



➤ **TSM Global**
Doğu Avrupa'daki
yapılanmasına
devam ediyor

➤ **JCB**, dünya rekorunun
ardından üretim ve teknoloji
yatırımlarını hızlandırıyor

➤ **Caterpillar ve FieldAI**'dan
ağır sanayide yapay zekâ iş birliği

➤ **Ekonomi büyüdü, inşaat sektörü**
14 çeyrek sonra frene bastı

ZOOMLION
ELEKTRİKLİ YÜKLEYİCİLER
TÜRKİYE'DE SAHAYA ÇIKTI



VERİMLİLİĞİ EN ÜST DÜZEYE ÇIKARAN GÜÇ



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

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

B6.7™
PERFORMANCE
SERIES



©2024 Cummins Inc.

**DÜNYAYI
HAREKETE
GEÇİREN
KESİNTİSİZ GÜÇ**

A JOHN DEERE COMPANY



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 180 - Eylül 2026

İmtiyaz Sahibi ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

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

Genel Koordinatör
Gökhan KUYUMCU

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

Yazı İşleri Müdürü
Gökhan KUYUMCU

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.



SAHADA ELEKTRİĞİN AYAK SESLERİ

► **OTOMOTİV** sektöründe son yılların en büyük dönüşüm başlıklarından biri hiç kuşkusuz elektrifikasyon oldu. Önce sınırlı sayıda modelle başlayan süreç, bugün hemen her segmentte batarya elektrikli seçeneklerin çoğaldığı ve satışların giderek daha görünür hale geldiği yeni bir döneme dönüştü. Benzer bir değişimin iş ve inşaat makineleri sektöründe de giderek hızlandığını görüyoruz.

Elektrikli iş makineleri artık yalnızca fuarlarda sergilenen konsept ürünler veya geleceğe yönelik mühendislik çalışmaları değil. Ürün gamları genişliyor, makineler gerçek çalışma koşullarında deniyor ve daha önemlisi siparişe, teslimata ve günlük saha operasyonuna dönüşüyor. Bu sayımızdaki haberler de söz konusu değişimin farklı ölçeklerdeki örneklerini ortaya koyuyor.

Zoomlion Türkiye'nin tam elektrikli **ZWL55GE** ve **ZWL75GE** lastikli yükleyicilerini Türkiye'de ilk kez müşterilerine teslim etmesi bunun en somut göstergelerinden biri. Maden, inşaat, beton ve endüstriyel üretim gibi ağır çalışma koşullarında yapılan saha demolarının ardından gelen siparişler, elektrikli makinelerin artık Türkiye'de de ticari karşılık bulmaya başladığını gösteriyor.

Elektrifikasyonun ulaştığı ölçek de dikkat çekici. **Volvo CE**, 50 ton sınıfındaki **EC500 Electric**'i Norveç'te gerçek çalışma koşullarında müşterileriyle test ediyor. Taş ocağı, yol yapımı ve tünel gibi zorlu uygulamalara yönelik geliştirilen makinenin 2027 baharında satışa sunulması planlanıyor. Bu tablo, elektrifikasyonun kompakt makinelerle sınırlı kalmayarak ağır hizmet sınıflarına doğru ilerlediğini ortaya koyuyor.

Elbette dönüşüm yalnızca güç kaynağıyla sınırlı değil. İş makinelerinin geleceğinde elektrifikasyon kadar yapay zekâ, otonomi, robotik ve bağlantılı saha teknolojileri de giderek daha fazla yer tutuyor. **Caterpillar**'ın **FieldAI** ile gerçekleştirdiği iş birliği bu açıdan dikkat çekici. Fiziksel yapay zekâdan otonom denetimlere ve dijital ikizlere uzanan çalışmalar, geleceğin şantiyesinde tek tek akıllı makinelerden çok, makinelerin ve saha sistemlerinin birbiriyle konuştuğu bütünlük bir yapının hedeflendiğini gösteriyor.

Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar ile yaptığımız röportaj da personel yükseltici platform pazarındaki uzun vadeli potansiyele dikkat çekiyor. Acar, Türkiye'nin henüz doygunluğa ulaşmadığını, mevcut makine parkının zaman içinde 70 bin adede, kiralama filosunun ise yaklaşık 50 bin makine seviyesine ulaşabilecek bir gelişme alanı bulunduğunu düşünüyor.

Bir tarafta daralan toplam pazar, diğer tarafta elektrifikasyon, yapay zekâ ve yeni ekipman segmentlerinde devam eden yatırımlar...

Aslında sektörün önümüzdeki dönemini de tam olarak bu iki yönlü hareket şekillendirecek gibi görünüyor. Satış adetleri dönemsel olarak iniş çıkış gösterebilir. Ancak makinelerin nasıl güçlendirildiği, nasıl yönetildiği ve sahada nasıl daha verimli çalıştırıldığı kalıcı biçimde değişiyor.

Saygılarımla

Gökhan Kuyumcu

forum_makina forummakina ForumMakina forummakina Forum Makina

HMK140LC

GÜCÜ SAHAYA TAŞIR



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

HIDROMEK®
Birlikte Daha Güçlüyüz

- 6 ▶ **İMDER**
İş makineleri pazarında daralma trendi devam ediyor
- 8 ▶ **TMB**
Ekonomi büyüdü, inşaat Sektörü 14 çeyrek sonra frene bastı
- 10 ▶ **MANITOU ve HD**
Manitou Group ve HD Construction Equipment'tan kompakt ekipmanda küresel iş birliği
- 12 ▶ **HİDROMEK**
Ar-Ge gücü Türkiye'nin üst sıralarında
- 14 ▶ **VOLVO TRUCKS**
Volvo Trucks'ın elektrikli ağır hizmet serisine 2027 ITOY ödülü
- 16 ▶ **CATERPILLAR ve FIELDAI**
Ağır sanayide yapay zekâ iş birliği



- 20 ▶ **VOLVO CE**
Volvo'nun 50 tonluk elektrikli sahada
- 24 ▶ **VÖGELE**
Vögele SprayJet'te çitayı yükseltti
- 26 ▶ **TSM GLOBAL**
Doğu Avrupa'daki yapılanmasına devam ediyor

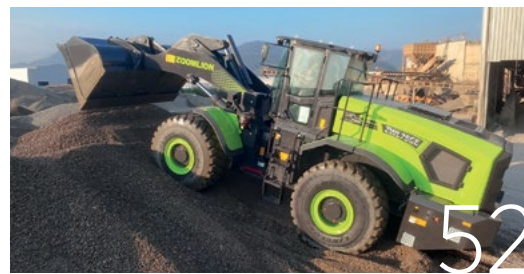


- 28 ▶ **MASTAŞ MAKİNA**
SUNWARD SWDM 160SW MASTAŞ Makina güvencesiyle Çınar 77 Zemin Mühendislik'in makina parkuruna katılıyor
- 32 ▶ **PLATFORM GÜNLERİ 2026**
Sektör aynı sahada, ortak gündem büyüme ve güvenlik

- 36 ▶ **JCB**
JCB, dünya rekorunun ardından üretim ve teknoloji yatırımlarını hızlandırıyor



- 38 ▶ **ZOOMLİON TÜRKİYE**
Hizmet ağını 7 yeni merkezle genişletiyor
- 40 ▶ **LIEBHERR**
Yeni ray ekskavatörü: **RE 22 M Litronic**
- 42 ▶ **HİDROMEK**
HİDROMEK'le sahada güçlenen makine parkı
- 46 ▶ **CASE İŞ MAKİNELERİ**
CASE 821G lastik tekerlekli yükleyiciler maksimum performansı, üstün ekonomi ve ergonomiyle bir arada sunuyor
- 48 ▶ **ACARLAR MAKİNE**
Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar: *"Türkiye platform pazarı doygunluğa ulaşmış değil; önümüzde hâlâ önemli bir büyüme alanı var"*
- 52 ▶ **ZOOMLİON**
Elektrikli yükleyiciler Türkiye'de sahaya çıktı



- 54 ▶ **TYSİM TÜRKİYE**
TYSİM Türkiye CEO'su İzzet Örgen: *"2027'ye daha güçlü bir servis ve çözüm yapısıyla hazırlanıyoruz"*
- 56 ▶ **CEYTREYLER**
CEYTREYLER Marmara'da büyüyor
- 58 ▶ **ZOOMLİON**
İstanbul Vinç, platform filosunu 40 yeni Zoomlion ile genişletti
- 60 ▶ **MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS**
Hendek'e yeni operasyon üssü

HITACHI

Reliable Solutions

Hitachi Construction Machinery Group

LANDCROS

Japanese Excellence — Reliable Solutions



İŞTE KALMA SÜRENİZİ ARTIRIN



Müşteri İletişim Hattı
0216 446 64 64



50 yıl

Güvenilir Çözümlerle Sahadayız!

ENKA

PAZARLAMA İHRACAT İTHALAT A.Ş.



İSTİF MAKİNELERİ İLK 8 AYDA POZİTİF BÖLGEDE

İstif makineleri pazarında da ağustos ayında geçen yıla göre düşüş yaşandı. İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği) verilerine göre, Türkiye genelinde ağustos ayında 1.026 adet yeni forklift ve diğer istif makinesi satıldı. Geçen yılın aynı ayında 1.225 adet olan satışlar, yüzde 16,2 azaldı.

Aylık bazdaki gerilemeye karşın istif makineleri pazarı yılın ilk 8 aylık toplamında pozitif görünümünü korudu. Ocak-ağustos döneminde satışlar geçen yılın aynı dönemindeki 8.314 adetten 8.398 adede yükseldi. Böylece pazar sınırlı da olsa yüzde 1 büyüdü.

Sonuçlar, yılın ilk 8 ayında iki makine grubunun performansında belirgin bir ayrışmaya işaret ediyor. İş makineleri pazarı yüzde 20'nin üzerinde küçülürken, istif makineleri pazarı geçen yılki satış seviyesini korumayı başardı.

EKONOMİDE İLİMLİ BÜYÜME, YATIRIMLARDA TEMKİNLİ GÖRÜNÜM

Makine pazarındaki gelişmeler, Türkiye ekonomisinin yılın ikinci yarısına girerken ortaya koyduğu daha ılımlı büyüme görünümüyle de paralellik gösteriyor. TÜİK verilerine göre Türkiye ekonomisi, 2026'nın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,3 büyüdü. Temmuz ayında sanayi üretimi ise yıllık bazda yüzde 0,3 geriledi. Ağustos ayında ekonomik güven endeksinin 100,6 seviyesinde gerçekleşmesi ekonomide genel güvenin eşik değerin hemen üzerinde seyrettiğini gösterdi ■

İŞ MAKİNELERİ PAZARINDA DARALMA TRENDİ DEVAM EDİYOR

Türkiye iş makineleri pazarı ağustos ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33,7 daralırken, yılın ilk 8 ayındaki kayıp yüzde 20,4'e ulaştı. İstif makinelerinde de ağustos satışları gerilemesine karşın, yılın ilk 8 aylık toplamı geçen yılın üzerinde kaldı. Otomotiv ve inşaat sektörlerinden gelen veriler de yatırım ve dayanıklı mal talebinde yılın ikinci yarısında daha temkinli bir görünümün öne çıktığına işaret ediyor.

► **İMDER** (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan tahmini pazar verilerine göre, ağustos ayında Türkiye genelinde 886 adet yeni iş makinesi satıldı. Geçen yılın aynı ayında 1.337 adet seviyesinde bulunan satışlar, böylece yüzde 33,7 geriledi.

Temmuz ayında 1.153 adetle geçen yılın aynı dönemine yakın bir satış performansı sergileyen iş makineleri

pazarında, ağustos ayıyla birlikte daralma yeniden belirginleşti. Ağustostaki sonuç aynı zamanda yılın ilk 8 aylık performansındaki kaybı da artırdı.

2025 yılının ocak-ağustos döneminde 10.371 adet olan toplam iş makinesi satışları, 2026'nın aynı döneminde 8.260 adede geriledi. Böylece iş makineleri pazarı yılın ilk 8 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20,4 daraldı.

İMDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.011	912	1.129	1.147	763	1.259	1.153	886	...	...	...	...	8.260

İSDER 2026												
OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
1.086	933	1.093	1.021	784	1.270	1.185	1.026	...	...	...	...	8.398

İş makineleriniz için güvenilir finansman İş Leasing'de.



Makine ve ekipman finansmanında
%1 KDV avantajıyla!

EKONOMİ BÜYÜDÜ, İNŞAAT SEKTÖRÜ 14 ÇEYREK SONRA FRENE BASTI

Türkiye ekonomisi 2026 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 2,3 büyüyerek kesintisiz büyüme serisini 24 çeyreğe taşıdı. Ancak genel ekonomideki pozitif görünüm inşaat sektörüne yansımada. Finansman koşullarındaki sıkılık, yüksek maliyetler ve yatırımlardaki temkinli seyrin etkisiyle sektör, 14 çeyrek sonra ilk kez küçüldü. İnşaattaki yüzde 1,9'luk daralma, sektörün önümüzdeki dönemine ilişkin önemli bir sinyal verdi.

► **BÜYÜME**, piyasanın yüzde 2,8 düzeyindeki beklentisinin altında kalırken, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,1 arttı. Cari fiyatlarla GSYH ise yıllık yüzde 36 artarak 19 trilyon 869,7 milyar TL'ye ulaştı.

İkinci çeyrekte sektörlerin performansında belirgin bir ayrışma yaşandı. Tarım, ormancılık ve balıkçılık yüzde 13,3 ile en güçlü büyümeyi kaydederken, bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 8,6 büyüdü. Sanayide büyüme yüzde 2,4, finans ve sigorta ile gayrimenkul faaliyetlerinde yüzde 2,1 olarak gerçekleşti.

İNŞAATTA 14 ÇEYREKLİK SERİ SONA ERDİ

Türkiye Mühendisler Birliği (TMB), yüzde 1,9'luk küçülmeye inşaat sektörünün 14 çeyrektir devam eden kesin-

tisiz büyüme döneminin sona erdiğine dikkat çekti.

Son yıllarda özellikle deprem bölgesindeki yeniden inşa faaliyetleri ve kamu kaynaklı altyapı yatırımları sektörün büyümesini güçlü biçimde desteklemişti. Ancak TMB'ye göre 2026 itibarıyla bu katkının göreceli olarak sınırlı hale gelmesi, özel sektör kaynaklı inşaat faaliyetlerindeki yavaşlamanın telafi edilmesini güçleştirdi.

TMB Başkanı M. Erdal Eren, sektörün büyüme ivmesinin tersine dönmesinde sıkı finansman koşulları, yüksek kredi maliyetleri ve özel sektör yatırımlarındaki temkinli seyrin belirleyici olduğunu vurguladı. Eren ayrıca kamu yatırımlarındaki ödenek kısıtlamaları, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve yüksek maliyetlerin sektör üzerindeki baskısının devam ettiğine işaret etti.

GÖZLER YILIN İKİNCİ YARISINDA

Türkiye ekonomisinin 24 çeyrektir büyümeyi sürdürmesi ekonomik aktivitedeki dayanıklılığa işaret ederken, inşaat sektörünün 14 çeyrek sonra küçülmesi sektör açısından yeni bir döneme girildiği sorusunu gündeme getiriyor.

İnşaatın demir-çelikten çimentoya, seramikten cama, makine ve lojistiğe kadar çok sayıda sektörü besleyen yapısı dikkate alındığında, daralmanın devam edip etmeyeceği genel ekonomik aktivite açısından da önem taşıyor.

Yılın kalan bölümünde finansman koşulları, kredi maliyetleri, kamu yatırımlarına ayrılacak kaynaklar, deprem bölgesindeki yeniden inşa faaliyetlerinin temposu ve özel sektörün yatırım iştahı sektörün yönünü belirleyecek ■



M. Erdal EREN / TMB Başkanı

MST



MST Telehandler

Güç, Esneklik ve Performans Bir Arada

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



GELECEĞE
GÜÇ KATIYORUZ!



f mstismakinalari @ mstismakinalari in MST İş Makinaları

X mstmakina y MST İş Makinaları

444 2 767

www.mst-tr.com



MANITOU GROUP VE HD CONSTRUCTION EQUIPMENT'TAN KOMPAKT EKİPMANDA KÜRESEL İŞ BİRLİĞİ

Manitou Group ile HD Construction Equipment (HDCE), kompakt inşaat ekipmanlarını kapsayan karşılıklı satış ve dağıtım anlaşmasına imza attı. İş birliğiyle iki şirket, ürün portföylerini genişletmeyi ve küresel pazardaki varlıklarını güçlendirmeyi hedefliyor.

► **FRANSA'NIN** Ancenis kentindeki Manitou Group merkezinde imzalanan anlaşmaya Manitou Group Başkanı ve CEO'su Sylvain Blaise ile HD Construction Equipment Başkanı ve CEO'su Jaeyoung Moon katıldı.

Anlaşma kapsamında Manitou Group, HD Construction Equipment tarafından geliştirilen kompakt ürün gruplarını portföyüne dahil edecek. Bu ürünler, grubun bayi ağı üzerinden Manitou ve GEHL markalarıyla ulus-

lararası pazarlarda satışa sunulacak ve satış sonrası hizmetleri de aynı ağ tarafından sağlanacak. Buna karşılık HD Construction Equipment, Manitou Group'un kompakt ekipman alanındaki mühendislik ve üretim uzmanlığından yararlanarak ürün gamını genişletecek ve bu ürünleri küresel dağıtım ağı üzerinden pazara sunacak.

2030 HEDEFLERİ ÖNE ÇIKIYOR

HD Construction Equipment, kompakt inşaat ekipmanlarını yeni bir büyüme alanı olarak konumlandırıyor. Şirket, üretim ölçeğini artırmayı, ürün kalitesi ile maliyet rekabetçiliğini geliştirmeyi ve 2030 yılına kadar bu segmentte 1,3 trilyon Güney Kore wonu (yaklaşık 955 milyon dolar) satışa ulaşmayı hedefliyor.

Manitou Group ise bu iş birliği kapsamındaki faaliyetlerin 2030 itibarıyla toplam satışlarının yaklaşık yüzde 5'ine katkı sağlamasını öngörüyor.

Manitou Group Başkanı ve CEO'su Sylvain Blaise, anlaşmanın şirketin kompakt ekipmanlardaki büyüme stratejisiyle uyumlu olduğunu ve iş birliğinin hem ürün gamını genişleteceğini hem de bayi ağı ile müşteriler için değer yaratacağını belirtti. HD Construction Equipment Başkanı ve CEO'su Jaeyoung Moon ise ortaklığın pazar genişlemesi yoluyla yeni büyüme fırsatları yaratacağını, kompakt ürünlerin rekabetçiliğini ve şirketin küresel varlığını güçlendireceğini ifade etti.

Manitou Group, Manitou ve Gehl markalarıyla inşaat, tarım ve sanayi sektörlerinde faaliyet gösterirken dünya genelinde 800 bayilik bir ağa sahip. 1 Ocak 2026'da faaliyete geçen HD Construction Equipment ise HD Hyundai Group'un inşaat ekipmanları operasyonlarını tek çatı altında topluyor ve HYUNDAI ile DEVELON markalarıyla faaliyet gösteriyor.

Yeni ortaklıkla iki şirket, kompakt inşaat ekipmanlarında ürün çeşitliliğini, rekabet gücünü ve küresel pazar erişimini artırmayı amaçlıyor ■



BETONSTAR

BETON POMPASINDA SAHANIN TERCİHİ



Bozkurt

HİDROMEK

2025 Yılı En Çok Ar-Ge Harcaması Yapan
İlk 500 Şirket Arasında

51. Sırada!



HİDROMEK'İN AR-GE GÜCÜ TÜRKİYE'NİN ÜST SIRLARINDA

Turkishtime'ın AR-GE 500 araştırmasında Türkiye'nin en fazla Ar-Ge harcaması yapan 51'inci şirketi olan HİDROMEK, proje sayısında 20'nci, Ar-Ge çalışanı sayısında 38'inci, tasarım tescilinde ise 11'inci sırada yer aldı. Bu sonuçlar, şirketin Ar-Ge merkezindeki faaliyet yoğunluğunu da ortaya koyuyor.

► **HİDROMEK**, Turkishtime tarafından hazırlanan "AR-GE 500 – Türkiye'nin Ar-Ge Harcamaları En Yüksek 500 Şirketi" araştırmasının 2025 yılı sonuçlarında 51'inci sıraya yerleşti.

Şirketin alt kategorilerde elde ettiği dereceler ise genel sıralamanın üzerine çıktı. HİDROMEK, Ar-Ge merkezinde yürütülen proje sayısında 20'nci,

toplam Ar-Ge personeli sayısında 38'inci, tasarım tescili sayısında ise 11'inci oldu.

Bu tablo, HİDROMEK'in Ar-Ge faaliyetlerinin yalnızca harcama büyüklüğüyle sınırlı kalmadığını; proje üretimi, insan kaynağı ve tasarım çıktıları açısından da aktif bir yapı sergilediğini gösteriyor. Özellikle tasarım tescili ve

proje sayısındaki dereceler, şirketin Ar-Ge merkezinin öne çıkan performans göstergeleri arasında yer alıyor.

*"İş makineleri
sektörünün geleceği
için çalışıyoruz"*

Türkiye'de iş makineleri alanındaki ilk Ar-Ge merkezinin kurucusu olan HİDROMEK'in merkezi, tüm sektörler dikkate alındığında Türkiye'nin 157'nci Ar-Ge merkezi olma özelliğini taşıyor. Şirket, müşteri ve sektör ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarını teknolojik gelişmeler, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda sürdürüyor.

HİDROMEK Ar-Ge Teknik Destek Yöneticisi Aykut Dilden, şirketin uzun yıllara dayanan Ar-Ge tecrübesine dikkat çekerek, müşteri ihtiyaçları ile



sektördeki teknolojik gelişmeleri mühendislik birikimiyle bir araya getirdiklerini belirtti. Dilden, mevcut ürün gamını geliştirmenin yanı sıra sektörün geleceğine yönelik çalışmalar yürüttüklerini ifade etti.

AR-GE 500'deki 51'inciliğin çalışmalarına verdikleri önemi gösterdiğini belirten Dilden, proje, çalışan ve tescilli tasarım sayısı gibi alt kategorilerde üst sıralarda yer almalarının da kendileri açısından önemli olduğunu kaydetti ■

ENZOR ŞARTLARDA EN GÜÇLÜ ÇÖZÜM



SANY
supported by **Putzmeister**

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

VOLVO TRUCKS'IN ELEKTRİKLİ AĞIR HİZMET SERİSİNE 2027 ITOY ÖDÜLÜ

► **VOLVO TRUCKS**'in FH Electric, FM Electric, FMX Electric ve FH Aero Electric modellerinden oluşan yeni elektrikli ağır hizmet kamyonu serisi, "2027 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödülüne layık görüldü. Tek şarjla 700 kilometreye kadar menzil sunabilen seri; uzun yol ve bölgesel taşımacılığın yanı sıra inşaat ve belediye hizmetleri gibi farklı operasyon alanlarına yönelik çözümler içeriyor.

Volvo Trucks, elektrikli ağır hizmet araçlarıyla International Truck of the Year (IToY) jürisinin 2027 yılı ödülünü kazandı. Böylece marka, tarihinde sekizinci kez Uluslararası Yılın Kamyonu unvanına ulaşırken, elektrikli ürünleriyle de ikinci kez bu ödülün sahibi oldu. Volvo FH Electric, 2024 yılında da aynı ödülü kazanmıştı.

Ödüle layık görülen yeni elektrikli kamyon serisinde Volvo FH Electric, FM Electric, FMX Electric ve FH Aero Electric modelleri bulunuyor. Volvo

Trucks'ın verdiği bilgilere göre yeni seri, önceki modellere kıyasla daha uzun menzil, daha yüksek taşıma kapasitesi ve daha kısa şarj süreleri sunuyor. Araçların; zorlu bölgesel ve uzun yol taşımacılığı, şehir içi dağıtım, inşaat ve belediye hizmetleri gibi farklı çalışma alanlarına uyum sağlayacak şekilde tasarlandığı belirtiliyor.

FMX ELECTRIC İLE İNŞAAT UYGULAMALARI DA ÜRÜN GAMININ İÇİNDE

Forum Makina'nın faaliyet alanı açısından serinin dikkat çeken modellerinden biri Volvo FMX Electric. Yeni elektrikli kamyon ailesinin inşaat operasyonlarını da kapsayacak biçimde geliştirilmiş olması, batarya elektrikli ağır hizmet araçlarının yalnızca karayolu taşımacılığıyla sınırlı olmayan kullanım alanlarına yöneldiğini ortaya koyuyor. ITOY jürisi de değerlendirmesinde Volvo Trucks'ın elektrikli ürün

portföyünün tek bir araç veya uygulamanın ötesine geçmesini; farklı kabin ve şasi konfigürasyonlarının çeşitli taşıma ihtiyaçlarına uyarlanabilmesini öne çıkardı.

International Truck of the Year Jüri Başkanı Florian Engel, ödül alan ürün gamının Volvo Trucks'ın batarya elektrikli ağır hizmet taşımacılığı çözümlerindeki gelişimini temsil ettiğini belirterek, yeni serinin elektrikli ağır taşımacılığın tekil uygulamalardan daha kapsamlı bir taşımacılık çözümüne doğru ilerlediğini gösterdiğini ifade etti. Ödül, Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleştirilen IAA Transportation 2026 kapsamında Volvo Trucks Başkanı Roger Alm'a takdim edildi.

ELEKTRİKLİ VOLVO KAMYONLARI 500 MİLYON KİLOMETREYİ GERİDE BIRAKTI

Volvo Trucks'ın açıkladığı verilere göre, 2019 yılından bu yana dünya genelinde kullanılan 7 bin elektrikli Volvo kamyonu toplam 500 milyon kilometre yol kat etti. Bugün 50'den fazla ülkede yaklaşık 2 bin müşteri elektrikli Volvo kamyonlarını günlük operasyonlarında kullanıyor. Markanın mevcut elektrikli ürün programı ise farklı taşımacılık ihtiyaçlarına yönelik toplam sekiz kamyon modelinden oluşuyor.

Volvo Trucks, yedi yıllık elektrifikasyon sürecinde enerji kullanımının optimizasyonu, şarj çözümleri ve servis hizmetleri alanlarında da uzmanlık geliştirdiğini belirtiyor ■



SUMITOMO
EXCAVATORS

YÜKSEK VERİM YÜKSEK PERFORMANS



tsmglobal.com.tr
444 3 876





CATERPILLAR VE FIELDAI'DAN AĞIR SANAYİDE YAPAY ZEKÂ İŞ BİRLİĞİ

Caterpillar, fiziksel yapay zekâ ve robotik teknolojilerini şantiyelerden üretim tesislerine taşıyacak yeni bir iş birliğine imza attı. FieldAI ile yürütülecek çalışmalar; otonom denetimlerden dijital ikizlere, risklerin daha erken belirlenmesinden operasyonların optimizasyonuna kadar uzanıyor. İş birliğinin teknoloji altyapısında NVIDIA çözümleri de yer alıyor.

Otonom makinelerden akıllı şantiyeye Caterpillar, Ocak 2026'da inşaat sektöründeki yeni otonomi yaklaşımını açıklarken, 30 yılı aşkın süredir otonomasyon ve makine zekâsı alanında yürüttüğü çalışmaları inşaat operasyonlarına daha geniş ölçekte taşımayı hedeflediğini duyurmuştu.

Şirketin projeksiyonunda ekskavatörlerden yükleyicilere, kaya kamyonlarından dozer ve kompaktörlere kadar farklı makine gruplarının otonom işlevlerle donatılması yer alıyor. Ekskavatörlerde kanal açma, yükleme ve tesviye; yükleyicilerde malzeme taşıma ve kamyon yükleme; dozerlerde hassas tesviye ve hafriyat; kompaktörlerde ise yüzey hazırlama gibi işlerin otonomlaştırılması öngörülüyor. Cat VisionLink ve Cat MineStar gibi saha sistemlerinin de filoları birbirine bağlayarak şantiye genelinde koordineli operasyonlara olanak sağlaması planlanıyor.

Bu yaklaşımın teknolojik temelini yapay zekâ, makine öğrenmesi, bilgisayarlı görü ve uç bilişim oluşturuyor. LiDAR, radar, GPS ve yüksek çözünürlüklü kameralardan gelen verilerin gerçek zamanlı işlenmesiyle şantiyenin sürekli güncellenen 360 derecelik dijital görünümünün oluşturulması ve makinelerin karmaşık çalışma ortamlarında otonom görevlerini yerine getirmesi hedefleniyor.

FieldAI ile başlatılan yeni iş birliği de Caterpillar'ın bu yaklaşımını robotik ve fiziksel yapay zekâ uygulamalarıyla genişletiyor.

► **İŞ MAKİNELERİ** ve madencilik ekipmanları üreticisi Caterpillar, endüstriyel operasyonlarda yapay zekâ kullanımını ileriye taşımak amacıyla robotik teknolojileri geliştiren FieldAI ile iş birliğine gitti. İki şirket, fiziksel yapay zekâ, otonomi ve robotik teknolojilerinden yararlanarak şantiye ve fabrikalarda

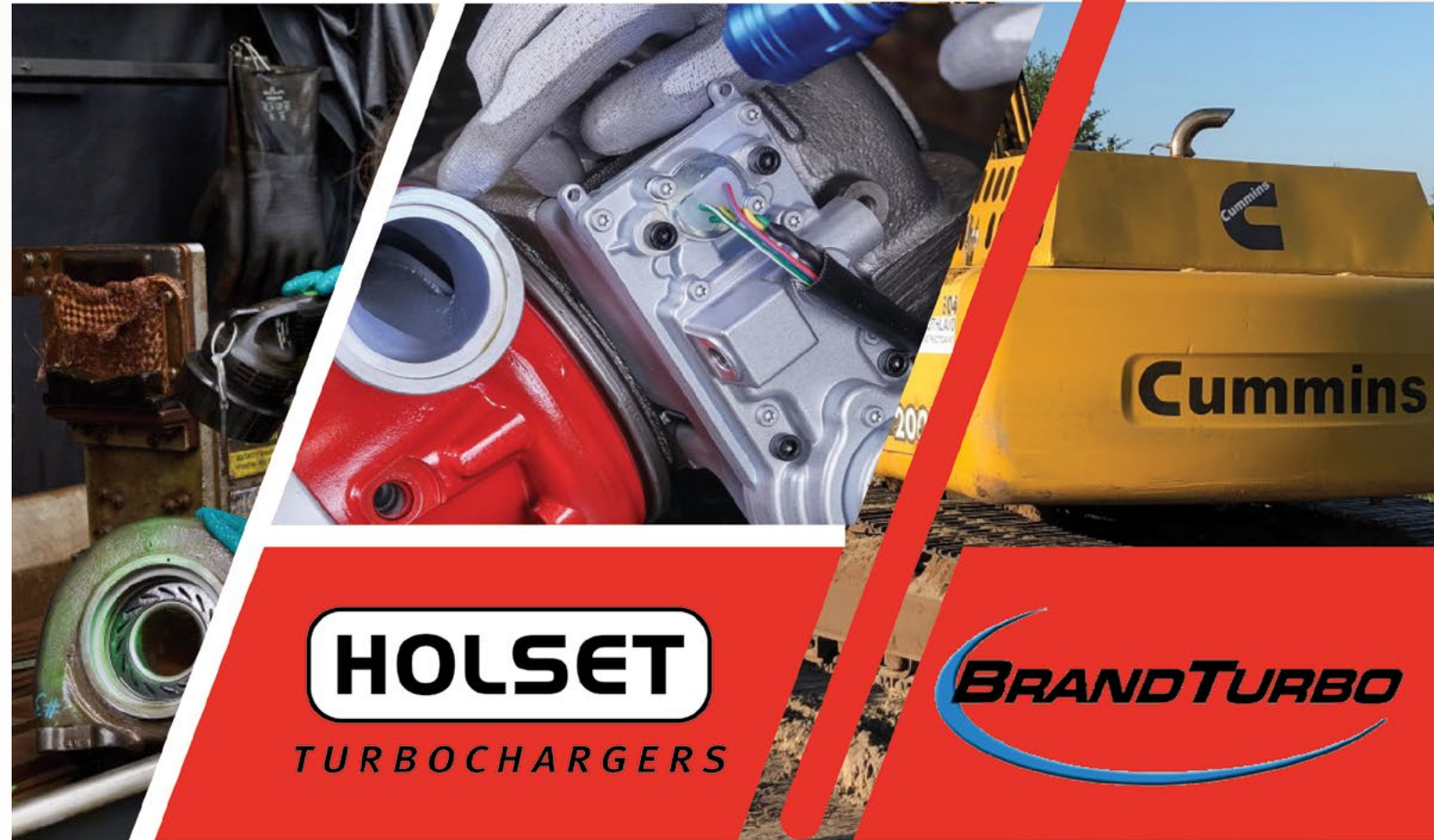
güvenliği, verimliliği ve operasyonel etkinliği artırmayı hedefliyor.

Caterpillar'ın 2 Eylül 2026'da duyurduğu iş birliği, şirketin daha önce ortaya koyduğu "geleceğin şantiyesi" yaklaşımının da yeni adımlarından biri olarak dikkat çekiyor.



HOLSET POWER. TAKE CHARGE. CHOOSE GENUINE.

...It's got to be Holset



HOLSET
TURBOCHARGERS

BRANDTURBO

İLK UYGULAMALAR BELLİ OLDU

İş birliği kapsamında üzerinde çalışılan ilk uygulama alanlarından biri otonom denetimler. Robotik sistemlerin kullanıldığı denetimlerle hem güvenliğin hem de operasyonların görünürlüğünün artırılması hedefleniyor.

Bir diğer çalışma alanını ise dijital ikizler oluşturuyor. Şantiye ve tesislerin dijital ikizleri sayesinde ekipman, altyapı ve operasyonlara ilişkin gerçek zamanlı bilgiler elde edilmesi planlanıyor.

Teknolojinin ayrıca sahadaki potansiyel risklerin daha erken belirlenmesine yardımcı olması ve böylece daha hızlı, daha fazla veriye dayanan kararların alınmasını desteklemesi öngörülüyor. Simülasyon, otomasyon ve yapay zekâdan elde edilen bilgiler de operasyonların optimize edilmesinde kullanılacak.

**“İnsan uzmanlığı
ile yapay zekâ
destekli makineleri
birleştirmek”**

Caterpillar Teknolojiden Sorumlu Başkanı Jaime Mineart, şirketin yaklaşımının merkezinde insan ve makine iş birliğinin bulunduğu dikkat çekiyor. Mineart’a göre Caterpillar’ın faaliyet gösterdiği sektörlerin geleceğini, insan uzmanlığı ile yapay zekâ destekli makinelerin ne kadar etkili bir şekilde bir araya getirilebildiği belirleyecek. Şirket, yapay zekâyı özellikle müşterilerin güvenliği artırmasına, üretkenliği yükseltmesine ve operasyonlarından daha fazla değer elde etmesine yardımcı olacak alanlarda kullanmaya odaklanıyor.

Caterpillar Entegre Bileşenler Bölümü Kıdemli Başkan Yardımcısı John Tuntland ise ileri teknolojilerin ve dijital inovasyonun şirketin üretim süreçlerini tasarımdan teslimata kadar dönüştürdüğünü belirtiyor. Tuntland’a göre yeni teknolojiler, ekiplerin tesislerin nasıl çalıştığını daha ayrıntılı görmesine; güvenliği geliştirecek, iş akışını optimize edecek ve karar süreçlerini



destekleyecek fırsatları belirlemesine yardımcı oluyor.

Robot markasından bağımsız otonomi Caterpillar’ın FieldAI’ı tercih etmesinin arkasında, şirketin geleneksel otomasyon sistemlerinin yetersiz kalabildiği karmaşık ve sürekli değişen endüstriyel ortamlardaki uygulama deneyimi bulunuyor.

FieldAI’nın otonomi teknolojisi belirli bir robot platformuna bağlı değil. Şirketin geliştirdiği temel modeller, büyük miktardaki operasyon ve şantiye verisini işleyerek bunları kullanılabilir bilgilere dönüştürmek üzere tasarlanıyor. Caterpillar da bu kabiliyetlerden hem üretimin modernizasyonunda hem de geleceğin şantiyesine yönelik çalışmalarında yararlanmayı planlıyor.

FieldAI Kurucusu ve CEO’su Ali Agha, şirketin teknolojilerinin dünya genelinde yüzlerce sahada kullanıldığını belirtiyor. Agha, Caterpillar ile yapılan iş birliğini fiziksel yapay zekâ kabiliyetlerini inşaat ve madencilik ekipmanları sektörüne taşıyan bir adım olarak değerlendiriyor.



NVIDIA teknolojileri de devrede İş birliğinin önemli teknoloji bileşenlerinden birini NVIDIA oluşturuyor. Caterpillar ve FieldAI; NVIDIA’nın hızlandırılmış bilgi işlem altyapısından ve NVIDIA Omniverse teknolojilerinden yararlanacak.

Operasyonel veriler kullanılarak oluşturulan yüksek doğruluklu dijital ikizlerin de devreye alınması planlanıyor. Bu yapı sayesinde sahadaki görünürlüğün artırılması, karar alma süreçlerinin hızlandırılması ve yeni nesil endüstriyel operasyonların desteklenmesi hedefleniyor.

Caterpillar’ın 2026’nın başında açıkladığı otonom makine vizyonu ile FieldAI iş birliği birlikte değerlendirildiğinde, şirketin çalışmalarının tek tek makinelerin otomasyonunun ötesinde, makinelerin, robotların, saha sistemlerinin ve dijital verilerin birlikte çalıştığı bağlantılı bir şantiye yapısına doğru genişlediği görülüyor. Yeni iş birliği kapsamında açıklanan otonom denetim ve dijital ikiz uygulamaları da bu yapının yeni bileşenleri olarak öne çıkıyor ■

TYSiM

“İşi bilenlerin tercihi”





VOLVO'NUN 50 TONLUK ELEKTRİKLİSİ SAHADA

► **VOLVO** Construction Equipment, 50 ton sınıfındaki EC500 Electric'in ilk ön üretim makinesini Norveç'te müşterilerle test etmeye başladı. Hem bataryadan hem de şebekeye bağlı olarak çalışabilen elektrikli ekskavatör; taş ocağı, yol yapımı ve tünel projeleri gibi zorlu uygulamalarda deniyor. Sahadan elde edilen geri bildirimler, makinenin nihai geliştirme sürecine doğrudan aktarılacak.

Volvo Construction Equipment (Volvo CE), elektrikli iş makineleri alanındaki çalışmalarını 50 ton sınıfına taşıyan EC500 Electric'in ilk ön üretim makinesini Norveç'te gerçek çalışma koşullarında test ediyor. Müşterilerle birlikte yürütülen test programı, makinenin nihai ürün geliştirme sürecinin sahadan alınan veriler doğrultusunda şekillendirilmesini amaçlıyor.

EC500 Electric, konvansiyonel EC500 ile aynı performans seviyesini sunmak üzere geliştiriliyor. Makinenin öne çıkan özelliklerinden biri ise elektrik enerjisinin kullanımında sunduğu esneklik. Ekskavatör, üzerindeki batarya sistemiyle çalışabildiği gibi şebeke bağlantısını batarya desteğiyle birlikte de kullanabiliyor.

35 METRELİK KABLO MAKARASI, 2-3 SAATLİK BATARYA ÇALIŞMASI

EC500 Electric'in ön üretim versiyonunda 35 metrelilik kablo makarası bulunuyor. Makine, şebekeye bağlı durumdayken üzerindeki batarya sisteminin desteğiyle çalışabiliyor. Batarya kapasitesi ise uygulamaya ve çalışma koşullarına bağlı olarak 2 ila 3 saatlik çalışma sağlıyor.

Elektrik sistemi, 400 V temelde farklı şebeke koşullarına uyum sağlayacak şekilde tasarlanmış durumda. Böylece sahadaki elektrik altyapısının pratik sınırlamalarına uyum sağlanması ve şantiye güç altyapısı üzerindeki talebin azaltılması hedefleniyor.

Bataryanın görevi yalnızca makineyi şebekeden bağımsız çalıştırmakla sınırlı değil. EC500 Electric; batarya gücüyle hareket edebiliyor, yükleme ve boşaltma yapabiliyor, patlatma çalışmaları için yer değiştirebiliyor veya şebeke bağlantısının bulunmadığı durumlarda çalışmaya devam edebiliyor. Akıllı şebeke enerji yönetimiyle birlikte batarya sistemi, pik güç talebinin azaltılmasını ve değişen şebeke koşullarına uyum sağlanmasını da destekliyor. Volvo CE'ye göre bu yapı, yüksek

kapasiteli şebeke altyapısına duyulan ihtiyacı azaltarak elektrikli kullanımın uygulanabilirliğini artırmayı amaçlıyor.

GELİŞTİRME SÜRECİNİN MERKEZİNDE MÜŞTERİ VAR

Volvo CE, EC500 Electric'in geliştirme çalışmalarında müşteri geri bildirimlerine önemli bir rol veriyor. Makinenin gerçek çalışma ortamlarında test edilmesiyle; makine davranışı ve performansından şarj ve şebeke bağlantısına, operatör deneyiminden sahaya entegrasyona kadar farklı başlıklarda ayrıntılı geri bildirim toplanıyor.

Şirket, bu yaklaşımın EC500 Electric'in yalnızca teknik kriterlere göre değil, zorlu uygulamalarda çalışan müşterilerin günlük ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmesine imkan verdiğini belirtiyor.

Bültende yer alan fotoğraflar da test programının farklı çalışma koşullarını ortaya koyuyor. İlk sayfada EC500 Electric taşlık bir çalışma sahasında görülürken, ikinci sayfadaki görüntü makinenin kablo bağlantılı saha çalışmasını; üçüncü sayfadaki fotoğraf ise ekskavatörün bir tünel ortamındaki nakliyesini gösteriyor.



SATIŞ İÇİN HEDEF 2027 BAHARI

Volvo CE'nin açıkladığı takvime göre EC500 Electric'in 2027 baharından itibaren satışa sunulması, seri teslimatların ise 2027 yılının sonundan itibaren başlaması bekleniyor.

Böylece Norveç'te yürütülen müşteri testleri, 50 ton sınıfındaki elektrikli ekskavatörün seri ürüne dönüşmeden önceki son geliştirme sürecinin önemli aşamalarından birini oluşturuyor ■

CASE
CONSTRUCTION

GÜCÜYLE SAHALARDA SÖZ SAHİBİ!

CASE 590SV Kazıcı Yükleyici; güçlü motoru, sağlam bom yapısı ve gelişmiş hidrolik teknolojileriyle zorluk nedir bilmez!

- Maksimum 119 HP'lik FPT Motor
- Yüksek Basıncılı Common-Rail Yakıt Enjeksiyon Sistemi
- Hava Süspansiyonlu, Koltuk Isıtmalı Operatör Koltuğu
- 10 Adet LED Çalışma Lambası
- Güçlendirilmiş Plakalar ile Eğimli Bom Tasarımı
- %100 Diferansiyel Kilitli Arka Aks
- Viskoz Gövdeli Soğutma Sistemi
- Elektro-Hidrolik Bom Kilidi



Koç 100

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

CNH

HER YÜKTE MAKSİMUM VERİM.
HAVUZ TİPİ DAMPER CYT 6700



Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi, Celal Bayar Bulv. No:8 Sarıçam, Adana, Türkiye
+90 322 394 39 00 | info@ceytreyler.com | www.ceytreyler.com



SCAN CYT 6700



www.ceytreyler.com

VÖGELE SPRAYJET'TE ÇITAYI YÜKSELTİ

Vögele, SUPER 1800-5 X SprayJet püskürtmeli asfalt finişerini Dash 5 nesline taşıdı. 8,25 metreye ulaşan püskürtme genişliği sunan yeni model; hassas emülsiyon dozajlama, geliştirilmiş kullanım özellikleri ve yeni otomasyon çözümleriyle öne çıkıyor.

► **JOSEPH VÖGELE AG,** SUPER 1800-5 X SprayJet'i yenileyerek Dash 5 seviyesine çıkardı. Selefî gibi hem geleneksel asfalt finişeri hem de püskürtmeli finişer olarak kullanılabilen makine, standart finişer konfigürasyonunda 9,25 metre serim, püskürtmeli uygulamada ise 8,25 metre püskürtme genişliğine ulaşıyor. Püskürtme genişliğinin önceki modele göre 2,25 metre artırılması, makinenin yerel yönetimlerin yol çalışmalarından otoyol yenileme projelerine kadar farklı uygu-

lamalarda kullanılabilmesini sağlıyor.

SUPER 1800-5 X SprayJet'in yalıtımlı emülsiyon tankı 2.100 litre kapasite sunarken opsiyonel ilave tankla kapasite 7.100 litreye çıkarılabiliyor. Makine, 129 kW motor gücü ve 700 ton/saat serim kapasitesine sahip.

BEŞ PÜSKÜRTME BARIYLA 8,25 METRE GENİŞLİK

Makinedeki beş püskürtme barı; paletlerin arasında, arkasında ve yanlarında konumlandırılıyor. Bu düzen, değişen serim genişliklerinde de emülsiyonun kesintisiz uygulanmasına imkan veriyor. İki ilave uzatmayla maksimum 8,25 metre püskürtme genişliğine ulaşıyor. Maksimum 3 bar ba-

sınçta darbeli çalışan nozullar ve optimize edilmiş kalibrasyon sistemi, düşük miktarlarda dahi hassas uygulamaya olanak tanıyor.

Yeni modelde 300 litrenin altındaki emülsiyon miktarlarının sıcaklığını çalışma sonuna kadar koruyabilmek için opsiyonel ilave ısıtıcı da sunuluyor. Böylece düşük püskürtme oranlarında ve düşük dış ortam sıcaklıklarında kalan emülsiyonun tamamen kullanılabilmesi mümkün hale geliyor.

OPERATÖRE ERGOPLUS 5 DESTEĞİ

Yeni ErgoPlus 5 kullanım konseptiyle operatör konsolu da yeniden düzenlendi. SprayJet fonksiyonlarının kullanımı sadeleştirilirken daha fazla diz mesafesi ve ilave saklama alanları oluşturuldu. SmartWheel hassas ayarlamaya yardımcı olurken opsiyonel dokunmatik ekran dijital çözümlerin izlenmesine ve yönetilmesine imkan veriyor.

Paver Access Control (PAC) ile makine tek tuşla devreye alınabiliyor. Gece çalışmalarına yönelik opsiyonel Light Package Plus paketindeki iki LED projektör ise finişer ve tabla alanını tüm serim genişliği boyunca aydınlatıyor. SUPER 1800-5 X SprayJet'te Grade Assist, AutoTrac ve Smart Pave çözümleri profil serimi ile makinenin yön ve genişlik kontrolüne destek veriyor. Bulut tabanlı WPT Paving ve RoadScan ise serim, sıcaklık ve makine verilerinin gerçek zamanlı toplanıp analiz edilmesine ve serim sürecinin optimize edilmesine imkan sağlıyor ■

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.**

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

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

► www.wirtgen-group.com/ankara



JOHN DEERE

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN

TSM GLOBAL, DOĞU AVRUPA'DAKİ YAPILANMASINA DEVAM EDİYOR

21 ülkede faaliyet gösteren TSM Global, Doğu Avrupa'da Polonya'dan Sırbistan'a uzanan dokuz ülkedeki yapılanmasını bayi ağı, satış sonrası hizmetler ve lojistik altyapı odağında genişletiyor. Şirket, önümüzdeki 3-5 yıllık dönemde bölgedeki pazar payını artırmayı ve Avrupalı bayileriyle entegrasyonunu güçlendirmeyi hedefliyor.

► **İŞ VE İSTİF MAKİNELERİ** alanında faaliyet gösteren TSM Global, Doğu Avrupa pazarındaki çalışmalarını Polonya, Romanya, Macaristan, Çekya, Bulgaristan, Hırvatistan, Estonya, Letonya ve Sırbistan olmak üzere dokuz ülkede sürdürüyor. Şirketin Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ülkelerini de içeren toplam faaliyet alanı ise 21 ülkeye ulaşıyor.

TSM Global İş Makinaları Bölümü Genel Müdürü Burak Ertuğrul, Doğu Avrupa'yı şirketin uluslararası büyüme stratejisinin önemli merkezlerinden biri olarak tanımlıyor. Bölgedeki yapılanmanın yalnızca makine satışından oluşmadığını belirten Ertuğrul; bayi organizasyonu, satış sonrası hizmetler ve müşteri ilişkilerinin de faaliyet modelinin parçaları olduğunu ifade ediyor.

İNŞAAT VE MADENCİLİKTEKİ TALEP BÖLGE SEÇİMİNDE ETKİLİ

Bültende verilen bilgilere göre TSM Global'in bölgedeki faaliyetleri ağır sanayi, inşaat, ormancılık ve lojistik alanlarında yoğunlaşıyor. Şirketin ürün portföyünde ekskavatörler, farklı iş makineleri ve istifleme ekipmanları bulunuyor. Ertuğrul, Doğu Avrupa ülkelerinin seçiminde artan inşaat ve madencilik faaliyetlerinin yüksek kapasiteli iş makinelerine yönelik oluşturduğu talebin etkili olduğunu belirtiyor.

Şirketin değerlendirmesinde, bölgede faaliyet gösteren Türk müteahhitlik firmaları da öne çıkıyor. Ertuğrul, TSM Global'in Türkiye'deki referanslarının yurt dışında proje yürüten müteahhitlerle çalışmalarına katkı sağladığını ifade ediyor. Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat vizyonu ile Yapısal Uyum Fonları da şirket tarafından Doğu Avrupa pazarına yönelmede etkili unsurlar arasında gösteriliyor.

BAYİ AĞININ YANINDA LOJİSTİK ALTYAPI DA GENİŞLETİLECEK

Doğu Avrupa operasyonlarının şirket cirosunda "stratejik ve büyüyen" bir paya sahip olduğunu belirten Ertuğrul, bölgede uzun vadeli bir büyüme

planı izlediklerini aktarıyor. TSM Global, temsil ettiği Sumitomo'nun distribütörlük ve hizmet ağını da bölgede genişletmeyi planlıyor.

Bu kapsamda şirket, mevcut iş makinesi bayileriyle ortaklıklarını geliştirmeyi ve yeni bayi adaylarıyla görüşmelerini sürdürmeyi hedefliyor. Satış sonrası hizmetler tarafında ise yerel iş ortaklarıyla yedek parça ve lojistik altyapısının geliştirilmesi planlanıyor. Bültende ayrıca Doğu Avrupa açısından jeopolitik öneme sahip bazı alternatif ülkelerde lojistik merkez anlaşmaları üzerinde çalışıldığı belirtiliyor.

3-5 YILLIK PLANDA PAZAR PAYINI ARTIRMA HEDEFİ

TSM Global'in Doğu Avrupa için ortaya koyduğu 3-5 yıllık projeksiyonda, pazar payının istikrarlı biçimde artırılması ve Avrupalı bayilerle entegrasyonun güçlendirilmesi yer alıyor. Şirket ayrıca TSM Global ve Sumitomo markalarının bilinirliğini artırarak beş yıl içerisinde pazardaki ilk üç oyuncu arasında yer almayı hedefliyor.

Ertuğrul'a göre AB fonlarının da etkisiyle altyapı, enerji ve sanayileşme projelerinde görülen artış ile tedarik zincirlerinin yeniden yapılanması, bölgedeki lojistik ve depolama ihtiyacını ve buna bağlı endüstriyel ekipman talebini destekleyen gelişmeler arasında bulunuyor.

SATIŞTAN SERVİSE DİJİTAL SÜREÇ

Şirketin Doğu Avrupa operasyonlarındaki bir diğer çalışma alanını dijitalleşme oluşturuyor. TSM Global; satış tahminleri, bayi performans analizi, lojistik optimizasyonu ve satış



Burak ERTUĞRUL / İş Makinaları Gen. Müd.

sonrası hizmetlerde veri odaklı uygulamalardan yararlandığını belirtiyor.

Ertuğrul ayrıca teklif aşamasından siparişe kadar olan sürecin uçtan uca dijital olarak yönetilmesini amaçlayan bir projenin hayata geçirilmek üzere olduğunu bildiriyor.

SUMITOMO İLE DOĞU AVRUPA YAPILANMASI

Bültende TSM Global'in Sumitomo ile yürüttüğü iş birliğine de yer veriliyor. Buna göre şirket, Sumitomo'nun bölgesel yönetimini üstlenirken Avrupalı bayilerden oluşan bir ağı çalışıyor. TSM Global'in açıklamasına göre şirketin Sumitomo'nun "En İyi Temsilci" kategorisinde yer almasının ardından Sumitomo, Doğu Avrupa pazarına TSM Global ile birlikte ilk kez doğrudan giriş yaptı. Şirket, bölgedeki entegrasyonu fuar katılımları ve bayi organizasyonlarıyla sürdürdüğünü belirtiyor ■



SUNWARD SWDM 160SW MASTAŞ MAKİNA GÜVENCESİYLE ÇINAR 77 ZEMİN MÜHENDİSLİK'İN MAKİNA PARKURUNA KATILIYOR



Sektöre 2004 yılında sahada başlayan Engin Doğan, edindiği deneyimin ardından 2020 yılında Çınar 77 Zemin Mühendislik'i kurdu. Firma bugün ağırlıklı olarak Yalova ve Marmara Bölgesi'nde olmak üzere Türkiye'nin farklı noktalarında zemin mühendisliği uygulamalarında faaliyet gösteriyor.

“Sektöre çekirdekten, sahanın içinden başladık”

Öncelikle sizi ve Çınar 77 Zemin Mühendislik'i tanıyabilir miyiz?

Ben Engin Doğan, Çınar 77 Zemin Mühendislik firmasının kurucusuyum. 20 yılı aşkın süredir zemin mühendisliği sektörünün içerisindeyim. Ağırlıklı olarak Yalova ve Marmara Bölgesi olmak üzere Türkiye genelindeki şantiyelerde uzman kadromuz ve ekipman parkurumuzla hizmet veriyoruz.

Firmanızın başlıca faaliyet alanları neler? Sektördeki yolculuğunuz nasıl başladı?

Zemin iyileştirme, DSM (Deep Soil Mixing), fore kazık, XA uygulamaları ve jet grout çalışmalarında faaliyet gösteriyoruz. Ağırlıklı olarak Yalova ve çevre illerde kentsel ve endüstriyel projeler yürütüyoruz; ihtiyaç olduğunda şehir dışında da çalışıyoruz.

Sektöre 2004 yılında çekirdekten, doğrudan sahanın içinden başladık. Yıllar içerisinde edindiğimiz deneyimin ar-



Engin Doğan / Çınar 77 Zemin Mühendislik Firma Kurucusu - Levent EMERT

dından 2020 yılında Çınar 77 Zemin Mühendislik'i kurarak çalışmalarımızı kurumsal bir yapı altında sürdürmeye başladık.

HEDEF DAHA BÜYÜK ÖLÇEKLİ PROJELER

Önümüzdeki dönemde şirket için nasıl bir büyüme planlıyorsunuz?

Temel hedefimiz, uzmanlaştığımız zemin mühendisliği alanında hem iş hacmimizi hem de teknolojik altyapımızı geliştirmek. Projelerimizi yüksek güvenlik standartlarında ve zamanında tamamlamak bizim için önemli.

Makina parkurumuzu teknolojik açıdan da güçlendirerek daha büyük ölçekli altyapı ve kentsel dönüşüm projelerinde yer almayı hedefliyoruz.

KAMU PROJELERİNDEN SANAYİ TESİSLERİNE

Bugüne kadar hangi projelerde görev aldınız?

Bugüne kadar kamu ve özel sektörde kritik projelerde çalıştık. Denizli Çivril Hükümet Konağı'nın zemin iyileştirme çalışmalarını tamamladık. Balıkesir Çevre ve Şehircilik Hizmet Binası, Amasya Taşova Devlet Hastanesi ve Yalova'da çok sayıda kamu hizmet binasının derin temel ve XA projelerinde yer aldık.

Bunların yanı sıra toplu konut, sanayi tesisleri ve yol projelerinin zemin hazırlığı ve güçlendirme projelerinde yer aldık.

“Dar sahalarda kompakt yapı bizim için önemliydi”

Makina parkurunuza Sunward SWDM 160SW'yi eklediniz. Bu tercihte hangi özellikler belirleyici oldu?

Yalova ve çevresindeki çalışma alanlarımızın önemli bir bölümünü dar şehir içi şantiyeleri, kentsel dönüşüm alanları ve hassas zemin yapıları oluşturuyor. Bu nedenle makina seçiminde çalışma alanına uyum bizim için önemli bir kriterdi.

SWDM 160SW'yi tercih etmemizde kompakt tasarımı ve gövde yapısı

etkili oldu. Kelly barın sökülmeden taşınabilmesi de şantiyeler arasındaki nakliye süreçlerimiz açısından önemli. Makinanın şantiyeye geldikten sonra uzun kurulum süreçlerine ihtiyaç duymadan çalışmaya hazırlanabilmesi, zaman ve maliyet açısından bize avantaj sağlıyor.

BORULU KAZIK VE DAR ŞEHİR İÇİ SAHALARINDA GÖREV ALIYOR

SWDM 160SW'yi ağırlıklı olarak hangi uygulamalarda kullanıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak Yalova ve bölgesindeki borulu (kılıflı) kazık uygulamalarında, derin XA duvarlarında ve dar kentsel dönüşüm sahalarda kullanıyoruz. En sert zemin katmanlarında dahi sağladığı yüksek tork sayesinde taviz vermeden ilerliyoruz.



Sunward'ın Türkiye'deki tek yetkili distribütörü MASTAŞ Makina, zemin ekipmanları alanındaki güçlü ürün gamını sektör profesyonelleriyle buluşturmaya devam ediyor.

► **ZEMİN MÜHENDİSLİĞİ** alanında 20 yılı aşkın saha deneyimine sahip Çınar 77 Zemin Mühendislik, makina parkurunu Sunward SWDM 160SW fore kazık makinasıyla genişletti. Firmanın Kurucusu Engin Doğan ile Çınar 77'nin sektördeki yolculuğunu, çalışma alanlarını, yeni makina yatırımının nedenlerini ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Zemin iyileştirme ve derin temel uygulamaları, şantiye koşullarına uygun makina seçiminin operasyonun önemli unsurlarından biri olduğu çalışma alanları arasında yer alıyor. Özellikle dar şehir içi şantiyeleri, kentsel dönüşüm sahalrı ve farklı zemin koşulları, ekipman tercihinde makina boyutlarından nakliye kolaylığına kadar çok sayıda kriteri gündeme getiriyor.



*“Satış sonrası süreç,
makina şantiyeye
indikten sonra
başlıyor”*

Makina yatırımında satış sonrası hizmetleri nasıl değerlendiriyorsunuz? MASTAŞ Makina'yı tercih etmenizden hangi unsurlar rol oynadı? Bir makina satın almak sürecin yalnızca ilk aşaması. Asıl operasyon, makina şantiyeye girdikten sonra başlıyor. Servis veya yedek parça tarafında yaşanabilecek bir gecikme doğrudan proje takvimini etkileyebiliyor.

MASTAŞ Makina'yı tercih etmemizde sektör deneyimleri ve sattıkları ürünün arkasında duracaklarına yönelik güvenimiz etkili oldu. ASKO Holding'in kurumsal yapısı da tercihimizde güven veren unsurlardan biriydi. İhtiyaç duyduğumuz süreçlerde hızlı çözüm aldık. Bu nedenle MASTAŞ Makina ve ASKO Holding'e teşekkür ediyorum.



OPERATÖR GÖZÜYLE

“KABİN GÖRÜŞÜ VE OTOMASYON SİSTEMLERİ İŞİ KOLAYLAŞTIRIYOR”

► **ÇINAR 77** Zemin Mühendislik Operatörü Yunus Emre Doğan, SWDM 160SW'yi doğrudan sahada kullanan isimlerden biri. Doğan'a makinanın kullanım özelliklerini, kabin ergonomisini ve otomasyon sistemlerinin operasyona etkisini sorduk.

Makinayı kullanmaya başladığınızda ilk izleniminiz ne oldu? Kabin ve kullanım ergonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Makinayı çalıştırmaya başladığımız ilk andan itibaren dengeli bir makina olduğunu hissettik. Güç tarafındaki performansından da memnunuz.

Kabin içerisinde operatörün kullanımına yönelik birçok ayrıntı bulunuyor. Koltuk ileri-geri ve yukarı-aşağı ayarlanabiliyor. Levyelerin hassas olması kullanım sırasında operatörü fazla yormuyor.

Şeffaf tavan camı 90 derece tepe görüşü sağlıyor. Yan açıklıklar sayesinde dışarıya ve yukarıya tam hâkimsiniz; kafanızı dışarı çıkarmadan halatları rahatça takip edebiliyorsunuz. Soğutmalı torpidosundan klimasına, teybine, perdelerinden gölgeliğine kadar her detay düşünülmüş. Öyle geniş bir kabin ki, yağmurlu havada yardımcımızı (yağcıyı) bile içeri alıp dinlendirebileceğimiz kadar ferah bir kabin yapmışlar.

Otomasyon sistemleri ve kameralar sahadaki çalışmanızı nasıl etkiliyor?

Makina operasyonu kolaylaştırmaya yönelik çeşitli sistemlere sahip. Nakliye pozisyonunda tek tuşla otomatik bom sırtına alma ve kaldırma özelliği bulunuyor. Sistem bomu otomatik olarak hizalayıp kaldırıyor. Otomatik terazi sistemi de çalışma sırasında kullanılan özelliklerden biri.

Kabindeki dijital ekrandan yağ, su, yakıt ve klima bilgileri ile kamera görüntülerini takip edebiliyorum. Kameralar makinanın ön ve yan bölümlerinin yanı sıra üst tarafı ve tambur üzerindeki halatları da gösteriyor.

Ayrıca makinanın çalışma sırasında aşırı zorlanmasını önlemeye yönelik bir koruma sistemi bulunuyor. Sistem gerekli durumlarda operatörü uyararak makinanın ve operatörün korunmasına yardımcı oluyor.

Operatör açısından doğru makina seçimi projenin işleyişini nasıl etkiliyor?

Operatörün konforlu ve güvenli şekilde çalışması şantiyedeki çalışma temposuna da yansıyor. Gün sonunda daha az yorulmak önemli. SWDM 160SW, gücü ve kabin konforuyla işimizi hem hızlandırıyor hem de kolaylaştırıyor.

Makinanın arkanızda duran bir gücü olduğunu ve MASTAŞ Makina'nın güçlü satış sonrası desteğini hissetmek sahada kafamızı çok rahatlatıyor. Bize böyle teknolojik ve operatör dostu bir makinede çalışma imkânı sunulduğu için çok memnunuz. Gelecek projelerimizde de kesinlikle ilk tercihim yine Sunward ve MASTAŞ Makina olur ■



Yunus Emre DOĞAN / Operatör

HASEL

HYUNDAI

HYUNDAI HX220AL SAHADA GÜVEN VEREN PERFORMANS!



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

PLATFORM GÜNLERİ 2026: SEKTÖR AYNI SAHADA, ORTAK GÜNDEM BÜYÜME VE GÜVENLİK

Personel yükseltici platform sektörünün üreticilerini, kiralama firmalarını, distribütörlerini, tedarikçilerini ve kullanıcılarını buluşturan Platform Günleri 2026, üç gün boyunca ticari görüşmelerden ürün lansmanlarına, operatör yarışmalarından mesleki eğitim çalışmalarına uzanan yoğun bir programa sahne oldu. 25 firma ve 30 markanın yer aldığı organizasyonu yaklaşık 1.500 kişi ziyaret etti.



► **17-19 EYLÜL 2026** tarihlerinde İstanbul Tuzla Autodrom'da gerçekleştirilen Platform Günleri 2026, personel yükseltici platform sektörünün farklı halkalarını aynı alanda buluşturdu. PLATFORMDER'in sektörün ortak gelişimi hedefi doğrultusunda, Hybrid İletişim organizasyonu ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği denetiminde gerçekleştirilen fuarda 25 firma ve 30 marka yer alırken, üç günlük ziyaretçi sayısı yaklaşık 1.500'e ulaştı.

Fuar alanındaki tablo, organizasyonun yalnızca makinelerin sergilendiği bir vitrin olmanın ötesine geçtiğini gösterdi. Katılımcı firmalar yeni ürünlerini sektör profesyonelleriyle buluştururken, ziyaretçiler de ekipmanları yerinde inceleme, ihtiyaçlarını doğrudan firma temsilcileriyle görüşme ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatı buldu. Katılımcıların fuar süresince gerçekleştirdikleri satışlara ilişkin olumlu değerlendirmeleri de organizasyonun ticari yönünü öne çıkaran başlıklardan biri oldu.

BEŞ YILLIK BULUŞMA ARTIK RESMÎ FUAR TAKVİMİNDE

Açılış konuşmasında Hybrid İletişim Genel Müdürü Gökhan Kuyumcu,



Platform Günleri'nin beş yıl önce başlayan yolculuğuna dikkat çekti. İlk organizasyonlardan bu yana farklı koşullarda sürdürülen etkinliğin bu yıl Türkiye'nin resmî fuar takvimine dâhil olmasının önemini vurgulayan Kuyumcu, sektörün ekonomik dalgalanmalara rağmen büyüme eğilimini koruduğunu ifade etti.

Kuyumcu, bu dinamizmi sektörün yatırımcı yapısı, üreticilerin gücü ve PLATFORMDER'in tanıtım çalışmalarıyla ilişkilendirirken, açılıştaki atmosferi de "sektörün bütün dinamizmini" yansıtan bir buluşma olarak tarif etti.

Bu vurgu, fuarın sahadaki görünümüne de yansıdı. Üç gün boyunca stantlarda gerçekleşen ticari görüşmelere ürün lansmanları, kampanyalar ve çeşitli etkinlikler eşlik etti. LGMG Türkiye'nin açılışı da Platform Günleri kapsamında düzenlenen bir kokteyle duyuruldu.



Platform Günleri'nin beş yıl önce başlayan yolculuğuna dikkat çekti. Üç gün boyunca stantlarda gerçekleşen ticari görüşmelere ürün lansmanları, kampanyalar ve çeşitli etkinlikler eşlik etti. LGMG Türkiye'nin açılışı da Platform Günleri kapsamında düzenlenen bir kokteyle duyuruldu.

PLATFORMDER Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Günaydın, sektörün temel işlevini yalnızca yüksekte çalışma imkânı sağlamakla sınırlamadı; doğru ekipman ve doğru uygulamanın insan hayatını koruyan bir sorumluluk olduğuna dikkat çekti.

Günaydın'ın konuşmasındaki "Güvenlikle rekabet etmeyiz. Güvenlikle birlikte yükseliriz" sözleri, açılış ana mesajlarından biri oldu. Bir firmada kazanılan deneyimin başka bir firmadaki kazayı önleyebileceğini, bir yerde

çıkarılan dersin başka bir yerde hayat kurtarabileceğini belirten Günaydın, güvenlik bilgisinin sektörün ortak kazanımı olması gerektiğini vurguladı.

Bu yaklaşım, Platform Günleri'nin sektörel buluşma kimliğine de farklı bir anlam yüklüyor. Rekabetin yoğun olduğu bir pazarda firmalar ürün, hizmet ve ticari performans açısından karşı karşıya gelirken; iş güvenliği söz konusu olduğunda ortak bilgi üretimi ve deneyim paylaşımı ön plana çıkıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SADECE ENERJİ TÜKETİMİ DEĞİL

Günaydın'ın açılış konuşmasında sürdürülebilirlik de geniş bir çerçevede ele alındı. Enerjinin verimli kullanılmasının yanı sıra ekipmanların doğru bakım yoluyla daha uzun süre kullanılabilmesi, kaynakların korunması ve insan kaynağına yatırım yapılması da bu yaklaşımın parçaları olarak sıralandı.

Fuar alanındaki "Geleceğin Ustaları Atölyesi" çalışması ise bu yaklaşımın somut örneklerinden birini oluşturdu.

Haydarpaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi bünyesinde yürütülen projede öğrenciler, öğretmenlerinin rehberliğinde okulun revizyon merkezinde bakım ve onarımını yaptıkları personel yükseltici platformları yeniden kullanıma kazandırarak fuarda sergiledi. Böylece öğrenciler hem mesleki becerilerini sektör temsilcilerine doğrudan gösterme fırsatı buldu hem de ekipman ömrünün uzatılması ve kaynakların daha verimli kullanılması konusunda sahadan bir örnek ortaya koydu.



PLATFORMDER yönetimi de projeyi sektörün nitelikli insan kaynağı ihtiyacı açısından önemli bir yatırım olarak tanımlıyor. Açılış konuşmasında eğitim ile istihdam arasında daha güçlü bir bağ kurulması ve gençlerin sektöre kazandırılması hedefi özellikle vurgulandı.

OPERATÖRLER SAHADA, ÇOCUKLAR LEGO BAŞINDA

Platform Günleri 2026'nın programı ticari görüşmeler ve eğitim başlıklarıyla sınırlı kalmadı.

Quadromac sponsorluğunda gerçekleştirilen operatörler yarışması sektör çalışanlarını sahada bir araya getirirken, ilk üç sırayı alan katılımcılara ödülleri fuarın son gününde verildi. İstanbul Vinç sponsorluğundaki "Soruyu Bil Hediye Kap" yarışması ziyaretçilerin katılımını artıran etkinliklerden biri olurken, son gün Quadromac



standında çocuklara yönelik bir LEGO yarışması da gerçekleştirildi.

Bu etkinlikler, teknik ve ticari bir sektör fuarının farklı yaş ve meslek gruplarından ziyaretçiler için daha etkileşimli bir buluşmaya dönüşmesine katkı sağladı.

YERLİ ÜRETİM VE ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ GÜNDEMDE

PLATFORMDER'in gelecek vizyonunda yerli üreticilerin görünürlüğünün artırılması ile uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesi de öne çıkan başlıklar arasında yer aldı. Günaydın, dünyada benzer alanlarda faaliyet gösteren kuruluşlarla iş birliklerinin sürdürüldüğünü belirtirken, gençlerin sektöre kazandırılmasını da geleceğe dönük çalışmaların temel unsurlarından biri olarak gösterdi.

Açılış törenine siyasi partilerin ilçe başkanları ve başkan yardımcılarının

da katılımı, sektörün farklı çevrelerle kurduğu temasın bir başka göstergesi oldu. Tören sonrasında stantları ziyaret eden temsilciler, katılımcı firmaların ürün ve faaliyetleri hakkında bilgi aldı.

Üç günün ardından geriye yalnızca sergilenen makineler ya da yapılan satışlar kalmadı. Platform Günleri 2026; güvenli çalışma kültürü, nitelikli insan kaynağı, ekipmanların daha uzun ömürlü kullanılması, yeni yatırımlar ve uluslararası iş birlikleri gibi sektörün önündeki temel başlıkların aynı zeminde konuşulduğu bir buluşmaya dönüştü.

Fuarın açılışında yapılan "birlikte büyüme" ve "güvenlikle birlikte yükselme" vurguları düşünüldüğünde, Platform Günleri'nin gelecek yıllardaki iddiası da netleşiyor: Sektörün yalnızca ürünlerini değil, ortak meselelerini ve geleceğini de aynı platformda buluşturmak ■



AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORM SIGMA 16 PRO

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



ACARLAR
MAKİNE

Haulotte
EQUIPMENT

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



JCB, DÜNYA REKORUNUN ARDINDAN ÜRETİM VE TEKNOLOJİ YATIRIMLARINI HIZLANDIRIYOR

Hidrojenle çalışan JCB Hydromax ile 653,909 km/saat hıza ulaşarak dünya kara hız rekoru kıran JCB, yeni döneminde üretim kapasitesi, hidrojen teknolojisi ve insan kaynağına yönelik yatırımlarına ağırlık veriyor. Şirket, Staffordshire'daki genel merkezini 100 milyon Sterlinlik yatırımla dönüştürürken, Teksas'ta 1 milyar Dolarlık yeni fabrikasını devreye almaya hazırlanıyor.



► **JCB**, hidrojen teknolojisinde elde ettiği dünya hız rekorunun ardından üretim altyapısı ve yeni teknolojilere yönelik yatırımlarını genişletiyor. Şirketin Birleşik Krallık'taki Staffordshire genel merkezinde kapsamlı bir dönüşüm yürütülürken, ABD'nin Teksas eyaletindeki San Antonio kentinde kurulan yeni fabrikanın da gelecek ay faaliyete geçmesi planlanıyor.

JCB'nin Staffordshire'daki genel merkezi için öngörülen yatırım 100 milyon Sterlin seviyesinde. Joseph Cyril Bamford'un üretimi 1950 yılında Rocester'daki eski bir peynir fabrikasına taşımasından bu yana şirketin merkezi olan tesiste gerçekleştirilecek dönüşüm kapsamında, 60 milyon Sterlin değerinde tam otomatik toz boya tesisi kurulacak ve üretim alanları kapsamlı biçimde modernize edilecek. Şirkete göre yatırım, Birleşik Krallık'taki 8 binden fazla istihdamın geleceğinin güvence altına alınmasına katkı sağlayacak.

KUZAY AMERİKA İÇİN YENİ ÜRETİM ÜSSÜ

JCB'nin küresel üretim yapılanmasındaki bir diğer önemli adımı ise San Antonio'da hayata geçirilen yeni tesis olacak. Yaklaşık 93 bin metrekarelik alana sahip ve 1 milyar Dolarlık yatırımla kurulan fabrikanın, JCB'nin dünyadaki en büyük üretim tesisi olması bekleniyor.

Tesiste, Kuzey Amerika pazarı için Loadall teleskopik yükleyiciler ile personel yükseltici platformlar üre-

tilecek. Yeni fabrikanın önümüzdeki beş yıl içerisinde 1.500 kişilik yeni istihdam oluşturma öngörülüyor.

HİDROJEN MOTORLARI SERİ ÜRETİME GEÇTİ

JCB'nin yatırımlarının teknoloji ayağında ise hidrojen yanmalı motorlar öne çıkıyor. Şirket, hidrojenle çalışan içten yanmalı motor teknolojisinin geliştirilmesi için 100 milyon Sterlinlik bir program yürüttü. Program sonucunda hidrojen motorlu makinelerin üretimine başlandı.

Basın bülteninde verilen bilgilere göre JCB, tüm onayları tamamlanmış hidrojen yakıtlı içten yanmalı motoru pazara sunan dünyanın ilk iş makinesi üreticisi oldu.

Bu teknolojinin ulaştığı nokta, Utah'taki Bonneville Tuz Düzlekleri'nde gerçekleştirilen hız denemesiyle de ortaya kondu. Hava Yarbay Andy Green tarafından kullanılan JCB Hydromax, 406,320 mil/saat, yani 653,909 km/saat hıza ulaşarak tarihin en hızlı hidrojenle çalışan aracı unvanını elde etti.

Elde edilen hız, önceki hidrojenli içten yanmalı motor rekorunun iki katından fazlasına karşılık gelirken, JCB'nin 20 yıl önce Dieselmaks ile kırdığı dizel hız rekoru da aşılmış oldu.

Hydromax'ta, JCB'nin Foston'daki Derbyshire fabrikasında üretilen seri üretim bazlı iki hidrojen motoru kullanıldı. Araç, fikir aşamasından dün-



ya rekoruna 18 ay içerisinde ulaştı.

2025'TE 113 BİN 498 MAKİNE SATIŞI

Yatırım hamlesinin arka planında JCB'nin 2025 yılı performansı da dikkat çekiyor. Şirket, değişken küresel piyasaya koşulları ve jeopolitik zorlukların yaşandığı yılda 5,7 milyar Sterlin ciro ve 642 milyon Sterlin vergi öncesi kâr açıkladı. Makine satışları ise 113 bin 498 adet olarak gerçekleşti.

JCB aynı dönemde net borçsuz yapısını korudu. Kuzey Amerika pazarında talebin yatay seyretmesine ve Hindistan pazarının yüzde 12 daralmasına rağmen şirket, küresel pazar payını artırdığını açıkladı.

JCB CEO'su Graeme Macdonald, 2025 yılında makine satışlarının yaklaşık yüzde 5 azalmasına karşın daha elverişli pazar ve ürün karması sayesinde cironun büyük ölçüde sabit kaldığını belirtti. Macdonald, jeopolitik belirsizliklerin devam ettiğini ancak 2026 için genel beklentinin ılımlı büyüme yönünde olduğunu ifade etti. Şirket, Teksas ve Staffordshire'da devreye alınan yeni kapasitenin bu büyümeden yararlanılmasına katkı sağlamasını bekliyor.

ÜST YÖNETİMDE 50 YILI AŞKIN SÜRENİN ARDINDAN DEĞİŞİM

JCB'nin yatırım dönemine şirket yönetiminde önemli bir değişiklik de eşlik ediyor. George Bamford, babası Lord Bamford ile birlikte JCB'nin Ortak Yönetim Kurulu Başkanı olacak.

Bu değişiklik, şirketin en üst yönetim kademesinde 50 yılı aşkın süredir gerçekleştirilen ilk değişim niteliğini taşıyor.

JCB, bu süre içerisinde Staffordshire merkezli bir girişimden, dünya çapında 23 fabrikası ve 20 binden fazla çalışanı bulunan küresel bir üretici konumuna ulaştı.

Mühendislik insan kaynağına yatırım Şirketin geleceğe yönelik yatırımları üretim ve teknolojiyle sınırlı değil. Birleşik Krallık'taki mühendislik yetenek açığının azaltılması amacıyla kurulan JCB Academy'ye bu yıl eylül ayında açılan 314 kontenjan için 708 başvuru yapıldı.

2010 yılından bu yana yaklaşık 3.750 gence eğitim veren akademinin mezunlarının tamamının iş hayatına veya ileri eğitime geçtiği belirtiliyor. Ayrıca 6.300'ü aşkın başvuru arasından seçilen 116 yeni çırak, lisans öğrencisi ve mezun da JCB bünyesine katıldı.

JCB Yönetim Kurulu Başkanı Lord Bamford, Staffordshire'daki genel merkez dönüşümünden hidrojen teknolojilerine ve Teksas'taki yeni fabrikaya kadar yapılan yatırımların şirketin geleceğinin önemli parçaları olduğunu belirtirken; George Bamford da Hydromax'ın İngiliz mühendisliğinin ulaştığı seviyeyi gösterdiğini ve aynı inovasyon yaklaşımının JCB'nin ürettiği makinelerde devam ettiğini ifade etti ■



ZOOMLION TÜRKİYE, HİZMET AĞINI 7 YENİ MERKEZLE GENİŞLETİYOR

Türkiye iş makineleri pazarının 2026'nın ilk yedi ayında yüzde 18,4 daraldığı bir dönemde **Zoomlion Türkiye**, bölgesel yapılanmasına yönelik yeni yatırım programını açıkladı. Şirket, Eylül ve Ekim aylarında **İstanbul, Erzurum, Van, Muğla, Kayseri, Gebze** ve **Ankara**'daki yatırımları kapsamında **7 merkezi** faaliyete geçirmeye hazırlanıyor. Yeni yapılanmada satışın yanı sıra teknik servis, yedek parça ve saha hizmetlerinin erişilebilirliğinin artırılması hedefleniyor.

► **ZOOMLION TÜRKİYE**, Türkiye genelindeki satış ve satış sonrası hizmet organizasyonunu yeni merkezlerle genişletiyor. 2018 yılından bu yana Türkiye'de kendi organizasyonu ile faaliyetlerini sürdüren şirket, bugün ülke genelinde 20'nin üzerinde satış ve servis noktasından hizmet veriyor.

Şirketin açıkladığı yatırım programı, iş makineleri pazarındaki daralmanın sürdüğü bir döneme denk geliyor. Bülte de paylaşılan İMDER verilerine göre Türkiye iş makineleri pazarı, 2026 yılının Ocak-Temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18,4 daraldı. Zoomlion Türkiye ise Eylül ve Ekim aylarında 7 yeni merkezi devreye almaya hazırlanıyor.

BEŞ ŞEHİRDE YENİ ŞUBE, GEBZE'DE SATIŞ SONRASI MERKEZİ

Yatırım programı kapsamında İstanbul Avrupa Yakası Bölge Müdürlüğü ile Erzurum, Van, Muğla ve Kayseri şubeleri faaliyete geçecek. Gebze'de Satış Sonrası Hizmetler Merkezi açılırken Ankara İç Anadolu Bölge Müdürlüğü de yeni lokasyonunda hizmet vermeye başlayacak.

Şirket, yeni yapılanmayla müşterilerine daha yakın noktalardan ulaşmayı; satış sonrası hizmet, teknik servis ve yedek parça süreçlerindeki erişilebilirliğini artırmayı hedefliyor.

Zoomlion Türkiye Genel Müdürü Abdukeyyum Abduwaki, şirketin Türkiye'deki yapılanmasının merkezinde yerleşme stratejisinin bulunduğunu belirterek, 2018 yılında kendi organizasyonlarını kurmalarının ardından İstanbul Tuzla'daki genel merkezin yanı sıra İzmir, Ankara, Adana, Antalya, Diyarbakır, Trabzon, Samsun ve Konya gibi farklı bölgelerde yapılanmaya gittiklerini söyledi.

Türkiye'de 20'nin üzerinde satış ve servis noktasına ulaştıklarını aktaran Abduwaki, büyüme planlarının yalnızca satış hacmi üzerine kurulmadığını ifade etti. Abduwaki, "Asıl hedefimiz, müşterimizin bulunduğu her bölgede ona daha yakın olmak ve makinenin tüm yaşam döngüsü boyunca ihtiyaç duyduğu desteği hızlı şekilde sağlayabilmek. Bu nedenle satış organizasyonumuz büyürken satış sonrası hizmet, yedek parça ve teknik servis altyapımızı da aynı ölçüde güçlendiriyoruz" dedi.

SATIŞ SONRASI ORGANİZASYONDA 64 KİŞİLİK YEREL EKİP

Zoomlion Türkiye'nin açıkladığı verilere göre şirketin satış sonrası hizmet organizasyonunda 20 ana servis ve yedek parça merkezi bulunuyor. Organizasyonda 7 bölge yöneticisi, 53 servis teknisyeni ve 4 satış sonrası destek personeli olmak üzere toplam 64 kişilik yerel ekip görev yapıyor.

Saha operasyonlarında ise 31 minivan, 5 pick-up ve 2 van olmak üzere toplam 38 servis aracı kullanılıyor. Şirket, saha servis kapasitesini artırmak amacıyla bu filoya 8 yeni servis aracı daha eklemeyi planlıyor.

Yeni bölgesel yapılanmada kritik yedek parçaların müşterilere yakın noktalarda stoklanması, teknik personelin sahaya daha hızlı yönlendirilmesi ve mobil servis araçlarıyla yerinde müdahale kapasitesinin artırılması planlanıyor.

Şirket ayrıca İstanbul, İzmir ve Mersin'deki PDI ekipleri aracılığıyla makinelerin müşteriye teslim edilmeden önce gerekli kontrollerinin gerçekleştirilmesini ve sahaya hazır olarak teslim edilmesini destekliyor.

ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE UZMAN SERVİS EKİPLERİ

Satış sonrası yapılanmada farklı ürün gruplarının teknik ihtiyaçları için ayrı ekipler de görev yapıyor. Şirket, bu modelle farklı makine gruplarında çalışan müşterilere ilgili ürün grubunda

uzmanlaşmış ekipler aracılığıyla müdahale etmeyi amaçlıyor.

Yeni merkezlerin özellikle teknik destek ve yedek parçaya erişimi geliştirilmesinin hedeflendiğini belirten Abduwaki, "Türkiye geniş bir coğrafya ve iş makineleri son derece yoğun saha koşullarında çalışıyor. Müşterimiz için ihtiyaç duyduğu anda teknik ekibe ve yedek parçaya ulaşabilmek çok önemli. Bu nedenle müşterinin bize gelmesini bekleyen değil, müşteriye giden bir organizasyon kuruyoruz" ifadelerini kullandı.

Abduwaki, satış sonrası hizmetlerin şirketin Türkiye yapılanmasındaki rolüne ilişkin olarak da satışın makinenin teslimiyle sona ermediğini, teknik ekiplerin ve yedek parça altyapısının müşterilere daha yakın konumlandırılmasına odaklandıklarını belirtti.

Zoomlion Türkiye'nin Eylül ve Ekim aylarında devreye almayı planladığı 7 merkezle birlikte satış, servis, yedek parça ve mobil saha operasyonlarındaki bölgesel kapsama alanını genişletmesi hedefleniyor ■



Abdukeyyum ABDUWAKİ / Zoomlion Türkiye Genel Müdürü





LIEBHERR'DEN

YENİ RAY EKSİKAVATÖRÜ: RE 22 M LITRONIC

Liebherr, yeni RE 22 M Litronic demiryolu ekskavatörünü InnoTrans 2026'da ilk kez sergileyecek. 22 ton sınıfındaki yeni model; hidrostatik ray tekerlek tahriki, yeni alt takım, yenilenen kabin ve INTUSI kontrol sistemiyle ray yapım ve bakım çalışmalarına yönelik geliştirildi.

► **LIEBHERR**, demiryolu ekskavatörü ürün gamını RE 22 M Litronic ile genişletiyor. A 922 Rail ve A 924 Rail'in devamı niteliğindeki model, markanın 22-25,7 ton çalışma ağırlığı sınıfındaki ilk makinesi olacak. RE 22 M'de A 922 Rail'den alınan 120 kW motor, yeni geliştirilen alt takım ve operatör kabiniyle bir araya getiriliyor.

Makinenin öne çıkan yeniliklerinden biri, patent başvurusu yapılan yeni ray

alt takımı. Hidrostatik ray tekerlek tahriki sayesinde RE 22 M, alt takım indirilmiş ve bom kaldırılmış halde ray üzerinde hareket edebiliyor. Yol lastikleriyle donatıldığında ise lastiklerin doğrudan raylar üzerinde ilerlediği farklı bir çalışma düzeninde kullanılabilir. Bu yapı, makinenin farklı pozisyonlarda hem hareket etmesine hem de çalışmasına imkan tanıyor.

Yeni ray aksı 50 kN çekiş gücü sağlarken, ülkeye özgü onaylara bağlı olarak

makine 40 km/s hıza ulaşabiliyor. Acil durumlarda ise 60 km/s hıza kadar çekilebiliyor. Daha yüksek kaldırma kapasitesi gereken uygulamalar için kompakt yapılı, merkezden konumlandırılmış iki noktalı destek sistemi de sunuluyor.

Operatör tarafında yenilenen çift kabin ve INTUSI adaptif kumanda sistemi dikkat çekiyor. Daha önce direksiyon kolunda bulunan kumandaların INTUSI ekranına aktarılmasıyla kabin içi düzen sadeleştirilirken, çalışma alanına yönelik görüşün açık tutulması hedefleniyor.

RE 22 M'nin hidrolik sistemi ise bağımsız kontrol devrelerine sahip değişken deplasmanlı çift pompayla 2 x 220 l/dak debi sunuyor. Sistem, güçlü hidrolik ataşmanların makinenin çalışma ve yürüyüş hareketlerinden bağımsız kullanılmasına imkan veriyor ■

V O L V O P E N T A



BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

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

Güçlü, verimli ve geleceğe hazır.



105-585 KW

Motor Modelleri ve Teknik Bilgilendirme için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

📍 Fatih Sultan Mehmet, Balkan Cd. No:47, 34771 Ümraniye

☎ 02166557500

🌐 www.volvopenta.com

V O L V O P E N T A



HİDROMEK®'LE SAHADA GÜÇLENEN MAKİNE PARKI

Elektrik altyapı çalışmalarında yaklaşık 30 yıllık saha deneyimine sahip **Abdurrahman Küçük**, makine seçiminde dayanıklılık, performans ve iş sürekliliğini ön planda tutuyor. Kiralık makinelerle başlayan süreci zaman içinde özmal makine yatırıma dönüştüren **Küçükler Elektrik İnşaat**, son yıllarda **HİDROMEK** kazıcı yükleyicilerden oluşan parkını kademeli olarak büyüttü.

► **FİRMA SAHİBİ** Abdurrahman Küçük ile şirketin faaliyet alanlarını, HİDROMEK'le gelişen makine yatırım sürecini, sahadaki deneyimlerini, servis beklentilerini ve yeni yatırım planlarını konuştuk.

Öncelikle sizi ve Küçükler Elektrik İnşaat'ı tanıyabilir miyiz?

Yaklaşık 30 yıldır bu sektörün içerisindeyim. Aksaray'a 2011 yılında geldik ve çalışmalarımıza burada devam ettik. Ana işimiz elektrik altyapısı. Arıza, bakım ve altyapı işleri bu faaliyetlerin içerisinde yer alıyor.

Aksaray merkezli çalışıyoruz ancak işin durumuna göre Kırşehir, Nevşehir ve MEDAŞ'a bağlı diğer illerde de projelere gidebiliyoruz. Bizim çalışma anlayışımız sahadan kopmamak üzerine kurulu. Ben de işin içerisinde olmayı tercih ediyorum. Tabii bütün bunlar ekip işi. Koordinasyondan mühendisliğe, operatörden saha ekibine kadar herkes görevini doğru yaptığında işler de sağlıklı ilerliyor.

İş makinesi yatırımına yönelmeniz nasıl başladı? Makine parkınız bugün hangi noktada?

İlk dönemlerde makineleri çoğunlukla kiralama yoluyla temin ediyorduk.

Fakat zaman içinde kira maliyetleri, iş kapasitemiz ve makineye olan ihtiyacımız arttı. Ekip arkadaşlarımızla birlikte bunun hesabını yaptık ve kiralamaya devam etmek yerine kendi makinemize yatırım yapmanın bizim için daha doğru olacağı sonucuna vardık.

HİDROMEK ile tanışmamız aslında daha eskiye dayanıyor. İlk HİDROMEK makinemizi yıllar önce ikinci el olarak almıştık. Sıfır makine yatırımlarımız ise özellikle 2024 yılından itibaren hızlandı.

Bugün HİDROMEK kazıcı yükleyici parkımızda 3 adet 2024 model **HMK 102 S ALPHA A5**, 1 adet 2025 model **HMK 102 S ALPHA A8** ve 4 adet 2026 model **HMK 102 S ALPHA A8** bulunuyor.

Yaptığımız yatırımları tek seferde değil, iş hacmimizin ve sahadaki ihtiyacımızın gelişimine paralel olarak gerçekleştirdik. İş arttıkça kendi makinemize sahip olmanın operasyonu yönetme açısından sağladığı avantajları daha net gördük. Bundan sonraki yatırımlarımızı da yine iş programımız ve ihtiyaçlarımız doğrultusunda planlayacağız.

“Makine durduğunda sadece makine durmuyor”

Özmal makine sizin faaliyetleriniz açısından neden bu kadar önemli?

Bizim işlerimiz süreli işler. Elektrik altyapısında bir makinenin birkaç gün çalışmaması bütün programı etkileyebiliyor. Çünkü makine durduğu zaman yalnızca o ekipman durmuyor; ona bağlı çalışan personel ve saha operasyonu da beklemek zorunda kalıyor.

Bir kanalın insan gücüyle açılması mümkün değil. Dolayısıyla makine bizim işimizin temel unsurlarından biri. Bu nedenle ihtiyaç duyduğumuz anda makinenin sahada olması ve çalışması gerekiyor.

Kiralama döneminde bunu çok ya-



Abdurrahman KÜÇÜK / Küçükler Elektrik İnşaat Firma Sahibi

şadık. Sonrasında kendi makinelerini yatırım yaparak hem operasyonu daha fazla kontrol edebildiğimizi hem de uzun vadede daha sağlıklı bir yapı oluşturduğumuzu gördük.

HİDROMEK TERCİHİNDE SAHA PERFORMANSI BELİRLEYİCİ OLDU

Makine satın alırken temel kriterleriniz neler?

Ben makineyi değerlendirirken öncelikle arazide yaptığı işe ve arıza durumuna bakarım. Yıllar içerisinde farklı marka ve makineleri sahada görme ve kullanma fırsatımız oldu. Bu nedenle neyin bizim çalışma şartlarımıza uygun olup olmadığını tecrübeyle değerlendirebiliyoruz.

Bir makinenin güçlü olması gerekiyor ama tek başına güç yeterli değil. Dayanıklılık da çok önemli. Çünkü bizim çalışma şartlarımızda makine gün içerisinde farklı işlerde kullanılabilir.

HİDROMEK makinelerinde bizim açımızdan öne çıkan noktalardan biri bu oldu. Kazma performansından ve makinenin yapısal dayanımından memnunuz.

“Dayanıklılığından memnunuz”

HİDROMEK makinelerinde özellikle hangi özelliklerden memnunuz kaldınız?

Benim için en önemli konulardan biri dayanıklılık. Arka kazıcı ekipmanı yoğun şekilde kullanıyoruz. Bugüne kadar bizim kullandığımız HİDROMEK makinelerinde arka bom bölgesinde çatlak veya kaynak kırığı gibi bir problemle karşılaşmadık.

Kazma gücü ve çalışma performansını da başarılı buluyorum. Farklı makineler kullandığımız için sahada aralarındaki farkı görme şansımız oldu.

Biz bir makineyi katalog değerlerinden çok yaptığı işle değerlendiriyoruz. Sahada nasıl çalışıyor, işe ne kadar cevap veriyor, dayanıklılığı nasıl; bizim için asıl kriter bunlar. İkinci el değeri de satın alma kararında önemli. Çünkü yatırım yaparken yalnızca makinenin bugünkü performansını değil, ileride değiştirmek istediğimizde piyasadaki karşılığını da düşünmek gerekiyor. HİDROMEK'in ikinci el tarafında da bilinen ve alıcısı olan bir marka olduğunu görüyoruz.

Kazıcı yükleyici parkınızın yapısını ve kullanım tercihlerinizi nasıl şekillendirdiniz?

Parkımızın tamamında HMK 102 S ALPHA kazıcı yükleyiciler bulunuyor. 2024 model üç makinemiz A5, 2025 model bir makinemiz ve 2026 model dört makinemiz ise A8 paketinden.

Sahadaki kullanım deneyimimize göre özellikle büyük lastikli makineler bizim çalışma biçimimize daha uygun. Daha önce farklı lastik yapısına sahip makineleri de denedik ancak yaptığımız işlerde büyük lastikli konfigürasyonun daha işlevsel olduğunu gördük.

Altyapı çalışmalarında yalnızca kanal kazmıyoruz. Malzeme taşıyor, kanal kapatıyor, kum ve farklı malzemeleri sahada hareket ettiriyoruz. Forklift çatallarımız da bulunuyor ve makineleri malzeme indirme işlerinde kullanıyoruz. Dolayısıyla makine seçimimizi yalnızca kazı performansına göre değil, şantiyedeki farklı görevleri ne ölçüde karşılayabildiğine göre yapıyoruz.



ELEKTRİK ALTYAPISINDA ÇOK YÖNLÜ KULLANIM

Makineler sahada hangi görevleri üstleniyor?

Ana işimiz elektrik altyapısı olduğu için makineler en fazla kanal çalışmalarında görev yapıyor. Kanalin genişliği yapılan işe göre değişebiliyor; 80 santimetre, bir metre veya daha geniş kazılar olabiliyor.

Büyük kazılarda ekskavatör kullanıyoruz. Kazıcı yükleyiciler ise daha küçük kanal çalışmalarında, kanalın kapatılmasında ve malzeme taşımada görev yapıyor.

Bims, kum ve diğer malzemelerin sahaya taşınması ve dağıtılması gibi işlerde de aynı makinelerden yararlanıyoruz. Bu nedenle kazıcı yükleyici bizim için tek bir uygulamaya bağlı bir makine değil; şantiyenin farklı aşamalarında görev yapan çok yönlü bir ekipman.

“MAKİNE PARKIMIZI İŞ HACMİMİZLE BİRLİKTE BÜYÜTÜYORUZ

► **KÜÇÜKLER ELEKTRİK İNŞAAT** Firma Koordinatörü Erdi Bilgin, şirketin faaliyet alanı ve makine yatırımlarına ilişkin değerlendirmesinde, elektrik altyapı ve üstyapı işlerinin yanı sıra direk temellerinin kazılması, kablo kanallarının hazırlanması ve kapatılması gibi uygulamalarda iş makinelerinin yoğun biçimde kullanıldığını belirtiyor.

Firmanın güneş enerji santrallerinin elektrik iletim hatları, santral kurulumu, montaj ve malzeme tedariki gibi alanlarda da faaliyet gösterdiğini ifade eden Bilgin, Aksaray'daki grup şirketleri Kuzey Beton üzerinden hazır beton üretimi gerçekleştirdiklerini söylüyor.

HİDROMEK makinelerinin performansından memnun olduklarını belirten Bilgin, operatör konforunu yüksek, yakıt tüketimini ise kendi çalışma koşulları açısından ortalama



Erdi Bilgin / Firma Koordinatörü

ma seviyede değerlendirdiklerini ifade ediyor.

Makine yatırımlarındaki temel yaklaşımlarının özmal parkı büyütmek olduğuna dikkat çeken Bilgin, “İş kapasitemiz arttıkça hem personel hem de iş makinesi ihtiyacımız artıyor. İhtiyaç oluştuğunda kiralamak yerine makineyi kendi özmalımız haline getirerek süreci yönetmek bizim için daha uygun. İş hacmimiz büyüdükçe makine parkımızı da buna paralel şekilde geliştirmeyi hedefliyoruz” değerlendirmesinde bulunuyor.

OPERATÖR GÖZÜYLE

“KONFORUNDAN VE GÜCÜNDEN MEMNUNUZ”

► **YAKLAŞIK 15 YILLIK** operatörlük deneyimine sahip Küçükler Elektrik İnşaat Makine Sorumlusu Ferdi Küçük, kariyeri boyunca kazıcı yükleyici ve paletli ekskavatörlerin yanı sıra farklı markalara ait makineler kullandığını belirtiyor. Yaklaşık **10 yıldır HİDROMEK makineleriyle çalıştığını** ifade eden Küçük, ağırlıklı olarak kazıcı yükleyici kullandığını söylüyor.

HİDROMEK'te operatör açısından öne çıkan özelliklerin başında **kabin konforunu** gösteren Küçük, makinenin çalışma gücü, ön yükleyici



Ferdi Küçük / Operatör

ve arka kazıcı performansından da memnun olduğunu belirtiyor. Yakıt tüketimi hakkında da değerlendirmelerde bulunan Küçük, yapılan işin türü ve zorluğuna göre değişiklikler olsa da yakıt tüketiminin genel olarak normal seviyelerde olduğunu ifade ediyor ■

ZOOMLION

MADEN SAHALARINDA YEŞİL DÖNÜŞÜMÜN GÜCÜ ZOOMLION MINING!



0 (212) 900 87 69
satis@zoomlion.com
www.zoomlion.com.tr

Zoomlion Türkiye





CASE 821G

LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLER MAKSİMUM PERFORMANSI, ÜSTÜN EKONOMİ VE ERGONOMİYLE BİR ARADA SUNUYOR

Yüksek performans gerektiren ve çeşitli zorlukları bir arada bulunduran çalışma alanlarında, üretkenlik ve düşük maliyet aranan özelliklerin başında gelir. Çalışma koşullarının çetinleşmesiyle birlikte operatörün çalışma konforu da aranan özellikler arasında yer alıyor. **CASE** markası tam da bu noktada, yüksek performans ve düşük çalışma maliyetini, operator dostu ergonomik ve teknolojik tasarım diliyle üstün motor teknolojisiyle beraber **821 G** modelinde de sunmaya devam ediyor.



► **SINIFINDA FARK YARATAN** operatör dostu kabin tasarımı ve düşük maliyetli yüksek performanslı yeni nesil motoruyla zorlu şartların vazgeçilmezi olarak kendini ispat etmeye devam ediyor.

OPERATÖR DOSTU KABİNİ!

Operator kabini genişliğiyle göze çarpıyor. Bu yenilikle birlikte pazardaki en geniş kabinli Lastik Tekerlekli Yükleyici ünvanını kazanmış oluyor. Dış hava filtrasyonunu Carbon Hepa filtre teknolojisiyle birlikte gerçekleştiriyor.

Tek parça ve panoramik görüş sunacak şekilde tasarlanmış ön cam sayesinde, operatöre daha geniş bir görüş açısı sunuluyor.

Şifre korumalı kabin sayesinde hırsızlığa karşı daha güvenli hale geliyor.

Yeni nesil dokunmatik 8" büyüklüğündeki dijital ekranı sayesinde operatör, makineyle ilgili olarak ihtiyaç duyduğu tüm bilgilere kolaylıkla erişebilir hale geliyor. Ayrıca geri görüş kamerasıyla da tam entegre çalışan dokunmatik ekran, geri manevralarda operatörün daha güvenli bir çalışma pozisyonu elde etmesini sağlıyor.

MOTORUN ÖZEL KONUMLANDIRILMASI

Lastik tekerlekli yükleyicilerde, alışılmış düzende motor hemen kabinin arkasında, radyatörler ise onun arkasında konumlanır. G serisinde motor makinenin en arkasında ko-

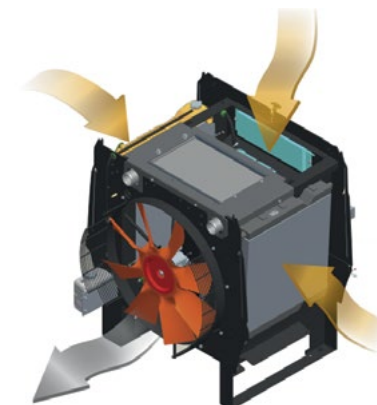
numlandırılırken, radyatör grubu da CASE' in özgün tasarımı ile motor ve kabin arasında kendine yer buluyor. Motorun makinenin en arkasında konumlanması makine üzerinde adeta bir karşı ağırlık görevi görüyor. Bu tasarım, doğal olarak ekstra ilave ağırlık kullanım oranını da azaltıyor. Bu sayede makine tonajına göre çok daha yüksek bir taşıma kapasitesi mümkün kılınıyor. İş üretkenliği artarken, makine ağırlığından sağlanan avantaj ile yakıt tüketimi daha da azalıyor.

MÜHENDİSLİK HARİKASI ÖZEL MOTOR

Güçlü hidrolik ve yürüyüş grubu hareketini, piyasada düşük yakıt tüketimi ve uzun çalışma ömrü ile bilinen ve kendine has mühendislik mimarisine sahip FPT (Fiat Power Train) motorlardan alıyor. FPT markası CASE ile birlikte CNH Industrial çatısı altında bulunuyor. Bu sayede CASE'in Lastik Tekerlekli Yükleyicilerinde ihtiyaç duyduğu özelliklere sahip motorlar FPT tarafından özel olarak bu ürün grubu için tasarlanıyor ve üretiliyor.

Toplam 6 silindiri ile 6.7 litrelik düşük bir hacme sahip olan bu motorlardan 230 beygir gibi yüksek bir motor gücü üretiliyor. Tekerleklerdeki yüksek itiş gücünün ve koparma performanslarının çıkış noktası olan maksimum tork değerlerinde, bu tonaj sınıfına göre oldukça yüksek değerlere sahip olan 821 G motoru; 1184 Nm'lik maksimum motor torkunu 1300 devir gibi düşük bir motor devrinde elde edebiliyor.

Max. Ve Smart olmak üzere iki farklı motor çalışma modu ile farklı uygu-



lama koşullarında ideal performans ve yakıt ekonomisi bir arada sunulurken; otomatik rölanti ve otomatik motor durdurma fonksiyonları da standart donanım olarak 821 G model üzerinde bulunuyor.

ÖZEL SOĞUTMA ÜNİTESİ TASARIMI

CASE G serisi üzerinde kendine özgü küp şeklinde soğutma ünitesi bulunuyor. 6 adet radyatörün bir küp oluşturacak şekilde dizildiği ve hiçbirinin art arda gelmediği bu tasarımda petek tıkanma problemlerinin yaşanma ihtimali çok düşük iken, soğutma performansı da oldukça yüksek oluyor. Küp şeklindeki so-



ğutma ünitesinin merkezine yerleştirilmiş olan hidrolik yağ deposu da hava akımından faydalanarak ekstra soğutma sağlıyor.

821G'nin sahip olduğu yüksek kapasiteli soğutucu fanın hızı elektronik bir kontrol ünitesi tarafından yönetiliyor. Sıvı sıcaklıklarının sensörler aracılığı ile sürekli kontrol edildiği bu sistemde, fanın hızı ihtiyaç oranında kontrol ünitesi tarafından ayarlanıyor. Değişken hızlı fan sistemi sayesinde, motorun soğukta ilk hareketinden sonra hızlı bir şekilde ideal çalışma sıcaklığına ulaşması sağlanırken, yakıt ekonomisine de katkı artıyor.

Ters fan sistemi diğer tüm G serisi modellerinde olduğu gibi 821 G üzerinde de standart olarak sunuluyor, tozlu ve kirli ortam çalışmalarında

radyatör ve ızgara tıkanma problemlerinin önüne geçiliyor.

AĞIR HİZMET TİPİ GÜÇ AKTARMA ORGANLARI

Sahip olduğu dayanıklı güç aktarma organları ile uzun ömürlü bir çalışmayı garanti ediyor. 4 ileri 3 geri vitesine sahip powershift şanzımanı ile 37 km/sa hıza ulaşabilen bu makine üzerinde vites geçişleri de oldukça hassas ve seri.

Daha kalın ve dayanıklı komponentlerden imal edilen ağır hizmet tipi akslara sahip olan 821G üzerinde %100 kilitlemeli diferansiyel bulunuyor. Ön aks üzerinde bulunan diferansiyel kilidi yüke girişlerde lastik-

lerde daha fazla tutunma sağlarken, kaygan çalışma koşullarında tekerleğin patinaja düşmesini önüyor. Diferansiyel kilidi hem operatör tarafından manuel olarak kullanılabilirken, hem de otomatik mod devreye alındığında tekerleklerde patinaj meydana geldiği an doğrudan devreye giriyor.

ENTEĞRE KANTAR SİSTEMİ İLE ÜRETİMİNİZİ HER ZAMAN KONTROL ALTINDA TUTUN!

Entegre mobil kantar özelliği sayesinde, hangi malzemeden ne kadar ağırlıkta yükleme yapıldığı kolaylıkla operatör ekranından görülebiliyor. Böylelikle istenmeyen aşırı yüklemelerin önüne geçilir ya da malzemenin niteliğine göre ağırlık sınıflaması yapılır. Bu da çalışma zamanını daha verimli kullanmayı sağlayarak maliyetleri azaltma konusunda fayda sağlar ■



ACARLAR MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN ACAR:

“TÜRKİYE PLATFORM PAZARI DOYGUNLUĞA ULAŞMIŞ DEĞİL; ÖNÜMÜZDE HÂLÂ ÖNEMLİ BİR BÜYÜME ALANI VAR”

Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar, Platform Günleri 2026'da Forum Makina'ya Konuştu

► **TÜRKİYE'DE** personel yükseltici platform pazarının gelişimine 2003 yılından bu yana tanıklık eden Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar ile Platform Günleri 2026'da bir araya geldik. Acar; sektörün ilk yıllarından bugüne geçirdiği dönüşümü, kiralama pazarının önemini, artan rekabeti, Haulotte'un Türkiye yapılanmasını ve sektörün büyüme potansiyelini değerlendirdi.

SEKTÖRÜN TÜM PAYDAŞLARI AYNI ÇATI ALTINDA

Platform Günleri'ni sektör açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Platform Günleri, ilk günden beri içinde olduğumuz ve ihtiyaç duyduğumuz bir organizasyon. Çünkü sektörün üretici, distribütör, kiralama şirketi, son kullanıcı, finans kuruluşu ve diğer paydaşlarını yılda bir kez aynı noktada buluşturmak kolay değil.

Organizasyonun her yıl daha hareketli hale geldiğini görüyoruz. Platformlar da etkinliği geliştirmek ve her yıl yeni unsurlar eklemek için çalışıyor. Bu yıl daha önce burada görmediğimiz yeni müşterilerin de gelmesi önemliydi. Hava koşullarına rağmen ziyaretçi ilgisinin güçlü olması da organizasyonun geleceği açısından olumlu bir göstergedir.

SIFIRDAN 35 BİN MAKİNELİK PAZARA

Türkiye'de platform sektörünün gelişimini en başından beri yaşayan isimlersiniz. Bu süreç nasıl başladı?

Acarlar Makine'nin kuruluşuyla birlikte ilk platformumu Türkiye'ye 2003 yılında getirdiğimde neredeyse

sektörün kapısını da aralamış olduk. Bu işe soyunduğumuzda Almanya ve Fransa gibi ekonomileri gelişkin ülkelere baktık. Oralarda ciddi sayıda platform kullanılıyordu; Türkiye'de ise pazar neredeyse hiç oluşmamıştı.

2004 yılında Yapı Fuarı'na katıldığımızda, neredeyse makineleri ilk defa gören ziyaretçilerin ilgisi beklediğimizden çok daha yüksekti. Boyacı, elektrikçi herkes makinelerin hangi işlerde kullanılabileceğini soruyordu. Biz de son kullanıcıların bu ilgisiyle pazarın çok hızlı büyüyeceğini düşündük ancak süreç beklediğimiz kadar hızlı olmadı.

Bunun başlıca nedeni maliyet ve ikincisi de alışkanlıklardı. O dönemde platformların yaptığı işler çoğunlukla iskele ve merdivenlerle gerçekleştiriliyordu. Kullanım alışkanlıklarının değişmesi, zamanın maliyet açısından değerinin anlaşılması ve bunun yeni rekabet koşulları doğurması biraz zaman aldı.

Yaklaşık 10 yıl boyunca fuarlar makinelerin işlevlerini daha iyi anlatmak için, yoğun müşteri ziyaretleri ve gerekirse makineleri de kullanarak pratik uygulamalarla ürünlerimizi anlatmaya çalıştık. Zaman içerisinde müşteriler ödedikleri bedelin karşılığında sağlanan faydayı fazlasıyla görmeye başladıkça Pazar da buna paralel olarak gelişmeye, büyümeye başladı.

Pazar büyüdükçe rekabet de arttı. Bugün Türkiye'de nasıl bir büyüklükten söz ediyoruz?

Rekabetin gelmesi son derece doğal. Hatta rekabet gereklidir ve pazarın büyümesine doğrudan hizmet eder. Rekabet gelişmenin dinamosudur.

Bugün Türkiye'de yaklaşık 35 bin platform bulunduğunu tahmin ediyoruz. Bunun yaklaşık 25 bin adedi kiralama şirketlerinde, 10 bin civarı ise son kullanıcılarda bulunuyor. Neredeyse sıfırdan başlayan bir pazarın geldiği nokta açısından bunun önemli olduğunu düşünüyor ve şirketimizin katkısından dolayı da memnuniyet duyuyoruz. Sektörümüz sadece eko-



nomiye katkı sunmakla kalmıyor, iş güvenliği bakımından da çok büyük rol oynuyor. Düşünsenize şirketimiz 2003 yılında kuruldu, Yapı İşlerinde İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetmeliği ise 2013 yılında yayınlandı. Bu yönetmelikle düşme riski olan her yer yasal olarak yüksekte çalışma kapsamına alındı ve bu platformların kullanımı zorunlu hale getirildi. Bu düzenleme, sektörün Türkiye'de hızla büyümesini sağladı ve bu yönetmeliğin gündeme getirilmesinde şirketimizin katkısı göz ardı edilemez. Bu katkımızdan dolayı gurur duyduğumuzu da bu vesileyle belirtmeliyim.

“Türkiye hâlâ doygunluğa oldukça uzak”

Türkiye pazarı sizce doygunluğa yaklaştı mı?

Hayır. Ben Türkiye'yi özellikle Almanya ve Fransa gibi pazarlarla karşılaştırıyorum. Nüfus, sanayileşme ve ekonomik hareketlilik açısından bazı benzerliklerimiz bulunuyor.





Bu açıdan baktığımızda Türkiye hâlâ doygunluğa ulaşmaktan oldukça uzak olduğunu söylemeliyim. Zaman zaman “Bu kadar makine satıldı, pazar artık doygunluğa ulaştı mı?” şeklinde değerlendirmeler yapılıyor, ancak ben böyle düşünmüyorum.

Benim değerlendirmeme göre bugün olması gereken kapasitenin yaklaşık yarısı düzeyindeyiz. Toplam makine parkının zaman içerisinde 70 bine doğru gelişme potansiyeli bulunduğunu, kiralama filosunun da yaklaşık olarak 50 bin makine seviyelerine rahatlıkla ulaşabileceğini düşünüyorum.

Pazarın daha hızlı büyümesini sınırlayan temel unsurlar neler?

Türkiye’de platform kullanımı henüz tamamen yaygınlaşmış ya da daha doğrusu potansiyel seviyesinde değil. Son 5-10 yılda önemli ilerlemeler kaydetmiş olmasına karşın henüz kullanım kültürünün bütün alanlara yerleşmesinin zaman alacağını düşünüyorum.

İş güvenliği konusunda mevzuat gelişti ve özellikle fabrikalarla endüstriyel tesislerde bu konuya daha fazla önem veriliyor. Ancak uygulama ve denetim açısından hâlâ olması gereken yerde olmadığını, bunun için çok daha fazla gelişme alanı olduğunu düşünüyorum.

Bir diğer belirtilmesi gereken unsur da kültürel dönüşümün yeterince

sağlanamadığıdır. Yeni çalışma yöntemlerinin benimsenmesi, bu durumun sektörün bütün alanlarına yayılması zaman gerektiriyor. Hiç makinenin olmadığı bir pazardan, bir anda on binlerce makinenin kullanıldığı bir yapıya geçmek çok kolay olmadığı gibi mümkün de değil.

ÇİN REKABETİ PAZARDA KARTLARI YENİDEN DAĞITIYOR

Son dönemde Çinli üreticilerin pazardaki ağırlığı arttı. Bu rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çin rekabeti bugün oldukça yoğun. Bu durum yalnızca platform sektöründe değil, sanayinin birçok alanı için de geçerli.



Gökhan KUYUMCU - Serkan ACAR

Çinli üreticilerin önemli üretim, iş gücü, lojistik ve finansman imkanları var. Dolayısıyla rekabeti sertleştiriyorlar. Biz ise bundan yakınmak yerine, “Bu ortamda müşteriye ne sunabilir, makinelerimize çok daha fazla ne ekleyebiliriz?” diye bakıyoruz.

Rekabet arttığında yapılması gereken şey beklemek ve yakınmak değil; daha fazla çalışmak, müşteriye daha fazla değer sunmaktır.

Acarlar Makine bu yoğun rekabette nasıl farklılaşıyor?

Bizim açımızdan önemli dönüm noktalarından biri, 2018 yılında Acarlar Makine’nin tamamen Haulotte bünyesine katılması ile oldu.

Bunun müşteriye yansıyan önemli taraflarından biri fiyat rekabetçiliği. Özellikle son birkaç yılda ticari marjlarımızı mümkün olduğunca azaltarak satışlarımızı ve üretimi destekleyen bir yapı üzerinde yoğunlaşıyoruz. Özellikle kiralama yapan müşterilerimizin satın alma tarafında bunun avantajını görmelerini hedefliyoruz. Ayrıca ödeme koşullarında imkanlarımız ölçüsünde destek sağlıyor, müşterilerimizi daha fazla ziyaret ediyor ve ürünlerimizi daha iyi anlatmaya çalışıyoruz.

Ayırt edici özelliğimiz olan makinelerimizimizin teknolojisine ve kalite seviyesine son derece güveniyoruz. Ancak rekabetin yoğun olduğu bir pazarda sadece iyi ürüne sahip olmak yeterli değil; müşteriye sürekli yeni bir değer sunmanız gerekiyor.

HAULOTTE İLE ÜRÜN GAMINDA YENİLENME DÖNEMİ

Haulotte bu süreçte Acarlar Makine’ye nasıl destek oluyor?

Son beş-altı yılda çok sayıda yeni model devreye girdi ve mevcut ürünlerin önemli bölümü yenilendi. Önümüzdeki dönemde de ürün gamındaki bazı eksikleri tamamlayacak yeni modeller gelecek.

Yüz yıldan fazla üretici deneyimine sahip Haulotte güvenlik ve teknoloji alanında sürekli çalışmalar yapan



bir üretici. Türkiye açısından baktığımızda ise grubun buradaki rekabet koşullarında bize önemli destek verdiğini görüyoruz.

Üst yönetimin Türkiye’deki etkinliklere katılması ve pazarı yakından takip etmesi de Türkiye’ye verilen önemin göstergelerinden biri. Türkiye, Haulotte açısından önem verilen pazarlardan biri.

“Kiralama şirketleri kazanırsa pazar da büyür”

Önümüzdeki dönem için temel hedefiniz nedir?

Biz Acarlar Makine olarak platform pa-

zarına, büyüme sürecine başından beri katkı sunduğumuz bir alan olarak bakıyoruz. Bu nedenle sektörle güçlü bir o kadar da vazgeçilmez bağlarımız var.

Sadece ürün satışını değil, kiralama sektörünün sağlıklı gelişmesini de önemsiyoruz. Çünkü bu sektör büyük ölçüde kiralama odaklı. Kiralama şirketleri sağlıklı çalışır ve para kazanırsa, buna bağlı olarak pazar da gelişimini sürdürür.

Dolayısıyla temel hedefimiz, yıllardır içinde bulunduğumuz pazardaki varlığımızı daha güçlü bir şekilde sürdürmek ve kiralama sektörünün gelişimini desteklemek.

Rekabet ne kadar artarsa artsın, müşteriye daha fazla ne sunabileceğimize odaklanmaya, rekabetin itilimiyle daha fazla gelişmeye devam edeceğiz ■

ACARLAR MAKİNE’YE KISA BİR BAKIŞ...

Acarlar Makine, 2003 yılından bu yana personel yükseltici platform sektöründe faaliyet gösteriyor. Şirket; Haulotte Group’un yanı sıra Omme Lift, Teupen, Ruthmann ve Unic Cranes gibi uluslararası markaların ürünlerini portföyünde bulunduruyor. Ürün gamında farklı tipte personel yükseltici platformların yanı sıra paletli kompakt vinçler de yer alıyor. Acarlar Makine satış, satış sonrası hizmetler, yedek parça ve eğitim alanlarında da hizmet veriyor.

Haulotte, 2014 yılında Acarlar Makine’nin yüzde 50 hissesini satın aldı; 2018 yılında ise şirketin tamamını devraldı.



ZOOMLION ELEKTRİKLİ YÜKLEYİCİLER TÜRKİYE'DE SAHAYA ÇIKTI

Zoomlion Türkiye, tam elektrikli ZWL55GE ve ZWL75GE lastikli yükleyicilerinin Türkiye'deki ilk teslimatlarını gerçekleştirdi. Farklı çalışma sahalarında yürütülen demo uygulamalarının ardından filolara giren modeller; madencilik, inşaat, beton ve endüstriyel üretim alanlarında kullanılmaya başlandı.

► **İŞ MAKİNELERİNDE** elektrikli güç sistemlerinin kullanım alanı genişlerken, Zoomlion Türkiye de elektrikli lastikli yükleyicilerinin ilk teslimatlarını gerçekleştirdi. Şirketin ZWL55GE ve ZWL75GE modelleri; Çekiç Madencilik, Hakra İnşaat, Deriner Beton ve Erişler

Yem Sanayi'nin filolarına dahil edildi. Teslimatlar öncesinde makineler, müşterilerin kendi çalışma sahalarında demo uygulamalarına tabi tutuldu. Bu süreçte yükleme performansı, güç ve çekiş kabiliyeti, çalışma sürekliliği, enerji tüketimi, operatör konforu ve farklı operasyon ko-

şullarına uyum gibi başlıklar değerlendirildi. Zoomlion Türkiye'nin paylaştığı bilgilere göre, demo çalışmalarının ardından söz konusu firmalar elektrikli yükleyiciler için sipariş verdi.

ELEKTRİKLİ TAHRİK AĞIR HİZMET UYGULAMALARINA TAŞINIYOR

Zoomlion'un elektrikli yükleyici ailesinde yer alan ZWL55GE ve ZWL75GE, tam elektrikli güç aktarma sistemleriyle çalışıyor. Makinelerin çalışma sırasında egzoz emisyonu oluşturmaması ve dizel güç grubuna kıyasla daha düşük gürültü seviyesine sahip olması; özellikle beton tesisleri, maden ve agrega sahaları, endüstriyel tesisler ile kapalı veya yarı kapalı çalışma alanlarında öne çıkan özellikler arasında gösteriliyor.

Elektrik motorlarının anlık tork üretme özelliği, yükleme operasyonlarında hızlı tepki ve çekiş performansına katkı sağlıyor. Elektrikli güç aktarma sisteminde dizel motor ve buna bağlı bazı mekanik bakım kalemlerinin bulunmaması da enerji ve periyodik bakım giderlerinin azaltılmasına yönelik bir avantaj olarak belirtiliyor.

ZWL55GE'DE 5,8 TON NOMİNAL YÜK KAPASİTESİ

Türkiye'de teslimatı gerçekleştirilen modellerden ZWL55GE, 5.800 kg nominal yük kapasitesi ve 3,5 metre küp standart kova kapasitesine sahip. Makinenin çalışma ağırlığı ise yaklaşık 19.200 kg.

Modelin elektrikli güç sistemi; batarya, elektrik motoru ve elektronik kontrol teknolojilerinden oluşuyor. Sabit mıknatıslı senkron motor kullanılan makinede ağır hizmet tipi tahrik aksı

ve güçlendirilmiş yapısal bileşenler bulunuyor.

ZWL55GE'nin dikkat çeken teknik özelliklerinden biri de hızlı şarj sistemi. Zoomlion'un açıkladığı verilere göre model, çift tabancalı hızlı şarj sistemiyle yaklaşık 50 dakikada tam şarja ulaşabiliyor. Batarya ve güç sisteminin çalışma koşullarına göre yönetilmesi için akıllı enerji yönetimi ve entegre termal yönetim sistemi kullanılıyor.

ZWL75GE YÜKSEK TONAJLI OPERASYONLARI HEDEFLİYOR

Ailenin daha yüksek kapasiteli modeli ZWL75GE ise maden, taş ocağı, agrega ve ağır yükleme operasyonlarına yönelik geliştirildi. Model, 7.500 kg nominal yük kapasitesi, 5 metre küp standart kova kapasitesi ve yaklaşık 25,5 ton çalışma ağırlığına sahip.

Makinede yürüyüş motorunun tepe gücü 320 kW, hidrolik motorun tepe gücü ise 180 kW olarak açıklanıyor. Yüksek hızlı elektrik motoru; yüksek oranlı şanzıman ve güçlendirilmiş ağır hizmet yapısıyla birlikte çalışıyor.

Zoomlion'un verdiği çalışma koşullarına ilişkin bilgilere göre ZWL75GE, yaklaşık 1,5 saatlik hızlı şarj süresi ve 8 saate varan çalışma süresi sunuyor. Bu değerler, özellikle vardiyalı ve yüksek frekanslı operasyonlarda makinenin kullanım sürekliliğini artırmayı hedefliyor.

Enerji ve bakım maliyetleri gündemde Elektrikli iş makinelerinin yaygınlaşmasında yalnızca emisyon konusu değil, toplam sahip olma maliyeti de önemli bir başlık oluşturuyor. ZWL55GE ve ZWL75GE'de kullanılan



elektrikli güç aktarma sistemi; dizel motorlu makinelerde ihtiyaç duyulan motor yağı, filtreler ve yakıt sistemiyle ilişkili bazı periyodik bakım kalemlerini ortadan kaldırıyor veya azaltıyor.

Şirket, elektrik motorlarının enerji dönüşüm verimliliği ve makinelerde kullanılan enerji yönetim sistemlerinin özellikle yıllık çalışma saati yüksek işletmelerde enerji giderleri açısından avantaj sağlayabileceğini belirtiyor.

Daha düşük gürültü seviyesi ve elektrik motorunun çalışma karakterinden kaynaklanan düşük titreşim de uzun vardiyalarda operatör konforunu destekleyen unsurlar arasında sıralanıyor.

DEMODAN FİLOYA

Zoomlion Türkiye'nin elektrikli yükleyiciler için uyguladığı satış sürecinde saha demoları belirleyici bir rol üstleniyor. Makineler, müşterilerin gerçek çalışma koşullarında; malzeme tipi, yük-

leme yoğunluğu, vardiya süresi, saha eğimi ve günlük operasyon ihtiyaçları dikkate alınarak değerlendiriliyor.

Türkiye'nin farklı bölgelerinde gerçekleştirilen bu çalışmaların ardından gelen ilk siparişlerle ZWL55GE ve ZWL75GE modelleri farklı sektörlerde aktif olarak kullanılmaya başladı. Çekiç Madencilik, Hakra İnşaat, Deriner Beton ve Erişler Yem Sanayi'ye yapılan teslimatlar; elektrikli yükleyicilerin madencilikten inşaat, beton üretiminden endüstriyel uygulamalara kadar farklı sahalardaki kullanımını da ilk kez somut biçimde ortaya koydu.

Zoomlion, küresel ölçekte elektrikli ve hibrit iş makinelerinden oluşan ürün gamını genişletirken; Türkiye'de gerçekleştirilen ZWL55GE ve ZWL75GE teslimatları da şirketin elektrikli iş makinelerini yerel pazarda sahaya taşıdığı ilk uygulamalar arasında yer aldı ■



TYSİM TÜRKİYE CEO'SU İZZET ÖRGEN: **“2027'YE DAHA GÜÇLÜ BİR** **SERVİS VE ÇÖZÜM YAPISIYLA** **HAZIRLANIYORUZ”**

Zemin ve temel mühendisliği ekipmanları pazarında faaliyet gösteren **TYSİM Türkiye**, 2027 yılına ürün gamının yanı sıra servis organizasyonu, yedek parça yapılanması ve çözüm ortaklıklarını güçlendirme hedefiyle hazırlanıyor. **TYSİM Türkiye CEO'su İzzet Örgen** ile markanın Türkiye pazarındaki çalışmalarını, öne çıkan fore kazık makinesi modellerini, satış sonrası hizmet anlayışını ve gelecek dönem hedeflerini konuştuk.

TYSİM



İzzet ÖRGEN / TYSİM Türkiye CEO'su

► **TYSİM TÜRKİYE'nin bugün geldiği noktayı ve pazardaki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

TYSİM Türkiye olarak altyapımızı, hizmet anlayışımızı ve ekibimizi sürekli geliştirmeye odaklanıyoruz. Çin menşeli bir marka olarak Avrupa menşeli üreticilerle aynı pazarda rekabet ediyoruz. Bu rekabeti yalnızca makine satışı üzerinden değil; ürün kalitesi, saha tecrübesi, satış sonrası hizmetler ve müşterilerimize sunduğumuz çözümler üzerinden değerlendiriyoruz.

Sektörün ihtiyaçlarını yakından takip etmeye çalışıyoruz. Sahada edindiğimiz deneyimi ürün ve hizmetlerimize yansıtarken müşterilerimizden gelen geri bildirimleri de gelişim sürecimizin önemli bir parçası olarak görüyoruz.

Türkiye pazarında hangi modelleriniz daha fazla öne çıkıyor?

Ürün gamımız KR60C modelinden KR460M modeline kadar uzanıyor. Türkiye pazarında ise özellikle KR150M, KR240M, KR300M ve KR360M modellerimize yoğun talep olduğunu görüyoruz.

Bu makineler standart fore kazık uygulamalarının yanı sıra CFA ve DSM uygulamalarında da kullanılabiliyor. Borulu uygulamalarda da müşterilerimizden olumlu geri bildirimler alıyoruz. Bunun yanında makinelerin yakıt tüketimi açısından sunduğu avantajın işletme maliyetlerine katkı sağladığını değerlendiriyoruz.

2027 yılı için TYSİM Türkiye nasıl bir hazırlık yapıyor?

Türkiye'de önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek altyapı ve üstyapı projelerini, sektörün gelişimini ve müşterilerimizin beklentilerini dikkate alarak 2027 yılına hazırlanıyoruz.

Yeni modeller, geliştirilmiş teknik özellikler, servis ağıımız, yedek parça stoklarımız, finansal çözümlerimiz ve fiyat politikamız bu hazırlığın temel unsurlarını oluşturuyor. 2027'de sahadaki varlığımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Satış sonrası hizmetler TYSİM Türkiye'nin üzerinde özellikle durduğu alanlardan biri. Servis yapılanmanızı nasıl tanımlıyorsunuz?

Satış sonrası hizmetleri işimizin en önemli parçalarından biri olarak görüyoruz. Bizim açımızdan bir makinenin satışı sürecin sonu değil; müşteriyle uzun vadeli iş ilişkisinin başlangıcı.

Saha ekiplerimiz 7/24 görev yapıyor. Bir sorun yaşandığında temel hedefimiz, müşterimizin yanında olmak ve makinenin mümkün olan en kısa sürede yeniden çalışmasını sağlamak.

Servis ekibimizin farklı saha koşullarında kazandığı deneyimi ve yedek parça stoğumuzu bu yapının önemli unsurları olarak görüyoruz. Aynı zamanda TYSİM üretici firmanın mühendisleriyle sürekli iletişim halindeyiz.



Gerektiğinde üretici mühendislerini de çözüm sürecine dahil ediyoruz.

Servis tarafında yeni yatırım planlarınız da bulunuyor mu?

Önümüzdeki dönemdeki hedeflerimizden biri, yalnızca TYSİM makinelerine değil farklı markalara da hizmet verebilecek kapsamlı bir atölye yapılanması oluşturmak.

Bu yatırımın saha sektöründe kullanılan farklı marka makineler için de teknik servis ve onarım hizmetleri sunmayı planlıyoruz. Türkiye'de servis denildiğinde akla gelen firmalardan biri olmayı ve müşterilerimize daha fazla güven vermeyi hedefliyoruz.

Bir makinenin sahada beklemesi müşteri açısından zaman ve maliyet kaybı anlamına geliyor. Bu nedenle hızlı müdahale ve çözüm üretme kabiliyetimizi geliştirmeye önem veriyoruz.

TYSİM makinelerinde kullanılan CAT altyapısı size nasıl bir avantaj sağlıyor?

TYSİM makinelerinin bazı modellerinde CAT motor ve CAT şase altyapısı bulunuyor. Bu yapının hem saha operasyonlarında hem de satış sonrası süreçlerde avantaj sağladığını düşünüyoruz.

CAT altyapılı makineler konusunda Borusan CAT ile iş birliği içinde çalışıyoruz. Borusan CAT tarafından makinelerimize sunulan servis, bakım ve ga-

ranti hizmetleri sayesinde Türkiye'nin 81 ilindeki servis organizasyonundan yararlanabiliyoruz. Bunun, müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmemize ve teknik çözüm süreçlerini daha etkin yönetebilmemize katkı sağladığını değerlendiriyoruz.

Çözüm ortaklarınız arasında Serhat Makina da bulunuyor. Bu iş birliği hangi alanları kapsıyor?

Serhat Makina, fore kazık ekipmanları alanındaki tecrübesiyle önemli çözüm ortaklarımızdan biri. Müşterilerimizin ekipman taleplerinin karşılanmasında ve sahada karşılaşılabilecek teknik sorunlara çözüm geliştirilmesinde birlikte hareket ediyoruz.

Biz çözüm ortaklığını yalnızca ticari bir ilişki olarak görmüyoruz. Bu iş birliklerini müşteriye sunduğumuz toplam hizmetin bir parçası olarak değerlendiriyoruz.

TYSİM Türkiye'nin 2027 hedefini nasıl özetlersiniz?

2027 yılına yalnızca yeni makinelerle hazırlanmıyoruz. Daha güçlü bir servis organizasyonu, daha geniş bir yedek parça stoğu, daha hızlı çözüm süreçleri ve daha güçlü iş ortaklıkları oluşturmayı hedefliyoruz. Sahada olmaya, müşterilerimizi dinlemeye ve karşılaşılan sorunlara çözüm üretmeye devam edeceğiz. 2027'de TYSİM markasının Türkiye pazarındaki varlığını daha da güçlendirmek istiyoruz ■





CEYTREYLER MARMARA'DA BÜYÜYOR

Boğaziçi Beton'a gerçekleştirilen filo satışı, Ceytreylar'ın Marmara pazarındaki büyüme stratejisinin ilk güçlü adımlarından biri oldu.

► **CEYTREYLER**, üretim gücü, mühendislik altyapısı ve kalite odaklı ürün anlayışıyla Türkiye genelindeki büyüme hedeflerini sürdürürken, Marmara pazarındaki yapılanmasını da güçlendiriyor. Bu doğrultuda gerçekleştirilen önemli iş birliklerinden biri, İstanbul'un önde gelen hazır beton üreticilerinden Boğaziçi Beton ile hayata geçirilen filo satışı oldu.

Bu gelişme, Ceytreylar açısından yalnızca bir ürün teslimatının ötesinde, markanın Marmara pazarındaki büyüme stratejisinin sahadaki

ilk güçlü yansımalarından biri olarak öne çıkıyor.

MARMARA'DA YENİ BİR BÜYÜME DÖNEMİ

Ceytreylar'ın büyüme stratejisinde Marmara Bölgesi; sahip olduğu güçlü sanayi altyapısı, yoğun lojistik hareketliliği ve yüksek ticari potansiyeliyle önemli bir konumda bulunuyor. İstanbul başta olmak üzere bölgedeki büyük ölçekli firmalarla yeni iş birlikleri geliştirmek ve güçlü bir müşteri ağı oluşturmak, markanın önümüz-

deki dönemdeki öncelikli hedefleri arasında yer alıyor.

Bu strateji doğrultusunda Boğaziçi Beton ile gerçekleştirilen filo satışı, Ceytreylar'ın Marmara'daki varlığını güçlendiren önemli bir referans niteliği taşıyor.

Ceytreylar ürünlerinin Boğaziçi Beton filosunda kullanılmaya başlanmasıyla birlikte marka, ürünlerinin farklı çalışma koşullarındaki performansını sahada ortaya koyarken, Marmara'daki yeni iş birlikleri için de güçlü bir referans oluşturuyor.

GÜÇLÜ REFERANS, GÜÇLÜ ÜRÜN

Boğaziçi Beton'un satın alma süreçlerinde kalite ve teknik standartları önceliklendiren yaklaşımı, gerçekleştirilen iş birliğinin Ceytreylar açısından önemini artırıyor.

Boğaziçi Beton Lojistik Direktörü Erkan Zengin, satın alma kararlarında fiyatın önünde kalite kriterinin geldiğini belirterek, ürünlerin belirlenen teknik standartları karşılamaşının kendileri için temel öncelik olduğunu ifade ediyor.

Bu anlayış, Ceytreylar'ın ürün geliştirme yaklaşımıyla da örtüşüyor. Ceytreylar'da her treyler; kullanım koşulları ve saha ihtiyaçları dikkate alınarak, yük kapasitesi, sürüş dina-

mikleri gibi teknik kriterler doğrultusunda üretim öncesinde projelendiriliyor ve test ediliyor.

Ürün geliştirme sürecinin temelinde sağlamlık, kaliteli malzeme kullanımı, güvenli sürüş ve sahada öngörülebilir performans anlayışı yer alıyor. Bu yaklaşım, Ceytreylar'ın farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik güvenilir ve uzun ömürlü çözümler geliştirmesinin temelini oluşturuyor.

HEDEF: DAHA GENİŞ BİR MÜŞTERİ AĞI

Ceytreylar Satış Müdürü Çağatay Göçer, Boğaziçi Beton ile gerçekleştirilen filo satışının markanın Marmara'daki büyüme hedefleri açısından önemli bir başlangıç olduğunu belirtiyor.

"Boğaziçi Beton gibi güçlü bir firmayla çalışmak, Marmara pazarında bizim için önemli bir referans olacak. Bu iş birliğinin, bölgede yeni müşterilerle kuracağımız ilişkiler açısından da önemli bir başlangıç olduğuna inanıyoruz."

Ceytreylar, güçlü referanslarla desteklenen bu süreci yeni iş birlikleriyle büyütürken Marmara genelinde daha geniş ve sürdürülebilir bir müşteri ağı oluşturmayı hedefliyor.

ÜRETİM GÜCÜ BÜYÜMENİN TEMELİNİ OLUŞTURUYOR

Ceytreylar'ın Marmara pazarındaki büyüme hedefinin temelinde, güçlü üretim kapasitesi ve mühendislik yetkinliği bulunuyor.

Ceylan Grup bünyesinde faaliyet gösteren Ceytreylar, Adana Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesislerinde treyler üretimini sürdürüyor. Marka, yıllık 1.000 adet treyler üretim kapasitesiyle farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirirken, sahip olduğu üretim gücünü Türkiye genelindeki büyüme stratejisinin önemli unsurlarından biri olarak değerlendiriyor.

Üretim kapasitesini mühendislik odaklı ürün geliştirme yaklaşımıyla destekleyen Ceytreylar, farklı kullanım alanlarına ve saha koşullarına yönelik



Erkan ZENGİN / Boğaziçi Beton Lojistik Direktörü - Çağatay GÖÇER / Ceytreylar Satış Müdürü

çözümler geliştiriyor. Marka, güçlü üretim altyapısını yeni müşteri ilişkileri ve iş birlikleriyle destekleyerek Türkiye genelindeki pazar varlığını genişletmeyi hedefliyor.

İLK ADIM, DAHA BÜYÜK HEDEFLER

Boğaziçi Beton ile gerçekleştirilen filo satışı, Ceytreylar'ın Marmara'daki büyüme stratejisinin önemli adımlarından biri olarak öne çıkıyor.

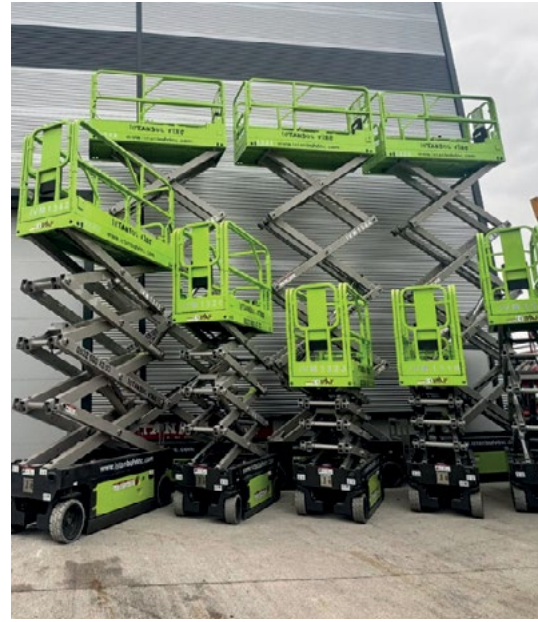
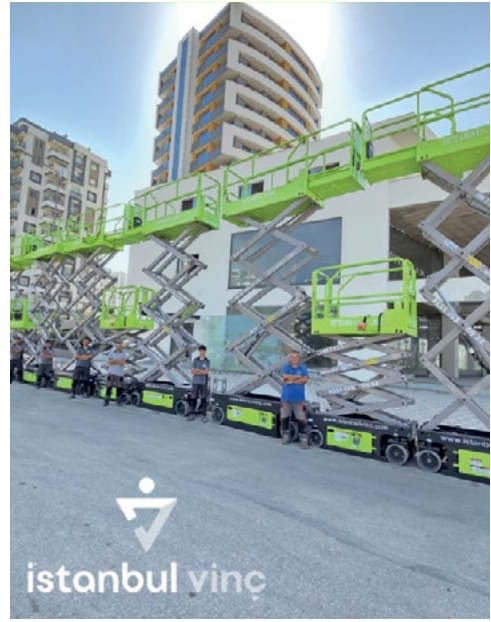
Marka, bu iş birliğini Marmara Bölgesi'nde geliştirmeyi hedeflediği yeni

müşteri ilişkileri için güçlü bir başlangıç olarak değerlendiriyor. Önümüzdeki dönemde daha fazla firmayla iş birliği geliştirmeyi, ürünlerinin sahadaki bilinirliğini artırmayı ve güçlü referanslarını sürdürülebilir bir müşteri ağına dönüştürmeyi hedefleyen Ceytreylar, Marmara'daki büyüme ivmesini güçlendirmeye hazırlanıyor.

Boğaziçi Beton ile başlayan bu iş birliği, Ceytreylar'ın Marmara'da daha büyük hedeflere uzanan büyüme yolculuğunda güçlü bir ilk adım niteliği taşıyor ■



Ceytreylar Adana Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisleri.



Işıl ÇATALTEPE / İstanbul Vinç Pazarlama Müdürü

İSTANBUL VİNÇ, PLATFORM FİLOSUNU 40 YENİ ZOOMLION İLE GENİŞLETTİ

Personel yükseltici platform kiralama sektöründe faaliyet gösteren İstanbul Vinç, makine parkına 40 adet Zoomlion makaslı platform ekledi. Şirketin geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği 155 adetlik alımla birlikte, iki dönemde filosuna kattığı Zoomlion platform sayısı 195'e ulaştı. İstanbul Vinç Pazarlama Müdürü Işıl Çataltepe, yeni yatırım kararında makineye erişim, mevcut filodaki saha deneyimleri ve farklı kiralama taleplerine yanıt verecek model çeşitliliğinin etkili olduğunu belirtti.

► **İSTANBUL VİNÇ** Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, personel yükseltici platform filosunu yeni yatırımlarla büyütüyor. Şirket, son alımı kapsamında 10 adet ZS1414HA, 18 adet ZS0808HA ve 12 adet ZS-0607HA olmak üzere toplam 40 adet Zoomlion makaslı platformu makine parkına dahil etti.

İstanbul Vinç, geçtiğimiz yıl da 70 adet ZS0808HD, 70 adet ZS0607HD ve 15 adet ZS0407DC olmak üzere toplam 155 adet Zoomlion makaslı platform satın almıştı. Son teslimatla birlikte şirketin iki dönem kapsamında gerçekleştirdiği Zoomlion platform alımı 195 adede ulaştı.

YEDİ ŞUBE, 1.500'ÜN ÜZERİNDE MAKİNE

25 yıllık geçmişe sahip İstanbul Vinç; İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Gaziantep ve Çerkezköy'deki yedi şubesiyle personel yükseltici platform kiralama alanında faaliyet gösteriyor. Şirketin verdiği bilgiye göre makine parkında 1.500'ün üzerinde makine bulunuyor ve filonun yaklaşık yüzde 70'ini akülü makaslı platformlar oluşturuyor.

İstanbul Vinç, grup şirketi MB Hogwerkers B.V. aracılığıyla Hollanda'da da faaliyet gösterirken, Biglift Platform ortaklığı bünyesinde 45 metre ve üzeri platformlarla yüksek irtifa gerektiren projelere hizmet veriyor.

YENİ YATIRIMDA ÜÇ FARKLI MODEL

İstanbul Vinç Pazarlama Müdürü Işıl Çataltepe, son yatırımda üç farklı modelin tercih edilmesini kiralama pazarındaki talep çeşitliliğiyle ilişkilendirdi. Çataltepe, farklı yükseklik ve kullanım senaryolarına yönelik bir model karmaşı oluşturarak filonun esnekliğini artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

Zoomlion ile iş birliklerinin başlangıcına da değinen Çataltepe, üreticinin Türkiye'deki personel ve stok yatırımlarının ilk tercih sürecinde etkili olduğunu, ilk kullanım deneyimlerinin ardından iş birliğini sürdürme kararı aldıklarını aktardı.

Yeni yatırım kararında ise özellikle makinelerin stoktan temin edilebilmesinin önem taşıdığını belirten Çataltepe, kiralama sektöründe ihtiyaç duyulan ekipmana zamanında erişimin operasyonel esneklik sağladığına dikkat çekti. Filodaki mevcut Zoomlion makinelerinin bugüne kadarki performansının da yeni alım kararını desteklediğini söyledi.

SAHADAKİ DENEYİM YENİ YATIRIMI DESTEKLEDİ

İstanbul Vinç'in Zoomlion platformlarıyla yaklaşık bir yıllık saha deneyiminin yeni yatırım kararında etkili olduğunu belirten Işıl Çataltepe, bugüne kadarki kullanım sonuçlarından memnun olduklarını ifade etti. Filodaki makinelerin performansını yakından takip ettiklerini kaydeden Çataltepe, elde ettikleri olumlu deneyimin 40 adetlik yeni yatırımı destekleyen unsurlardan biri olduğunu söyledi.

Çataltepe'nin verdiği bilgilere göre, Zoomlion platformlarında özellikle manevra kabiliyeti ve dar alanlarda kullanım kolaylığı öne çıkıyor. Bu özelliklerin şehir içi ve kapalı alan projelerinde avantaj sağladığını belirten Çataltepe, batarya performansının da tam gün çalışma ihtiyacına karşılık verdiğini ifade etti. Makinelerin yoğun kiralama trafiğine verdiği yanıtın bakım ihtiyacı ve teknik eki-

bin iş yükü açısından da olumlu sonuçlar sağladığını aktardı.

Kiralama operasyonlarında düşük arıza süresi ve öngörülebilir işletme maliyetinin önemine dikkat çeken Çataltepe, mevcut Zoomlion platformlarının bu konulardaki performansından memnun olduklarını belirtti. Yoğun sezonlarda filonun büyük bölümünü sahada aktif tutabildiklerini ifade eden Çataltepe, bunun müşteri memnuniyeti ve operasyonel verimliliğe de katkı sağladığını kaydetti.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER YATIRIM KARARLARININ GÜNDEMİNDE

İstanbul Vinç'in değerlendirmelerinde satış sonrası hizmetler de öne çıkan başlıklardan biri oldu. Çataltepe, Zoomlion Türkiye'nin servis ekibinin ulaşılabilirliği, teknik desteği ve çözüm odaklı iletişiminden genel olarak memnun olduklarını belirtti.

Kiralama sektöründe makinelerin sahada kesintisiz çalışmasının kritik önem taşıdığını vurgulayan Çataltepe, güçlü bir satış sonrası organizasyonunun bu nedenle önemli olduğunu ifade etti. Şirket, önümüzdeki dönemde özellikle satış sonrası hizmetler ve yedek parça tedarik süreçlerindeki gelişmelerin yanı sıra uzaktan makine takibi gibi teknolojileri de yakından izlemeyi planlıyor.

FİLO YATIRIMLARI SÜRECEK

İstanbul Vinç, büyüyen proje talepleri ve genişleyen müşteri portföyü doğrultusunda makine parkını büyütme-ye devam etmeyi planlıyor. Çataltepe, Zoomlion ile iş birliğini sürdürmeyi düşündüklerini belirtirken, gelecekteki süreçte satış sonrası hizmetler, yedek parça tedariki ve teknolojik gelişmelerin de takip edileceğini ifade etti. Son 40 adetlik teslimatla birlikte İstanbul Vinç'in iki dönem içerisinde filosuna eklediği Zoomlion makaslı platformların sayısı 195'e ulaşırken, yeni modeller şirketin farklı çalışma yüksekliği ve kullanım ihtiyaçlarına yönelik kiralama filosuna dahil edilmiş oldu. ■





MARUBENİ DAĞITIM VE SERVİS'TEN HENDEK'E YENİ OPERASYON ÜSSÜ

Komatsu, Bomag, Tadano ve Dieci'nin de aralarında bulunduğu global markaların Türkiye distribütörlüğünü yürüten Marubeni Dağıtım ve Servis, Sakarya'nın Hendek ilçesinde hayata geçirdiği yeni operasyon merkezinin resmi açılışını gerçekleştirdi. Toplam 40 bin metrekare alana yayılan tesis; yedek parça, PDI, ataşman üretimi, ikinci el, kiralama, bakım, yenileme ve servis operasyonlarını tek çatı altında buluşturuyor.

► **MARUBENİ DAĞITIM** ve Servis, Sakarya Kargalıhanbaba Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğu Hendek Operasyon Merkezi'ni hizmete açtı. Şirket çalışanlarının katılımıyla Eylül 2026'da gerçekleştirilen resmi açılışla tanıtılan merkez, Marubeni Dağıtım ve Servis'in operasyonlarını daha entegre ve verimli bir yapıda yürütmek üze-

re hayata geçirildi. Japonya merkezli Marubeni Corporation'ın iştiraki olan Marubeni Dağıtım ve Servis; Komatsu, Volvo Trucks, Bomag, Crown, Dieci ve Tadano markalarının Türkiye distribütörlüğünü yürütüyor. Şirket, yeni operasyon merkeziyle iş ortaklarına daha hızlı, etkin ve kesintisiz hizmet sunmayı hedefliyor.

İŞ MAKİNELERİ OPERASYONLARI TEK MERKEZDE

Toplam 40 bin metrekarelik alan üzerine kurulan Hendek Operasyon Merkezi, 20 bin metrekare kapalı kullanım alanına sahip. Tesiste iş makineleri ve ticari araçlara yönelik yedek parça depoları ile PDI alanlarının yanı sıra kova ve ataşman üretim tesisleri de bulunuyor.

İkinci el satış ve kiralama operasyonları, bakım ve yenileme merkezi, yetkili servis, eğitim salonları ile açık ve kapalı gümrüksüz stok alanlarının da aynı yerleşkede konumlandırılması, şirketin farklı operasyonlarının tek çatı altında yürütülmesine imkân sağlıyor.

Bu yapıyla Hendek Operasyon Merkezi; satış sonrası hizmetlerden ekipman hazırlığına, yedek parça yönetiminden ikinci el ve kiralama faaliyetlerine kadar iş ve inşaat makineleri sektörünü doğrudan ilgilendiren birçok fonksiyonu aynı noktada topluyor.

Açılış kapsamında düzenlenen tanıtım turlarında tesisin altyapısı, operasyonel süreçleri ve çalışma alanları çalışanlara aktarılırken; farklı departmanların faaliyetleri ve merkezin şirket operasyonlarındaki rolü de yöneticiler tarafından paylaşıldı.

Açılış programında çalışanların katılımıyla bir fidan dikim etkinliği de gerçekleştirildi. Marubeni Dağıtım ve Servis, Hendek Operasyon Merkezi yatırımını operasyonel kapasitenin geliştirilmesinin yanı sıra geleceğe yönelik bir sorumluluk anlayışıyla ele aldığını belirtirken, etkinlikle sürdürülebilirlik vizyonuna dikkat çekti ■



NEW HOLLAND
CONSTRUCTION

İŞTE FIRSAT, İŞTE KAZANÇ!

Ödeme fırsatlarıyla işinize değer yükleyin! Size en uygun ödeme seçeneklerinden birini seçin, avantajlarla dolu kampanyamızın fırsatlarından hemen yararlanın.

**%25 PEŞİNAT
24 AY VADE
%0 FAİZ**

**%0 PEŞİNAT
36 AY VADE
%0 FAİZ**



Koç
İC

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

CNH

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

SEKTÖR REHBERİ

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNÇ	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	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, LGMG, Ning Service, Metso, Sany	0850 360 12 72	www.ascendum.com.tr	•		•			•	•	•		
7 ASKO GLOB ALL İSTİF MAKİNALARI	Doosan, Mitsubishi	444 27 67	www.askogloball.com		•					•	•		
8 ASKO GLOB ALL İŞ MAKİNALARI	Develon, Rubble Master	444 27 67	www.askogloball.com	•					•	•	•		
9 ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 581 05 81	www.atlascopco.com.tr	•					•	•	•		
10 AYTUĞLU DİZEL	Cummins, FP Diesel, PAI Industries, Pro Power Product	0216 410 80 52	www.aytuglu.com								•		
11 BEMTAŞ KULE VİNÇ	Soima	0216 494 55 27	www.kulevinc.com			•							
12 BETONSTAR	Betonstar	0232 868 56 00	www.betonstar.com	•							•		
13 BORUSAN CAT	Cat® İş Makinaları	444 12 28	www.borusancat.com	•					•	•	•		•
14 BOSKAR	Cat® Lift Trucks, Tennant	0216 417 81 89	www.boskar.com.tr		•						•		
15 CERMAK	Takeuchi, Schaffer	0212 671 57 44	www.takeuchi.com.tr	•					•		•		
16 CEYLİFT	Ceylift	0322 394 39 00	www.ceylift.com		•						•		
17 CEYTECH	Ceytech	0322 394 39 00	www.cey-tech.com						•				
18 CEYTREYLER	Ceytreylar	0322 394 39 00	www.ceytreyler.com						•				
19 ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Subaru, ZOB, Orlaco, Kigis, Moba, Mann, ZF	0216 4559544	www.cozum-makina.com								•		
20 ÇUKUROVA ZİRAAT	Çukurova, Clift, Çimsataş	0216 625 15 00	www.cukurovaziraat.com.tr	•	•				•		•		•
21 DAS OTOMOTİV	Tadano, Cimolai	0216 456 57 05	www.dasoto.com.tr	•		•					•		
22 ELS LIFT	ELS	0224 241 30 90	www.elslift.com				•				•		
23 ENKA PAZARLAMA	Hitachi, XCMG, Heli, TCM, Palfinger, Tana, Bell, Hsc, Okada, Shantui, Mitsubishi, Sdmo	0216 446 64 64	www.enka.com.tr	•	•	•			•	•	•	•	•
24 FORD TRUCKS	Ford Trucks	444 36 73	www.fordtrucks.com.tr						•		•		
25 FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Jenz, Rotobec	0262 7249737	www.forsen.com.tr	•		•			•		•		
26 GALEN GROUP	Galen	0312 815 46 94	www.galengroup.com.tr		•		•		•		•		



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
27 GLOBAL LIFT	Genie	0262 658 12 38	www.globalmakinaservis.com				•				•		
28 GÖKER	Gomaco, Fiori, Betonwash,	0312 267 09 94	www.goker.com.tr	•							•		
29 GÜRIŞ ENDÜSTRİ	Güriş, Furukawa, Schwing, Soilmec, Merlo, Robit	0216 305 05 57	www.gurisendustri.com	•					•		•		•
30 HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Combilift, Rentlift, Kobelco	0850 550 0 444	www.hasel.com	•	•				•	•	•		
31 HASEL İŞ MAKİNALARI	Hyundai, Bobcat	0850 260 04 04	www.hasel-hyundai.com	•					•	•	•		
32 HİDROKON	Hidrokon	0332 444 88 11	www.hidrokon.com			•	•				•		
33 HİDROMEK	Hidromek	444 64 65	www.hidromek.com.tr	•					•		•		
34 İMER-L&T	Imer-L&T	0382 266 23 00	www.imer-lt.com.tr						•				
35 İNAN MAKİNA	MTB	0282 768 25 00	www.mtbbreakers.com	•			•		•		•		
36 JUNGHEINRICH	Jungheinrich	0850 822 58 64	www.jungheinrich.com.tr		•					•	•		
37 KALE MAKİNA	Kubota, Gehl, Avant, Thwaites	0216 593 93 00	www.kalemakina.com.tr	•					•		•		
38 KARUN GRUP	Manitowoc, Bauer, Grove, Goldhofer	0312 394 43 00	www.karun.com.tr	•		•			•		•		
39 KARYER TATMAK	Dynapac, Sunward, Heli, Rasco, Doppstadt, Ipc Gansow	0216 383 60 60	www.karyer-tatmak.com	•	•		•			•	•		
40 KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 395 46 59	www.kentselmakina.com	•					•		•		
41 LASZIRH	Laszirh	0212 771 44 10	www.laszirh.com						•		•		
42 LIEBHERR	Liebherr	0216 453 10 00	www.liebherr.com	•		•			•		•		
43 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						•	•	•		
52 ÖZİSMAK	Heli, SMZ	0212 549 13 39	www.ozismak.com		•	•	•		•	•	•		



FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KIRALAMA	YEDEK PARÇA	FİNANS	DİĞER
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, Kvern, 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 TECERİST	Yuchai, Yangft, Juhe, Acedo	0 530 447 92 01	www.tecerist.com	•							•		
66 TIRSAN	Tırsan, Kässbohrer	0216 564 02 00	www.tirsan.com.tr					•			•	•	
67 TOYOTA İSTİF MAKİNALARI	Toyota	0216 590 06 06	www.toyota-forklifts.com.tr		•					•			
68 TSM GLOBAL	Sumitomo, Hyster, Ammann, Yale Yanmar, Fuchs, Astra, Finlay, Terex RT, Mtg, Sumoil	0216 560 20 20	www.tsmglobal.com.tr	•	•	•	•	•		•	•		
69 TURKUAZ MAKİNE	Ausa	0216 471 29 90	www.turkuaz1makine.com	•					•	•	•		
70 TÜNELMAK	Tünelmak	0216 561 09 90	www.tunelmak.com.tr	•				•	•		•		
71 TÜRK TRAKTÖR	Case, New Holland	0312 233 33 33	www.turktraktor.com.tr	•					•		•		•
72 TYSİM TÜRKİYE	Tysim	0 542 361 13 62	www.tysim.com.tr	•			•				•		
73 URCAN MAKİNA	Magni, Ascom, Abi, Locatelli, Terex TC	0216 572 50 90	www.urcan.com.tr	•		•					•		
74 UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Sinobom, Kato	0216 425 88 68	www.uygunlar.com	•	•	•			•		•		
75 UZMANLAR PLATFORM	Uzmanlar, Sinobom platformlar	0216 582 00 40	www.uzmanlarplatform.com			•					•		
76 VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 75 00	www.volvopenta.com								•		
77 WACKER NEUSON	Wacker Neuson	0216 574 04 74	www.wackerneuson.com.tr	•					•		•		
78 WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 485 39 39	www.wirtgen-group.com/ankara	•					•		•		
79 ZOOMLİON TÜRKİYE	Zoomlion	444 1 157	www.zoomlion.com.tr	•	•	•					•		

Kolayca Kirala

makinaparkuru.com

Türkiye'nin İlk İş Makinası Kiralama Dijital Platformu

Makina
Parkuru
Tarafından
Önerilen Aylık
Kiralama Bedeli
Fiyat Listesi

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

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

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

0530
549 8699

@ f t in : makinaparkuru

makina
parkuru

SİF JCB

JCB'LİLER İÇİN YENİLENİME ZAMANI

ŞİMDİ JCB'DE
TAKAS ZAMANI
JCB KAZICI
YÜKLEYİCİNİ GETİR
YENİSİYLE DÖN



ESKİYİ GETİR YENİYİ GÖTÜR

BAŞVURU
FORMU



SUNWARD, TÜRKİYE'DEKİ TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ MASTAŞ İLE ARTIK DAHA GÜÇLÜ!



Instagram mastas_sunward

LinkedIn Mastash - Sunward

Facebook Mastash - Sunward

Phone 444 27 67

Website www.sunwardturkiye.com