilik yaşandı.



İŞ MAKİNELERİ SAHADA GÜCÜNÜ GÖSTERDİ

Fuarın bu yılki en dikkat çekici unsurlarından biri ise doğal taş üretim ve işleme süreçlerinin vazgeçilmez aktörleri olan iş makineleri oldu. Çok sayıda iş makinesi üreticisi ve satıcı firma, mermer ocakları ve fabrikalar için geliştirdikleri son teknoloji ekipmanları sergiledi. Kesme, taşıma, yükleme ve işleme süreçlerine yönelik çözümler, ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü.

B2B GÖRÜŞMELERLE MİLYON DOLARLIK BAĞLANTILAR

Fuar kapsamında düzenlenen alım heyeti programları ve B2B görüşmeler, katılımcı firmalar ile uluslararası alıcıları doğrudan bir araya getirdi. Binlerce iş görüşmesinin gerçekleştiği organizasyonda, yeni iş birliklerinin temelleri atılırken mevcut ticari ilişkiler de güçlendirildi. Yapılan görüşmelerin sektöre milyonlarca dolarlık katkı sağlaması bekleniyor ■

TSM
GLOBAL
"Geçmişten Geleceğe Güvenle"

SUMITOMO
EXCAVATORS

OYUNUN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR! SH750LHD-7



KOMATEK 2026

3-6 HAZİRAN 2026
İSTANBUL FUAR MERKEZİ

2. Hol No: 204

tsmglobal.com.tr

444 3 876



SEKTÖR, İŞ MAKİNALARI 5.0 ZİRVESİ'NDE GELECEĞİ KONUŞTU

► **İŞ VE İNŞAAT** makineleri sektörünün geleceğine ışık tutan İş Makinaları 5.0 Zirvesi, 1-2 Nisan tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Çimento, hazır beton, agrega, madencilik, inşaat, liman, tarım ve endüstriyel tesisler gibi farklı kullanım alanlarından profesyonellerin katıldığı etkinlikte, sektörün dönüşüm gündemi kapsamlı biçimde ele alındı. Panel, teknik oturum ve saha uygulamalarıyla desteklenen zirve boyunca, verimlilik, sürdürülebilirlik ve rekabetçilik ekseninde yeni nesil çözümler değerlendirildi.

TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM ARTIK ZORUNLULUK

Zirvenin açılışında konuşan İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Özer Şahin, küresel ölçekte inşaat ve madencilik sektörlerinin verimlilik sorunları ve yüksek karbon ayak izi nedeniyle önemli bir dönüşüm sürecinden geçtiğine dikkat çekti. Şahin, bu tablo karşısında teknolojik ve dijital dönüşümün artık bir tercih değil, doğrudan zorunluluk haline geldiğini belirtti. Enerji alanındaki gelişmelerin de etkisiyle, elektrik ve hidrojen gibi alternatif çözümlere yönelimin hız kazanacağını ifade etti.

KÜRESEL PAZARDA BÜYÜME, ELEKTRİKTE YÜKSELİŞ

Paylaşılan verilere göre, 2024 yılında küresel iş makinası pazarı 1 milyon 174 bin adetlik hacme ve 141 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. Satışların büyük bölümünü paletli ekskavatör, mini ekskavatör ve yükleyici grupları oluşturdu. Elektrikli makinelerin toplam satışlar içindeki payı henüz yüzde 1,6 seviyesinde olsa da, bir önceki yıla

göre kaydedilen artış, sektörün yönünü açık biçimde ortaya koydu.

TÜRKİYE'DE İHRACAT 2,1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNE ÇIKTI

Özer Şahin, ihracat, iç pazar satışları ve yedek parça alt sektörleri birlikte değerlendirildiğinde sektörün yaklaşık 6 milyar dolarlık bir ciro hacmine ulaştığını belirtti. TÜİK verilerine göre 2025 yılında iş makineleri ihracatının 2,1 milyar doların üzerine çıktığını aktaran Şahin, 2017 yılına göre yüzde 130'luk artış yaşandığını söyledi.



Özer ŞAHİN / İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

SEKTÖRDE YENİ BAŞLIK: İNOVASYON VE DİJİTALLEŞME

Zirvede öne çıkan başlıklardan biri de İMDER bünyesinde kurulan İnovasyon ve Dijitalleşme Komitesi oldu. Elektrikli ve hibrit iş makineleri, makine takip sistemleri, şantiye bazlı teknolojik çözümler, makine kontrol sistemleri, yarı ve tam otonom teknolojiler ile uzaktan müdahale servis çözümlerinin, sektörün geleceğini şekillendiren alanlar arasında yer aldığı vurgulandı. Kullanıcıların artık yalnızca maki-

ne değil, aynı zamanda verimlilik ve sürdürülebilirlik sağlayan teknolojik çözümler talep ettiği belirtildi.

LİMANLAR VE MADENCİLİKTE ELEKTRİFİKASYON GÜNDEMİ

Türkiye Liman İşletmecileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Erçelik, elektrikli iş makinelerinin liman işletmeciliğinde giderek daha kritik hale geldiğini söyledi. Uzaktan ekipman yönetimi ve otonom sistemlerin, verimlilik, düşük maliyet ve iş güvenliği açısından önemli avantajlar sunduğunu belirten Erçelik, karbon nötr hedefleri doğrultusunda elektrifikasyonun daha da önem kazandığını ifade etti.

Agrega Üreticileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Temel Yaz da madencilikte maliyet baskısının arttığını, bu nedenle yapay zeka ve dijital dönüşüm uygulamalarının daha fazla önem kazandığını dile getirdi. Elektrikli iş makinelerine temkinli ancak güçlü bir ilgiyle yaklaşıtlarını ifade eden Yaz, sektörün dönüşüm ihtiyacının giderek daha görünür hale geldiğini kaydetti. Türkiye Kömür Üreticileri Derneği Başkanı Muzaffer Polat ise madencilikte rekabetçiliğin korunması için teknolojik gelişmelerin, elektrikli makinelerin ve yapay zeka uygulamalarının daha etkin değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti.

YENİ DÖNEMİN ANAHTAR KELİMELERİ

İş Makinaları 5.0 Zirvesi, sektörün geleceğinin artık yalnızca makine parkı yatırımlarıyla değil; veri, yazılım, enerji dönüşümü ve akıllı operasyon yönetimiyle şekillendiğini ortaya koydu. Elektrifikasyon, dijitalleşme ve otonom teknolojiler, iş makineleri dünyasında yeni dönemin en güçlü dönüşüm başlıkları olarak öne çıkıyor ■

CASE

CONSTRUCTION

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATAÇAK FIRSATLAR KOMATEK FUARI'NDA!



Güçlü ve geniş ürün gamı, fark yaratan satış sonrası hizmetleri, yaygın bayi ağı ve cazip fırsatlarıyla CASE Construction 3-6 Haziran tarihlerinde KOMATEK Fuarı'nda.



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

ASKO GLOB ALL KOMATEK 2026'DA GENİŞ ÜRÜN PORTFÖYÜYLE SAHNE ALIYOR

İş ve inşaat makineleri sektörünün önemli organizasyonlarından **KOMATEK 2026 - 18.** Uluslararası İş ve İnşaat Makine, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı, **3-6 Haziran 2026** tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek.

► **FUARDA** yer alacak firmalardan ASKO GLOB ALL, distribütörlüğünü yürüttüğü global markalar ve geniş ürün portföyüyle sektör profesyonelleriyle buluşmaya hazırlanıyor.

GENİŞ ÜRÜN GAMI TEK ÇATI ALTINDA

- **Develon İş Makinaları** kapsamında 14 tondan 50 tona kadar farklı sınıflarda ekskavatörler ile 13 tondan 23 tona kadar lastikli yükleyiciler,
- **Bobcat** markası altında dizel ve elektrikli forklift çözümleri,
- **Mitsubishi** markası ile dizel ve elektrikli forkliftlerin yanı sıra depo içi ekipmanları,
- **Rubble Master** markası ile RM120X model mobil kırıcı

ASKO GLOB ALL standında sergilenenler. Ziyaretçiler, sahada yüksek performansıyla öne çıkan bu ürünleri yakından inceleme ve detaylı bilgi alma fırsatı bulacak.

DEVELON İŞ MAKINALARI İLE GÜÇ VE PERFORMANS ÖN PLANDA

Develon iş makinaları, KOMATEK 2026'da güçlü motor yapıları, gelişmiş



hidrolik sistemleri ve dayanıklı tasarımlarıyla dikkat çekecek. Zorlu çalışma koşullarında dahi yüksek verimlilik sunmak üzere geliştirilen ekskavatör ve lastikli yükleyici modelleri, performans ve operatör konforunu bir arada sunuyor. Fuar ziyaretçileri, Develon'un sahada kendini kanıtlamış makinelerini yakından inceleyerek, projelerine değer katacak çözümleri yerinde değerlendirme imkânı bulacak.

MITSUBISHI FORKLİFT TRUCKS İLE VERİMLİLİK VE GÜVEN

Mitsubishi forklift ve depo içi ekipmanları, ASKO GLOB ALL güvencesiyle KOMATEK 2026'da ziyaretçilerle buluşacak. Dizel ve elektrikli forkliftlerin yanı sıra depo operasyonlarını optimize eden ekipmanlar, yüksek



verimlilik ve kullanıcı dostu tasarımlarıyla öne çıkıyor.

BOBCAT FORKLİFTLER İLE GÜÇLÜ VE ESNEK ÇÖZÜMLER

Bobcat markası altında sunulan dizel ve elektrikli forkliftler, kompakt yapıları, dayanıklılıkları ve yüksek performans-



larıyla KOMATEK 2026'da öne çıkan ürünler arasında yer alacak. Farklı sektörlerin ihtiyaçlarına cevap veren Bobcat forkliftler, hem iç mekân hem dış saha operasyonlarında esnek kullanım avantajlarını ziyaretçilere sunacak.

RUBBLE MASTER İLE MOBİL KIRMADA ÜSTÜN PERFORMANS

Rubble Master'ın RM120X model mobil kırıcı ünitesi, yüksek kapasitesi ve



mobil kullanım avantajıyla fuarda dikkat çeken ürünlerden biri olacak. Geri dönüşüm ve agrega üretimi süreçlerinde etkin çözümler sunan bu model, sahada hız ve verimlilik sağlayarak operasyonel maliyetleri optimize ediyor.

KOMATEK 2026'nın, ASKO GLOB ALL için mevcut iş ortaklarıyla bir araya gelme ve yeni iş birlikleri geliştirme açısından önemli bir platform olması bekleniyor ■

KOMATEK 2026
İSTANBUL FUAR MERKEZİ
HALL 4 BOOTH# 407



ORJİNAL YEDEK PARÇA GÜVENCESİ
VE ULAŞILABİLİR SERVİS AĞIYLA
YERLİ ÜRETİMİN GÜCÜNÜ
HER ŞANTİYEYE TAŞIYORUZ



VOLVO CE'DEN 2026'YA GÜÇLÜ BAŞLANGIÇ: KÜRESEL DALGALANMALARA RAĞMEN OPERASYONEL PERFORMANS ARTIYOR

► **VOLVO** Construction Equipment (Volvo CE), 2026 yılının ilk çeyreğine güçlü bir performansla giriş yaptı. Şirket, özellikle ürün karmasındaki iyileşme ve servis iş kolundaki büyümenin etkisiyle karlılıkta artış sağlarken, küresel iş makineleri pazarındaki dalgalı seyre rağmen operasyonel istikrarını korudu.

TESLİMATLAR ARTTI, ORGANİK BÜYÜME DİKKAT ÇEKTİ

Yılın ilk üç ayında Volvo CE'nin makine teslimatları %12 artarken, şirket hem makine hem de servis tarafında büyüme kaydetti.

Toplam satışlar, SDLG iş kolunun devrinin etkisiyle nominal olarak %13 düşerek 18,3 milyar SEK seviyesine girelse de, organik büyüme %14 olarak gerçekleşti. Bu büyümenin içinde makine satışları %16, servis gelirleri ise %7 artış gösterdi. Faaliyet karlılığı

ise %13,6 seviyesinde gerçekleşerek sektör ortalamalarının üzerinde bir performansa işaret etti.

Volvo CE Başkanı Melker Jernberg, yılın başlangıcını değerlendirirken, özellikle büyük ekskavatörler ve kaya kamyonları segmentinde pazar payının arttığını vurguladı.

Şirketin stratejik odağında ise yalnızca makine satışları değil, aynı zamanda servis ve yedek parça iş kolunun büyütülmesi yer alıyor. Bu yaklaşım, müşteri verimliliğini artırmaya yönelik "tam çözüm sağlayıcısı" dönüşümünün bir parçası olarak öne çıkıyor.

STRATEJİK ADIMLAR VE ELEKTRİFİKASYON ATAĞI

Volvo CE, yılın ilk çeyreğinde önemli stratejik kararlar da aldı. Şirket, Avrupa Komisyonu onayının ardından İsveç, Almanya ve Baltık ülkelerinde

ki Swecon operasyonlarını bünyesine kattı. Karlılığı sürdürülebilir olmayan Rokbak iş kolundan çıkış kararı alınırken, üretimin Temmuz 2026'da durdurulması planlanıyor.

Bu adımlar, Volvo CE'nin kaynaklarını daha yüksek katma değerli ve karlı alanlara yönlendirme stratejisinin bir parçası olarak değerlendiriliyor.

Mart ayında Las Vegas'ta düzenlenen ConExpo fuarında güçlü bir ürün gamı sergileyen Volvo CE, son dönemde makine portföyünün %35'ini yeniledi. Öne çıkan yenilikler arasında; EC560 ekskavatör, A50 belden kırma kaya kamyonu ve L120 Electric gibi yeni nesil elektrikli makineler yer alıyor.

Şirket, özellikle elektrifikasyon ve sürdürülebilirlik alanında yatırımlarını hızlandırarak sektörde dönüşümün öncülerinden biri olmayı hedefliyor.

KÜRESEL PAZARDA BÖLGESEL AYRIŞMA SÜRÜYOR

2026'nın ilk çeyreğinde iş makineleri pazarı genel olarak büyüme gösterse de, bölgesel farklılıklar dikkat çekti. Güney Amerika, Afrika, Okyanusya ve Çin dışı Asya pazarlarında büyüme ve Kuzey Amerika'da yatay seyir gözlenirken; Avrupa ve Çin pazarlarında ise daralma yaşandı.

Avrupa'da özellikle sert kış koşulları nedeniyle inşaat faaliyetlerinin yavaşlaması pazarı olumsuz etkilerken, Kuzey Amerika'da veri merkezleri ve enerji altyapı yatırımları talebi destekledi. Türkiye'nin de içinde yer aldığı Orta Doğu ve çevre pazarlarda ise büyüme eğilimi öne çıktı ■

KOMATEK 2026

18. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı

Standımıza Bekliyoruz

03/06
Haziran
İstanbul Fuar Merkezi
Salon 4
Stand 407



DEVELON

Bobcat

RM GROUP

MITSUBISHI FORKLIFT TRUCKS



PALETLİ MOBİL KIRMA & ELEME ÇÖZÜMLERİ

E POWER
Green Energy



TAAHHÜT



MADENCİLİK



GERİDÖNÜŞÜM

NEDEN PALETLİ MOBİL?

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

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



ÇENELİ KIRICILAR



DARBELİ KIRICILAR



KONİK KIRICILAR



DİK MİLLİ KIRICILAR



TİTREŞİMLİ ELEKLER



SCALPING ELEKLER



OLASILIKLARI
YENİDEN
TANIMLAYALIM

boratas
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



2003 'DEN BERİ



MAKSİMUM VERİMLİLİK VE GÜÇ



ESNEK TAŞIMA VE KURULUM



HİBRİT TEKNOLOJİ İLE TASARRUF



boratas
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ

Paletli Mobil
Kırma ve Eleme Çözümleri

YERLİ ÜRETİM

UNICERT
ISO 9001



www.boratas.com.tr

info@boratas.com.tr

www.boratasglobal.com

+90 232 853 85 95

+90 507 735 35 36



Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 2026 yılı ilk çeyrek analizine göre, dünya ekonomisi artık klasik döngülerle açıklanamayacak yeni bir döneme girmiş durumda. Jeopolitik gerilimlerin ekonominin merkezine yerleştiği bu süreçte, inşaat sektörü de küresel dalgalanmanın en hassas göstergelerinden biri haline geliyor.

► KÜRESEL EKONOMİ: "SAVAŞAN DÜNYA" VE ARTAN BELİRSİZLİK

2026'nın ilk çeyreği, raporda "sistemik kırılma" olarak tanımlanıyor. Orta Doğu merkezli çatışmaların küresel ticaret hatlarını sekteye uğratması, özellikle enerji arzı üzerinden tüm ekonomileri etkileyen bir zincir reaksiyon yaratmış durumda. Hürmüz Boğazı'nda yaşanan tıkanıklık ve enerji altyapılarına yönelik saldırılar, petrol fiyatlarını hızla üç haneli seviyelere taşıırken, maliyet baskısı küresel ölçekte artıyor.

Bu gelişmeler yalnızca enerji fiyatlarını değil, aynı zamanda tedarik zincirlerini, finansal piyasaları ve yatırım iştahını da doğrudan etkiliyor. OECD'ye göre küresel büyüme 2026 için %2,9 seviyesinde kalırken, artan riskler nedeniyle ileriye dönük beklentiler aşağı yönlü revize ediliyor.

Kısacası dünya ekonomisi artık büyümeden çok "dayanıklılığı test edilen" bir yapıya doğru evriliyor.

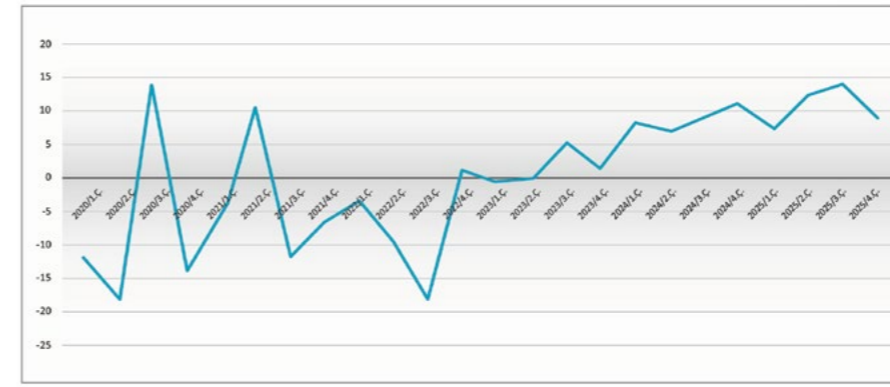
KÜRESEL İNŞAAT SEKTÖRÜ: MALİYET BASKISI VE YATIRIM TEMKİNLİLİĞİ

Enerji fiyatlarındaki sert yükseliş, inşaat sektöründe doğrudan maliyet artışı anlamına geliyor. Çimento, çelik ve lojistik gibi temel girdilerde yaşanan fiyat dalgalanmaları, projelerin finansmanını zorlaştırırken yatırım kararlarını da öteliyor.

Aynı zamanda küresel risk iştahındaki zayıflama, büyük ölçekli altyapı yatırımlarında yavaşlamaya yol açıyor. Özellikle Avrupa'da düşük büyüme ve yükselen enflasyon ikilemi, sektörü "bekle-gör" pozisyonuna iterken; Çin'de ise zayıf iç talep ve gayrimenkul sektöründeki sorunlar inşaat faaliyetlerini sınırlıyor.

Bu tablo, küresel ölçekte inşaat sektörünün büyüme değil, risk yönetimi odaklı bir döneme girdiğini gösteriyor.

Yatırımlarda Yıllık Değişim (%)



Kaynak: TÜİK

TÜRKİYE: KONTROLLÜ YAVAŞLAMA, İNŞAATTA GÖRECE GÜÇLÜ PERFORMANS

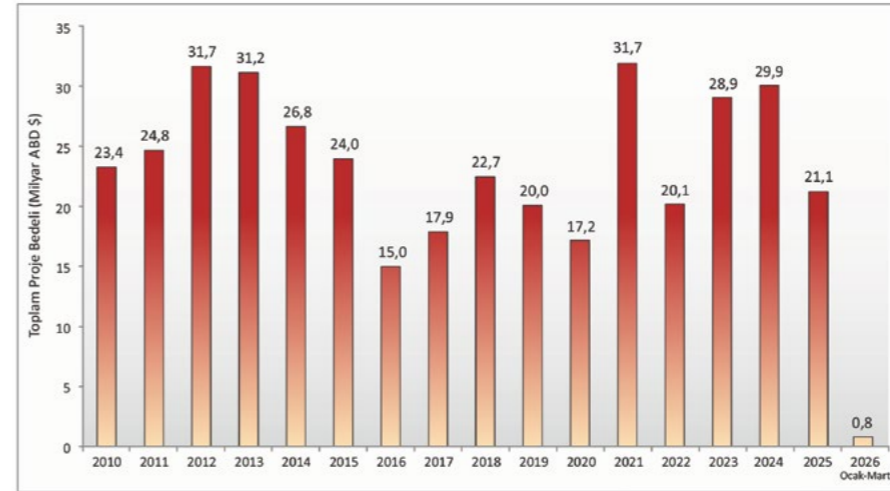
Türkiye ekonomisi 2026'nın ilk çeyreğinde dengelenme sürecine girerken, inşaat sektörü genel ekonomiye kıyasla daha güçlü bir performans sergiliyor. 2025 yılı genelinde %10,8 büyüyen sektör, yılın son çeyreğinde de %8,6 ile ekonominin üzerinde bir büyüme kaydetmiş durumda.

Bu performansın arkasında özellikle deprem sonrası yeniden inşa faaliyetleri ve kamu destekli yatırımlar öne çıkıyor.

Ancak tablo tamamen pozitif değil.

- Sıkı para politikası ve kredi sınırlamaları yatırım iştahını baskılıyor
- Enerji ve girdi maliyetlerindeki artış sektörde maliyetleri yükseltiyor

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)

2024		2025		2026 Ocak-Mart	
BAE	6.473.982.903	Romanya	4.264.068.063	Romanya	667.821.699
S. Arabistan	4.063.184.009	Irak	3.398.260.430	Gabon	60.624.124
Uganda	3.081.683.006	Türkmenistan	2.201.556.000	Bulgaristan	24.447.426
Kazakistan	1.723.911.786	Polonya	2.099.830.889	KKTC	22.211.295
Cezayir	1.687.338.630	BAE	768.999.688	Almanya	4.617.197
Gabon	1.548.979.033	Kuveyt	717.008.429	Fransa	353.160
Polonya	1.535.915.553	Azerbaycan	672.832.104	Karadağ	116.470
Romanya	1.143.406.384	Özbekistan	646.193.648	Arnavutluk	116.000
Özbekistan	1.050.367.664	Libya	558.221.810		
Irak	1.044.208.944	İngiltere	495.030.387		
Diğerleri	6.580.637.208	Diğerleri	4.510.424.001		
Toplam	29.933.615.121	Toplam	21.116.115.528	Toplam	780.307.371

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı

- İnşaat sektörü güven endeksi 80,6 seviyesinde kalarak temkinli görünümü işaret ediyor

Türkiye ekonomisi genelinde ise büyüme sürse de ivme kaybı dikkat çekiyor. İç talepteki yavaşlama ve finansman koşullarındaki sıkılık, sektörün önündeki temel riskler arasında yer alıyor.

TÜRK MÜTEAHHİTLER: KÜRESEL DARALMAYA RAĞMEN SAHADA

Küresel belirsizliklere rağmen Türk müteahhitlik sektörü yurtdışında varlığını sürdürmeye devam ediyor. 2026'nın ilk üç ayında Türk firmaları tarafından yurtdışında toplam 780,3 milyon dolar değerinde 9 proje üstlenildi.

Bu rakam, geçmiş yıllara kıyasla sınırlı bir hacme işaret etse de mevcut küresel koşullar düşünüldüğünde sektörün dirençli yapısını ortaya koyuyor.

Özellikle; Orta Doğu ve Afrika pazarlarında artan riskler, finansman erişimindeki zorluklar, jeopolitik belirsizlikler dikkat çekiyor.

Türk müteahhitlerin faaliyet alanlarını daraltsa da, esnek iş yapma kabiliyeti ve deneyim, sektörün en büyük avantajı olmaya devam ediyor.

YENİ DÖNEMİN ANAHTAR KELİMESİ "DAYANIKLILIK"

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin analizine göre, 2026 yılı inşaat sektörü için hızlı büyüme değil; belirsizlik yönetimi, maliyet kontrolü ve stratejik esneklik yılı olacak.

Küresel ölçekte "savaşan ekonomi" düzenine geçiş, inşaat sektörünü doğrudan etkilerken; Türkiye, kontrollü yavaşlama sürecinde sektörü ayakta tutmaya çalışıyor.

Türk müteahhitlik sektörü ise hem yurtiçinde yeniden yapılanma projeleriyle hem de yurtdışındaki varlığıyla bu zorlu dönemde denge arayışını sürdürüyor. ■



AĞIR HİZMETİN YENİ ADI: SUMITOMO SH750LHD-7 MASS

SUMITOMO, ağır hizmet tipi ekskavatör segmentindeki en büyük modeli olan **SH750LHD-7 MASS** serisi ile madencilik uygulamalarında verimlilik ve maliyet avantajı sunmayı hedefliyor.

► **SUMITOMO** tarafından daha düşük yakıt tüketimi, çevre odaklı performans ve yüksek verimlilik hedefiyle geliştirilen model, özellikle madencilik sahalarında kullanım amacıyla öne çıkıyor. Yeni seri motor ve pompa sistemiyle donatılan SH750LHD-7 MASS,

önceki seriye kıyasla yüzde 11 oranında daha düşük yakıt tüketimi sağlıyor.

GELİŞTİRİLMİŞ HİDROLİK SİSTEM VE PERFORMANS

Modelde yer alan SHIS Alpha akıllı hidrolik sistem, değişken güç ihtiyacı-

na göre verimli çalışma sunacak şekilde tasarlandı. Yeni kontrol sistemi, farklı kullanım modlarına göre performansı optimize ederken; Spool Stroke Control (SSC), Boom Down Energy Saving (BES), Auto Energy Saving (AES), Pump Transition Reduction (PTR) ve otomatik rölanti gibi özellikler de geliştirilmiş yapıyla seride yer alıyor.

Bu sistemlerle birlikte makine, kullanım moduna bağlı olarak önceki seriye göre yüzde 11 ila yüzde 11,5 oranında daha yüksek çalışma hızına ulaşabiliyor.

AĞIR ŞARTLARA UYGUN DAYANIKLI YAPI

SH750LHD-7 MASS serisi, ağır hizmet koşulları için özel olarak güçlendirilmiş ekipman ve komponentlerle donatıldı. Yenilenen arm ve bom yapısı, artırılan kalınlık değerleri ve iç yapısal iyileştirmeler sayesinde daha yüksek dayanım ve stres direnci sunuyor.

Bu yapısal geliştirmeler, makinenin özellikle maden sahalarındaki zorlu çalışma koşullarında performansını korumasına katkı sağlıyor.

Modelin yürüyüş sistemi ve alt takımını da güçlendirilmiş yapıyla dikkat çekiyor. Artırılan hidrolik kapasite, güçlendirilmiş koruma elemanları ve uzun şase tasarımı, özellikle sert ve dengesiz zeminlerde stabiliteyi artırmayı amaçlıyor.

OPERATÖR KONFORU VE GÜVENLİK DONANIMLARI

SH750LHD-7 serisinde operatör kabini de yenilenmiş durumda. Entegre ROPS-FOPS koruma sistemine sahip kabin, geniş görüş açısı ve ergonomik tasarımıyla öne çıkıyor. Kabinde geniş ayak mesafesi, su geçirmez ve yatırılabilir koltuk, Türkçe menü kontrol paneli, kamera sistemleri ve güçlü klima gibi donanımlar standart olarak sunuluyor.

Ayrıca LED aydınlatmalar, kolay kabin erişimi ve yıkanabilir zemin gibi detaylar da hem iş güvenliği hem de kullanım kolaylığı açısından modelin öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor ■



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 tedarikçiniz. 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

Gölbashi Ankara • 0312 485 3939 • info.ankara@wirtgen-group.com

► www.wirtgen-group.com/ankara



AĞIR TİCARİ ARAÇ PAZARI 2026'YA TEMKİNLİ BAŞLADI

Küresel ekonomik dalgalanmaların gölgesinde yılın ilk çeyreğini %12'lik daralmayla kapatan Türkiye ağır ticari araç pazarı, uzun dönem ortalamalarına yakın performansıyla dayanıklılığını ortaya koyuyor.

► **AĞIR TİCARİ ARAÇLAR** Derneği (TAİD) tarafından açıklanan Mart ayı verileri, pazar genelinde bir yavaşlama eğilimi görülse de daralmanın kontrollü seviyelerde kaldığını gösteriyor. 2026 yılı ilk çeyrekte toplam ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %12 oranında azalarak 6.967 adet olarak gerçekleşti. Segment bazında incelendiğinde; çekici satışları 3.177 adet, 16 ton ve üstü kamyon satışları 2.804 adet ve 16 ton altı kamyon satışları ise 986 adet şeklinde kaydedildi. Mart ayı özelinde değerlendirildiğinde ise toplam 2.965 araç satışı gerçekleştirildi.

Dönemsel daralmaya rağmen sektör, uzun vadeli perspektifte dengeli bir seviyede seyretti. 16 ton ve üstü kamyon ile çekici segmentleri kapsamında ağır ticari araç pazarı, son 10 yıllık Mart ayı ortalamalarına göre %5 oranında artış gösterdi. Bu dönemde kamyon segmenti %20 büyümeye kaydederken, çekici segmenti ise %5 oranında geriledi.

Semi-treyler pazarı da benzer bir eğilim sergileyerek, 2026 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %8 oranında daraldı ve toplam 2.348 adede ulaştı.



Burak HOŞGÖREN / TAİD Yön. Kur. Başkanı

İLK ÇEYREKTEKİ SONUÇLAR, KÜRESEL DİNAMİKLERİN DOĞAL BİR YANSIMASI

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, küresel ölçekte yaşanan jeopolitik gelişmeler, ekonomik dalgalanmalar ve finansmana erişim koşullarının sektör üzerinde belirleyici olduğunu vurgulayarak şunları söyledi:

“2026 yılının ilk çeyreğinde pazarda gözlenen daralma, yalnızca Türkiye’ye özgü değil; küresel ticaret akışları ve ekonomik görünümle doğrudan bağlantılı bir sürecin yansıması. Buna karşın, uzun dönem ortalamalarına baktığımızda sektörümüzün temel dinamiklerinin güçlü kaldığını görüyoruz. Özellikle kamyon segmentinde gözlenen performans, iç pazarın ihtiyaçlarına yönelik sürdürülebilir bir talebin devam ettiğine işaret ediyor.”

Hoşgören sözlerine şöyle devam etti: *“Taşımacılık, lojistik ve altyapı yatırımları gibi alanlar, ağır ticari araçların hizmet sunduğu sektörler. Bu alanlarda sürdürülen faaliyetler, sektörümüz için orta ve uzun vadede olumlu bir zemin oluşturmaya devam ediyor. Önümüzdeki dönemde daha dengeli, planlı ve ihtiyaca yönelik filo yatırımlarının öne çıkmasını bekliyoruz.”*

EKONOMİNİN TAŞIYICI GÜCÜ: AĞIR TİCARİ ARAÇ SEKTÖRÜ

TAİD olarak sektörün; üretim, ihracat ve lojistik faaliyetlerin temel taşı olmaya devam ettiğini vurgulayan Hoşgören, ağır ticari araçların ekonomik aktivitenin en önemli göstergelerinden biri olduğunun altını çizdi; *“Mevcut tabloyu geçici dalgalanmalar çerçevesinde değerlendiriyoruz. Sektörümüz, geçmişte olduğu gibi bugün de değişen koşullara hızla adapte olabilen güçlü bir yapıya sahip. Kamu, özel sektör ve tüm paydaşlarımızla birlikte, sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek adımların önümüzdeki dönemde daha belirgin şekilde etkisini göstereceğine inanıyoruz.”* ■



TSM GLOBAL BAYİ TOPLANTISI ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

► **TSM GLOBAL**'in Türkiye genelinde faaliyet gösteren iş ve istif makineleri bayilerini bir araya getirdiği bayi toplantısı tamamlandı. Dört gün süren organizasyon, 12-15 Nisan tarihleri arasında Ankara JW Marriott Hotel'de düzenlendi. Doğu Avrupa, CIS ve Ukrayna dahil olmak üzere 21 ülkede faaliyet gösteren şirketin Türkiye yapılanmasına yönelik toplantı, “Geleceği Birlikte Şekillendiriyoruz” mottosuyla gerçekleştirildi. Program iki faz halinde planlanırken, yeni dönem stratejileri ve hedefler ele alındı. Toplantı kapsamında bayilerle; yeni ürünler, yatırımlar, yurt içi ve yurt dışı faaliyetler, müşteri odaklı hizmet anlayışı, sürdürülebilirlik ve verimlilik gibi başlıklar değerlendirildi. Ayrıca değişen pazar koşulları, artan rekabet ve global gelişmeler de gündeme alındı.

Organizasyon süresince yapılan birebir görüşmelerde ise bölgesel faaliyetler ve planlanan yatırımlar üzerine değerlendirmeler yapıldı. TSM GLOBAL Pazarlama Müdürü Alparslan Kaya, toplantıya ilişkin yaptığı açıklamada bayi iletişiminin önemine dikkat çekerek,

bayi toplantılarının müşteri deneyimine doğrudan etki eden süreçlerin başlangıcı olduğunu ifade etti. Kaya, toplantı boyunca bayilerin görüş ve önerilerinin birebir dinlendiğini ve bu doğrultuda şirketin gelecek planlarının güncellendiğini belirtti. ■



TSM GLOBAL MADEN TÜRKİYE 2026'DA GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİYLE YER ALDI

► **İSTANBUL FUAR MERKEZİ**'nde 8-11 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirilen Maden Türkiye 2026 Fuarı, sektörün önemli buluşmalarından biri olurken, TSM GLOBAL da organizasyonda iki ayrı stantla yer aldı. İş, istif, liman ve maden sektörlerine yönelik

çözümleri tek çatı altında sunan şirket, dünyanın önde gelen markalarının temsilciliğini yaptığı ürün gruplarını fuar ziyaretçilerine tanıttı. TSM GLOBAL'in açık alandaki standında mobil kırma-eleme ürün grubu kapsamında Finlay I140 darbeli mobil kırıcı sergilenirken, kapalı alanda ise MTG kova aşınma parçaları ve turnakları, Isuzu

motorları, Sumoil motor, hidrolik ve transmisyon yağları ile VemaTrack alt takım ürün grupları ve çeşitli yedek parça çözümleri yer aldı.

Fuar boyunca yerli ve yabancı ziyaretçileri ağırlayan şirket, sergilediği ürün gruplarıyla katılımcıların ilgisini çekti. ■





ZOOMLION TÜRKİYE, YENİ KONYA ŞUBESİYLE İÇ ANADOLU'DAKİ VARLIĞINI GÜÇLENDİRDİ

9 Nisan'da Konya'da düzenlenen törenle **Zoomlion Türkiye**'nin yeni şubesi faaliyete geçti. Sektör temsilcileri, iş ortakları ve davetlilerin yoğun katılım gösterdiği açılış, şirketin Türkiye'deki büyüme adımlarından biri olarak öne çıktı.

► **ZOOMLION TÜRKİYE**, Konya şubesiyle birlikte İç Anadolu Bölgesi'ndeki hizmet ağını genişletmeyi ve bölgedeki müşterilere daha hızlı ve kapsamlı çözümler sunmayı amaçlıyor. Şirketin Türkiye genelindeki 16. bölge yapılanması olan yeni şube, satış ve satış sonrası hizmetleri tek noktada topluyor.

"STRATEJİK BİR YATIRIM" VURGUSU

Açılışta konuşan Zoomlion Türkiye Genel Müdürü Abdukeyyum Abduwaki, Konya'nın stratejik önemine dikkat çekti. Şirketin Türkiye'deki uzun vadeli yatırımlarına vurgu yapan Abduwaki, yeni şubenin müşterilere daha yakın olma ve ihtiyaçlara daha hızlı yanıt verme hedefi taşıdığını ifade etti.

Zoomlion Türkiye İç Anadolu Bölge Müdürü Serkan Tolukan ise konuşmasında müşteri odaklı yaklaşımın

altını çizdi. Konya şubesinin, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçleri kapsayacak şekilde yapılandırıldığını belirten Tolukan, teknik alt yapı ve uzman ekip ile bölgede etkin bir hizmet sunmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Açılış kurdelesinin kesilmesinin ardından davetliler yeni şubeyi gezerek şirketin ürün ve hizmetleri hakkında bilgi aldı. Etkinlik, sektör paydaşlarının bir araya geldiği bir buluşma platformu olarak da dikkat çekti.

TÜRKİYE GENELİNDE GENİŞLEYEN HİZMET AĞI

Zoomlion Türkiye, yeni şubesiyle birlikte ülke genelindeki hizmet ağını genişletmeyi sürdürüyor. Şirket, büyüme stratejisi doğrultusunda farklı bölgelerdeki yatırımlarını artırarak sektördeki konumunu güçlendirmeyi hedefliyor ■



ZOOMLION

İNŞAATTAKİ TEK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Hafriyat Makineleri



Mobil Vinçler



Kule Vinçler



Beton Makineleri



Platformlar



Zemin Makineleri



Forkliftler



Tarım Makineleri



Maden Makineleri

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

satis@zoomlion.com

www.zoomlion.com.tr

Zoomlion_Turkiye





SİF İŞ MAKİNALARI GENEL MÜDÜRÜ HAYATİ KÖSOĞLU:

“EN GÜÇLÜ MAKİNE HÂLÂ AYNI YAKITLA ÇALIŞIYOR: GÜVEN”

Türkiye iş makineleri sektörü hızla büyümeye devam ederken, köklü sanayi gruplarından STFA çatısı altında, JCB'nin yarım asırlık mirasını yöneten Genel Müdür Hayati Kösoğlu ile SİF'in dijital dönüşümünü, haksız rekabet ve “insan” odaklı liderlik felsefesini konuştuk



► **KABATAŞ ERKEK LİSESİ'NDEN** ODTÜ Makine'ye uzanan yol, normalde teknik bir uzmanlığa çıkar. Ancak Kösoğlu, “Makine mühendisi olmaya çağımı daha öğrenciyken biliyordum” diyerek hikâyenin yönünü en baştan değiştiriyor. O, makinenin içindeki dişliyi değil, makinenin hayatın ve ekonominin içindeki yerini anlamayı seçiyor. Amerika'da yapılan bir MBA ve Koç Holding'den Uzel Makina'ya uzanan profesyonel duraklar, ona tek bir şey öğretiyor: Sahayı dinlemek.

TOPRAĞIN SABRİ, BETONUN RASYONELLİĞİ

Tarım makineleriyle başlayan bir kariyerin iş makinelerine evrilmesi doğal görünebilir. Ancak ona göre asıl fark makinede değil, insanda: “Tarımda üretici sabırlıdır, makinesiyle duygusal bağ kurar. İş makinelerinde ise karar daha rasyonel, daha sert ve daha doğrudandır.” Bu sert rekabetin içinde Kösoğlu'nun en çarpıcı tespiti ise satışın doğasına dair: “Bu pazarda satış bir işlem değil; bir ikna süreci. En zor bulunan meslek sahibi satıcılar. İyi satıcı bulmak her sektörde çok zor.

O anlamda iki alan birbirinden farklı. Tarımsal iş makinelerinde bayiler üzerinden, onları iterek çalışıyorsunuz; burada ise direkt müşteriye satıyorsunuz. Tabiri caizse müşterinin cebinden o parayı almaya çalışıyorsunuz, bu çok değerli bir iş. Bu benim çeklik sektöründe çalışırken de deneyimlediğim bir şeydi; nihai müşteriye mal satmak bence dünyanın en zor işi.”

BİR MARKA KATEGORİNİN KENDİSİNE DÖNÜŞÜRSE

Bazı markalar vardır, ürünlerini temsil eder. Bazıları ise ürünün kendisi haline gelir. JCB, iş makineleri dünyasında ikinci gruba giriyor. Bugün sahada birçok kullanıcı kazıcı yükleyici demiyor. “JCB” diyor. Bu, pazarlama başarısından öte, bir kültürel yerleşme. “Dünyada satılan her iki kazıcı yükleyiciden biri JCB. Bu dünya pazarında yüzde 45'e ulaşan bir pay. Teleskopik handler' da ise her üç taneden biri JCB. Ayrıca bu iki tip iş makinesinin mucidi de JCB” diyerek marka başarısına dikkat çeken genel müdür, JCB ile olan 51 yıllık ortaklığı sadece ticari bir başarı değil, bir sadakat kültürü olarak tanımlıyor.

Üstelik Türkiye, bu bağın sadece tüketicisi de değil; her yıl 75 milyon euroluk tedarikle küresel üretim zincirinin de kalbinde yer alıyor. Bu iş modeli ve tedarik zincirindeki önemli konumu Kösoğlu'nun deyimiyle JCB'yi “yarı-kısmi yerli” bir modele eviriyor.

HAKSIZ REKABET PAZAR DİNAMİKLERİNİ ZORLUYOR

Sektör, deprem sonrası yapılanma ve altyapı yatırımlarıyla devasa bir ivme kazandı. Ancak Kösoğlu, bu hızlı büyümenin içindeki kırılganlığa dikkat çekiyor: Haksız Rekabet. Bazı yabancı menşei oyuncuları kendi ülkelerinden aldığı desteklerle pazarın fiyat dengesini bozması, Kösoğlu'nun en hassas olduğu noktalardan biri. “Rekabet olmazsa olmaz, ama kurallar eşit değilse büyüme sürdürülebilir değildir” diyerek sektörün etik sınırlarına dokunuyor. Yerli üreticinin de aynı konudan muzdarip olduğunu dile getiren Kösoğlu, bu konuda devlet tarafından alınan önlemlerin gelecekte pazarın dengelenmesinde önemli bir rol



Hayati KÖSOĞLU / SİF İş Makinaları Genel Müdürü

oynayacağını düşündüğünü belirtiyor.

İKİNCİ EL PİYASASINDA ŞEFFAFLIK ARAYIŞI

Her sektörün görünen bir yüzü vardır; bir de arka planda işleyen, çoğu zaman daha belirleyici olan bir mekanizma. İş makineleri dünyasında bu arka planın adı: ikinci el pazarı.

Rakamlar net değil. Ancak herkes aynı noktada buluşuyor: Potansiyel büyük. Geçmişte iç pazarda yaşanan kriz dönemlerinde binlerce ikinci el makinenin yurt dışına yönelmesi, içeride yeni talebin oluşmasını sağladı. Özellikle küresel ölçekte bilinirliği yüksek markalar, o dönemde hızla el değiştirerek dış pazarlarda alıcı buldu. Türkiye'de ikinci el ithalatının yasak olması ise iç piyasayı tamamen kendi dinamikleriyle büyümeye zorluyor. Ancak bu büyümenin önünde önemli bir sorun var: fiyat şeffaflığı.

Gerçek piyasa değerinin ne olduğu çoğu zaman belirsiz. İnternetteki ilanlar, gerçekleşmeyen satış fiyatları ve şişirilmiş beklentiler, piyasa algısını bulanıklaştırıyor. Değer ile beklenti arasındaki makas açıldıkça, güven de zedeleniyor.

Tam da bu noktada yeni nesil dijital platformlar devreye giriyor. Ancak Kösoğlu, bu dönüşüme temkinli bir merakla yaklaşıyor: “Bu henüz bizim için bir satış kanalı değil; daha çok bir

öğrenme alanı. Geçmişte benzer başarısız girişimler oldu ancak müşteri tarafında dijital adaptasyon bugünkü kadar güçlü değildi. Şimdi alışkanlıklar değişiyor. Yurt dışında bu alanda oldukça başarılı örnekler var. Biz de MakinaMax'ı bu nedenle bir potansiyel ve öğrenme zemini olarak görüyor, yakından takip ediyoruz.”

DİJİTALLEŞME GÜRÜLTÜ MÜ, DÖNÜŞÜM MÜ?

SAP, Salesforce veya online satış altyapıları... Kösoğlu için bunlar sadece araç. Asıl mesele zihniyetteki dönüşüm. “Yapay zekadan uzak duran bu ekosistemde kalamaz” diyen deneyimli yönetici, şirket içinde sadece bu değişimi şekillendirecek yeni bir yapı kuruyor. SİF, bugün yedek parça satışını dijital kanallara taşıyarak, müşterisine “tek tıkla” ulaşmanın ötesinde bir iş desteği sunuyor. Tek odakları değişimi yakalamak değil, onun öncüsü olmak. Kösoğlu, bu süreçten bahsederken, “Bunu gururla söylüyorum çünkü JCB'den bir ay önce bu dijital entegrasyona geçmiş olabiliriz. Şu anda örneğin Adana'nın bir köyünde JCB'si bulunan bir müşterimiz, online olarak yedek parçayı sipariş verip kredi kartıyla ödeyip adresine parçayı getirebiliyor” diye açıklıyor.

BİR ŞİRKETİN OMURGASI: SATIŞ SONRASI

İş makineleri sektöründe bir makineyi satmak, hikâyenin başlangıcı. Asıl hikâ-

ye, satıştan sonra. Arıza anında verilen tepki, servis hızının sürekliliği, müşterinin yalnız bırakılmaması... SİF'in stratejisinin merkezinde de tam olarak bu var. Türkiye genelinde yayılmış servis ağı, mobil ekipler ve hızlı müdahale kapasitesi... Ama tüm bunların ötesinde bir yaklaşım: "Sen işine odaklan, biz buradayız." Kösoğlu'nun söylediği bu cümle, teknik bir hizmetten çok daha fazlasını ifade ediyor. Bu bir ilişki biçimi. "Müşteriye 2 saatlik mesafe" hedefiyle çalışan ekipler, sadece makine satışı değil, sürdürülebilir bir iş ortaklığı vaat ediyor. Onun yönetimindeki en büyük dönüşüm servis ağına yaşıyor. KPI odaklı memnuniyet stratejisi kapsamında şirket, özmal servis sayısını 3'ten 10'a çıkararak Türkiye genelinde 32 noktada hizmet verir hale geliyor.

YENİ NESİL SABIRSIZ MI, HAKLI MI?

Sektörün bir diğer kırılma noktası ise insan kaynağı. Özellikle teknik alanlarda gençleri çekmek giderek zorlaşıyor. Kösoğlu bu alanda "gelecek ve ihtiyaç var" diyor. SİF, yaş ortalamasını düşürmeye yönelik politikalar geliştirirken çıraklık programlarıyla gençleri sektöre kazandırmayı hedefliyor. Meslek liseleriyle yapılan iş birlikleri kapsamında servislerde yaklaşık 30 çırak yetiştiriliyor.

"Gençleri pamuklara sarıyoruz, kendimizi yeni nesil çalışma sistemlerine adapte ediyoruz" şeklinde konuşan genel müdür, bu konuda alışılmışın dışında vizyoner bir yaklaşım sergiliyor: "Belki de biz yanlış düşünüyoruz, onlar doğru. Onların bizden çok daha akıllı olduğu kesin. Yeni nesil daha hızlı ilerlemek istiyor. Daha kısa sürede sonuç görmek istiyor." Bu cümle, kuşaklar arası gerilimi değil, bir kabulü ifade ediyor.

"İçimizdeki cevhere odaklanıyoruz"

Ekibinden bahsederken gurur ve övgü ile söze başlıyor Kösoğlu: "Şirket içinde yükselmeye ve departmanlar ara-



sı geçişlere olanak tanıyoruz. Ben de farklı pozisyonlarda çalıştım. Bünyemizde bu şekilde yetişen birçok isim var. Dışarıdan yeni isimler kazanmak önemli ama asıl değer, içerideki potansiyeli ortaya çıkarmak. Nitekim bir genel müdürün görevi, işini iyi yapmanın önündeki engelleri kaldırmaktır. Eskiden Excel tablolarını bile kendim yapardım. Şimdi ise en iyi satıcılarla, en iyi teknik ekiplerle çalışıyorum ve onlara sadece vizyon veriyorum. Başarı; doğru insanları bulup, onları mutlu etmekten geçiyor."

"Makineye dokunmak gerek"

Komatek Fuarı'nda sektörün dinamiklerini sarsacak kadar iddialı sürpriz bir ürünün lansmanının yapılacağı bilgisini paylaşan Kösoğlu'nun, en güçlü vurgularından biri ise şaşırtıcı derecede



fiziksel: "Makineyi görmek yetmez, kullanmak gerekir. Fuarlar deneyim alanları olmadan bir vitrinden farksız. Sektör için kullanıcının makineyi test edebileceği demo günleri gibi etkinlikler lazım." O, fuarların, katalogların, teknik verilerin ötesinde bir şeyden söz ediyor; deneyim. Makineyi sahada denemek, hissetmek, karşılaştırmak. Belki de geleceğin satış modeli, showroom'lardan değil; deneyim alanlarından geçecek.

VE EN SONDA KALAN ŞEY

Tüm bu anlatının içinde; büyüme, rekabet, dijitalleşme, dönüşüm... Her şey değişiyor. Ama Kösoğlu'nun cümlesi, bu değişimin ortasında sabit kalıyor: "Biz makine satmıyoruz. Güven satıyoruz."

Belki de bu yüzden, sektör ne kadar dönüşürse dönüşün, bazı şeyler değişmiyor.

Çünkü en güçlü makine hâlâ aynı yakıtla çalışıyor: Güven ■

HASEL

HYUNDAI

HX19A

Küçük Alanların Büyük Gücü



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

Fotoğrafta isteğe bağlı ekipman olabilir*

Daha fazla bilgi için QR kodu okutarak web sitemizi ziyaret edebilirsiniz



KOMATEK

18. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı

2026

03-06

HAZİRAN

İstanbul Fuar Merkezi

İŞ ve İNŞAAT MAKİNELERİ Sektörünün

KAÇIRILMAYACAĞAK TEK ETKİNLİĞİ

ANA DESTEKÇİ

İMDER
TÜRKİYE İŞ MAKİNELERİ DİSTRİBÜTÖRLERİ
VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ



www.komatekfuvar.com

ORGANİZATÖR

SADA
ULUSLARARASI FUARLAR A.Ş. / TRADE EXHIBITIONS INC.
informa markets

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

t & p tekstil



PROMOSYON TEKSTİLDE GÜVENİLİR ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

- İhtiyacınıza özel üretim
- Uygun fiyat
- Hızlı teslimat
- Yüksek müşteri memnuniyeti



Kurumsal kimliğinizi yansıtan kaliteli tekstil ürünleriyle markanızı bir adım öne taşıyın. TP Tekstil olarak; tişört, şapka, sweatshirt, mont, yelek, anorak, iş pantolonu ve tulum gibi birçok ürünü yüksek kaliteyle üretiyoruz

Tekstilkent A 7 Blok, No:45 34235 Esenler / İstanbul
0 (212) 578 27 48 - +90 532 342 83 89
info@tp.com.tr - www.tp.com.tr



BORUSAN CAT GELECEĞİNİ İNOVASYONLA ŞEKİLLENDİRİYOR

Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya'daki geniş coğrafyada 3.000'e yakın çalışanıyla faaliyet gösteren **Borusan Cat**, 1,3 milyar dolarlık konsolide satış hacmiyle Caterpillar ekosisteminin en parlak yıldızlarından biri. **"Daha İyi Bir Dünya İçin Çözüm Üretiriz"** mottosuyla hareket eden şirket; **"Müneccim"**, **"Boom360"** ve **"Dijital İkiz"** gibi uygulamalarıyla sektördeki **"reaktif"** gelenekleri yıkarak **"proaktif"** ve **"interaktif"** bir iş modeli inşa etti. Üst üste üç yıl boyunca beş ana kategorinin tamamında **"All Gold"** seviyesine ulaşan dünyadaki tek distribütör olan Borusan Cat, 2025 yılında üçüncü kez Harvard Business School'da (HBS) vaka çalışması olarak okutularak küresel benchmark konumunu pekiştirdi.



► **BORUSAN CAT**'te üst düzey görev değişiminin ardından şirketin yeni dönem stratejisi netleşmeye başladı. Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı Fuat Murat, yeni görevine atanması akabinde düzenlenen ilk sektörel basın buluşmasında şirketin, son yıllardaki inovatif dönüşümünü ve gelecek vizyonunu paylaştı. Murat, dijitalleşme, yapay zekâ ve veri odaklı iş modellerinin sektör için artık zorunluluk haline geldiği uyarısını yaparak, **"Eski usullerle yeni dönemde başarılı olmanın imkanı yok. İş yapış biçimine teknolojiyi dahil etmeyen şirketler pazardan doğal seçimle elenecek"** dedi.

Şirketin son yıllarda başlattığı dönüşümün hız kesmeden devam edeceğini söyleyen Murat, iş makineleri sektöründe klasik **"satış ve servis"** modelinden, veri ve çözüm odaklı bir yapıya geçildiğinin altını çizdi.

SEKTÖRÜ DEĞİŞTİREN PROAKTİF PARADİGMA

İş makinesi sektörünün tarihsel olarak **"arıza olduğunda müdahale"** yani reaktif bir yaklaşımla çalıştığı belirten Murat, şirketin bu yapıyı veri ve yapay zekâ ile dönüştürdüğünü aktardı. **"Sorun yaşanmadan önüne nasıl geçebiliriz?"** sorusundan yola çıkarak proaktif bir iş modeline geçtiklerini ifade ederek bu dönüşümün merkezinde Borusan Cat mühendisleri tarafından geliştirilen kestirimci bakım sistemi Müneccim'in yer aldığını söyledi. Sensör verilerini anlık olarak analiz eden sistemin arzuları henüz oluşmadan öngörebildiğinden söz eden Murat, pandemi dönemindeki tedarik zinciri krizine de bu sayede hazırlıklı girdiklerini şu sözlerle dile getirdi: **"AI destekli algoritmalarımız sayesinde hangi parçanın ne zaman tükeneceğini aylar öncesinden öngördük. Stoklarımızı buna göre planladık ve sahadaki operasyonların durmasına izin vermedik."**

TEKNOLOJİDE KÜLTÜR BARIYERİ AŞILDI

Murat, Müneccim'in yalnızca teknik bir çözüm olmadığını, aynı zamanda sahadaki alışkanlıkları değiştiren bir dönüşüm aracı olduğunu belirtti. **"Müneccim sensörlerden aldığı verilerle arızayı**



Fuat MURAT/ Borusan Cat İcra Kurulu Başkanı

aylar öncesinden öngörebiliyor. Bugün yüzde 97'ye varan doğruluk oranına ulaştık. Ama asıl kritik nokta şu; sistem her vaka ile kendini yeniden eğitiyor" diyen Murat, müşteri tarafindaki kültürel dönüşüme de dikkat çekti. Başlangıçta temkinli bir yaklaşım olduğunu ele alan Murat, **"İlk başta müşteriler 'bu nasıl mümkün olur' diyordu. Çalışan bir makineye müdahale etmek istememizi yanlış anlıyordu. Akıllarına ilk etapta gelen bizim para kazanmaya çalıştığımız oldu. Ancak bunu haklı gördük, bu tip değişimlerin kolay olmayacağını biliyorduk. Konuya yaklaşımımızı değiştirdik, sistemi ellerine verdik. Sahada tahminler doğru çıktıkça güven oluştu. Bugün arıza olmadan müdahale edilen makineler var"** ifadelerini kullandı.

MÜŞTERİYLE TEK TIKLA BAĞLANTI DÖNEMİ

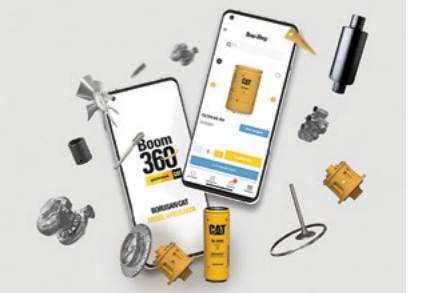
Borusan Cat'in, dijitalleşmeyi sadece iç süreçlerinde değil, müşteri deneyiminde de merkeze aldığından bahseden Murat, **"Boom360 adeta bir 'dijital ikiz' teknolojisi uygulaması; bununla müşteriler, makinelerinin durumunu takip edebiliyor, servis randevusu alabiliyor ve tüm operasyonel süreçlerini şeffaf bir şekilde yönetebiliyor. Bu 'interaktif' yaklaşım, müşteriyi sadece bir alıcı olmaktan çıkarıp çözüm sürecinin aktif bir paydaşı haline getiriyor"** diye açıkladı.

Borusan Cat'in; Boom360'a entegre ettiği BoomGuru ve BHChat yapay zeka

sistemleri de toplantının öne çıkan başlıkları arasında yer aldı. Murat, bu yapıyı **"bilgiye erişimi saniyelere indiren bir sistem"** olarak tanımlarken, BHChat'in çok dilli yapısı, görsel analiz kabiliyeti ve veri işleme yetenekleriyle sahadaki karar süreçlerini hızlandırdığını ifade etti.

Murat, Boom360'ın tüm sektörün hizmetine sunulacağı; marka ve model ayrımı yapmaksızın bir sahanın içindeki tüm makinelerin tek bir sistem üzerinden entegre halde yönetileceği günlerin yakınlığına işaret etti. Geliştirilen teknolojilerin henüz erken aşamada olduğunu ancak küresel ölçekte ölçeklenebilir hale gelebileceğini belirten Murat, bu alanda startup'larla iş birlikleri yürüttüklerini söyledi. **"Biz yazılım şirketi değiliz ama bu sistemleri olgunlaştırdığımızda coğrafyadan bağımsız şekilde dünyaya satabiliriz"**

Boom360 ile 5 ADIMDA KOLAY SİPARİŞ!



diyen CEO, önceliklerinin doğrudan gelir yaratmak değil, ana işlerine değer katmak olduğunu vurguladı.

UZAKTAN KUMANDA EDİLEN MAKİNELER ÇAĞI

Borusan Cat, operasyonel verimliliği



artırmaya yönelik uzaktan kumanda edilebilen makine çözümlerini sahaya entegre ederek iş makinelerinde yeni bir çalışma modeline geçişin sinyalini verdi. Basın mensuplarına canlı olarak gösterilen sistemle operatörlerin, riskli ve erişimi zor sahalarda makineleri güvenli mesafeden kontrol edebileceği ve bu teknolojinin sadece iş güvenliğini değil, iş yapış biçimini de kesin biçimde değiştireceği yeni atılımlar gündeme geldi.

Murat, "Geliştirdiğimiz bu teknolojilerle sahayı dönüştürüyoruz. Binlerce kilometre öteden kontrol edilebilen makineler sayesinde sahada zorluklar ve risklerle icra edilen operatörlük mesleğini bir ofis mesleğine eviriyoruz. Yakında operatörler çayını, kahvesini alarak

konforlu bir ofis ortamında çalışacak" diyerek gelecek perspektifini aktardı.

ENDÜSTRİ ODAKLI ORGANİZASYON VERİMLİLİĞİ

Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya'daki geniş coğrafyada, beş ülkede 3.000'e yakın çalışanıyla faaliyet gösteren Borusan Cat, 1,3 milyar dolarlık konsolide satış hacmine ulaştı. 2020 yılı itibarıyla organizasyon yapısını daha çevik hale getirmek için radikal bir değişikliğe gittiklerini anımsatan Murat, "Ürün odaklı yapıdan endüstri odaklı bir modele geçtik. İnşaat, enerji ve maden olmak üzere üç ana dikeyde uzmanlaştık. Bu sayede müşterimize daha yakın durabiliyor, onların sektörüne özel sorunlara çok daha hızlı ve isabetli çözümler üretebiliyoruz" diye konuştu.

Şirket, bu stratejik hamlenin başan oranına ilişkin, İnşaat Endüstrisi'ndeki müşterileri destek faaliyetlerinin son beş yılda çift haneli büyüme kaydettiğini belirtti.

"Bizden ilham alıyorlar"

Borusan Cat'in operasyonel mükemmelliğinin ve teknolojik adımlarının, temsilciliğini yaptığı Caterpillar tarafından da hayranlıkla takip edildiğini aktaran Murat, "Bizden ilham alıyorlar, bu bizim için önemli bir gurur" şeklinde konuştu.

Öte yandan, Caterpillar'ın geçmiş dönem CEO'su geçtiğimiz yılki Türkiye ziyaretinde Borusan Cat'i "en iyi çözüm sağlayıcılarından biri" olarak tanımladı. Şirket, Caterpillar'ın operasyonel mükemmellik ödülleri kapsamında; Türkiye ve Kazakistan lokasyonlarıyla beş kategorinin tamamında üst üste 3 yıl "All Gold" seviyesine ulaşan tek distribütör olma unvanını kazandı.

Ayrıca Borusan Cat'in bu dönüşüm yolculuğu, Harvard Business School (HBS) tarafından 2025 yılında üçüncü kez vaka çalışması (case study) olarak seçildi.

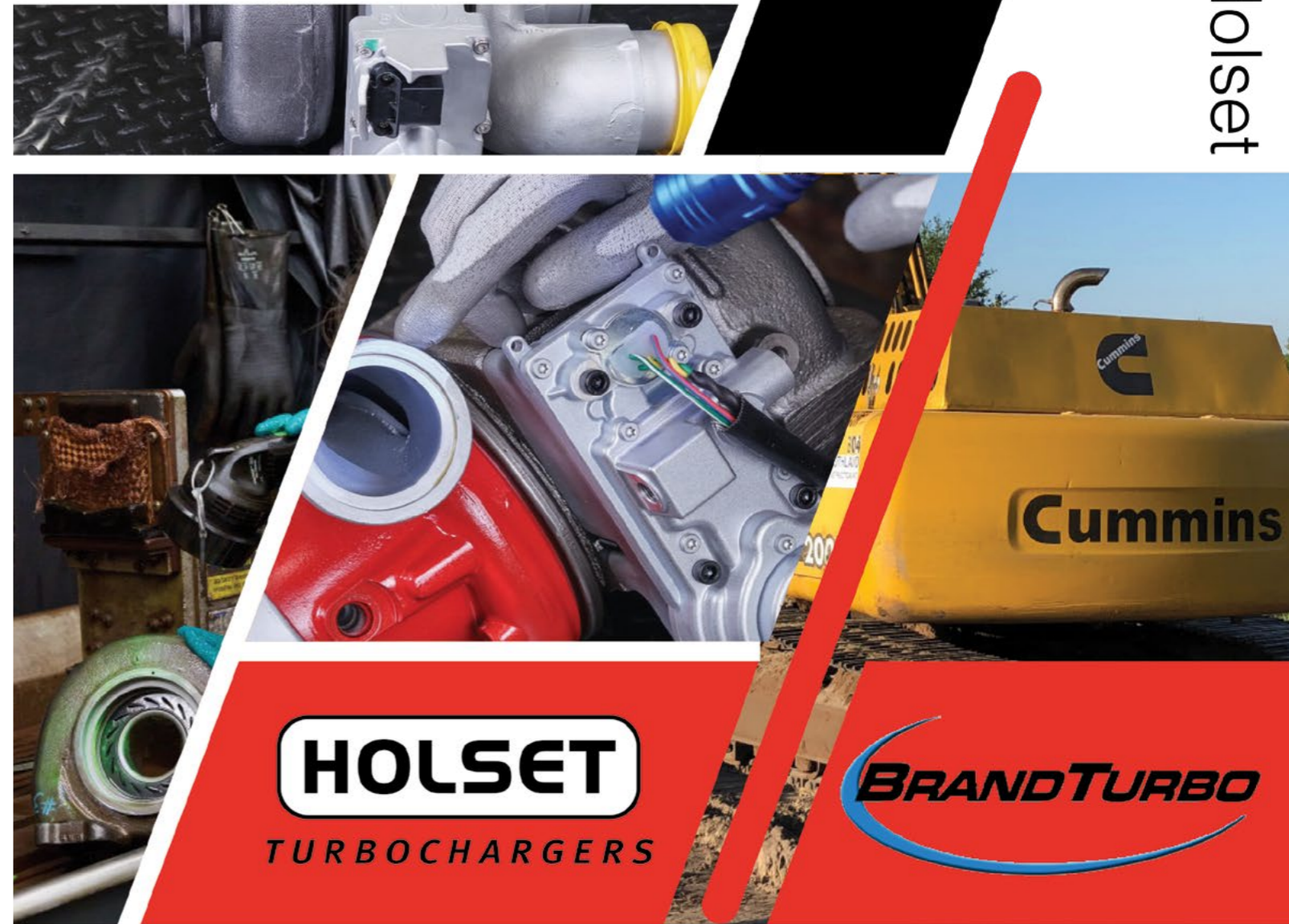
40 bin TL'lik gecikme "sözümüz var"

Borusan Cat'in servis ve yedek parça tarafında taahhüt bazlı 'Sözümüz Var' kampanyası kapsamında yeni bir modele geçtiğini açıklayan Murat, belirlenen sürelerin aşılması halinde müşterilere 40 bin TL'lik yedek parça çeki verildiğini söyledi. "Makine durduğunda zaman kaybı doğrudan maliyet demek. Bu yüzden hız artık en kritik değer. Arıza durumunda parçalar 1 günde, makine 2 günde elinizde" diyerek servis süreçlerini taahhütle garanti altına aldıklarını duyurdu.



HOLSET POWER. TAKE CHARGE. CHOOSE GENUINE.

...It's got to be Holset



HOLSET
TURBOCHARGERS

BRANDTURBO

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

“Verimlilik odaklı çözümler sunacağız”

Borusan Cat, bu çerçevede gerçekleştirdiği PAUS iş birliğiyle, yer altı madenciliğinde hem güvenlik hem de verimlilik odaklı çözümler sunmaya başladı. Sıfır emisyon çerçevesinde özellikle kapalı alanlarda ve şehir merkezlerinde çalışan mini makinelerde elektrikli motorlar, gürültü ve emisyonu sıfırlayarak yeni bir standart oluşturdu.

MINİ İŞ MAKİNELERİNDE KENTLEŞME ETKİSİ

İnşaat endüstrisinde mini iş makinelerine olan talebin arttığına değinen Murat, pazar dinamiklerinin değiştiğine dikkat çekerek, şehirleşme ve dar alanlardaki çalışma ihtiyacının bu segmenti büyüttüğünü dile getirdi. Mini ekskavatörler ve loderlerin sunduğu esneklik, Borusan Cat'in bu segmentteki pazar payını da yukarı taşıdı. Murat, “*Mini makineler artık sadece yardımcı ekipman değil, ana işin parçası haline geldi. Biz de bu alandaki ürün gamımızı ve servis hızımızı bu değişime göre optimize ettik*” diye kaydetti.



OPERASYONLARDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ADIMLARI

Borusan Cat, sürdürülebilirlik çalışmalarının operasyonel süreçlere entegre edildiğini belirtti. Şirketin açıklamasına göre 12 lokasyonun 10'unda I-REC sertifikalı elektrik kullanımı sağlanırken Adana tesisinde yağmur suyu hasadı sistemi devreye alınarak su kaynaklarının daha verimli kullanılması hedeflendi. Ayrıca komponent revizyon merkezleri aracılığıyla ekipmanların kullanım ömrünün uzatıldığı ve yeniden değerlendirme süreçleriyle malzeme israfının azaltılması amaçlanırken iş yerinde eşitlik uygulamaları kapsamında alınan sertifikasyonlarla ilgili çalışmaların da sürdüğü ifade edildi.

KRİZ ORTAMI FAALİYET HARİTASINI YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR

Risklerin beraberinde doğru kriz yönetimiyle fırsata çevrilebileceği ihtimalinin üzerinde duran Murat, Türkiye'nin daha “*öngörülebilir ve güvenli bir operasyon merkezi*” olarak öne çıkarak, bölgesel oyuncular açısından yeni pazarlara açılımda stratejik konumunun faydasını görebileceği değerlendirmesini yaptı.

LİDERLİKTE ERKEN ÖĞRENME VİZYONU

Toplantıda samimi bir üslupla kariyer yolculuğundan kesitler de paylaşan Murat, başarının anahtarının teknolojik dönüşüme adaptasyon olduğunu

vurguladı. 1989 yılında, bilgisayarın iş hayatında henüz bir “*merak konusu*” olduğu dönemde kariyerine başladığını belirterek, o günleri şöyle anlattı:

“*İş hayatına başladığımda 1.500 kişilik bir şirkette bilgisayar kullanmayı bilen sadece altı kişiydik. O dönem daktilonun hakimiyeti vardı. Ben bir şeyi başkalarından biraz daha önce öğrenmenin, hayatta ve iş süreçlerinde ne kadar büyük bir fark yarattığını o gün anladım. Bugün Borusan Cat'te yaptığımız da tam olarak bu; teknolojiyi herkesten önce öğrenip, onu müşterimizin faydasına olacak bir değere dönüştürmek.*”

“Demir yığını değil, katma değer sunuyoruz”

Murat, son olarak Borusan Cat'in, önümüzdeki dönemde otonom makineler ve üretken yapay zeka (Generative AI) alanındaki yatırımlarına hız vereceği bilgisini paylaşarak şirketin rotasını şu sözlerle çizdi: “*Bizim işimiz sadece makine satmak değil. Biz, o 'demir yığını' veriyi akıllandırıyoruz. Müşterimizin maliyetini düşürüyor, hızını artırıyor ve sürdürülebilir bir gelecek için ona rehberlik ediyoruz. Denemekten, öğrenmekten ve teknolojiyi ilk uygulayan olmaktan asla vazgeçmeyeceğiz.*”



GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ KOMATEK FUARI'NDA!

İşinize değer katan ürün gamı, güvenilir satış sonrası hizmetleri, geniş bayi ağı ve özel kampanyalarıyla New Holland Construction 3-6 Haziran tarihlerinde KOMATEK Fuarı'nda.



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



HİDROMEK®

İHRACAT GÜCÜYLE BÜYÜYOR, DEĞİŞEN PAZAR DİNAMİKLERİNİ AVANTAJA ÇEVİRİYOR

29. Marble İzmir Fuarı'nda Forum Makina TV'ye konuşan HİDROMEK Türkiye Satış Müdürü Mehmet Emin Taylan, Türkiye iş makineleri pazarındaki güncel tablodan küresel ihracat stratejilerine ve otonom teknolojilere kadar sektörü şekillendiren başlıkları değerlendirdi.



► **TÜRKİYE'NİN** yerli iş makineleri üreticilerinden HİDROMEK, yerel pazardaki dalgalanmaları stratejik bir "denge süreci" olarak okurken odağını teknoloji ve ihracata yöneltti. İzmir'de düzenlenen 29. Marble İzmir Fuarı'nda açıklamalarda bulunan HİDROMEK Türkiye Satış Müdürü Mehmet Emin Taylan, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) verileri ışığında pazarın fotoğrafını çekerken gelecek on yılın teknolojik projeksiyonunu aktardı.

PAZARDA DARALMA OLSA DA HİDROMEK HAZIRLIKLILIK VE KARARLI

İMDER verilerine göre 2026 yılının ilk üç aylık döneminde toplam pazarda yaklaşık yüzde 15 seviyesinde bir daralma yaşandı. Özellikle paletli ekskavatör tarafında bu oran yüzde 18'lere çıktı. Taylan, bu düşüşü endişe yaratacak bir seviye olarak nitelendirmediğini belirterek 2025 ile kıyaslandığında bir gerileme söz konusu olsa da; 2017 ve 2018'de yaşanan daralma dönemi öncesindeki pa-

zar koşullarıyla benzerliklerin devam ettiğini kaydetti.

Özellikle 6 Şubat'ta yaşanan ikiz deprem sonrası dönemde Türkiye pazarının büyüdüğünü hatırlatarak, bu büyümenin sonsuz olmayacağını altını çizdi. "Bu bir bütün, bir ekosistem" diyen Taylan, "Finansman, talep değişimi ve yakın coğrafyamızdaki savaş durgunluğu bizi biraz etkiledi ancak panik yapacak düzeyde değiliz" değerlendirmesini yaptı.

KAMU HAREKETLİ, ÖZEL SEKTÖR TEMKİNLİ

Pazarın kırılımlarına bakıldığında kamunun doğrudan alımlarında artış yaşansa da müteahhitlik ve hafriyat tarafında yavaşlama mevcut. Deprem bölgesindeki talebin daha dengeli bir noktaya evrildiğinden bahseden Taylan, Dünya Bankası'nın afet ve altyapı hizmetlerine yönelik desteklerinden kaynaklanan yatırımlarla pazarın, yıl sonunda 2016-2017 rakamlarına yaklaşabileceği öngörüsünü paylaştı.

*"Yavaşlayan pazarı,
doğru stratejilerle
yeni fırsat alanlarına
dönüştürdük"*

Pazardaki sakinliği stratejik bir "değerlendirme dönemi" olarak nitelendirdiklerini anlatan Taylan, böyle dinginliklerin olduğu vakitleri eğitimleri ve müşteri ziyaretlerini artırarak geçirdikleri için fırsat olarak gördüklerini belirtti.

Bu dönemde penetrasyon ve pazar paylarını iyileştirdiklerini aktaran satış müdürü, "Türkiye'de düzenlenen tüm fuarlara ve müşterilerimizin olduğu tüm birlikteliklere değer vererek katılmaya, her pazarlıkta masada olmaya ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinlemeye gayret ediyoruz" diye konuştu.

130'DAN FAZLA ÜLKEYE ULAŞAN KÜRESEL GÜÇ: HİDROMEK



Gökhan KUYUMCU / Hybrid İletişim Gen. Müd. - Mehmet Emin TAYLAN / HİDROMEK Türkiye Satış Müd.

"HİDROMEK'in çalışan sayısının yüzde 6,5'inden fazlası teknik uzmanlardan ve araştırmacılardan oluşuyor" diye söze başlayan Taylan, küresel yolculuklarında yenilikçiliğin merkezi bir rolü olduğunu vurgulayarak 2014 ve 2018 yıllarında tescil edilen iki teknoloji merkeziyle, 39 farklı endüstriyel tasarım ödülü kazandıklarını dile getirdi.

Mitsubishi greyder iş kolunu satın aldıktan sonra ürünleri yüksek teknolojiyle güncellediklerine değinen deneyimli yönetici, "Hem Türkiye'de hem de Avrupa gibi niş pazarlarda yer edindik. Bugün yaklaşık 130 ülkeye makine ihraç ediyoruz. İspanya bizim için çok kıymetli; yurt dışındaki ilk satış ve satış sonrası organizasyonu-

numuzu orada kurduk. Bugün Ankara'da ürettiğimiz makineleri kuş uçuşu 17 bin kilometre uzağa başarıyla gönderebiliyoruz" dedi.

FİYAT DEĞİL, DEĞER ODAKLI BİR YAKLAŞIM

Markanın pazardaki konumlandırmasını "uygun fiyat" olarak tanımlayan Taylan, maliyetten kısmak yerine nitelikli ürüne odaklandıklarını söyledi. Sağlık, ekonomiklik ve kullanıcı dostu olmanın temel mottoları olduğunu ifade ederek operatör mutluluğunun verimlilikteki önemine dikkat çekti: "Asla ucuz bir ürünü niteliği aşağı çekerek yapmayı planlamadık. Bizim için önemli olan kullanıcı dostu olmasıdır. Operatör arkadaşımızı ma-





kine kabininde ne kadar az yorarsak, onu evine ve ailesine o kadar dingin gönderebiliriz. Makineyi ayakta tutma süresi ve satış sonrası hizmetlerdeki hızımız bizim için vazgeçilmez bir misyondur.”

REKABETTE ÜÇ AYAKLI DENGE

Sektördeki rekabeti “üç ayaklı iskemle” benzetmesiyle açıklayan Taylan, sürdürülebilirliğin ürün kalitesi, satış organizasyonu ile parça bulunabilirliği ve servis hızının birlikte ve eksiksiz yürütülmesine bağlı olduğundan söz etti. Bu üç unsurdan herhangi birindeki eksikliğin müşteri deneyimini olumsuz etkileyerek sistemin dengesini bozacağını kaydeden Taylan, “Biz müşterimizi dinliyoruz; onlardan gelen dönüşleri sahanın zor koşullarına uygun şekilde ürünlerimize yansıtıyoruz. Bu sayede hem yerli kullanıcılarımızla hem de ihracat pazarlarımızla sürdürülebilir bir ilişki kuruyoruz” ifadelerini kullandı.

GELECEK: OTONOM, ELEKTRİKLİ VE BAĞLANTILI MAKİNELER

İş makinelerinin artık orta-yüksek teknoloji sınıfına girdiğini belirten Taylan, HİDROMEK’in 5G, elektrifikasyon ve otonom sistemler üzerinde yoğunlaştığını açıkladı. 2018’de HICON ile başlayan elektrikli serüveninin yeni projelerle devam ettiğini söyleyerek, geleceğin şantiye vizyonunu şöyle özetledi: “On sene sonra şantiyelerde elektrifikasyon çok daha yaygın olacak. Uzaktan erişimli makineler tasarladık ve çalıştırıyoruz; 500 kilometre öteden bir binayı yıkabileceğiniz veya aynanın altında çalışabileceğiniz sistemlerden bahsediyoruz. Lidar ve radarlarla kendi çalışma alanını tanımlayan, nasıl çalışacağına kendi karar veren otonom makineler hayal ediyorum ve buna hazırlanıyoruz.”



“Teknolojiyi istihdamı azaltan değil, iş gücünü dönüştüren ve geliştiren bir unsur olarak görüyoruz”

Yapay zeka ve otonomlaşmanın insan kaynağına olan ihtiyacı azaltmayacağını, aksine nitelikli iş gücü talebini artıracığını savunan Taylan, gençlere şu mesajı verdi: “Bu teknolojiler operatör arkadaşlarımızı korkutmasın; onlara çok daha fazla iş var. Biz sektörü geliştirdiğimiz takdirde alttan gelen genç arkadaşlarımızı kanalize edebileceğimiz yeni alanlar olacak. Bu bir azalma değil, bir gelişim-dönüşüm sürecidir. Hepimizin hem kafasında hem sektöründe bu yatırımı yapması gerekiyor.” ■



DÜŞÜK SEVİYE ERİŞİM YÜKSEK OLASILIKLAR

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



ACARLAR MAKİNE

HAULOTTE HS21 E PRO MODELİNİ TÜRKİYE'DE TANITTI

Türkiye'de personel yükseltici platform sektörünün önemli oyuncularından **Acarlar Makine**, distribütörlüğünü yürüttüğü Haulotte markasının en yeni modellerinden **HS21 E PRO**'yu İstanbul'da düzenlenen bir lansman etkinliğiyle tanıttı.

► **SEKTÖR TEMSİLCİLERİ**, iş ortakları ve kullanıcıların yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte, yeni modelin özellikle yüksek performans, çevreci yapı ve zorlu arazi kabiliyetleriyle öne çıktığı vurgulandı.

YÜKSEK PERFORMANS VE GENİŞ ÇALIŞMA ALANI

Haulotte HS21 E PRO, 21,2 metre çalışma yüksekliği ve 750 kg platform taşıma kapasitesi ile sınıfının iddialı çözümleri arasında yer alıyor. Geniş platform yapısı ve çift uzatmalı deck tasarımı sayesinde toplamda 7,5 metreye ulaşan çalışma alanı, operatörlere daha geniş ve verimli bir çalışma imkânı sunuyor.

Model, yükten bağımsız olarak tam



Haulotte
LET'S DARE TOGETHER



yükseklikte sürüş kabiliyetiyle de dikkat çekiyor. Bu özellik, özellikle zamanın kritik olduğu projelerde iş süreçlerini hızlandırıyor.

%100 ELEKTRİKLİ VE ÇEVRECİ ÇÖZÜM

HS21E PRO'nun en önemli özelliklerinden biri, tamamen elektrikli sürüş sistemi. Sessiz ve emisyonuz çalışma yapısı sayesinde hem iç mekân hem de dış mekân uygulamalarında güvenle kullanılabilir. Ayrıca opsiyonel olarak sunulan range extender (menzil artırıcı), düşük enerji tüketimiyle çalışma süresini uzatıyor.

Makinede kullanılan lityum-iyon bataryalar, 5 yıl garanti süresiyle uzun ömür ve bakım gerektirmeyen kullanım avantajı sağlıyor.

ZORLU ARAZİLERDE ÜSTÜN MANEVRİ KABİLİYETİ

HS21 E PRO, rough terrain (engebeli arazi) uygulamaları için geliştirilen özellikleriyle öne çıkıyor.

- 4 tekerlekten çekiş ve 4 tekerlekten direksiyon sistemi (PRO model)
- Otomatik ve manuel diferansiyel kilidi
- %38 eğim tırmanma kabiliyeti



Serkan ACAR / Acarlar Makina Yön. Kur. Bşk.

Bu özellikler sayesinde makine, zorlu saha koşullarında dahi yüksek performans sunuyor. Ayrıca kendinden hizalamalı arka tekerlekler, özellikle yükleme ve taşıma sırasında ekstra güvenlik sağlıyor.

AKILLI SİSTEMLER VE KOLAY BAKIM

Modelde yer alan Activ'Screen arayüzü ve entegre kontrol ekranı, operatörlere gerçek zamanlı veri ve teşhis imkânı sunuyor. Bunun yanında, bileşenlere kolay erişim sağlayan tasarım, bakım süreçlerini hızlandırarak işletme maliyetlerini düşürüyor.

Haulotte'un akıllı enerji yönetim sistemi ve telematik çözümleri de makinenin verimliliğini artıran diğer unsurlar arasında yer alıyor.

TÜRKİYE PAZARI İÇİN GÜÇLÜ BİR ALTERNATİF

Acarlar Makine yetkilileri, HS21 E PRO modelinin Türkiye'de özellikle inşaat, endüstriyel bakım ve altyapı projelerinde önemli bir ihtiyaca cevap vereceğini belirtti. Yüksek taşıma kapasitesi, geniş çalışma alanı ve çevreci yapısı ile modelin, kullanıcıların operasyonel verimliliğini artırması hedefleniyor.

Yeni HS21E PRO, güçlü teknik özellikleri ve yenilikçi teknolojileriyle Türkiye personel yükseltici platform pazarında rekabeti bir üst seviyeye taşımaya aday görünüyor ■



FORD TRUCKS'TAN AĞIR TİCARİ ARAÇLARDA YEŞİL DÖNÜŞÜM HAMLESİ

Ford Otosan, Ford Trucks'ın Avrupa büyümesini desteklemek amacıyla Eskişehir'de elektrikli, hidrojenli ve yeni nesil içten yanmalı teknolojileri kapsayan kapsamlı bir dönüşüm planı hazırladı. Proje; üretim altyapısı, yeni kabin dönüşümü ve ek istihdam hedefleriyle dikkat çekiyor.

► **FORD OTOSAN**, global ağır ticari araç markası Ford Trucks'ın Avrupa'daki büyümesini destekleyecek üretim ve teknoloji altyapısını Türkiye'de güçlendirmeye yönelik stratejik dönüşüm planını açıkladı. Eskişehir'de hayata geçirilmesi planlanan Kamyon Yeşil Dönüşüm Projesi ile mevcut üretim ve mühendislik altyapısının elektrikli, hidrojenli ve yeni nesil içten yanmalı teknolojileri kapsayacak şekilde kademeli olarak geliştirilmesi hedefleniyor.

Şirketin verdiği bilgilere göre proje, farklı güç

aktarma teknolojilerini aynı üretim ve mühendislik altyapısı içinde geliştirebilen esnek bir yapı oluşturmayı amaçlıyor. Ford Otosan, Türkiye'de ağır ticari araçlar için hem motor hem şanzıman geliştiren ve üreten tek üretici konumunda bulunduğunu, bu yetkinliğini yeni nesil teknolojilerle genişletmeyi hedeflediğini belirtiyor.

31,4 MİLYAR TL'LİK DESTEK, 500 KİŞİLİK EK İSTİHDAM

Açıklamaya göre; Euro-7 emisyon standartlarına uyum, sıfır emisyonlu araç üretimi ve Avrupa Birliği Doğrudan Görüş Regülasyonu'na uygun yeni kabin dönüşümünü içeren projeler için yapılan teşvik başvurusu uygun bulunarak Proje Bazlı Devlet Yardımı kapsamına alındı.

Proje Bazlı Devlet Yardımı'na konu tutarın 31 milyar 389 milyon TL olduğu belirtilirken, 2031 yılı sonuna kadar ilgili yatırımların yapılması ve yaklaşık 500 kişilik ek istihdam sağlanması öngörülüyor. Yatırımların 2026 ve izleyen yıllarda, pazar gelişimi ve altyapı hazırlıkları doğrultusunda kademeli olarak gerçekleştirilmesi planlanıyor. Nihai yatırım kararlarının ise devam eden fizibilite ve değerlendirme süreçlerine bağlı olarak şekilleneceği ifade ediliyor.

AYNI ALTYAPIDA ÇOKLU TEKNOLOJİ YAKLAŞIMI

Ford Otosan Eskişehir Fabrikası'nda planlanan dönüşüm kapsamında elektrikli kamyonlar, hidrojen bazlı güç sistemleri, Euro-7 uyumlu yeni nesil motorlar ve yeni kabin mimarileri birlikte ele alınıyor. Bu yapının, farklı teknolojilerin aynı üretim ve mühendislik altyapısı içinde esnek biçimde geliştirilebildiği ve ölçeklenebildiği bir model sunduğu vurgulanıyor.

Proje ile Ar-Ge kapasitesinin artırılması, yeni teknoloji alanlarında uzmanlık geliştirilmesi ve yerli tedarik zincirinin güçlendirilmesi de hedefleniyor. Böylece Türkiye'de daha yüksek katma değerli üretimin yaygınlaşmasına katkı sağlanması ve Ford Trucks'ın küresel rekabet gücünün desteklenmesi amaçlanıyor.

Ford Trucks Lideri Emrah Duman, Ford Trucks'ın Avrupa'daki büyümesini uzun vadeli bir teknolojik dönüşüm vizyonu ile ele aldıklarını belirterek, Eskişehir'de planlanan yatırımın farklı güç aktarma teknolojilerini aynı üretim ve mühendislik ekosistemi içinde geliştirebilen bir yapı oluşturma hedefinin önemli bir parçası olduğunu ifade etti ■

FORD OTOSAN

Kapak

İçindekiler'e dön

V O L V O P E N T A



BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

Volvo Penta Stage V motorları, düşük devirde yüksek tork ve maksimum güç sunar. Gelişmiş teknolojiyle 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

V O L V O P E N T A



GALEN group'TAN SAHADA KANITLANMIŞ ÇÖZÜMLER

**Uzun bom sistemlerinde gizli riskler:
Yetersiz mühendislik sahada büyük maliyetler yaratıyor**

► **İŞ MAKİNELERİNDE** kullanılan uzun bom (long reach) sistemleri, özellikle dere ıslahı, liman çalışmaları ve hafriyat projelerinde vazgeçilmez çözümler sunuyor. Ancak bu sistemlerde yapılan mühendislik hataları, sahada ciddi performans kayıplarına ve beklenmeyen maliyetlere yol açabiliyor.

Sektörde yaygın olarak karşılaşılan sorunların başında, uzun bomların yalnızca ölçü büyütülerek ve standart tasarımların uzatılmasıyla üretilmesi geliyor. Oysa bu yaklaşım, sistemin tüm yük dengesini bozarak makineye ciddi zararlar veriyor.

İş makineleri için geliştirdiği ataşman, kova ve bom-arm çözümleriyle faaliyet gösteren Galen Grup, uzun bom sistemlerinde rekabeti yalnızca erişim mesafesi üzerinden değil, doğru mühendislik, yük dengesi ve saha ömrü üzerinden tarif ediyor.

Bu noktada Galen Grup, uzun bom sistemlerinde doğru mühendisliğin önemine dikkat çekerek sahada sık karşılaşılan kritik riskleri şu şekilde sıralıyor:

1) Malzemeye Tam Dalınamaması (Penetrasyon Problemi)

Yetersiz mühendislik ile tasarlanan uzun bomlarda en sık görülen sorunlardan biri, kepçenin malzemeye yeterince nüfuz edememesidir. Dengesiz moment hesaplarıyla operatörün makineyi daha fazla zorlamasına neden olur ve hem yakıt tüketimini artırır hem de makine ömrünü kısaltır.

2) Pim Kesme Problemleri

Sahada can sıkıcı arızalardan biri olan pim kesmeleri, çoğu zaman yanlış tasarımın doğrudan sonucudur. Bu tür hatalar, sadece ataşmanı değil, makinenin ana bağlantı noktalarını da riske atar.

3) Gereğinden Fazla Ağır Tasarım

Genellikle ostimde dayanım problemini çözmek için sistem gereğinden fazla ağır tasarlanır. Ancak bu yaklaşım makinenin çalışma kapasitesini düşürür, yakıt tüketimini artırır, tüm sistem üzerinde ekstra stres oluşturur. En kritik nokta ise, bu fazla ağırlığın makinenin kule (slewing) sistemine doğrudan yük bindirmesidir.

4) Kule Dönüş Dışisine Ekstra Yük ve Gizli Maliyetler

Yanlış mühendislik sonucu oluşan dengesiz yük dağılımı kule dönüş dışisine (slewing ring) ekstra yük bindirir, dişli aşınmalarını hızlandırır. Uzun vadede yüksek tamir ve bakım maliyetlerine yol açar. Bu tür hasarlar genellikle "gizli maliyet" olarak ortaya çıkar ve ilk satın alma aşamasında fark edilmez.



DOĞRU YAKLAŞIM: MAKİNEYE VE İŞE ÖZEL MÜHENDİSLİK

Uzun bom sistemlerinde başarı, yalnızca ölçü büyütmeyle değil; doğru mühendislik yaklaşımıyla mümkündür.

Galen Grup, her proje için makine modeline özel tasarım, çalışma şartına göre yük ve moment analizi, doğru malzeme kombinasyonu ve sahaya uygun optimizasyon ile uzun ömürlü ve verimli çözümler sunmaktadır.

SONUÇ: UCUZ ÇÖZÜM, PAHALI SONUÇ DOĞURABİLİR

Uzun bom sistemlerinde yapılan mühendislik hataları, kısa vadede uygun maliyetli gibi görünse de; uzun vadede ciddi arıza, duruş ve bakım maliyetleri oluşturur.

Bu nedenle doğru ekipman seçimi yapılırken sadece fiyat değil, mühendislik altyapısı ve saha performansı da mutlaka değerlendirilmelidir ■





İŞ MAKİNELERİNİN ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜMÜ SAHADA MALİYETLERİ DÜŞÜRÜYOR

29. Marble İzmir Fuarı'nda Forum Makina TV'ye konuşan Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü Nazmi Güven, elektrikli iş makinelerinde yakıt tasarrufu matematiğiyle 1,5 yılda amortisman ve hızlı şarj avantajını önceleyerek dönüşümün sektör için artık kaçınılmaz hale geldiğini söyledi

► **UYGUNLAR**, LiuGong iş birliğiyle Türkiye pazarında satışını gerçekleştirdiği elektrikli iş makinelerinde 80 adedi aşan bir park büyüklüğüne ulaştı. 2024'ün son çeyreğinden bu yana teslim edilen bazı makinelerin 8 bin saatlik kullanım seviyesine geldiği bildirildi.

29. Marble İzmir Fuarı'nda değerlendirmelerde bulunan Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü Nazmi Güven, elektrikli dönüşümün sektör açısından kaçınılmaz bir süreç olduğunu vurguladı. Sahada aktif olarak çalışan LiuGong makinelerinden elde edilen veriler çerçevesinde açıklamalarda bulunan Güven, elektrikli makinelerin işletme maliyetlerinde belirgin bir düşüş sağladığına dikkati çekti.

YATIRIMDA 1,5 YILDA AMORTİ DÖNEMİ

Bir buçuk yıl gibi kısa bir sürede yatırımın kendini amorti ettiğini kaydeden Güven, "Elektrikli makine ile dizel makine arasındaki yatırım maliyeti farkı yaklaşık bir buçuk yılda geri kazanılıyor. Bu süreden sonra makine tamamen işletme için kazanç üretmeye başlıyor" dedi.

Maliyet avantajının yalnızca tüketilen enerji türüyle sınırlı kalmayarak ba-

kım tarafındaki farkın da belirleyici olduğuna değinen Güven, tabloyu şu sözlerle özetledi: "Dizel bir makineye harcanan bakım zamanı '3 birim' ise, elektrikli modellerde bu süre '1 birim'e düşüyor. Üstelik tüm sistem bilgisayar üzerinden takip edildiği için hata payı minimize ediliyor."

320KW ÜNİTE 75 DAKİKADAN AZ SÜREDE ŞARJ EDİYOR

Şarj altyapısının elektrikli dönüşümde belirleyici rol oynadığının altını çizen Güven, LiuGong'un bu alanda piyasa standardı olan 240 kW'ın üzerine çıkarak 320 kW gücünde şarj üniteleri sunduğunu belirtti. Güven, bu sayede 423 kW gücündeki bir kaya kamyonunun yaklaşık yetmiş beş dakikada tam kapasiteyle şarj edilebildiğini söyledi.

Makinelerin çalışacağı sahadaki elektrik gücünün kritik önem taşıdığını hatırlatan Güven, şöyle konuştu: "Sahada yapılan mühendislik analizleri ve hazırlanan raporlar doğrultusunda ilerliyoruz. Süreç yalnızca makine satışıyla sınırlı değil. Bu işi sat-götür mantığıyla yürütmüyoruz. Müşterilerimize uçtan uca paket çözüm sunuyoruz."

75 SANTİMETRE SUDA ÇALIŞAN ELEKTRİKLİ SİSTEMLER

Güven, elektrikli makinelerde en yaygın çekincelerden birinin elektrik çarpması riski olduğunu anımsatarak LiuGong'un makinelerinin en baştan elektrikli mimariye uygun tasarlandığını kaydetti. 240'tan fazla patente sahip modellerde bu riskin ortadan kaldırıldığını not düşen Güven, makinelerin 75 santimetre derinliğindeki su içinde dahi balçık temizleyerek çalışabildiğini ifade etti.

Sektörün "akıllı makine" dönemine geçtiğini belirten Güven, operatör güvenliğini artıran sistemlere de değindi. Buna göre makineler, çevresindeki canlıları algılayarak yaklaşma durumunda uyarı veriyor, risk oluşması halinde ise otomatik olarak duruyor. Operatörler makineye bindiğinde Türkçe sesli uyarıyla karşılanırken, emniyet kemeri gibi güvenlik ihlalle-



rinde sistem devreye giriyor. Gerçek zamanlı performans ve güç verileri ise anlık olarak operatör ekranına yansıtılıyor.

10 YIL SONRA BİLE %84 VERİM

Batarya teknolojisine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Güven, CATL üretimi bataryaların gelişmiş sıcaklık kontrol sistemi sayesinde eksi 40 ile artı 50 derece arasındaki zorlu koşullarda dahi iç sıcaklığın 22-28 derece aralığında sabit tutulabildiğinden de bahsetti. Güven, 2014 yılından bu yana sahada elde edilen verilere işaret ederek 30 bin saati aşan makinelerde batarya verimliliğinin yüzde 84 seviyesinde korunduğunu açıkladı. LiuGong'un elektrikli makinelerinin 4'üncü jenerasyona ulaşmadan Türkiye pazarına sunulmadığını ifade eden Güven, ürünlerin vitrine çık-

rilmasından önce mühendislerin Çin ve Avrupa'daki CATL tesislerinde eğitime gönderildiği bilgisini paylaştı.

HEDEF: ZORLU ARAZİLERDE ERİŞİLEBİLİR ENERJİ MODÜLLERİ

Şebeke altyapısının bulunmadığı sahalarla yönelik çözümler geliştirdiklerinden söz eden Güven, özellikle dağlık arazilerde çalışan ekskavatörler için geliştirilen "mobil powerbank" sistemleriyle enerji erişim sorununu ortadan kaldırmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Ekskavatör, kamyon ve greyder segmentlerinde Türkiye pazarında yer aldıklarını aktaran Güven, elektrikli dönüşümün ekonomik açıdan zorunlu hale geldiğini yenileyerek, "Para kazanmak istiyorsanız elektrikli sistemlere geçiş şart" mesajını verdi ■



Gökhan KUYUMCU / Hybrid İletişim Gen. Müd. - Nazmi GÜVEN / Uygunlar Dış Ticaret Satış Koordinatörü



CASE CX500D

50 TON SINIFINDA PERFORMANS VE VERİMLİLİK VURGUSUYLA ÖNE ÇIKIYOR

CASE'nin FAZ V emisyon standardına sahip 50 ton sınıfındaki CX500D model paletli ekskavatörü; performans, yakıt verimliliği, dayanıklılık ve operatör konforunu bir arada sunan özellikleriyle dikkat çekiyor. Model, zorlu şantiye ve hafriyat sahalarındaki çalışma ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyor.



► **TÜRKİYE'DE** şantiye ve hafriyat sahaları gibi ağır çalışma koşullarının hâkim olduğu alanlarda, yüksek dayanım, performans ve verimlilik sunan iş makinelerine duyulan ihtiyaç artıyor. CASE, bu ihtiyaca FAZ V emisyon standardına sahip 50 ton sınıfındaki CX500D model paletli ekskavatörüyle yanıt veriyor. Üretici tarafından verilen bilgilere göre model, sahada güven veren yapısı ve çeşitli iş tiplerine uyum sağlayan teknik özellikleriyle öne çıkıyor.

PERFORMANS VE YAKIT VERİMLİLİĞİ BİRLİKTE SUNULUYOR

CASE CX500D paletli ekskavatör, gelişmiş hidrolik sistemi, daha hızlı çevrim süreleri ve artırılmış yakıt verimliliğiyle yüksek performans sunacak şekilde konumlandırılıyor. Makinede, güvenilirliği kanıtlanmış Isuzu motor kullanılıyor. Yüksek basınçlı common rail yakıt enjeksiyon sistemi ve inter-



cooler entegreli turboşarj ünitesi sayesinde motor gücü ile yakıt tüketimi arasında dengeli bir yapı hedefleniyor. Metinde yer alan bilgilere göre model, bir önceki seriye kıyasla daha düşük yakıt tüketimiyle daha verimli bir çalışma karakteri ortaya koyuyor.

Standart otomatik rölanje sistemi, makinenin faaliyet durumunu joystick hareketlerinden algılayarak belirli bir süre sonunda motor devrini rölanje çekiyor. Bunun yanında otomatik motor durdurma fonksiyonu da makinenin rölantide hareketsiz kalması durumunda motoru kapatarak gereksiz yakıt tüketiminin önüne geçmeyi amaçlıyor.

ÜÇ FARKLI ÇALIŞMA MODU SUNUYOR

CX500D modelinde Otomatik (A), Ağır (H) ve SP (Hız Öncelikli) olmak üzere üç farklı çalışma modu yer alıyor. Bu sayede operatör, uygulama koşullarına göre uygun modu seçerek üretkenlik ve yakıt tasarrufu arasında denge kurabiliyor. Modelde bulunan CASE Akıllı Hidrolik Sistemi (CIHS) ve yenilenmiş hidrolik pompa sistemi de güçlü ve çevik hidrolik hareketleri destekliyor.

Makinede ayrıca yakıt ekonomisine katkı sağlayan dört ayrı hidrolik tasarruf fonksiyonu bulunuyor. Bunlar; motorun aşırı yüklenmesini önlemeye yardımcı olan tork kontrolü,

bom indirme ve kule dönüş sırasında motor hızını düşüren bom ekonomisi kontrolü, kule dönüşünde hidrolik güç dağılımını optimize eden kule dönüş tahliye kontrolü ve kazı ile tesviye işlemlerinde otomatik hidrolik basınç ayarı sunan levye hareket kontrolü olarak sıralanıyor.

GÜÇLENDİRİLMİŞ YAPI, AĞIR İŞ KOŞULLARINA ODAKLANIYOR

CX500D model paletli ekskavatör, yüksek dayanım ve uzun ömürlü kullanım hedefiyle tasarlanmış yapısal unsurlarıyla da dikkat çekiyor. Makinede ekstra güçlendirilmiş bom ve arm yapısı yer alırken, bom bağlantı uçlarında döküm çelik kullanılıyor. Arm ve bom içine kaynaklanan iç destek plakaları ise ağır iş kazılarında oluşan gerilmelerin karşılanmasına katkı sağlıyor. Güçlendirilmiş kova bağlantı kulakları da zor kazı ve sökme çalışmalarında gerilim sönümlemesi sunuyor.

Kazıcı grup üzerindeki bağlantı noktalarında, kova bağlantısı hariç olmak üzere, EMS burçlar standart olarak kullanılıyor. Sarı pirinç bilezik üzerine gömülü katı yağlayıcı madde sayesinde burç yüzeyinde yağlayıcı bir katman oluşuyor. Bu yapı, metal yüzeylerin birbirine sürtmesini önlerken burç ve pimlerin kullanım

ömürünü uzatmayı, aynı zamanda gresleme aralıklarını artırmayı amaçlıyor.

OPERATÖR KONFORU İÇİN ERGONOMİK KABİN DETAYLARI

Makinenin kabininde yer verilen ergonomik ve teknolojik özellikler, uzun süreli çalışmalarda operatör konforunu destekleyecek şekilde sunuluyor. Tamamen ayarlanabilir koltuk ve ergonomik joystickler sayesinde operatörün uygun kullanım pozisyonunu daha kolay belirlemesi hedefleniyor.

Yüksek soğutma performansına sahip dijital klima sistemi, farklı iklim koşullarında kabin içi konforu destekliyor. 7 inç renkli LED operatör ekranı üzerinden birçok veri anlık olarak takip edilebiliyor. Ayrıca kırıcı debi ayarı seçilebiliyor; standart olarak sunulan arka ve sağ yan kameralar sayesinde çalışma sahasının daha etkin biçimde izlenmesi mümkün oluyor ■





ZOOMLION, KONYA TARIM FUARI'NDA TEKNOLOJİ VİZYONUNU SERGİLEDİ

7-11 Nisan 2026 tarihleri arasında Konya'da düzenlenen **22. Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı'nda Zoomlion, Türkiye pazarına yeni sunduğu ileri teknolojiye sahip traktör modelleri ve tarım ekipmanlarıyla dikkatleri üzerine çekti. Özellikle hibrit segmentte öne çıkan ürünleriyle fuarda güçlü bir varlık gösteren marka, sektördeki yenilikçi yaklaşımını bir kez daha ortaya koydu.**



► **ZOOMLION** standı, fuar süresince her yaşta ziyaretçinin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Tarım profesyonelleri, çiftçiler ve sektör temsilcileri, markanın sunduğu yeni nesil teknolojileri yakından inceleme fırsatı buldu.

Fuarda sergilenen ürünler arasında; RK754-1, RM1104-1, RN904-1, RN1304-1, PG2004, PL1604, DQ2604, DV3504 model traktörler ile birlikte ZE18GU, ZE55GU, ZTH3507 makineleri ve Rabe Corvus PKE 3011, Rabe Super-Albatros HA 140, Rabe Ventus M 300 ekipmanları yer aldı. Özellikle hibrit traktör modelleri, yakıt verimliliği, çevre dostu teknolojileri ve yüksek performans özellikleriyle ziyaretçilerin odağında oldu.

Fuarın açılış töreninde konuşan Zoomlion Türkiye Genel Müdürü Abdukeyyum Abduwaki, çiftçi bir aileden geldiğini vurgulayarak tarım sektörüyle olan güçlü bağını ifade etti. Konuşmasında, Zoomlion tarım ürünlerinin Türk çiftçilerine sağlayacağı teknolojik yenilikler ve ekonomik avantajlara olan inancını dile getirdi.

“Fuar, üreticilerle bulduğumuz önemli bir platform oldu”

Zoomlion Türkiye Tarım Satış Müdürü Serdar Dikbaş, Konya Tarım Fuarı'nda sergilenen yeni nesil traktörler ve tarım teknolojilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunarak, hibrit çözümler, verimlilik odaklı yaklaşım ve Türkiye pazarına yönelik stratejilerini anlattı.

Serdar Dikbaş, fuarı değerlendirirken organizasyonun yalnızca bir tanıtım alanı değil, aynı zamanda üreticiler ve iş ortaklarıyla doğrudan temas kurulan önemli bir platform olduğunu vurguluyor. Dikbaş'a göre, saha çalışmalarından elde edilen deneyimlerin fuar ortamında paylaşılması ve geri bildirimlerin toplanması, markanın Türkiye pazarındaki konumunu güçlendiren unsurlar arasında yer alıyor.

HİBRİT TRAKTÖRLER İLGI ODAĞI OLDU

Fuarda sergilenen ürünler arasında farklı güç segmentlerinde traktörlerin yanı sıra teleskobik yükleyiciler, toprak işleme ve ekim makineleri ile ekskavatörler yer aldı.

Özellikle hibrit motorlu traktörler, ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Dikbaş, DQ2604 ve DV3504 modellerinin dizel motor ile elektrik motorunu entegre eden yapısıyla hem yakıt tüketimini düşürdüğünü hem de verimliliği artırdığını belirtiyor. Bu teknolojinin aynı zamanda karbon ayak izini azaltarak sürdürülebilir tarıma katkı sağlamayı hedeflediğini ifade ediyor.

“Teknoloji ve inovasyon odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz”

Zoomlion'un ürün geliştirme yaklaşımının merkezinde sürekli iyileştirme ve saha verileri yer alıyor. Farklı ürün gruplarından elde edilen deneyimlerin entegre edilmesiyle geliştirilen çözümler, tarımsal üretimde verimlilik artışını hedefliyor.

Türkiye pazarına sunulan ürünlerin belirlenmesinde ise ülkenin tarımsal yapısı, arazi özellikleri ve üreticilerin ihtiyaçları temel kriterler arasında bulunuyor. Dikbaş, bu yaklaşım sayesinde yerel ihtiyaçlara uygun çözümler geliştirmeyi amaçladıklarını ifade ediyor.

TÜRKİYE TARIMI İÇİN DÖNÜŞÜM SÜRECİ DEVAM EDİYOR

Türkiye'nin tarımsal üretim kapasitesine rağmen, mekanizasyon ve teknoloji kullanımında hâlâ gelişim sürecinde olduğunu belirten Dikbaş, özellikle arazi yapısının parçalı olması ve değişen ekonomik koşulların bu süreci etkilediğini dile getiriyor.



Serdar DİKBAŞ / Zoomlion Türkiye Satış Müd.

Bu noktada Zoomlion'un hedefi; erişilebilir teknolojilerle üreticileri desteklemek, iklim değişikliği ve artan maliyetler gibi küresel sorunlara çözüm sunmak ve genç nesillerin tarıma olan ilgisini artırmak olarak öne çıkıyor.

GÜÇLÜ BAYI AĞI VE SATIŞ SONRASI HİZMET HEDEFİ

Zoomlion Türkiye, büyüme stratejisini yalnızca ürün satışıyla sınırlamıyor. Marka, ülke genelinde yaygın bir bayi ve servis ağı kurarak satış sonrası hizmetlerde sürdürülebilir bir yapı oluşturmayı hedefliyor.

Kısa vadede 100 servis noktasına ulaşmayı planlayan şirket, üreticilerin ihtiyaçlarına hızlı ve etkin çözümler sunmayı amaçlıyor.

“Tarımın geleceğinde teknoloji belirleyici olacak”

Dikbaş, küresel ölçekte artan nüfus ve gıda ihtiyacının tarım sektörünü daha verimli üretim modellerine yönlendirdiğini vurguluyor. Mevcut tarım alanlarının sınırlı olması nedeniyle, teknolojinin ve yapay zekâ destekli çözümlerin önümüzdeki dönemde daha kritik hale geleceğini ifade ediyor.

Zoomlion'un bu dönüşümdeki rolünü ise “teknoloji ve inovasyonu üreticilerle buluşturmak” olarak özetliyor.

ÜRETİCİYE VURGU: “TARIM GELECEĞİN EN STRATEJİK ALANI”

Röportajın sonunda üreticilere de mesaj veren Dikbaş, tarımın insanlık için vazgeçilmez bir sektör olduğunu hatırlatarak, tüm zorluklara rağmen üretime devam eden çiftçilerin desteklenmesi gerektiğini vurguluyor.

Zoomlion, geliştirdiği teknolojiler ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla Türkiye tarım sektörüne katkı sağlamayı ve üreticilerin verimliliğini artırmayı hedefliyor ■



ZOOMLION

BAYİLERDEN

GÜÇLÜ MESAJ:
**SAHADA İLGI
YÜKSEK,
POTANSİYEL
GÜÇLÜ**

► **KONYA TARIM FUARI**, yalnızca üretici ve markaları değil, aynı zamanda saha operasyonlarını yürüten bayi yapılanmalarını da bir araya getirdi. Zoomlion Türkiye'nin farklı bölgelerde faaliyet gösteren iş ortakları da fuara ilişkin değerlendirmelerini paylaşarak markaya olan ilginin sahaya güçlü şekilde yansıdığını ifade etti.

HMF Ünver A.Ş. Genel Müdürü Abdullah Huzeyfe Ünver, fuarın marka bilinirliği açısından önemli katkı sağladığını belirterek, özellikle traktör segmentinde Zoomlion'un en fazla ilgi gören markalar arasında yer aldığını vurguladı. Ünver, global ölçekteki marka gücü, ürün kalitesi ve satış sonrası hizmetlere duyulan güvenin bayilik tercihinde belirleyici olduğunu ifade ederken, fuar sürecinde oluşan yoğun ilginin geleceğe yönelik güçlü bir talep potansiyeline işaret ettiğini dile getirdi.



Abdullah Huzeyfe ÜNVER / HMF Ünver Gen. Müd.



Alper ÇOPUR / Çakırağa Grup Yapı Satış Müdürü

Çakırağa Grup Yapı A.Ş. Satış Müdürü Alper Çopur ise Konya Tarım Fuarı'nın Türkiye genelinde çiftçilerin yakından takip ettiği önemli organizasyonlardan biri olduğunu belirterek, özellikle hibrit modellerin ziyaretçilerden yoğun ilgi gördüğünü aktardı. Zoomlion'un iş makineleri alanındaki güçlü satış ve satış sonrası hizmet yaklaşımını traktör grubunda da sürdürmesinin, hem çiftçiler hem de bayiler

için önemli bir güven unsuru oluşturduğunu ifade eden Çopur, bölgesel pazarda markaya olan ilginin giderek arttığını söyledi.

Bayiler, güçlü servis altyapısı, erişilebilir fiyat politikası ve yaygın yedek parça ağı ile Zoomlion'un Türkiye pazarında daha geniş bir yer edinme potansiyeline sahip olduğu konusunda ortak görüş bildiriyor ■



HASEL

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



İNŞAATTA BÜYÜME, HAZIR BETONDA DÖNÜŞÜM GÜNDEMİ

Türkiye Hazır Beton Birliğinin yayımladığı **2025 Yılı Hazır Beton Sektör Raporu'na** göre, Türkiye ekonomisi 2025'te yüzde 3,6 büyürken inşaat sektörü yüzde 10,8'lik performans sergiledi. **Hazır beton sektörü ise 2025 yılında üretim hacmini yüzde 7,7 artırarak 50 bini aşan istihdamı ve yaklaşık 293 milyar TL'lik cirosuyla ekonomideki ağırlığını korudu.** Raporda, sektörün gelecek gündeminde sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve dirençli yapılaşma öne çıktı.



► **TÜRKİYE HAZIR BETON BİRLİĞİ** (THBB), TÜİK, Merkez Bankası, TOBB verileri ile birlik üyeleri, birlik dışındaki üreticiler ve tedarikçilerden sağlanan bilgiler doğrultusunda hazırladığı 2025 Yılı Hazır Beton Sektör Raporu'nu yayımladı. Rapor, Türkiye ekonomisi, inşaat sektörü ve hazır beton sektörüne ilişkin analizler, değerlendirmeler ve projeksiyonlar içeriyor.

İNŞAAT SEKTÖRÜ EKONOMİNİN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

Rapora göre 2025 yılı, Türkiye ekonomisinde dengelenme ve dezenflasyon sürecinin etkilerinin sürdüğü; buna karşılık inşaat sektörünün güçlü bir büyüme ivmesi yakaladığı bir dönem oldu. Türkiye ekonomisi yıl genelinde yüzde 3,6 büyürken, inşaat sektörü

yüzde 10,8 ile genel büyümenin üzerinde performans gösterdi.

Raporda, deprem sonrası yeniden inşaat faaliyetleri, kentsel dönüşüm uygulamaları, kamu altyapı yatırımları ve ertelenmiş talebin, inşaat sektöründeki canlılığın temel unsurları arasında yer aldığı ifade ediliyor.

HAZIR BETON ÜRETİMİ VE EKONOMİK BÜYÜKLÜK DİKKAT ÇEKTİ

Türkiye Hazır Beton Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık'ın rapora ilişkin değerlendirmelerine göre, inşaat sektöründeki büyümeye paralel olarak hazır beton sektörü de 2025 yılında ekonomik katkısını sürdürdü. Resmî verilere göre sektör, 50 bini

aşan istihdamı ve yaklaşık 293 milyar TL'lik cirosuyla önemli bir büyüklüğe ulaştı.

THBB tarafından yapılan sektörel araştırma ve çeşitli veriler kullanılarak oluşturulan modellere göre, 2025 yılında 140 milyon metreküp hazır beton üretimi gerçekleştiği tahmin ediliyor. Raporda bu büyüklüğün yalnızca üretim hacmini değil; istihdam, lojistik, ekipman, agrega, çimento, kimyasal katkı ve hizmet ekosistemiyle birlikte geniş bir katma değer alanını temsil ettiği belirtiliyor.

SEKTÖRDE DÖNÜŞÜM İHTİYACI DAHA GÖRÜNÜR HÂLE GELDİ

Raporda 2025'in, büyüme verilerinin yanı sıra dönüşüm ihtiyacının daha

belirgin şekilde hissedildiği bir yıl olduğuna işaret ediliyor. Finansmana erişim, maliyet yönetimi, nitelikli iş gücü ihtiyacı, ham madde temini ve maliyet baskıları sektörün gündemindeki başlıklar arasında yer almaya devam etti.

Bununla birlikte rapor, sektörün geleceğinin yalnızca daha fazla üretimde değil; daha verimli, daha izlenebilir, daha düşük karbonlu ve daha dirençli bir yapılaşma yaklaşımında şekillendiğine dikkat çekiyor. Düşük karbonlu yeşil çimento kullanımını yaygınlaştırmayı hedefleyen düzenlemelerin 1 Ocak 2025 itibarıyla yürürlüğe girmesi, emisyon ticaret sistemi hazırlıkları, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve sınırdaki karbon düzenlemesi gibi gelişmeler de çevresel performansın teknik ve ticari rekabette daha belirleyici bir unsur hâline geldiğini ortaya koyuyor.

DÜŞÜK KARBONLU ÜRETİM VE DİJİTALLEŞME ÖNE ÇIKIYOR

Raporda, düşük karbonlu beton çözümleri, geri kazanılmış kaynak kullanımı, su verimliliği, elektrikli filo dönüşümü ve dijital optimizasyonun önümüzdeki dönemin öncelikli çalışma alanları arasında bulunduğu vurgulanıyor.

THBB'nin 2025 yılında devreye aldığı "Üçüz Dönüşüm Danışmanlığı" modeli de bu çerçevede öne çıkan uygulamalardan biri olarak aktarılıyor. Yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm ve insani/sosyal dönüşümü entegre bir yapıda ele alan model; GPS ve IoT tabanlı filo takibi, yapay zekâ destekli rota optimizasyonu, üretim-teslimat eşgüdümü, veri temelli performans yönetimi ve eğitim modüllerini kapsıyor.

Birlik, bu yaklaşımın operasyonel verimliliğin yanı sıra güvenlik, maliyet kontrolü ve sürdürülebilirlik performansına da katkı sunduğunu ifade ediyor.

Dirençli yapılaşma vurgusu sürüyor Raporun öne çıkan bir diğer başlığı ise dirençli yapılaşma oldu. THBB, deprem gerçeği karşısında güvenli ve uzun ömürlü yapı üretiminin vazge-

çilmez bir gereklilik olduğuna dikkat çekiyor.

Birlik, uzun yıllardır standartlara uygun ve kalite güvenceli hazır beton kullanımının yaygınlaştırılması için çalışmalar yürüttüğünü belirtirken; güvenli yapıların yalnızca kaliteli beton üretimle değil, doğru tasarım, doğru denetim, doğru uygulama ve nitelikli işçilikle mümkün olduğunun altını çiziyor. Bu kapsamda kentsel dönüşümün hızlanması, riskli yapı stokunun yenilenmesi, yapı denetim süreçlerinin etkinleştirilmesi ve kamuoyunun teknik açıdan doğru bilgilen-

diğünü gösterdiği belirtiliyor. Kaynakların sorumlu kullanımı, şeffaflık, izlenebilirlik ve sürdürülebilir üretim anlayışının yaygınlaşması ise sektör açısından önemli kazanımlar arasında değerlendiriliyor.

BETON 2025'İN ARDINDAN YENİ BULUŞMALAR İÇİN HAZIRLIK BAŞLADI

THBB'nin değerlendirmelerine göre, sektörün önemli organizasyonlarından BETON 2025 Hazır Beton, Çimento, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı ve Zirvesi; 100'ün



Yavuz IŞIK / Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı

dirilmesine yönelik çalışmaların 2025 yılında da sürdürüldüğü aktarılıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE BELGELİ TESİS SAYISI ARTTI

Sürdürülebilirlik başlığında, Beton Sürdürülebilirlik Konseyi (CSC) kapsamında Türkiye'de yıl sonu itibarıyla toplam 26 tesisin belgeli hâle gelmesi dikkat çekici gelişmeler arasında yer aldı.

Raporda bu gelişmenin, çevresel, sosyal ve yönetim temelli dönüşümün sektörde daha somut bir zemine otur-

üzünde firmayı, 15 bini aşkın ziyaretçiyi ve 71 ülkeden sektör temsilcisini bir araya getirdi.

Birlik, bu organizasyonun ardından fuar ve kongre çalışmalarına yeniden başladığını, BETON 2027 Fuarı'nın İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenleneceğini açıkladı. Artan ilgi ve yoğun talep doğrultusunda fuarın daha büyük salonlarda gerçekleştirileceği; fuarla eş zamanlı düzenlenecek BETON Kongresi'nin ise birliğin ulusal ölçekte düzenlediği 7. kongre olacağı bilgisi paylaşıldı ■

Tablo 43. 2025 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de CSC belgeli firma sayısı

	Platinum	Gold	Silver	Bronz	TOPLAM
Hazır Beton	1	6	1	5	13
Çimento	1	5	1	2	9
Agrega	1	4	-	-	5

BAYRAM BAĞIŞLARINIZLA DARÜŞŞAFAKALI ÇOCUKLAR EĞİTİMLE ÜLKEMİZİN GURURU OLUR



Bu bayram da az çok demeden
Darüşşafaka'ya bağışta bulunun,
eğitimle çocuklarımızın
parlak bir geleceği olsun.

Darüşşafaka
1863
CEMİYET

darussafaka.org
0212 276 6714

#EğitimleOlur

SEKTÖR REHBERİ

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
1 ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme Lift, Ruthmann, Unic Crane, Teupen	0216 581 49 49	www.acarlarmakine.com				•									
2 ADV KULE VİNÇ	FM Gru S.R.L.	0216 580 86 12	www.advmakine.com.tr			•										
3 AKM İŞ MAKİNALARI	FAE, Demir Gezegen	0216 518 03 00	www.demirgezegen.com	•						•		•				
4 ALFATEK	Rammer-Sandvik	0216 660 09 00	www.alfatekturk.com							•						
5 ANSAN HİDROLİK	Ansan	0262 341 45 30	www.ansanhidrolik.com.tr			•	•									
6 ASCENDUM MAKİNA	Volvo CE, SDLG, Metso, Sany	0850 360 12 72	www.ascendum.com.tr	•		•				•	•	•				
7 ASKO GLOB ALL İSTİF MAKİNALARI	Doosan, Mitsubishi	444 27 67	www.askogloball.com			•						•	•			
8 ASKO GLOB ALL İŞ MAKİNALARI	Develon, Rubble Master	444 27 67	www.askogloball.com	•						•	•	•				
9 ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 581 05 81	www.atlascopco.com.tr	•						•	•	•				
10 AYTUĞLU DİZEL	Cummins, FP Diesel, PAI Industries, Pro Power Product	0216 410 80 52	www.aytuglu.com													•
11 BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima	0216 494 55 27	www.kulevinc.com			•										
12 BETONSTAR	Betonstar	0232 868 56 00	www.betonstar.com	•												•
13 BORUSAN CAT	Cat® İş Makinaları	444 12 28	www.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	Ceytreylet	0322 394 39 00	www.ceytreylet.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 LİFT	ELS	0224 241 30 90	www.elslift.com				•									•
23 ENKA PAZARLAMA	Hitachi, XCMG, Heli, TCM, Palfinger, Tana, Bell, Hsc, Okada, Shantui, Mitsubishi, Sdmo	0216 446 64 64	www.enka.com.tr	•	•	•						•	•	•	•	•
24 FORD TRUCKS	Ford Trucks	444 36 73	www.fordtrucks.com.tr													•
25 FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Rotobec	0262 7249737	www.forsen.com.tr	•		•										•



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



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER			
51	ÖZİSMAK	Heli, SMZ	0212 549 13 39	www.ozismak.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
52	PAKSOY	Topcon	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
53	PALME MAKİNA	Palme	0312 385 95 34	www.palmemakina.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
54	Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
55	POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertk.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
56	PUTZMEISTER SANY	Putzmeister	0282 735 10 00	www.putzmeister.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
57	QUADROMAC	Lgmg	0533 570 39 81	www.quadromac.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
58	QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
59	REKARMA	Giant, Holmac, Multione, Agria, Thuban, Kwern, Crown	0216 593 09 42	www.rekarma.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
60	RENAULT TRUCKS	Renault	0216 524 10 00	www.renault-trucks.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
61	SCANIA	Scania	0262 676 90 90	www.scania.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
62	SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 352 00 00	www.sif.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
63	STILL ARSER	Still	444 66 71	www.still-arser.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
64	TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
65	TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
66	TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yanmar, Fuchs, Astra, Finlay, Terex RT, Imer, Carer, Mtg, Petronas Arbor	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
67	TURKUVAZ MAKİNE	Ausa	0216 471 29 90	www.turkuvaz1makine.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 Makinesi Kiralama Dijital Platformu

Makina
Parkuru
Tarafından
Önerilen Aylık
Kiralama Bedeli
Fiyat Listesi

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

Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. İcap hükmünde değildir.

Fiyatlar, marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız.

0530
549 8699

@ f t in : makinaparkuru

makina
parkuru

sif.com.tr

SİF JCB

KONTROL ET, MAKİNANI KORU



Zamanında yapılan ekipman ve makine kontrolleri maliyetleri düşürür, verimliliği artırır.

SAHADA GÜÇLÜ PERFORMANS DETAYDA AKILLI TEKNOLOJİ

Yeni Volvo L220 ile sahada yeni bir dönem başlıyor. Güçlü yapısı ve akıllı sistemleri sayesinde en zorlu koşullarda bile işin kontrolü sizde kalır. Daha düşük yakıt tüketimiyle maliyetlerinizi azaltır; yükü sadece kaldırmaz, verimi artırır ve süreci kesintisiz yönetir.

Yeni nesil performansı, Ascendum gücü ve güvencesiyle deneyimleyin.

www.ascendum.com.tr



ASCENDUM

VOLVO