



İMDER Başkanı ÖZER ŞAHİN

İŞ MAKİNELERİ PAZARI SATIŞLARINDA NORMALLEŞME SÜRECİ

Geleceğin
şantiyesinde;
yapay zekâ, veri
ve yeni nesil iş
makinaları

Yellow Table 2026

Küresel iş makinesi devleri
yeni rekorla
246,6 milyar dolara ulaştı

PLATFORM
GÜNLERİ 2026

Sektörün geleceğine
yön verecek

ŞANTİYELERDE SESSİZ DEVRİM

Elektrikli iş makinelerinde
kırılma noktası

VERİMLİLİĞİ EN ÜST DÜZEYE ÇIKARAN GÜÇ



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

Cummins B6.7™'nin performans çitasını nasıl belirlediğini görmek için:
www.cummins.com/tr

B6.7™
PERFORMANCE
SERIES



©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 176 - Mayıs 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 alıntı yapılamaz.



NORMALLEŞMENİN ÖTESİNDE: DÖNÜŞEN BİR SEKTÖRÜN YENİ YOL HARİTASI

Değerli Okurlarımız,

İş ve inşaat makineleri sektörü son yıllarda alışılmadık dışında bir dönemden geçti. Pandemi sonrası oluşan ertelenmiş talep, deprem bölgesindeki yeniden yapılanma çalışmaları ve büyük ölçekli altyapı yatırımları sektörümüzü olağanüstü bir büyüme sürecine taşıdı. Ancak bugün geldiğimiz noktada sektör, yeni bir denge arayışının içinde.

Bu sayımızda geniş yer verdiğimiz İM-DER Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Özer Şahin'in değerlendirmeleri de bu dönüşümü net bir şekilde ortaya koyuyor. Şahin'e göre son dönemde yaşanan satış daralmasını yalnızca rakamlara bakarak yorumlamak doğru değil. Aslında sektör, olağanüstü büyüme döneminin ardından daha sürdürülebilir ve daha sağlıklı bir yapıya doğru evriliyor. Kendisinin de ifade ettiği gibi bugün yaşanan süreç bir "daralma"dan çok bir "normalleşme" olarak değerlendirilmeli.

Bununla birlikte sektörümüzün temel göstergeleri hâlâ güçlü. Türkiye, iş ve inşaat makineleri alanında yalnızca büyük bir iç pazar değil; aynı zamanda üretim ve ihracat gücüyle de küresel ölçekte dikkat çeken bir oyuncu konumunda. Yerli üreticilerimizin dünyanın farklı coğrafyalarında yürüttüğü başarılı çalışmalar, Türk makine sanayisinin ulaştığı seviyeyi açıkça gösteriyor.

Ancak artık rekabet yalnızca makinenin gücüyle değil, sunduğu teknolojiyle ölçülüyor. Bu sayımızda yer verdiğimiz haber ve dosyalar da sektörün geleceğinin hangi başlıklar etrafında şekillendiğini

ortaya koyuyor. Yapay zekâ destekli filo yönetim sistemleri, kestirimci bakım uygulamaları, veri odaklı operasyon yönetimi ve dijital şantiye çözümleri artık geleceğin değil, bugünün konusu haline gelmiş durumda.

Diğer taraftan elektrifikasyon ve sürdürülebilirlik de sektörün en önemli gündem maddeleri arasında yer alıyor. Volvo CE ile Hitachi Energy'nin sıfır emisyonlu şantiye vizyonu doğrultusunda geliştirdiği iş birliği, iş makinelerinde dönüşümün yalnızca ekipmanla sınırlı olmadığını; enerji altyapısından operasyon yönetimine kadar bütüncül bir yaklaşım gerektirdiğini gösteriyor.

Yol yapım teknolojilerinde Vögele'nin otomasyon çözümleri, ağır hizmet uygulamalarında geliştirilen yeni nesil sistemler, maden ve mermer sektörüne yönelik yüksek performanslı ekipmanlar, satış sonrası hizmetlere yapılan yatırımlar ve yeni nesil servis merkezleri de sektörün verimlilik odaklı dönüşümünün önemli parçaları olarak öne çıkıyor.

Bugün sektörümüzün karşı karşıya olduğu en büyük soru artık "ne kadar büyüyeceğiz?" değil; "ne kadar verimli, sürdürülebilir ve teknolojik olacağız?" sorusudur. Bu nedenle önümüzdeki dönemde başarıyı belirleyecek unsur, yalnızca satış rakamları değil; inovasyona yapılan yatırım, dijitalleşmeye uyum ve müşteriye sunulan toplam değer olacaktır.

Keyifli okumalar diliyorum.

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 HPKOVA KAPASİTESİ:
3,6 M³ÇALIŞMA AĞIRLIĞI:
20.800 KG

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

HİDROMEK

Birlikte Daha Güçlüyüz

GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA [TIKLAYINIZ](#)

- 6 ▶ **İMDER**
İş makineleri sektöründe daralma hız kesiyor
- 8 ▶ **THBB**
İnşaat sektörü ikinci çeyreğe temkinli iyimserlikle girdi
- 10 ▶ **PUTZMEISTER TÜRKİYE**
İstanbul Avrupa Yakası'na yeni satış ve servis merkezi
- 12 ▶ **HİDROMEK**
Dünyanın lider iş makinesi üreticileri arasındaki yerini korudu
- 14 ▶ **TÜRKTRAKTÖR**
Daralan pazara rağmen gücünü koruyor
- 16 ▶ **MARUBENİ TÜRKİYE**
Yeni Genel Müdürü Cevdet Alemdar oldu
- 18 ▶ **LIEBHERR**
Lastikli yükleyici üretiminde tarihi eşik
- 20 ▶ **ZOOMLION**
Nuh Beton filosunu 6 yeni nesil ZOOMLION beton pompasıyla genişletti
- 22 ▶ **ASCENDUM MAKİNA**
Mermer ve doğal taş sektöründeki gücünü pekiştiriyor
- 24 ▶ **ANKARA MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ**
Başkentte inşaat sektörünü bir araya getiren yeni yapı
- 26 ▶ **PLATFORM GÜNLERİ 2026**
Sektörün geleceğine yön verecek
- 28 ▶ **SİF JCB**
Antalya Merkez Servisi görevde
- 30 ▶ **SİF JCB**
"Kadınlar Başaramaz" diyenlere inat hem patron hem operatör oldu
- 32 ▶ **VOLVO CE VE HITACHI ENERGY**
Sıfır emisyonlu şantiye hamlesi
- 34 ▶ **İMDER**
İş makineleri pazarı satışlarında normalleşme süreci



- 38 ▶ **ENKA PAZARLAMA**
Öztunç ve Tunçkar, zorlu projelerinde Hitachi ve ENKA Pazarlama'ya güveniyor
- 40 ▶ **BORUSAN CAT**
Denizcilik sektörüne güç ve verimlilik odaklı çözümler
- 41 ▶ **KAMAG ve ALLISON**
170 tonluk kızgın cürufu KAMAG ve Allison'un güçlü iş birliği
- 42 ▶ **ZOOMLION TÜRKİYE**
İş-Mak Fest 2026'da yeni nesil iş makinalarıyla dikkat çekti
- 44 ▶ **WIRTGEN GROUP**
Vögele'den asfalt seriminde otomasyon odağı
- 48 ▶ **MAKALE**
Geleceğin şantiyesinde; yapay zekâ, veri ve yeni nesil iş makinaları



- 50 ▶ **MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS**
Tadano'dan Türkiye hamlesi: Marubeni güvencesiyle yeni dönem başlıyor
- 52 ▶ **DSİ**
DSİ'nin "Yeşil Karıncaları" güçleniyor
- 54 ▶ **MAKALE**
Elektrikli iş makinelerinde kırılma noktası
- 56 ▶ **YELLOW TABLE**
Küresel iş makinesi devleri yeni rekorla 246,6 milyar dolara ulaştı
- 58 ▶ **VOLVO CE**
Demir gibi dönüşüm: İş makineleri sektöründe kadın gücü yükseliyor

HITACHI

Hitachi Construction Machinery Group
LANDCROS
Japanese Excellence—Reliable Solutions

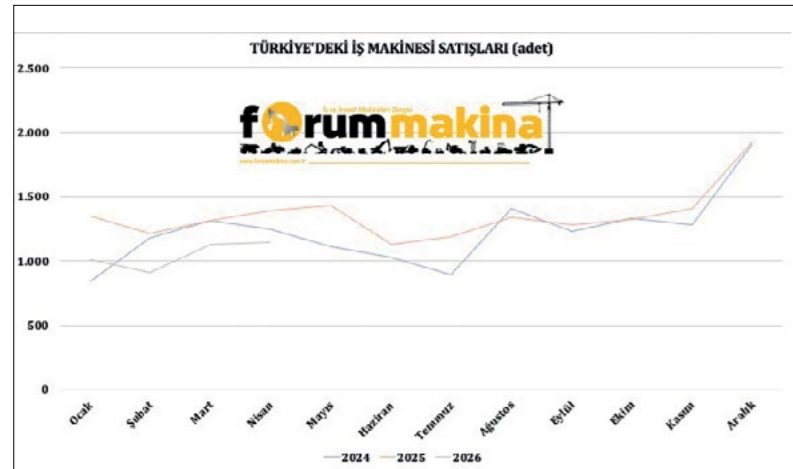
Reliable Solutions

Orjinal Parça, Deneyimli Ekip, Güvenilir Çözüm!

Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 6450^{Yıl} Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!**ENKA**
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.

İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE DARALMA HIZ KESİYOR

Türkiye iş makineleri sektörü, yılın ilk çeyreğinde yaşanan yavaşlamanın ardından nisanda yeniden hareketlenme sinyalleri verdi. İMDER ve İSDER tarafından paylaşılan verilere göre, geçtiğimiz ay Türkiye genelinde 1.147 adet yeni iş makinesi ile 1.021 adet yeni forklift ve istif makinesi satışı gerçekleşti.



► İMDER'İN tahmini pazar verilerine göre, nisan ayında satılan iş makinesi adedi geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 17,6 oranında gerileyerek 1.147 seviyesinde kaldı. Buna rağmen sektör temsilcileri, yılın ilk aylarında hissedilen daralmanın hız kesmeye başladığına dikkat çekiyor.

2026'nın ilk dört ayında toplam 4.199 adet iş makinesi satışı gerçekleşirken, geçen yılın aynı dönemine göre kayıp yüzde 20,4 oldu. Ancak sektörde faaliyet gösteren finansman kuruluşlarından alınan güçlü sinyaller, pazarda yeniden canlanma beklentisini artırıyor.

İSTİF MAKİNELERİNDE İVME ZAYIFLADI

2026'ya iş makinelerine kıyasla daha güçlü başlayan forklift ve istif makineleri segmentinde ise nisanda düşüş yaşandı. İSDER verilerine göre, Türkiye genelinde ay boyunca 1.021 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı. Geçen yıl aynı dönemde gerçekleşen 1.153 adetlik satışa göre pazarda yüzde 11,5 oranında daralma meydana geldi.

Buna karşın yılın ilk dört aylık toplam performansı olumlu seyrini korudu. Ocak-nisan döneminde toplam satışlar 4.133 adede ulaşırken, sektör geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 büyüme kaydetti ■

İMDER 2026

OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.011	912	1.129	1.147	4.199

İSDER 2026

OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.086	933	1.093	1.021	4.133

İş makineleriniz için güvenilir finansman İş Leasing'de.

Makine ve ekipman finansmanında
%1 KDV avantajıyla!



İNŞAAT SEKTÖRÜ İKİNCİ ÇEYREĞE TEMKİNLİ İYİM SERLİKLE GİRDİ

► **TÜRKİYE** Hazır Beton Birliği'nin (THBB) açıkladığı 2026 Nisan Ayı Hazır Beton Endeksi, inşaat sektöründe yılın ilk çeyreğinde yaşanan dalgalı seyrin ardından sınırlı da olsa toparlanma eğilimine işaret etti. İnşaat ve bağlantılı imalat ile hizmet sektörlerindeki mevcut durumu ve beklentileri ortaya koyan rapora göre, nisan ayında tüm endekslerde yukarı yönlü hareket gözlemlendi.

Sektörün öncü göstergelerinden biri olarak kabul edilen Hazır Beton Endeksi'nde özellikle Faaliyet Endeksi'nin yeniden eşik değerine çıkması dikkat çekti. Uzmanlar, bu gelişmenin önümüzdeki dönemde sektörde daha belirgin bir hareketliliğin habercisi olabileceğini değerlendiriyor.

GÜVEN VE BEKLENTİLERDE KİSMİ İYİLEŞME

Raporda, Güven Endeksi'nin mart ayındaki gerilemenin ardından yeniden yükselişe geçtiği belirtildi. Her ne kadar güven seviyesi hâlen eşik değerinin altında kalsa da son ayların en yüksek seviyelerinden birine ulaşması, sektördeki temkinli iyimserliğin güçlenmeye başladığını gösterdi.

Beklenti Endeksi'nde de yükseliş eğiliminin sürdüğü kaydedildi. Sektör temsilcilerinin önümüzdeki döneme ilişkin umutlarını koruduğu, ancak toparlanmanın henüz kırılgan bir zeminde ilerlediği vurgulandı. Yıllık bazda değerlendirildiğinde ise tüm göstergelerin geçen yılın aynı dönemine göre pozitif bölgede yer aldığı görüldü.

“Faaliyet Endeksi'nin yükselmesi pozitif bir sinyal”

THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, nisan ayı sonuçlarını değerlendirirken sektörde toparlanma işaretlerinin güçlendiğini söyledi. Işık, “Faaliyet, Güven ve Beklenti Endekslerinde bir toparlanma ve yükseliş dalgası görülmüştür. Özellikle Faaliyet Endeksi'nin eşik değerine çıkması sektör için oldukça pozitif bir sinyaldir. Güven, Beklenti ve Bileşik Hazır Beton Endeksi'nin hâlen eşik değerinin altında veya altında seyretmesi temkinli duruşun tamamen bitmediğini

gösterse de, nisan ayı sonuçları sektör üzerindeki baskının hafiflediğini ve sektörün güç kazandığını ortaya koymaktadır.” ifadelerini kullandı.

JEOPOLİTİK RİSKLER VE FİNANSMAN BASKISI SÜRÜYOR

Raporda, sektörün yalnızca iç ekonomik koşullardan değil, küresel gelişmelerden de doğrudan etkilendiğine dikkat çekildi. Yüksek finansman maliyetleri, krediye erişimde yaşanan zorluklar ve küresel jeopolitik gerilimlerin inşaat sektöründeki kırılganlığı artırdığı belirtildi.



Yavuz IŞIK / Türkiye Hazır Beton Birliği Başkanı

Yavuz Işık, özellikle enerji maliyetlerindeki artışın sektör üzerindeki baskıyı büyüttüğünü belirterek, “Sektör, bir yandan sıkı likidite koşulları ve kredi hacmindeki daralmayla boğuşurken, diğer yandan bölgesel savaş senaryolarının gölgesinde öngörülebilirliği azalan bir maliyet sarmalıyla karşı karşıya kalmaktadır.” değerlendirmesinde bulundu.

Büyüme Eğilimi Var, Ancak Kırılgan THBB'nin nisan ayı verileri, inşaat sektöründe sınırlı da olsa bir canlanma eğiliminin başladığını ortaya koyarken, büyüme ivmesinin henüz güçlü bir zemine oturmadığını da gösteriyor. Endekslerdeki artışların yüzde 1 seviyesinin altında kalması, toparlanmanın dikkatle izlenmesi gereken hassas bir süreçte ilerlediğine işaret ediyor ■

MST



GELECEĞE GÜÇ KATIYORUZ!

Güçlü makinalar, güçlü projeler, güçlü yarınlar için çalışıyoruz.

MST, kazıcı yükleyiciden ekskavatöre, teleskobik forkliftten mini kompakt iş makinalarına uzanan ürün gamıyla; inşaat, altyapı, tarım, sanayi, belediyeçilik ve lojistik sektörlerine güçlü çözümler sunar. Güven veren kalitesi ve güçlü satış sonrası hizmet ağıyla geleceği birlikte inşa ediyoruz.



KOMATEK 2026

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

03-06 Haziran 2026
İFM, İstanbul Fuar Merkezi

Salon 8
Stant No: 804



Facebook: mstismakinalari Instagram: mstismakinalari LinkedIn: MST İş Makinaları

X: mstmakina YouTube: MST İş Makinaları

444 2 767

www.mst-tr.com



PUTZMEISTER TÜRKİYE'DEN İSTANBUL AVRUPA YAKASI'NA YENİ SATIŞ VE SERVİS MERKEZİ

Putzmeister Türkiye, Türkiye'deki yapılanmasını güçlendirme hedefi doğrultusunda **İstanbul Avrupa Bölge Satış ve Servis Merkezi**'nin açılışını 7 Mayıs'ta gerçekleştirdi. Sektör temsilcileri, iş ortakları, müşteriler ve davetlilerin katılımıyla düzenlenen organizasyonda yeni tesisin hizmet altyapısı ve operasyonel kapasitesi tanıtıldı.

► **PUTZMEISTER TÜRKİYE** tarafından yapılan açıklamaya göre yeni merkez, İstanbul Avrupa Bölgesi'ndeki müşterilere daha hızlı servis desteği, etkin yedek parça yönetimi ve sürdürülebilir satış sonrası hizmet sunmayı amaçlıyor. Açılış kapsamında davetliler tesis alanını ziyaret ederek operasyon süreçleri hakkında bilgi aldı, merkez bünyesindeki hizmet alanla-

rını yerinde inceleme fırsatı buldu.

Etkinlikte konuşan Putzmeister Türkiye CEO'su Ali Bilgiç, yeni yatırımın müşteri hizmetleri açısından önemine dikkat çekti. Bilgiç, merkezin müşterilere daha hızlı ve etkin hizmet sunma hedefiyle hayata geçirildiğini belirterek, satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetinin öncelikli olduğunu ifade etti.



Ali BİLGİÇ / Putzmeister Türkiye CEO'su



Mesut AVŞAR / Satış Sonrası Hiz. Direktörü

"Tüm süreçler tek noktadan yönetilecek"

Putzmeister Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Mesut Avşar ise merkezin teknik altyapısı ve operasyonel kapasitesi hakkında bilgi verdi. Avşar, satıştan teknik servise, bakım-onarımdan yedek parçaya kadar tüm süreçlerin tek noktadan yönetileceğini söyledi.

Merkez bünyesinde 60 kişilik uzman ekip ve 14 mobil servis aracının görev yapacağı belirtilirken, yalnızca İstanbul Avrupa Yakası ve Trakya Bölgesi'ne değil, Türkiye genelindeki müşterilere de hizmet verebilecek bir altyapı oluşturulduğu aktarıldı. Açıklamada ayrıca geniş atölye alanı, yedek parça deposu ve teknik altyapı sayesinde müşterilerin operasyonlarının kesintisiz sürdürülmesine katkı sağlanmasının hedeflendiği ifade edildi.

Toplam servis ve kullanım alanlarıyla dikkat çeken tesiste 2.100 metrekare atölye alanı, 250 metrekare yedek parça deposu, 2.000 metrekare açık saha alanı ile 1.450 metrekarelik idari bina ve ofis alanı yer alıyor.

Putzmeister Türkiye yetkilileri, müşteri odaklı hizmet anlayışı doğrultusunda yatırımların ve satış sonrası hizmet geliştirme çalışmalarının sürdürüleceğini belirtti ■

SANY
supported by **Putzmeister**

EN ZOR ŞARTLARDA EN GÜÇLÜ ÇÖZÜM



KOMATEK 2026

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

3-6 Haziran 2026
İstanbul Fuar Merkezi (İFM) - Yeşilköy, İstanbul
Hall:4 Stand:403

HİDROMEK®

DÜNYANIN EN BÜYÜK 50 İŞ MAKİNESİ ÜRETİCİSİNİN
SIRLANDIĞI ULUSLARARASI YELLOW TABLE LİSTESİNDE
45. SIRADA!

45

Dünyanın en büyük iş makinesi üreticilerinin sıralandığı **Yellow Table 2026** listesinde **HİDROMEK, 45. sırada** yer alarak global başarısını bir kez daha ortaya koydu.

► **İŞ MAKİNELERİ** sektörünün yakından takip ettiği Yellow Table 2026 listesi açıklandı. Uluslararası yayın kuruluşu KHL Group tarafından her yıl hazırlanan listede HİDROMEK, dünyanın en büyük iş makinesi üreticileri arasında 45. sırada yer aldı.

Yellow Table listesi, iş makinesi üreticilerinin bir önceki yıla ait ciro bilgileri baz alınarak hazırlanıyor ve sektörün en prestijli değerlendirmeleri arasında kabul ediliyor. HİDROMEK, listeye gi-

ren ilk ve tek Türk iş makinesi üreticisi olarak bu yıl da yerini aldı. Marka, bu yıl ile birlikte listede 12. kez yer alarak global başarılarını istikrarlı şekilde sürdürdüğünü ortaya koydu.

Kurulduğu günden bu yana yenilikçi yaklaşımı, güçlü mühendislik altyapısı ve kullanıcı odaklı ürün geliştirme anlayışıyla büyümesini sürdüren HİDROMEK, bugün 85'in üzerinde ülkede yetkili bayileri ile faaliyet gösteriyor. Geniş ürün gamı, ileri teknolojiye

sahip üretim gücü ve sürdürülebilir AR-GE yatırımlarıyla sektörün geleceğine yön veren markalar arasında yer alan HİDROMEK, global arenadaki konumunu güçlendirmeye devam ediyor.



Mustafa BOZKURT / HİDROMEK Yön. Kur. Bşk.

“Global ölçekte değer üretmeye devam ediyoruz”

HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bozkurt, konuyla ilgili şu değerlendirmede bulundu:

“Yellow Table 2026 listesinde dünyanın en büyük iş makinesi üreticileri arasında 45. sırada yer almak, HİDROMEK'in teknolojiye, mühendisliğe ve sürdürülebilir büyümeye yaptığı yatırımların güçlü bir sonucudur. Bugün Türkiye'de geliştirdiğimiz teknolojiyi dünyanın dört bir yanında sahaya taşıyor; yenilikçi ürünlerimiz ve kullanıcı odaklı yaklaşımımızla global ölçekte değer üretmeye devam ediyoruz. Bu başarıyı, bize güvenen müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve HİDROMEK ailesinin emeğiyle birlikte her yıl daha da ileriye taşıyoruz.

HİDROMEK olarak iş makinesi sektöründe global pazarlarda büyümemizi sürdürürken, üstün teknolojiyi üretim süreçlerimize dahil etmeye, sektörün geleceğine yön veren çözümler geliştirmeye ve ülkemiz adına değer üretmeye devam edeceğiz.” ■

**HER DETAYINDA
YÜKSEK PERFORMANS
SH750LHD-7**



444 3 876



TürkTraktör

DARALAN PAZARA RAĞMEN GÜCÜNÜ KORUYOR

Türkiye'nin köklü üreticilerinden **TürkTraktör**, 2026 yılı ilk çeyrek sonuçlarıyla zorlu piyasa koşullarına rağmen güçlü konumunu koruduğunu ortaya koydu. Yılın ilk üç ayında 5 bin 35 adet traktör üreten şirket, Türkiye traktör üretiminin yüzde 58'ini, ihracatının ise yüzde 71'ini karşılayarak liderliğini sürdürdü.

► **ANCAK** sektörün genel görünümü, özellikle traktör tarafında ciddi bir daralmaya işaret ediyor. 2025 yılında yüzde 36 küçülen Türkiye traktör pazarı, 2026'nın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 oranında daraldı. Bu tablo, tarım ekipmanları tarafındaki daralmanın iş makinelerine kıyasla daha sert yaşandığını gösteriyor.

Buna karşın TürkTraktör, güçlü marka yapısı ve operasyonel disiplin yaklaşımıyla pazardaki konumunu korumayı başardı. Şirketin toplam cirosu 10 milyar TL'yi aşarken, zorlu koşullara rağmen üretim ve ihracat performansındaki istikrar dikkat çekti.



“Attığımız stratejik adımların etkili sonuçlar üretmesini bekliyoruz”

TürkTraktör Şirket Lideri Matthieu Séjourné, pazardaki daralmaya rağmen elde edilen sonuçları şu sözlerle değerlendirdi:

“Türkiye traktör pazarındaki daralma eğilimi, bu yılın ilk çeyreğinde de devam etti. Buna karşın TürkTrak-



Matthieu SÉJOURNÉ / TürkTraktör Şirket Lideri

tör olarak mart ayı sonu itibariyle 2 markamızda toplam %44,7 pazar payımız ile güçlü pazar konumumuzu korumaya devam ettik. Mevcut piyasa koşullarında yönümüzü doğru belirlemek adına fiyatlandırma disiplini ve maliyet kontrolü başta olmak üzere kritik alanlarda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2026'nın ilk çeyreğinde operasyonel verimliliğimizi artırmaya ve maliyet yapımızı daha etkin yönetmeye odaklandık”

Séjourné, şirketin üretim gücünü ve ihracattaki ağırlığını koruduğuna da dikkat çekerek şunları söyledi: *“New Holland ve Case IH markalarımızla Türkiye'deki traktör üretiminin yüzde 58'ini, ihracatın ise yüzde 71'ini karşılıyoruz. Bu güçlü konumumuzu korurken, çiftçilerimizin yanında olmaya ve sahadaki varlığımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Aynı şekilde iş makineleri alanında da istikrarlı şekilde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Kısa vadeli planlardan ziyade orta ve uzun vadeli hareket ediyor, geleceğe güvenle bakıyoruz. Attığımız stratejik adımların yılın geri kalanında daha da etkili sonuçlar üretmesini bekliyoruz”*

Türkiye sanayisinin öncü kuruluşlarından TürkTraktör, 2020 yılında Ankara fabrikasında yerli kazıcı yükleyici üretimine başlayarak ürün gamını genişletmişti ■

CASE

CONSTRUCTION

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATACAK 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.



Koç IGC

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

CNH

Kapak

İçindekiler'e dön

MARUBENİ TÜRKİYE'NİN YENİ GENEL MÜDÜRÜ CEVDET ALEMDAR OLDU



Japonya merkezli ticaret ve yatırım şirketi Marubeni Corporation'ın iştiraki olan Marubeni Türkiye'de üst düzey yönetim değişikliği gerçekleşti. Cevdet Alemdar, 1 Mayıs 2026 itibarıyla şirketin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevine başladı.

► **KOMATSU**, Volvo Trucks, Bomag, Tadano, Dieci ve Crown markalarının Türkiye'deki satış ve satış sonrası operasyonlarını yürüten Marubeni Türkiye; Platinum Rent markasıyla kiralama, Platinum Used markasıyla ise ikinci el hizmetleri sunuyor. Şirketin sürdürülebilir büyüme hedeflerine, Alemdar'ın farklı sektörlerdeki uluslararası yönetim deneyimiyle katkı sağlaması hedefleniyor.

SABANCI'DAN MARUBENİ TÜRKİYE'YE UZANAN KARIYER

1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi

Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Cevdet Alemdar, yüksek lisans eğitimini 2002 yılında Sabancı Üniversitesi MBA programında tamamladı. Kariyerine 1993 yılında Sabancı Holding bünyesinde başlayan Alemdar, inşaat ve üretim sektörlerine yönelik yatırımlarda görev aldı.

Kariyeri boyunca Brezilya, Tayland ve Çin'de Kordsa'nın yurtdışı operasyonlarında genel müdürlük görevleri üstlenen Alemdar, Güney Amerika ve Asya Pasifik bölgelerinde satış ve pazarlama liderliği yaptı. Türkiye'ye dönüşünün ardından teknik tekstil ve lastik alanla-

rında Ar-Ge, inovasyon ve pazar geliştirme çalışmalarında görev aldı.

Daha sonra Temsa İş Makinaları Genel Müdürü olarak görev yapan Alemdar, bu dönemde Komatsu distribütörlüğünü yönetirken Volvo Trucks'ın Türkiye distribütörlüğünün de şirket bünyesine katılmasına liderlik etti. 2017-2020 yılları arasında Brisa Bridgestone Sabancı CEO'su olarak görev alan Alemdar, 2020 yılında Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı oldu. Şirketin 2024 yılındaki yeniden yapılanmasının ardından Mobilite Çözümleri Grup Başkanı görevini üstlenen Alemdar, bu görevini 2025 yılına kadar sürdürdü.

Marubeni Türkiye, Japonya merkezli Marubeni Corporation çatısı altında faaliyet gösteriyor. Şirket, inşaat, madencilik, mermer, lojistik, endüstri ve enerji gibi sektörlerde faaliyet gösteren iş ortaklarına ürün ve satış sonrası hizmet çözümleri sunuyor. Marubeni Corporation ise 68 ülkede, 126 yerleşkede ve yaklaşık 52 bin çalışanıyla faaliyetlerini sürdürüyor ■



PERFORMANSIMIZ YÜKSEKLERDE!

En yükseklerde çalışmak, işimizin doğasında var.

KOMATEK 2026



3-6 Haziran 2026



İstanbul Fuar Merkezi



Stant No: A14 - Açık Alan



www.betonstar.com

BETONSTAR
BETON EKİPMANLARI

Bozkurt



LIEBHERR'DEN LASTİKLİ YÜKLEYİCİ ÜRETİMİNDE TARİHİ EŞİK

Liebherr, Avusturya'nın Bischofshofen kentindeki üretim tesisinde 100 bininci lastikli yükleyicisini banttan indirerek şirket tarihindeki önemli kilometre taşlarından birine ulaştı. Jubilasyon modeli olarak üretilen **L 550 XPower**, özel tasarımıyla dikkat çekerken, makine Almanya merkezli geri dönüşüm ve çevre hizmetleri şirketi **STORK Umweltdienste GmbH**'ye teslim edildi.



► **ŞİRKETİN** lastikli yükleyici üretim merkezi konumundaki Bischofshofen fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreni, yalnızca sembolik bir anahtar tesliminden ibaret olmadı. Liebherr yetkilileri, 100 bininci makinenin markanın onlarca yıllık mühendislik birikimini, teknolojik gelişimini ve üretim kapasitesini temsil ettiğini vurguladı.

Özel üretim olarak hazırlanan L 550 XPower modeli, koyu mavi gövde rengi ve makine üzerine uygulanan "100,000" temalı grafik tasarımıyla öne çıkıyor. Tasarımda kullanılan siyah-beyaz görseller, Liebherr'in 1950'li ve 1960'lı yıllardaki ilk yükleyici prototiplerinden günümüz modellerine kadar uzanan gelişim sürecine gönderme yapıyor.

Makinenin dış görünümünde kullanılan detaylar, Liebherr'in yükleyici

serilerindeki tarihsel dönüşümü vurgularken, markanın üretim geçmişini görsel olarak da yansıtıyor.

XPOWER SERİSİNİN 10. YILINA DENK GELDİ

Liebherr'in XPower serisi açısından da ayrı bir önem taşıyan bu üretim, serinin 10. yılına denk geliyor. Firma, XPower platformunu gelecekteki teknoloji yatırımlarının temelini oluşturan ürün ailesi olarak konumlandırıyor. Şirketin Bauma 2025'te tanıttığı otonom yükleyici konsepti "Liebherr Autonomous Operations" ile hidrojen motorlu büyük lastikli yükleyici prototipi L 566 H de bu stratejinin parçaları arasında yer alıyor.

Bu gelişmeler, Liebherr'in yalnızca mevcut üretim hacmine değil, aynı zamanda alternatif güç sistemleri ve

otomasyon teknolojilerine yaptığı yatırımlara da işaret ediyor.

100 bininci yükleyicinin teslim edildiği STORK Umweltdienste GmbH ise uzun yıllardır Liebherr makinelerini filosunda kullanıyor. Geri dönüşüm ve atık yönetimi alanında faaliyet gösteren şirketin filosunda bugün çok sayıda Liebherr lastikli yükleyici, ekskavator ve diğer iş makineleri bulunuyor. STORK'un, XPower serisinin geliştirme sürecinde saha testleriyle markaya geri bildirim sağlayan firmalardan biri olduğu belirtiliyor.

Liebherr, 100 bininci lastikli yükleyici üretimiyle birlikte hem üretim kapasitesindeki büyümeyi hem de iş makineleri segmentindeki uzun vadeli teknoloji yatırımlarını bir kez daha ortaya koymuş oldu ■



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.**

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



JOHN DEERE



NUH BETON FİLOSUNU 6 YENİ NESİL ZOOMLION BETON POMPASIYLA GENİŞLETTİ

► **TÜRKİYE** hazır beton sektörünün köklü markalarından Nuh Beton, makine parkını yeni yatırımlarla güçlendirmeyi sürdürüyor. Şirket, operasyonel kapasitesini artırmak amacıyla filosuna 6 adet yeni nesil ZOOMLION beton pompası dahil etti.

Gerçekleştirilen teslimat kapsamında Nuh Beton bünyesine 3 adet 47 metre ve 3 adet 50 metre ZOOMLION beton pompası katıldı. Yeni yatırımın, şirketin saha verimliliğini artırmasının yanı sıra büyük ölçekli projelerdeki operasyon kabiliyetine de katkı sağlaması hedefleniyor.

Nuh Beton ile ZOOMLION Türkiye arasındaki iş birliği yeni teslimatlarla büyümeye devam ediyor. Şirket, daha önce de filosuna 2 adet 50 metrelik ve

1 adet 56 metrelik ZOOMLION beton pompası eklemiştir. Son yatırımla birlikte Nuh Beton'un ZOOMLION marka ekipman parkı daha da genişledi.

ZOOMLION TEKNOLOJİSİ SAHADA VERİMLİLİK SAĞLIYOR

Sektörde yüksek performans, dayanıklılık ve operasyonel verimlilik odaklı yatırımlarıyla dikkat çeken Nuh Beton, özellikle altyapı ve üstyapı projelerinde aktif rol üstlenmeye devam ediyor. Modern ekipman yatırımları ve sürdürülebilir büyüme vizyonu şirketin sektördeki konumunu güçlendiren unsurlar arasında yer alıyor.

ZOOMLION beton pompaları; yüksek pompalama kapasitesi, dayanıklı bom yapısı, gelişmiş hidrolik sistem-

leri, yakıt verimliliği ve operatör dostu kullanım özellikleriyle öne çıkıyor. Özellikle yoğun çalışma koşullarında sunduğu kesintisiz performans ve düşük işletme maliyetleri sayesinde makineler, büyük ölçekli projelerde tercih edilen ekipmanlar arasında yer alıyor.

“Nuh Beton’un tercihi olmak bizim için gurur kaynağı”

Zoomlion Türkiye Key Account Satış Departmanı Müdürü Taylan Uğur Kılınç, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı:

“Zoomlion Türkiye olarak beton sektörünün en güçlü firmalarından Nuh Beton tarafından 2023’ten bu yana devam eden Zoomlion beton pompası alımlarında 2026’da tekrar tercih



Taylan Uğur KILINÇ / Satış Departmanı Müdürü

edilmiş olmak bizler için bir gurur kaynağıdır. Kendilerine bize olan güvenleri ve iş birlikleri için teşekkür ederiz. Zoomlion Türkiye olarak yalnızca yüksek kaliteli makineler sunmakla kalmıyor; satış sonrası hizmetler, hızlı servis ağı ve güçlü yedek parça desteğiyle müşterilerimizin operasyonlarının her aşamasında yanında olmaya devam ediyoruz. Nuh Beton ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğinin önümüzdeki dönemde de yeni yatırımlar ve projelerle güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz. Yeni yatırımların Nuh Beton’a hayırlı uğurlu olmasını diler, yeni projelerinde başarılar dileriz.”



ZOOMLION

İNŞAATTAKİ TEK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



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

satis@zoomlion.com

www.zoomlion.com.tr

Zoomlion_Turkiye





ASCENDUM MAKİNA

MERMER VE DOĞAL TAŞ SEKTÖRÜNDEKİ GÜCÜNÜ PEKİŞTİRİYOR



Türkiye mermer ve doğal taş sektöründe faaliyet gösteren işletmelere yönelik geliştirdiği yüksek performanslı iş makineleri ve saha çözümleriyle dikkat çeken **Ascendum Makina**, sektördeki güçlü konumunu sürdürüyor. Firma, geçtiğimiz aylarda düzenlenen **Marble İzmir Fuarı**'nda sergilediği yeni nesil ekipmanlarla da doğal taş sektöründeki çözüm gücünü bir kez daha ortaya koydu.

► MARBLE İZMİR'DE GÜÇLÜ VARLIK

Ascendum Makina, Marble İzmir Fuarı'nda Volvo EC360, Volvo L220 ve Metso LT120 modellerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Özellikle Volvo L220 modelinin ilk kez tanıtılması, fuarın dikkat çeken gelişmeleri arasında yer aldı. Firma, fuardaki katılımıyla mermer ve doğal taş sektörüne yönelik teknoloji, verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımını öne çıkardı.

Ascendum Türkiye Pazarlama Müdürü

Serhan Özkan, fuarla ilgili değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı:

“Marble İzmir, sektörümüz için en önemli buluşma noktalarından biri. Bu yıl da güçlü ürün portföyümüz ve satış sonrası çözümlerimizle sahadaydık. Volvo EC360 ve Metso LT120 gibi yüksek performanslı çözümlerimizin yanında, yeni nesil L220 modelimizi de ilk kez sektörlle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz. Müşterilerimizin verimlilik, güvenlik ve sürdürülebilirlik beklentilerine uçtan uca çözümler sunmaya devam ediyoruz.”



Serhan ÖZKAN / Ascendum Türkiye Paz. Müd.

AĞIR ŞARTLARA UYGUN YÜKSEK PERFORMANSLI ÇÖZÜMLER

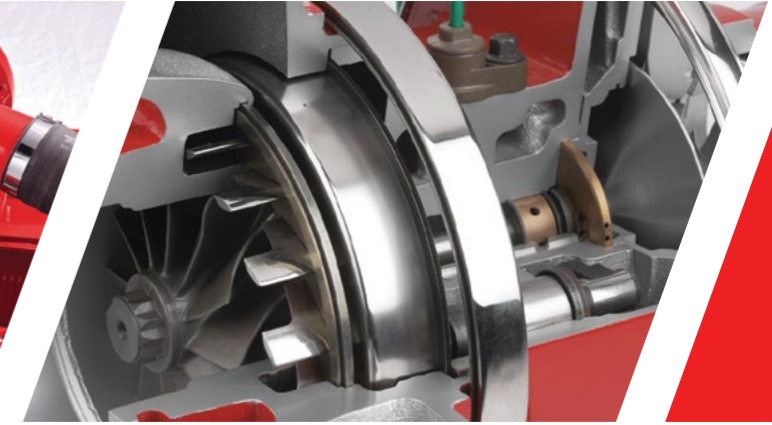
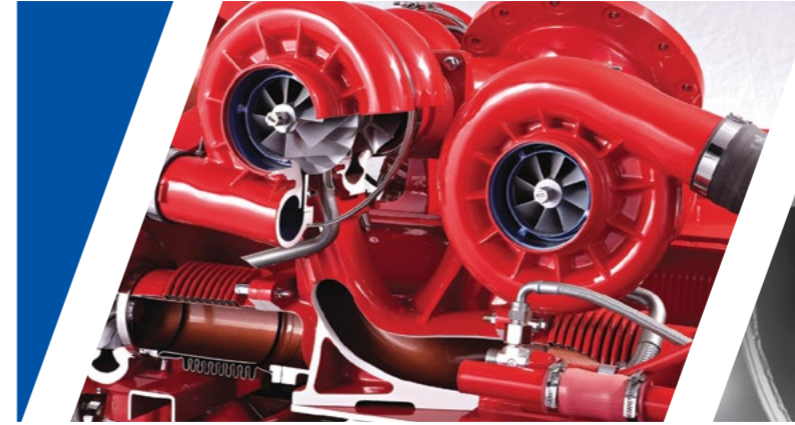
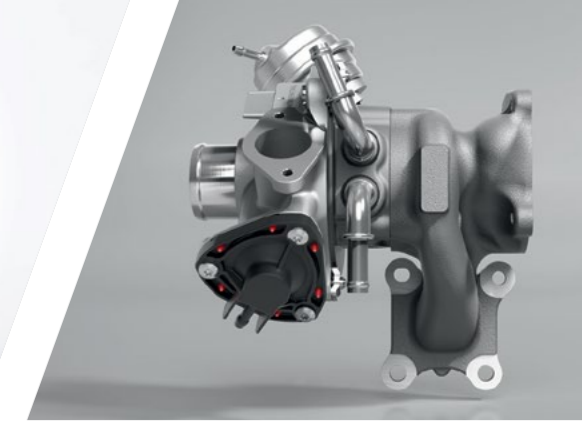
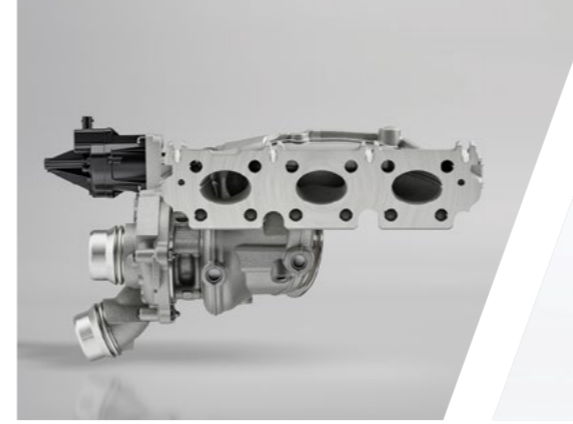
Ascendum Makina'nın ürün gamında yer alan Volvo EC360 ekskavatör, mermer ocaklarının zorlu çalışma koşullarına uygun yapısıyla dikkat çekiyor. Güçlendirilmiş gövdesi, gelişmiş hidrolik sistemi ve operatör konforunu artıran kabin teknolojileri sayesinde model, kesintisiz üretim hedefleyen işletmelere yüksek performans sunuyor. Mermer blok taşımaya yönelik geliştirilen Volvo L220 lastikli yükleyici ise yüksek kaldırma kapasitesi ve optimize edilmiş yakıt verimliliğiyle öne çıkıyor. Şirket, bu modelle mermer sahalarındaki operasyonel verimliliği artırmayı hedefliyor.

Ascendum Makina'nın çözüm portföyünde yer alan Metso Lokotrack LT120 mobil kırıcı da doğal taş sektöründe öne çıkan ekipmanlar arasında bulunuyor. Kompakt tasarımı sayesinde kolay taşınabilirlik sağlayan model, yüksek kırma kapasitesiyle işletmelere üretim süreçlerinde esneklik kazandırıyor.

Şirket, yalnızca ürün tedarikiyle değil; satış sonrası destek, teknik servis ve sürdürülebilir operasyon yönetimi alanlarında sunduğu hizmetlerle de sektörde fark yaratmayı amaçlıyor. Ascendum Makina, mermer ve doğal taş sektöründe verimlilik, operasyonel süreklilik ve güvenlik odaklı yaklaşımıyla çözüm ortağı kimliğini güçlendirmeyi sürdürüyor ■



KOMATEK 2026
Visit us at Stand 3-605



KOMATEK 2026
Istanbul Expo Center
June 3 - 6, 2026

Official Distributor

Garrett
ADVANCING MOTION

HOLSET
TURBOCHARGERS

IHI TURBO

MITSUBISHI
TURBOCHARGERS

BORGWARNER



BAŞKENTTE İNŞAAT SEKTÖRÜNÜ BİR ARAYA GETİREN YENİ YAPI: **ANKARA MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ**

Ankara inşaat sektörünün önde gelen temsilcileri, yeni bir çatı oluşumu altında bir araya geldi. **Ankara Müteahhitler Birliği**'nin kuruluş lansmanı, sektör temsilcileri, yatırımcılar, iş dünyası ve basın mensuplarının katılımıyla Divan Otel Ankara'da gerçekleştirildi. Lansmanda birliğin kuruluş amacı, sektöre yönelik hedefleri ve gelecek vizyonu kamuoyu ile paylaşıldı.

► SEKTÖRDE ORTAK AKIL VE GÜÇLÜ TEMSİL HEDEFİ

İnşaat sektöründe yaşanan yapısal sorunlara ortak çözümler geliştirmek amacıyla kurulan Ankara Müteahhitler Birliği, üyeleri arasında dayanışma kültürünü güçlendirmeyi ve sektörü daha kurumsal bir yapıya taşımayı amaçlıyor. Birlik, yalnızca bir meslek örgütü olmanın ötesinde, sektörün gelişimine

katkı sunacak bir platform olarak konuşuluyor. Birliğin temelleri; NED Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mücahit Şentürk, HİEM İnşaat Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yılmaz ve TR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Gökay tarafından atıldı. Kurucular, sektörde sürdürülebilir büyüme ve güçlü temsil anlayışını öncelikli hedefler arasında gösteriyor.

Lansman programında sektörün mevcut durumu, ekonomik gelişmeler ve inşaat alanında yaşanan temel sorunlar kapsamlı şekilde ele alındı. Katılımcılar, sektör paydaşları arasında iş birliğinin artırılması, kamu kurumlarıyla daha etkin iletişim kurulması ve ortak hareket kültürünün yaygınlaştırılması gerektiğine dikkat çekti.

Program boyunca, özellikle mesleki etik değerlerin korunması, sürdürülebilir yapılaşma anlayışının desteklenmesi ve sektörün uzun vadeli gelişimine katkı sağlayacak ortak projelerin önemine vurgu yapıldı.

ÖNCELİKLİ HEDEF: HAKSIZ REKABETİN ÖNÜNE GEÇMEK

Birliğin öncelikli çalışma başlıkları arasında sektörde yaşanan yapısal problemlere çözüm üretilmesi, haksız rekabet ortamının azaltılması ve üyelerin haklarının korunması yer alıyor. Ayrıca kamu ile sektör arasında daha güçlü iletişim mekanizmalarının kurulması ve mesleki dayanışmanın artırılması da hedefler arasında bulunuyor.

Ankara Müteahhitler Birliği'nin önümüzdeki dönemde sektörel toplantılar, kamu iş birlikleri ve çözüm odaklı projelerle faaliyetlerini sürdürmesi planlanıyor. Birliğin, Ankara merkezli olmakla birlikte Türkiye genelinde sektörel dayanışmayı güçlendiren önemli yapılardan biri olması hedefleniyor. ■

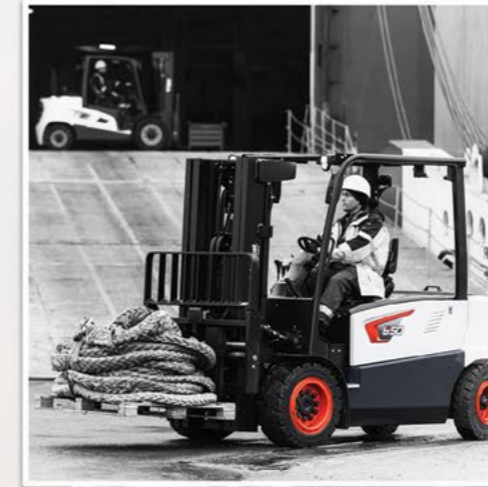


KOMATEK 2026

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





PLATFORM GÜNLERİ 2026

SEKTÖRÜN GELECEĞİNE YÖN VERECEK

Personel yükseltici platform sektörünün Türkiye'deki önemli organizasyonlarından **Platform Günleri, 2026** yılında sektör profesyonellerini yeniden bir araya getirmeye hazırlanıyor. **17-19 Eylül 2026** tarihlerinde **İstanbul Tuzla Autodrom**'da düzenlenecek etkinlik; **güvenli çalışma kültürü, yeni teknolojiler, sürdürülebilirlik ve sektörel iş birlikleri odağında geniş kapsamlı bir buluşmaya ev sahipliği yapacak.**

► **SEKTÖRÜN** üreticilerden kiralama firmalarına, distribütörlerden hizmet sağlayıcılarına kadar farklı paydaşlarını bir araya getirecek organizasyon, bu yıl TOBB tarafından onaylanan resmi fuar statüsüyle düzenlenecek olmasıyla da dikkat çekiyor.

TOBB ONAYLI FUAR KİMLİĞİYLE YENİ DÖNEM

Platform Günleri 2026'nın fuar hüviyeti kazanması, organizasyonun sektördeki kurumsal konumunu daha da güçlendiren gelişmeler arasında gösteriliyor. 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar

Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu kapsamında TOBB denetiminde gerçekleştirilecek etkinlik, **HYBRİD İletişim** organizasyonu ile hayata geçirilecek.

Uluslararası personel yükseltici platform sektörünün önemli kuruluşlarından **IPAF**'ın desteğiyle düzenlenen etkinliğin, yalnızca Türkiye'den değil, yurt dışından da sektör temsilcilerini ağırlaması bekleniyor.

PLATFORMDER Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın, organizasyonun sektörün ortak gelişim vizyonunu yansıtan önemli bir platform olduğunu belirterek, etkinliğin bilgi paylaşımını artırırken yeni iş birliklerine de zemin hazırladığını ifade ediyor.

TEKNOLOJİLER SAHADA DENEYİMLENECEK

Açık alanda gerçekleştirilecek Platform Günleri 2026'da katılımcılar, personel yükseltici platformları gerçek çalışma koşullarına yakın bir ortamda inceleme ve test etme fırsatı bulacak. Etkinlikte yeni nesil ekipmanlar, güvenlik çözümleri ve sektöre yönelik yenilikçi teknolojiler uygulamalı olarak sergilenecek.

Organizasyonun öne çıkan yönlerinden biri de ziyaretçilere teorik bilginin ötesinde doğrudan saha deneyimi sunması olacak. Bu yaklaşımın özellikle doğru ekipman seçimi, iş güvenliği farkındalığı ve kalite standartlarının gelişimine katkı sağlaması hedefleniyor.

GÜVENLİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖN PLANDA OLACAK

Platform Günleri 2026'da güvenli çalışma kültürü, eğitim, kalite ve sürdür-



Saruhan GÜNAYDIN / PLATFORMDER YK. Bşk.

rülebilirlik başlıkları organizasyonun ana gündem maddeleri arasında yer alacak. Sektörde bilinçli ve güvenli ekipman kullanımının yaygınlaştırılması, etkinliğin temel öncelikleri arasında bulunuyor.

Etkinlik kapsamında firmalar ürün ve hizmetlerini doğrudan profesyonel ziyaretçilere tanıtmaya imkânı bulurken, ziyaretçiler de farklı marka ve çözümleri aynı ortamda karşılaştırabilecek.

Platform Günleri 2026'nın, sektörün geleceğine yönelik stratejik iş birliklerinin geliştirilmesine katkı sunması hedefleniyor. Organizasyonun, ulusal ve uluslararası sektör temsilcilerini aynı çatı altında buluşturarak personel yükseltici platform sektörünün gelişimine yön veren önemli merkezlerden biri olması bekleniyor



SİF JCB'DEN AKDENİZ'E YATIRIM DALGASI



ANTALYA MERKEZ SERVİSİ GÖREVDE

SİF İş Makinaları, Akdeniz Bölgesi'ndeki 1000 adedin üzerindeki dev makine parkına doğrudan hizmet vermek amacıyla sıfırdan inşa ettiği yeni Antalya Merkez Servisi'ni törenle açtı. Açılışa konuşan Genel Müdür Hayati Kösoğlu, Ege Akdeniz Bölge Satış Müdürü Engin Erdem ve Antalya Servis Müdürü Yusuf Emrah Sarial, bölgeye uzun vadeli bir taahhütte bulundu.

► **TÜRKİYE** iş makineleri sektörünün köklü oyuncularından SİF İş Makinaları, Antalya Döşemealtı'nda (Çıplaklı Mahallesi) kurduğu yeni merkez servisinin resmi açılışını gerçekleştirdi. Bölge müşterileriyle ilk ağızdan bağ kurmayı hedefleyen yatırım; Antalya, Isparta, Burdur ve Muğla Fethiye'deki tüm operasyonların ana üssü oldu.

“Müşteriye kendi kadromuzla gidiyoruz”

SİF İş Makinaları'nın uzun vadeli yatırım stratejisini açıklayan Genel Müdür Hayati Kösoğlu, en büyük hedefleri-



Hayati KÖSOĞLU / SİF İş Makinaları Gen. Müd.

nin müşteriye en fazla 2 saat içinde ulaşmak olduğunu belirtti. Türkiye genelindeki 32 servisten 10 tanesinin doğrudan SİF'in kendi öz mal servisi olduğunu kaydeden Kösoğlu, “Müşteriye kendi kadrolarımızla gitmek istedik. Bu tip büyük yatırımları yetkili servislerden beklemek kolay değildir, geri dönüşü zaman alır. JCB ile 52 yıllık güçlü bir geçmişimiz var; önümüzdeki 50-100 yılı düşünerek kısa vadeli değil, uzun soluklu yatırımlar yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde ulaşamadığımız yerlere uydu servisler kuracağız ve 1-2 yeni ana servis daha açacağız” dedi.

“Amacımız arıza çözmek değil, iş kaybını önlemek”

Antalya ve çevresinin inşaat, altyapı, madencilik ve turizm yatırımlarıyla sürekli büyüdüğünün altını çizen Ege Akdeniz Bölge Satış Müdürü Engin Erdem, yatan makinenin doğrudan zaman ve maliyet kaybı anlamına geldiğini hatırlattı. Sahadaki ticari dinamikleri değerlendiren Erdem, şu tespitte bulundu: “Bugün burada sadece bir servis açılışını gerçekleştiriyoruz; bölgeye uzun vadeli bir yatırım yapıyoruz. Güçlü teknik kadromuz ve yedek parça altyapımızla müşterilerimizin iş kaybını minimuma indirme-



yi hedefledik. Amacımız sadece arıza çözmek değil, müşterinin operasyonunu kesintisiz şekilde sürdürebilmesine katkı sağlamak. Bu yatırım, şirketimizin bölgedeki büyüme vizyonunun önemli bir parçasıdır.”

“1000'in üzerinde makineye aynı gün müdahale”

Tesisin teknik gücünü ve bölge potansiyelini aktaran Antalya Şube Servis Müdürü Yusuf Emrah Sarial ise merkez boş bir binadan komple revizyon yapabilecek kapasitede sıfırdan dizayn edildiğini belirtti. Tesisin 1.250 metrekareli kapalı atölye olmak üzere

toplam 2.500 metrekarelik bir alana kurulduğunu ifade eden Sarial, aynı anda 13-14 makineye birden motor, şanzıman ve diferansiyel revizyonu yapabildiklerini kaydetti.

Bölgedeki makine parkına dair detaylar paylaşan Sarial, “Bölgemizde tarım, inşaat, turizm ve mermer ocakları kaynaklı 1000 adedin üzerinde çok ciddi bir JCB makine parkı var. Beko loder ve Telehandler gruplarında zaten pazar lideriyiz. Artık bölgeye 13, 22 ve 38 tonluk yeni ekskavatör serilerimizi ve büyük tonajlı loderlerimizi de yoğun şekilde teslim etmeye başladık. Sektörde 10-20 yıllık tecrübesi olan usta kadromuz ve güçlü yedek parça stoğumuzla, bölge müşterilerimizin taleplerine aynı gün içinde hızlı çözüm üretiyoruz” şeklinde konuştu ■



Engin ERDEM / Ege Akdeniz Bölge Satış Müdürü



Yusuf Emrah SARIAL / Antalya Şube Servis Müd.

“KADINLAR BAŞARAMAZ” DİYENLERE İNAT HEM PATRON HEM OPERATÖR OLDU



Antalya'da erkek egemen hafriyat sektörünün kalıplarını yıkan **24 yaşındaki Yapı Denetim Uzmanı Birke Moral**, aldığı operatörlük belgesi ve hayalini kurduğu iş makinesiyle şantiyelerin yeni nesil yüzü oldu

► **ANTALYA** Döşemealtı şantiyeleri, ezber bozan bir başarı hikayesine ev sahipliği yapıyor. 24 yaşındaki Yapı Denetim Uzmanı Birke Moral, erkek egemen yapı ve hafriyat sektörüne cesur bir adım atarak kendi iş makinesinin sahibi ve operatörü oldu. Sektördeki 4 aylık serüvenini anlatan Moral, “İnşaat da hafriyat da erkek egemen sektörler ama kadınların başaramayacağı hiçbir şey yok” sözleriyle iddiasını ortaya koydu.

SINAVI TEK SEFERDE GEÇTİ, HAYALİNDEKİ MAKİNEYİ ALDI

İnşaat fakültesinden mezun olduktan sonra teknik ekiplerle yaptığı sohbetlerin ardından hafriyatçılığa ilgi duymaya başladığını belirten Birke Moral, özellikle bekoloder (kazıcı-yükleyici) grubuna büyük merak saldığını dile getirdi. Bu doğrultuda harekete geçerek operatörlük sınavlarını tek seferde başarıyla tamamlayan genç girişimci, bir yıl önce belgesini aldı. Yaklaşık 4 ay önce de hayalini kurduğu iş makinesini satın alarak sektöre resmi olarak adım attı.

Hafriyatçılık mesleğini “yeni nesil” bir bakış açısıyla yorumlayan Moral, işin

önemini şu sözlerle aktardı: “Hafriyat, inşaatın en başı. Temel ne kadar sağlam ve güvenilir olursa, bina da o kadar sağlam olur. Biz işin en temelindeyiz ve en düzgün şekilde yapmak zorundayız. İş güvenliğini en üst seviyede sağlayarak elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz.”

Makine tercihini JCB 3CX Plus EH modelinden yana kullanan Moral, markaya geçmişten gelen büyük bir hayranlığı olduğunu vurguladı. Tercih nedenlerini teknik ve güvenlik detaylarıyla açıklayan



Birke MORAL / Yapı Denetim Uzmanı - Operatör

genç operatör, konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: “Bekoloder araştırmaya başladığımdan beri aklımda hep bu sarı makine vardı. Bir kadın operatör olarak benim için emniyet çok önemli. JCB, makineye oturduğum ilk andan itibaren o hakimiyet duygusunu ve güvenlik hissini bana fazlasıyla verdi.”

Makinenin teknik performansına da değinen Moral; JCB'nin oldukça seri olduğunu, kayar arka bom ve uzar bom özellikleri sayesinde makinenin yerini değiştirmeden rahatça hareket edebildiğini, bu esnekliğin şantiyede büyük bir artı sağladığını kaydetti.

ŞANTIYEDEN GÖRENLER ÖNCE ŞAŞIRIYOR, SONRA ALKIŞLIYOR

Şu an için 20 saatte olan yeni makinesiyle Antalya Döşemealtı bölgesinde malzeme indirme ve lojistik işlerinde aktif rol oynayan Moral, sahada karşılaştığı tepkileri de paylaştı. Şantiyede direksiyon başında bir kadın görenlerin önce büyük bir şaşkınlık yaşadığını belirten Moral, ardından çok olumlu ve destekleyici tebrikler aldığını, kadınların bu sektörde var olmasının insanları mutlu ettiğini söyledi.

HEDEF FİLOYU BÜYÜTMEK

Gelecek planlarını ve hedeflerini de paylaşan genç hafriyatçı, önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte işlerini büyütürken yine aynı marka çatısı altında makine sayısını ikiye, üçe çıkarmayı ve sektördeki kalıcı varlığını pekiştirmeyi amaçladığını sözlerine ekledi ■

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



VOLVO CE VE HITACHI ENERGY'DEN SIFIR EMİSYONLU ŞANTIYE HAMLESİ

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE YENİ DÖNEM: ELEKTRİKLİ MAKİNELER TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL

İnşaat sektöründe sürdürülebilirlik hedefleri hız kazanırken, **Volvo Construction Equipment (Volvo CE)** ile **Hitachi Energy**, sıfır emisyonlu şantiyelerin yaygınlaşmasını destekleyecek önemli bir iş birliğine imza attı. İki şirket arasında imzalanan Mutabakat Zaptı (MoU), elektrikli iş makinelerinin sahada etkin şekilde kullanılabilmesi için gerekli enerji altyapısı, şarj çözümleri ve enerji yönetimi sistemlerinin entegre biçimde geliştirilmesini hedefliyor.

► **ŞİRKETLER**, yalnızca elektrikli makinelerin üretimine değil; bu makinelerin sahada kesintisiz çalışmasını sağlayacak bütüncül bir ekosistemin oluşturulmasına odaklanıyor. Bu yaklaşım, sektörde giderek artan karbon emisyonu baskısı ve çevresel regülasyonlara yanıt niteliği taşıyor.

ŞANTIYELERDE DÖNÜŞÜM HIZLANIYOR

Günümüzde yatırımcılar ve müşteriler, daha düşük emisyonlu ve daha verimli operasyonlar talep ederken, kamu otoriteleri de projelerin çevresel etkilerini daha sıkı şekilde denetliyor. Bu nedenle sektör, bağımsız teknolojiler yerine "hazır ve entegre çözümler" arayışına yönelmiş durumda.



Volvo CE ve Hitachi Energy iş birliği, tam da bu ihtiyaca cevap vermeyi amaçlıyor. Anlaşma kapsamında taraflar; enerji arzı, hızlı şarj altyapıları, enerji depolama ve saha operasyonlarının koordinasyonu gibi alanlarda ortak çalışmalar yürütecek. Ayrıca teknik çözümlerin yanı sıra iş modelleri, satış sonrası hizmetler ve pazara giriş stratejileri de birlikte değerlendirilecek.

“Müşterilere güven veren çözümler geliştirmek istiyoruz”

Volvo CE Başkanı Melker Jernberg, stratejik ortaklıkların sıfır emisyonlu inşaat hedefleri açısından kritik önem taşıdığına dikkat çekerek, müşterilerin dönüşüm sürecinde güven duyabilecekleri eksiksiz çözümlere ihtiyaç duyduğunu belirtti.

Hitachi Energy Grid Integration CEO'su Niklas Persson ise elektrifikasyonun, karbon azaltım sürecinin en önemli parçalarından biri olduğunu ifade ederek, özellikle inşaat gibi "karbon azaltımı zor" sektörlerde başarının tek bir teknolojiyle değil, sistem entegrasyonu ve güçlü iş birlikleriyle mümkün olacağını vurguladı.

HEDEF: "TAK-ÇALIŞTIR" SIFIR EMİSYONLU ŞANTIYELER

İş birliğinin ilk aşamasında, müşterilerin geçiş sürecini kolaylaştıracak pratik ve uygulanabilir çözümler ön plana çıkacak. Şirketler, "plug-and-play" yaklaşımıyla sahada hızlı devreye alınabilecek sistemler geliştirmeyi planlıyor. Uzun vadede ise bağlantılı makineler, dijital entegrasyon çözümleri ve gelişmiş servis hizmetleri gibi alanlarda daha kapsamlı çalışmalar gündeme gelebilecek.

Volvo CE, uzun süredir elektrikli iş makineleri ve dijitalleşme alanındaki yatırımlarıyla dikkat çekerken; Hitachi Energy ise enerji altyapısı ve güç yönetimi konusundaki uzmanlığıyla öne çıkıyor. İki şirketin ortaklığı, inşaat sektörünün sürdürülebilir dönüşümünde önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.



Niklas PERSSON / Hitachi Energy - Melker Jernberg / Volvo CE

İŞ MAKİNELERİ PAZARI SATIŞLARINDA NORMALLEŞME SÜRECİ

İMDER'in yeni başkanı Özer Şahin, iş makineleri pazarının pandemi ve deprem dalgasındaki agresif büyümenin ardından organik bir banda oturduğunu açıkladı. Sektörün toplam ciro hacmi 8 milyar dolara ulaştı

► **TÜRKİYE** iş ve inşaat makineleri sektörünün çatı kuruluşu İMDER'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Özer Şahin, şubat ayındaki genel kurulun ardından pazarın rotasını çizdi. Yüksek finansman maliyetlerine ve kontrollü kamu harcamalarına rağmen pazarın güçlü seviyesini koruduğunu belirten Şahin, "Son 3-4 yıllık perspektifi de-

ğerlendirdiğimde satış hacmimizin genel olarak istikrarlı bir seyir izlediğini söyleyebilirim" diye konuştu.

"Daralma değil, normalleşme"

Pazar; pandemi sonrası ertelenen talepler, düşük faiz ortamı ve Kahramanmaraş depremleriyle son yıllarda olağanüstü büyüdü. Toplam iş ve inşaat makineleri pazarı, 2025'te beklentinin ötesinde yüzde 10 artışla 16 bin 300 adede ulaştı.

2026'nın ilk üç ayında toplam satış 3 bin 52 adet oldu. Bu rakamın, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21'lik bir daralmaya işaret ettiğini ifade eden Şahin, "Ana ürün satışlarına bakacak olursak düşüş yüzde 12 seviyesinde. 2025 yılında normalleşme beklentimize rağmen pazarda yüzde 10 oranında artış görmüştük. Ben daralma lafını çok sevmiyorum, aslında normalleşme de diyebiliriz; pazar üze-

rindeki etkilerin biraz daha normale döndüğünü gördük. Daha organik bir pazara döndü" ifadelerini kullandı. Şahin, sezonun açılması ve bayram tatilinin geride kalmasıyla birlikte satışların yeniden ivme kazanabileceği öngörüsünü paylaştı.

Bölgesel çatışmaların kısa sürede sona ermesi temennisinde bulunan Şahin, "Aksi bir senaryoda sektöre olası etkilerini yakından izlemeyi sürdürüyoruz" diyerek geleceğe yönelik şu iyimser tabloyu çizdi: "Finansman koşullarının iyileşmesi, faiz oranlarının düşmesiyle birlikte 20 binli bantlara oturan bir pazarı önümüzdeki yıllarda görmememiz için hiçbir neden yok."

İHRACATTA İLK ÜÇTE: 2 MİLYAR DOLAR

İç pazar, ihracat ve yedek parça dahil sektörün toplam ticaret hacmi 8 milyar dolarlık devasa bir boyuta ulaştı. Sektör, geçen yıl 2 milyar dolarlık ihracat yaptı. İnşaat ve madencilik makineleri, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan üçüncü makine grubu oldu. Yeni yılın ilk iki ayında ihracatta yüzde 21'lik artış meydana geldi.

Şahin, yerli üretimin gücünü, "Dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan üreticilerimiz var. Yurt

Bekoloder satışlarını değerlendiren Şahin, "Geçmişteki beklentimiz bekoloder pazarının biraz daha düşeceği yönündeydi ama Türkiye'de durum değişebiliyor. Şu an toplam satılan makinelerin yüzde 33'ü bekoloder. Son 3 yıla göre toplam pazar içindeki payının yüzde 3 ila 5 oranında arttığını görüyoruz" diye kaydetti.

İMDER'DEN İKİ YENİ KOMİTE

İMDER, Mart ayında üyelerinin beklentilerini ve sektörün önceliklerini belirlemek amacıyla kapsamlı bir "Strateji ve Hedef Belirleme Anketi" gerçekleştirdi. Anket sonuçlarında öne

dışına gittiğimiz zaman yerli üreticilerimizin makinelerini şantiyelerde görme imkanımız oluyor" sözleriyle vurguladı.

BEKLENTİLER BOŞA ÇIKTI: "BEKOLODER GÜÇLÜ KONUMUNU DEVAM ETTİRDİ

Avrupa ve Amerika'daki mini makine popürlüğü sebebiyle bekoloder (kazıcı-yükleyici) pazarının düşeceği öngörülüyordu. Ancak Türkiye pazarında bu beklenti boşa çıktı. Mini ekskavatörlerin satışları geçtiğimiz yıllarda artarken, bekoloder satışları pazardaki güçlü konumunu korumaya devam etti. Toplam pazardaki payı önceki seneye göre yüzde 4 arttı.

çıkan; maliyet yönetimi, finansmana erişim, yeni pazarlar, nitelikli insan kaynağı ve iş sağlığı-güvenliği gibi kritik alanlar doğrultusunda vakit kaybetmeden harekete geçen derneğin yönetim kurulu bünyesinde de yeni görev dağılımları yapıldı.

Üye beklentilerine paralel olarak komitelerini sektörel alt kırılımlara göre yeniden yapılandıran İMDER, sektörün güncel ihtiyaçlarını karşılamak üzere iki yeni komiteyi daha hayata geçirdi. "Hem sektörümüze hem de müşterilerimize değer katabilmek için, 'Sürdürülebilirlik Komitesi' ile 'İnovasyon ve Dijitalleşme Komitesi'ni oluşturmaya karar verdik" diyen Şahin, yeni dönemde tüm komiteler-



Özer ŞAHİN / İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

deki üyelerin daha sık bir araya gelecek "ortak akıl" üretmesiyle sektöre ve paydaşlarına daha fazla katma değer sağlamayı hedeflerini aktardı.

BİREYSEL İTHALAT HAKSIZ REKABET YARATIYOR

Sektörün en öncelikli sorunlarından birisinin bireysel ithalatın yarattığı haksız rekabet olduğunu belirten Şahin, distribütörlerin ve yerli üreticilerin servis altyapısı, satış, satış sonrası hizmetler ve üretim için çok ciddi sermaye yatırımları yaptığını dikkat çekti. Şahin, konuya ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

"Belli bir organizasyon yapısı kurmadan, sermaye yatırımı yapmadan bireysel ithalat yapan firmalar var. Bu durum sektörde haksız rekabete

yol açarken, müşterilerin de ciddi garanti problemleri yaşamasına sebep oluyor. Bireysel ithalat konusu, İMDER'in en önemli gündem maddelerinden biridir. Bu sürecin belirli standartlara bağlanması için ilgili kamu kurumları nezdindeki girişimlerimizi kararlılıkla sürdürüyoruz."

"Kullanıcı artık sadece makine değil, teknoloji istiyor"

Türkiye iş makineleri sektörü, dönüşüm yaşayan bir evrede. Bu dönüşümün; doğru okunduğunda büyük fırsatlar, ertelendiğinde ise yapısal riskler barın-

dırıldığını anlatan Şahin, tüm sektörlerde olduğu gibi iş makineleri alanında da rekabet gücünü korumanın ve artan maliyet baskısıyla mücadele etmenin yolunun; verimliliği artıran uygulamalar, teknolojik yatırımlar ve dijital dönüşümden geçtiğinin altını çizdi.

Şahin, sözlerine şu şekilde devam etti:

"Sektörümüzün güçlü yapısını ileriki zamanda da koruyabilmesi ve daha ileriye taşıyabilmesi için teknolojik çözümler en büyük rolü oynuyor. Elektrikli ve hibrit iş makineleri, makine takip sistemleri, şantiye bazında teknolojik çözümler, makine kontrol sistemleri, uzaktan müdahale servis çözümleri, güvenlik teknolojileri hem verimliliği artırıyor hem de insan ve çevreye kattığı değer ile sürdürülebilirliği destekliyor. Kullanıcılar artık sadece makine değil, beraberinde teknolojik ve dijital dönüşüm de talep ediyor. Bu teknolojiler; yalnızca üretim yöntemlerini değil, sektörün vizyonunu ve sorumluluk alanlarını da dönüştürüyor. Bu değişimi doğru analiz etmek sektörümüzün gelecekteki konumunu belirleyecek en önemli unsurlardan biridir."

Şahin, 3-6 Haziran 2026 tarihleri arasında tüm sektörü yeni teknolojilerin ve uluslararası iş birliklerinin adresi olan, sektörün en büyük organizasyonu KOMATEK Fuarı'na davet etti ■



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

ÖZTUNÇ VE TUNÇKAR, ZORLU PROJELERİNDE HITACHI VE ENKA PAZARLAMA'YA GÜVENİYOR



Kurtuluş TUNÇ / ÖZTUNÇ Taahhüt ve TUNÇKAR İnşaat Firma Sahibi

Türkiye'nin farklı bölgelerinde yürüttüğü altyapı, zemin güçlendirme ve taş ocağı projeleriyle dikkat çeken **ÖZTUNÇ Taahhüt ve TUNÇKAR İnşaat**, genişleyen makine parkını **ENKA Pazarlama** güvencesindeki **Hitachi iş makineleriyle** güçlendirmeyi sürdürüyor. Adana merkezli firma, bugün sahada aktif olarak kullandığı 56 adet Hitachi iş makinesiyle büyük ölçekli projelerde yüksek verimlilik ve operasyonel süreklilik sağlıyor.



► 2012 yılında kurulan ve aile şirketi yapısıyla faaliyetlerini sürdüren ÖZTUNÇ Taahhüt ve TUNÇKAR İnşaat; fore kazık uygulamaları, taş ocağı işletmeciliği, hafriyat ve altyapı projelerinde uzmanlaşmış yapısıyla sektörde istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Firma; Adana, Osmaniye, İstanbul ve farklı bölgelerde yürüttüğü projelerle dikkat çekiyor.

Firma Sahibi Kurtuluş Tunç, şirketin faaliyet alanlarını şu sözlerle anlattı:

“Firmamız 2012 yılında kuruldu ve dört kardeş olarak birlikte yönetiyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana zemin güçlendirme, taş ocağı işletmeciliği ve taahhüt işleri yapıyoruz. Adana'dan Osmaniye'ye uzanan hatta fore kazık ve taş ocağı işletmeciliği gerçekleştiriyoruz.”

Tunç, Antalya-Alanya Otoyolu, Kuzey Marmara Otoyolu, Ceyhan Polipropilen Tesisi, yüksek standartlı demiryolu projeleri ve liman genişletme çalışmaları gibi birçok önemli projede aktif olarak görev aldıklarını belirtti.

MAKİNE PARKINDA HITACHI İMZASI

Büyük hacimli projelerde yüksek kapasite-

teli makinelerle çalıştıklarını belirten Kurtuluş Tunç, firmanın makine parkında Hitachi markasının önemli bir yer tuttuğunu ifade etti.

“Makine parkımızda 40 adet Hitachi ekskavatör ve 16 adet Hitachi lastikli yükleyici ile toplam 56 adet Hitachi iş makinesi bulunuyor. Devam eden projelerimizde de Hitachi iş makinelerini aktif olarak kullanıyoruz.”

Saatte 600 ila 800 ton üretim kapasitesine sahip kırma-eleme tesisleriyle çalışan firma, özellikle yoğun saha koşullarında makine performansının kritik önem taşıdığına dikkat çekiyor.

ENKA PAZARLAMA İLE UZUN SOLUKLU İŞ BİRLİĞİ

Firmanın büyüme yolculuğunda ENKA Pazarlama ile kurduğu iş birliği de önemli bir yer tutuyor. Kurtuluş Tunç, yalnızca makine tedarigi değil, satış sonrası destek süreçlerinde de güçlü bir iş ortaklığı yürüttüklerini vurguladı.

“ENKA Pazarlama ile çok uzun süredir devam eden bir dostluğumuz ve iş birliğimiz var. Sadece makine tedariki

olarak değil, saha sürecinde de her zaman yanımızda olan, çözüm üreten bir yapıdan bahsediyoruz.”

Tunç, ihtiyaç duydukları her anda hızlı geri dönüş alabildiklerini ve bu yaklaşımın operasyonel süreklilik açısından büyük avantaj sağladığını belirtti.

“Hitachi sağlamlık ve zayıf gücüyle öne çıkıyor”

Sahadaki performans kriterleri değerlendirildiğinde Hitachi makinelerin önemli avantajlar sunduğunu ifade eden Kurtuluş Tunç, özellikle dayanıklılık, kazı gücü ve servis desteğine dikkat çekti.

“Adana bölgesinde Hitachi'yi tercih etmemizin en önemli nedeni satış sonrası servis hizmetidir. 24 saat ulaşılabilir bir servis ağı var ve herhangi bir sorun yaşadığımızda hızlı şekilde geri dönüş alıyoruz.”

Ceyhan'daki projelerde farklı markalarla yapılan saha karşılaştırmalarında Hitachi'nin performans açısından belirgin fark yarattığını belirten Tunç, şöyle devam etti: *“Hitachi özellikle sağlamlık ve kazı gücü açısından ciddi bir üstünlük sağlıyor.”*

DÜŞÜK İŞLETME MALİYETİ VE YÜKSEK OPERASYON SÜREKLİLİĞİ

Makine yatırımlarında uzun vadeli maliyetlerin önemli olduğunu belirten Tunç, Hitachi'nin düşük işletme maliyeti ve yedek parça erişilebilirliğiyle de avantaj sunduğunu ifade ediyor.

“3-4 yıllık kullanım verilerine baktığımızda Hitachi'nin düşük işletme maliyetine sahip olduğunu söyleyebilirim. Yedek parça temini de oldukça kolay ve hızlı. Bu nedenle makine parkımızın tamamı Hitachi'den oluşuyor.”

ÖZTUNÇ Taahhüt ve TUNÇKAR İnşaat, güçlü saha organizasyonu ve ENKA Pazarlama iş birliğiyle önümüzdeki dönemde de büyük ölçekli projelerde büyümesini sürdürmeyi hedefliyor ■



BORUSAN CAT'TEN DENİZCİLİK SEKTÖRÜNE GÜÇ VE VERİMLİLİK ODAKLI ÇÖZÜMLER

Borusan Grup şirketlerinden **Borusan Cat**, 7-11 Mayıs 2026 tarihleri arasında Marmaris Muttaş Marina'da düzenlenen **TYBA Yat Sektörü Buluşması'na ana sponsor olarak katıldı**. Etkinlik kapsamında şirket, denizcilik segmentine yönelik geliştirdiği güç sistemleri, marin jeneratör çözümleri ve dijital izleme teknolojilerini sektör temsilcileriyle buluşturdu.

► **YAT VE DENİZCİLİK** sektörünün farklı paydaşlarını bir araya getiren organizasyonda Borusan Cat, operasyonel süreklilik, yakıt verimliliği ve yüksek performans odaklı çözümlerini tanıttı. Şirket yetkilileri, denizcilik operasyonlarında güvenilir enerji ihtiyacına yönelik ürün ve hizmet yaklaşımlarını ziyaretçilere aktardı.

Etkinlik programı kapsamında gerçekleştirilen "Borusan Cat ile Her Rotada Güvenilir Güç" başlıklı seminerde, şirketin uzman isimleri denizcilik sektörüne yönelik çözümleri değerlendirdi. Borusan Cat Satış Lideri Uğur Kaymaz, Ürün Mühendisi Ömer Furuncu ve Servis Mühendisi Mert Yağız'ın konuşmacı olarak yer aldığı oturumda; marin operasyonlarında verimlilik, performans ve servis sürekliliği gibi başlıklar ele alındı.

Seminerde ayrıca, dijital takip sistemlerinin operasyon yönetimindeki rolü ve denizcilik segmentine özel mühendislik uygulamaları hakkında bilgiler paylaşıldı. Katılımcılar, sektördeki güncel ihtiyaçlar ve çözüm beklentileri üzerine görüş alışverişinde bulundu ■



Çelik üretiminin en zorlu halkalarından biri olan cüruf taşımacılığı, artık daha kontrollü ve verimli şekilde yapılabiliyor. **KAMAG**'ın 170 ton kapasiteli **SPC 2803-170** modeli, **Allison** tam otomatik şanzimanın sağladığı kesintisiz güç ve yüksek çekiş avantajıyla, aşırı sıcaklık ve ağır yük altında operasyon sürekliliğini yeniden tanımlıyor.



► **ÇELİK** üretim tesislerinde erimiş cürufun taşınması, iş makineleri dünyasının en zorlu operasyonları arasında yer alıyor. 1500°C'ye ulaşan sıcaklıklar, yüzlerce tonluk yükler ve 7/24 kesintisiz çalışma gereksinimi; hem ekipman hem de operatör açısından maksimum performans ve güvenilirlik gerektiriyor.

Bu zorlu operasyonlara yönelik geliştirilen çözümlerden biri, 170 ton taşıma kapasitesine sahip KAMAG SPC 2803-170 cüruf taşıyıcı kamyon. Son olarak Hindistan'daki ileri teknoloji bir çelik tesisinde devreye alınan araç, yüksek kapasitesi ve özel konfigürasyonu ile dikkat çekiyor.

ZORLU ŞARTLARA ÖZEL MÜHENDİSLİK

Cüruf taşımacılığında temel gereklilikler; hız, hassasiyet ve kesintisiz operasyon. Çünkü taşıma sırasında yaşanacak en küçük gecikme, cürufun potada katılmasına ve üretim sürecinin akmasına neden olabiliyor.

KAMAG'ın bu modele yaklaşımı, yalnızca taşıma kapasitesini artırmak değil; aynı zamanda dar alanlarda manevra kabiliyeti, düşük yüklemeye yüksekliği ve operasyon sürelerinin

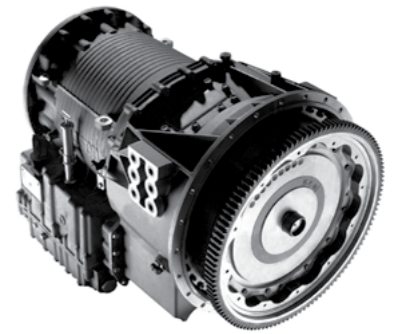
kısaltılması gibi kritik ihtiyaçlara çözüm sunmak üzerine kurulu.

ALLISON ŞANZIMAN: OPERASYONUN KİLİT BİLEŞENİ

Bu ağır hizmet uygulamasında öne çıkan en kritik bileşenlerden biri ise Allison 4000SP tam otomatik şanziman. Araçta yer alan Caterpillar C15 motor ile birlikte çalışan bu sistem, yüksek torku kesintisiz şekilde tekerleklerle aktararak özellikle kalkış ve düşük hız manevralarında önemli avantaj sağlıyor.

Bu özellikler sürekli çalışan çelik tesislerinde, operasyon sürekliliği ve toplam sahip olma maliyeti açısından belirleyici rol oynuyor. Yaklaşık 266,5 ton yüklü

ağırlığa ulaşabilen araç; buna rağmen kompakt aktarma sistemi ve şasi tasarımı sayesinde tesis içi dar alanlarda etkin şekilde çalışabiliyor. U-şasi yapısı, yüklemeye ve boşaltma sürelerini kısaltırken, düşük yapı yüksekliği ise tesis içi geçişlerde esneklik sağlıyor ■



- **Kesintisiz güç aktarımı:** Vites geçişlerinde güç kesintisi yaşanmaması, ağır yük altında stabil hareket imkânı sağlıyor
- **Yüksek çekiş kabiliyeti:** Tam yüklü durumda dahi güvenli ve kontrollü ilerleme
- **Operatör konforu ve güvenliği:** Otomatik vites sistemi sayesinde

sürücü, tamamen manevra ve güvenliğe odaklanabiliyor

- **Akıllı vites stratejisi:** Yük durumuna göre optimize edilen vites geçişleri ile performans ve yakıt tüketimi dengeleniyor
- **Düşük bakım ihtiyacı:** Tork konvertörü sayesinde aşınan parça sayısı azalıyor, servis süreleri kısalıyor

ZOOMLION TÜRKİYE, İŞ-MAK FEST 2026'DA YENİ NESİL İŞ MAKİNALARIYLA DİKKAT ÇEKTI



► **SAKARYA'DA** 14-17 Mayıs 2026 tarihleri arasında düzenlenen İş-Mak Fest 2026, iş makineleri sektörünün önemli markalarını bir araya getirdi. Organizasyonda yer alan ZOOMLION Türkiye, geniş ürün gamı ve yeni nesil teknolojileriyle ziyaretçilerin yoğun ilgisini gördü.

Fuarda mini ekskavatörlerden paletli ekskavatörlere, teleskopik yükleyicilerden elektrikli makaslı platformlara kadar farklı segmentlerdeki ürünlerini sergileyen şirket, sektör profesyonelleriyle bir araya gelerek ürünlerini tanıtmaya fırsatı buldu. Dört gün boyunca teknik ekip tarafından ziyaretçilere ürünler hakkında detaylı bilgiler verilirken, organizasyon süresince yeni iş birlikleri ve satış anlaşmaları için de önemli görüşmeler gerçekleştirildi.

ZE145GU İLK KEZ TÜRKİYE'DE SERGİLENDİ

Fuarda öne çıkan ürünlerin başında, Türkiye lansmanı ilk kez İş-Mak Fest



2026'da yapılan Zoomlion ZE145GU modeli yer aldı. 16 ton sınıfındaki yeni nesil paletli ekskavatör; kompakt yapısı, ofset bom tasarımı ve dar alanlardaki yüksek manevra kabiliyetiyle dikkat çekti. Özellikle şehir içi altyapı projeleri, yol çalışmaları ve dar şantiye alanları için geliştirilen modelin güçlü kazı performansı sunduğu belirtildi.

Gelişmiş hidrolik sistemi sayesinde hassas çalışma imkanı sağlayan ZE145GU'nun, operatör konforu ve düşük yakıt tüketimi gibi özellikleri de ziyaretçiler tarafından ilgiyle incelendi.

ZOOMLION Türkiye standında farklı ihtiyaçlara yönelik çeşitli ürünler sergilendi. Mini ekskavatör segmentinde ZE20G, paletli ekskavatör kategorisinde ZE215G ve ZTH4018 teleskopik yükleyici ile ZS0607HA, ZS1012HA



Tamer KESKİN / Sakarya Bölge Satış Sorumlusu

ve ZS1414HA modellerinden oluşan elektrikli makaslı platform serisi de ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

“Sakarya bölgesi bizim için stratejik öneme sahip”

ZOOMLION Türkiye Sakarya Bölge Satış Sorumlusu Tamer Keskin, fuara ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: *“Bu fuarda yer almak, markamızı bölge müşterilerimize tanıtmak adına bizim için güzel bir fırsat oldu. Verimli görüşmeler gerçekleştirerek yeni satış anlaşmalarına imza attık. Bizleri paydaşlarımızla ve iş ortaklarımızla bir araya getiren SAHİMDER'e İş-Mak Fest organizasyonu ve destekleri için teşekkür ederiz. Standımızı ziyaret eden tüm misafirlerimize de ilgileri için teşekkürlerimizi sunarız. ZOOMLION Türkiye olarak Sakarya bölgemizde satış ve servis merkezimizi yakın zamanda faaliyete geçirerek müşterilerimize daha yakın olacağız.”*

Türkiye genelindeki büyümesini sürdüren ZOOMLION Türkiye'nin Sakarya'da yakın zamanda faaliyete geçirmeyi planladığı yeni satış ve servis merkeziyle birlikte bölgedeki operasyonel gücünü artırmayı hedeflediği ifade edildi ■



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.





VÖGELE'DEN ASFALT SERİMİNDE OTOMASYON ODAĞI

Hassas ve kaynak koruması sağlar. Smart Pave, fazla genişlik oluşmasını önleyen ve böylece malzeme ve maliyet tasarrufu sağlayan hassas bir serimi mümkün kılar.

HASSASIYET, VERİMLİLİK VE KAYNAK TASARRUFU BİR ARADA

Vögele, Dash 5 nesli finişerleri için geliştirdiği Grade Assist, AutoTrac ve Smart Pave çözümleriyle asfalt serim süreçlerinde yönlendirme, eğim ve serim genişliği kontrolünü otomasyona taşıyor. Şirket, bu çözümlerle operatör yükünü azaltmayı, süreç güvenilirliğini artırmayı ve daha hassas, hızlı ve kaynak dostu serim yapmayı hedefliyor.



SmartPave, finişerin serme genişliğini, konumunu ve yönünü sanal referanslarla tam otomatik kumanda eder.

► **DÜNYA** genelinde yol yapım müteahhitleri; nitelikli iş gücü eksikliği, iklim değişikliği, artan malzeme fiyatları, maliyet ve termin baskısı, sıkı kalite gereklilikleri ve iş doğrulama zorunlulukları gibi çok yönlü baskılarla karşı karşıya bulunuyor. Bu tablo içinde, entegre otomasyon teknolojilerine sahip iş makineleri; rutin görevlerin üstlenilmesi, hata riskinin azaltılması ve iş akışlarının daha verimli hale getirilmesi açısından öne çıkıyor. Vögele de bu çerçevede, özellikle asfalt seriminin kalitesine doğrudan etki eden finişerler için geliştirdiği otomasyon çözümlerini öne çıkarıyor.

ASFALT SERİMİNDE ÜÇ “AKILLI YARDIMCI”

Vögele'nin sunduğu dijital inşaat teknolojileri arasında, bulut tabanlı “job-site intelligence” çözümleri ile “Smart Automation” uygulamaları birlikte yer alıyor. Şirketin açıklamasına göre Wirtgen Group Performance Tracker (WPT) Paving, serim ve finişer verilerinin gerçek zamanlı kaydı ve analiziyle tüm sürecin optimize edilmesine destek veriyor. Buna ek olarak Grade Assist, AutoTrac ve Smart Pave ise serim sırasında hassas yönlendirme ile eğim ve genişlik kontrolüne yardımcı oluyor.

Vögele Ürün Yönetimi Başkanı Bastian Fleischer, makinelerin operatörlerle “ideal bir ekip” oluşturacak şekilde tasarlandığını, makinelerin rutin ve tekrarlı işleri üstlenmesi sayesinde operatörlerin esas serim süreci ve kalite güvencesine odaklanabildiğini belirtiyor.

GRADE ASSIST İLE PROFİLLİ SERİMDE OTOMATİK KONTROL

Grade Assist, bombe ve enine eğim profillerinin serimini otomatikleştiren bir dijital destek sistemi olarak tanımlanıyor. Sistem, mevcut Auto Grade Plus otomatik kot ve eğim kontrol sisteminin yeteneklerini genişletiyor. Operatör, hedef noktadaki istenen profili, eğim değerlerini ve bu noktaya kadar olan mesafeyi şap üzerinde veya operatör konsolunda manuel olarak giriyor. Fonksiyon devreye alındığında ise sistem, hedef değerlere kontrollü ve sürekli bir şekilde yaklaşmayı otomatik olarak yönetiyor.



Bastian FLEISCHER / Vögele Ürün Yön. Müd.

Bu sayede eğimin hedef noktaya kadar kademeli olarak elle ayarlanması gerekmiyor; böylece asfalt tabakasında dalgalanma gibi serim hatalarının önüne geçilmesi amaçlanıyor. Sistem, özellikle değişken bombe ve enine eğim profillerinde daha düzgün geçişler ve homojen bir serim sonucu sağlamayı hedefliyor. Açıklamada, Grade Assist'in eğim kontrolünü üstlenmesiyle operatörün diğer kalite parametrelerine daha fazla odaklanabildiği vurgulanıyor.

AUTOTRAC, FİZİKSEL REFERANSLARLA GENİŞLİK VE YÖN KONTROLÜ SAĞLIYOR

Şantiyede kenar, ip iskelesi veya bordür gibi fiziksel referansların bulunduğu durumlarda ise opsiyonel AutoTrac sistemi devreye giriyor. Bu sistem, farklı sensörler yardımıyla Dash 5 finişerlerinin serim genişliğini ve sürüş yönünü kontrol ediyor. Vögele, çözümün Edge Control, Steering Control, Edge Detection ve Fixed Scream Width olmak üzere dört bileşenden oluştuğunu ve bunların tek tek ya da kombine şekilde kullanılabilirliğini belirtiyor.

İp iskelesi yükseklik kontrolü için kurulmuşsa, aynı referans serim genişliğinin otomatik kontrolünde de kullanılabilir. Bunun için finişerin Edge Control ve ultrasonik sensörle donatılması gerekiyor. Şap operatörü ilgili fonksiyonu aktif hale getirdiğinde, şap uzantısı ip iskelesini otomatik olarak takip ediyor. Sabit serim genişliklerinde tek ip iskelesi yeterli



Şantiyelerde kenarlar, referans teller veya bordürler gibi fiziksel referanslar mevcutsa, kullanıcılar AutoTrac yönlendirme ve genişlik otomatizasyonu kullanabilirler.



Optimum geçişler Grade Assist çatı ve çapraz serme profillerinin serilmesini otomatikleştirir ve mevcut otomatik kalınlık ve eğim kontrolü Auto Grade Plus'ı tamamlar.

olurken, her iki tarafta ip iskelesi kurulmuşsa değişken genişlikler de gerçekleştirilebiliyor. Paletli finişerlerde Steering Control ve ultrasonik sensör yardımıyla sürüş yönü de otomatik olarak ip iskelesi boyunca kontrol edilebiliyor.

Diğer bir uygulamada ise frezelenmiş kenarlar, bordürler veya oluklar fiziksel referans olarak kullanılabilir. Bu senaryoda Edge Control ile Edge Detection birlikte çalışıyor. LIDAR sensörü, yan plakanın önündeki alanı tarayarak en az 2 cm profile sahip kenarları algılıyor. İlgili fonksiyon devreye alındığında, şap uzantısı kenarı otomatik olarak izliyor. Sistemin, tek ya da çift taraflı sensör kullanımına bağlı olarak sabit veya değişken serim genişlikleriyle çalışabildiği belirtiliyor. Açıklamaya göre referans boyunca hassas kontrol, kenar hattının

doğru biçimde oluşturulmasına katkı sağlarken, referansın yalnızca tek tarafta bulunması durumunda fazla genişliklerin önlenmesi sayesinde proje boyunca kullanılan karışım tonajı ve maliyetler azaltılabiliyor.

SMART PAVE, SANAL REFERANSLARLA TAM OTOMATİK SERİM VADEDİYOR

Vögele'nin "hepsi bir arada" çözümü olarak tanımladığı Smart Pave ise serim genişliğini, finişerin konumunu ve yönünü sanal referanslara dayanarak tam otomatik biçimde kontrol ediyor. Süreçte, güzergâha ait CAD modeli önce ölçüm görevlisi tarafından Wirtgen Group'un dijital şantiye yönetim sistemi John Deere Operations Center™'a yükleniyor. Burada veriler otomatik olarak uygunluk kontrolünden geçiriliyor. Operatör,

işe başlamadan önce doğrulanmış serim geometrilerini finişer üzerindeki dokunmatik ekrandan sisteme aktarıyor. Veriler hücresel bağlantı üzerinden makineye iletiliyor ve proje aktif edildiğinde finişer tanımlanan güzergâh boyunca otomatik olarak yönlendiriliyor.

Sistem için gerekli donanım bileşenlerinin finişer üzerinde entegre olduğu ifade ediliyor. John Deere StarFire çift anten sistemi finişerin hassas konumunu belirlerken, RTK modem uydu konumlama verileri için düzeltme değeri sağlıyor ve $\pm 2,5$ cm doğruluk elde edilmesine imkân veriyor. Vögele'ye göre bu hassasiyet, fazla genişliklerin önlenmesine yardımcı olarak kullanılan asfalt karışımı miktarını ve maliyetleri düşürüyor. Bunun yanı sıra sistemin, işaretleme için gereken zaman ve emeği azalttığı, serim sürecinin güvenilirliğini artırdığı ve özellikle gece çalışmaları ya da akan trafik içinde dar çalışma alanları gibi zorlu koşullarda operatörün iş yükünü azaltarak güvenliğe katkı sunduğu belirtiliyor.

HEDEF: DAHA AZ ÇABAYLA DAHA GÜVENLİ VE VERİMLİ SERİM

Basın bülteninde yer alan değerlendirmeye göre Vögele, otomasyon çözümleriyle serim süreçlerini daha hassas, daha hızlı, daha güvenli ve daha kaynak dostu hale getirmeyi amaçlıyor. Grade Assist, AutoTrac ve Smart Pave'in; tek başına ya da birlikte kullanılacak, ölçeklenebilir çözümler olarak hem yeni yol yapımı hem de rehabilitasyon uygulamalarının farklı gereksinimlerine yanıt verecek şekilde geliştirildiği aktarılıyor. Şirket, bu çözümleri kullanıcıların iş yükünü azaltırken yüklenicilere daha yüksek verimlilik olanağı sunan araçlar olarak konumlandırıyor ■

Kolay kullanım, kolay veri işleme: Vögele Otomasyon çözümleri son derece kullanıcı dostu olarak tasarlanmıştır.



AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORM SIGMA 16 PRO

- Kompakt ve çevik
- Sınıfının en iyisi
- Yatay jib bom hareketi





GELECEĞİN ŞANTIYESİNDE; YAPAY ZEKÂ, VERİ VE YENİ NESİL İŞ MAKİNALARI

İş makineleri sektörü, son on yılda dijitalleşme başlığı altında önemli bir dönüşüm yaşadı. Telematik sistemler, uzaktan izleme çözümleri ve veri tabanlı filo yönetimi uygulamaları, makineleri yalnızca “çalışan ekipmanlar” olmaktan çıkarıp veri üreten varlıklara dönüştürdü. Bugün gelinen noktada ise sektör, bu dijital altyapının üzerine inşa edilen yeni bir evreye adım atıyor: **yapay zekâ destekli iş makineleri dönemi.**



► **YAPAY ZEKÂ**, iş makineleri dünyasında yalnızca otonom sürüş ya da insansız şantiye kavramlarıyla sınırlı değil. Arıza oluşmadan önce bakım ihtiyacını öngören algoritmalar, operatör davranışlarını analiz ederek yakıt tüketimini optimize eden sistemler ve şantiye verimliliğini gerçek zamanlı izleyen akıllı platformlar, dönüşümün sahadaki somut karşılıkları olarak öne çıkıyor. Artık makineler sadece komut alan değil, öğrenen, yorumlayan ve öneride bulunan sistemlere dönüşüyor.

Bu dönüşüm, üreticilerden distribütörlere, filo yöneticilerinden operatörlere kadar sektörün tüm paydaşlarını doğrudan etkiliyor. Yapay zekâ, iş makineleri sektöründe verimlilik artışı kadar, iş yapış biçimlerinin yeniden tanımlanmasını ve veri güvenliği açısından endişelerinde beraberinde getiriyor. Sektör için temel soru artık “Yapay zekâ gelecek mi?” değil; “Bu dönüşüme ne kadar hazırız?” şeklinde ifade ediliyor.

DİJİTALLEŞMEDEN AI'A NATURAL GEÇİŞ SÜRECİ

İş makineleri sektöründe yapay zekâ dönüşümü, ani bir kırılmadan çok, uzun yıllara yayılan bir dijitalleşme sürecinin doğal sonucu olarak şekillendi. İlk aşamada makinelerin elektronik kontrol üniteleri (ECU) üzerinden temel verileri üretmesiyle başlayan bu süreç, sensör teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte hız kazandı. Motor performansı, hidrolik basınç, yakıt tüketimi, çalışma süresi ve operatör davranışları gibi onlarca parametre, zamanla kayıt altına alınabilir hale geldi.

Bu verilerin merkezi sistemlere aktarılmasıyla birlikte telematik çözümler, sektörün yeni standardı oldu. Başlangıçta filo takibi ve konum izleme amacıyla kullanılan bu sistemler, zaman içinde çok daha geniş bir

VERİ YİĞİNLERİNDEN ANLAMLI KARARLARA

Telematik sistemlerin yaygınlaşmasıyla birlikte sektör, kısa sürede çok büyük bir veri havuzuna sahip oldu. Yüz binlerce makineden, farklı coğrafyalardan ve farklı çalışma koşullarından toplanan bu veriler, iş makineleri dünyasında büyük veri (big data) kavramını öne çıkardı. Artık mesele veri toplamak değil, bu veriyi anlamlandırabilmektir.

Bu noktada devreye makine öğrenmesi algoritmaları girdi. Yapay zekâ, geçmiş verileri analiz ederek belirli örüntüleri tanımlamaya başladı. Örneğin belirli bir modelde, belirli bir çalışma saatinden sonra ortaya çıkan arızalar; operatör kullanım alışkanlıklarıyla yakıt tüketimi arasındaki ilişki; farklı zemin koşullarının makine performansına etkisi gibi veriler,

BUGÜNDEN GELECEĞE UYARLANAN AI-READY MAKİNELER

Bugün gelinen noktada üreticiler, yalnızca yapay zekâ özellikleri eklenmiş makinalardan değil, “AI-ready” (yapay zekâyâ hazır) makinalardan söz ediyor. Bu kavram, bir makinenin sadece mevcut yapay zekâ uygulamalarını desteklemesini değil, gelecekte geliştirilecek algoritmalar ve yazılımlarla da uyumlu olmasını ifade ediyor.

AI-ready makineler; gelişmiş sensör altyapısı, yüksek işlem kapasitesine sahip kontrol üniteleri, bulut tabanlı platformlarla entegrasyon yeteneği ve uzaktan yazılım güncellemelerine açık mimarilerle tasarlanıyor. Böylece makina, satın alındığı günkü teknolojik seviyede kalmak yerine, yazılım güncellemeleriyle zaman içinde gelişmeye devam ediyor.



işlevsellik kazandı. Makinelerin ne zaman, nasıl ve hangi verimlilikte çalıştığı; hangi koşullarda arıza verdiği ya da bakım ihtiyacının ne zaman doğduğu, dijital platformlar üzerinden izlenebilir hale geldi. Ancak bu noktada elde edilen veri, hâlâ insan yorumuna ihtiyaç duyan ham bir bilgi niteliğindedir. Ta ki insanın, yapay zekâ devriminin sektörleri yeniden dönüştürebileceğini fark ettiği o devrimsel kırılmaya dek.

sistemler tarafından otomatik olarak analiz edilebilir hale geldi.

Böylece sektör, “olanı raporlayan” sistemlerden, “olacak olanı öngören” sistemlere geçiş yaptı. Kestirimci bakım, performans tahmini ve verimlilik optimizasyonu gibi kavramlar, bu dönüşümün sahadaki en somut çıktıları olarak öne çıktı. Yapay zekâ, iş makinelerinde karar destek mekanizmasının merkezine yerleşmeye başladı.

Bu yaklaşım, iş makinelerini klasik birer yatırım kalemi olmaktan çıkarıp, dijital olarak güncellenebilen platformlara dönüştürüyor. Sektör açısından bu durum, hem rekabetin hem de değer algısının yeniden tanımlanması anlamına geliyor. Artık bir iş makinesinin gücü yalnızca motor kapasitesiyle değil, ürettiği veriyi ne kadar akıllı kullandığıyla ölçülüyor ■



TADANO'DAN TÜRKİYE HAMLESİ: MARUBENİ GÜVENCESİYLE YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Vinç ve kaldırma teknolojileri alanında dünyanın önde gelen markalarından **Tadano**, Türkiye pazarına **Marubeni Dağıtım ve Servis** iş birliğiyle yeniden güçlü bir giriş yaptı. İstanbul'da gerçekleştirilen lansmanda duyurulan distribütörlük anlaşması, inşaat, enerji, altyapı ve ağır sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren şirketler için yeni bir dönemin habercisi olarak değerlendiriliyor.

► **MARUBENİ** Dağıtım ve Servis'in yaygın satış sonrası hizmet ağıyla desteklenecek iş birliği kapsamında Tadano'nun mobil vinçlerden personel yükseltici platformlara kadar uzanan geniş ürün gamı Türkiye pazarına sunulacak.

“Türkiye stratejik önceliklerimiz arasında”

Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de düzenlenen basın lansmanına Marubeni Dağıtım ve Servis Yönetim Kurulu Başkanı Yusuke Yamada, Tadano LTD Executive Officer'ı Takashi Fukui ve Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinaları COO'su Burçak Birand katıldı.

Etkinlikte konuşan Marubeni Dağıtım ve Servis Yönetim Kurulu Başkanı Yusuke Yamada, iş birliğinin yalnızca ticari bir anlaşma olmadığını vurgulayarak şunları söyledi: *“Tadano ile sadece bir distribütörlük anlaşmasına imza atmıyor, iki köklü Japon markasının Türkiye'deki stratejik buluşmasını gerçekleştiriyoruz. Türkiye, dinamik yapısı ve*

büyük ölçekli projeleriyle her zaman öncelikli pazarlarımızdan biri oldu.”

Yamada, şirketin Türkiye'deki büyüme stratejisini yeni distribütörlüklerle güçlendirmeye devam edeceğini de ifade etti.

TADANO'DAN TÜRKİYE'YE UZUN VADELİ BAKIŞ

Basın lansmanı için Türkiye'ye gelen Tadano LTD Executive Officer'ı Takashi Fukui ise Türkiye'nin hem iç pazarı hem de bölgesel konumu nedeniyle önem taşıdığına dikkat çekti.

Fukui, açıklamasında şu ifadeleri kullandı: *“Marubeni Dağıtım ve Servis gibi güçlü ve deneyimli bir iş ortağıyla Türkiye pazarına yeniden dönmek bizim için bilinçli ve stratejik bir karar. Türkiye, hem kendi potansiyeli hem de çevre ülkelere açılan stratejik konumuyla Tadano için çok önemli bir pazar.”*

Şirketin arazi tipi, kamyon üstü ve paletli vinçlerden oluşan ürün gamıyla özellikle yüksek kapasiteli projelerde çözüm sunmayı hedeflediği belirtildi.

HEDEF: UÇTAN UCA ÇÖZÜM EKOSİSTEMİ

Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinaları COO'su Burçak Birand

ise şirketin yalnızca ürün satışı değil, kapsamlı bir çözüm ekosistemi sunmayı amaçladığını söyledi.

Birand, sektörün beklentilerine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: *“İnşaat, enerji, altyapı ve sanayi sektörleri hata payının olmadığı, zamanla yarışılan alanlar. Projeleri sadece ürünle değil, sürdürülebilir bir değer zinciri ile desteklemeyi hedefliyoruz.”*

Tadano ürün gamında ilk etapta mobil ve paletli vinç segmentlerine odaklanacaklarını belirten Birand, bazı modellerin mobil vinçlerde 500 tona, paletli vinçlerde ise 3.200 tona kadar taşıma kapasitesine ulaştığını ifade etti.

TÜRKİYE'NİN MEGA PROJELERİNE ODAKLANACAK

Şirket yetkilileri, enerji yatırımları, altyapı projeleri, ağır sanayi tesisleri ve büyük ölçekli inşaat projelerinde artan kaldırma ekipmanı ihtiyacına dikkat çekiyor. Özellikle yüksek tonaj kapasitesine sahip vinçlere yönelik talebin önümüzdeki dönemde artması beklenirken, Tadano'nun Türkiye'deki yapılanmasının bu ihtiyaca yanıt vermesi hedefleniyor.

Marubeni Dağıtım ve Servis'in mevcut servis altyapısı sayesinde satış sonrası hizmetlerin de iş modelinin önemli



Burçak BİRAND/ İş ve Maden Makinaları COO'su

parçalarından biri olması planlanıyor. Küresel deneyim, yerel operasyon gücü 1948 yılında Japonya'da kurulan Tadano, bugün kaldırma teknolojileri alanında dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alıyor. Şirket, “Reaching New Heights” vizyonuyla özellikle çevre dostu teknolojiler ve yüksek güvenlik standartlarıyla öne çıkıyor.

Marubeni Dağıtım ve Servis ise Komatsu, Volvo Trucks, Bomag, Crown ve Dieci gibi markaların Türkiye operasyonlarını yürütüyor. Şirket; satış, servis, kiralama ve ikinci el hizmetleriyle farklı sektörlerde entegre çözümler sunuyor





DSİ'NİN "YEŞİL KARINICALARI" GÜÇLENİYOR

► **DEVLET SU İŞLERİ** (DSİ), makine parkını genişletmeye yönelik yeni araç ve ekipman teslimatıyla saha operasyon kapasitesini artırıyor. DSİ Etlik Tesisleri'nde düzenlenen törende; 80 dozer, 50 akaryakıt tankeri ve 20 karotlu temel sondaj makinesi hizmete alındı. Törene Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın yanı sıra Bakan Yardımcısı Ebubekir Gizligider, DSİ Genel Müdürü Mehmet Akif Balta, kurum çalışanları ve basın mensupları katıldı.

Yeni araçların devreye alınmasıyla birlikte DSİ'nin dozer sayısı 311'e

yükselirken, yıllık kazı kapasitesinin yaklaşık yüzde 57 artışla 63 milyon metreküpe ulaştığı belirtildi. Akaryakıt tankerlerinin sayısı 123'e çıkarken, yakıt taşıma kapasitesinin de yüzde 51 artışla 1 milyon 30 bin litreye ulaştığı açıklandı. Karotlu temel sondaj makinesi sayısı ise 65'e yükseldi; yıllık delgi kapasitesinin yüzde 50 artışla 30 bin metreye çıktığı ifade edildi.

DAHA GENÇ FİLO, DAHA HIZLI MÜDAHALE

Uzmanlara göre iş makinelerinin gençleşmesi; bakım maliyetlerinin azalması, yakıt verimliliğinin artma-

sı ve sahadaki arıza risklerinin düşmesi açısından büyük önem taşıyor. Modern ekipmanların daha yüksek performansla çalışabilmesi sayesinde özellikle taşkın, sel ve afet müdahalelerinde zamana karşı verilen mücadelede önemli avantaj sağlanması hedefleniyor.

DSİ'nin yeni dozerleriyle birlikte yıllık kazı kapasitesi yaklaşık yüzde 57 artışla 63 milyon metreküpe yükselirken, iş makinelerinin daha düşük yakıt tüketimi ve daha yüksek operasyon hızıyla çalışacağı belirtiliyor. Kurumun, gençleşen filo sayesinde hem operasyon sürelerini kısaltmayı hem de kamu kaynaklarını daha verimli kullanmayı amaçladığı ifade ediliyor.

Makine parkına dahil edilen 50 yeni akaryakıt tankeriyle birlikte tanker sayısı 123'e ulaştı. Yakıt taşıma kapasitesinin ise yüzde 51 artışla 1 milyon 30 bin litreye çıktığı açıklandı. Ayrıca 20 yeni karotlu temel sondaj makinesiyle yıllık delgi kapasitesinin yüzde 50 artışla 30 bin metreye ulaştığı bildirildi.

SON 66 YILIN EN YÜKSEK YAĞIŞI

Törende konuşan Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, DSİ'nin içme suyu, tarımsal sulama, enerji üretimi ve taşkın koruma alanlarında Türkiye'nin en önemli kurumlarından biri olduğunu söyledi. Son 23 yılda 11 bin su ve sulama tesisinin hizmete alındığını belirten Yumaklı, toplam yatırım tutarının 4,7 trilyon liraya ulaştığını ifade etti.

Bakan Yumaklı ayrıca, son 7 aylık dönemde kaydedilen yağış miktarının son 66 yılın en yüksek seviyesine ulaştığını belirterek, baraj doluluk oranlarının genel olarak yüzde 75 seviyelerinde olduğunu söyledi. Bazı barajların ise tam kapasiteye ulaştığını kaydetti.

Deprem, orman yangını ve aşırı yağış gibi afetlerde DSİ ekiplerinin aktif görev üstlendiğini belirten Yumaklı, iş makinelerinin gerektiğinde AFAD koordinasyonunda afet bölgelerine sevk edildiğini söyledi. ■



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





ŞANTİYELERDE SESSİZ DEVRİM ELEKTRİKLİ İŞ MAKİNELERİNDE KIRILMA NOKTASI

► **DÜNYA** ağır sanayisi ve inşaat sektörü, tarihinin en sessiz ama en köklü dönüşümünün eşliğinde. Yıllarca yüksek motor sesi, yoğun egzoz dumanı ve devasa dizel maliyetleriyle anılan iş makineleri, yerini sessiz, sıfır emisyonlu ve yüksek torklu elektrikli motorlara bırakmaya başladı. Avrupa'nın katı "Yeşil Mutabakat" hedefleri ve sıfır emisyonlu şantiye baskısı, küresel üreticileri milyar dolarlık Ar-Ge yatırımlarına zorlarken; Türkiye iş makinesi pazarı da bu elektrifikasyon dalgasına kayıtsız kalmadı. 2025 yılını tüm zamanların satış rekoruyla (16.303 adet) kapatan Türkiye pazarı, 2026 yılı itibarıyla artık sadece adet bazlı büyümeyi değil, teknolojiye niteliksel dönüşümü yani "yeşil elektrifikasyonu" gündemine aldı.

KÜRESEL BASKI: ŞANTİYELERDE "DİZEL" DÖNEMİ KAPANIYOR MU?

Dünyada iş makinelerinin elektrifikasyonu artık bir lüks veya laboratuvar çalışması olmaktan çıktı, ticari bir zorunluluk haline geldi. Özellikle Norveç, Hollanda ve Almanya gibi ülkelerde belediyeler, şehir içi projelerde dizel motorlu araçların kullanımına radikal kısıtlamalar getirdi. Oslo gibi metropollerde "sıfır emisyonlu şantiye" standartları devreye alınırken, küresel üreticiler de paletli ekskavatörlerden lastikli yükleyicilere kadar geniş bir ürün gamında bataryalı çözümlere yöneldi.

Dünya genelinde elektrikli iş makinelerinin toplam pazardan aldığı pay henüz

yolun başında olsa da, özellikle maden ocakları, tünel inşaatları ve liman gibi kapalı/yoğun alanlarda elektrikli makineler, işletme maliyetlerini yüzde 60 ila yüzde 70 oranında düşürerek yeni devrime kapı araladı. Dizel motorların bakım, yağ ve filtre maliyetlerinin ortadan kalkması, şarj altyapısı sorununa rağmen büyük filoların iştahını kabartmaya yetti.

YERLİ MÜHENDİSLİK VE İTHAL DEVLERİN ELEKTRİK YARIŞI

Türkiye, iş makinesi üretiminde ve pazar büyüklüğünde Avrupa'nın en önemli oyuncularından biri konumuna ulaştı. Sektör temsilcilerinin ve derneklerin verileri, 2026 yılının genelinde yeşil enerji yatırımları ve otomasyonun pazarın en büyük itici gücü olduğunu gösterdi. Türkiye'deki bu dönüşüm iki kulvarda birden ilerledi: Yerli üreticilerin dünya standartlarındaki Ar-Ge başarıları ve küresel devlerin Türkiye pazarına sunduğu inovatif elektrikli modeller.

YERLİ ÜRETİMİN GURURU: HİDROMEK VE CEYLIFT İLE TEKNOLOJİDE KÜRESEL LİG

Türkiye'nin makine üretimindeki yerli devleri, küresel elektrifikasyon dalgasına sadece ayak uydurmakla kalmadı, geliştirdikleri yerli teknolojilerle bu akıma öncülük etti.



Sektörün amiral gemilerinden olan HİDROMEK, tamamen kendi bünyesinde Türk mühendisliğiyle sıfırdan geliştirdiği yüzde 100 elektrikli akıllı paletli ekskavatörü HICON 7W ile yerli sanayinin teknoloji ligindeki en büyük gövde gösterilerinden birini yaptı. Uluslararası arenada prestijli tasarım ödülleriyle taçlandırılan bu yerli teknoloji, tek şarjla 8 saatlik tam

bir vardiyayı çıkarabilen lityum-iyon batarya sistemiyle şehir içi şantiyelerde emisyonu ve gürültüyü tamamen sıfırladı.

Bu dönüşüm yalnızca ağır iş makineleri segmentiyle sınırlı kalmadı. Endüstriyel iç lojistik tarafında Ceylift, "Minimum enerji, maksimum verimlilik" yaklaşı-



mıyla geliştirdiği elektrikli forklift serisiyle pazarda güçlü bir konum aldı. CY 16EF, CY 18EF, CY 20EF, CY 30EF, CY 35EF ve CY 50EF modellerinin yanı sıra ICON Li-ion serisiyle farklı tonaj segmentlerinde tamamen elektrikli çözümler sunan marka, iç lojistik operasyonlarında düşük enerji tüketimi ve sıfır emisyon hedefiyle dikkat çekti.



Türkiye'nin tarım ve endüstriyel üretim tarafındaki en güçlü oyuncularından Koç Holding bünyesinde bulunan TürkTraktör ise, sergilediği New Holland T3 Electric Power modeliyle elektrikli traktör segmentine güçlü bir giriş yaptı. Şirketin açıkladığı üzere 4 yıllık Ar-Ge süreciyle Türk mühendisleri tarafından geliştirilen bu model, tarım makinelerinde elektrifikasyon dönüşümünde Türkiye ayaklı mühendislik çalışmalarının en somut örneklerinden biri olarak öne çıktı.

İTHALAT VE DİSTRİBÜTÖRLÜK LİGİNDE ELEKTRİKLİ HAMLESİ

Çinli ve Avrupalı üreticilerin Türkiye'deki güçlü distribütörleri, pazara



elektrikli modelleri sunmada oldukça agresif bir strateji izledi. Özellikle Çin menşeli markaların lityum-iyon batarya teknolojisindeki maliyet avantajı, Türkiye'de limanlar, demir-çelik fabrikaları, endüstriyel tesisler ve maden sahaları için elektrikli yükleyicileri, ekskavatörleri ve kaya kamyonlarını cazip bir alternatif haline getirdi. Uygunlar Makina ve Hakan Makina,



Ascendum Makina gibi köklü distribütörlerin LiuGong ve XCMG, Volvo CE gibi küresel markalarla pazara sunduğu elektrikli ağır veya mini iş makineleri, endüstriyel sahalarda şimdiden önemli bir emisyon azaltım etkisi yaratmaya



başladı. Buna ek olarak Zoomlion, Türkiye pazarında distribütör kanalının ötesinde doğrudan yapılanmasıyla faaliyet göstererek elektrikli ürün gamıyla sahada daha hızlı bir konumlanma stratejisi sergiledi.

Öte yandan SANY Putzmeister, farklı iş makineleri segmentlerinde geliştirdiği elektrikli ve alternatif enerji odaklı

çözümleri, ülke pazarında mevcut distribütör ve Putzmeister'ın Türkiye yapılanmasından sahayı taşıdı. JCB ise yerelde SIF İş Makinaları üzerinden güçlü bir bayi ağıyla faaliyet göstermesinin yanı sıra elektrikli iş makinelerini Avrupa pazarına nazaran kademeli şekilde Türkiye pazarına entegre etme yolunda.



ŞANTİYELERDE AKIM VAR

Elektrikli iş makinelerinin önündeki en büyük soru işareti hala "şarj altyapısı ve çalışma süreleri" olarak görülse de, yeni nesil hızlı şarj teknolojileri 1,5-2 saatlik öğle arası molalarında bataryayı yüzde 80 doluluğa ulaştırabiliyor. Tam şarjla 8 saate varan çalışma



süreleri sunan yeni nesil ekskavatörler, şantiyelerin kesintisiz döngüsüne uyum sağladı.

2026 yılı, Türkiye iş makinesi sektörü için kontrollü ama teknoloji odaklı bir geçiş yılı olarak kayıtlara geçti. Dizelin yerini elektrige, mekanik kolların yerini yapay zeka destekli otomasyona bıraktığı bu yeni çağda, oyunun kuralları yeniden şekillendi ■





KÜRESEL İŞ MAKİNESİ DEVLERİ YENİ REKORLA 246,6 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

► **KÜRESEL İŞ VE İNŞAAT** ekipmanı sektörünün en önemli referanslarından biri olan Yellow Table 2026 raporu, sektörün büyüme eğilimini sürdürerek yeni bir rekor seviyeye ulaştığını ortaya koydu. Off-Highway Research tarafından açıklanan verilere göre, dünyanın en büyük 50 üreticisinin toplam satış gelirleri yüzde 3,8 artışla 246,6 milyar dolara yükseldi.

2025 yılı verilerine göre küresel iş makinesi satışları yüzde 2 artış gösterirken, büyüme özellikle Asya pazarları tarafından desteklendi. Avrupa'da ya-

tay seyir, Kuzey Amerika'da ise yüksek baz etkisi nedeniyle sınırlı gerileme dikkat çekti. Buna karşın Çin başta olmak üzere gelişmekte olan pazarlarda büyüme eğilimi sürdü. Altyapı, enerji ve şehirleşme yatırımları sektörün ana talep itici gücü olmaya devam etti.

ZİRVEDE DEĞİŞİM YOK

Listenin ilk sırasında yine Caterpillar yer aldı. Şirket 37,49 milyar dolarlık satış geliri ve yüzde 15,2 pazar payıyla liderliğini korudu.

İkinci sırada Komatsu bulunurken,

Küresel iş ve inşaat ekipmanı sektörü **Yellow Table 2026**'ya göre 246,6 milyar dolarlık satışla yeni rekor kırdı. Çinli üreticilerin yükselişi dikkat çekerken, **Türkiye'den HİDROMEK listede 45. sırada yer aldı.** Sektörde liderler pozisyonunu korurken, güç dengesi Asya lehine değişmeye devam etti

Çinli üretici XCMG üçüncü sıradaki güçlü konumunu sürdürdü. Bu tablo, Çinli üreticilerin küresel rekabette kalıcı bir üst segment oyuncu haline geldiğini bir kez daha gösterdi.

Sıralamanın devamında John Deere dördüncü, Liebherr beşinci, Sany altıncı sırada yer aldı.

İlk 10'un devamında Volvo Construction Equipment yedinci sıraya yükselirken, Hitachi Construction Machinery sekizinci sıraya geriledi. JCB dokuzuncu sıradaki istikrarını korurken, Sandvik ilk 10'u tamamladı.

ÇİNLİ ÜRETİCİLER AĞIRLIĞINI ARTIRIYOR

Çin merkezli üreticiler küresel sıralamada yükseliş trendini sürdürdü. Zoomlion, LiuGong, Sany ve Shantui gibi markalar listede güçlü konumlarını korudu.

Çinli OEM'lerin dikkat çekici yükselişinde en önemli faktörlerden biri, iç pazarın yanı sıra ihracat satışlarının da hızla artması oldu. Böylece Çinli üreticiler, küresel gelirlerinin önemli bir bölümünü dış pazarlardan elde eden yapıya doğru evrildi.

AVRUPA VE KUZAY AMERİKA'DA DENGELİ GÖRÜNÜM

Avrupa merkezli üreticiler genel ola-

international construction YELLOW TABLE 2026										THE WORLD'S TOP 50 CONSTRUCTION OEMS												
RANK	2025 CHANGE	COMPANY	CONSTRUCTION EQUIPMENT SALES (\$ MIL)	SHARE OF SALES (%)	BACKHOES	MINI OR MID-SIZED EXCAVATORS (0-25 T)	COMPACT OR TRACK EXCAVATORS	POWERSHEDS	TELESCOPIC CRANES	CONCRETE PUMPERS	DOZERS/GRADERS	ROAD BUILDERS	GRABBERS	EXCAVATORS (25+ T)	WHEEL LOADERS	APPS	ROAD MULLERS	DRILLING	ROADGRADERS	CRANES & SCISSOR LIFTS	WEBSITE	
1	0	Caterpillar	US	37,494	15.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.caterpillar.com
2	0	Komatsu	JP	27,220	11.0%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.komatsu.com
3	+1	XCMG	CN	14,207	5.8%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.xcmg.com
4	3	John Deere	US	13,200	5.4%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.deere.com
5	0	Liebherr	DE	12,469	5.1%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.liebherr.com
6	0	Sany	CN	12,542	5.1%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.sany.com
7	-1	Volvo Construction Equipment	SE	10,469	4.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.volvoce.com
8	7	Hitachi Construction Machinery	JP	9,081	3.7%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.hitachi.com
9	0	JCB	UK	7,520	3.0%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.jcb.com
10	0	Sandvik Mining and Rock Technology	SE	6,980	2.9%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.sandvik.com
11	+1	Zoomlion	CN	6,812	2.8%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.zoomlion.com
12	0	Epiroc	SE	6,330	2.6%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.epiroc.com
13	-2	Doosan Infracore	KR	6,181	2.5%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.doosaninfracore.com
14	0	Mitsubishi	JP	5,842	2.4%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.mitsubishi.com
15	+6	HD Construction Equipment (Hyundai Doosan)	KR	5,650	2.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.hd-ce.com
16	0	Tereos	US	5,400	2.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.terios.com
17	0	LiuGong	CN	4,723	1.9%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.liugong.com
18	-1	Orbital Access Equipment (A.G.)	US	4,360	1.8%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.orbital.com
19	-2	Kobelco	JP	4,377	1.8%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.kobelco.com
20	-1	CNH Industrial	IT	2,956	1.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.cnh.com
21	22	Manitou Group	FR	2,900	1.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.manitou.com
22	24	Padfinger	AT	2,640	1.1%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.padfinger.com
23	25	Sartorius Heavy Industries	JP	2,626	1.1%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.sartorius.com
24	20	Kobelco Construction Machinery	JP	2,547	1.0%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.kobelco.com
25	26	Wacker Neuson	DE	2,505	1.0%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.wackerneuson.com
26	27	Fayat Group	JP	2,483	1.0%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.fayat-group.com
27	30	Tadano	JP	2,335	0.9%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.tadano.com
28	28	Manitowoc	US	2,241	0.9%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.manitowoc.com
29	29	Shantui	CN	2,051	0.8%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.shantui.com
30	32	Hibac	FR	1,756	0.7%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.hibac.com
31	33	Takachi	JP	1,604	0.7%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.takachi.com
32	34	Lordings	CN	1,573	0.6%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.lordings.com
33	31	LIGHS	CN	1,423	0.6%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.lights.com
34	36	Artec Industries	US	1,407	0.6%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.artec.com
35	35	Amman	CH	1,281	0.5%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.amman.com
36	38	Dingli	CN	1,281	0.5%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.dingli.com
37	37	CRCHI	CN	1,057	0.4%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.crchi.com
38	39	Toshy	CN	896	0.4%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.toshy.com
39	40	Shyack	CA	896	0.4%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.shyack.com
40	42	Bauer	DE	824	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.bauer.com
41	41	Sorward	CN	823	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.sorward.com
42	45	Lovol	CN	796	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.lovol.com
43	44	Merlo	IT	756	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.merlo.com
44	43	Sihobom	CN	709	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.sihobom.com
45	43	Hidromek	PL	706	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.hidromek.com
46	46	Yanmar	JP	701	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.yanmar.com
47	50	Boil Equipment	ZA	677	0.3%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.boil.com
48	48	Somobogon	DE	600	0.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.somobogon.com
49	47	Haselto Group	FR	578	0.2%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.haselto.com
50	N/A	Kato Works	JP	365	0.1%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	www.kato-works.com

rak istikrarlı bir yıl geçirirken, yüksek maliyetler ve talepteki yavaşlamaya rağmen pozisyonlarını büyük ölçüde korudu. Kuzey Amerika'da ise pandemi sonrası güçlü seviyelerin ardından yatay bir seyir oluştu.

Bölgesel dağılımda Asya merkezli üreticilerin payı artarken, Avrupa ve Kuzey Amerika'nın toplam ağırlığında sınırlı gerileme yaşandı. Bu tablo, küresel üretim merkezinin giderek Asya'ya kaydığını ortaya koydu.

HİDROMEK 45. SIRADA

Türkiye'nin küresel listedeki tek temsilcisi Hidromek, Yellow Table 2026'da 45. sırada yer aldı. Şirket geçen yıl 43. sıradaydı ve bu yıl iki basamak gerileme yaşadı. Buna rağmen Hidromek, ilk 50 içindeki konumunu koruyarak küresel rekabetteki varlığını sürdürdü. Performans üzerinde küresel talep dalgalanmaları, Avrupa'daki rekabet baskısı ve gelişmekte olan pazarlardaki yoğunlaşan rekabet etkili oldu.

Şirketin ihracat odaklı büyüme stratejisi ve ürün gamını genişletme yaklaşımı ise küresel pazardaki varlığını desteklemeye devam etti.

ALT SEGMENTTE SINIRLI HAREKET

Listenin alt sıralarında sınırlı değişimler dikkat çekti. Sinoboom yükseliş trendini sürdürürken, Bell Equipment de yukarı yönlü hareket eden markalar arasında yer aldı. Listenin en alt sırasında ise Kato Works bulunuyor.

JAPONYA'DA DARALMA ETKİSİ

Japonya iş makinesi pazarında yaşanan daralma, bazı üreticilerin performansına doğrudan yansdı. Artan üretim maliyetleri, iş gücü sıkıntısı ve kamu yatırımlarındaki yavaşlama sektörü baskıladı. Özellikle iç pazarın küçülmesi, Japon üreticilerinin sıralamadaki hareketliliğini artıran temel faktörlerden biri oldu.



SEKTÖRDE YÜKSEK SEVİYE KALICI HALE GELDİ

Yellow Table 2026 sonuçları, küresel iş ve inşaat ekipmanı sektörünün pandemi sonrası dönemde ulaştığı yüksek seviyeyi kalıcı hale getirdiğini gösterdi. Lider markalar pozisyonlarını korurken, Çinli üreticilerin yükselişi sektörün güç dengesini yeniden şekillendirmeye devam ediyor.

Rapora göre, önümüzdeki dönemde küresel iş makinesi satışlarında sınırlı artış eğilimi bekleniyor. Jeopolitik riskler, tedarik zinciri belirsizlikleri ve ekonomik dalgalanmalara rağmen sektörün yapısal talebinin güçlü kalacağı öngörülmüyor ■



DEMİR GİBİ DÖNÜŞÜM: İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE KADIN GÜCÜ YÜKSELİYOR

► **İŞ MAKİNELERİ** ve inşaat ekipmanları sektöründe yaşanan dönüşüm, yalnızca teknolojiyle sınırlı değil. Elektrifikasyon, akıllı makineler ve daha sürdürülebilir çözümler sahada giderek daha fazla yer bulurken, sektörün önündeki en önemli sorunlardan biri nitelikli iş gücü ihtiyacı olarak öne çıkıyor. Eğitimli operatör, teknisyen ve servis profesyoneli eksikliği, büyümenin ve dönüşümün hızını doğrudan etkiliyor. Volvo Construction Equipment ise bu soruna dikkat çeken Iron Women projesini artık küresel ölçekte yapılandırılmış bir model olarak konumlandırıyor.

Iron Women'nin temeli, Volvo Trucks tarafından 2016 yılında başlatılan programa dayanıyor. Basın bültenine göre bu model, 10 ülkede 700'den fazla kadının profesyonel sürücülük rollerine geçişine katkı sağladı. Volvo CE ise bu deneyimi 2024 yılında iş makineleri alanına uyarlayarak ilk programını Ukrayna'da hayata geçirdi. Burada kadınların sertifikalı ağır iş makinesi operatörleri olarak yetiştirilmesi hedeflenirken, program aynı zamanda ülkenin yeniden yapılanma sürecine destek veren daha geniş çaplı bir dönüşümün parçası olarak kurgulandı.



İLK MEZUN GRUBU YÜZDE 100 İSTİHDAMA ULAŞTI

Programın ikinci önemli durağı ise Hindistan oldu. 2025 yılında yüksek büyüme potansiyeline rağmen ciddi iş gücü sıkıntısı yaşayan bu pazarda devreye alınan Iron Women, yalnızca operatör yetiştirmekle sınırlı kalmadı; saha teknisyenliği ve fabrika teknisyenliği için de özel eğitim alanları oluşturdu. İlk mezun grubunun yüzde 100 istihdama ulaşmış olması, projenin sahadaki somut etkisini ortaya koyarken, operatör eğitimini tamamlayan ikinci grubun da istihdam sürecine girdiği belirtiliyor.

Projeye katılan kadınların deneyimleri de dönüşümün sosyal boyutunu net biçimde gösteriyor. Hindistan'daki katılımcılardan Laxmi Naik, kadınların kendi çevresinde bu tür mesleklere yönelmesinin pek teşvik edilmediğini, ancak eğitim ve destek süreci sayesinde hem beceri hem de özgüven kazandığını ifade ediyor. Bu yönüyle Iron Women, yalnızca yeni istihdam alanları açan bir girişim değil; kadınların kendi geleceklerini yeniden kurmalarına da alan tanyan bir dönüşüm modeli sunuyor.

Volvo CE'ye göre modelin asıl gücü de burada yatıyor: uzun süredir yeterince değerlendirilmemiş bir potansiyeli sektöre kazandırmak. Eğitimli operatörler, teknisyenler ve servis profesyonelleri yetiştikçe, yeni teknolojilerin sahaya entegrasyonu hızlanıyor, ekipmanların çalışma sürekliliği artıyor ve tedarik zinciri daha dayanıklı hale geliyor. Şirket, Iron Women'nin bölgesel pilot uygulamalardan çıkarak ölçeklenebilir bir küresel modele dönüşmesini bu nedenle kritik görüyor.

Volvo CE, Iron Women programını 2026 yılı boyunca yeni bölgelere taşımayı planlıyor. Şirketin değerlendirdiği ülkeler arasında Danimarka, Norveç, İsveç ve Finlandiya da bulunuyor. Bu da gösteriyor ki Iron Women, yalnızca bugünün iş gücü açığına verilen bir yanıt değil; iş makineleri sektörünün geleceğini şekillendirecek daha kapsayıcı ve daha güçlü bir insan kaynağı stratejisinin parçası ■



CONSTRUCTION SUMMIT TÜRKİYE

Construction Technologies and Innovative Building Materials

17-18 JUNE 2026

Sheraton Ankara Hotel & Convention Center
ANKARA



ON BEHALF OF ORGANIZING COMMITTEE

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

SPONSORSHIP/EXHIBITION PARTICIPATION

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

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

OPERATED BY
INPPES EXPO

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 MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ
VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ



www.komatekfuvar.com

ORGANİZATÖR

SADA
İÇMANKUL FİARLARI A.Ş. / TRADE EXHIBITIONS INC.
informa markets

SEKTÖR REHBERİ

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA	FINANS	DİĞER
				FAALİYET ALANI									
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	Ceytreylar	0322 394 39 00	www.ceytreylar.com					•					
19 ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Subaru, ZOB, Orlaco, Kigis, Moba, Mann, ZF	0216 4559544	www.cozum-makina.com									•	
20 ÇUKUROVA ZİRAAT	Çukurova, Clift, Çimsataş	0216 625 15 00	www.cukurovaziraat.com.tr	•	•				•		•		•
21 DAS OTOMOTİV	Tadano, Cimolai	0216 456 57 05	www.dasoto.com.tr	•		•							•
22 ELS LIFT	ELS	0224 241 30 90	www.elslift.com				•					•	
23 ENKA PAZARLAMA	Hitachi, XCMG, Heli, TCM, Palfinger, Tana, Bell, Hsc, Okada, Shantui, Mitsubishi, Sdmo	0216 446 64 64	www.enka.com.tr	•	•	•			•	•	•	•	•
24 FORD TRUCKS	Ford Trucks	444 36 73	www.fordtrucks.com.tr					•				•	
25 FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Rotobec	0262 7249737	www.forsen.com.tr	•		•			•		•		



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI												
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	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	VİNC	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, Kvern, 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	
LASTİK TEKERLEKLİ EKSKAVATÖRLER	50 Ton	400.000-450.000	
	15-25 Ton	200.000-240.000	
	Küçük Teker	100.000-120.000	
	Büyük Teker	110.000-140.000	
	BEKO LODER (Kazıcı ve Yükleyci)	200.000-240.000	
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
ASFALT SİLİNDİR	7m-9m	145.000-170.000	
	10m-12m	150.000-195.000	
	13m-18m	200.000-240.000	
	>18m	250.000-300.000	
	2T-4T	60.000-75.000	
TOPRAK SİLİNDİRLERİ	9T-13T	90.000-120.000	
	3T-4T	70.000-80.000	
GREYDERLER	13-16 Ton	80.000-100.000	
	138hp-160hp	180.000-240.000	
DOZERLER	160hp-200hp	200.000-300.000	
	20-30 Ton	350.000-450.000	
HİYAP (ARAÇ ÜSTÜ) VİNÇ	30-40 Ton	450.000-650.000	
	25-40 Ton	200.000-300.000	
MOBİL (TELESKOPİK) VİNÇ	> 40 Ton	>250.000	
	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	
AKÜLÜ FORKLİFT (Elektrikli Forklift)	9T-11 Ton	75.000-95.000	
	1,5-2,5 Ton	35.000-40.000	
	3,0-4 Ton	40.000-45.000	
REACH TRUCK	1,6 -2,5 Ton	30.000-40.000	
KIRKAYAK KAMYON		150.000-250.000	
ON TEKER KAMYON		170.000-225.000	
SU TANKERİ (ARAZÖZ)	15-22 Ton	150.000-200.000	
BETON MİKSERİ	9m³-12m³	200.000-250.000	
KOMPAKTÖR		25.000-40.000	
KOMPRESÖR		35.000-50.000	
MAKASLI PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	8m-12m	20.000-30.000	
MAKASLI PLATFORM(DİZEL)	12m14m	30.000-45.000	
TELESKOPİK PLATFORM(DİZEL)	200m-26m	100.000-125.000	
EKLEMLİ PLATFORM(ELEKTRİKLİ)	16m-18m	60.000-80.000	
KAYA DELİCİ (ANKRAJ)		300.000-400.000	

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

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

0530
549 8699

@ f t in : makinaparkuru

makina
parkuru

sif.com.tr

KONTROL ET, MAKİNANI KORU

SIF JCB

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

PLATFORM GÜNLERİ 2026

TÜRKİYE'NİN
Gözü Yükseklerde

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

17-19 EYLÜL 2026

Personel yükseltici platform sektörünün tüm paydaşları; ürün gruplarını sahada deneyimlemek İSG odaklı çözümleri yakından incelemek ve güçlü iş bağlantıları kurmak için **Platform Günleri**'nde bir araya gelecek.

Talep toplama ve ön kayıt

0216 466 87 22

www.platformgunleri.org

info@platformgunleri.org

Ana Destekçi



Uluslararası Resmi Partner



Lokasyon



Tuzla / İSTANBUL

Organizatör

