



**VOLVO
DAYS
2026**

**AKILLI ÇÖZÜMLER
DÖNEMİ:
VOLVO CE, MAKİNELERİN
ÖTESİNE GEÇİYOR**



TMB

İnşaatla büyüme
sürüyor ama motor
tekliyor

İŞ LEASING

İş makinesi yatırımlarında
"Güvenli Liman" olmayı
sürdürüyor

JCB KALİTESİNE
EKONOMİK GİRİŞ:

**YENİ 3CX
SITEMASTER
TÜRKİYE'DE**

ORİJİNAL CUMMINS FARKI

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

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

Eposta: parts.turkey@cummins.com

Tel: +90 216 581 73 00

Ziyaret: cummins.com/tr/parts



©2024 Cummins Inc.

**DÜNYAYI
HAREKETE
GEÇİREN
KESİNTİSİZ GÜÇ**

A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP

Çok Kapsamlı

www.wirtgen-group.com/technologies



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

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

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

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



Sayı 177 - Haziran 2026

İmtiyaz Sahibi ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim
İçerenköy Mah. Çetinkaya Sk.

Prestij Plaza No:28 D:4
Ataşehir - İstanbul / Türkiye
T: +90 216 388 80 13
G: +90 532 695 15 44
www.forummakina.com.tr
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Yazı İşleri Müdürü
Gökhan KUYUMCU

Görsel Yönetmen
Mehmet Ali ÇELİK

Baskı

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

Yayın Türü

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

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



FUARLAR, TEKNOLOJİ VE REKABETİN YENİ DÖNEMİ

► **İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ** sektörünün en önemli buluşmalarından biri olan Komatek 2026'yı geride bıraktık. 3-6 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen organizasyon, sektörün bugünkü durumunu ve geleceğe yönelik eğilimlerini bir kez daha gözler önüne serdi.

İki yılda bir gerçekleştirilen Komatek, Türkiye'de yaklaşık bir milyon kişiye doğrudan ya da dolaylı istihdam sağlayan sektörümüzün en büyük vitrini olma özelliğini sürdürüyor. Bu yıl da sektörün önde gelen markalarının büyük bölümü fuarda yer alırken, firmaların kendi müşterilerini organizasyona davet etmeleri fuarın hareketliliğine önemli katkı sağladı. Ziyaretçi sayısına ilişkin farklı değerlendirmeler bulunsada Komatek'in sektör açısından vazgeçilmez bir buluşma noktası olduğu bir kez daha görüldü.

Bu yılın en dikkat çekici gelişmelerinden biri ise Çinli üreticilerin fuardaki güçlü varlığıydı. Artık Çinli markalar yalnızca rekabetçi fiyatlarıyla değil; teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilir çözümleriyle de küresel pazara yön veriyor. Elektrikli ve bataryalı iş makineleri alanındaki gelişmeler bunun en somut örneklerinden biri olarak öne çıktı. Fuarda sergilenen yeni nesil elektrikli makineler, sektörün geleceğinin hangi yöne evrildiğini açık biçimde ortaya koydu.

Bununla birlikte günümüzde rekabet yalnızca makinelerin teknik özellikleriyle sınırlı değil. Satış öncesi danışmanlık, satış sonrası servis hizmetleri, yedek parça organizasyonu ve müşteri deneyimi, markaların birbirinden ayrıştığı en önemli alanlar haline geldi. Artık başarı, yalnızca güçlü ürünler üretmekten değil, müşteriye sunulan bütüncül hizmet anlayışından geçiyor.

Elbette organizasyonun geliştirilmesi gereken yönleri de vardı. Önceden duyurulan demo alanlarının ve bazı etkinliklerin gerçekleştirilememesi, ayrıca ilk gün yaşanan lansman programı çakışmaları hem katılımcılar hem de basın açısından bazı aksaklıklara neden oldu. Daha koordineli bir etkinlik planlamasıyla bu tür sorunların gelecekte kolaylıkla aşılabileceğine inanıyoruz.

Bizim açımızdan en önemli konu ise medya kuruluşlarına yönelik uygulamalardı. Sektörde rekabet kaçınılmazdır; ancak rekabetin adil, şeffaf ve eşit koşullar altında yürütülmesi büyük önem taşır. Tüm yayın kuruluşlarının benzer imkânlarla sahip olması, hem organizasyonun itibarı hem de sektörün sağlıklı iletişim ortamı açısından vazgeçilmezdir. Gelecek organizasyonlarda bu konuda daha kapsayıcı ve dengeli bir yaklaşımın benimseneceğine inanıyor, bunun tüm paydaşlara değer katacağını düşünüyoruz.

Fuarlar yalnızca yeni ürünlerin sergilendiği organizasyonlar değildir. Aynı zamanda sektörün nabzının tutulduğu, yeni iş birliklerinin kurulduğu, teknolojik dönüşümün yakından izlendiği ve geleceğin şekillendiği platformlardır. Özellikle büyük şehirlerde ziyaretçileri fuar alanına çekmenin her geçen gün zorlaştığı bir dönemde, Komatek'in hâlâ sektörün buluşma noktası olmayı başarması bu organizasyonun önemini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Forum Makina olarak sektörün gelişimini yakından takip etmeyi, sizlere en güncel haberleri, röportajları ve analizleri ulaştırmayı sürdüreceğiz.

Saygılarımla

Gökhan Kuyumcu

HMK 310 LC

Sahada fark yaratan performans!

H4 Serisi paletli ekskavatörlere avantajlarla ulaşın.



TL VE
EURO İLE
ÖDEME
İMKANI



GİTMEK İSTEDİĞİNİZ SAYFAYA **TIKLAYINIZ**

- 6 ▶ **İMDER**
Makine satışlarına bayram freni mi?
- 8 ▶ **ASKO HOLDİNG**
Buhler Versatile, ATLAS'ın operasyonel faaliyetlerini devralmaya hazırlanıyor
- 10 ▶ **TSM GLOBAL**
TSM GLOBAL ve SUMITOMO iş birliği yatırımlarla güçleniyor
- 12 ▶ **THBB**
İnşaata denge arayışı sürüyor, gözler jeopolitik normalleşmede
- 14 ▶ **BETONSTAR**
Komatek 2026'ya güçlü katılım
- 14 ▶ **CENGİZ ENERJİ**
Yenilenebilir kaynaklara yatırımlarını artırıyor
- 16 ▶ **TSM GLOBAL**
TotalEnergies ve **TSM Global**'den **Sumoil** Hamlesi
- 18 ▶ **BORUSAN CAT**
Kazandıran çözümleriyle Komatek 2026'da ilgi odağı oldu
- 22 ▶ **PROMETEON**
İnşaat segmentine yönelik yeni nesil lastik çözümü
- 24 ▶ **WIRTGEN GROUP**
Vögele Edge Detection ile asfalt seriminde yeni dönem
- 26 ▶ **ZOOMLION**
Construction Summit Türkiye'de Zoomlion teknolojileri ve sürdürülebilirlik vizyonu dikkat çekti
- 28 ▶ **HASEL**
KOBELCO, KOMATEK 2026'da ekskavatörleriyle gücünü sahaya taşıdı
- 30 ▶ **İŞ LEASING**
Altan İyigün:
"Finansal kiralama, belirsizlik dönemlerinde yatırımcıyı koruyan en güçlü finansman araçlarından biri"
- 32 ▶ **VOLVO İŞ MAKİNELERİ**
VOLVO DAYS 2026'da "Akıllı Çözümler" Dönemi: Volvo CE makinelerin ötesine geçiyor



32

- 36 ▶ **TÜRKTRAKTÖR**
Komatek 2026'da geleceğin iş makinelerini sahaya taşıdı
- 40 ▶ **HİDROMEK**
Uşak'ın büyük projelerinde Hidromek imzası
- 42 ▶ **ZOOMLION**
Elektrikli iş makineleri, akıllı şantiye teknolojileri ve Türkiye'ye üretim mesajı
- 46 ▶ **BETONSTAR**
Türkiye'de gücünü pekiştirerek büyüyor
- 48 ▶ **MST**
MST Genel Müdürü **Aydın Karlı:**
"Yerli mühendisliğin gücünü dünya sahnesine taşıyoruz"
- 52 ▶ **TMB**
İnşaat Zirvesi Türkiye 2026, küresel sektörün dönüşüm gündemine yön verdi
- 54 ▶ **SİF İŞ MAKİNALARI**
JCB kalitesine ekonomik giriş:
Yeni 3CX Sitemaster Türkiye'de



54

SITE MASTER OF POWER

- 58 ▶ **KOMATEK 2026**
500 marka, 50 bin ziyaretçi ve milyarlarca dolarlık iş potansiyeli aynı çatıda buluştu
- 60 ▶ **DEVELON**
Operatörsüz ekskavatör sahada çalışmaya başladı
- 62 ▶ **TMB**
İnşaatta büyüme sürüyor ama motor tekliliyor



62

HITACHI

Reliable Solutions

Hitachi Construction Machinery Group

LANDCROS

Japanese Excellence — Reliable Solutions

MADE IN JAPAN

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



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 64



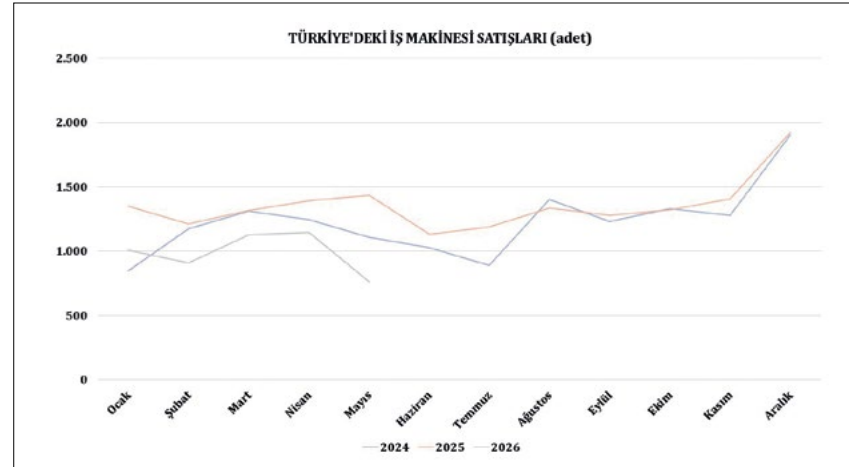
50

Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!

ENKA
PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.

MAKİNE SATIŞLARINA BAYRAM FRENİ Mİ?

Rekor bir yılın ardından 2026'ya dengeli başlayan Türkiye iş makineleri sektöründe, geçtiğimiz Mayıs ayında, son dört yılın en düşük aylık satış rakamı yaşandı. **İMDER** ve **İSDER** tarafından paylaşılan verilere göre, geçtiğimiz ay Türkiye genelinde 764 adet yeni iş makinesi ve 784 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı.



► **İMDER'İN** tahmini pazar verilerine göre, Mayıs ayında satılan iş makinesi adedi geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 46,8 oranında gerileyerek 1.147 seviyesinde kaldı.

2026'nın ilk beş ayında toplam 4.963 adet iş makinesi satışı gerçekleşirken, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaşanan kayıp yüzde 26,1'i buldu. Kurban bayramı sebebiyle piyasalar açısından Mayıs ayının bir hafta kısa olmasının bunda etkili olduğu, bununla birlikte pazarda gözle görülür bir gerileme yaşandığı da sektörde konuşuluyor.

FORKLİFT SATIŞLARINDA DA KAYIP VAR

İSDER verilerine göre, geçtiğimiz Mayıs ayında Türkiye genelinde 784 adet yeni forklift ve istif makinesi satıldı. Bu rakam, geçen yılın aynı ayına (1.153 adet) kıyasla yaklaşık yüzde 32 oranında bir daralmayı işaret ediyor.

Yılın ilk beş ayındaki satışlar ise geçen yıla (5.125 adet) kıyasla yüzde 4 oranında azalarak 4.917 adede geriledi ■

İMDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.011	912	1.129	1.147	764	...	...	...	...	...	...	...	4.963

İSDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.086	933	1.093	1.021	784	...	...	...	...	...	...	...	4.917

İş makineleriniz için güvenilir finansman İş Leasing'de.

Makine ve ekipman finansmanında
%1 KDV avantajıyla!



BUHLER VERSATILE, ATLAS'IN OPERASYONEL FAALİYETLERİNİ DEVRALMAYA HAZIRLANIYOR

ASKO Holding bünyesinde faaliyet gösteren **Buhler Versatile** ile Alman iş makineleri üreticisi **ATLAS** arasında yürütülen devralma görüşmelerinde önemli ilerleme sağlandı. Tarafların temel ticari konularda mutabakata yaklaşması, ATLAS'ın yeniden yapılandırma sürecinde kritik bir dönüm noktası olarak değerlendiriliyor.

► **ALMANYA'NIN** köklü iş makineleri üreticilerinden ATLAS, yeniden yapılanma sürecinde geleceğine yön verecek önemli bir gelişme yaşadı. ASKO Holding çatısı altında faaliyet gösteren Kanada merkezli Buhler Versatile ile yürütülen görüşmelerde, ATLAS'ın operasyonel faaliyetlerinin devralınmasına yönelik önemli aşama kaydedildiği açıklandı.

Planlanan işlem kapsamında ATLAS'ın operasyonel şirketlerine ait varlıkların ve faaliyetlerin Buhler

Versatile bünyesine katılması öngörülüyor. Devralmanın aynı zamanda çalışanların bir bölümünü de kapsaması beklenirken, sürecin tamamlanmasıyla birlikte ATLAS'ın üretim gücü, marka değeri ve bayi ağı ASKO Holding'in küresel sanayi platformuna entegre olacak.

ASKO HOLDİNG KÜRESEL OYUNCU KONUMUNU GÜÇLENDİRİYOR

100 yılı aşkın geçmişe sahip olan ATLAS; lastikli ve paletli ekskavatörler

ile yükleyici vinçler alanındaki uzmanlığıyla tanınıyor. Güçlü bayi ve servis organizasyonu ile uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren marka, iş makineleri sektörünün köklü oyuncularını arasında yer alıyor.

İş ve tarım makineleri alanlarında faaliyet gösteren ASKO Holding, son yıllarda gerçekleştirdiği uluslararası yatırımlarla dikkat çekiyor. Grup, ABD merkezli personel yükseltici platform üreticisi AXCS Lifts'i bünyesine katmasının ardından Kanada'nın tek traktör üreticisi olan Buhler Industries'i devralarak küresel ölçekte büyümesini sürdürdü.

Şimdi ise ATLAS'ın planlanan devralınmasıyla birlikte ASKO Holding, Avrupa'daki sanayi yapılanmasını daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Bu adımın, grubun iş makineleri sektöründeki küresel rekabet gücünü artırması ve Avrupa pazarındaki etkinliğini genişletmesi bekleniyor ■



MST



ANAHTAR TESLİM GEL, AL, KAZAN!

Masraf Yok, Faiz Yok, Kasko Bizden

24
AY'A VARAN
VADE

%20
PEŞİNAT

%0
FAİZ

Euro Leasing
Kampanyası



TEKLİF AL

www.mst-tr.com

444 2 767





TSM GLOBAL VE SUMITOMO İŞ BİRLİĞİ YATIRIMLARLA GÜÇLENİYOR

► **TSM GLOBAL** ve Japon **SUMITOMO** üst yönetimi, KOMATEK 2026 kapsamında bir araya gelerek uzun yıllardır devam eden stratejik iş birliklerini, bölgesel büyüme hedeflerini ve müşteri memnuniyeti odaklı operasyonel gelişim çalışmalarını değerlendirdi.

120'den fazla ülkede faal olan Japon iş makineleri markası **SUMITOMO** ile **TSM GLOBAL**, uzun yıllardır sürdürdükleri stratejik iş birliklerini ve bölgesel büyüme hedeflerini değerlendirdi. Türkiye, Ukrayna, CIS ve Doğu Avrupa bölgesindeki faaliyetlerini on yılı aşkın süredir başarıyla sürdüren iki şirket, mevcut iş birliğinin geliştirilmesine yönelik görüş alışverişinde bulundu.

TSM GLOBAL CEO'su **Taner Sönmezer**, "**TSM GLOBAL** olarak Türkiye'nin yanı sıra Doğu Avrupa, Ukrayna ve Türkiye Cumhuriyetleri'ni kapsayan toplam 21 ülkenin operasyonlarını yönetiyoruz. Türkiye ve yurt dışındaki bayi ağımız 50 noktaya ulaşmış durumda. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 10 milyon dolar seviyesinde gerçekleşen ihracatımızı bu yıl 25 milyon dolara yükseltmeyi hedefliyoruz. 5 yıl içerisinde bu rakamı, 50 milyon dolara yükseltmeyi planlıyoruz. Bununla birlikte **TSM GLOBAL** olarak Türkiye'de 50 milyon dolarlık yatırımla, Ankara ve İstanbul'da hizmete açacağı satış, servis, yedek parça, eğitim ve müşteri deneyimi merkezlerimizle, müşteri memnuniyetini daha da üst

seviyeye taşımayı ve operasyonel gücümüzü güçlendirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Sönmezer, stratejik ortaklıkları arkasında yer alan gücü ve yatırımları hakkında şöyle bilgi verdi: "**Başarımızın temelinde güçlü iş ortaklıkları, üstün Japon teknolojisi ve satış sonrası hizmetlerdeki kararlılığımız yer alıyor. Bu yeni merkezlere yapmakta olduğumuz 50 milyon dolar yatırım ile bölgesel merkez konumumuzu güçlendirip, TSM GLOBAL olarak Türkiye ve bölgede 400 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedeflemekteyiz.**

Müşterilerimize yalnızca makine değil, kesintisiz destek ve uzun vadeli çözüm sunuyoruz. Bu anlayışla hayata geçirmeyi planladığımız 'İş Makinesi Hastanesi' projesiyle makinelerin ekonomik ömrünü uzatmayı, sürdürülebilirliğe katkı sağlamayı ve müşterilerimizin yatırımlarını daha verimli hale getirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde otomasyon, elektrifikasyon ve düşük emisyonlu teknolojiler sektörün dönüşümüne yön verirken, biz de bu dönüşümün öncülerinden biri olmaya devam edeceğiz."

TÜRKİYE, JAPON SUMITOMO İÇİN STRATEJİK ÖNEME SAHİP

Japon **SUMITOMO** Dünya Başkanı **Mitsubishi Isamu**, "Türkiye, güçlü iç pazarı ve stratejik konumuyla **SUMITOMO** açısından önemli ülkelerden biri. **TSM GLOBAL** ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz güven odaklı iş birliği sayesinde bölgeyi yakından tanıyor ve büyüme potansiyeline güveniyoruz. İş birliğimizi uzun vadeli bir perspektifle geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

"**TSM GLOBAL**'in kendileri açısından yalnızca güvenli bir iş ortağı değil, aynı zamanda bölgesel büyüme stratejilerinin merkezinde yer alan önemi bir örnek operasyon üssü olduğunu vurgulayan **Mitsubishi Isamu**, "**SUMITOMO** olarak bizim en önem verdiğimiz konuların başında üstün ürün kalitemiz ve kesintisiz satış sonrası hizmetler anlayışımız ile öncelikli müşteri memnuniyeti bulunmaktadır" şeklinde konuştu ■



HANSA FLEX Hidrolik Sistem Partneri

GÜÇLÜ SİSTEMLERİN GÜVENİLİR BAĞLANTILARI!

İş makinelerinizi, en ağır şartlarda bile zamana meydan okuyan bağlantı elemanlarıyla güvenceye alıyoruz. **HANSA-FLEX** kalitesi; uzun kullanım ömrü ve yüksek dayanıklılıkla sahadaki gücünüze güç katar.



www.hansa-flex.com.tr



0216 394 31 00
0850 677 89 89



@hansaflextr



@hansa-flextr

İNŞAATA DENGİ ARAYIŞI SÜRÜYOR, GÖZLER JEOPOLİTİK NORMALLEŞMEDE...

Türkiye Hazır Beton Birliği'nin (THBB) açıkladığı 2026 Mayıs Hazır Beton Endeksi, inşaat sektöründe toparlanma arayışının sürdüğünü ancak sahadaki faaliyetlerin henüz istenen seviyeye ulaşmadığını ortaya koydu. Veriler, güven ve beklentilerde sınırlı iyileşmelere rağmen reel hareketliliğin baskı altında kaldığını gösterirken, sektörün gözü yılın geri kalanında jeopolitik gelişmelere çevrilmiş durumda.

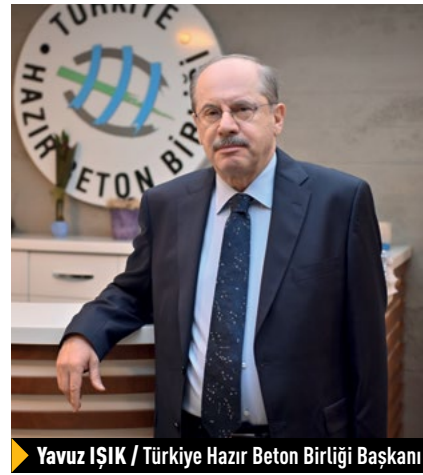
► **HAZIR BETON SEKTÖRÜ**, 2025'in büyük bölümünde eşik değerin altında seyreden endekslerin ardından 2026'ya da temkinli bir başlangıç yaptı. Nisan ayında görülen kısmi toparlanma mayısta yerini yeniden zayıf bir görünüme bırakırken, özellikle faaliyetlerindeki zayıflık, bu iyimserliğin henüz sahaya yansımadığını ortaya koyuyor.

Mayıs verileri, sektör oyuncularının geleceğe ilişkin umutlarını tamamen

kaybetmediğini gösteriyor. Beklenti Endeksi diğer göstergelere göre daha güçlü seyrini korurken, güven tarafındaki sınırlı iyileşme de sektörün toparlanma potansiyeline işaret ediyor. Ancak faaliyetlerdeki zayıflık, bu iyimserliğin henüz sahaya yansımadığını ortaya koyuyor.

SAVAŞ SONRASI OLUŞABİLECEK YENİ EKONOMİK İKLİM

THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık ise sektörün önündeki en önemli fırsatın jeopolitik risklerin azalması olduğuna dikkat çekiyor:



"Türk inşaat sektörü açısından yılın geri kalan kısmında performansı etkileyecek en önemli gelişme ABD-İran savaşının sona ermesidir. Muhtemel bir anlaşma, Türkiye inşaat sektörü açısından makroekonomik ve sektörel düzeyde olumlu yansımalar doğurabilecek bir durum olarak değerlendirilmektedir. Jeopolitik risk priminin azalmasıyla birlikte enerji fiyatlarında sağlanabilecek görece istikrar, başta demir-çelik, çimento ve lojistik olmak üzere temel girdi maliyetlerinin daha öngörülebilir bir seyir izlemesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca bölgesel normalleşme sürecinin, özellikle Körfez ülkeleri kaynaklı doğrudan yabancı yatırımları teşvik ederek konut, altyapı ve ticari gayrimenkul alanlarında talep artışına yol açması beklenmektedir." Sektör temsilcilerine göre savaşın sona ermesi ve bölgede normalleşmenin başlaması, yalnızca maliyetler üzerinde değil yatırım iştahı üzerinde de olumlu etkiler yaratabilir. Enerji fiyatlarında istikrarın sağlanması, finansman koşullarındaki olası iyileşmeler ve yabancı sermaye girişlerinin hızlanması, son dönemde durağan seyreden inşaat faaliyetlerine yeni bir ivme kazandırabilir.

Hazır beton sektörünün Mayıs ayı verileri mevcut koşullarda temkinli bir tablo çizse de, jeopolitik risklerin azalması ve bölgesel barış ortamının güçlenmesi halinde yılın ikinci yarısında daha güçlü bir toparlanma beklentisi öne çıkıyor. Sektör, bugün denge arayışını sürdürürken yarının büyüme hikâyesini ise savaş sonrası oluşabilecek yeni ekonomik iklimde görüyor ■



ENZOR ŞARTLARDA EN GÜÇLÜ ÇÖZÜM



SANY
supported by **Putzmeister**

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



BETONSTAR'DAN KOMATEK 2026'YA GÜÇLÜ KATILIM

► **TÜRKİYE'NİN** önde gelen beton pompası üreticilerinden BETONSTAR, BOZKURT A.Ş. çatısı altında iş makinesi sektörünün Türkiye'deki en önemli buluşma noktalarından KOMATEK 2026 Fuarı'na katıldı. Fuar boyunca yurt içinden ve yurt dışından sektör temsilcileriyle buluşan BETONSTAR, farklı

ihtiyaçlara yönelik geliştirdiği 37 metreden 58 metreye kadar uzanan beton pompası modellerini fuarda sergiledi.

BETONSTAR Türkiye Satış Müdürü Musa Göçben, fuarı değerlendirirken şu ifadeleri kullandı: "KOMATEK, sektörün tüm paydaşlarını bir araya



Musa Göçben / BETONSTAR Türkiye Satış Müd.

getiren önemli organizasyonlardan biri. Sadece ürünlerimizi sergilediğimiz bir fuar değil, aynı zamanda sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulunduğumuz önemli bir platform. Fuarda dört gün boyunca iş ortaklarımız ve müşterilerimizle verimli görüşmeler gerçekleştirme fırsatı bulduk. KOMATEK 2026'nın hem mevcut iş birliğimizi güçlendirmemize hem de yeni fırsatlar oluşturmamıza katkı sağladığına inanıyoruz. BETONSTAR olarak üretim gücümüz, geniş ürün gamımız ve satış sonrası hizmet anlayışımızla hem iç pazarda hem de uluslararası pazarlarda büyümeye devam edeceğiz."



CENGİZ ENERJİ YENİLENEBİLİR KAYNAKLARA YATIRIMLARINI ARTTIRIYOR

► **CENGİZ ENERJİ**, Bingöl ve Elazığ'daki üç hidroelektrik santralinde 2026'nın ilk beş ayında son beş yılın en yüksek üretim seviyesine ulaştı. Şirket, yoğun yağışların yaşandığı dönemde aynı nehir üzerindeki barajlarında suyu tamamen enerji üretiminde değerlendirilerek toplam 3,4 milyon MWh elektrik üretti. Bu rakam, son beş yıl ortalamasının iki katını aştı. Şirketin Bingöl'deki Aşağı Kaleköy, Yukarı Kaleköy ve Beyhan-1 tesislerinden oluşan enerji yatırımları toplam 1.709 MW kurulu güce sahip. Türkiye'nin ilk

hibrit enerji santrali olan Aşağı Kaleköy'de hidroelektrik üretimine eklenen güneş enerjisi santraliyle kurulu güç 580 MW'a yükselirken, tesis yaklaşık 500 bin hanenin elektrik ihtiyacını karşılayabilecek kapasiteye ulaştı.

Cengiz Enerji CEO'su Ahmet Türkoğlu, üretim planlamasında bilimsel ve teknolojik yöntemleri tecrübeyle birleştirerek yağışlı dönemi verimli yönettiklerini belirtti. Türkoğlu ayrıca, yenilenebilir enerjinin geleceğinde depolama teknolojilerinin kritik rol



Ahmet TÜRKÖĞLÜ / Cengiz Enerji CEO'su

oynayacağını vurgulayarak, şirketin orta vadede 610 MW'lık yeni rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımı planladığını, bunun 500 MW'lık bölümünün depolamalı projelerden oluşacağını açıkladı.

Cengiz Holding'in grup şirketi Cengiz Enerji, son 10 yılda sadece yenilenebilir kaynaklara yaptığı yatırımlarla, portföyündeki yenilenebilir kaynaklı üretimin payını %61'e çıkardı. Türkiye'de 5.162 MW kurulu gücü bulunan Cengiz Enerji'nin 3.171 MW'ını yenilenebilir kaynaklı üretim oluşturuyor ■

TSM
GLOBAL
"Geçmişten Geleceğe Güvenle"

SUMITOMO
EXCAVATORS

HER DETAYINDA YÜKSEK PERFORMANS SH750LHD-7



444 3 876





SAHADA MAKSİMUM VERİM İÇİN GÜÇ BİRLİĞİ: TOTALENERGIES VE TSM GLOBAL'DEN SUMOIL HAMLESİ



TotalEnergies Türkiye ve TSM Global iş birliğiyle geliştirilen Sumoil markalı madeni yağ serisi, ağır çalışma koşullarında verimlilik ve ekipman ömrüne odaklanıyor

► **İŞ MAKİNELERİ** sektöründe performans ve operasyonel süreklilik kadar doğru madeni yağ seçimi de önem kazanırken, TotalEnergies Türkiye ile TSM Global arasında gerçekleştirilen yeni iş birliği dikkat çekti. Komatek 2026 Fuarı'nda duyurulan anlaşma kapsamında, Sumitomo iş makinelerine özel geliştirilen Sumoil markalı madeni yağlar kullanıcılarla buluşturuldu.

İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Komatek 2026 kapsamında gerçekleştirilen imza töreni, TotalEnergies Türkiye ve TSM Global üst yönetiminin katılımıyla gerçekleşti. İş birliği kapsamında geliştirilen Sumoil ürün gamı; motor, hidrolik ve transmisyon yağlarından oluşuyor ve özellikle ağır çalışma koşullarında görev yapan iş ve istif makinelerinin ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefliyor.



SAHA İHTİYAÇLARINA ÖZEL GELİŞTİRİLDİ

TotalEnergies Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Murat Selçuk, iş birliğinin Sumitomo makinelerinin saha ihtiyaçları ile TotalEnergies'in madeni yağ teknolojilerindeki uzmanlığını buluşturduğunu belirterek, Sumoil ürünlerinin ağır çalışma koşullarında yüksek performans ve dayanıklılık sunacak şekilde geliştirildiğini ifade etti.

TSM Global Genel Koordinatörü Can Demirel ise doğru madeni yağ kullanımının iş makinelerinden maksimum verim alınmasında kritik rol oynadığına dikkat çekerek, Sumoil serisinin Sumitomo kullanıcılarına güçlü bir çözüm sunduğunu söyledi.

TSM Global'in Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü Sumitomo iş makineleri, yüksek verimlilik ve dayanıklılık beklentileriyle tercih edilen markalar arasında yer alıyor. Bu beklentileri desteklemek amacıyla geliştirilen Sumoil serisi; uzun ekipman ömrü, operasyonel verimlilik ve güvenilir performans odağıyla formüle edildi.

Uluslararası kalite standartlarına uygun olarak geliştirilen ürünlerin, özellikle yoğun yük altında çalışan ekskavatörler ve diğer ağır iş makinelerinde bakım maliyetlerini azaltmaya ve makine kullanılabilirliğini artırmaya katkı sağlaması hedefleniyor.

İş birliğinin duyurusu için seçilen tarih de dikkat çekiciydi. 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nde gerçekleştirilen törende, TotalEnergies Türkiye ve TSM Global çevresel farkındalığa katkı sağlamak amacıyla 500 fidan bağışında bulundu. Böylece taraflar, performans odaklı ürün geliştirme yaklaşımını sürdürülebilirlik vizyonu ile birleştirdiklerini ortaya koydu.

Motor, hidrolik ve transmisyon yağı kategorilerinde sunulan Sumoil ürünleri, farklı iş kollarının ihtiyaçlarına hitap edecek geniş bir ürün yelpazesine sahip. TotalEnergies Türkiye ve TSM Global, bu iş birliğiyle Sumitomo kullanıcılarına yüksek performanslı, güvenilir ve çevreye duyarlı madeni yağ çözümleri sunmayı hedefliyor ■

Garrett
ADVANCING MOTION

BRANDTURBO



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

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





BORUSAN CAT KAZANDIRAN ÇÖZÜMLERİYLE KOMATEK 2026'DA İLGİ ODAĞI OLDU

İş makineleri sektörünün önemli organizasyonlarından **KOMATEK 2026 Fuarı**, sektörün önde gelen markalarını bir araya getirirken, **Borusan Cat** de geniş ürün ve hizmet portföyüyle ziyaretçilerin karşısına çıktı.

► **BORUSAN CAT** standında Cat® markalı kazıcı yükleyiciler, ekskavatörler, mini ekskavatörler, lastikli ekskavatörler, lastikli yükleyiciler, silindirler ve dozerler sergilendi. Şirket ayrıca distribütörlük ağına yakın dönemde dahil ettiği Faresin markalı teleskopik yükleyiciler ve tarım makinelerini de ilk kez KOMATEK ziyaretçilerinin beğenisine sundu.

İş makinelerinin yanı sıra güç sistemleri alanındaki jeneratör çözümleri de fuar kapsamında tanıtıldı. Sergilenen makinelerin fuar alanına taşınması ise Borusan Grup şirketlerinden Borusan Heavy ile yürütülen lojistik iş birliğiyle gerçekleştirildi.

DİJİTALLEŞME VE VERİMLİLİK ÇÖZÜMLERİ ÖN PLANDAYDI

Fuarda yalnızca makineler değil, operasyonel verimliliği artırmaya yönelik

dijital teknolojiler de dikkat çekti. Borusan Cat'in dijital çözüm ekosisteminde yer alan Boom360, VisionLink, Cat® teknolojileri ve SITECH çözümleri ziyaretçilere tanıtıldı.

Söz konusu çözümler; makine performansının takip edilmesi, operasyonel görünürlüğün artırılması ve saha verilerinin daha etkin kullanılmasına yönelik özellikleriyle öne çıktı. Şirket ayrıca bakım ve onarım süreçlerini planlı hale getirmeyi amaçlayan Müşteri Değer Anlaşmaları (MDA) kapsamındaki hizmetlerini de fuar ziyaretçileriyle paylaştı.

“Müşterilerimizin verimliliğini artırmayı hedefliyoruz”

Borusan Cat Türkiye Genel Müdürü Uğur Tarık Gül, KOMATEK 2026'nın sektör açısından önemli bir buluşma noktası olduğunu belirterek şunları söyledi:

“Borusan Cat olarak, ‘Daha İyi Bir Dünya İçin Çözüm Üretiriz’ şirket amacımız doğrultusunda iş ortaklarımızın operasyonlarını kolaylaştırmaya ve onlara en yüksek katma değeri sunmaya odaklanıyoruz. KOMATEK 2026 Fuarı, sektörümüzdeki güçlü talebi ve teknolojik dönüşümü



Uğur Tarık GÜL / Borusan Cat Türkiye Gen. Müd.

paylaşmak açısından bizim için son derece değerli bir platform sunuyor. Fuarda yalnızca sahada yüksek performans sunan güçlü iş makinelerimizi değil; dijital ekosistemimizi, hizmet modellerimizi ve farklı sektörlerde özel çözümlerimizi de tanıtarak müşterilerimizin verimliliğini artırmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz her inovasyonla, iş ortaklarımızın sürdürülebilir büyüme yolculuklarında her zaman en güvenilir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz.”

KOMATEK 2026 boyunca ziyaretçilerini standında ağırlayan Borusan Cat, uzman ekipleri aracılığıyla sektör profesyonellerine ihtiyaçlarına uygun makine, teknoloji ve hizmet çözümleri hakkında bilgi verdi. Şirket, iş makineleri, dijital teknolojiler ve satış sonrası hizmetleri kapsayan entegre yaklaşımını fuar süresince katılımcılarla paylaşmayı sürdürdü ■

BETONSTAR GURURLA SUNAR

SAHADA TEK BAŞINA



H51-5RZ

YÜKSEK ERİŞİM KABİLİYETİ • 160 M³/SAAT BETON BASMA KAPASİTESİ • GÜÇLÜ HİDROLİK YAPISIYLA BETON SEÇMEZ
ÜSTÜN PERFORMANS • MAKSİMUM VERİMLİLİK • SMARTSTAR KONTROL SİSTEMİ
ERİŞİLEBİLİR YEDEK PARÇA • YAYGIN SERVİS AĞI

www.betonstar.com

BETONSTAR
BETON EKİPMANLARI

Bozkurt

PALETLİ MOBİL KIRMA & ELEME ÇÖZÜMLERİ

E POWER
Green Energy



TAAHHÜT



MADENCİLİK



GERİDÖNÜŞÜM

NEDEN PALETLİ MOBİL?

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

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



ÇENELİ KIRICILAR



DARBELİ KIRICILAR



KONİK KIRICILAR



DİK MİLLİ KIRICILAR



TİTREŞİMLİ ELEKLER



SCALPING ELEKLER



OLASILIKLARI
YENİDEN
TANIMLAYALIM

boratas®
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



2003 'DEN BERİ



MAKSİMUM VERİMLİLİK VE GÜÇ



ESNEK TAŞIMA VE KURULUM



HİBRİT TEKNOLOJİ İLE TASARRUF



boratas
TAŞ KIRMA & ELEME MAKİNELERİ



Paletli Mobil
Kırma ve Eleme Çözümleri



www.boratas.com.tr

info@boratas.com.tr

www.boratasglobal.com

+90 232 853 85 95

+90 507 735 35 36

PROMETEON'DAN İNŞAAT SEGMENTİNE YÖNELİK YENİ NESİL LASTİK ÇÖZÜMÜ

Prometeon, inşaat segmentine yönelik geliştirdiği yeni nesil G02 PRO MULTIAXLE M1 lastiğini tanıttı. Ön aks ve treyler uygulamalarında kullanılmak üzere tasarlanan ürün, karma kullanım (yol içi/yol dışı) operasyonlarında yüksek kilometre performansı, dayanıklılık ve işletme maliyetlerini düşürmeye yönelik özellikleriyle öne çıkıyor.

► **İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN** zorlu çalışma koşulları dikkate alınarak geliştirilen G02 PRO MULTIAXLE M1, yeni nesil sırt deseni, geniş sırt yapısı ve derin kanalları sayesinde yüksek kilometre performansı sunmayı hedefliyor. Taş sıkışmasını önleyen kanal yapısı ile güçlendirilmiş omuz tasarımı düzensiz aşınmayı azaltırken, optimize edilen blok ve lamel yapısı hem ıslak hem de kuru zeminde yol tutuşunu artırarak sürüş güvenliğine katkı sağlıyor.

TOPLAM SAHİP OLMA MALİYETİNİ DÜŞÜRMEYE ODAKLANIYOR

Üründe kullanılan yeni hamur teknolojisi; kesilme, kopma ve darbelere karşı yüksek direnç sağlamak üzere geliştirildi. Güçlendirilmiş karkas yapısıyla aks başına 10 tona kadar yük taşıma

kapasitesine sahip olan G02 PRO MULTIAXLE M1, uzun lastik ömrü ve dayanıklılığıyla işletmelerin operasyonel sürekliliğini desteklemeyi amaçlıyor.

Prometeon, yeni ürününde sürdürülebilirlik yaklaşımını da ön plana çıkarıyor. Optimize edilmiş ağırlık yapısıyla daha az hammadde kullanımına olanak sağlayan G02 PRO MULTIAXLE M1, yeniden diş açma ve kaplama uygulanabilen yapısıyla lastik ömrünü uzatırken kullanım ömrünü tamamlayan lastiklerin yeniden değerlendirilmesine de katkı sunuyor.

C sınıfı yuvarlanma direnci sayesinde yakıt tüketimini azaltmaya yardımcı olan ürün, B sınıfı ıslak zemin performansına sahip bulunuyor. M+S ve 3PMSF işaretlemeleriyle yıl boyunca

farklı yol koşullarında kullanılabilen lastik, Avrupa'nın önde gelen OEM üreticileri CNH, DAF, MAN, Ford Trucks ve Daimler tarafından da onaylanmış durumda.

KOCAELİ'DE ÜRETİLİYOR

Prometeon'un Kocaeli fabrikasında üretilen G02 PRO MULTIAXLE M1, şirketin yerel üretim altyapısını global kalite standartlarıyla birleştiriyor. Prometeon, yeni ürününü inşaat segmentinde faaliyet gösteren işletmelere uzun ömürlü ve güvenilir bir lastik çözümü sunmayı hedefliyor.

Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü Tuğba Başaran Yalçın, G02 PRO MULTIAXLE M1 geliştirilirken yalnızca dayanıklılığa değil, toplam sahip olma maliyetini düşüren, sürdürülebilir ve uzun ömürlü bir çözüm sunmaya odaklandıklarını belirtti. Yalçın, güçlendirilmiş karkas yapısı, yeni sırt deseni ve gelişmiş hamur teknolojisinin düzensiz aşınmayı azaltırken zorlu saha koşullarında yüksek kilometre performansı sağladığını ifade etti. Ürünün yeniden diş açma ve kaplama imkanı sayesinde yaşam döngüsünün uzatıldığını, bunun da hem operasyonel verimliliğe hem de kaynak kullanımının azaltılmasına katkı sunduğunu söyledi ■

CASE
CONSTRUCTION

TUTTUĞUNU KOPARIR

Çetin çalışma koşullarında bile maksimum performanstan ve konfordan ödün vermez. 921G Lastikli Yükleyici'nin koparma gücünü ve çok daha fazlasını keşfedin.

- Ağır Yüklerde Güvenli Denge ve Stabilitate
- Zorlayıcı Malzemelerde Yüksek İtiş ve Koparma Gücü
- Hızlı Tepki Veren Hidroliklerle Akıcı Çalışma
- Uzun Vardiyalarda Operatör Konforu
- Dayanıklı Aktarma Organlarıyla Düşük İşletme Maliyeti



Koc 100

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

CNH



VÖGELE EDGE DETECTION İLE ASFALT SERİMİNDE YENİ DÖNEM

► **WIRTGEN GROUP**'un geliştirdiği Vögele Edge Detection teknolojisi, asfalt seriminde hassasiyet ve verimliliği bir üst seviyeye taşıyor. Almanya'nın Baden-Württemberg eyaletindeki B535 federal karayolunda gerçekleştirilen kapsamlı rehabilitasyon çalışmasında kullanılan sistem, şap genişliğinin otomatik olarak kontrol edilmesini sağlayarak hem malzeme tasarrufu hem de operasyonel kolaylık sundu.

Heidelberg-Schwetzingen yakınlarındaki 1,6 kilometrelik yol kesiminde gerçekleştirilen yenileme projesinde ana yüklenici Eiffage Infra-Bau SE, sıcak üzerine sıcak (hot-to-hot) serim yöntemini tercih etti. Projede iki adet son nesil Vögele SUPER 1900-5 X ve SUPER 2100-5 X finişer ile iki adet MT 3000-2i Offset malzeme besleyici görev aldı. Bu kombinasyon sayesinde

asfalt karışımının finişerlere kesintisiz ulaştırılması sağlanırken, yüksek serim kalitesi elde edildi.

Lazer sensörlü otomatik kenar takibi Uygulamanın en dikkat çekici unsuru ise Edge Detection kenar takip sistemi oldu. SUPER 2100-5 X finişere monte edilen lazer sensör, ilk serilen şeridin birleşim kenarını referans alarak şap genişliğini otomatik şekilde ayarladı. Sensör, yan plakanın önündeki alanı 70 derecelik tarama açısıyla analiz ediyor ve en az 2 cm yükseklik farkı bulunan kenarları algılayabiliyor. Böylece şap uzatmaları, operatör müdahalesine gerek kalmadan mevcut kenarı hassas şekilde takip ediyor.

Proje boyunca serim genişliğinin 8 metre ile 11,8 metre arasında değişmesi, normal şartlarda operatörlerin şap uzatmalarını sürekli manuel ola-

rak ayarlamasını gerektirecekti. Edge Detection sayesinde bu süreç tamamen otomatik hale getirildi. Sonuç olarak operatörler, şap genişliğini yönetmek yerine yüzey kalitesi ve serim performansına odaklanabildi.

GÜVENLİĞİ ARTIRIYOR, MALİYETLERİ DÜŞÜRÜYOR

Özellikle trafik akışının devam ettiği yol projelerinde çalışan personelin tehlikeli bölgelere girmesini azaltan sistem, iş güvenliği açısından da önemli avantajlar sunuyor. Bunun yanı sıra, şap genişliğinin tam ihtiyaç kadar ayarlanması sayesinde gereksiz asfalt kullanımının önüne geçiliyor. Böylece hem malzeme tüketimi azalıyor hem de proje maliyetleri düşüyor.

Projede görev alan finişer operatörü Michael Wenz, sistemin katkısını şu sözlerle özetliyor: *“Edge Detection sensörünün güvenilir kenar takibi sayesinde ihtiyaç duyulan genişlikten daha fazla asfalt sermiyoruz. Bu da malzeme tasarrufu sağlıyor ve maliyetlerimizi düşürüyor.”*

Sistemin kullanıcı dostu yapısı da dikkat çekiyor. Sensör bağlantısı tamamlandıktan sonra operatörün yapması gereken tek işlem, finişer kumanda konsolundaki dokunmatik ekrandan AutoTrac uygulamasını devreye almak. Böylece otomatik şap genişliği kontrolü anında kullanılabiliyor ■



A JOHN DEERE COMPANY



WIRTGEN GROUP



YOL İNŞAAT UZMANLARI, TEMELDEN İTİBAREN

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

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



JOHN DEERE

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

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

► www.wirtgen-group.com/ankara

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



CONSTRUCTION SUMMIT TÜRKİYE'DE ZOOMLION TEKNOLOJİLERİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VİZYONUyla DİKKAT ÇEKTİ

► **TÜRKİYE** inşaat sektörünün önde gelen buluşmalarından biri olan Construction Summit Türkiye, kamu, özel sektör ve uluslararası iş dünyasının temsilcilerini İstanbul'da bir araya getirdi. Sektörün geleceğine yön veren konuların ele alındığı zirvede, Zoomlion Türkiye de teknoloji odaklı çözümleri, sürdürülebilirlik yaklaşımı ve yenilikçi ürün portföyüyle öne çıkan katılımcılar arasında yer aldı. İki gün süren etkinlik boyunca

Zoomlion Türkiye standı, müteahhitler, yatırımcılar, kamu kurumlarının temsilcileri ve sektör profesyonelleri tarafından yoğun ilgi gördü. Şirket, ziyaretçilere yalnızca iş makinelerini değil, aynı zamanda dijitalleşme ve akıllı ekipman yönetimine yönelik çözümlerini de tanıtmaya fırsatı buldu. Etkinlik kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler, yeni iş birlikleri ve yatırım fırsatları açısından önemli temaslara zemin hazırladı.



BAKAN URALOĞLU'NUN ZİYARETİ İLGİ ODAĞI OLDU

Zirvenin dikkat çeken gelişmelerinden biri, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun Zoomlion Türkiye standını ziyaret etmesi oldu. Bakan Uraloğlu, şirketin teknolojik altyapısı ve ürün gamına ilişkin değerlendirmelerde bulunurken, Türkiye pazarındaki büyüme performansı ve sektöre sunduğu katkılara dikkat çekti. Bu ziyaret, şirketin Türkiye'deki yatırımları ve teknoloji odaklı büyüme stratejisine yönelik ilginin bir göstergesi olarak değerlendirildi.

ZOOMLION'DAN GELECEĞİN ŞANTİYELERİNE YÖNELİK ÇÖZÜMLER

Construction Summit Türkiye boyunca Zoomlion Türkiye, dijitalleşme, yapay zekâ destekli sistemler ve akıllı ekipman yönetimi alanındaki çalışmalarını ziyaretçilerle paylaştı. Şirketin küresel Ar-Ge yatırımlarıyla geliştirdiği teknolojiler, verimlilik ve operasyonel performansın artırılmasına yönelik çözümler sunarken, sektör profesyonellerinin de ilgisini çekti.

Zirvenin önemli gündemlerinden biri olan sürdürülebilirlik konusunda da Zoomlion Türkiye dikkat çeken örnekler sundu. Düşük emisyonlu ekipmanlar, enerji verimliliği sağlayan sistemler ve elektrikli iş makineleri, şirketin tanıttığı çevreci çözümler arasında yer aldı. Bu teknolojiler, geleceğin inşaat ve altyapı projelerinde daha fazla önem kazanacak uygulamalar olarak değerlendirildi.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE TEKNOLOJİ ODAKLI DÖNÜŞÜM

Construction Summit Türkiye, sektörün güncel ihtiyaçları ile geleceğe yönelik beklentilerini aynı platformda buluştururken, Zoomlion Türkiye de teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilirlik eksenindeki çalışmaları etkinliğin öne çıkan markalarından biri oldu. Şirketin sergilediği çözümler ve gerçekleştirdiği temaslara, Türkiye inşaat sektöründe dijital dönüşüm ve verimlilik odaklı yaklaşımın giderek daha fazla önem kazandığını bir kez daha ortaya koydu ■

ZOOMLION

**SIFIR EMİSYON,
MAKSİMUM PERFORMANS**

ZOOMLION ELEKTRİKLİ İŞ MAKİNELERİ



(+90) 444 1 157 / 0 (212) 900 87 69
satis@zoomlion.com
www.zoomlion.com.tr

Zoomlion_Türkiye
Instagram Facebook LinkedIn YouTube





KOBELCO, KOMATEK 2026'DA EKSKAVATÖRLERİYLE GÜCÜNÜ SAHAYA TAŞIDI

İş makineleri sektörünün en önemli buluşmalarından **KOMATEK 2026**, bu yıl da yeni teknolojilere ve güçlü makinelere ev sahipliği yaptı. Fuarın dikkat çeken markalarından biri ise **HASEL**'in distribütörlüğünü üstlendiği Kobelco oldu. Özellikle ağır hizmet segmentine yönelik iki yeni nesil ekskavatör modeli, ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekerek fuarın öne çıkan makineleri arasında yer aldı.

► **TÜRKİYE** iş makineleri pazarında uzun yıllardır faaliyet gösteren HASEL, Kobelco'nun yüksek performans, dayanıklılık ve verimlilik odaklı ürün gamını sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Fuar boyunca standı ziyaret eden kullanıcılar, özellikle madencilik, taş ocakları ve büyük ölçekli hafriyat

projelerine yönelik geliştirilen makineleri yakından inceleme fırsatı buldu.

Kobelco Türkiye Satış Direktörü Uğur Sivrikaya, günümüzde artan maliyetler ve değişen ekonomik koşullar nedeniyle verimliliğin iş makineleri sektöründe kritik bir unsur haline geldiğini

belirtirken, işletmelerin hem üretkenliği artıran hem de yakıt tüketimini azaltan çözümlere yöneldiğini ifade etti. Sivrikaya'ya göre Kobelco'nun yeni nesil ekskavatörleri, tam da bu ihtiyaca cevap verecek şekilde geliştirildi.

FUARIN YILDIZI: SK550XD LC-11E

HASEL standında en fazla ilgi gören modellerden biri, Kobelco'nun ağır hizmet uygulamaları için geliştirdiği SK550XD LC-11E oldu. Yaklaşık 57 ton çalışma ağırlığına sahip makine; taş ocakları, maden sahaları, mermer ocakları ve yüksek hacimli kazı projeleri için tasarlanmış durumda.

Güçlü yapısı, yüksek üretkenlik kapasitesi ve zorlu çalışma koşullarına uygun dayanıklılığıyla öne çıkan model, özellikle büyük ölçekli işletmelerin dikkatini çekti. Fuarda yapılan değerlendirmelerde SK550XD LC-11E'nin, performans ve operasyonel verimlilik açısından Kobelco'nun iddiasını ortaya koyan modellerden biri olduğu vurgulandı.

Standın bir diğer dikkat çeken modeli ise Kobelco'nun efsanevi SK350 platformundan geliştirilen SK380XD LC-11E oldu. Özellikle taş ocakları için tasarlanan ve 40 ton çalışma ağırlığına sahip olan makine; güçlü hidrolik sistemi, dengeli şasi yapısı ve yakıt verimliliği sağlayan motoruyla öne çıkıyor.

YENİ SEKTÖRLERE AÇILIM MESAJI

40 yılı aşkın sektör deneyimine sahip HASEL, Türkiye genelindeki 14 hizmet noktası ve 650'den fazla çalışanıyla iş ve istif makineleri alanında faaliyetlerini sürdürüyor. Fuarda sergilenen 1,7 tondan 59 tona kadar uzanan geniş ekskavatör ürün gamı, şirketin pazarındaki güçlü konumunu bir kez daha ortaya koydu.

Şirket yetkilileri, önümüzdeki dönemde özellikle yıkım uygulamaları ve mermer sahalarına yönelik yeni modellerle ürün portföyünü genişletmeyi planladıklarını belirtirken, Kobelco markasının ağır hizmet segmentindeki büyümesini sürdürmeyi hedeflediklerinin altını çizdi ■

HASEL

HYUNDAI

HYUNDAI HX220AL SAHADA GÜVEN VEREN PERFORMANS!



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

İŞ LEASING



İş Makinesi Yatırımlarında “Güvenli Liman” Olmayı Sürdürüyor



ALTAN İYİGÜN:

“FİNANSAL KİRALAMA, BELİRSİZLİK DÖNEMLERİNDE YATIRIMCIYI KORUYAN EN GÜÇLÜ FİNANSMAN ARAÇLARINDAN BİRİ”

İş makineleri sektöründe artan maliyetler, yüksek faiz ortamı ve küresel belirsizlikler yatırım kararlarını zorlaştırırken, doğru finansman modeli işletmeler için her zamankinden daha kritik hale geliyor. Komatek Fuarı kapsamında görüştüğümüz İş Leasing Pazarlama Müdürü Altan İyigün, leasing sektöründeki güncel görünümü, yatırımcıların karşılaştığı zorlukları ve sürdürülebilir dönüşümün finansman ayağını değerlendirdi.

İş makinelerinde uygulanan yüzde 1 KDV oranının yatırım maliyetlerini önemli ölçüde düşürdüğünü belirten İyigün, leasing modelinin yalnızca vergi avantajı sunmadığını, aynı zamanda işletmelerin nakit akışına uygun ödeme planları oluşturulmasına da imkan tanıdığını söyledi.

Ödemesiz dönemler, üç aylık, altı aylık veya yıllık ödeme seçenekleri, değişken taksit yapıları ve uzun vadeli sabit faizli finansman çözümleri leasingi öne çıkaran unsurlar arasında yer alıyor. Ayrıca İş Leasing'in çok sayıda iş makinesi distribütörü ve üreticisiyle yürüttüğü iş birlikleri sayesinde sıfır faizli veya düşük maliyetli özel kampanyalar da yatırımcıların kullanımına sunuluyor.

BELİRSİZLİK DÖNEMLERİNDE YATIRIMCIYA KORUMA SAĞLIYOR

Yüksek faizler, kur dalgalanmaları ve küresel ekonomik belirsizlikler iş makinesi yatırımcılarının en sık karşılaştığı riskler arasında bulunuyor.

Altan İyigün, leasing modelinin bu noktada önemli bir koruma mekanizması sunduğunu belirterek, finansal kiralama süresince faiz ve kur risklerinin büyük ölçüde yönetilebildiğini ifade etti.

İş Leasing'in ayrıca iş ortaklarıyla birlikte geliştirdiği özel kampanyalar sayesinde faiz maliyetlerini piyasa seviyelerinin oldukça altına çekebil-

diğini vurgulayan İyigün, şirketin zor dönemlerde müşterilerinin yanında olma yaklaşımının da önemli bir fark yarattığını söyledi.

“Yatırımcılarımızın finansal dalgalanmalar karşısında güvenle hareket edebilecekleri bir alan oluşturuyoruz” diyen İyigün, finansal kiralama adeta bir “güvenli liman” olarak tanımladı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK FİNANSMANIN MERKEZİNDE

Son yıllarda iş makineleri sektörünün gündemindeki en önemli başlıklardan biri olan sürdürülebilirlik konusunda da İş Leasing dikkat çekici bir konumda bulunuyor.

Altan İyigün, şirketlerinin Türkiye’de sürdürülebilirlik alanında birçok ilke imza attığını belirterek, Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alan ilk ve tek leasing şirketi olduklarını, ayrıca sürdürülebilirlik raporu yayımlayan ve tüm projelerini çevresel-sosyal etki analizinden geçirerek değerlendiren ilk leasing şirketi olduklarını ifade etti.

Bu yaklaşım sayesinde uluslararası finans kuruluşlarından avantajlı maliyetlerle fon temin edebildiklerini belirten İyigün, elde edilen bu kaynakları yeşil dönüşüm yatırımlarına yönlendirdiklerini söyledi.

Enerji verimliliği yüksek, çevresel etkisi düşük ve dönüşüm süreçlerini

hızlandıran iş makinelerinin finansmanında özel çözümler sunulduğunu da sözlerine ekledi.

ELEKTRİKLİ İŞ MAKİNELERİNDE DÖNÜŞÜM BAŞLADI

Elektrikli ve hibrit iş makineleri henüz otomotiv sektöründeki kadar hızlı yaygınlaşmasa da sektörün dönüşüm sürecine girdiğini belirten İyigün, üreticilerden ve iş ortaklarından aldıkları geri bildirimlerin bu yönde olduğunu söyledi.

Yeni nesil makinelerin piyasaya çıkmaya başladığını ve kullanıcıların bu teknolojilere yönelik ilgisinin arttığını ifade eden İyigün, İş Leasing'in bu dönüşüme hazır olduğunu vurguladı.

Şirketin hem yeni elektrikli makinelerin finansmanında hem de mevcut makinelerin dönüşüm projelerinde çeşitli iş ortaklarıyla çalışmalar yürüttüğünü belirten İyigün, önümüzdeki dönemde bu alanda daha fazla kampanya ve finansman modeli göreceğimizi söyledi.

“Yatırımcılar kampanyaları mutlaka incelemeli”

Röportajın sonunda Komatek ziyaretçilerine ve yatırım planlayan işletmelere ses-

lenen Altan İyigün, iş makinesi üreticileri ve distribütörleriyle birlikte geliştirdikleri kampanyaların dikkatle incelenmesini tavsiye etti. “Her yatırımcının ihtiyacına uygun bir çözüm geliştirebiliriz” diyen İyigün, işletmeleri uzman ekiplerle iletişime geçmeye davet etti.

İş Leasing, köklü sektör deneyimi, esnek finansman modelleri ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla iş makinesi yatırımlarında işletmelerin en önemli çözüm ortaklarından biri olmayı sürdürüyor ■

İŞ LEASING'İN SEKTÖRE SAĞLADIĞI AVANTAJLAR

- İş makinelerinde %1 KDV avantajı
- Sabit faizli uzun vadeli finansman
- Esnek ödeme planları
- Sıfır faizli ve düşük maliyetli kampanyalar
- Elektrikli ve sürdürülebilir makine yatırımlarına özel çözümler
- Güçlü distribütör ve üretici iş birlikleri
- Uluslararası sürdürülebilir finansman kaynaklarına erişim



Altan İYİGÜN / İş Leasing Pazarlama Müdürü



VOLVO DAYS 2026'DA “AKILLI ÇÖZÜMLER” DÖNEMİ: VOLVO CE, MAKİNELERİN ÖTESİNE GEÇİYOR

Volvo İş Makineleri'nin doğduğu şehir Eskilstuna, bu yıl şirketin tarihindeki en kapsamlı Volvo Days etkinliğine ev sahipliği yaptı. İsveç'te gerçekleştirilen Volvo Days 2026'da yeni nesil makineler kadar, dijital teknolojiler, bağlantılı saha yönetimi ve veri odaklı hizmetlerden oluşan “Akıllı Çözümler” yaklaşımı da ön plana çıktı.

► **VOLVO** Construction Equipment (Volvo CE), “Smarter Solutions. Driven by you.” temasıyla düzenlediği etkinlikte, iş makineleri sektörünün geleceğini yalnızca yeni ürünlerle değil, müşterilerin verimlilik, sürdürülebilirlik ve kârlılık hedeflerini destekleyen bütünsel çözümlerle şekillendirdiğini ortaya koydu.

Volvo CE Başkanı ve CEO'su Melker Jernberg, Volvo Days'in sadece yeni ürünlerin sergilendiği bir organizasyon olmadığını vurgulayarak şunları söyledi: “*Volvo Days anlatmaktan çok göstermeye odaklanıyor. Burada müşterilerimize yaptığımız yatırımların gerçek hayattaki karşılığını sergiliyoruz. Operasyonlarına daha yakın oluyor, daha hızlı yanıt veriyor ve belirsizliklerle dolu bir ortamda dayanıklılıklarını artırıyoruz.*”



MAKİNELERDEN DAHA FAZLASI

Volvo CE son yıllarda yaklaşık 80 yeni veya güncellenmiş makine modeli geliştirirken, hizmet portföyünü de yüzde 50 oranında genişletti. Dünya genelinde 16 binin üzerinde yeni nesil Volvo makinesi aktif olarak çalışıyor. Volvo Days 2026'da ECR255 ve ECR355 kısa dönüş yarıçaplı ekskavatörler, yeni nesil kompakt ECR90, EC65 ve EW65 modelleri, EC560 paletli ekskavatör ile elektrikli A30 ve A40 mafsallı kamyonlar gibi birçok yenilik Avrupa'da ilk kez sahne aldı. Volvo CE Uluslararası Bölge Başkanı Hanna Ihnatovich, farklı coğrafyalardaki müşterilerin birbirinden farklı ihtiyaçlarla karşı karşıya olduğuna dikkat çekerek, Volvo'nun rolünün yalnızca makine tedarik etmek olmadığını söyledi: “*Uluslararası pazarlardaki müşterilerimiz çok farklı koşullarda faaliyet gösteriyor. Bizim görevimiz, doğru makine, teknoloji ve hizmet kombinasyonunu sunarak değişime uyum sağlamalarında onlara güvenilir bir iş ortağı olmak.*”

Bu yaklaşım, Volvo CE'nin kendisini yalnızca bir ekipman üreticisi değil, müşterilerinin operasyonel başarısını destekleyen bir çözüm ortağı olarak konumlandığını ortaya koyuyor.

SITE SOLUTIONS İLK KEZ AYRI BİR BAŞLIK ALTINDA

Volvo Days tarihinde ilk kez Site Solutions (Saha Çözümleri) etkinlik programında özel bir yer buldu. Volvo CE, bağlantılı makinelerden elde edilen verilerin nasıl anlamlı içgörülere dönüştürüldüğünü ve bu sayede şantiye yönetiminde verimliliğin nasıl artırıldığını uygulamalı olarak gösterdi.

Site Solutions yaklaşımı; makine bağlantısı, operatör performansı analizi, filo yönetimi ve saha optimizasyonunu tek bir ekosistemde bir araya getiriyor. Bu kapsamda CareTrack, ActiveCare, Volvo Connect, Machine Data API, Site Operations, Connected Map ve Site Simulation gibi dijital çözümler tanıtıldı.

Volvo CE Müşteri Saha Performansı Müdürü Stefan Pettersson, günümüzde müşterilerin yalnızca ekipman de-





Melker JERNBERG / Volvo CE Başkanı ve CEO'su



Hanna IHNATOVICH / Uluslararası Bölge Başkanı



Stefan PETTERSSON / Müş. Saha Performansı Md.

ğil, sonuç üreten iş ortakları aradığını belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: “Müşteriler artık sadece makine istemiyor. Şantiyelerdeki karmaşıklığı yönetmelerine yardımcı olacak, yeni teknolojileri gerçek sonuçlara dönüştürecek bir iş ortağı arıyorlar. Site Solutions yaklaşımıyla veri, bağlantılı hizmetler ve uzmanlığı bir araya getirerek verimliliği artırıyor, çalışma sürekliliğini destekliyor ve sürdürülebilirliği güçlendiriyoruz.”

ESKILSTUNA'DAN GELECEĞE YATIRIM

Volvo CE'nin dönüşüm stratejisi yalnızca ürün ve hizmetlerle sınırlı de-

ğil. Şirket, Avrupa'daki üretim ve satış ağını güçlendirmek amacıyla önemli yatırımlar gerçekleştiriyor. Bu kapsamda Eskilstuna'da kurulacak yeni ekskavatör üretim tesisi için yaklaşık 702 milyon SEK yatırım planlanırken, tesisin 2028 yılında üretime başlaması hedefleniyor. Bu yatırım aynı zamanda Volvo CE'nin İsveç'teki ilk ekskavatör üretim merkezi olacak.

Volvo CE ayrıca Avrupa'daki müşteri erişimini güçlendirmek amacıyla Sweden'u bünyesine katarak perakende operasyonlarının önemli bir bölümünü doğrudan yönetmeye hazırlanıyor.

Volvo CE Avrupa Bölge Başkanı Carl Slotte, Eskilstuna'nın şirket açısından sembolik bir öneme sahip olduğunu belirterek şunları söyledi: “Eskilstuna, Avrupa'ya olan bağlılığımızın güçlü bir simgesidir. Müşterilerimize daha yakın yatırım yaparak daha hızlı yanıt verebiliyor, daha yakın iş birliği kurabiliyor ve hızla değişen pazarda rekabet güçlerini korumalarına destek oluyoruz.” Slotte ayrıca Volvo Days'in Avrupa ve Okyanusya pazarlarına sunulan yeni nesil makinelerin müşterilerle buluştuğu önemli bir platform olduğunu vurgulayarak, geliştirilen yeni modellerin verimlilik, yakıt ekonomisi ve uzun dönem performans açısından önemli kazanımlar sunduğunu ifade etti.

GELECEĞİN REKABET AVANTAJI SADECE MAKİNEDEN DEĞİL

Volvo Days 2026, iş makineleri sektörünün geleceğinin artık yalnızca daha güçlü, daha verimli veya daha çevreci makinelerden ibaret olmadığını gösterdi. Volvo CE'nin ortaya koyduğu vizyon; makine, yazılım, veri analitiği ve saha yönetimini tek bir çatı altında birleştiren “Akıllı Çözümler” anlayışına dayanıyor. Eskilstuna'da verilen en güçlü mesaj ise şu oldu: Geleceğin rekabet avantajı sadece makinede değil, makinenin ürettiği veriyi değere dönüştürebilmekte yatıyor ■



VOLVO PENTA



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

VOLVO PENTA

TÜRKTRAKTÖR, KOMATEK 2026'DA GELECEĞİN İŞ MAKİNELERİNİ SAHAYA TAŞIDI

TÜRKTRAKTÖR İŞ MAKİNELERİ İŞ LİDERİ BOĞAÇ ERTEKİN:

“İŞ MAKİNELERİNDE GELECEĞİ YALNIZCA GÜÇLÜ MAKİNELER DEĞİL; MÜŞTERİ DENEYİMİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE SATIŞ SONRASI HİZMETLER BELİRLEYECEK.”

Türkiye iş makineleri sektörünün en önemli buluşmalarından **Komatek Fuarı**'nda **TürkTraktör, CASE ve New Holland** markalarıyla geniş ürün gamını sergilerken, yeni nesil teknolojilere yönelik vizyonunu da ortaya koydu.

► **TÜRKTRAKTÖR** İş Makineleri İş Lideri Boğaç Ertekin, fuarın ilk gününde gerçekleştirdiğimiz röportajda hem sektörün mevcut durumunu hem de şirketin üretim, dijitalleşme ve gelecek teknolojilerine yönelik çalışmalarını anlattı. Yerli üretimden yeni nesil tek-

nolojilere, satış sonrası hizmetlerden sürdürülebilirlik hedeflerine kadar birçok başlıkta önemli değerlendirmelerde bulunan Ertekin, iş makinelerinde geleceğin yalnızca makine performansıyla değil, müşteri deneyimiyle şekilleneceğini vurguladı.

“Komatek artık uluslararası ölçekte çok daha güçlü bir fuar”

Komatek'in TürkTraktör için yalnızca bir ürün sergileme alanı olmadığını belirten Boğaç Ertekin, fuarın sektörün geleceğine yön veren önemli bir platform olduğunu söyledi.

Fuara yönelik uluslararası ilginin her geçen yıl arttığını ifade eden Ertekin, Amerika, Çin, İspanya ve İtalya başta olmak üzere birçok ülkeden sektör temsilcisinin etkinlikte yer aldığını belirterek şunları söyledi:

“Komatek sadece ürünlerin sergilendiği bir fuar değil. Burada bilgi paylaşımı yapılıyor, sektörün bugünü ve geleceği konuşuluyor. Gerçek müşterilerden öğrencilere kadar sektöre ilgilenen herkes burada. Bu nedenle bizim için çok kıymetli bir organizasyon.”

TürkTraktör'ün 2013 yılında iş makineleri sektörüne giriş yaptığından bu yana düzenlenen tüm Komatek fuarlarına katıldığını hatırlatan Ertekin, fuarın marka bilinirliği ve müşteri ilişkileri açısından stratejik öneme sahip olduğunu vurguladı.

CASE CX90E İLK KEZ TÜRKİYE'DE

Komatek 2026'nın TürkTraktör açısından önemli yeniliklerinden biri de CASE markasının yeni CX90E midi ekskavatörünün Türkiye lansmanı oldu.

Dokuz tonluk sınıfta konumlanan modelin özellikle kentsel dönüşüm projeleri, şehir içi hafriyat çalışmaları ve yıkım operasyonları için geliştirildiğini belirten Ertekin, Türkiye'de artan kentsel dönüşüm ve altyapı projelerinin bu segmentteki ihtiyacı güçlendirdiğine dikkat çekti.

Tarım sektörünün bazı özel uygulamalarında da kullanım potansiyeli gördüklerini ifade eden Ertekin, CX90E'nin mevcut ürün gamındaki önemli bir boşluğu dolduracağını söyledi.

GELECEĞİN İŞ MAKİNESİ: UZAKTAN KUMANDALI IMPACT PROTOTİPİ

TürkTraktör standının en dikkat çekici ürünlerinden biri ise CASE'in uzaktan kumandalı IMPACT prototipi oldu. %100 elektrikli makinenin yarı otonom bir yapıya sahip olduğunu ve operatörün makine üzerinde bulunmasını gerektirmeyen uzaktan kontrol teknolojisine sahip olduğunu belirten Ertekin, bu konseptin sektörün geleceğine ilişkin önemli ipuçları verdiğini söyledi.

“İş makinelerinde verimlilik ve sürdürülebilirlik en önemli başlıklar arasında yer alıyor. IMPACT prototipi de bu yaklaşım doğrultusunda geliştirildi. Yeşil enerji yaklaşımını ve yenilikçi teknolojileri bir araya getiren konsept, iş makinelerinin geleceğine ilişkin vizyonumuzu ortaya koyuyor.”

Yerli üretimin yalnızca müşteri talebine cevap vermek amacıyla değil, aynı zamanda yerli sanayiye desteklemek için de stratejik bir karar olduğunu vurgulayan Ertekin, şu bilgileri paylaştı: **“2020 yılında yerli üretime başladık. Geçtiğimiz yıl itibarıyla 2 bin adedin üzerinde iş makinesini Türkiye pazarına sunmuş olduk. Bu bizim için önemli bir kilometre taşı.”** Üretim yapılan makinelerin yerli malı belgesine sahip olduğunu belirten Ertekin, yerli üretim gücünü ve yerli katkıyı artırmaya yönelik çalışmaların devam ettiğini söyledi.

MÜŞTERİ DENEYİMİNİ GELİŞTİREN PLATFORM: TTCONNECT

Müşteri deneyimini daha da güçlendirmek amacıyla dijitalleşme alanındaki çalışmalarını sürdüren TürkTraktör için, tamamen kendi bünyesinde geliştirilen TTConnect önemli bir rol üstleniyor. Platform, müşterilerin makinelerini daha verimli yönetmelerine

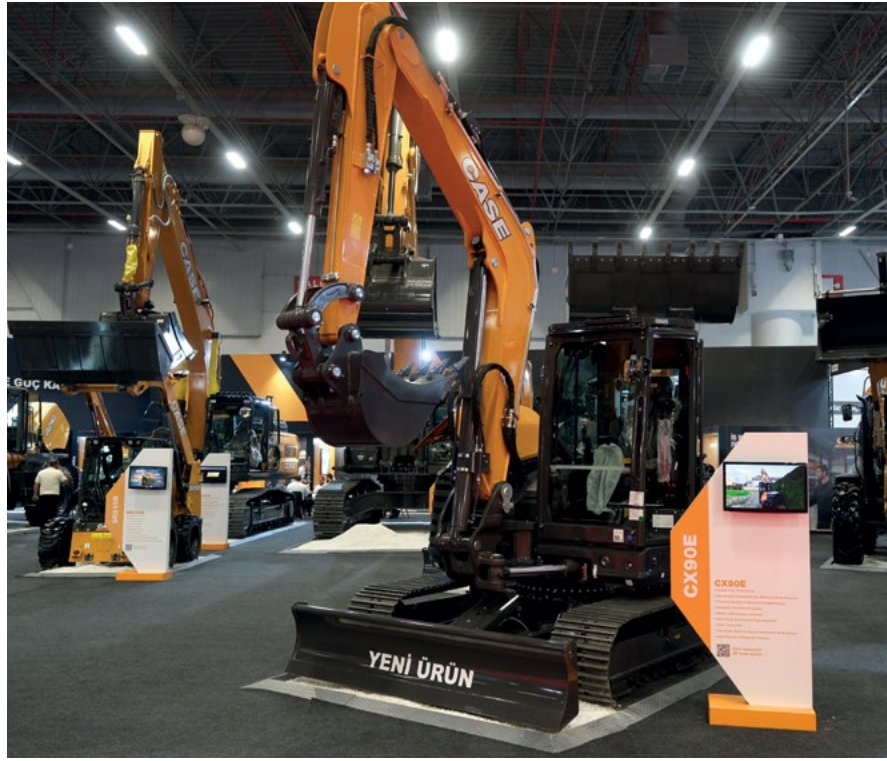


YERLİ ÜRETİMDE 2 BİN MAKİNE EŞİĞİ AŞILDI

TürkTraktör'ün iş makineleri sektörüne girişinin ardından kısa sürede yerli üretime geçtiğini hatırlatan Ertekin, 2020 yılında Ankara'daki üretim tesislerinde başlayan yerli üretimin bugün önemli bir seviyeye ulaştığını söyledi.

destek olurken, satış sonrası hizmet süreçlerinin de daha etkin yürütülmesini sağlıyor.

İş makinelerine yönelik geliştirilen sistem sayesinde makine performansının uzaktan izlenebildiğini belirten Ertekin, uygulamanın yalnızca takip sistemi olarak değil, müşteri deneyi-



mini geliştirecek bir veri platformu olarak kurgulandığını ifade etti.

“Üretime başladığımız ilk günden bu yana makinelerimizi sahada yakından takip ediyor, müşterilerimizin işlerini kesintisiz sürdürebilmeleri için her detayı titizlikle değerlendiriyoruz. Dünya-daki gelişmeleri ve benzer uygulamaları yakından izliyoruz ve tüm çalışmalarımızın odağında müşteri deneyimini sürekli geliştirmek yer alıyor.”

“Başarılı şirketler satış sonrasında fark yaratacak”

İş makineleri sektöründe rekabetin artık yalnızca ürün özellikleriyle sınırlı olmadığını belirten Ertekin, satış sonrası hizmetlerin giderek daha kritik hale geldiğini söyledi.

Ertekin, New Holland ve CASE markalarıyla Türkiye genelinde 100’ün üzerinde noktada müşterilerine satış, servis ve yedek parça desteği sunduklarını belirterek, güçlü bayi ve satış sonrası hizmet ağıyla müşterilerinin her zaman yanında olduklarını ifade etti. Ayrıca Ankara ve İzmir’in ardından Adana’da devreye alınan yeni tesisle satış sonrası hizmet altyapısını daha da güçlendirdiklerini söyledi.

“Türkiye’de iş makinelerinde satış sonrası hizmet ihtiyacının çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Başarılı olacak şirketlerin, müşterilerine en iyi satış sonrası hizmeti sunan şirketler olacağına inanıyorum.”

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK GÜNDEMİN MERKEZİNDE

TürkTraktör olarak sürdürülebilirliği iş yapış biçimlerinin ayrılmaz bir parçası olarak gördüklerini belirten Ertekin, iş makineleri alanında da bu yaklaşımı sürdürdüklerini söyledi. İMDER bünyesinde yürütülen sürdürülebilirlik çalışmalarına aktif katkı sunduklarını ifade eden Ertekin, TürkTraktör’ün FTSE4Good Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi’nde yer aldığını ve S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi’nde küresel ölçekte sektörünün ilk yüzde 7’lik diliminde bulunduğunu hatırlattı.

SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNİ ALTYAPI YATIRIMLARI DESTEKLİYOR

Türkiye iş makineleri pazarındaki büyümeyi değerlendiren Ertekin, kentsel dönüşüm projeleri, altyapı yatırımları, madencilik faaliyetleri ve endüstriyel tesis yatırımlarının sektöre olan talebi canlı tuttuğunu söyledi.

“İş makineleri yalnızca inşaat sektörüne hizmet vermiyor. Madencilikten limanlara, altyapıdan sanayi tesislerine kadar çok geniş bir kullanım alanı var. Değişen ihtiyaç ve beklentileri yakından takip ederek, ürün ve hizmetlerimizi sürekli geliştirmeye ve müşterilerimizin taleplerine en uygun çözümleri sunmaya devam edeceğiz.”



DAR ALANLARDA RAHAT MANEVRA

Güvenli manevra, kolay bakım ve tam hakimiyetiyle E58D Mini Ekskavatör’ü keşfedin.

- Sıfır Kuyruk Tasarımıyla Güvenli ve Rahat Manevra
- Yatırılabilir Kabin ve Katlanabilir Ön Camla Bakım Noktalarına Hızlı Erişim
- Ters Fan Sistemiyle Daha Az Bakım İhtiyacı
- Elektrohidrolik Kontrol ile Hassas ve Akıcı Çalışma
- Geri Görüş Kamerası ve LED Aydınlatmalarla Gece Gündüz Tam Hakimiyet



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





UŞAK'IN BÜYÜK PROJELERİNDE **HİDROMEK®** İMZASI: GÖKOĞLU HAFRİYAT'IN TERCİHİ NEDEN DEĞİŞMİYOR?

Uşak merkezli faaliyet gösteren **Gökoğlu Hafriyat**, 2015 yılından bu yana altyapı, hafriyat, yıkım ve çevre düzenleme alanlarında bölgenin önde gelen firmalarından biri olarak hizmet veriyor. Firmanın kurucusu ve sahibi **Ekrem Gökoğlu**, bugün oğluyla birlikte yönettiği işletmesini Uşak'taki birçok prestijli projede başarıyla temsil ediyor.

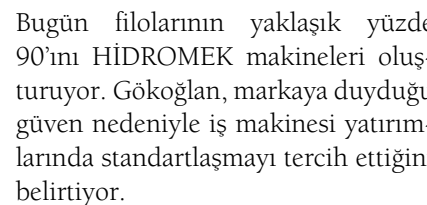
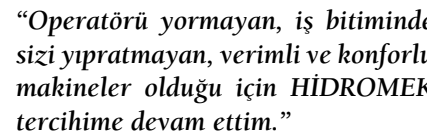
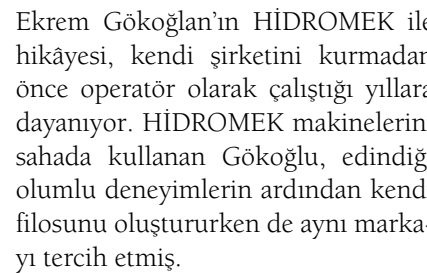
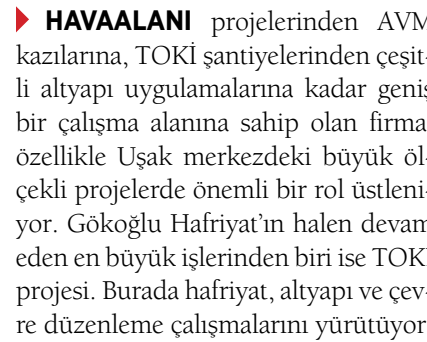
► **HAVAALANI** projelerinden AVM kazılarına, TOKİ şantiyelerinden çeşitli altyapı uygulamalarına kadar geniş bir çalışma alanına sahip olan firma, özellikle Uşak merkezdeki büyük ölçekli projelerde önemli bir rol üstleniyor. Gökoğlu Hafriyat'ın halen devam eden en büyük işlerinden biri ise TOKİ projesi. Burada hafriyat, altyapı ve çevre düzenleme çalışmalarını yürütüyor.

İLK TERCİHTEN BUGÜNE **HİDROMEK**

Ekrem Gökoğlu'nın HİDROMEK ile hikâyesi, kendi şirketini kurmadan önce operatör olarak çalıştığı yıllara dayanıyor. HİDROMEK makinelerini sahada kullanan Gökoğlu, edindiği olumlu deneyimlerin ardından kendi filosunu oluştururken de aynı markayı tercih etmiş.

“Operatörü yormayan, iş bitiminde sizi yıpratmayan, verimli ve konforlu makineler olduğu için HİDROMEK tercihimde devam ettim.”

Bugün filolarının yaklaşık yüzde 90'ını HİDROMEK makineleri oluşturuyor. Gökoğlu, markaya duyduğu güven nedeniyle iş makinesi yatırımlarında standartlaşmayı tercih ettiğini belirtiyor.



SAHADA KENDİNİ KANITLAYAN DAYANIKLILIK

Firmada 1 adet HMK 140 LC, 1 adet HMK 230 LC ve 1 adet HMK 310 LC model paletli ekskavatörlerin yanı sıra 2 adet de HMK 102B SUPRA serisi kazıcı yükleyici bulunuyor.

Filonun omurgasını oluşturan bu makineler, firmanın farklı ölçeklerdeki projelerde yüksek verimlilikle çalışmasına imkân sağlıyor.

Gökoğlu Hafriyat'ın en dikkat çekici makinelerinden biri olan HMK 230 LC, yaklaşık 13.000 çalışma saatine ulaşmış durumda. Buna rağmen Ekrem Gökoğlu, makinenin performansından memnun olduğunu ve ciddi bir

sorun yaşamadıklarını ifade ediyor.

Kazıcı yükleyicilerde ise düzenli yenileme politikası izleyen firma, makineleri yaklaşık 7.000–8.000 saat seviyelerine ulaştığında değiştirerek filosunu güncel tutuyor. Bu yaklaşım, hem operasyonel verimliliği koruyor hem de ikinci el değerinden maksimum fayda sağlıyor.

OPERATÖR KONFORU VE VERİMLİLİK ÖN PLANDA

Kendisinin de operatör kökenli olması nedeniyle makine seçiminde sahadaki kullanıcı deneyimine büyük önem verdiğini belirten Ekrem Gökoğlu, HİDROMEK'in operatör konforu ve



kullanım kolaylığı konularında beklentilerini karşıladığını vurguluyor. Operatörlerden gelen geri bildirimlerin de olumlu olduğunu ifade eden Gökoğlu, makinelerin uzun çalışma saatlerinde dahi rahat bir çalışma ortamı sunduğunu söylüyor.

Yaklaşık on yıldır HİDROMEK ile çalışan Gökoğlu Hafriyat için marka tercihi yalnızca makine satın almak anlamına gelmiyor. Dayanıklılık, operatör memnuniyeti, ikinci el değeri ve sahadaki performans gibi unsurlar, bu iş birliğinin temelini oluşturuyor. Uşak'ın önemli projelerinde iz bırakan firma, önümüzdeki dönemde de HİDROMEK gücüyle büyümeye sürdüreceğinin sinyallerini veriyor.



OPERATÖR GÖZÜYLE

“KONFOR VE SERİLİK BİR ARADA”

► **GÖKOĞLU HAFRİYAT** bünyesinde görev yapan ve yaklaşık 15 yıllık operatörlük tecrübesine sahip Cafer Çankara, kariyeri boyunca birçok farklı markanın iş makinelerini kullandığını belirtiyor. Çankara, bugün HMK 310 LC ekskavatör ile çalışıyor.

Operatör gözüyle HİDROMEK'i de-

ğerlendiren Çankara, özellikle makinenin çalışma performansı ve operatör konforunun öne çıktığını söylüyor:

“HİDROMEK'te en çok seriliği hoşuma gidiyor. Koltuğun konforlu ol-



Cafer ÇANKARA / Operatör

ması ve dijital ekranları da kullanım açısından büyük avantaj sağlıyor.”

Yaklaşık 6.000 saatin üzerinde çalışan HMK 310 LC'nin yakıt tüketiminden de memnun olduğunu ifade eden Çankara, yoğun hafriyat, kanal açma ve kırıcı uygulamalarında makinenin beklentilerini karşıladığını belirtiyor.

Yaz aylarında uzun çalışma saatlerinde kabin konforunun önemine dikkat çeken deneyimli operatör, klimanın performansını da olumlu değerlendiriyor ■



ELEKTRİKLİ İŞ MAKİNELERİ, AKILLI ŞANTIYE TEKNOLOJİLERİ VE TÜRKİYE'YE ÜRETİM MESAJI

KOMATEK 2026'nın en dikkat çeken katılımcılarından biri şüphesiz Zoomlion Türkiye oldu. Fuarın en büyük stantlarından birinde 40'tan fazla makineyi sergileyen şirket, yalnızca ürün çeşitliliğiyle değil, gerçekleştirdiği yeni ürün lansmanları ve teknoloji gösterileriyle de ziyaretçilerin odağındaydı. Zoomlion Türkiye Genel Müdürü Abdukeyyum Abduwaki, fuar kapsamında dergimize verdiği özel röportajda markanın Türkiye stratejisinden elektrikli iş makinelerine, akıllı şantiye teknolojilerinden olası üretim yatırımlarına kadar birçok önemli başlığı değerlendirdi.

► TÜRKİYE'DE İLKLER KOMATEK'TE SAHNEYE ÇIKTI

KOMATEK'e adeta gövde gösterisi yaparak katılan Zoomlion, yedi ana ürün grubundan 40'tan fazla makineyi ziyaretçilerle buluşturdu. Üstelik bunların 10'dan fazlası Türkiye'de ilk kez sergilendi.

Fuarda öne çıkan yenilikler arasında hibrit ve elektrikli maden kamyonları, 135 tonluk dev madencilik ekskavatörü, yeni kuyuksuz ekskavatör modelleri, beton mikserleri ve elektrikli yükleyiciler yer aldı. Ancak en fazla ilgiyi çeken ürünlerden biri, Türkiye'de ilk kez tanıtılan 22 tonluk paletli elektrikli ekskavatör oldu. Bu makine yalnızca bir konsept ya da prototip değil. Zoomlion yetkililerinin verdiği bilgiye göre fuarın ardından doğrudan sahada demonstrasyon çalışmalarına başlayacak. Yaklaşık 1 ila 1,5 saatlik şarj süresiyle 8 ila 10 saat arasında çalışma kapasitesi sunan model, iş makinelerinde elektrifikasyonun geldiği noktayı göstermesi açısından önemli bir kilometre taşı olarak değerlendiriliyor.

“Bizim Gücümüzün Temelinde Ar-Ge Var”

Bugün ekskavatörden kule vince, beton ekipmanlarından madencilik makinelerine kadar son derece geniş bir ürün gamına sahip olan Zoomlion'un bu çeşitliliği nasıl yönettiği merak edilen konuların başında geliyor.

Abdukeyyum Abduwaki'ye göre bunun cevabı şirketin köklerinde yatıyor. 1956 yılında kurulan Çin İnşaat Ekipmanları Araştırma Enstitüsü'nden doğan Zoomlion, kuruluşundan itibaren araştırma ve geliştirme odaklı bir yapı üzerine inşa edildi. Şirket bugün yaklaşık 38 bin kişiye istihdam sağlıyor ve çalışanlarının üçte biri Ar-Ge mühendislerinden oluşuyor. Daha da dikkat çekici olan ise şirketin yıllık cirosunun yüzde 8'ini doğrudan Ar-Ge faaliyetlerine ayırması. 20 bini aşkın patente sahip olan Zoomlion, yalnızca iş makineleri geliştirmiyor; tarım makineleri, robot teknolojileri ve geleceğin yapı malzemeleri üzerine de çalışmalar yürütüyor.

AKILLI ŞANTİYELER ARTIK GELECEK DEĞİL

İş makineleri sektöründe sıkça konuşulan otonom çalışma ve birbirine bağlı makineler konusu da röportajın önemli başlıklarından biri oldu.

Abdukeyyum Abduwaki'ye göre bu gelecek artık uzak değil. Zoomlion'un geliştirdiği akıllı platformlar sayesinde aynı sahada çalışan vinçler, beton pompaları, mikserler ve diğer makineler birbirleriyle iletişim kurabiliyor. Böylece olası riskler önceden tespit edilerek operatörler uyarılıyor ve iş güvenliği artırılıyor. Şirket bu yaklaşımı “Akıllı İnşaat” konsepti olarak tanımlıyor. Bugün Türkiye'de kullanılmaya başlanan ZoomLink sistemi de bu dönüşümün ilk adımlarından biri olarak görülüyor. Platform sayesinde kullanıcılar farklı ürün gruplarındaki makinelerini tek merkezden takip



Abdukeyyum ABDUWAKI / Zoomlion Türkiye Genel Müdürü

edebiliyor; çalışma saatleri, servis geçmişi, bakım ihtiyaçları ve lokasyon bilgileri anlık olarak görüntülenebiliyor.

BAYİSİZ BÜYÜME MODELİ

Zoomlion'un Türkiye pazarındaki en dikkat çekici stratejilerinden biri ise doğrudan satış ve servis modeli.

Şirket, geleneksel bayi yapılanması yerine kendi organizasyonu ile müşterilere ulaşmayı tercih ediyor. Bugün Türkiye genelinde 16 farklı noktada kendi satış ve servis merkezleriyle faaliyet gösteren Zoomlion, yıl sonuna kadar bu sayıyı 30'un üzerine çıkarmayı hedefliyor. Şirketin halihazırda yeni açılacak 10 merkez için hazırlıklarını tamamladığı belirtiliyor.

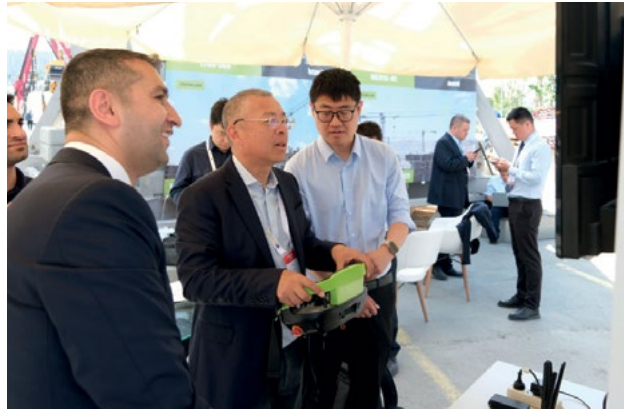
Bu yaklaşımın ciddi yatırım gerektirdiğini belirten Abduwaki, müşteriye doğrudan ulaşmanın ve geri bildirimleri aracısız almanın marka açısından büyük avantaj sağladığını ifade ediyor.

TÜRKİYE'DE 16 BİNİN ÜZERİNDE ZOOMLION MAKİNESİ ÇALIŞIYOR

Markanın Türkiye'deki büyümesinin en somut göstergelerinden biri ise sahadaki makine parkı.

Abdukeyyum Abduwaki'nin verdiği bilgiye göre bugün Türkiye genelinde aktif olarak çalışan Zoomlion makinesi sayısı 16 bini aşmış durumda. Bu büyümede satış sonrası hizmetlerin kritik rol oynadığını vurgulayan Abduwaki, müşterilerin artık doğru-





dan üreticiyle muhatap olmasının güven yarattığını söylüyor.

“Satış aşlında makinenin teslim edilmesiyle başlamış oluyor” diyor Abduwaki, müşteri memnuniyetinin satışların büyümesindeki en önemli etkenlerden biri olduğunu ifade ediyor.

ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜM HIZLANIYOR

Zoomlion, elektrifikasyon konusunda sektörün en agresif oyuncularından biri olarak öne çıkıyor.

Şirketin ürün portföyünün yaklaşık yüzde 80’inde elektrikli alternatifler bulunuyor. Beton pompalarından mikserlere, yükleyicilerden ekskavatörlere kadar çok sayıda ürün elektrikli olarak üretiliyor. Türkiye’de ise bu dönüşüm kontrollü ve planlı şekilde ilerliyor. Sertifikasyon süreçlerinin tamamlanmasının ardından yeni model-

lerin kademeli olarak pazara sunulması hedefleniyor.

MADENCİLİKTE HEDEF DAHA BÜYÜK

KOMATEK’te sergilenen 135 tonluk ekskavatör aslında Zoomlion’un madencilik vizyonunun yalnızca bir bölümü. Şirketin global ürün gamında 450 tona kadar ekskavatörler ve 400 tona kadar kaya kamyonları bulunuyor. Türkiye pazarı için ise 165 ton ve 200 tonluk modellerin hazırlıkları devam ediyor. Madencilik segmentinin Zoomlion’un önümüzdeki dönemde en fazla yatırım yapacağı alanlardan biri olması bekleniyor.

TÜRKİYE, BÖLGESEL MERKEZ KONUMUNDA

Zoomlion yönetimi Türkiye’yi yalnızca bir satış pazarı olarak görmüyor. Şirket, Türkiye’yi çevre ülkeleri kapsayan bölgesel operasyonlarının merkezi

olarak konumlandırıyor. Türk müteahhitlik sektörünün uluslararası gücü, genç nüfus ve stratejik coğrafi konum bu yaklaşımın temel nedenleri arasında gösteriliyor. Bu nedenle ekonomik dalgalanmalara rağmen Türkiye yatırımlarının uzun vadeli bir perspektifle sürdürüleceği vurgulanıyor.

ÜRETİM İÇİN GÜÇLÜ SİNYAL

Röportajın en dikkat çekici açıklamalarından biri ise Türkiye’de üretim konusuyla ilgili oldu. Abdukeyyum Abduwaki, Zoomlion’un yatırım ekiplerinin Türkiye’de kapsamlı araştırmalar yaptığını ve çalışmaların büyük ölçüde tamamlandığını belirterek yakın zamanda önemli gelişmeler yaşanabileceğinin sinyalini verdi. Henüz resmi bir açıklama yapılmasa da verilen mesajlar, Zoomlion’un Türkiye’yi yalnızca bir satış ve servis merkezi olarak değil, gelecekte üretim üssü olarak da değerlendirdiğini ortaya koyuyor ■



HASEL

T40.180SLP

YÜKSEK PERFORMANS MAKSİMUM VERİMLİLİK!



İLETİŞİM HATTI
0850 55 00 444
hasel-bobcat.com



Daha fazla bilgi için QR kodu okutarak web sitemizi ziyaret edebilirsiniz



BETONSTAR

TÜRKİYE'DE GÜCÜNÜ PEKİŞTİREREK BÜYÜYOR

Komatek 2025 Fuarı'nda görüştüğümüz BETONSTAR Pazarlama Müdürü Sinan Keskin, markanın BOZKURT A.Ş. bünyesindeki yeniden yapılanma sürecini, Türkiye pazarına yönelik hedeflerini ve sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmelerini paylaştı.



► BETONSTAR TÜRKİYE'NİN DEĞERLİ MARKALARINDAN BİRİ

Yaklaşık bir yıl önce BOZKURT A.Ş. bünyesine geçen BETONSTAR'ın güçlü bir geçmişe sahip olduğunu vurgulayan Keskin, “BETONSTAR, 18 yıllık geçmişi olan, Türkiye'nin önemli üretici markalarından biri. BOZKURT A.Ş. bünyesine geçmesiyle birlikte markamızda kapsamlı bir dönüşüm başlamış oldu. Ürünlerimizin geliştirilmesinde ve de faaliyetlerimizin tamamında yeniden yapılanma sürecine girdik. Makinelerimizin renginden, kurumsal kimliğimize, fabrikamızdan satış organizasyonumuza kadar birçok alanda yenilenmeye gittik. Var olan güçlü temelin üzerine yeni değerler ekledik” diye konuştu.

HEDEF ÖNCE TÜRKİYE

BETONSTAR'ın özellikle ABD ve Doğu Avrupa'da güçlü bir marka bilinirliğine sahip olduğuna dikkat çeken Keskin, uluslararası büyüme planlarına rağmen önceliğin Türkiye pazarı olduğunu ve Türkiye'nin beton pompası satışlarında Çin'in ardından dünyanın ikinci büyük pazarı olduğunu vurguladı.

Markanın en önemli dönüşümlerinden birinin satış ve servis yapılanmasında gerçekleştiğini belirten Keskin, Türkiye genelinde bölgesel organizasyon modeline geçtiklerini söyleyerek, “BETONSTAR'ı devraldıktan sonra ilk faaliyetimiz güçlü bir bölgesel satış organizasyonu oluşturmak oldu. Türkiye'yi bölgelere ayırdık, yeni satış yöneticileri görevlendirdik ve servis yapılanmasını yeniden oluşturduk. Bugün satış ve servis anlamında ulaşamadığımız yer neredeyse kalmadı” dedi

ÜRÜN GAMI 68 METREYE UZANIYOR

Komatek'te 37 ile 58 metre arasında değişen beton pompası modellerini sergilediklerini belirten Keskin, ürün portföyünün 68 metreye kadar uzandığını söyledi. Ancak Türkiye'de Karayolları Yönetmeliğinin büyük metrajlı beton pompalarında kullanılan 5 akslı kamyonların kullanımını sınırladığını ifade eden Keskin, bazı ürünlerin doğrudan ihracat pazarlarına yönelik üretildiğini belirtti.

“En güçlü ekibimiz AR-GE”

Teknoloji ve ürün geliştirme tarafında yoğun çalışmalar yürüttüklerini söyleyen Keskin, şirket bünyesindeki en geniş kadrolardan birinin AR-GE departmanı olduğunu vurguladı.

Keskin, “AR-GE ekibimizin tamamı mühendislerden oluşuyor. Pazardan gelen geri bildirimleri düzenli olarak topluyor, haftalık toplantılarla üretime aktarıyoruz. Yeni ürün geliştirme çalışmalarımız da devam ediyor.” dedi.

REKABETTE FARK YARATAN UNSUR: SATIŞ SONRASI HİZMET

Keskin'e göre BETONSTAR'ın pazarındaki en önemli farklılaştırıcı gücü satış sonrası hizmetler olacak.

“Müşterilerimizin bize ihtiyaç duyduğu her an yanındayız. Mobil servis araçlarımızı devreye aldık. Ayrıca



Sinan KESKİN / BETONSTAR Pazarlama Müdürü

müşterilerimizin doğrudan ulaşabildiği 7/24 aktif bir WhatsApp hattımız bulunuyor. Hedefimiz olası arızalara en kısa sürede müdahale ederek en doğru ve en hızlı çözümü müşteriye ulaştırmak.” ifadelerini kullandı.

İş makineleri sektöründe artan Çinli marka rekabetine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Keskin, satın alma kararlarında fiyatın tek kriter olmadığını söyleyerek şöyle devam etti: “Müşteriler toplam sahip olma maliyetine bakıyor. İkinci el değeri, yedek parça bulunabilirliği, servis ağı ve ürünün yatırım geri dönüşü gibi birçok unsur karar sürecinde etkili oluyor. Yerli üretici olmak da bu noktada önemli avantajlar sağlıyor.” dedi.

İNSAN VE KURUM KÜLTÜRÜ ÖN PLANDA

BOZKURT A.Ş. ve BETONSTAR'ın büyüme stratejisinde çalışan mem-

nuniyetinin öncelikli alanlardan biri olarak belirlendiğini söyleyen Keskin, kurum kültürünü geleceğe bırakılacak en önemli miraslardan biri olarak gördüklerinin altını çizerek, “Çalışanlarımızın yıllar sonra bile ‘Ne güzel bir şirket kurmuşlar’ demelerini istiyoruz. Kadın istihdamı bizim için çok önemli. İş makineleri sektörü artık yalnızca erkeklerin çalıştığı bir alan değil. Kadın çalışanlarımız ve kadın operatörlerimiz sektörün önemli bir parçası.” dedi.

“Türkiye iş makineleri pazarı büyümeye devam edecek”

Sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmesinde ise Keskin, Türkiye'nin inşaat ve altyapı yatırımları sayesinde iş makineleri açısından güçlü bir potansiyele sahip olduğunu belirtti.

“Türkiye iş makineleri pazarı dönemsel olarak daralabilir veya büyüyebilir ancak uzun vadede gelişimini sürdürecektir. Bu sektör bizim yaşam alanımız. Yatırımlarımıza, istihdamımıza ve yeni markalar geliştirmeye devam edeceğiz.” ifadelerini kullandı.

Röportajın sonunda sektör temsilcilerine de çağrıda bulunan Keskin, üretim süreçlerini yerinde görmek isteyen herkesi İzmir Torbalı'daki BETONSTAR fabrikasına davet etti ■



MST SATIŞ PAZARLAMA VE YATIRIM A.Ş.
GENEL MÜDÜRÜ VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ **AYDIN KARLI**

MST AİLESİNİN EN YENİ VE EN GÜÇLÜ ÜYESİ: AĞIR HİZMET TİPİ M380LC-HD



Komatek 2026'da yeni nesil ürünleri, dijital teknolojileri ve büyüme vizyonuyla dikkat çeken **MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Aydın KARLI**, Forum Makina'nın sorularını yanıtladı. Karlı; yerli üretimden küresel hedeflere, yeni **M380LC-HD** modelinden **TrackLink** telemetri sistemine, sürdürülebilirlikten satış sonrası hizmetlere kadar MST'nin gelecek vizyonunu anlattı.

► KOMATEK 2026 Fuarı firmanız açısından nasıl geçti? Genel bir fuar değerlendirmesi alabilir miyiz?

Komatek 2026, Türkiye iş makinaları sektörünün yerli üretim gücü olan MST'nin ulaştığı mühendislik olgunluğunu ve küresel vizyonunu sektöre bir kez daha ilan ettiği muazzam bir platform oldu. Düzenli katılımcısı olduğumuz BAUMA gibi uluslararası arenaların ardından, kendi evimizde, bu topraklarda sektör profesyonelleriyle buluşmak bizim için her zaman çok ayrı bir gurur vesilesidir. Standımız fuar boyunca hem yurt içinden gelen paydaşlarımızın hem de yurt dışından ağırladığımız yabancı ziyaretçilerimizin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Türkiye iç pazarında elde ettiğimiz büyümeyi küresel pazarlara taşıyarak kısa sürede kazıcı yükleyici ve teleskobik forklift ürün gruplarında müşterilerin ilk tercihi ettiği markalardan biri konumuna gelmiştik. Bu fuar, ekskavatör segmentindeki iddiamızı da perçinlediğimiz bir dönüm noktası oldu.

Bununla birlikte, fuarın organizasyon lokasyonu ile ilgili önemli bir hususu da paylaşmak isterim. Komatek fuarının ilerleyen dönemde yeniden Ankara'da düzenlenmesi gerektiği düşüncesindeyim ve bu yönde sektör temsilcileri olarak çeşitli adımlar atıyoruz. İstanbul büyük ve dinamik bir metropol; ancak Ankara, hem iş makinaları pazarının coğrafi kalbi olması açısından çok kritik bir bölge hem de Anadolu'nun dört bir yanından paydaşlarımızın, ziyaretçilerimizin ve makine meraklılarının fuara çok daha rahat erişebilmesi için lojistik olarak en uygun ilimizdir. İki yılda bir gerçekleşen bu büyük buluşmanın Ankara'ya taşınmasının, hem organizasyonun geneli hem de katılımcı firmalar ve ziyaretçiler açısından çok daha olumlu, kapsayıcı etkileri olacağına inanıyorum.

ASKO HOLDING'İN GÜCÜ TEK STANTTA BULUŞTU

MST standında bu yıl çok ciddi bir marka çeşitliliği ve ekosistem vurgusu dikkat çekti. Bu yapıdan ve arkasındaki güç birliğinden bahseder misiniz?

Çok doğru bir gözlem. Standımızda sadece MST markamızı değil, bağlı bulundumuz **ASKO Holding**'in devasa gücünü ve operasyonel sinerjisini yansıttık. Fuar alanımızda ASKO Holding çatısı altında yer alan kardeş markalarımız **BAŞAK Traktör**, **ELS Lift**, **Olimpa kırıcıları** ve **Starkgen Jenaratör** gibi markalarımızın en yeni ürünlerine de yer verdik.

ASKO Holding; kökleri yüzyıllık bir ticari birikime dayanan, bugün Kanada'dan ABD'ye kadar küresel ölçekte büyük markaları bünyesinde barındıran dev bir ekosistem. Komatek 2026'da sergilediğimiz bu çeşitlilik, holdingimizin sahip olduğu mühendislik ve üretim kabiliyetinin bir göstergesi oldu. Kardeş firmalarımızla oluşturduğumuz bu birliktelik, hem inşaat hem de tarım sektöründe büyüyen markalarımızı tam bir kombinasyon halinde bir araya getiriyor. Böylece tarladan şantiyeye, malzeme yükseltmeden yıkım çözümlerine kadar her noktada kullanıcımıza eksiksiz bir çözüm ortaklığı ve güçlü bir çözüm birlikteliği sunmuş oluyoruz.

“Yerli üretim bizim için milli bir sorumluluk”

Türkiye'de yerli bir üretici olmanın getirdiği sorumlulukları ve milli sanayi misyonunuzu nasıl tanımlarsınız?

Biz yerli üretimi sadece ticari bir faaliyet değil, bu topraklara karşı üstlendiğimiz milli bir misyon ve omuzlarımızda taşıdığımız büyük bir sorumluluk olarak görüyoruz. MST'nin bugünkü teknolojik özgüveni ve üretim disiplini, aslında 1970'li yıllarda kısıtlı imkânlarla rağmen “milli üretim” idealiyle bir araya gelen ve Türk sanayisinin mihenk taşlarından biri olan **MASTAŞ**'in kurulmasıyla başlıyor. Dönemin idealist teknik öğretmenlerinin ve vizyoner girişimcilerinin attığı sağlam temeller, bizim bugünkü köklü endüstriyel mirasımızı oluşturuyor.



Aydın KARLI / MST Satış Pazarlama ve Yatırım A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi

Biz bu yarım asırlık usta-çırak tecrübesini, birikimini ve yerli mühendislik hafızasını devralarak bugün dünya arenalarında gururla taşıyan bir markayız. Bugün Gaziantep'teki modern tesislerimizde Türk mühendislerinin ve 400'den fazla çalışanımızın emeğiyle şekillenen dev bir üretim gücümüz var. Yerli üretici olmak; sahanın dilinden, operatörün ihtiyacından anlamayı ve bu ülkenin kaynaklarıyla yine bu ülkeye, bu sektöre katma değer yaratmayı gerektirir. Bu köklü geçmişimizden aldığımız güç, geleceğe yönelik attığımız her stratejik adımın arkasındaki asıl özgüven kaynağımızdır.

M380LC-HD İLE EKSKAVATÖR GAMI YENİ BİR SEVİYEYE TAŞINDI

Yeni 38 tonluk modelinizin aileye katılması, MST'nin ekskavatör pazarındaki kapsayıcılığını nasıl etkileyecek?

Ekskavatör segmentine 2017 yılında 22 ton (M220LC) ve 30 tonluk (M300LC) paletli ekskavatör modellerimizle adım atarak bu pazardaki iddiamızı ortaya koymuştuk. Bugün lansmanını gerçekleştirdiğimiz, MST ailesinin en yeni ve en güçlü üyesi olan ağır hizmet tipi **MST M380LC-HD** modelimizle ise bu segmentteki konumumuzu çok daha üst bir lige taşıyoruz.

Bu dev modelimizin de ürün gamımıza eklenmesiyle birlikte, artık yurt içi ekskavatör pazarının %75-80'ine hitap eden tam bir ürün ailesine ulaştık. Bu hamle, MST'nin artık paletli ekskavatör segmentindeki genel hafriyat ve altyapı projelerinden, madencilik ve en zorlu taş ocakları gibi ağır hizmet sahalarına kadar pazarın neredeyse tamamına yerli, güvenilir ve son derece güçlü bir alternatif sunabildiği anlamına geliyor.

Yerli üretim ekskavatörlerin Türkiye ekonomisine, özellikle cari açığın kapanmasına katkısı nedir?

Türkiye ekskavatör pazarında ne yazık ki uzun yıllardır ithal ağırlıklı bir pa-





zar yapısı bulunuyor. Bu durum doğal olarak dış ticaret açığımızı ve cari açığı büyütüyor. Biz MST olarak, yüksek yerlilik oranımızı sürekli daha da artırmayı temel stratejik hedefimiz olarak belirledik. Yurt içinde üretebileceğimiz her bileşeni kendi fabrikamızda ve yerli tedarik zincirimizle üreterek ülkemize katma değer sağlamaya odaklanıyoruz. Bizim ürettiğimiz ve satışını gerçekleştirdiğimiz her bir makina, bu ithalat bağımlılığını azaltarak dış ticaret açığının kapanmasına doğrudan ve çok büyük bir katkı sunuyor.

TRACKLINK İLE DİJİTAL ŞANTIYE YÖNETİMİ BAŞLIYOR

Fuar alanında dijitalleşme ve verimlilik vizyonunuzun en önemli çıktısı olarak yeni bir sistem tanıttınız: MST TrackLink. Bu telemetri sisteminiz hakkında bilgi verebilir misiniz? Tabii ki. Şantiyelerde operasyonel sü-

reçleri daha şeffaf ve verimli kılmak amacıyla geliştirdiğimiz yeni uydu takip ve telemetri sistemimiz **MST TrackLink**'in lansmanını BAUMA Fuarı'nın ardından yurt içinde de Komatek 2026'da gerçekleştirdik.

TrackLink, en yalın tanımıyla makine-lerinizin dilinden anlayan akıllı bir yol arkadaşı. Telefon, tablet veya bilgisayar üzerinden sahaya anında bağlanıp filonuzu canlı olarak izleyebiliyorsunuz. Yazılım altyapısını tamamen kendi bünyemizde geliştirdiğimiz bu güçlü sistem; makinenin rölanti sürelerini, anlık yakıt tüketimini ve iş döngülerini milimetrik olarak takip ediyor. Coğrafi çit (geofencing) teknolojisiyle saha güvenliğini sağlarken, tahmine dayalı akıllı alarmlarla da arıza risklerini önceden haber verip plansız duruşları ortadan kaldırıyor. Bu yenilikçi teknolojiyi, başta yeni 38 tonluk devimiz

M380LC-HD olmak üzere tüm paletli ekskavatör modellerimizde, kazıcı yükleyicilerimizde ve tüm TLH modellerimizde talebe bağlı olarak kullanıcılarımızla buluşturuyoruz. Böylece en zorlu ağır hizmet sahalarındaki anlık sağlık parametrelerini ve motor yük trendlerini uzaktan zahmetsizce yönetebiliyoruz. TrackLink, kuru bir takip cihazı değil; sahadaki kas gücümüzü tamamen kendi geliştirdiğimiz dijital bir zekayla birleştiren, yakıt maliyetlerini ve karbon ayak izini azaltan en önemli vizyon ürünümüzdür.

Yeni MST M380LC-HD modelinin motor yapısı ve emisyon teknolojisi hakkında bilgi verebilir misiniz?

MST marka makinaların sahada en ağır işlerin üstesinden gelmesi ve bunu yaparken yüksek dayanıklılık sunması en temel önceliğimizdir. M380LC-HD modelimizin kalbinde, iş makinası uygulamaları için özel olarak geliştirilmiş yüksek performanslı ve çevreci **DEUTZ** marka motor yer alıyor. **7.8 litrelik** bu motor, ürettiği 240 kW maksimum güce sahip ve Stage V emisyon geçişine ve çevre mevzuatına tam uyumludur. Düşük yakıt tüketimini yüksek güç ve tork değerleriyle destekleyerek hem işletme maliyetlerini düşürüyor hem de uzun ömürlü bir kullanım sunuyor.

GLOBAL KOMPONENTLER, MST'NİN YAZILIM ALTYAPISIYLA BULUŞUYOR

Makinin hidrolik mimarisinde ve yürüyüş sisteminde hangi teknolojiler öne çıkıyor?

Hidrolik sistem, makinanın tüm fonksiyonlarını gerçekleştiren kritik altyapıdır. Bu alanda kalitesini tüm dünyada kanıtlamış global, üst segment komponent ortaklıklarıyla ilerledik. Hidrolik pompa için dünya devi **Kawasaki**, ana kumanda valfi ve kontrol sistemi için ise sektörün en prestijli markalarından **Kayaba (KYB)** ile çalışıyoruz. Hidrolik yürüyüş sisteminde ise sahada sarsıntısız ve güçlü hareket kabiliyeti sağlayan **Nabtesco** teknolojisini tercih ettik. En önemlisi, tüm bu küresel dev komponentlerin kusursuz uyumu için güncel elektronik mimariye uygun olan yazılım katmanını, MST olarak tamamen kendi bünyemizde geliştiriyor ve uyguluyoruz.

MADENCİLİK VE AĞIR HİZMET UYGULAMALARINA ÖZEL GELİŞTİRİLDİ

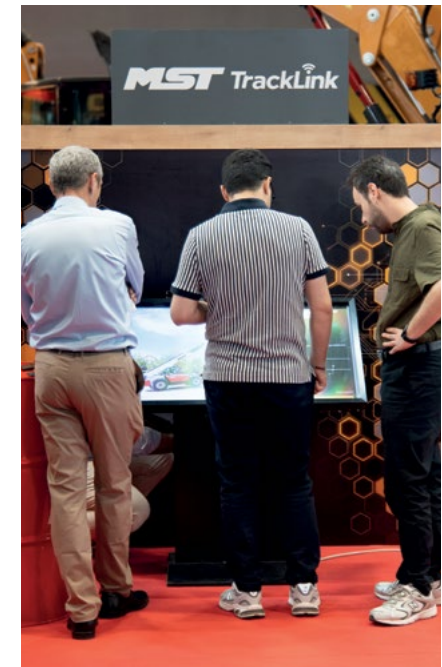
M380LC-HD'nin kova, bom ve arm ölçüleri ile ağır hizmet tipi gövde yapısını aktarır mısınız?

Makinamız maden ve taş ocaklarının en çetin şartları için "Heavy Duty" (Ağır Hizmet) yapısında üretildi. Kullanılan çelik ve malzemeler yüksek dayanıklılık ilkesine göre titizlikle seçildi. Yürüyüş takımının ömrünü uzatan **tam palet korumalarını** standart olarak sunduk. Sahadan gelen talepleri analiz ederek tek çevrimde devasa iş üreten, yeni ve özel tasarımı **2.2 metre kuppülük** büyük bir kova entegre ettik. Saha ihtiyaçlarına göre optimize edilmiş bom uzunluğumuz 6.500 mm olup, arm tarafında ise 2.600 mm standart ve 3.200 mm opsiyonel ölçü seçenekleriyle operasyonel esneklik sağlıyoruz.

KONFOR VE İŞ GÜVENLİĞİ AYNI KABİNDE BULUŞUYOR

Kabin içi iklimlendirme özellikleri ve iş güvenliği standartları açısından makinada neler sunuluyor?

Yerli mühendislerimiz, Ar-Ge merkezimiz ve sahanın nabzını tutan uzman tasarım ekibimiz tarafından tamamen iç kaynaklarımızla geliştirilen yeni nesil bir operatör kabineine sahibiz. Kabinde operatörün en büyük yardımcısı, tüm fonksiyonları tek noktada toplayan akıllı kontrol panelimiz **Center-O** arayüzüdür.



İlk defa bu makinemizde gösterdiğimiz **10 inçlik yüksek çözünürlüklü dokunmatik ekran**, makine üzerindeki tüm verilere ve ayarlara anlık erişim sağlıyor. Ayrıca ısıtmalı ve havalı süspansiyonlu premium koltuk, geniş saklama gözleri ve sıcak yaz aylarında çok kıymetli olan **soğutmalı geniş hacimli torpido** ile operatör konforunu zirveye taşıdık.

Kabin içi iklimlendirme özellikleri ve iş güvenliği (İSG) standartları açısından makinada neler sunuluyor?

Kabin içinde güçlendirilmiş bir klima performansı sunduk ve havayı homojen dağıtan **11 farklı çıkış noktası** tasarladık. İş güvenliği açısından ise maden ve taş ocakları gibi ağır iş sahalarındaki riskleri bertaraf etmek adına kabin önünde, camda ve kabin üzerindeki



koruma demirlerini standart donanım haline getirdik. Standart olarak sunduğumuz yan ve geri görüş kameraları ile operatöre geniş görüş açılarında farkındalık ve tam saha hakimiyeti sağlıyoruz. Ayrıca motor bölümüne ve şase üzerine güvenli, kolay ulaşım sağlayan özel basamaklı tasarımı da sektörde fark yaratan önemli bir İSG unsurudur.

Sürdürülebilirlik, alternatif tahrir sistemleri ve çevreci teknolojiler konusunda MST'nin yaklaşımı nedir?

Biz sadece çevreci makinalar üretmekle kalmıyor, üretim süreçlerimizi de yeşil enerjiye dönüştürüyoruz. Gaziantep'teki üretim tesisimizin çatısını tamamen güneş panelleriyle kaplayarak kendi enerjisinin önemli kısmını üreten, karbon ayak izi düşük bir fabrika yapısı-



na kavuştuk. Uzun vadede elektrikli ve hibrit makinaların sektörün kalıcı bir parçası olacağına inanıyoruz ve bu alanda Ar-Ge çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürüyoruz.

57 SERVİS NOKTASIYLA KESİNTİSİZ SATIŞ SONRASI DESTEK

Satış sonrası hizmetler ağız ve kullanıcılar sunduğunuz kapsamlı iş ortaklığı modelinden bahsedebilir misiniz?

MST olarak kullanıcılara ve makina sahiplerine yalnızca bir makina değil, kapsamlı bir iş ortaklığı modeli sunuyoruz; servis, yedek parça, ikinci el ve pazarlama gibi her alanda yanlarındayız. Türkiye genelinde **57 noktada tam teşekküllü yetkili servisimiz** ve yaklaşık **20 mobil servis aracımızla** hızlı ve sorunsuz hizmet vermeye odaklanıyoruz. Çağrı merkezimize gelen servis taleplerini en yakın yetkili servise anında iletiyor ve aynı gün içinde mutlaka dönüş ve müdahale edilmesini sağlıyoruz.

Amacımız; köklü geçmişimizden devraldığımız usta tecrübesiyle şekillenen bu yerli gücü, dijital teknolojiler ve küresel standartlardaki satış sonrası hizmet kalitesiyle taçlandırmaktır. Komatek 2026'da bizleri yalnız bırakmayan, yerli mühendisliğimize güvenen tüm dostlarımıza ve sesimizi geniş kitlelere ulaştıran Forum Makina ailesine en kalbi teşekkürlerimi sunarım ■



İNŞAAT ZİRVESİ TÜRKİYE 2026, KÜRESEL SEKTÖRÜN DÖNÜŞÜM GÜNDEMİNE YÖN VERDİ

Türkiye ve dünyanın farklı bölgelerinden inşaat sektörünün temsilcileri, 17-18 Haziran tarihlerinde Ankara'da düzenlenen İnşaat Zirvesi Türkiye (CST) 2026'da bir araya geldi. Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından, Ticaret Bakanlığı'nın destekleriyle gerçekleştirilen zirveye 1.400'ün üzerinde kişi katılırken, 81 firma stant açtı ve 350'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

► KÜRESEL SEKTÖR ANKARA'DA BULUŞTU

Ankara Sheraton Hotel & Convention Centre'da gerçekleştirilen zirvenin açılışına Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Birleşik Krallık Ticaret Bakanı Chris Bryant, Kırgızistan İnşaat, Mimarlık, Konut ve Kamu Hizmetleri Bakanı Oruntaev Nurdan Kemelovich, Gine Şehircilik ve İskan Bakanı Mohamed Lamine Sy Savane, Finlandiya'nın Türkiye Büyükelçisi Pirkko Mirjami Hämäläinen ve TMB Başkanı M. Erdal Eren katıldı.

Açılış konuşmalarında inşaat sektörünün küresel ölçekte karşı karşıya bulunduğu dönüşüm süreçleri, sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve uluslararası iş

birlikleri öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

DİJİTALLEŞME VE YAPAY ZEKÂ YENİ DÖNEMİN BELİRLEYİCİSİ

Zirvede gerçekleştirilen özel oturumlarda inşaat ve altyapı sektörünün geleceğinde dijital teknolojilerin rolü kapsamlı biçimde ele alındı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, dijital bağlantılar, yapay zekâ ve akıllı sistemlerin artık rekabetin ve ulusal gücün belirleyicileri haline geldiğini vurgulayarak, inşaat sektörünün de bu dönüşümün ön saflarında yer aldığını ifade etti. Sensör verileri ve gerçek zamanlı analizlerle desteklenen akıllı inşaat modellerinin sektörün yeni standardı haline geldiğine dikkat çeken Uraloğlu, Türk müteahhitlik sektörü-

nün dijital dönüşümü benimseyerek küresel ölçekte daha güçlü bir konuma ulaşmayı hedeflediğini belirtti.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTEN AKILLI ŞEHİRLERE GENİŞ GÜNDEM

İki gün boyunca düzenlenen 11 panel ve 6 özel oturumda sektörün geleceğini şekillendiren çok sayıda konu masaya yatırıldı. Dijital dönüşüm, yapay zekâ, döngüsel inşaat, yenilikçi yapı malzemeleri, sürdürülebilir altyapı finansmanı, afete dayanıklı yapılaşma, iklim adaptasyonu, akıllı kentler, karbon ayak izi yönetimi, net sıfır projeler ve yeni nesil altyapı yatırımları zirvenin öne çıkan gündem başlıkları arasında yer aldı. Ayrıca Birleşik Krallık ve Güney Kore tarafından özel ülke oturumları gerçekleştirildi.

ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ YENİ FIRSATLARIN KAPISINI ARIYOR

Zirve, yalnızca bilgi paylaşımının değil, yeni iş birliklerinin de merkezi oldu. Birleşik Krallık'tan Güney Kore'ye kadar birçok ülkeden gelen heyetlerin katıldığı etkinlikte, Türk firmalarının yanı sıra Almanya, İsveç, Japonya, Fransa ve Çin'den şirketler de yer aldı. Birleşik Krallık ve Finlandiya ülke pavilyonlarıyla temsil edilirken, 100'ün üzerinde büyükelçi ve diplomatik misyon temsilcisi zirveyi ziyaret etti.



Cevdet YILMAZ / Cumhurbaşkanı Yardımcısı



Abdulkadir URALOĞLU / Ulaşt. ve Altyapı Bakanı



Prof. Dr. Ömer BOLAT / Ticaret Bakanı

“Uluslararası İş Birliği: 3. Ülkelerde Sürdürülebilir Altyapı Alanında İş Birliği” başlıklı panelde ise üçüncü ülkelerde gerçekleştirilebilecek ortak projeler, finansman olanakları ve uluslararası iş birliklerinin sağlayacağı fırsatlar değerlendirildi.

Birleşik Krallık Ticaret Bakanı Chris Bryant, Türk müteahhitlik uzmanlığı ile Birleşik Krallık'ın tasarım, inovasyon, finansman ve mühendislik alanlarındaki güçlü yönlerinin bir araya gelmesinin sürdürülebilir ve dayanıklı altyapı projelerine katkı sağlayabileceğini belirtti.

TÜRK MÜTEAHHİTLİĞİ KÜRESEL ÖLÇEKTE DİKKAT ÇEKİYOR

Zirvede yapılan değerlendirmelerde Türk müteahhitlik sektörünün uluslararası başarısına da vurgu yapıldı. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türk müteahhitlerinin 138 ülkede 13 bini aşkın proje gerçekleştirdiğini hatırlatarak sektörün dünya çapındaki güçlü konumuna dikkat çekti. Bolat,

Körfez bölgesindeki alternatif koridor projeleri ile Suriye ve Ukrayna'nın yeniden imarı gibi alanların uluslararası müteahhitlik sektörü açısından önemli fırsatlar sunduğunu ifade etti.

TAV Yönetim Kurulu Başkanı Sani Şener ise Türk müteahhitlerinin farklı ülkelerin kültürlerine uyum sağlama konusunda önemli bir uzmanlığa sahip olduğunu belirterek bunun sektörün güçlü yönlerinden biri olduğunu söyledi.

“TEKNOLOJİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İŞ BİRLİĞİ” VURGUSU

TMB Başkanı M. Erdal Eren, inşaat sektörünün tarihinin en önemli dönüşüm süreçlerinden birini yaşadığını belirterek dijitalleşme, yapay zekâ, otomasyon, ileri malzemeler ve veri odaklı proje yönetiminin sektörü köklü biçimde değiştirdiğini ifade etti. Eren'e göre hızlı kentleşme, iklim değişikliği, tedarik zincirlerindeki kırılganlıklar ve sürdürülebilirlik alanındaki beklenti-

ler, sektörün önündeki temel sınamalar arasında yer alıyor.

Zirvenin kapanış değerlendirmesinde ise Eren, etkinliğin katılım ve içerik açısından beklentilerin üzerinde bir başarıya ulaştığını belirterek; dijitalleşme, yapay zekâ, sürdürülebilirlik, döngüsel inşaat, yenilikçi yapı malzemeleri ve akıllı şehirler gibi başlıkların sektörün önümüzdeki dönemde odaklanması gereken temel dönüşüm alanlarını ortaya koyduğunu ifade etti.

Yaklaşık 1.400 ziyaretçi, 81 katılımcı firma, 350'den fazla iş görüşmesi ve çok sayıda uluslararası heyetin katılımıyla tamamlanan İnşaat Zirvesi Türkiye 2026, küresel inşaat ve yapı malzemeleri sektörlerinde öne çıkan eğilimlerin, teknolojilerin ve iş birliği fırsatlarının değerlendirildiği önemli bir buluşma noktası olarak öne çıktı. TMB, zirveyi gelecek yıllarda da geliştirerek sürdürmeyi ve uluslararası ölçekte referans niteliğinde bir sektör platformu haline getirmeyi hedefliyor ■



JCB KALİTESİNE EKONOMİK GİRİŞ: YENİ 3CX SITEMASTER TÜRKİYE'DE



SİF İş Makinaları güvencesiyle Türkiye pazarına sunulan yeni **JCB 3CX Sitemaster** kazıcı yükleyici, JCB kalitesine sahip olmak isteyen işletmeler ve girişimciler için ekonomik bir alternatif olarak dikkat çekiyor. JCB'nin mevcut **3CX Plus** ve **3CX Pro** modellerinin yanında konumlandığı yeni model, yüksek donanım seviyesi ve düşük işletme maliyetleriyle öne çıkıyor.

► **DÜNYADA** kazıcı yükleyici denildiğinde akla gelen ilk markalardan biri olan JCB, ürün ailesine eklediği yeni 3CX Sitemaster ile pazarda yeni bir segment oluşturmayı hedefliyor. Özellikle kendi işini kurmak isteyen girişimciler, filo yatırımlarını yenilemeyi planlayan işletmeler ve ilk kez JCB sahibi olmak isteyen kullanıcılar için geliştirilen model, markanın performans ve dayanıklılık anlayışını daha ulaşılabilir bir yatırım seviyesine taşıyor. Bilinen JCB Kalitesini, beklenmeyen fiyatla kullanıcısıyla buluşturuyor.

DÜŞÜK İŞLETME MALİYETİYLE YÜKSEK VERİM

Yeni 3CX Sitemaster'ın en önemli avantajlarından biri, DEF (AdBlue) gerektirmeyen 55 kW (74 hp) gücündeki JCB Stage V motoru. Bu özellik sayesinde kullanıcılar hem işletme maliyetlerini düşürüyor hem de günlük kullanımda daha sade bir operasyon yönetimi elde ediyor. Düşük bakım ihtiyacı, kolay servis erişimi ve azaltılmış duruş süreleri de makinenin toplam sahip olma maliyetini önemli ölçüde aşağı çekiyor.

KONFORDAN ÖDÜN VERMEYEN DONANIM

JCB, yeni modelde ekonomik bir yatırım yaklaşımını benimsemiş olsa da operatör konforundan ödün vermiyor. Klima, LED çalışma lambaları, koltuğa monteli servo ekskavatör kontrolleri, tek servo yükleyici kumandaları, Return-to-Dig fonksiyonu ve LiveLink telematik sistemi standart donanım olarak sunuluyor. Ayrıca teleskopik dipper, sideshift kazıcı düzeni ve entegre çatallara sahip 6'sı 1 arada kepçe gibi özellikler, makinenin çok yönlü kullanım kabiliyetini artırıyor.

*“Yeni pazar
fırsatlarının önünü
açıyor”*

JCB Satış Yönetici Direktörü Tim Burnhope, yeni modelin marka için önemli bir adım olduğunu belirterek şunları söylüyor:



FARKLI İHTİYAÇLARA UYGUN 3CX SEÇENEKLERİ

JCB, yeni 3CX Sitemaster ile daha ekonomik ve erişilebilir bir alternatif sunarken, daha yüksek performans ve operatör konforu arayan müşteriler için 3CX Plus ve 3CX Pro modellerini de ürün gamında bulundurmaya devam ediyor.

3CX Plus modeli, 81 kW (109 hp) gücündeki 4,8 litrelik JCB DieselMax motoru, 516 Nm tork değeri ve 6 ileri Autoshift şanzımanı ile daha yüksek performans talep eden kullanıcıları hedefliyor. Torque Lock özelliği sayesinde yakıt verimliliği ve yol performansı artırılırken, premium kabin yapısı ve farklı donanım seçenekleri operatörlere daha fazla konfor ve özelleştirme imkânı sunuyor.

Serinin en üst modeli olan 3CX Pro ise 50 km/s'ye ulaşan maksimum hızı ve

yalnızca bu modelde sunulan JCB Dual Drive sistemiyle öne çıkıyor. Operatörün koltuğunu döndürerek makineyi arkaya bakarak da kullanabilmesini sağlayan bu yenilikçi sistem, özellikle kazı ve dolgu uygulamalarında verimliliği artırırken operatör yorgunluğunu azaltıyor. Servo kontrollerin standart olarak sunulduğu 3CX Pro, yoğun çalışma temposunda maksimum performans ve üretkenlik arayan işletmelere hitap ediyor.

Bu üç modelden oluşan ürün ailesi sayesinde JCB, ilk yatırımını yapacak girişimcilerden yüksek performans beklentisi olan profesyonel filolara kadar geniş bir müşteri kitlesine uygun çözümler sunuyor. Böylece kullanıcılar ihtiyaçlarına, çalışma koşullarına ve bütçelerine en uygun 3CX modelini tercih edebiliyor.



**SITE
MASTER
OF POWER**



“JCB’nin kazıcı yükleyici serisi dünya genelinde büyük kabul görmekte ve bu nedenle 30 yılı aşkın süredir bu segmentte küresel pazar lideriyiz. Yeni 3CX Sitemaster’ın lansmanı, bu ürün ailesinin gelişiminde önemli bir kilometre taşıdır. Çünkü yatırım getirisini maksimize eden maliyet etkin bir alternatif sunarak Birleşik Krallık, Avrupa ve Türkiye’de yeni pazar fırsatlarının önünü açmaktadır.”

Burnhope, özellikle 8 tonluk ekskavator ve damper kombinasyonu kullanan işletmeler için yeni modelin önemli

avantajlar sunduğunu vurgulayarak, “Yeni 3CX Sitemaster, birden fazla makinenin yerine geçebilecek çok yönlü bir çözüm sunuyor. Konforu, kolay bakımı ve yüksek yatırım getirisi sayesinde ideal bir çözüm oluşturuyor. Ayrıca insanlara bir kazıcı yükleyiciye yatırım yaparak kendi işlerini kurma fırsatı sunması açısından da heyecan verici” ifadelerini kullanıyor.

MEVCUT FİLOLAR İÇİN DE GÜÇLÜ BİR ALTERNATİF

JCB’nin ürün gamında 3CX Plus ve 3CX Pro modellerinin yanında ko-



numlanan 3CX Sitemaster, markanın premium modellerinde sunulan yüksek performans özelliklerinden ziyade, işletmelere maksimum verim ve optimum yatırım maliyeti sağlamaya odaklanarak, ezberleri bozuyor. Bu yönüyle model, JCB kalitesine ekonomik bir giriş noktası oluştururken, aynı zamanda mevcut filolar için de güçlü bir yenileme alternatifi sunuyor.

SİF İş Makinaları: herkesi JCB sahibi yapmaya kararlıyız!

SİF İş Makinaları tarafından Türkiye pazarına sunulan yeni JCB 3CX Sitemaster, yüksek donanım seviyesi, düşük işletme maliyetleri ve çok yönlü kullanım özellikleriyle özellikle yatırım geri dönüşüne odaklanan işletmelerin radarına girmeye hazırlanıyor. JCB kalitesini daha geniş bir kullanıcı kitlesiyle buluşturmayı hedefleyen model, pazarda önemli bir boşluğu dolduracak gibi görünüyor

YENİ COMPACT SERİSİ

FAVORİ YARDIMCINIZ

AKÜLÜ MAKASLI PLATFORM 8 m / 14 m aralığında

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



KOMATEK 2026'DA GÜÇ GÖSTERİSİ

500 MARKA, 50 BİN ZİYARETÇİ VE MİLYARLARCA DOLARLIK İŞ POTANSİYELİ AYNI ÇATIDA BULUŞTU

Türk iş makineleri sektörünün en büyük organizasyonu olan **KOMATEK 2026**, İstanbul Fuar Merkezi'nde sektörün tüm paydaşlarını bir kez daha bir araya getirdi. 500 markanın katılım gösterdiği ve yaklaşık 50 bin profesyonel ziyaretçinin ağırlandığı fuar, yalnızca yeni teknolojilerin sergilendiği bir platform olmakla kalmadı; aynı zamanda sektörün ihracat, yatırım ve uluslararası iş birlikleri hedeflerinin de masaya yatırıldığı stratejik bir buluşma noktası oldu.

► **TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI** Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ile İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) desteğiyle gerçekleştirilen organizasyonu Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu ile İstanbul Valisi Davut Gül'ün yanı sıra kamu kurumları, uluslararası sektör kuruluşları ve iş dünyasının önde gelen temsilcileri ziyaret etti.

DİJİTALLEŞME VE ELEKTRİFİKASYON GÜNDEMİN MERKEZİNDEYDİ

KOMATEK 2026 boyunca düzenlenen forumlar ve oturumlarda sektörün geleceğini şekillendirecek başlıklar öne çıktı. Dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik, elektrikli iş makineleri, otonom sistemler ve küresel yatırım fırsatları üzerine gerçekleştirilen değerlendirmeler, sektörün önümüzdeki dönemde izleyeceği yol haritasına ışık tuttu. ABD, İtalya, Japonya, Çin ve Avrupa'dan gelen sektör temsilcileri ise uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesine katkı sağladı.

İHRACATTA YÜZDE 21'LİK ARTIŞ

Fuarın açılışında konuşan İMDER Başkanı Özer Şahin, iş makineleri sektörünün Türkiye ekonomisindeki stratejik rolüne dikkat çekti. Yaklaşık 8 milyar dolarlık ticaret hacmi ve 1 milyon kişilik istihdam kapasitesine sahip sektörün, yılın ilk iki ayında ihracatını yüzde 21 artırdığını belirten Şahin, bu performansın Türk üretici-

lerin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü ortaya koyduğunu vurguladı. KOMATEK'in ise bu dönüşüm ve büyüme vizyonunun en önemli vitrini olduğunu ifade etti.

İSTİFLEME SEKTÖRÜ 3,5 MİLYAR DOLARLIK EKONOMİK BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI

İSDER Başkanı ve İMDER Başkan Vekili Serkan Karataş da yük kaldırma ve istifleme makineleri sektörünün sanayi ve lojistik altyapısındaki kritik rolüne dikkat çekti. Karataş, yıllık satış hacmi ve üretim kapasitesiyle sektörün yaklaşık 3,5 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğe ulaştığını belirterek, ihracat performansının Türkiye'nin küresel pazarlardaki konumunu güçlendirdiğini söyledi.

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ ÜST LİGE

TİM Başkan Yardımcısı ve MAKFED Başkanı Kutlu Karavelioğlu ise Türkiye makine sektörünün uluslararası rekabetçiliğine vurgu yaptı. İhracatın yarıdan fazlasının orta-üst ve üst segment ürünlerden oluştuğunu belirten Karavelioğlu, yüksek katma değerli üretimin Türkiye'yi küresel makine sektöründe üst lige taşıdığını ifade etti.

İLK BEŞ AYDA 1,3 MİLYAR DOLARI AŞAN İHRACAT

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya'nın paylaştığı verilere göre, 2026 yılının Ocak-Mayıs



döneminde inşaat makineleri ihracatı yüzde 12,1 artışla 1 milyar 325 milyon dolara ulaştı. Türk müteahhitlerinin yurtdışındaki projelerde elde ettiği başarıların yerli iş makineleri üreticileri için önemli bir büyüme zemini oluşturduğu ifade edildi.

KÜRESEL PAZARLAR MASAYA YATIRILDI

KOMATEK 2026 kapsamında gerçekleştirilen World Construction Equipment Forum ve Japan Construction & Construction Machinery Forum etkinliklerinde ABD, Avrupa Birliği, Japonya ve Türkiye pazarlarına ilişkin güncel gelişmeler değerlendirildi. Amerikan Ekipman Üreticileri Birliği

(AEM) Başkanı Megan Tanel'in de katıldığı forumlarda küresel büyüme beklentileri, yatırım fırsatları ve yeni dönem stratejileri ele alındı.

SEKTÖRÜN BULUŞMA NOKTASI OLMAYI SÜRDÜRÜYOR

34 yıldır düzenlenen KOMATEK, bu yıl da yalnızca yeni nesil makinelerin sergilendiği bir fuar olmanın ötesine geçerek sektörün geleceğine yön veren bir platform olduğunu gösterdi. Yüksek katılımcı sayısı, uluslararası ziyaretçi profili ve ortaya çıkan iş potansiyeli, Türk iş makineleri sektörünün küresel ölçekte büyümeye devam ettiğinin güçlü bir göstergesi olarak değerlendiriliyor ■



DEVELON'DAN OTONOM KAZIDA YENİ DÖNEM

OPERATÖRSÜZ EKSKAVATÖR SAHADA ÇALIŞMAYA BAŞLADI

İnşaat sektöründe otonom makine teknolojileri artık konsept aşamasını geride bırakıyor. DEVELON'un Gravis Robotics iş birliğiyle geliştirdiği **Real-X otonom ekskavatör sistemi**, İsviçre'nin önde gelen inşaat ve yapı malzemeleri şirketlerinden KIBAG tarafından gerçek bir projede kullanılmaya başlandı. Böylece KIBAG, dünyanın ilk ticari uygulamada kullanılan otonom DEVELON paletli ekskavatörünün sahibi oldu.

► **SİSTEMİN** merkezinde, DEVELON'un DX225LC-7X model ekskavatörü üzerine entegre edilen yapay zekâ destekli **Real-X** teknolojisi yer alıyor. Makine; hendek kazısı, genel hafriyat çalışmaları ve kamyon yükleme operasyonlarını insan müdahalesi olmadan gerçekleştirebiliyor. En dikkat çekici nokta ise makinenin ne kabin operatörü ne de uzaktan kumanda ile yönetilmesi; tüm

süreç gelişmiş sensörler ve yapay zekâ algoritmaları tarafından yönetiliyor.

DEVELON'un yıllardır sürdürdüğü otonom iş makinesi çalışmalarının son halkası olan Real-X, markanın 2019'da tanıttığı Concept-X ve 2023'teki Concept-X2 projelerinden elde edilen deneyimlerin sahaya yansması olarak öne çıkıyor.

ÖĞRENEN YAZILIM İLE HASSAS KAZI PERFORMANSI

Real-X'in geliştirilmesinde önemli rol oynayan Gravis Robotics, ETH Zürih kökenli bir teknoloji şirketi. Firmanın uzmanlığı, geleneksel iş makinelerini tam otonom robotlara dönüştüren öğrenme tabanlı kontrol sistemleri geliştirmek. Sistem, çalışma koşullarına göre kendini adapte ederek farklı zemin yapılarında ve değişen kazı derinliklerinde yüksek hassasiyetle çalışabiliyor.

DEVELON Demo Days etkinliğinde yüzlerce bayi, müşteri ve sektör profesyoneline gösterilen sistem, özellikle kazı doğruluğu ve operasyonel hassasiyetiyle dikkat çekmişti.

%30 DAHA YÜKSEK VERİMLİLİK VAAT EDİYOR

KIBAG, otonom DX225LC-7X'i eski bir taş ocağının rehabilitasyon projesinde kullanıyor. Makine, yaklaşık **300 metre uzunluğunda, 6 metre genişliğinde ve 3 metre derinliğinde** bir hendek açma görevini üstlenmiş durumda.

Ancak asıl dikkat çekici olan, sistemin sunduğu ekonomik avantajlar. DEVELON ve KIBAG yetkililerine göre Real-X teknolojisi;

- Hendek kazısı, hafriyat ve kamyon yükleme uygulamalarında **%30'a varan performans artışı** sağlıyor.
- İş gücü eksikliğinin yaşandığı projelerde operasyonların kesintisiz devam etmesine katkı veriyor.
- Doğru uygulamalarda **%100 ve üzeri yatırım geri dönüşü (ROI)** potansiyeli sunuyor.
- Operatör kaynaklı hata risklerini azaltarak daha tutarlı üretkenlik sağlıyor.
- Basit kullanıcı arayüzü sayesinde saha ekiplerinin sistemi kısa sürede öğrenebilmesine olanak tanıyor.

GÜVENLİKTE YENİ STANDARTLAR

Otonom makine teknolojilerinin en büyük avantajlarından biri de iş güvenliği. DEVELON, Real-X'in yanı sıra geliştirdiği **E-Stop acil durdurma sistemi** ve operatör görüşünü artıran **şeffaf yükleyici kepçesi teknolojisi** gibi çözümlerle şantiyelerde güvenlik seviyesini yükseltmeyi hedefliyor.

Özellikle riskli kazı alanlarında operatörün tehlikeli bölgeden uzak tutulabilmesi, otonom sistemlerin önümüzdeki yıllarda daha hızlı yaygınlaşmasının önünü açabilir.

GELECEĞİN ŞANTİYELERİ BUGÜNDEN ŞEKİLLENİYOR

KIBAG'ın yaklaşık 2.000 iş

makinesinden oluşan filosuna katılan otonom DX225LC-7X, yalnızca yeni bir makine yatırımı değil, aynı zamanda dijitalleşen şantiye anlayışının somut bir örneği olarak görülüyor. DEVELON'un 2030 yılına kadar tam otonom şantiye vizyonu doğrultusunda geliştirdiği Real-X teknolojisi, inşaat sektöründe verimlilik, güvenlik ve sürdürülebilirlik dengelerini yeniden şekillendirecek önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.

DEVELON Real-X, otonom iş makinelerinin artık geleceğin değil, bugünün teknolojisi olduğunu gösteriyor. Operatörsüz çalışma kabiliyeti, yapay zekâ destekli hassas kazı performansı ve ciddi verimlilik kazanımlarıyla DX225LC-7X, sektörün dönüşümünde önemli bir kilometre taşı olmaya aday görünüyor ■



İNŞAATTA BÜYÜME SÜRÜYOR AMA MOTOR TEKLİYOR

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden inşaat, 2026'nın ilk çeyreğinde büyümesini sürdürdü. Ancak rakamlar, son iki yıldır devam eden güçlü yükselişin yerini daha temkinli bir döneme bıraktığını gösteriyor.

► **TÜRKİYE MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ** (TMB) Başkanı M. Erdal Eren'in değerlendirmelerine göre, son iki yılda deprem bölgesindeki yeniden inşa faaliyetleri ve kamu altyapı yatırımlarının desteğiyle güçlü bir büyüme sergileyen sektör, 2026'nın ilk çeyreğinde daha temkinli bir görünüm sergilemeye başladı.

Türkiye ekonomisi 2026 yılının ilk çeyreğinde yüzde 2,5 büyürken, inşaat sektörü yüzde 3,2'lik performansı ile ekonominin üzerinde büyümeyi başardı. İlk bakışta olumlu görünen bu tablo, sektörün son dönemde yakaladığı yüksek ivmeyle karşılaştırıldığında farklı bir hikâye anlatıyor. Çünkü birkaç çeyrek öncesine kadar çift haneli büyüme oranlarıyla dikkat çeken sektör, bugün daha yavaş ama daha kırılgan bir büyüme dönemine girmiş durumda.

İnşaat sektörü 2025 yılını yüzde 10,8



M. Erdal Eren / Türkiye Mütcaahhitler Birliğı Bşk.

büyüme ile kapatırken, aynı yılın son çeyreğinde yüzde 8,6'lık güçlü bir performans sergilemişti. Ancak 2026'nın ilk çeyreğinde büyümenin yüzde 3,2 seviyesine gerilemesi, sektörün hız kaybettiğini net biçimde ortaya koyuyor.

DEPREM BÖLGESİ ETKİSİ ZAYIFLIYOR

Son iki yılda inşaat sektörünün en önemli itici güçlerinden biri deprem bölgesindeki yeniden inşa çalışmaları oldu. Kamu destekli altyapı ve üstyapı yatırımları sektöre önemli bir hareketlilik kazandırırken, bu projelerin büyümeye katkısı da dikkat çekici seviyelere ulaştı. Ancak 2026 itibarıyla bu etkinin önceki yıllara göre daha sınırlı hale gelmesi, özel sektör kaynaklı yavaşlamanın daha görünür olmasına neden oluyor. Sektörün yeni dönemde yalnızca kamu yatırımlarıyla büyümesini sürdürmesinin kolay olmayacağı değerlendiriliyor. Büyüme verileri kadar üretim ve güven göstergeleri de sektörün geleceği açısından önemli sinyaller veriyor. Son dönemde üretim endekslerinde görülen gerileme ve güven göstergelerindeki zayıflama, yılın geri kalanında daha sınırlı bir büyüme temposuna işaret ediyor.

İnşaat sektörünün gündeminde yalnızca iç piyasa koşulları bulunmuyor. Küresel ölçekte yaşanan jeopolitik gelişmeler de yatırım kararlarını etkiliyor. ABD, İsrail ve İran ekseninde artan gerilimlerin küresel ekonomide yarattığı belirsizlik, emtia fiyatlarından finansman maliyetlerine kadar birçok alanda etkisini hissettiriyor.

SEKTÖRÜN ÖNÜNDEKİ YOL HARİTASI

Türkiye Mütcaahhitler Birliğı, inşaat sektörünün sürdürülebilir büyümesini koruyabilmesi için dört başlığa dikkat çekiyor:

- Kamu yatırımlarında ödenek sorunlarının çözülmesi
- Finansmana erişimin kolaylaştırılması
- Yatırım ortamının güçlendirilmesi
- Maliyet baskısını azaltacak politikaların uygulanması

Bu adımların yalnızca inşaat sektörünü değil, ekonominin genel büyüme performansını da destekleyeceği belirtiliyor ■

SEKTÖR REHBERİ

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



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KANYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
26 GALEN GROUP	Galen	0312 815 46 94	www.galengroup.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
27 GLOBAL LIFT	Genie	0262 658 12 38	www.globalmakinaservis.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
28 GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 267 09 94	www.goker.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
29 GÜRİŞ ENDÜSTRİ	Güriş, Furukawa, Schwing, Soilmec, Merlo, Robit	0216 305 05 57	www.gurisendustri.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
30 HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Combilift, Rentlift, Kobelco	0850 550 0 444	www.hasel.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
31 HASEL İŞ MAKİNALARI	Hyundai, Bobcat	0850 260 04 04	www.hasel-hyundai.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
32 HİDROKON	Hidrokon	0332 444 88 11	www.hidrokon.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
33 HİDROMEK	Hidromek	444 64 65	www.hidromek.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
34 İMER-L&T	Imer-L&T	0382 266 23 00	www.imer-lt.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
35 İNAN MAKİNA	MTB	0282 768 25 00	www.mtbbreakers.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
36 JUNGHEINRICH	Jungheinrich	0850 822 58 64	www.jungheinrich.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
37 KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Thwaites	0216 593 93 00	www.kalemakina.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
38 KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, Goldhofer	0312 394 43 00	www.karun.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
39 KARYER TATMAK	Dynapac, Sunward, Heli, Rasco, Doppstadt, Ipc Gansow	0216 383 60 60	www.karyer-tatmak.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
40 KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 395 46 59	www.kentselmakina.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
41 LASZIRH	Laszirh	0212 771 44 10	www.laszirh.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
42 LIEBHERR	Liebherr	0216 453 10 00	www.liebherr.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
43 LOVOL TÜRKİYE	Lovol	0216 560 20 40	www.lovolturkiye.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
44 MAATS	Manitou, Hammerhead, Mastenbroek, Mathey Dearman, Liftex, Spy	0312 354 33 70	www.maats.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
45 MAKLIFTSAN	Hangcha	444 65 53	www.makliftsan.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
46 MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS	Komatsu, Volvo Trucks, Bomag, Dieci, Crown, Platinum Rent, Platinum Used, Montabert	0 216 547 24 00	www.marubeni-tr.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
47 MEKA BETON SANTRALLERİ	Meka	0312 397 91 33	www.mekaglobal.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
48 MERCEDES-BENZ TRUCKS	Mercedes	0212 867 30 00	www.mercedes-benz.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
49 METALOKS	Metaloks	0312 394 16 92	www.metaloks.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
50 MST İŞ MAKİNALARI	Mst	0216 453 04 00	www.mst-tr.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
51 OM MÜHENDİSLİK	Om	0216 365 58 91	www.ommuhendislik.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KANYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
52 ÖZİSMAK	Heli, SMZ	0212 549 13 39	www.ozismak.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
53 PAKSOY	Topcon	0850 333 75 79	www.paksoytekni.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
54 PALME MAKİNA	Palme	0312 385 95 34	www.palmemakina.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
55 Pİ MAKİNA	Pi Makina	0312 484 08 00	www.pimakina.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
56 POWER TK	Perkins	0216 594 59 59	www.powertk.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
57 PUTZMEISTER SANY	Putzmeister	0282 735 10 00	www.putzmeister.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
58 QUADROMAC	Lgmg	0533 570 39 81	www.quadromac.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
59 QUICKLIFT	Yale	0216 290 28 28	www.yaleturkiye.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
60 REKARMA	Giant, Holmac, Multione, Agria, Thuban, Kwern, Crown	0216 593 09 42	www.rekarma.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
61 RENAULT TRUCKS	Renault	0216 524 10 00	www.renault-trucks.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
62 SCANIA	Scania	0262 676 90 90	www.scania.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
63 SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 352 00 00	www.sif.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
64 STILL ARSER	Still	444 66 71	www.still-arser.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
65 TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
66 TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
67 TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yale Yanmar, Fuchs, Astra, Finlay, Terex RT, Mtg, Sumoil	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
68 TURKUVAZ MAKİNE	Ausa	0216 471 29 90	www.turkuvaz1makine.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
69 TÜNELMAK	Tünelmak	0216 561 09 90	www.tunelmak.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
70 TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 233 33 33	www.turktraktor.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
71 URCAN MAKİNA	Magni, Ascom, Abi, Locatelli, Terex TC	0216 572 50 90	www.urcan.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
72 UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Sinobom, Kato	0216 425 88 68	www.uygunlar.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
73 UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar, Sinobom platformlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
74 VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 75 00	www.volvopenta.com	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
75 WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 574 04 74	www.wackerneuson.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
76 WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 485 39 39	www.wirtgen-group.com/ankara	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
77 ZOOMLION TÜRKİYE	Zoomlion	444 1 157	www.zoomlion.com.tr	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

Kolayca Kirala

makinaparkuru.com

Türkiye'nin İlk İş Makinası Kiralama Dijital Platformu

Makina
Parkuru
Tarafından
Önerilen Aylık
Kiralama Bedeli
Fiyat Listesi

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

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

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

0530
549 8699

@ f t in : makinaparkuru

maki
na
parkuru

3CX SITEMASTER

HERKESİ JCB SAHİBİ YAPMAYA KARARLIYIZ

TEMMUZ -AĞUSTOS AYLARI BOYUNCA
3CX SITEMASTER SAHADA



Tanışmak ve Test Etmek İçin
HEMEN RANDEVU AL

3cxsitemastersahada.sif.com.tr

SİF JCB

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

