"Güncel ve Tarafsız İş Makinaları Dergisi"

forum makina

www.forummakina.com.tr

Sayı:2 Temmuz - Ağustos 2010

www.komatsu.com.tr

TEMSA GLOBAL

KOMATSU

Geleceği inşa ediyoruz...

En yeni teknolojiye ve üstün performansa sahip
Hyundai iş makinaları, yaygın satış ve servis ağıyla
en zor koşullarda sizin yanınızda.

HMF

HMF Makina ve Servis San. ve Tic. A.Ş.
Esentepe Mah. E-5 Yan Yol No: 15 34870 Kartal-İstanbul / Türkiye
Tel: (0216) 488 80 00 (pbx) Faks: (0216) 488 91 91

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.

www.hmf.com.tr

Kazandıran Yatırım Araçları

- DÜŞÜK KULLANIM MALİYETİ
- 7/24 SATIŞ SONRASI HİZMET
- ZENGİN AKSESUAR
- YÜKSEK 2. EL DEĞERİ

CASE CONSTRUCTION
PROFESYONEL ORTAĞINIZ

ÇUKUROVA ZİRAAT

İSTANBUL GEN.MÜD.	:0216 451 24 04 (Pbx)	BURSA	:0224 443 54 33
ANKARA	:0312 395 03 03	EGE SERBEST	:0232 252 15 61
İZMİR	:0232 436 04 37	DİYARBAKIR	:0412 237 62 81
ADANA	:0322 271 06 66	TRABZON	:0462 325 87 55

ÇUKUROVA

www.cukurovaziraat.com.tr

Bilişimle bilinçleniyoruz...

Belki farkında değiliz ama tarihin en önemli dönüm noktalarından birisinde yaşıyoruz. Bir taşı cilalamayı başarmak yeni bir çağı başlatmış ise, internet de kesinlikle yeni bir "Bilişim Çağını" başlatmıştır. Her türlü bilgiye ulaşmak için kütüphaneye gitmek yerine artık Google'luyoruz.

Bilgiye ulaşmanın bu kadar kolaylaşması, rekabeti ve dolayısıyla hayatımızın her alandaki gelişimi hızlandırıyor. Ancak bu durumun bazı olumsuz yansımaları da oluyor elbette. Çünkü gelişime ayak uyduramayan ürün veya firmalar, hızla demode oluyor ve kayboluyorlar.

İstanbul haziran ayı içerisinde, iş makinaları ve inşaat ekipmanları konusunda Avrasya'nın en büyük fuarı Ankomak 2010'a ev sahipliği yaptı. Ekonomik kriz sonrasında tam da sektörün canlanmaya başladığı bir döneme dek gelen fuarda en çok dikkatimizi çeken konu gerek satıcı firmaların, gerekse müşterilerin bilgiye olan ilgileriydi. Satıcı firmalar fuara hazırlanırken, kuru kuruya makinalarını koymakla yetinmeyip stantlarına, ürün ve hizmetleriyle rakiplerine sağladıkları üstünlüklerini ifade eden anlamlar yüklemişlerdi. Müşteriler de makinaları incelerken sadece ağırlıklarını ve motor güçlerini değil, üretim kapasitelerini, yakıt tüketimlerini, uydu takip sistemlerini, servislerinin nerede olduğunu, yedek parçalarının teslim sürelerini de soruyorlardı. Demek ki bilişiyor, bilinçleniyoruz.

Bu bilinçlenme kapsamında, bilgi ve tecrübeleri ile sektörümüzde saygı gören dostlarımızı makaleleri ile dergimizde ve internet sitemizde konuk etmeye başlıyoruz. Borusan Makina Eğitim Müdürü Serdar Engin, ister bir temel kazınız isterse bir baraj şantiyeniz olsun doğru kamyon – doğru ekskavatör seçimi konusunda çok değerli bilgiler verdi. Temsa Global Eğitim ve Teknik Yayın Uzmanı Sertaç Varol, emisyon standartları ve verimlilik çerçevesinde gelişen motor teknolojisi ve kullanımda dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında bizleri aydınlatıyor.

İmder Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ile yaptığımız görüşmede, sektörel eğitim konusundaki hassasiyetlerinden ve hayata geçirdikleri önemli projelerinden oldukça etkilendik. Fuarda yaptığımız operatörler ve eğitim anketinin sonuçları da bu konunun önemini ve çözüme olan acil ihtiyacı gözler önüne seriyor.

Volvo Uydu Takip Sistemi "Care Track" ile ilgili dosyamızı incelerken, bunun sadece bir takip sistemi olmaktan öteye giderek, başlı başına bir filo yönetim sistemi olduğunu göreceksiniz. Care Track ile birlikte Volvo müşterileri tarafından daha etkin olarak kullanılmaya başlayan Matris uygulamasını da sonraki sayılarımızda detaylı olarak masaya yatıracağız.

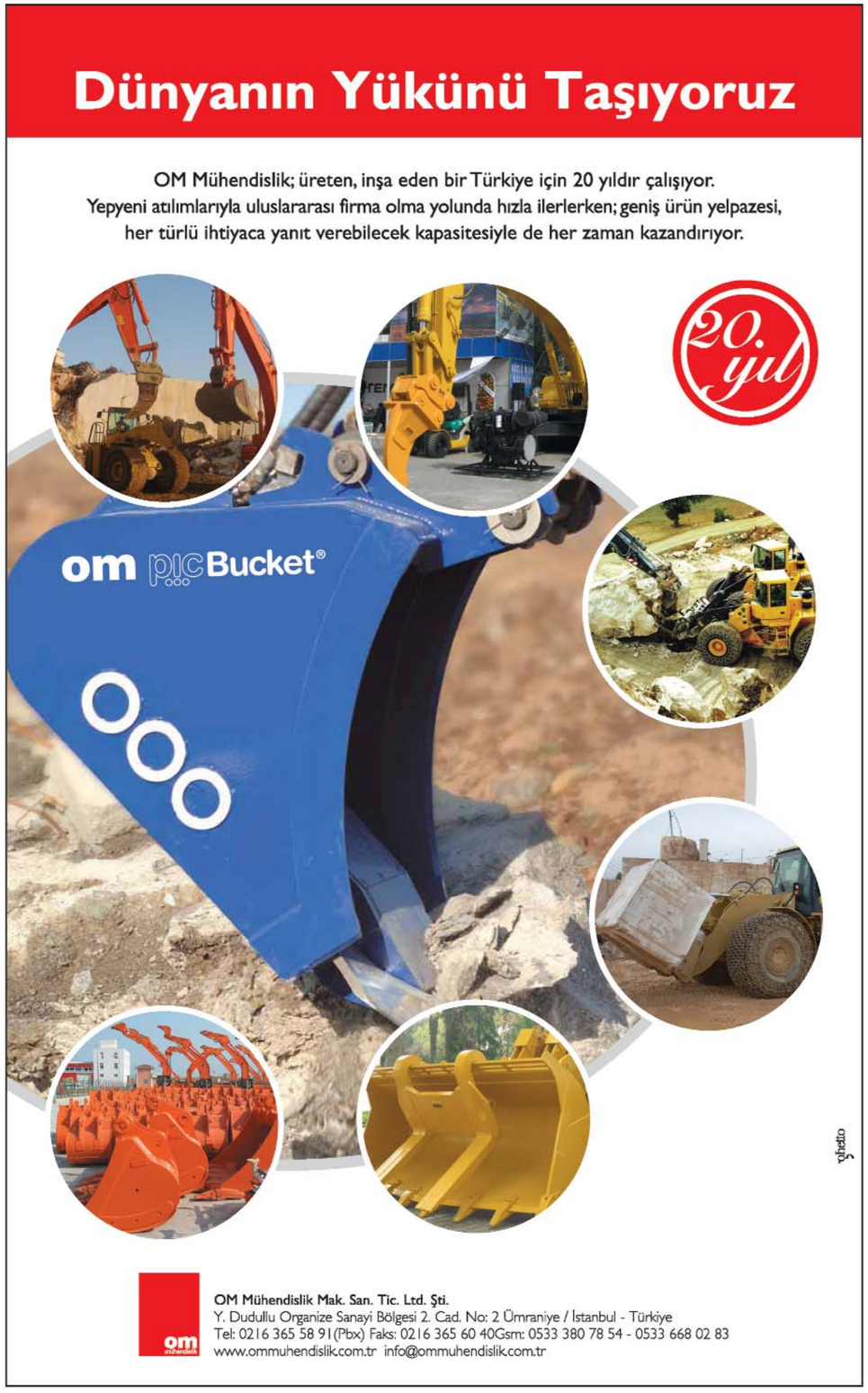
İş makinaları lastik zincirleri konusunda 32 yıldır faaliyet gösteren ve artık Güney Amerika'da dahi müşterileri olan Laszırh firması sahibi Hüseyin Şedele'den, zincir alırken ve kullanırken dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında bilgilerini aldık.

Kiralama köşemizin bu sayıdaki konuğu Arser A.Ş. Genel Müdürü Metin Şengel oldu. "Bu bizim bir yan işimiz değil, biz %100 forkliftçiyiz" diyen Metin Bey, sektördeki başarılarının sırlarını bizimle paylaştı. Forklift kullanan veya ihtiyacı olanlara ışık tutacak bu röportajı okumalarını tavsiye ediyoruz.

Dergimizde; dünya'da ve Türkiye'de ön plana çıkan sektörel haberleri ve firmaların yeni ürünlerini kısa tanıtımlarıyla birlikte bulabilirsiniz.

Lütfen siz de sektör için faydalı olacağını düşündüğünüz bilgi ve tecrübelerinizi bizimle paylaşın.

Saygılarımızla,
Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



Borusan Makina Kazakistan'a 'Yenilikte Mükemmelliyet' Ödülü

Kazakistan başta olmak üzere bölgenin önemli ülkeleri ile güçlü iş bağlantıları olan Borusan Makina Kazakistan, Amerikan Ticaret Odası tarafından verilen Yenilikte Mükemmeliyet (Excellence in Innovation) Ödülü'ne hak kazandı. Daha önce de yaptığı çeşitli yatırımlar nedeniyle ödüllendirilen Borusan Makina Kazakistan, bu kez de uydu ve kablosuz ağlar üzerinden çalışan araç takip sistemi Product Link yatırımıyla Yenilikte Mükemelliyet Ödülü'nü aldı

Borusan Makina Kazakistan, yedek parça takip sistemi yenilikçi Product Link teknolojisiyle bölgede kalıcı ve uzun soluklu yatırımlarına devam edeceğini bir kez daha göstermiş oldu.

Borusan Makina Kazakistan Ülke Direktörü Özgür Günaydın ödül hakkında şunları söyledi: "Kazakistan'daki müşterilerimize periyodik bakım anlaşmalarından, geniş kapsamlı toplam bakım onarım anlaşmalarına kadar geniş bir yelpazede hizmetler sunmaktayız. Krize rağmen bölgedeki yatırımlarımızı durdurmadık. Karaganda'daki Komponent Yenileme Merkezi (CRC-Component Rebuild Center) inşaatımız devam ediyor. Bunun yanı sıra, Kazakistan'daki bütün tesislerimizde CAT'in standartlarına uygun olarak servis hizmetlerimize devam ediyoruz. Varvarinskoe madeninde bulunan tesisimiz bu değerlendirmeler sonucunda, en üst seviye olan 5 Yıldız seviyesine ulaşmıştır. BDT ülkelerinde bu seviyede olan tek tesistir. 2008 yılında yine BDT ülkelerinde tek olan S.O.S. yağ analiz laboratuvarını kurduk. Bu laboratuvarda iş makinaları komponentlerinin, motorların yağ analizleri yapılmakta ve muhtemel arızalar oluşmadan tespit edilebilmektedir. En son yaptığımız Product Link araç takip sistemimiz ise geniş makina parkı olan şirketlerin yedek parça stok ve yönetim maliyetlerini azaltmayı hedefliyor. Tüm bu yatırımlarımızın iki yıl üst üste AmCam (American Chamber of Commerce) tarafından Yenilikte Mükemmeliyet (Excellence In Innovation) ödülünü kazanması bizleri tarifsiz ölçüde heyecanlandırıyor".

Borusan Makina Kazakistan, ülkede, Kazakmys, ENRC, Kazzinc, Polymetal, Rusal, VasGok, ArcelorMittal, Alel, EuroChim, Sunkar, Katco, TCO, AGIP, Saipem, Schumberger ve TPAO gibi yerel ve uluslararası ölçekte güçlü maden, petrol ve inşaat firmalarına, Caterpillar iş makinalarının üstün teknolojisini ve Borusan Makina'nın yüksek servis kalitesini birlikte sunuyor.

Kazakistan'da 22 lokasyonda faaliyet gösteren Borusan Makina Kazakistan, 400'e yakın çalışanı ile madencilik, genel inşaat, tarım, güç sistemleri iş kollarında ünite satış, yedek parça ve servis hizmetlerini Kazakistan'ın her köşesinde devam ettiriyor. Şirket CAT markası dışında Kazakistan ve Kırgızistan'da Terex maden ekskavatörleri, Metso kırıcıları, Kenworth kamyonları ile AGCO Challenger tarım makinalarının temsilciliğini de yapıyor.

Product Link farkı

Uydu tabanlı araç takip sistemi Product Link, kablosuz ve uydu iletişim sistemlerini birlikte kullanma esasına dayanıyor ve şirketlere geniş araç parkları üzerinde tam bir denetim imkanı sağlıyor. Uzaktan araç kullanımı, bakımı ve yer bilgilerini uydu ve kablosuz ağlar üzerinden web tabanlı ve güvenli bir yazılım olan EquipmentManager uygulamasına gönderen sistem, sahada veya yolda kullanılan CAT araçların motorla ilgili çeşitli sayısal göstergelerinin merkezi olarak değerlendirilmesini sağlıyor.

Sağlık Denetimi (Health Watch) üyeliği kapsamında kurumlar, Product Link ağı üzerinden kendi CAT parkındaki araçların olağanüstü sorunlar ve tamir ihtiyaçlarıyla ilgili göstergeleri izleyerek gerekli bakım planlamalarını yapabiliyor, yakıt sarfiyatlarını izleyebiliyor. Önleyici Bakım stratejisi kapsamında toplanan veriler sonucunda kaç sefer sonra aracın bakıma gireceği hesaplanabiliyor. Sistemin Bakım Denetimi (Maintenance Watch) seçeneği ise bireysel araçların planlı bakım takvimleri konusunda sürücüleri ve araç sahiplerini uyarıyor.

Caterpillar İle Wacker Neuson'dan Stratejik İşbirliği

Wacker Neuson, 3 ton altı sınıfındaki Caterpillar ekskavatörlerini geliştirecek ve üretecek.

Varılan anlaşma çerçevesinde firmalar, 3 ton altı sınıftaki Caterpillar ekskavatörlerinin dizayn, üretim, satış ve satış sonrası hizmetleri konusunda işbirliği yapacaklar.

Makinaların üretim ve ürün geliştirme faaliyetleri, Wacker Neuson'un Avusturya Linz'deki tesislerinde yapılacak.

Caterpillar'ın hali hazırda bu sınıfta 3 modeli bulunuyor. Caterpillar'ın standartlarında üretilecek olan makinaların satış ve satış sonrası hizmetleri yine Caterpillar'ın global bayi ağı aracılığıyla sağlanacak. Japonya bu konuda bir istisna olarak açıklanıyor.

Üretilecek olan modellerin muadil Wacker Neuson modellerinden kolayca ayrılabilecek özelliklerde olacağı da belirtiliyor. Caterpillar'In yapı inşaat makinaları üst düzey yöneticisi Mary Bell, müşterilerinin bu sınıfta kendilerinden daha çok seçenek beklediklerini ve bu anlaşma ile onlara işlerini geliştirmeleri için bekledikleri yeni modelleri de sunabileceklerini belirtiyor.

Temsa Global'in eli Irak'a da uzandı

Türkiye genelinde 40'ın üzerinde yetkili servisi bulunan Temsa Global, satış sonrası hizmetlerde sınır tanımıyor. Satış sonrası hizmetler ağını sürekli olarak genişleten Temsa Global'in son durağı Irak oldu. Temsa Global'in Irak'taki yüzü olan Hassan Group, Komatsu, Dieci ve Sakai kullanıcılarına servis ve yedek parça hizmeti verecek.

Hep söylendiği gibi; ikinci ve daha sonraki ürünleri satış sonrası hizmetlerin kalitesi sattırır. İş makinesi kullanıcılarının en çok üzerinde durduğu konulardan birisi satış sonrası hizmetler. Müşterilerinin yer ve zaman tanımadan yanında olan Temsa Global için de satış sonrası hizmetler çok önemli. "Mahrumiyet bölgesi" diye bir tanımlamayı asla kabul etmiyor Temsa Global ve titizlikle üzerinde durduğu satış sonrası hizmetlerini Türkiye sınırlarının dışına taşıyor. Türkiye genelinde 40'ın üzerinde yetkili servisi olan Temsa Global'in son durağı ise Erbil oldu.

Erbil'de Temsa Global'in yetkili servisliğini üstlenen Hassan Group, Irak'ın tamamından sorumlu olacak. İş makineleri ve forkliftler için servis ve yedek parça hizmeti verecek olan Hassan Group, Komatsu'nun yanı sıra Temsa Global'in mümessilliğini yürüttüğü Dieci ve Sakai ürünleri içinde servis ve yedek parça hizmeti sağlayacak. Erbil'deki tesisinde 1400 metrekarelik showroomu bulunan Hassan Group, bu showroomda bir adet PC220 ekskavatör, bir adet

WA380 yükleyici, bir adet WB93S beko-loder, 7 adet 3 tonluk forklift ve 2 adet elektrikli transpalet sergileyecek. Hassan Group'un iş makineleri tamiri için ayırdığı servis alanı 1000 metrekareden oluşuyor. Firma yedek parça için ise, 800 metrekarelik bir kapalı alan tahsis etmiş. Bünyesinde 10 teknisyen istihdam eden Hassan Group'un 2 adet servis aracı bulunuyor.

Irak'ta Temsa Global'in ve Komatsu iş makinelerinin yüzü olan Hassan Group, çok yakında Temsa Global'in Ceo'su Mehmet Buldurgan'ın da katılacağı görkemli bir açılış ile hizmet vermeye başlayacak. Satış sonrası hizmetlerde kalite çıtasını günbegün yukarıya taşıyan Temsa Global, hizmet ağını genişletmeye ve müşterilerine en iyi hizmeti vermeye devam edecek.

forummakina

İmtiyaz Sahibi
Hateşe Tic. Ltd. Şti. adına
Tolga ALANYA

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Gökhan KUYUMCU

Yayın Yönetmeni
Suat NAZAROĞLU

Haber ve Reklam İletişim
Forum Makina
Tel: 0 (539) 961 00 26
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Ortak İletişim
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
info@ortakiletisim.com

Yayın Hazırlık
ortak iletişim

Fotoğraf Editörü
Necat NAZAROĞLU

Yazı İşleri
M. Cem BİŞKİN
Gökmen COŞAR

Grafik Tasarım
Cüneyt KALKAN

Ortak İletişim Tanıtım Paz. Ltd. Şti.
Öğretmen Haşim Çeken Cad.
Ceceli İş Merkezi No: 15 Kat: 3
Fulya - Şişli / İstanbul
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
www.ortakiletisim.com
info@ortakiletisim.com

Baskı
Diasan Basım Form Matbaacılık
San. ve Tic. A.Ş.
Alkop Cad. Nurhas Plaza A Blok No:1
Esenyurt / İstanbul
Tel:(0212) 858 21 41

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

Forum Makina Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı Forum Makina Dergisi'ne aittir, izinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı: 2 / Temmuz - Ağustos 2010

İÇİNDEKİLER

24 **SÖYLEŞİ**
İMDER
Yönetim Kurulu Başkanı
Cüneyt DİVRİŞ

28 **BAKIM ANLAŞMALARI**
Komatsu İş Makinaları
Periyodik Bakım
Programı - KOMCARE

30 **UYDU TAKİP SİSTEMLERİ**
Volvo - CARETRACK

36 **MAKALE**
Borusan Makina
Eğitim Departmanı
Serdar ENGİN

40 **YERLİ ÜRETİCİLER**
Las Zırh
Yönetim Kurulu Başkanı
Hüseyin ŞEDELE

44 **FİNANS DOSYASI**
ALease
Genel Müdür Yardımcısı
Okan ACAR

48 **KİRALAMA DOSYASI**
Arser İş Makinaları
Genel Müdürü
Metin ŞENGEL

52 **UZMAN GÖRÜŞÜ**
Çukurova Ziraat A.Ş.
Satış Direktörü
Burak ERTUĞRUL

54 **MAKALE**
Temsa Global A.Ş. Eğitim ve
Teknik Yayın Uzmanı
Sertaç VAROL

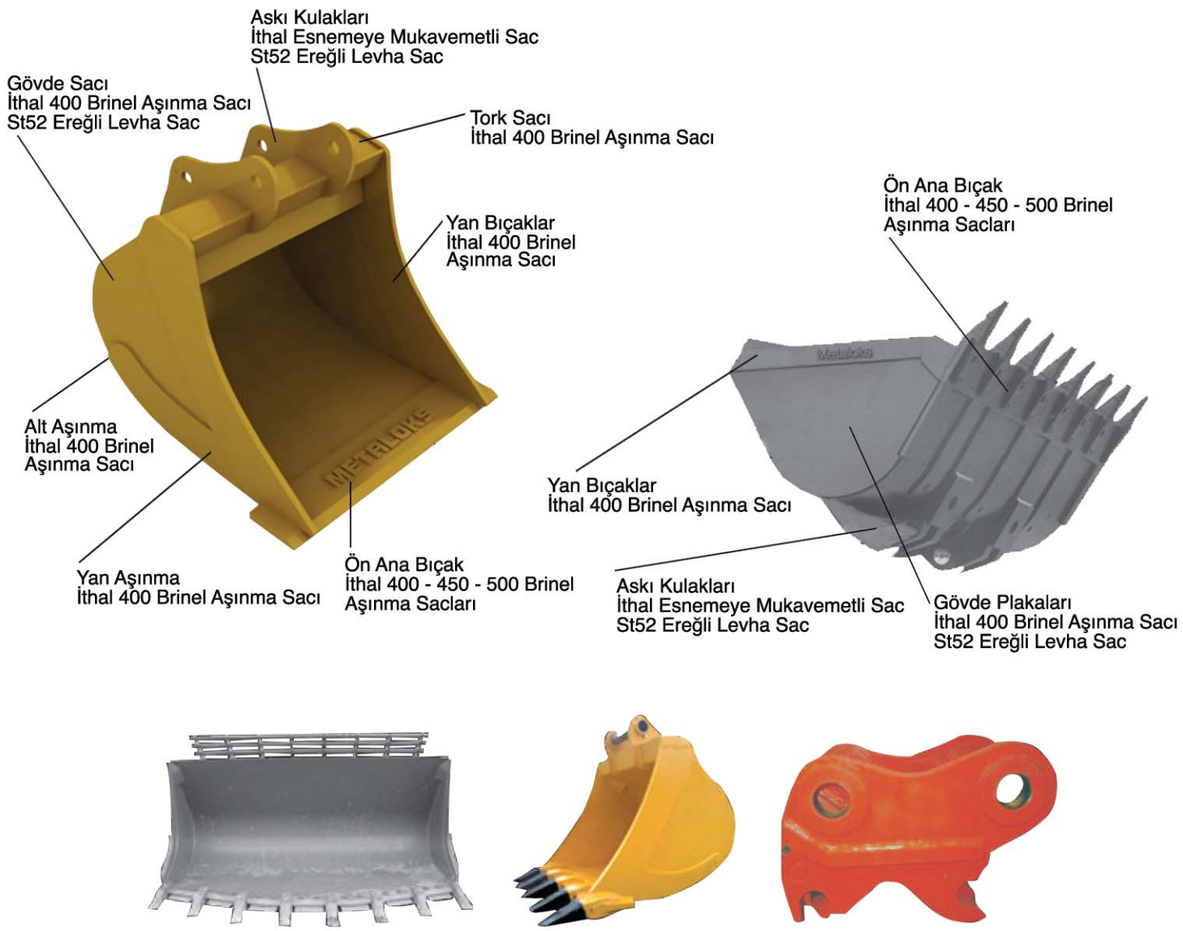
56 **KAPTAN KÖŞKÜ**
Sif JCB İş Makinaları
Genel Müdür Yardımcısı
Recep ÇİMEN

57 **KAPTAN KÖŞKÜ**
Çukurova Ziraat A.Ş.
Satış Direktörü
Burak ERTUĞRUL

6 **SEKTÖRDEN**
18 **YENİ ÜRÜN**
58 **ANKOMAK FUARI**
80 **SEKTÖREL REHBER**
82 **ANKET**

METALOKS
İş Makinaları kova bom ataşman imalatı

SERTİFİKALI ÇELİKLERDEN GARANTİLİ ATAŞMAN ÜRETİMİ



İstanbul:
Tuzla Mermerciler Org. San. Blg.
8nci Sk. No:2 Tuzla-İstanbul
Tel: (0216) 593 02 44-45-46-47
Fax: (0216) 593 02 48

Ankara:
Aydın Plastikçiler San. Sit.
595. Sk. No:28-30-32
Ostim - Ankara
Tel: (0312) 394 16 92 - 93 - 94
Fax: (0312) 394 26 30

İzmir:
Ankara Caddesi No:369/8
Naldöken - Bornova - İzmir
Tel: (0232) 479 65 64
(0232) 478 53 28 (pbx)
Fax: (0232) 479 64 14

www.metaloks.com.tr • info@metaloks.com.tr

Dünya İstif, Vinç, Kaldırma, Depolama, Raf Ve İç-Lojistik Sektörü İstanbul'da Buluşuyor

İSDER'in ev sahipliği ile sektörde yer alan firmalardan yaklaşık 200 üst düzey yöneticinin katılımıyla, 29 Eylül – 2 Ekim 2010 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek olan FEM Kongresine, T.C. Devlet Bakanı ve Dış Ticaret'ten Sorumlu Bakan Sn. Zafer Çağlayan'ın da katılması bekleniyor.

İSDER (İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği), yönetim ve yürütme kurulu üyesi olduğu FEM Avrupa Birliği İstifleme, Kaldırma ve Depolama Ekipmanları Federasyonu'nu ile birlikte, dünya sektör liderlerini ağırlamaya hazırlanıyor. FEM'in iki yılda bir düzenlediği ve tüm dünya'dan sektör temsilcilerinin bir araya geldiği geleneksel kongresi bu yıl, İSDER'in ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.

Bu yıl 33.sü düzenlenecek olan konferansta, 4 gün boyunca dünya ekonomisi, sektörün geçmiş performansı ve şimdiki durumuna ilişkin değerlendirmeler yapılarak, geleceğe yönelik tahminler ele alınacak. Sektörün merakla beklediği organizasyonda; en yeni teknolojiler, teknik mevzuatlar, yeni pazarlar, sektördeki son trendler uzmanlar tarafından masaya yatırılacak.

Sektörün en etkin uluslar arası organizasyonlarından olan FEM Kongresi'nin İstanbul'da gerçekleştirilmesi, Türkiye'nin, Türk Makina Sanayi'nin, istifleme, kaldırma ve depolama sektörünün dünya çapında tanıtılması için eşsiz bir fırsat niteliği taşıyor. Dünyanın en büyük 17. ekonomisi olan Türkiye'nin, ekonomik büyüklük açısından Avrupa'da İspanya'dan sonra 6. sırada yer alıyor olması kongrenin ev sahibi olarak İSDER'i avantajlı hale getiriyor. Organizasyonun Türkiye'ye yatırımcı çekmesi açısından da önemli bir fırsat sunması bekleniyor.

Amerika, Japonya, Kore, Çin, Rusya, Kuzey Afrika ve Avrupa Birliği ülkelerinden 60 CEO ve 140 üst düzey yönetici İSDER'in davetlisi olarak Türkiye'de olacak.

Konferansa katılacak diğer resmi kurum ve özel kuruluşlar şunlardır.

Resmi Kurumlar: Avrupa Birliği Komisyonu (Brüksel), T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Orta Anadolu Makina İhracatçıları Birliği (Ankara)

Özel Kurum ve Kuruluşlar: İSDER Üyeleri, forklift firmaları, depo ve raf sektör firmaları, platform ve personel yükseltici sektör firmaları, vinç sektör firmaları, konveyör sektör firmaları, intra-lojistik sektör firmaları, kiralama firmaları, finans kuruluşları, fuar organizasyon firmaları ve uluslar arası basın mensupları

Tekfen Azerbaycan'da önemli projeler üstleniyor

BP Exploration tarafından açılan West Chirag Platform - açık deniz petrol çıkartma platformu ihalesini Tekfen İnşaat'in da yer aldığı ATA (Azfen-Tekfen-AMEC) Konsorsiyumu kazandı.

Azerbaycan'ın Azeri-Çırak-Güneşli (ACG) petrol sahasının bir bölümünü teşkil eden Chiraq Oil Project kapsamında yürütülen kapasite artırımı yatırımları çerçevesinde inşa edilecek ve toplam 335 milyon dolar değerindeki proje çerçevesinde Tekfen Taahhüt Grubu Azfen'deki ortaklık payı ile birlikte 163 milyon dolarlık bir pay alacak.

Yaklaşık bin yeni istihdam sağlayacak ve 3 yılda tamamlanacak proje 2010 Temmuz ayında başlayacak. Drilling (petrol çıkarma ünitesi), teknik destek üniteleri ve konaklama tesisini bir arada barındıracak 18 bin 500 tonluk bu dev off-shore platformu, Tekfen'in Azerbaycan'da gerçekleştireceği üçüncü ve en büyük platform olma özelliğini de taşıyor.

Platformun karada imalatı, montajı, tüm test ve devreye alma işleri Tekfen'in Bakü'ye 7 km uzaklıkta yer alan CTS Çelik İmalat Tesislerinde gerçekleştirilecek. İhale aynı zamanda platformun yüzdürmeye hazır hale getirme ve denizde montaj sonrası devreye alma sürecinde idareye destek işlerini de kapsıyor.

Tekfen Taahhüt Grubu için 1996 yılından bu yana faaliyet göstermekte olduğu Azerbaycan, Hazar Bölgesi'ndeki stratejik önemdeki iki merkezden biri olarak kabul ediliyor.

Batı Chirag Platform ie birlikte Tekfen İnşaat, son 14 yılda, Azerbaycan'da, başta ACG Petrol Sahasının Sangaçal'daki kara terminali ve yanıbaşındaki Şahdeniz Gaz İhraç Terminali projelerinin çeşitli fazları ile ACG Petrol Sahaları Geliştime Projesi kapsamında iki adet off-shore platform üssü ihalesi olmak üzere, toplam 1.1 milyar dolar değerinde projeye imza atmış oldu.

Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi SOCAR'ın Bakü'de inşa edilecek "Yeni Yönetim Binası" projesi ihalesini Tekfen İnşaat kazandı. Toplam 235 milyon ABD Doları bedelli projenin başlangıç tarihi Haziran 2010, tamamlanma süresi ise 32 ay olarak öngörülüyor. Mimarisi Güney Kore'li Heerim Architects'e ait ve birbirine eğik olarak yaslanacak şekilde tasarlanan 200 metre yüksekliğindeki iki kule, bina kompleksinin odak noktasını oluşturuyor. 12 bin m2 üzerine yapılanacak olan ve 100 bin m2 kullanım alanına sahip olacak yeni merkezde, ofis alanının yanı sıra, komplekste yer alacak konferans ve spor salonları, misafirhane, alışveriş ile yemek alanları yaklaşık 2000 çalışana hizmet verecek.

İSTANBUL – 17 Temmuz

Halka açık Rezervsiz Açık Arttırma

Satış Alanı: Fatih Mahallesi, Kurtköy Orhanlı Yan Yolu, Omsan Lojistik Arkası Orhanlı Tuzla - İstanbul - Türkiye
Satış Alanı Telefon: 0216 394 54 65 Satış Alanı Faks: 0216 394 54 64

Barbaros Güç
İstanbul
0533 763 11 70

Orçun Kuner
İstanbul
0530 764 22 32

Alper Güvener
İzmir
0533 421 86 82

RITCHIE BROS. Auctioneers
AUCTIONS DONE RIGHT.
www.rbauction.com.tr

Volvo Türk İş Makinaları'nda önemli yapısal değişiklikler

Volvo, Türkiye'deki Volvo iş makinalarının dağıtım, satış ve satış sonrası hizmetleri sorumluluğunu Portekiz merkezli ASC Grup'a devrediyor.

Volvo Türk tarafından konuyla ilgili olarak yapılan basın açıklaması şöyle;
Volvo İş Makinaları, Auto Sueco Coimbra Grup ile imzaladığı anlaşma ile Türkiye'deki Volvo iş makinalarının dağıtım, satış ve satış sonrası hizmetleri sorumluluğunu ASC Grup'a vermiş ve böylece Türkiye'deki varlığını güçlendirmiş bulunmaktadır.

ASC Grup, Volvo'nun en büyük ve en başarılı iş ortağı olup, Türkiye'de de iş makinalarının satış ve satış sonrası tüm sorumluluğunu alarak, diğer pazarlarda yarattığı güçlü imajını, sağlayacağı hizmetler ile Türkiye'de de gösterecektir.
ASC Grup, hali hazırda Amerika, İspanya, Portekiz başta olmak üzere bazı Afrika ülkelerinde de Volvo ürünlerinin temsilciliğini yapmaktadır.

Bugün, Volvo Otomotiv Türk Ltd Şti., iş makinaları, kamyon, deniz ve jeneratör motorları olmak üzere farklı bölümlerden oluşmaktadır. Bu yeni yapılanmayla birlikte Volvo Otomotiv Türk şirketi, ASC Türk olarak aynen devam edecek olup, diğer adı geçen iş birimleri yeni bir Volvo şirketi altında toplanacaktır.

ASC Grup başkanı Ricardo Mieiro yaptığı açıklamada, "Global krizin dünya'da her tarafı olumsuz etkilediğini görüyoruz ancak Türkiye pazarı, kayda değer iyileşme gösteren nadir pazarlardan biri durumundadır ve pazar şartlarının iyileşmeye devam etmesini bekliyoruz " dedi.

Volvo İş Makinaları başkanı Lars Haglund da yaptığı açıklamada "Bu anlaşma ile Türkiye'de sağlayacağımız yeni gelişmeler adına büyük heyecan duyuyoruz. Türkiye, Volvo İş Makinaları ve ASC Grup için çok önemli bir Pazar durumundadır. Bugüne kadar sağlanan başarılar, bundan sonraki yatırım planları da dikkate alındığında bize heyecan vermektedir ve pazardaki etkinliğimizin daha da artacağının güvenini taşıyoruz" dedi.

Volvo ayrıca, kriz ortamında dahi büyüyerek dünya ekonomisinin lokomotifi konumuna gelen BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkelerindeki yatırımlarına her geçen gün yenilerini ekliyor.
Firma en son olarak, Hindistan'daki artan talebi karşılayabilmek için, Banglore'deki tesislerine 15 milyon Euro tutarında yatırım yapma kararını açıkladı. Yeni yatırım ile tesislerde, öncelikle bu ülke pazarı için, orta büyüklükteki ekskavatörlerin üretilmesi planlanıyor.

Volvo kısa bir süre önce, dünya'nın fiziksel olarak en büyük ülkesi konumundaki Rusya Federasyonu'nda radikal yapısal değişiklikler yapmıştı. Bölgedeki faaliyetlerini geliştirmek için, 2015 yılına kadar 100 milyon Euro yatırım yapmayı taahhüt eden Ferronordic Machines firması, tek yetkili bayi olarak açıklandı. Firma, hali hazırda 30 olan hizmet noktası sayısını 90'a çıkarmayı hedefliyor.

Ayrıca, Çin'in Jinan kentinde, 40 milyon USD yatırım ile kurulan teknoloji merkezi, BRIC ülkelerinde kullanılacak olan makinaların ar-ge merkezi olma özelliğini taşıyor. 2012 yılında tamamlanması planlanan tesislerde çalışacak olan yetenekli personelin bir kısmı, geçici bir tesiste çalışmaya şimdiden başlamış durumda. 2013 yılında burada 180 mühendisin çalışması hedefleniyor.

HMF MAKİNA'dan önemli servis yatırımı

Hyundai iş makinaları ve forkliftleri, Atlet depo içi ekipmanları ve Kwanglim kırıcıları ile geniş bir müşteri portföyüne hizmet veren HMF Makina, satış sonrası hizmet kalitesini ve yaygınlığını her geçen gün arttırıyor. Yüzde yüz müşteri memnuniyeti hedefini gerçekleştirmek için yatırımlarını sürdüren HMF Makina, Gebze'deki Merkez Servisini 31.05.2010 günü açtı. HMF Makina Genel Müdürü Tamer Öztoygar ve Hyundai İş Makinaları üst düzey yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirilen açılış törenine çok sayıda müşteri, çalışan ve basın mensubu katıldı. Canlı müzik eşliğinde gerçekleştirilen açılış kokteylinde renkli anlar yaşandı. Açılışta sergilenen ve uzun ar-ge çalışmaları sonrasından geliştirildiği belirtilen yeni 9 serisi Hyundai paletli ekskavatörler müşterilerin büyük ilgisiyle karşılaştı.

İkinci el makina hizmetlerinin de sunulacağı HMF Merkez Servisi aynı zamanda şirketin bir eğitim üssü olarak da kullanılacak. Bünyesinde yer alan eğitim salonu, kütüphane ve geniş servis alanı, şirket personeli ve müşterilere verilecek eğitimler için uygun bir ortam yaratacak.

E-5 yan yolu üzerinde, Darıca-Eskihisar çıkışında, yaklaşık 8,500 m2 alan üzerine kurulan tesiste toplam 2,600 m2 lik kapalı alan bulunuyor. Bu alanın 1,200 m2 si ana atölye, 600 m2 si ana idari ofis, 800 m2 si iki ayrı depo ve sosyal faaliyet alanlarından oluşuyor. Sayısının sonradan artacağı belirtilen 20 kişilik merkez servis satış sonrası teknik ekibi, tam donanımlı 5 gezici servis aracı ile müşterilere hizmet verecek.

Avrupa makina kiralama pazarı 2009'da %17.2 oranında daraldı

ERA ve IHS tarafından hazırlanan rapora göre, Avrupa ülkelerinde 2009 yılı içerisinde toplam 20.2 milyar Euro'luk makina kiralama operasyonu gerçekleşti. Raporun ilk olarak hazırlandığı 2008 yılında 24.4 milyar Euro olarak açıklanmıştı.

Raporun geneli, Avrupa'da bulunan tüm EU27 ve EFTA ülkelerini kapsıyor. Yalnız bu rakamlar, daha çok operatörsüz olarak yapılan kiralamaları kapsıyor. Operatörlü olarak yapılan kiralamaların ölçülmesinin zor olduğu ve farklı değerlendirme kıstasları gerektirdiği belirtiliyor.

Yapılan araştırmaların temel sonuçları şöyle belirtiliyor;
- 2008 yılında zirve yapan Avrupa makina kiralama pazarı, 2009 yılında, bir önceki seneye göre %17.2 oranında azalarak, 20.2 milyar Euro olarak gerçekleşti.
- Çalışmalarda yapılan beklenti anketlerine göre, ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, 2010 yılında da Avrupa genelindeki kiralama pazarının, %0 ila %5 oranında azalacağı öngörülüyor.

- 2011 yılında pazarın toparlanması ve %0 ila %10 oranında büyümesi bekleniyor.
- 2009 yılında yeni ekipman alımları ciddi oranda azaldı. Ekonomisi daha dengeli ülkelerde %20-25 olan azalma, bazı ülkelerde %80-90 oranlarını buldu.
- Raporda ilk kez değerlendirilen kiralama filo büyüklüğü, bazı ülkelerde %14-17 oranında azaldı.
- Azalan talep, 2009 yılında kiralama fiyatları üzerinde ciddi baskı yarattı. 2010'da da bu etkinin sürmesi bekleniyor.
- Yeni makina alımlarının azalması ve daralan ikinci el piyasası sebebiyle, ortalama filo yaşı 5-6 ay arttı.

Yeni JCB JS360 Paletli Ekskavatör

Sif JCB, madencilik, dekapaj ve ağır inşaat şantiyelerinde görmeye alışacağımız yeni JS360 modeli ile yüksek güç ve yüksek yakıt verimliliği vaat ediyor.

Tier III emisyon standartlarındaki 7.8 litrelik, 6 silindirli Isuzu motor, yüksek güç, düşük yakıt tüketimi ve daha az gürültü seviyeleri sağlıyor.

Hidrolik sistem taleplerine otomatik olarak yanıt veren eş zamanlı elektronik regülatör ile, her türlü çalışma koşulunda uygun motor gücü ve verimi sağlanıyor.

JS360'da debi ve basıncı arttırmak için dizayn edilmiş, ihtiyaca göre debi sağlayan değişken debi yük ikaz, değişken güç üretim ve servo kontrollü, çok fonksiyonlu açık merkezli kontrol sistemleri bulunuyor.

Aynı zamanda hidrolik silindirlerden çıkan yağın tekrar kullanılarak daha hızlı iş çevirim süreleri ve daha düşük yakıt tüketimi sağlayan rejeneratif bir sistem vardır. Standart olarak sunulan bom/dönüş öncelik sistemi kamyon yükleme işini hızlandırıyor.

Kavisli alt şase yapısı üst yapıya zarar gelmesini önlüyor. Muhafaza saçları alt yapıyı darbe ve tozdan korur. Bom ve arm silindirlerindeki yastıklama özelliği şok yükleri engeller ve sarsıntısız kullanım sağlar.

Bom-şase bağlantı burçları ve bom-arm bağlantı burçlarının gresleme aralıkları 1,000 saattir.

Geniş görüş açısı sağlayan kabinde; yüksek arkalıklı ve konforlu koltuk, kolay kullanımlı kumanda tuşları, ergonomik ISO servo kumanda kolları, gaz amortisörlü ön cam, geniş silecek alanı ve kolay kullanımlı AMS monitörü bulunuyor.

Çalışma Ağırlığı*	36,522 – 38,016 kg
Motor Modeli	Isuzu AH – 6HK1X
Net Motor Gücü	271 HP
Hidrolik Pompa Kapasitesi	2 x 310 lt/dakika
Kule Dönüş Hızı	9.1 devir/dakika
Makara Sayıları	9 yürüyüş – 2 taşıyıcı
Kova Kapasitesi	0.85 – 2.34 m3

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

Yeni KOMATSU HM300-2 Belden Kırma Kaya Kamyonu

Tier III standartlarındaki Komatsu motor, düşük devirlerde yüksek tork üretiyor. Böylece düşük hızlarda dahi yüksek çekiş sağlanırken, yakıttan tasarruf ediliyor. Operatör, yaptığı işe göre iki farklı çalışma modundan birisini seçiyor. Seri üretim ve yokuş tırmanma gibi yüksek güç gerektiren işlerde "High Power" modunu, bunun dışında kalan standart işlerde ise "Economy" modunu seçebiliyor.

Komatsu tarafından geliştirilen elektronik kontrollü countershaft şanzıman K-ATOMICS, "total control sistemi" ile ideal vites geçişleri ve uzun ömür sağlar.

Sürekli 6 tekerden çekiş sağlayan sistemde, 3 aksı birden kilitleyen bir çekiş sistemi bulunuyor. Kabindeki bir düğme ile manuel veya otomatik olarak kullanılabilen bu sistem, sınırlı kaydırmalı diferansiyellerle birlikte patinajı engeller ve zemin koşullarına göre ideal çekiş sağlar.

Tam hidrolik belden kırma özelliği manevra kabiliyetini arttırır ve 7.96 m yarıçapında bir alanda dönebilme imkanı sağlar.

Komatsu kasa için yapılan işe uygun olacak farklı opsiyonlar da sunuyor. Hafif yoğunluktaki malzemeleri taşırken kapasiteyi arttıran yan kasa yükseltme saçları, kum gibi yumuşak malzemelerin dökülmesini engelleyen arka kapak, kaya gibi sert malzemelerin zarar vermemesi için kapak içi koruma ızgaraları bunlardan bazılarıdır. Eksoz gazı ile kasa ısıtma sistemi, malzemelerin kasa içine yapışmasını engelliyor.

Bakım ve onarım için kabin arkaya doğru 36 derecelik bir açı yapacak şekilde açılabiliyor. Kolayca açılan ön kaputun altında tüm bakım noktaları ve filtreler merkezi bir noktada toplanmıştır. Kabine aracın sağ tarafından da kolayca erişilebiliyor. Dokunulması halinde yakmaması için eksoz borusu iç içe iki parça olarak tasarlanmış.

Çalışma Ağırlığı	51,420 kg
Yük Taşıma Kapasitesi	27,300 kg
Kasa Hacmi	16.6 m3
Motor Tipi	Komatsu SAA6D125E-5
Net Motor Gücü	330 HP
Brüt Tork	1,706 Nm
Şanzıman Tipi	Countershaft
Vites Sayısı	6 ileri/2 geri
Azami Sürüş Hızı	58.6 km/saat

HİDROMEK HMK62 SS Bekolu Yükleyici

Hidromek, Ankomak 2010 fuarında sürpriz yaparak, bir süre sonra pazara sunacağı kompakt kazıcı yükleyici modeli HMK62 SS 'in prototipini tanıttı. Belediyeler, alt yapı firmaları ve endüstriyel tesisler için dar alanlarda ve hassas işlerde vazgeçilmez bir ortak olacak. Interim Tier 4 emisyon standartlarına uygun olan 2.4 litrelik ekonomik Kubota turbo dizel motor, 1,600 devirde 160 Nm tork üretiyor. Hidrolik pompa ve hidro motordan oluşan tamamen hidrostatik yürüyüş sistemi, azami 12 km/saat'lik yürüyüş hızı sağlıyor.

Rops/Fops güvenlik standartlarına sahip kabinde; renkli LCD ekran, koltuğa entegreli servo kontrollü joystickler, tepe lambası, geri vites alarmı, dış aynalar, yol lambaları ve emniyet kemeri standart olarak sunuluyor. Standart olarak sunulan ön yükleyici mekanik çabuk sök tak ataşmanı ile mevcut açılır kapanır kova yerine; dozer bıçağı, burgu, 3 tırnaklı yükleyici veya forklift çatalı kolayca monte edilebiliyor. Kırıcı hattı ve klima opsiyonel olarak sunuluyor.

Çalışma Ağırlığı*	3,600 kg
Motor Modeli	Kubota V2403M-T-E3B
Motor Gücü	59 HP
Ana Pompa Kapasitesi	60.75 lt/dakika
Yürüyüş Pompa Kapasitesi	243 lt/dakika
Kepçe kapasiteleri	0.35 m3 – 0.058 m3
Azami Kazma Derinliği	2,751 mm
Azami Yükleme Yüksekliği	2,800 mm
Lastik Ebatları	10 x 16.5

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

HİDROMEK HMK220LC LR Paletli Ekskavatör

Ürün çeşitliliğini arttıran Hidromek, kanal temizleme ve dere ıslahı gibi uzak erişimin gerektiği işler için, yeni HMK220LC LR modelini geliştirdi. 4 silindirli, turbo şarj ve intercooler'lı Isuzu dizel motor Tier 3 emisyon standartlarını karşılıyor. Gelişmiş elektronik kontrol sistemi, motor ve hidrolik sistemin uyumlu bir şekilde çalışarak yakıt ekonomisi ve üretkenlik sağlıyor.Hidrolik sistemi 2 adet değişken deplasmanlı eksenel pistonlu pompa besliyor. Otomatik powerboost sistemi, ihtiyaç duyulduğu anda gücü arttırıyor.

Gelen yükleri ideal bir şekilde dağıtan X-tipi şase ve 9 makaralı uzun tip alt şase denge ve güven veriyor. Geniş iç hacme ve görüş açısına sahip kabinde; çok yönlü ayarlanabilen koltuk, renkli ve yüksek çözünürlüklü TFT gösterge paneli, yüksek kapasiteli klima ve yeniden konumlandırılan düğme grubu ve geliştirilmiş yürüyüş pedal ve ergonomik levyeler standart olarak sunuluyor. Titreşimleri sönümleyen 6 adet silikonlu takozu operatörün yorgunluğunu azaltıyor. Uzun bom ve arm'ın erişilmesi güç noktalarının yağlanması için makine üzerinde otomatik yağlama sistemi de bulunuyor.

Çalışma Ağırlığı*	24,000 kg
Motor Modeli	Isuzu AI-4HK1X
Motor Gücü	162 HP
Hidrolik Pompa Kapasitesi	2 x 234 lt/dakika
Kule Dönüş Hızı	11 devir/dakika
Makara Sayıları	9 yürüyüş – 2 taşıyıcı
Azami Kazma Derinliği	11,350 mm
Azami Erişim Mesafesi	15,050 mm
Kova Kapasitesi	0.45 m3

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

HYUNDAI 9 Serisi Ekskavatörler

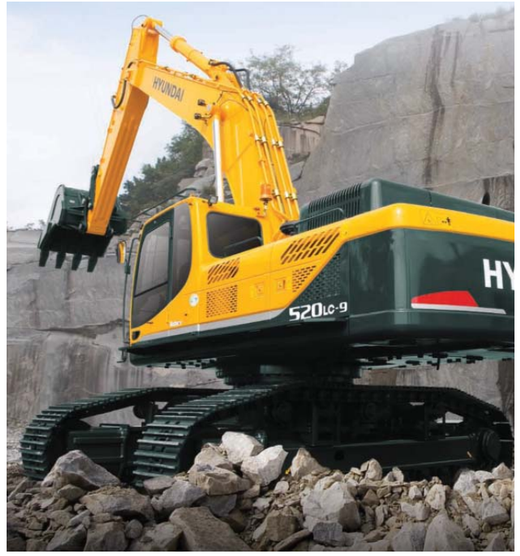
Hyundai'nin Kore Ulsan'daki ar-ge merkezinde yapılan uzun tasarım ve geliştirme çalışmaları sonucunda; serilik, hassas kullanım ve performansın yanı sıra daha güvenilir ve daha verimli çalışma imkânı sunan yeni 9 serisi ekskavatörlerini geliştirdi.

6 silindirli, Tier III emisyon standartlarındaki Cummins QSL ve QSM11 motorları; yüksek güç, uzun kullanım ömrü ve verimli yakıt kullanımını sağlıyor.

Patentli yeni hidrolik kontrol sistemi ve geliştirilen kontrol valf dizaynı verimliliği ve levyelerle hassas kullanım imkânını arttırıyor. Yeni bom ve kule dönüş öncelik sistemi, sürekli ve otomatik olarak yapılan işe göre ideal yağ yönlendirmesi yaparak seriliği arttırıyor.

Ekstra güç sağlayan otomatik power boost, yenilenen kol çekme ve bom indirme akış yeniden değerlendirme sistemleri etkinliği arttıran diğer bazı yeni özellikler arasında yer alıyor. 9 yürüyüş makarası bulunan uzun şase, yağlı tip zincirler ve çamur biriktirmeyen geniş yüzeyli taşıyıcı makaralar dengeli ve konforlu operasyon sağlıyor.

Güçlendirilen ve iç hacmi genişleyen geniş görüş açısına sahip kabin, ergonomik koltuk, yekpare sağ yan cam, birlikte veya ayrı ayrı ayarlanabilen koltuk ve joystick konsolu, otomatik klima, güneşlik, CD/MP3 çalar, hands free cep telefonu kullanım olanağı gibi birçok avantajlar operatörün konforunu ve verimini yükseltiyor. Operatör, 7 inçlik (18 cm) renkli geniş LCD ekran üzerinden her türlü kişisel çalışma ayarlarını yapabiliyor. Güç ve çalışma mod seçimi, ataçman kullanımına göre tek pompa veya çift pompa seçimi, otomatik power boost aktivasyonu, uyarı ve bilgi göstergeleri ve geri görüş kamerası ekran üzerinden kontrol edilebiliyor.



Hi-mate (uzaktan yönetim sistemi), operatörlerin ve servis yetkililerin makine ile ilgili bilgilere internet üzerinden erişimine olanak sağlayan bir sistemdir. Makina sahibine güven, zaman ve para kazandırmaktadır. Çalışma saati ve yakıt seviyesi gibi genel durum bilgilerinin takibi ile birlikte, GPS üzerinden makinanın konumunun belirlenmesi, fiziksel çalışma sınırının ayarlanması, düzenli bakımların takip edilmesi, motor ve elektriksel arıza durumlarında merkezden müdahale ve yardım edilmesi amacıyla geliştirilmiştir.

Aşınmaya karşı dayanıklı yeni burçlar gürültü seviyesini de düşürüyor. Orijinal Hyundai hidrolik yağı kullanımı durumunda; 5,000 saatlik hidrolik yağ ve 1,000 saatlik hidrolik filtre değişim periyodları sağlanıyor.

ROBEX 380LC-9	
Çalışma Ağırlığı*	38,200 kg
Motor Modeli	Cummins QSL
Net Motor Gücü (SAE)	271 HP
Hidrolik Pompa Kapasitesi	2 x 288 lt/dakika
Kule Dönüş Hızı	9.3 devir/dakika
Makara Sayıları	9 yürüyüş/2 taşıyıcı
Kova Kapasitesi	1.9 m3
Azami Kova Koparma Gücü	249.3 kN

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

ROBEX 520LC-9	
Çalışma Ağırlığı*	50,820 kg
Motor Modeli	Cummins QSM11
Net Motor Gücü (SAE)	342 HP
Hidrolik Pompa Kapasitesi	2 x 360 lt/dakika
Kule Dönüş Hızı	9.0 devir/dakika
Makara Sayıları	9 yürüyüş/3 taşıyıcı
Kova Kapasitesi	3.2 m3
Azami Kova Koparma Gücü	276 kN

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

CASE WX185–2 Lastikli Ekskavatör

Çukurova Ziraat, yüksek hareket kabiliyeti ve gücüyle altyapı çalışmalarında kolaylık sağlayacak yeni Case lastikli ekskavatörünü piyasaya sunuyor.

Tier III emisyon standartlarındaki 6 silindirli Case motor, yüksek güç ve tork sağlıyor. Motor ısıtma ve otomatik akü kesme sistemleri makina çalıştırılırken motorun ve hidrolik sistemin zarar görmesini engelliyor. "Case Digipower" hidrolik kontrol sistemi, pompalarla birlikte motoru da yönlendirerek operatörün ihtiyaçlarına hızla cevap veriyor.

İki hız seçenekli powershift şanzıman, azami 30 km/saat hız sağlıyor. Case inching kontrol özelliği, makinanın tam istenen noktaya güvenle gelebilmesi için hassas hareket imkânı tanıyor. WX serisi Case lastikli ekskavatörlerde, kazı performansı ve kaldırma kapasitesini de artıran kompakt bir üst şase yapısı bulunuyor.

Bağımsız olarak ayarlanabilen bıçak, dengeleme ayakları ve mekanik olarak ayarlanabilen pad'ler, dengeli bir çalışma platformu sağlıyor.

Kaplamalı büyük camlarla dizayn edilen geniş iç hacimli kabin, ayarlanabilen süspansiyonlu koltuk, ayarlanabilen direksiyon simidi ve gürültüsüz iç ortam operatöre, severek ve hatasız bir şekilde çalışacağı bir ortam yaratıyor.
Büyük LCD monitör makinanın durumu ve operasyon hakkında anlık bilgiler sağlıyor. Yön seçimi, power boost, ataşman seçimi gibi fonksiyonlar joystickler üzerinden kontrol edilebiliyor.

Çalışma Ağırlığı*	19,250 – 19,950 kg
Motor Modeli	Case - Family III 667TA
Motor Gücü	158 HP
Hidrolik Pompa Kapasitesi	2 x 155 + 110 lt/dakika
Kule Dönüş Hızı	9 devir/dakika
Lastik Ebatları	18 – 19.5 XF
Azami Kazma Derinliği	6,000 mm
Azami Erişim Mesafesi	9,600 mm
Kova Kapasitesi	0.26 – 1.38 m3

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

Liebherr'den ilk belden kırma kaya kamyonu

İlk olarak Bauma 2010'da sergilenen TA230 modeli,19 m3'lük kasası ile 30 ton yük taşıma kapasitesine sahip bulunuyor. Kamyonun kompakt tasarımının yüksek hareket kabiliyeti sağladığı ve yüksek taşıma kapasitesi ile sınıfında sektörün lideri olacağı iddia ediliyor.

Stage IIIA emsiyon standartlarına sahip olan, 6 silindirli Liebherr D 936 L A6 dizel motor, azami 367 hp güç ve 1.800 Nm tork sağlıyor. Otomatik vites geçişli şanzuman, 8 ileri ve 4 geri vites seçeneği sağlıyor. Azami hız; ileri 57 km/saat, geri ise 16 km /saat ile elektronik olarak sınırlandırılmış. Güçlü retarder sistemi, güvenli bir şekilde fren yapma ve dolayısıyla etkin bir sürüş imkanı sağlıyor. Liebherr tarafından geliştirilen güçlü hidrolik silindirler ile kasa, 12 saniyede tamamen boşaltılabiliyor. Serinin 40 ila 50 ton kapasiteli olan modellerinin de önümüzdeki yıllarda pazara sunulacağı belirtiliyor.

DOOSAN MOXY Belden Kırma Damperli Kamyonlar

Yeni nesil Doosan Moxy belden kırma damperli kamyonlarının, yeni ve geliştirilmiş özellikleriyle geleceğin zorlu çalışma koşullarına şimdiden uyum sağlayarak rekabette bir adım önde olmak vizyonuyla geliştirildiği belirtiliyor.

Modele göre değişen 9 ve 11,7 litrelik, Tier III emisyon standartlarını karşılayan Scania motorlar, düşük devirlerde yüksek tork üretiyor.

6 ileri 3 geri vitese sahip otomatik countershaft tipi güçlü ZF şanzıman, uygun ve hassas vites geçişleri sağlayarak gücün kayıpsız olarak iletilmesini ve yakıtın daha verimli kullanılmasını sağlıyor.

Altı tekerden çekiş sistemi ile güç tekerlere eşit olarak dağıtılabiliyor. Serbest salınım yapabilen arka tandem bogie'si ve özel belden kırma yapısı iyi bir sürüş performansı sağlıyor. Dönüş dairesinden daha geride dizayn edilmiş olan belden kırma bağlantısının, yük dağılımını daha iyi dengelediği belirtiliyor. Eğimli arka şase ve kasa genişliği ağırlık merkezini yere daha yakın tutarak, geniş profilli lastik kullanmaya gerek bırakmayacak ölçüde denge sağlıyor. Bağımsız ön teker süspansiyon sistemi azami zemin teması ve darbe emici özelliğe sahiptir.

Merkezi yağlama sistemi tüm Doosan Moxy kamyonlarında standart olarak sunuluyor.

İyi görüş açısı, klima, süspansiyonlu koltuk, hassas direksiyon, geniş görüş açısı, düşük gürültü ve titreşim seviyeleri operatöre konforlu bir çalışma ortamı yaratıyor. "tip-tronic" vites sistemi, isteğe bağlı olarak manuel veya otomatik kullanım imkânı sağlıyor.

	MT26-III	MT31-III	MT36	MT41
Çalışma Ağırlığı*	44,950 kg	49,800 kg	61,400 kg	67,600 kg
Yük Taşıma Kapasitesi	24,100 kg	28,500 kg	32,700 kg	38,000 kg
Kasa Hacmi	14.7 m3	17.6 m3	20.1 m3	24.1 m3
Motor Tipi	Scania DC9	Scania DC9	Scania DC12	Scania DV12
Net Motor Gücü	305 HP	336 HP	388 HP	438 HP
Brüt Tork	1,345 Nm	1,455 Nm	1,854 Nm	1,854 Nm
Şanzıman Tipi	Countershaft	Countershaft	Countershaft	Countershaft
Vites Sayısı	6 ileri/3 geri	6 ileri/3 geri	6 ileri/3 geri	6 ileri/3 geri
Azami Sürüş Hızı	51 km/saat	51 km/saat	51 km/saat	51 km/saat

* Çalışma ağırlığı makinanın özelliklerine göre değişebilir.

İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt DİVRİŞ:

SEKTÖREL EĞİTİMLERE ÖNEM VERİYORUZ

Firmalar derneğimize üye olarak birlik olmanın gücünü ve etkinliğini paylaşmak istiyorlar. İhtiyaçlarını ifade etme ve firmalarını tanıtma şansı bulabiliyorlar. Sorunlara ve ihtiyaçlara daha hızlı ve etkin çözümler geliştirebiliyoruz.

İş makinaları, Türkiye ekonomisinin %1,2'sini oluşturan önemli bir sektördür. Bu sektörün temsilcisi olan Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin faaliyetleri her geçen gün gündemimizde daha çok yer alıyor. Aynı zamanda SİF JCB İş Makinaları Genel Müdürü olan İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Cüneyt Divriş'den faaliyetleri hakkında önemli bilgiler aldık.

İMDER ne amaçla kuruldu ve faaliyet alanları nelerdir?
Derneklerin kuruluşunda, üyelerinin ortak sorunlarına çözüm üretmek veya faaliyetlerini geliştirmek amacı vardır. İş makinaları sektöründe de bir dernek fikrinin ilk adımlarının atılması 1999 yılına dayanıyor. O dönemde ithalat rejiminde yapılan değişiklikler iş makinası ithalatçılarını zor durumda bırakmış, serbest bölgelerde ciddi makina stokları oluşmuştu.

Firma yöneticileri o tarihten sonra düzenli olarak bir araya gelerek, ortak sorunlarına aynı masa etrafında çözüm arama yoluna gittiler. Pazarın büyümesi, rekabetin artması ve globalleşme sebebiyle ortaya çıkan koşullar, bu toplantılardaki konuları her geçen gün çeşitlendirdi.

Devlet ile olan ilişkilerin düzenlenmesi, Avrupa Birliği uyum süreci çalışmaları, değişen mevzuat uygulamaları, yetişmiş eleman eksikliği, etik rekabet kurallarının oluşturulması, gerçek pazar hacminin belirlenebilmesi için doğru satış rakamlarının paylaşılması gibi ortak amaçlar çerçevesinde, 14 Mart 2002 tarihinde İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) bir dernek olarak resmen kuruldu.

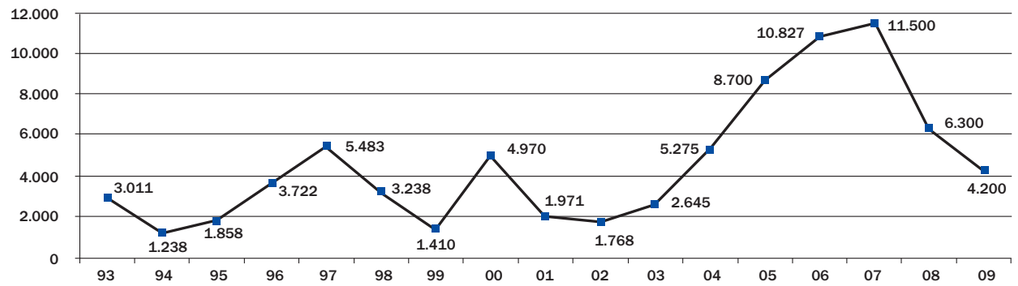
Derneğinizin üyeleri hangi firmalardır?
2002 yılında 9 distribütör firma (Borusan Makina, Çukuruva İthalat, Çukurova Ziraat, Enka Pazarlama, Güriş, Sanko Makina, Sif Otomotiv, Temsa Komatsu ve Volvo Türk) tarafından kurulan derneğe hali hazırda 22 firma ve 42 üye kayıtlı bulunuyor. Hafriyat Makinaları sektörün %94'ünü temsil eden bir konuma ulaştık. Üyelerimiz, ülkemizde iş makinaları ve inşaat ekipmanları sektöründe faaliyet gösteren üretici ve distribütör firmalardır.

Üye sayınız hızla artıyor. Firmalar neden katılmak istiyorlar?
Firmalar derneğimize üye olarak birlik olmanın gücünü ve etkinliğini paylaşmak istiyorlar. İhtiyaçlarını ifade etme ve firmalarını tanıtma şansı bulabiliyorlar. Sorunlara ve ihtiyaçlara daha hızlı ve etkin çözümler geliştirebiliyoruz. Kurucu üyelerimiz hafriyat makinaları sektörün önemli bölümünü temsil ediyorlardı. Zamanla yeni markalar, farklı ürün grupları, yeni kullanıcı tercihleri de oluştu. Kazıcı yükleyici, lastikli yükleyici, ekskavatör pazarını büyük ölçüde temsil ediyorduk. Ama silindir, asfalt döşeyicisi, kompakt ürünler, vb bazı ürün gruplarını ve dolayısıyla bununla ilgili sektörleri temsil edemiyorduk. Bu firmaların bize katılması gücümüzü arttırıyor.

Faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?
Düzenli olarak senede dört kere yönetim kurulu toplantısı yapıyoruz. İkisine tüm üyelerimiz katılıyor. Olağanüstü konularda da ayrıca toplanabiliyoruz.

Ancak, zamanımızı daha verimli kullanmak amacıyla genel toplantılar yerine komite çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Komiteler, faaliyet gösterdikleri konu hakkında uzman kişilerin katılımı ile kurulmaktadır.

YILLARA GÖRE GENEL İŞ MAKİNASI SATIŞLARI (ADET)



Örneğin kiralama komitemiz; ülkemizdeki profesyonel kiralama faaliyetlerinin yasal mevzuatın oluşturulması, yurtdışındaki organizasyonlarla işbirliği geliştirilmesi, bilgi paylaşımı ve kiralama firmalarının daha sistematik ve verimli bir şekilde çalışması için altyapı hazırlamak amacıyla çalışmalarına devam ediyor.

Makina Teknik Komitesi; ülkemizdeki iş makinaların teknik mevzuatlarının hazırlanması, Avrupa Birliği uyum süreçlerin oluşturulması, CE standartları, emisyon standartları ve güvenlik standartları gibi konularda faaliyet gösteriyor.

İMDER olarak ülkemizi uluslar arası platformda da temsil ediyoruz. 2006 yılı Haziran ayı itibari ile İMDER, Avrupa Birliği İş Makinaları İmalatçıları Komitesi (CECE) Yürütme Kurulu Üyesi olurken aynı zamanda Avrupa Birliği İş Makinaları Distribütörleri Konfederasyonu (ECED) üyesi olma unvanını da aldı. Ayrıca 2010 yılında ERA (Avrupa Kiralama Derneği) üyesi olduk.

Sizce ülkemizde iş makinaları sektörünün çözülmesi gereken önemli konular neler?
Ülkemizdeki hemen her sektörde olduğu gibi, iş makinaları sektöründe de kalifiye eleman eksikliği yaşanıyor. Bu sebeple eğitim faaliyetlerine çok önem veriyoruz. Servis elemanı, teknisyen ve operatör eğitimleri konusunda çalışmalar yapıyoruz. Örneğin ülkemizde bir ilk olarak, Sakarya Üniversitesinde İş Makinaları Kürsüsü kuruldu. Öğrenciler iş makinaları dersi görüyorlar. Gelecekte, makina fakültesinin bir dalının "İş Makinası Mühendisliği" olmasını hedefliyoruz. Buralardan sektörümüze hem teknik, hem de satış alanında bilgili arkadaşlar katılacaktır.

Ayrıca İstanbul'da, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul İl Genel Meclisi'nin desteği ile İstanbul Haydarpaşa Endüstri Meslek Lisesindeki İş Makinaları bölümünde, içerisinde servis atölyesi ve her türlü teknik ekipmanı bulunan dört katlı bir okul inşaatı gerçekleştirdik. Yaklaşık 1,6 milyon TL'ye mal olan projenin 600.000 TL'lik kısmını İMDER ve İSDER üyeleri karşıladı.

Operatör eğitimleriyle ilgili firmaların münferit çalışmaları var. Operatör ehliyetleri konusunda kafalar biraz karışık ve akreditasyon sorunu var. Standart bir eğitim süreci, sınav ve bunu denetleyen referans bir kuruluş olması gerekiyor.

Haydarpaşa Endüstri Meslek Lisesi'nin örneklerini Türkiye geneline yaymak istiyoruz. İstanbul Avrupa yakasında da bir okul açmayı planlıyoruz.

Türkiye, yurtdışı müteahhitlik faaliyetlerinde dünyada 2.sıraya yükseldi. Buradaki projelerin, %30-40 oranında iş makinalarıyla ilgili maliyetleri var. Bu makinaları kontrol altında tutacak, iyi bir şekilde işletilmesini ve teknik ihtiyaçlarının anlaşılabilmesini sağlayacak, altyapısı güçlü ve vasıflı insanlara ihtiyaç var. Ehil ellerde garanti koşulları daha az çalışacaktır. Bu durum maliyetler, zaman yönetimi ve verimlilik anlamında hem müşterinin ve hem de satıcı firmaların lehine olacaktır.

İMDER, isminin başında Türkiye olan ve bu sektörü kucaklayan ilk ve tek dernektir. Tamamen kamu yararına çalışıyor. Bu sebeple, genişleme sürecimizin iyi yönetilmesi gerekiyor. Derneğimize katılmak isteyenler olduğu gibi, çekinceli yaklaşanlar da var. Katıldıkları organizasyonun nasıl bir organizasyon olduğu, ne tip kuralları olduğuna dair bilgileri olması gerekiyor. Sağlıklı büyümemiz gerekiyor. Bugüne gelene kadar birçok sorunlar, tartışmalar yaşadık. Her günümüz güllük gülistanlık geçmedi elbette.

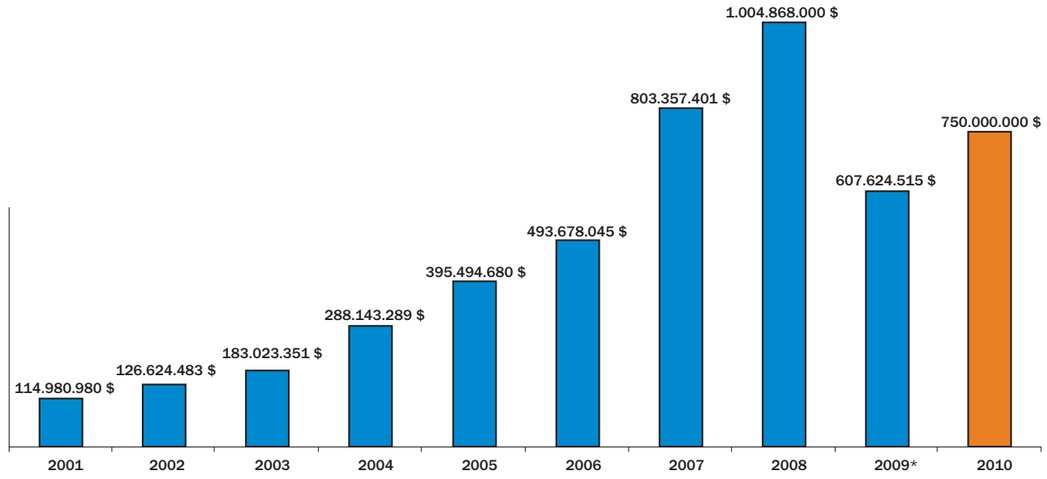
TAHMİNİ ÇALIŞIR DURUMDAKİ MAKİNA ADEDİ (7 YAŞ SINIRINDA)

2009	ALMANYA	400.000
2009	FRANSA	300.000
2009	İTALYA	290.000
2009	TÜRKİYE	49.247

Etik rekabet anlamında büyük mesafeler kat ettiğimizi söyleyebilirim. Etik olmayan rekabet sebebiyle bazı müşterilerden sektörümüze ilişkin olumsuz yorumlar alıyorduk. Şahıslara kadar inen eleştiriler vardı. Son dönemlerde bu memnuniyetsizliklerin azalmasında İMDER önemli bir pay sahibidir. İMDER toplantılarında kanunlar çerçevesinde satıcıların ve reklamların etkileri bile tartışılabiliyor. Toplantı aralarında, yaşanan olumsuz olayları yöneticilerimiz birebir görüşüyorlar. Sektörümüzde gittikçe etkinleşen bir otokontrol mekanizması gelişiyor. Sektörümüzde çalışan herkes artık, etik olmayan rekabetin bumerang gibi günü geldiğinde kendisini vuracağını görüyor.

Operatör eğitimleri hakkında ne söylemek istersiniz?
İş makinaları sektörü Türkiye ekonomisinin %1,2'sini oluşturuyor. Bu kadar ön plandaki bir sektördeki verimliliği artmasının etkileri çok olumlu olacaktır. İyi bir şekilde kullanılan ve bakımları düzgün olarak yapılan makinalar daha çok üretecek, daha az yakıt tüketecek, daha az arıza yapacak ve daha az yedek parça ihtiyacı gerektirecektir.

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ İHRACATLARI



Operatör eğitimleriyle ilgili firmaların münferit çalışmaları var. Operatör ehliyetleri konusunda kafalar biraz karışık ve akreditasyon sorunu var. Hali hazırda Makina Mühendisleri Odası, Karayolları ve ehliyet kursları ehliyet vermek için yetkili konumda bulunuyor. Standart bir eğitim süreci, sınav ve bunu denetleyen referans bir kuruluş olması gerekiyor. Bu konudaki çalışmalarımız devam ediyor ama maalesef bazı şeyler hemen haydi deyince çözülmüyor. Farklı firma ve kurumların farklı görüşleri, çekinceleri var. İMDER olarak bu konuda bilirkişi özelliğine sahip olduğumuza inanıyor ve bu yönde çalışmalarımıza hız vereceğiz.

İş makinalarının tescili ile ilgili çalışmalar hangi aşamadadır?
İş makinası satın alanların kanunen, iş makinalarını bağlı bulundukları ticaret veya ticaret ve sanayi odasınca tescil ettirmeleri ve devirleri noterler aracılığı ile gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

İMDER'in de desteği ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından 2009 yılında yapılan çalışmalar neticesinde, tüm ülke genelinde kullanılan ortak bir program ile online olarak tescil işlemi yapılabilir hale geldi. Tüm devir işlemlerinde, noterlerin bu sisteme online olarak bağlanabilmelerini ve sistemin Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Daire Başkanlığı'na otomobil işlemlerinde olduğu gibi açılmasını, böylece denetim ve takiplerin daha hızlı ve sağlıklı yapılmasını hedeflemekteyiz.

Ayrıca tescil işlemlerindeki gelişmeler ve Emniyet Genel Müdürlüğünün çalışmaları ile iş makinası hırsızlıklarında yüzde 70'e varan bir düşüş oldu.

İş makinası kullanıcıları İMDER'den nasıl faydalanabilirler?
İnternet sitemizden (**www.imder.org.tr**) bizimle ve sektörle ilgili detaylı bilgi edinebilir ve bize ulaşabilirler. Ürünlerle ilgili her türlü teknik konu, mevzuat ve bürokrasi ile ilgili sorularını da yanıtlamaktan memnuniyet duyarız.

KOMATSU İŞ MAKİNALARI PERİYODİK BAKIM PROGRAMI

KOMcare

Çalışma koşulları nasıl olursa olsun, karlı bir yatırım aracı olabilmesi için, tüm iş makinalarının periyodik bakımlarının düzenli olarak yapılması gerekmektedir. Çünkü çalışmaya ve zamana bağlı olarak parçalar ve sıvılar aşınır, özelliğini kaybeder veya bozulur. Bu durum, olası arızalarla birlikte üretim kayıplarına ve yüksek yakıt tüketimine bile sebep olabilir.

Satıcı firmaların, iş makinaların bakım ve onarımına yönelik olarak müşterilerine sunduğu profesyonel hizmetlere her geçen gün yenileri ekleniyor. Bu sayımızda; Temsa Global Komatsu İş Makinalarının periyodik bakım hizmeti olan "Komcare" i mercek altına alıyoruz. Konu hakkında bilgilerimizi, şirketin Komcare Uzmanı olan Sn. İsmail Öner'den aldık. Komcare anlaşmaları, ekskavatörler için 4.000 saatlik, bunun dışında kalan diğer tüm makinalar için 2.000 saatlik olarak yapılıyor. Bunun sebebi, ekskavatörlerdeki hidrolik yağ değişim periyodunun , ataşmansız kullanımda 4.000 saat olmasıdır. Düzenli bakımlar her 250 saatte bir yetkili Komatsu servisleri tarafından yapılıyor. Yapılan anlaşmalarda fiyatı etkileyen değişkenler makinanın modeli ve kullanım şeklidir. Anlaşma süresi boyunca yapılan her bakım için, en başta belirlenen ve daha sonra ne olursa olsun değişmeyen sabit bir bedel uygulanıyor. Türkiye genelindeki etkin yetkili servis ağı ile her bir Komatsu iş makinasına en fazla 150 km uzakta olmayı hedefleyen Temsa Global konuya, müşterilerinden uzak mesafeler için ekstra bir bedel istemeyecek kadar iddialı yaklaşıyor. Hali hazırda Türkiye genelinde 35'in üzerinde Komatsu yetkili servisi bulunuyor. Her yetkili servis eğitimli teknisyenler ve tam donanımlı gezici servis araçları ile donatılmıştır.

Bakımlarda tamamen orijinal yedek parçalar kullanılıyor. Hava filtresi ve tırnak, bıçak gibi çalışma ortamına göre ömrü değişen aşınma parçaları dışındaki tüm periyodik bakım malzemeleri Komatsu servisleri tarafından, anlaşma kapsamında sağlanmaktadır.

Kullanılan yağların içeriği, KES (Komatsu Mühendislik Standartları) çerçevesinde yine Komatsu tarafından geliştirilmektedir. Dizel yakıtlarımızdaki kükürt oranının eskiye nazaran azalmasına rağmen hala yüksek olması, bakım aralıklarının uzatılmasına hala engel oluyor.

Komtrax (Komatsu Uydu Takip Sistemi) bulunan makinaların bakım zamanları yetkili servisler tarafından takip edilerek, zamanı geldiğinde müşterilere bilgi veriliyor. Bunun dışındaki makinalarda ise bakım ihtiyacının müşteriler tarafından ilgili servise bildirilmesi gerekiyor.

KOMCARE'İN AVANTAJLARI

- Orjinal filtre, orjinal yağ ve eğitimli bayi personeliyle yapılan bakımlar, makinanın ömrünü uzatır ve erken arızaların önüne geçilir.
- Komcare, sadece periyodik yağ ve filtre değişimi değildir. Yetkili servislerin eğitimli teknisyenleri, birçok noktadan makinaları kontrol ederek gerekli ayarlamaları da yapmaktadır.
- Bakımlar için gerekli filtre, yağ ve sarf malzemeleri için stok tutmak gerekmez, gerekli stoğu Temsa Global tutar.
- Garanti işlemlerinde makinaların Komcare anlaşmalı olması önemli bir faktördür.
- Müşteriler bu anlaşmayla, sürpriz fiyatlarla karşılaşmaz ve maliyetlerini önceden belirleyebilirler.
- Müşteriler, anlaşma süresi boyunca yedek parça, yağ veya işçilik fiyatlarında oluşabilecek artışlarından etkilenmezler.
- Her bakımda aynı tutarın ödeniyor olması daha kolay maliyet takibi ve finansman dengesi sağlar.

- Bakımları düzenli olarak yapılan, bakım sertifikalı makinaların ikinci el değerleri daha yüksek olmaktadır.
- Bakımlar esnasında değişecek yağların değişim miktarları minimum sarfiyatla hesaplanır.
- Kredi kartı ile ödemelerde 90 günlük vade imkânı sağlanmaktadır.
- Müşterinin şantiyesi nerede olursa olsun, aynı fiyat geçerlidir. Ekstra yol ücreti alınmaz.
- Komcare anlaşmasını tamamlayan, makina sahiplerine, "Temsa Global Bakım Sertifikası" verilmektedir.
- Gerek görüldüğünde, ücretsiz yağ analizi yapılmaktadır.
- Komtrax uydu takip sistemi bulunan, Komcare'li makinalar arasından ayın operatörü seçilir ve sürpriz hediyeler verilir.
- Komcare'li makinalara, Komtrax (Uydu Takip Sistemi) raporu gönderilir. Finansman dengesi sağlar.

- Bakımları düzenli olarak yapılan, bakım sertifikalı makinaların ikinci el değerleri daha yüksek olmaktadır.
- Bakımlar esnasında değişecek yağların değişim miktarları minimum sarfiyatla hesaplanır.
- Kredi kartı ile ödemelerde 90 günlük vade imkânı sağlanmaktadır.
- Müşterinin şantiyesi nerede olursa olsun, aynı fiyat geçerlidir. Ekstra yol ücreti alınmaz.
- Komcare anlaşmasını tamamlayan, makina sahiplerine, "Temsa Global Bakım Sertifikası" verilmektedir.
- Gerek görüldüğünde, ücretsiz yağ analizi yapılmaktadır.
- Komtrax uydu takip sistemi bulunan, Komcare'li makinalar arasından ayın operatörü seçilir ve sürpriz hediyeler verilir.
- Komcare'li makinalara, Komtrax (Uydu Takip Sistemi) raporu gönderilir.

VOLVO İŞ MAKİNALARI

CARETRACK BİR MAKİNA YÖNETİM SİSTEMİDİR

Dosyamızı sektörde bilinen ismiyle "uydu takip sistemleri" olarak tanımlamamıza rağmen, firmalarla görüşüp ürünlerini tanıdıkça, bu kavramın konuyu artık tam olarak ifade etmediğini görüyoruz. Volvo İş Makinaları'ndan Care Track hakkında aldığımız bilgiler, bunun sadece bir takip sistemi değil, gelişmiş özellikleriyle bir makina yönetim sistemi olduğunu gördük.

Volvo, Care Track'ı kısaca; "Uydu sistemi ve cep telefonunuzu entegre ederek makinanızın nerede olduğunu, performansını, bakım periyotlarını takip etmenizi sağlayan bir sistem" olarak tanımlıyor. Volvo İş Makinaları Eğitim ve Soft Products Müdürü Doğan Kıran ile programın her aşamasının ve kullanıcılara sağladığı avantajları birlikte irdeledik.

Sistem nasıl çalışıyor ve seçenekler nelerdir?
Care Track uygulamasının müşterilerimize sunduğumuz iki temel çeşidi var. Bunlar "Care Track Basic" ve "Care Track Advanced" dir.

Care Track Basic'i tüm makinalarımıza olduğu gibi, alıp kendi arabanıza bile bağlayabilirsiniz. Daha çok GPS üzerinden yer belirleme özelliği ile kullanılıyor. Ama biz Türkiye'ye, daha kapsamlı bilgiler sağlayan Care Track Advanced uygulamasını getiriyoruz.

Makinanın çalışacağı bölgede GSM şebekesi varsa, öncelikle bunu tercih ediyoruz. Ancak makina, verilerin sisteme aktarımının sadece uydu üzerinden gerçekleşebileceği bir yerde çalışıyorsa, o zaman uydu kiti kullanmamız gerekiyor. Bununla birlikte ülkemizdeki GSM şebekelerinin son derece yeterli olduğunu ve bu sebeple uydu kullanımına gerek kalmadığını da belirtmek isterim.

Makinanın kontağı açık olduğu sürece, her an güncel bilgi almak mümkündür. Ayrıca her an internet üzerinden bağlı olmak zorunda da değilsiniz. İstediğiniz bilgiler e-mail veya sms aracılığı ile de gönderilebiliyor.

Şu an için hangi makinalarınızda Care Track bulunuyor?
Care Track Basic tüm makinalarımıza uygulanabiliyor. Care Track Advanced ise; paletli ekskavatörler, lastikli ekskavatörler, lastikli yükleyiciler, belden kırma kaya kamyonları ve greyderlerde kullanılabiliyor.

Care Track ile alınan bilgilerin kapsamı nedir?
Care Track üç ana işleve göre organize edilmiştir.
1)Haritalama ve İzleme
2)Çalışma raporları
3)Servis Yönetimi

1) HARİTA VE İZLEME
Filonuzda bulunan her bir makinayı gerçek zamanlı olarak takip edebilir ve hatta yönlendirebilirsiniz. Bu ekran üzerinde de dört ayrı seçenek bulunuyor; harita, coğrafik sınır, zaman sınırı ve durum.

Harita: Sol kolon üzerinde bulunan listeden seçilen makinanın harita üzerindeki yeri, yakınlaşma seçeneği ile cadde ve sokak isimlerine kadar indirgenebiliyor. Makina listesindeki renklerin farklı anlamları var. Kırmızı renk, o an için motorun kapalı ve makinanın konum bilgisinin 4 günden daha yeni olduğunu, sarı renk motorun kapalı ve konum bilgisinin 4 günden eski olduğunu, yeşil renk ise makinanın şu anda çalışıyor olduğunu gösteriyor.

Coğrafi sınır: Bu ekran üzerinden makinaların çalışma alanları harita üzerinden takip edilip, sınırlandırılabiliyor. İster koordinatları tam olarak girerek, isterse harita üzerinden bir nokta belirleniyor. Daha sonra, çalışma alanını oluşturacak dairenin çapı belirleniyor. Makina bu alanın dışına çıktığı zaman e-mail veya sms ile makina sahibi bilgilendiriliyor.
Zaman Sınırı: Bilgisayar üzerinden daha önceden belirlenebilen mesai saatleri dışında bir zamanda makina çalıştırıldığı takdirde makina sahibi acil olarak e-mail ve sms'le bilgilendiriliyor. Böylece makinanın izinsiz olarak kullanılması engelleniyor.

Durum raporu: Bu ekranda makinanın o anda çalışıp çalışmadığı, çalışma saati, tahmini yıllık çalışma saati gibi bilgilerin yanında, o andaki yakıt seviyesi de okunabiliyor. Basit bir grafik ile bir bakışta hangi makinalarda yakıtın azaldığı, yeşilden kırmızıya değişen işaretlerle belirtilir. Makinaların düzenli bakım ve yakıt takviye rota programlamasını yapmak için ideal bir özelliktir. Büyük filolara sahip firmalar ve kiralama şirketleri için avantaj sağlar.

2) ÇALIŞMA RAPORLARI
Bu menü üzerinden, seçilen bir tarih aralığında filonuzda yer alan makinaların çalışma performansları hakkında kapsamlı bilgilere sahip olabiliyorsunuz. Böylece makinaların atıl durumda kalmadan verimli bir şekilde çalışması ve filo büyüklüğünün doğru tespit edilmesi mümkün olabiliyor. Buradaki seçenekler;

Günlük Saatler: Seçilen tarih aralığında makinaların günlük olarak kaç saat çalıştığı rakamsal ve grafiksel olarak izleniyor. Kiralama şirketleri faturalarını hazırlarken büyük kolaylık sağlayacaktır.

Makina Kullanımı: Makinaların belirli bir tarih aralığındaki saatlik ortalama ve toplam yakıt tüketimi, çalışma süresi ve çalıştığı süredeki rölanti oranı buradan takip ediliyor. En önemli işletme giderlerinden birisi yakıttır. Bu rapor, genel yakıt tüketimini azaltmak ve hangi makinaların aşırı bir şekilde rölantide çalıştığını veya saat başına şantiyedeki diğer makinalara göre daha fazla yakıt tükettiğini tespit etmek için kullanılabilir.

Makina raporları: Bu menü, farklı makina tiplerine göre makinaların nasıl çalıştıklarını daha iyi anlamak, kolay bir şekilde takip ederek çalışma verimini arttırmak ve maliyetleri düşürmek amacına hizmet ediyor. Veriler makina tiplerine göre değişiyor.

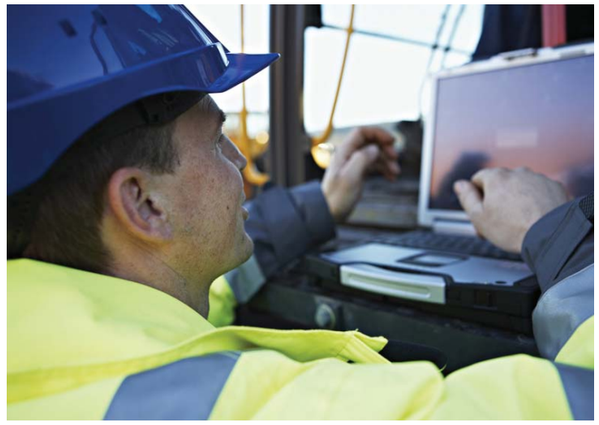
Lastikli yükleyiciler: Operatörlerin makinaları aşırı yüksek devirde çalıştırmaları veya yüksek devirlerde ileri vitesten geri vitese geçmeleri durumlarını, makinanın ortalama hızını, kaç kere marşa basıldığını ve sürülen mesafeyi de gösterebilir. Bu verilere göre daha fazla eğitim alması gereken operatörler belirlenebilir.

Ekskavatörler: Farklı çalışma modlarında geçen süreleri, tüketilen yakıt miktarını ve aynı zamanda düşük ve yüksek sıcaklıklarda geçen süreleri gösterir. Kırıcı gibi bir ataşmanların çalışma sürelerini ayrıca takip etmeyi ve faturalandırılabilmesini kolaylaştırır.

Belden Kırma Kamyonlar: Seçilen bir zaman aralığındaki çalışma sürelerini, ortalama hızı, alınan mesafeyi ve uzunlamasına diferansiyel kilidinin kullanıldığı süreyi görmek mümkündür. Gereksiz yere diferansiyel kilidi kullanımı yakıt tüketimini arttırdığı gibi lastiklerin ömrünü de azaltacaktır.

Greyder: Buradaki veriler lastikli yükleyiciler ile benzerlik gösteriyor. Makinanın çalışma süreleri, ortalama hızı, sürülen mesafe, kaç kere marşa basıldığı ve yüksek hızlarda ileri geri yön değiştirmelerini gösterir.

İş vardiyaları: Makinalar için farklı vardiyalar belirleyerek operatörlerin ve makinaların performanslarını takip edebilirsiniz. Verimliliği arttırıcı eğitimler için temel hazırlar.



3) SERVİS YÖNETİMİ
Makinalar üzerindeki mevcut veya olası arızaların yapıcı ve hızlı bir şekilde takip edilmesi, servis ve bakım programlarının unutmaya meydan bırakmadan etkin bir şekilde yapılması için geliştirilmiş bir bölümdür. Servis yönetimi menüsünde, seçilen makina için oluşan tüm alarmların göründüğü bir bölüm vardır. Bu bölümde; operatörün kabinde gördüğü alarmlar, internet üzerinden tanımlanan alarmlar ve coğrafi sınır-zaman sınırı alarmları izlenebilir. Alarm ile ilgili gereken bakım yapıldıktan sonra, internet üzerinden de onaylanması gerekiyor. Böylece bu alarm, ileride referans olarak kullanılmak üzere geçmiş arızalar bölümüne gönderilir. Kullanıcılar, hangi konuların alarm veya hata kod bilgilerinin program tarafından kendilerine ayrıca e-mail veya sms olarak gönderilmesini istediklerini kendileri belirleyebiliyorlar. Ama her konuda sürekli sms almak istemeyeceklerdir. Motor yağ sıcaklığı sms'le gelsin de, hava filtresi e-mail olsun diyebiliyorlar. Biz de önerilerimizi yapıyoruz elbette.

Her bölgede Care Track sorumlusu olan mühendislerimiz bulunuyor. Müşterilerimiz giden arıza kodları onlara da otomatik olarak gidiyor. Servislerimiz de düzenli bakım programlarını yaparken Care Track'tan faydalanıyorlar.
Sistem üzerinden belirli bir makinaya ait geçmişte oluşan alarmlar da görülebiliyor. Bu, makinanın ikinci el değerini olumlu etkiler ve kronik sorunların tespitini sağlar.

Servis planı yapmak için bakım aralığı belirliyoruz. Süre yaklaşınca sistem önce bilgilendiriyor, aşınca uyarı veriyor. Bunun dışında aşınma parçalarının değişimi için de kolaylık sağlanıyor. Örneğin, bir kum ocağında makinanın tırnaklarının ortalama aşınma süresini bilebiliyorsanız, tırnaklar için de değiştirme süre uyarısı verebiliyorsunuz. Veya klima parçacık filtresinin çok tozlu ortamlarda daha sık değişmesi gerekir. Bu süreyi de ayrıca tanımlayabiliyorsunuz.

VE MATRİS…
Matris programı, Volvo İş Makinaları'nın müşterilerine sunduğu en büyük avantajlardan birisidir. Makinanın geçmiş performansı ve operatör kullanımı ile ilgili kaydedilmiş bilgileri grafikler ve istatistiklerle raporlanabiliyor. Bu raporlar çerçevesinde yapılan toplantı ve eğitimlerle verim artarken maliyetler düşüyor. Artık şantiyedeki makinanın yanına gitmeden de Care Track üzerinden matris raporlarını alabiliyoruz.

KISACA NEDEN CARE TRACK?
• **Makinanızı daha iyi kontrol edersiniz:** Yakıt tüketimini, çalışma döngülerini, makinanın çalıştığı ve rölantide olduğu zamanları daha iyi kontrol edebilirsiniz.

• **Kullanımdaki verimliliği artırır:** Makinanızın özensiz ve zarar görebilecek şekilde kullanımını rapor eder. Operatörünüzü güvenli, yakıt tüketiminde dikkatli ve çevreye duyarlı makina kullanımı konusunda yönlendirebilirsiniz.

• **Maliyet kontrolü sağlar:** Her makina için işletme maliyetleri takip edilebilir ve yönetilebilir.

• **Makinanızın işte kalma süresi artar:** Uzaktan teşhis koyma, koruyucu bakım ve otomatik alarmlar sayesinde makinanızın arızalar nedeniyle çalışmadan bekleme riskini azaltırsınız.

• **Düşük işletme maliyetleri:** Makinanızın performansını sürekli takip ettiğiniz için aksaklıklara karşı gerekli önlemleri alır, işletme maliyetlerini düşürürsünüz.

• **Makinanızın ekonomik kullanım ömrü uzar:** Bütün ikazlar düzenli olarak rapor edildiği ve makina daha doğru bakılıp kullanıldığı için ömrü artacaktır.

YOLUNUZ İÇİN VOLVO

MORE CARE. BUILT IN.

Volvo İş Makineleri **www.volvo.com.tr**

İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 216 / 655 75 00	**Antalya**	Akça Makina	: **Tel:** 242 / 221 20 30
İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 216 / 581 80 00	**D.Bakır**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 412 / 255 08 61
İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 212 / 482 84 85	**Adana**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 324 / 651 03 30
Ankara	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 312 / 386 28 00	**Kayseri**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 352 / 332 73 15
İzmir	Akça Makina	: **Tel:** 232 / 478 33 09	**G.Antep**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 342 / 238 06 16
Denizli	Akça Makina	: **Tel:** 258 / 421 64 35	**Eskişehir**	Esmak	: **Tel:** 222 / 228 12 38
Trabzon	Ömer Ekbiç Otomotiv	: **Tel:** 462 / 325 85 66	**Bursa**	Esmak	: **Tel:** 224 / 441 01 98
Erzurum	Ömer Ekbiç Otomotiv	: **Tel:** 442 / 242 23 64	**Kıbrıs**	Artesa	: **Tel:** 392 / 680 00 00

Her bir Volvo ABG Asfalt Serici, Yol İnşa Endüstrisi'nde 50 yılı aşkın tecrübenin ürünüdür. Üstün performansı, sağlam ve dayanıklı tasarımı, kaplama verimliliği ve Volvo'ya özel kullanma kolaylığı ile Volvo Asfalt Sericiler; çok çeşitli kaplama projelerinde, temel tabakasından aşınma yüzeyine kadar tüm katmanlarda farklı kaplama malzemeleriyle çalışmaya uygundur.

VOLVO

Serdar Engin
Borusan Makina ve Güç Sistemleri
San. ve Tic. A.Ş.,
Eğitim Deparmanı

DOĞRU KAMYONA DOĞRU YÜKLEYİCİ SEÇMEK

Temel nokta, kamyonların olabildiği kadar hızlı bir şekilde yüklenmesidir. Dünyanın en büyük damperli kamyonları da seçilse taşınacak malzeme miktarı yüklemeyi yapan makinanın teorik kapasitesi ile sınırlıdır.

Yükleyici – kamyon eşleşmesi bir inşaat ya da dekapaj projesinin kazı ve nakliye işlerinde para kazanılmasını sağlayan en önemli konularından birisidir. Tüm profesyonellerin bildiği gibi hafriyat - toprak hareketlerinde yükleyicinin yükleme kapasitesi ne kadar önemli ise, taşıma ünitelerinin toplam taşıma kapasitesi de o kadar önemlidir. Yükleyici başına düşen kamyon sayısı o kadar dengede olmalıdır ki fazla sayıda kamyon, saha içinde trafiğe ve dolayısı ile kaynak israfı ve yakıt maliyetinin artmasına, az olması da yükleyicinin kapasitesinin düşmesine dolayısı ile üretim kaybına neden olur. Kova - damper uyumsuzluğu bu dengeyi bozan en önemli sorunlardan biridir ve temel olarak uzun iş çevirim sürelerine, fazla pas sayısına ve uzun kamyon bekleme sürelerine sebep olur. Yükleyiciler ve kamyonların aralarındaki bu ilişki çoğu zaman ciddiye alınmaz ve sahada, ya yükleyiciyi kamyon beklerken ya da yükleyicinin başında pek çok kamyonun yığıldığını görürüz. Bu durum iş yoğunluğundan dolayı o kadar kanıksanır ki, yakıt ve üretimden kaynaklanan kayıplar hiç dikkate alınmaz ve takip edilmez. Bu yazıda toprak hareketlerinin iki önemli oyuncusu olan yükleyici (özellikle ekskavatörler) ve kamyonların kapasite uyuşmazlığının ne tür kayıplara yol açtığına odaklanılmıştır.

Nasıl bir eşleştirme?

Acaba üretimi arttırmak için büyük yükleyici kovası ve büyük kamyon damperi seçmek en doğru yol mudur? Ne yazık ki değildir ve yapılan yanlış yatırım da yapıldığı ile kalır. Değişiklik hem oldukça maliyetlidir, hem de kolayca gerçekleştirilemez. Ekskavatörler geometrileri gereği hızlı yükleme ve istifleme araçları olmakla birlikte bu makinaların hızlı yükleme yapabilmesi için önünde yüklenmeye hazır malzemenin olması ve makinanın bu malzemenin üzerine çıkarak çalışması gerekir. İster lastikli yükleyici olsun ister ekskavatör, bir yükleyici kamyonu ne kadar hızlı yükler ve yükleme noktasından ne kadar çabuk ayrılmasını sağlarsa o kadar yüksek kapasite ile çalışır. Kova kapasitesi bu hızlı yüklemeyi destekliyorsa ve kamyonun hızlı yüklenmesinde kendisine bir avantaj sağlıyorsa üretim gerçekten de tavan yapacaktır. Bununla birlikte günümüzde temel olarak yapılan yanlışlardan biri kamyon ne olursa olsun makina alımı yapılırken olabilen en büyük kova kapasitesi ile seçilmesidir. Damper - kova uyumsuzluğunun yaşandığı eşleşmelerde operatör, büyük kovayı damper üzerinde hizalamak ve kovayı dampere çarpmamak için yavaş açmak zorunda kalır, farkında olmadan kamyon doldurma hızını düşürür ve üretimi olumsuz anlamda etkiler. Bunun tam tersi de görülmektedir, küçük kapasiteli bir ekskavatör, büyük damper kapasiteli bir kamyon yüklenirken motorları çalışır durumda sıra bekleyen, üretime hiç bir katkı sağlayamayan kamyon filosu.

Temel nokta, kamyonların olabildiği kadar hızlı bir şekilde yüklenmesidir. Üretim miktarı, damper kapasiteleri ne olursa olsun, her şeyden önce ekskavatörün kapasitesine bağlıdır ve dünyanın en büyük damperli kamyonları da seçilse taşınacak malzeme miktarı yüklemeyi yapan makinanın teorik kapasitesi ile sınırlıdır. Bu kapasitenin ne kadar kullanıldığı, yükleyicinin kamyonu doldurma hızına bağlı olarak değişir.

Büyük kovalı makina, küçük kamyon

Görülen en büyük problemlerden biri büyük kova kapasiteli makinlarla bunlarla uyumsuz küçük kamyonlardır. Bu tip eşleşmeler genelde yeni bir yatırımın maliyetli olduğu düşünülen ve eldeki kamyonların kullanılması istenilen durumlarda ortaya çıkıyor. Böyle bir seçimde proje kapsamında yatırım maliyetleri düşer ancak işletme maliyetleri ciddi olarak artış gösterir. Sıkıntı, büyük makinaların küçük kamyonları umulduğu şekilde aslında çabuk doldurmamasıdır. Büyük ekskavatör - küçük kamyon eşleşmesinde operatör kamyona zarar vermemek için mecburen yavaş çalışmak durumundadır. Bu durumda ne yazık ki bir kamyonun yüklenme süresi hem büyük hem de küçük makinalar için neredeyse aynı olur, hatta küçük makinalar çok daha seri bir şekilde boşaltma yaptıklarından kamyonu daha hızlı doldururlar. Dolayısı ile bu tip eşleşmelerde büyük makina ile yapılan yüklemeler özellikle yakıt bazında çok daha yüksek maliyet oluştururlar.

Yapılan diğer bir yanlış ise yol kamyonlarına uygulanan yüksek hacimli ama oldukça dar damper aplikasyonlarıdır. Günümüzde artık büyük kaya ve madencilik kamyonlarının damper kapasitelerini aratmayacak hacimlere sahip konvansiyonel-yol kamyonlarını bulmak mümkün. İlk bakışta büyük kova hacmi ve büyük damper hacmi eşleşmesi mantıklı da gelir, ancak atlanan önemli bir nokta damper hacim artışının damper genişliğini çok da değiştirmediğidir. Seçimi yapan kişinin sorması gereken en önemli soru "makinanın yükleme hızı bu kova ile etkilenir mi?" olmalı. Kamyon damperi ister 20m3 olsun ister-se 26m3, damper genişliğinde, kamyonun dengesini bozmamak için çok büyük değişiklik yapılamamakta. Dolayısı ile geniş madencilik kamyonlarının yükleme rahatlığı bu tip yüksek hacimli ama dar damperlere sahip yol kamyonlarında bulmak mümkün olmamaktadır. Bu damperlerin yüklenmesi sırasında özellikle ekskavatör operatörlerinin karşılaştığı en büyük problem, damper genişliğinin hızlı ve rahat boşaltmaya engel olmasıdır. Operatör mutlaka yavaşlamak durumundadır ve buna rağmen dampere çarpma işlemi ile genelde karşılaşılan durumdur.

Aşağıdaki resimlerde kovanın kamyon damperine göre büyük olduğu bir örnek görülebilir.

Burada yükleme yapan makina 6 m3' lük kovaya sahip 90 tonluk bir ekskavatör, kamyon ise 26m3 kapasiteli bir konvansiyonel kamyondur. İlk bakıldığında kova hacmi ve damper hacmi oldukça uygun görülebilir, ancak resimlerden de görüleceği üzere ekskavatör bu tip

Resim 1

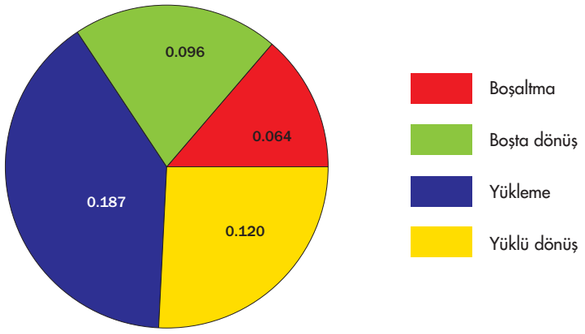
Resim 2

damperli kamyonları sadece yandan yükleyebilmektedir. Bunun nedeni kolayca anlaşılabilir, kovanın genişliği neredeyse damper genişliği kadardır ve bu da ekskavatörün sadece yandan yüklemesine izin vermektedir. Ekskavatör operatörü hızlı yükleme yapamadığının yanında tek tip yanaşma geometrisi zorunluluğundan dolayı kamyonu istediği noktaya da yanaştıramaz. Bu da kule dönüş açısının kontrol edilememesi problemini ortaya çıkarır ve operatör yükleme işinin neredeyse çok büyük bölümünü 90 derecelerin üzerinde gerçekleştirir. Yukarıdaki resimlerden de görüleceği üzere ekskavatörün yükleme açıları 90-130 dereceler arasında kalmakta. Bu yükleme noktasındaki en iyi yükleme şekli, kamyonların alt kademeye indirilip ekskavatörün yükleme yönüne dik yanaştırılması olmalıdır. Ancak kovanın büyük olması ve yandan yükleme zorunluluğu bu avantajın kullanılmasına olanak vermez.

Kova damper uyumsuzluğu ne kaybettirecek? Yukarıdaki örnekte ekskavatörün ortalama iş çevirim süresi 0,467 dk. (28,02 sn.) olarak ölçüldü. Kova açma süresi ise 0,064 dakikadır ve bunun en fazla 0,045 dakika civarında olması gerekir. Sadece kova açma hızından kaynaklanan gecikme 0,019 dakika (1,14 saniye) olarak gerçekleşmiş. Bu çok az bir süreymiş gibi gözükebilir, bununla birlikte bir ekskavatörün 10 saatlik bir vardiyada yüzlerce pas attığı düşünülürse zaman ve üretim kaybının nerelere vardığını tahmin etmek hiç de zor olmaz. Aşağıdaki tabloda yukarıda resimleri görülen ekskavatörün yükleme süreleri ve tahmini saatlik üretimleri görülmektedir. Tablonun altındaki kırmızı renkli değerler o anki koşullar için geçerli olan kamyon değişim süresine (1.78 dakika) göre yapılacak üretimi, mavi renkli değerler ise kamyon değişim süresinin ortalama 0,7 dk.(42 sn) da yapılması durumunda gerçekleşecek üretimi göstermektedir.

Damper kapasitesi (m3):	26.00	
Kova kapasitesi (m3):	6.00	
Yoğunluk gevşek (kg/m3)	1,96	
Yoğunluk yerinde (kg/m3)	2,97	
Ortalama kova boşaltma süresi (dk.)	0.064	
Ortalama boşta dönüş süresi (dk.)	0.096	
Ortalama yükte geçirdiği süre (dk.)	0.187	
Ortalama dolu dönüş süresi (dk.)	0.120	
Ortalama iş çevirim süresi (dk.)	0.467	
Ortalama kova yükü (ton)	9.9	
Ortalama kova doluluk oranı (%)	76	
Ortalama pas sayısı	4.7	
Ortalama kamyon yükü (ton)	46	
Kamyon doluluk oranı (%)	82	
Ortalama kamyon yükleme zamanı (dk.)	1.78	
Ortalama kamyon değişim süresi (dk.)	2.07	0.700
Ortalama saatlik kamyon sayısı	15.6	24
Toplam saatlik üretim (yerinde m3) / saat	219	340
Toplam saatlik üretim (ton) / saat	650	1,009

Tablo 1



Çok basit olarak aşağıdaki hesap yapılabilir.
Kova boşaltma süresi : 0,064 dk.
Olması gereken maksimum kova boşaltma süresi: 0,045 dk
Kova açılması sırasında yaşanan gecikmenin (0,019 dk.), toplam iş çevirim süresi olan 0,467 dk.' ya oranı % 4 olup, bu doğrudan üretimde % 4' lük bir üretim kaybını işaret eder. Üretim kaybı, o anki şartlarda (ortalama 1,78 dakikalık kamyon değişim süresi çerçevesinde toplam 650 ton/saat) minimum 26 ton/saat, 0.7 dakikalık ortalama kamyon değişim süresi yakalandığında (toplam üretim 1009 ton/saat) ise minimum 40 ton/saat olarak gerçekleşecektir. Operatörün alışkanlıkları, hatta kule dönüş açıları değiştirilerek boşta ve dolu dönüş süreleri üzerinde iyileştirmeler mümkünken, kova üzerinde oynama yapılmadan ya da kovayı değiştirmeden boşaltma sürelerini iyileştirmek hemen hemen imkânsızdır.

Bir kamyona atılması gereken pas sayılarında bir genelleme yapılacak olursa 50 tona kadar olan ekskavatörlerde ideal pas sayısının tonaja göre 5 - 7 arasında olduğu söylenebilir. Daha büyük tonajlı ekskavatörlerle yapılacak yüklemelerde ise ideal pas sayılarının 4-5 civarlarında olması beklenir. Kova – damper seçimlerinin de bu pas sayılarına göre, makina ve kamyon alımının en başında yapılması makinaların çalıştırılması sırasında ortaya çıkabilecek üretim kayıpların ve maliyet artışlarının önüne geçebilir. Küçük makina, büyük kamyon Bu tip bir eşleşmenin sonuçları aşağıdaki tabloda net olarak görülmektedir. Küçük makina, büyük kamyon eşleşmesinin en büyük göstergesi yükleme sahasındaki kamyon yığılması ve aşırı trafiktir. Operatör % 100 işte kalma ile çalışsa dahi makinanın üretim performansı çok aşağılarda kalmaktadır. Bunun en büyük sebebi aşırı kamyon yığılması ve makinanın önünde yüklemeye hazır malzeme kalmamasıdır. Bu tip ortamlarda yükleyici operatörü kamyona yükleyeceği malzemeyi hazırlamaya vakit bulamaz ve tam da kamyon yanaştığında, vaktinin büyük bölümünü yükleyeceği malzemeyi ana kayadan koparmakla harcar, dolayısı ile çok yüksek koparma süreleri ile çalışır. Kamyon değişimleri ve/veya boş kamyon için bekleme sırasında yükleyici operatörleri ya daha iyi yükleme pozisyonu için makinanın yerini değiştirir ya da kamyon yanaşmadan önce en az iki kamyon yükleyecek malzemeyi hazırlar. Böylece kamyonu istediği noktadan yükleme imkânına sahip olur ve olabildiği kadar dar kule dönüç açılarında çalışma imkânı bulur. Ayrıca opertör, makinanın kovasını malzemeye daha kolay daldırır, daha hızlı yüklemeler yaparak kamyonları daha hızlı doldurur ve kamyonun yükleme sahasından çabuk çıkmasını sağlar. Bu tip çalışma hem makinanın hem de operatörün dinlenmesine olanak sağlayacaktır. Aşağıdaki örnekte 50 tonluk 2,8m3 kapasiteli bir ekskavatör ile 33 m3' lük damper kasasına sahip bir kamyon eşleşmesinin sonuçları görülmektedir. Ölçüm sırasında üç adet uzun dorseli kamyon ile bir adet 18m3' lük kamyon da ölçüme dâhil edilmiştir.

Tablo 2' de en fazla göze çarpan nokta kamyonları doldurmak için

Resim 3,
Kötü kova dolum faktörü, yaklaşık % 45

Resim 4,
Kamyon trafiği

atılan pas sayılarının fazlalığıdır. 1,3 ve 4 numaralı kamyoların dolması için 18, 19 ve 21 kova malzeme atılmış olması durumun ne kadar vahim olduğunu göstermekte. Burada 11 pas atılan kamyon ise 18m3 damperli küçük bir kamyon olup, hazırda sökülmüş malzeme bulunmadığından bu kamyonun da dolumu sırasında pas sayıları artmıştır. Normal şartlarda yükleyici 7 seferde kamyonu doldurabilmektedir.

Operatör bu örnekte hiç durmadan kazı ve yükleme yaptığından, rahat yükleyeceği malzemeyi hazırlamak için bir türlü vakit bulamamış, malzemeyi koparmada çok vakit kaybetmiş, önünde hazır malzeme olmadığından kovasını iyi dolduramamış ve sonuç olarak 4 kamyonun yüklenmesi kamyon değişim süreleri ile birlikte 37,4 dakikada gerçekleşmiştir. Kamyon sayısının kritik olduğu işletme ve şantiyelerde yükleme noktasında yaşanan beklemeler kazı ve nakliye masraflarının temel nedenleridir ve mutlaka "sürekli ölçümler" yapılarak tespit edilmeli ve önlemleri alınmalıdır. Bu ölçümlerin sonunda makina kovası üzerinde iyileştirme ya da olanaklar çerçevesinde daha küçük kapasiteli kamyonlar makina altına gönderilmelidir. Herhangi bir değişiklik yapılamıyorsa, kazı sahasında malzemeyi gevşetecek ve hazır malzeme miktarını arttıracak destek makinalar (riperli dozer) işe dâhil edilmelidir.

					Yük. açısı: Yak. 80-120 der.		
Kamyon	**Süre baş (sn)**	**Süre bitiş (sn)**	**Süre baş (dakika)**	**Süre bitiş (dakika)**	**İş çevirim (dk)**	**kam değ.**	**pas say.**
Kamyon 1	0	442	-	7,37	7,37		18
Kam. değ.	442	503	7,37	8,38		1,02	
Kamyon 2	503	801	8,38	13,35	4,97		11 (kısa d
Kam. değ.	801	905	13,35	15,08		1,73	
Kamyon 3	905	1.497	15,08	24,95	9,87		19
Kam. değ.	1.497	1.574	24,95	26,23		1,28	
Kamyon 4	1.574	2.244	26,23	37,40	11,17		21
				Mak. İş Çev.	33,37		
				Top Kam. Değ.		4,03	
				Toplam İş. Çev	37,40		
				İş Verimliliği	**% 89**		

Tablo 2

Las Zırh Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şedele:

DÜNYANIN İLK ÜÇ FİRMASINDAN BİRİYİZ

İş makinaları her türlü zorlu koşullarda çalışmak üzere geliştirilirler. Ancak bazı çalışma koşulları vardır ki, onların bile takviyeye ihtiyacı olur. Taş ocakları, madenler, demir çelik fabrikaları, zorlu kış koşulları gibi ekstra direnç, çekiş veya koruma gerektiren ortamlardaki iş makinalarında farklı tip lastik zincirleri kullanılmaktadır.

Lastik zincirleri konusunda ülkemizin uluslararası alanda bir markası haline gelen Las Zırh firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şedele'den, iş makinalarındaki lastik zinciri kullanımı konusundaki bilgi ve tavsiyelerini aldık. Las Zırh markasının hikayesi 1978 yılına dayanıyor. O dönemde elektrik teknisyenliği yapan Hüseyin Şedele, Balıkesir Çimento Fabrikası müdürü olan arkadaşının Almanya'dan sipariş ettiği zincirlerin altı ay gecikmesi üzerine bu görevi üstleniyor ve "Bizim neyimiz eksik, biz de yapabiliriz" diyerek işe koyuluyor. Ne bir numune, ne de bir tek çizim olmadan başlayan bu yolculuk, günümüzde yeni neslin katılımıyla birlikte daha da profesyonelleşerek devam ediyor. Doğal olarak ilk zincirin ömrü fazla olmamış ama en son ürünlerinin kalitesini artık bütün dünya takdir ediyor.

Fabrikalarınız ve üretim kapasiteniz hakkında bilgi alabilir miyiz?
İstanbul Hadımköy ve Kırıkkale'de iki ayrı fabrikamız var. Üretimimizin % 70'ini Hadımköy'den sağlıyoruz. Yurtdışından ve Marmara Bölgesindeki müşterilerimizden gelen talepleri Hadımköy'den karşılıyoruz. Kırıkkale lojistik açıdan bize avantaj sağlıyor. Yurtiçindeki diğer bölgelere buradan sevkiyat yapıyoruz. Buraya yatırımlarımız devam ediyor ve 9,000 m2 kapalı alana sahip bir tesis haline getiriyoruz. Ayrıca Denizli, Ankara ve Diyarbakır'da da satış, servis, yedek parça ve montaj hizmet merkezlerimiz bulunuyor. Müşterilerimize yakın olmak bizim için çok önemlidir. Yıllık toplam 3,000 ton zincir üretiyoruz. Bunun yaklaşık yarısını ihraç ediyoruz.

Ürün hattınızda hangi modelleriniz var?
Mini lastikli yükleyicilerden, dev inşaat kamyonlarına kadar çok çeşitli makinalara zincir üretiyoruz. Makinaların lastiklerinin jant çapı 16,5'dan 63 inch'e (42 - 160 cm) kadar değişiyor. Bu kadar çok çeşitte makinaya zincir üretebilen dünya'daki üç firmadan birisiyiz. Zincirlerimizde kullandığımız halka çapı da 12 mm'den, 22 mm'ye kadar değişiyor. 10 farklı tip baklamız ve 3 farklı örgü şeklimiz olduğunu düşünürsek 30 farklı ürünümüz bulunuyor.

Zincirin örgü şekli yapılan işin ihtiyaçlarına göre değişiyor. Kare, altıgen ve ongen tasarımlı zincirlerimiz bulunuyor. Kare örgülü zincirlerimiz; taş ocağı, mermer ocağı, sıcak cüruf gibi tam korunmaya ihtiyaç duyulan koşullardaki makinalarda kullanılmaktadır. Altıgen örgülü zincirlerimiz daha seyrektir.

> Gerekmeyen ortamlarda ağır zincir kullanılmamalıdır. Zincir ne kadar hafif olursa, makinanın üretim performansı, yakıt tasarrufu ve sağlığı için o kadar iyi olacaktır.

Çok yıpratıcı olmayan ve çekişe de ihtiyaç duyulabilen kireçtaşı, kil ve kömür sahalarında kullanılıyor. Ongen zincirlerimiz seyrek baklalıdır ve karda kullanılmak üzere geliştirilmiştir.

Örgü şekli ne olursa olsun, tüm zincirlerimizin yanaklarında çift bakla kullanıyoruz. Yanaklardaki koruma yüzeyi arttırarak mukavemeti artırıyoruz. Çünkü lastik kolay kolay göbekten kesilmez ama yanaktan kesilebilir.

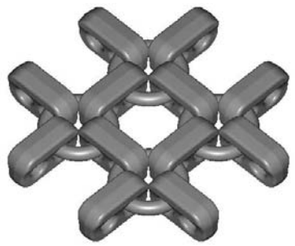
Zincirlerinizde kullandığınız çeliğin özelliği nedir?
İşimizin sırrı da burada yatıyor zaten. Zincirlerimiz şartlar gereği çok çeşitli yük ve zorluklara maruz kalıyor. Aşınma, çekme, aşırı ısınma ve basınç altında ne olursa olsun özelliğini kaybetmemelidir. Bu sebeple kullandığımız çeliğin aşınmaya karşı dayanıklı, sert, sertleştirilebilir ve aynı zamanda da esnek olması gerekiyor. Aşınmaya karşı dayanıklı olması için yüzeyinin sert, kırılmaya karşı dayanıklı olması içinse göbeğinin esnek olması lazım. Bizim zincirlerimizi demir testeresi ile kesemezsiniz. Mengeneye bağlayıp ta kıramazsınız, yay gibi açılıp esner.

Zincir alırken müşteriler nelere dikkat etmeliler?
Bir kere kullanım alanı çok önemlidir. Zeminin yapısı, aşındırıcılığı, kesici malzemelerin yoğunluğu, çekiş katsayısı; alınacak zincirin tipini belirleyici etkenlerdir. Ama her şeye rağmen zincir mümkün oldukça hafif olmalıdır. Gerekmeyen ortamlarda ağır zincir kullanılmamalıdır. Zincir ne kadar hafif olursa, makinanın üretim performansı, yakıt tasarrufu ve sağlığı için o kadar iyi olacaktır.

Zincirlerimiz tüm lastiklere uygundur. Eğer ihtiyaç varsa, her lastiğe zincir takılabilir. L5 lastiğe zincir takılmaz diye bir şey söz konusu değildir. Örneğin demir çelik fabrikalarındaki makinalar 1,100 derecelik cüruf üzerinde çalışıyorlar. Lastiğin kauçuğu tek başına bu sıcaklığa dayanamaz. Zincir kullanmak zorundasınız. Bizim imalatımızın büyük bir kısmı L5 lastiklere yöneliktir.

Kullanırken nelere dikkat edilmelidir?
Lastikle zincirin uyumu çok önemlidir. Verimliliği ve maliyetleri doğrudan etkiler. Zincir takacağız diyerek, lastik üreticisinin tavsiye ettiği lastik havalarından taviz verilemez. Lastiğin havası ne çok fazla, ne çok az olmamalıdır. Aynı şekilde zincirin de gerginliği de çok önemlidir. Çok gergin veya gevşek olmamalıdır. Biz montaj esnasında en uygun şekilde gerginliği ayarlıyoruz. Operatör lastik ve zinciri düzenli olarak kontrol etmelidir. Zincirli lastiklerler hız yapmak, uzun yol gitmek, beton yolda kullanmak ve makinayı aşırı yüklemek doğru değildir.

Araştırma geliştirme faaliyetleriniz ve üretim teknolojiniz konusunda ne söyleyebilirsiniz?
Yaptığımız iş sürekli olarak kendimizi ve teknolojimizi geliştirmemizi sağlıyor. Mühendislerimiz sürekli olarak sahada ve müşterilerimizin yanındalar. Kendimize ait dövme teknolojimiz ve tasarımlarımız var. Bunun yanında yine ısıl işlem ve elektronik kaynak teknolojimize de büyük yatırımlar yaptık. Şu anki üretimimizde zincirlerin kaynatma işlemlerinin %60'ında, kaynak teli veya kaynak elektrodu gibi 3. bir yabancı malzeme olmadan, doğrudan elektrikle iki malzemeyi birbirine kaynatıyoruz. Oldukça pahalı ve yüksek yatırım gerektiren bu teknolojiyi 2-3 senedir kullanıyoruz. Böylece ürünlerimizde, kaynaktan kopma gibi bir problem söz konusu olmuyor. Türkiye'de bu şartlarda kaynak yapan firma var mı bilmiyorum. 22 mm'yi elektronik kaynak yapıyoruz.



Zor ve ilginç koşullarda çalışan zincirlerinize örnekler verebilir misiniz?
Dünya'nın çok farklı yerlerinde çalışan ürünlerimiz var. Örneğin, Arjantin'de 5,400 metre rakımda, dünyanın en büyük altın madenlerinden birisinde, tanesi 4,000 kg gelen 60 x 80 R57 lastik ebatlarında zincirlerimiz çalışıyor. Montajını, kendi mühendisimiz bizzat oraya giderek yaptı. Oksijenin çok az olduğu o yüksekliğe çıkabilmek için 2 gün sağlık kontrolünden geçmesi gerekti. Botswana'da elmas madenlerinde çalışan zincirlerimiz var. Güney Afrika'da yerin 1 km altındaki yer altı makinalarında çalışan zincirlerimiz var. Malatya'daki yer altı bakır işletmelerinde çalışan 10*16,5 lastik ölçülerindeki mini yükleyici, demir çelik fabrikalarında 1,100-1,200 derece sıcaklıktaki malzemenin içine girip çalışan lastikli yükleyici zincirlerimiz var.

Zincirlerinizin garanti süresi nedir?
Tüm ürünlerimiz TSE ve ISO 9000 standartlarına sahiptir ve garantimiz altındadır. Kullanım koşullarına göre garanti süresi değişiyor. Bir zincir 1,200 derecelik demir cürufu içinde ortalama 4-5,000 saat çalışırken, limra'da 20,000 saate kadar çalışabiliyor. Dolayısıyla biz garanti süresini sahaya göre belirliyoruz.

Son olarak Las Zırh olarak rekabette sizi ön plana çıkaran hususları öğrenebilir miyiz?
Öncelikle, zincirlerimizin mümkün oldukça hafif olması için çalışıyoruz. Bu, makinaların verimini ve sağlığını olduğu kadar yakıt tüketimini de doğrudan etkileyen bir faktördür. Ürün çeşitliliğimizle müşterilerimize farklı çalışma koşullarına uygun alternatifler sunabiliyoruz. Bu alanda dünya'nın 3 firmasından birisiyiz. Üretimde kullandığımız yeni ve pahalı teknolojiler zincirlerimizin kalitesini ve ömrünü arttırırken, bakım ve onarım masraflarını da asgariye indirmektedir. Zincir problemi sebebiyle sık sık yatan bir makina, önemli ölçüde işgücü ve üretim kaybına sebep olur. Satış sonrası hizmet ağımız ile etkin servis ve yedek parça hizmeti sunuyoruz. Müşterilerimiz bize her an kolayca ulaşabilirler.

SlideSledge HEAVY EQUIPMENT

ŞANTİYENİZDE TAŞ DEVRİ'NE SON VERİN!

NE BALYOZ NE ÇEKİÇ
TEK GÜCÜNÜZ SLIDE SLEDGE

SLIDE SLEDGE, patentli doğrusal hareket mekanizması ile gücü güvenli ve kayıpsız bir şekilde yönlendirir. Balyoz ve keski ile yapılan her türlü sökme, takma, temizleme vb işlemlerin tek bir kişi ve tek bir aletle, güvenle yapılmasını sağlar.

SlideSledge zaman kaybını önler...
SlideSledge daha güvenli ve etkilidir...
SlideSledge üretkenliği artırır...
SlideSledge çok amaçlıdır...
SlideSledge fazlasıyla güçlüdür...

Bilgi ve Sipariş İçin:
HATEŞE LTD. ŞTİ.
0(542) 454 0 353

ALease Genel Müdür Yardımcısı Okan ACAR:

YATIRIM YAPMANIN TAM ZAMANI

Ülkemizde ilk 3 aylık dönemde gerçekleşen leasing işlemlerinin toplam hacmi 560 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu tatminkâr bir seviye değil. Geçmiş senelerde bunun birkaç kat üstü rakamlar vardı.

İlk yatırım ve işletme maliyetlerinin oldukça yüksek olduğu iş makinaları ve inşaat ekipmanları kullanıcılarının, yatırımlarını ve nakit akışlarını etkin bir şekilde yönetmeleri, sektörlerinde rekabetçi olabilmeleri için büyük önem arz ediyor. Alternatif Finansal Kiralama A.Ş. (ALease) (Genel Müdür Yardımcısı - Satış ve Kredi) Okan Acar ile para piyasalarının bugünü ve yarını üzerine aydınlatıcı bir görüşme yaptık.

Mali piyasalarda durum nasıl? Ekonomik trend ne yönde sizce?
2009, hemen her sektörde ekonomik krizin yoğun olarak yaşandığı kötü bir yıldı. Bu sebeple 2010'u 2009 rakamlarıyla kıyaslamak yanıltıcı olabilir. Piyasaların daha hareketli olduğu şüphe götürmez ama daha önceki yıllara kıyasla yetersiz olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizde ilk 3 aylık dönemde gerçekleşen leasing işlemlerinin toplam hacmi 560 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu tatminkâr bir seviye değil. Geçmiş senelerde bunun birkaç kat üstü rakamlar vardı. Ancak bununla birlikte, piyasalarda tüketiciye avantaj sağlayan düşük bir faizlenme yapısı var. Bu zamanda yatırımcı olmak var. Çok uygun koşullarda kredi tedarik edebilirsiniz. Eğer nakit akışı sağlayabiliyorsanız borçlanmak için çok uygun bir zaman. İleride faizler artacak.

ükümetlerin desteklediği programlarla piyasada çok fazla para arzı var. Genel olarak Merkez Bankaları da destekleyici olarak düşük faiz politikaları güdüyor. Bankalar, leasingler ve diğer finans kuruluşları, piyasalar da yeterince hareketlenmediği için düşük spread'lerle de (kar marjı) olsa paralarını satmak istiyorlar. Bütün bunlar nihai olarak son kullanıcıya olumlu olarak yansıyor.

Bu kadar çok para arzı ileride enflasyona ve faiz artışına sebep olacaktır. Bunun sinyalleri kısmen görülmeye başladı. 1 yıl içinde olmayabilir ama 1,5-2 yıl sonra, baz maliyetler yükseleceği için uygulanacak olan faiz de yükselecektir. Şu anda 36 veya 48 ay olsun, uzun vadeli olarak mevcut düşük faizlerle ne kadar borçlanabilirseniz fırsattır.

Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığı zaman, ülkemizdeki leasing işlemleri ne aşamadadır?
Avrupa ve A.B.D.'de leasing'in çok ilerlediğini görüyoruz. Buradaki gelişmenin birkaç evresi var. Biz henüz Türkiye'de 2. evredeyiz. Adi kiralamanın bir ileri safhası olan finansal kiralama operasyonu yapıyoruz. Artık çeperini yıkmaya çalışan bir nehir gibi yeni kanallar arıyoruz. Örneğin, sistemsel olarak uygulanmakta ve kafalar hazır olmasına rağmen operasyonel kiralamayı kullanamıyoruz. Muhasebesel avantajlarından faydalanamıyoruz. Biz bununla ilgili bütün hesaplamaları ve kavramları öğrendik. Geliştirdiğimiz sistemlerle uygulamaya çalışıyoruz. Ancak bizim yaptığımız tam bir operasyonel kiralama olmuyor. Kanunlaştığı zamana kiracıların faturaları gider olarak yazması mümkün olacaktır. Bu durum leasing'in cazibesini arttırarak yeni müşterileri sektörü çekecektir. Konu Meclis'te uzun süredir görüşülmeyi bekliyor. 2010 yılı içinde kanunlaşmasını bekliyoruz.

Operasyonel kiralama, satıcılarla ve özellikle teknik servislerle finans kuruluşlarını sıkı bir ilişkiye sokacak bir üründür.

Operasyonel kiralama, satıcılarla ve özellikle teknik servislerle finans kuruluşlarını sıkı bir ilişkiye sokacak bir üründür. Finans kuruluşları peşin parayla bir malı satın alarak kullanıcılara doğrudan kiralayacaklar. Belirli ürünlerde uzmanlık sahibi olarak, teknik servislerle iç içe kiracılara full service olarak hizmet verecekler.

2003'ten önce kiracılar leasing faturalarını gider olarak yazılabiliyordu. Bu durumda da yatırımcılar, özellikle vergi ödeme dönemlerinde yüksek yatırımlar yaparak, leasing'le makina ve ekipmanlarını yeniliyordu. Vergi kalkanı ortadan kalkınca büyük yatırımcılar maalesef sistemden çıktı.

Biz satıcı bazlı çalışan bir firmayız. Bu durum satıcı firmalarla olan ilişkilerimizi daha geliştiriyor. Projelerin içinde olabiliyor ve bu sebeple herhangi bir proje olduğunda kısa sürede cevap verebiliyoruz.

Örneğin Avrupa Birliği ile kıyaslandığında ülkemizdeki leasing oranı nedir?
Avrupa Birliği genelinde 2009 yılı içerisinde yapılan leasing işlemleri toplamı 216 milyar Euro'yu, leasing'e konu toplam mal varlığı ise 683 milyar Euro'yu bulmuş durumdadır. Türkiye'de 2007'de 8 milyar doları bulan leasing işlemleri toplamı, 2009'da ise yaklaşık 2,2 milyar dolarda kaldı. Avrupa'daki bazı ülkelerde bu rakam 40 milyar Euro'yu buluyor.

Türkiye'de 2008 yılında leasing'in tüm finansal yatırım araçları içerisindeki payı %9'a kadar ulaşmıştı. Bu oran şimdi %3'lere kadar düştü. Avrupa'da ise bu oran %25'ler mertebesindedir.

Neden düştü bu kadar leasing peki?
Leasing, yeni yatırımları teşvik etmek ve istihdam sağlamak amacıyla geliştirilen etkin bir finansal araçtır. O dönemde, leasingle yapılmaması gereken her türlü işlemin yapıldığı şeklinde bir algı oluştu.

Firmaların kendi özel eşyalarını dahi leasingle aldıkları ve %18 yerine %1 KDV ödeyerek avantaj sağladıkları, leasing'i kötüyü kullandıkları sebebiyle mali avantajlarının iptal edildiği söylendi. Sonradan yapılan araştırmalarda bu tür kötü niyetli işlemlerin tüm işlemler içerisindeki payının çok az olduğunu gördük. Tümden kaldırınca, kurunun yanında yaş da yanmış oldu. Sadece kötüye kullanılanların cezalandırılmasını temenni ederdik.

Operasyonel kiralama dışında dünya'da başka ne tür ürünler var?
Ülkemizde bugün software'ler leasing konusu değildir mesela. Veya sat-geri kirala denilen ürünler var. Kendi malınızı mülkünüzü satıp geri kiralayarak şirketinizin işletme sermayesini güçlendirebiliyorsunuz. Kanunen kabul edilemediği için henüz konuşulmuyor.

Geçenlerde bir toplantıda, leasing'in ülkemizdeki geleceği ile ilgili konuşurken, "acaba şu basketbolcuyu kiralasak mı" konusunu konuştuk. Hakları leasing'e, kullanım hakkı kulübe ait olacaktır dedik. Çevrenizde ne görüyorsanız kiralanabilir. Bunun bir sınırı yoktur.

Ülkemizde iş makinaları alınırken hangi finansal araçlar kullanılıyor?
Tabi bu konudaki bilgilerimiz satıcı firmalara dayanıyor. Ürünlerinizi nasıl finanse ediyorsunuz diye soruyoruz. Bu senenin ilk dönemlerinde firmalar daha çok satıcı firmaların doğrudan vade yapmasını tercih ettiklerini gördük. Satıcı firmalar da aldıkları değerli evrakları bir komisyon karşılığında kırdırarak nakit akışlarını düzenlemeye çalışıyorlardı. Ancak kendi bünyesinde bir finans şirketi olmadığı sürece satıcı firmaların kredi değerlendirme olanakları ve yapabilecekleri vadeler sınırlıdır. Bankalardan kredi alma gücü olan firmalar bunu kullandılar. İlerleyen dönemlerde ise leasing tekrar tercih edilmeye başladı. Leasing firmaları geçmişe göre daha etkin rol olmaya başladılar. Herkesin uzmanı olduğu işi yapması gerekir.

Leasingler fiyatlama ve vade konularında bankalarla rekabet edebilir konumdalar. Her yatırım bir proje finansmanıdır. Bu da bankaların değil, leasing firmalarının işidir. Leasing'lerde 1-2 gün içinde kredi kararı alınabilir. Bankalarda bu süre bir ayı bulabiliyor. Leasing'lerin uzmanlığı var ve etkin bir şekilde hızlı çözümler sunabiliyoruz.

Yeni makina yatırımı yapacak firmalara nelere dikkat etmelerini tavsiye edersiniz?
Makina yatırımcılarına leasing'i tavsiye ediyorum. Yatırımcılarımız önce işi alıp sonra makinalarını alırlar. Leasing'lerde geri dönüş süresi çok hızlıdır.

İlk olarak elbette ki fiyatlara bakarak en rekabetçi olanı tercih edeceklerdir. Ancak yönetim gideri, dosya gideri gibi tüm ek maliyetleri de konuşmalılar. Sonra ellerine kâğıt kalem alarak nakit akışlarını leasing'e anlatmaları gerekir. Ödeyemeyecekleri tarihlere büyük ödeme yazmamalılar. Düzgün ödeme performansı ilerideki yeni alım işlemlerinde büyük avantaj sağlayacaktır. Her firma zaman zaman ödeme güçlüğü yaşayabilir. Bu durumlarda da leasing'e, ben 3 ay sonra toplu param gelince ödeyeceğim demek yerine, o an eline geçeni yatırarak ödeme konusundaki kararlılıklarını gösterebilirler.

Alternatif Leasing'in sağladığı avantajlar nelerdir?
Biz satıcı bazlı çalışan bir firmayız. Banka şube sayımız fazla olmadığı için müşterilerimizi kendimiz bulmaya ve kendi ayaklarımız üzerinde durmaya alışkınız. Bu durum satıcı firmalarla olan ilişkilerimizi daha geliştiriyor. Projelerin içinde olabiliyor ve bu sebeple herhangi bir proje olduğunda kısa sürede cevap verebiliyoruz. Hızlı cevap vermemiz bize büyük avantaj sağlıyor. Müşterilerle ilişkilerimizde hassas hareket ederek, zor durumlarda canlarının yanmaması için elimizden geldiğince destekleyici rol alıyoruz.

Farklı ürün ve kampanyalarınız var mıdır?
Dönem dönem kampanyalar hazırlıyor ve uyguluyoruz. Bu konuda çoğu zaman ALease sektöre öncü oluyor. Son dönem balon ödemeli ürünler, her şey dahil kampanyalar ile her sektöre, müşteri ihtiyaçları ile farklı bakış açılarından yaklaşabiliyoruz. İş makinaları sektörüne yaptığımız işlemlerin payı %20 mertebelerindedir.

İkinci el makinalarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Ekonomik krizle birlikte ikinci el makine sayımız maalesef arttı. Bu makinaları kendi depomuzda muhafaza ediyoruz. Son dönemlerde piyasada yeterli makina olmaması ve fiyatlarının yükselmesi sebebiyle ikinci el makina satışlarımız hızlandı. Piyasa fiyatlarında %15'e oranda bir yakın artış söz konusu oldu. Müşterilerimizden geri aldığımız makinaların satılabilir niteliğe kavuşması için önce işlemin hukuki boyutunun tamamlanması gerekiyor.

Alternatif Leasing olarak yapınız ve hedefleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?
Alternatif Leasing olarak İstanbul dışında Ankara ve İzmir'de ekibimiz var. Ayrıca Alternatifbank şubelerinden destek alıyoruz. Bu da bizim etkinliğimizi önemli öçlüde arttırıyor. Son krizde mevcut kadrolarımızı büyük ölçüde koruduk ve küçülmedik. Şimdi yeniden büyüme trendine girdik ve yeni personel alımına başladık. Leasinglerde daralan bir hacim var. Müşteri hacminde de azalma söz konusu.

ALease olarak önceden daha çok küçük ve orta ölçekli firmalara hizmet sağlıyorduk. Şimdi aradaki açığı kapatmak için orta ve büyük ölçekli firmalara da odaklanıyoruz. Ortalama işlem büyüklüğümüzü 90.000 den, 400.000 dolar'a getirdik. 2010'un son çeyreğinde, %2,6 olan pazar payımızı %4.3 e çıkarmayı başardık.

Arser İş Makinaları Genel Müdürü Metin ŞENGEL:

BİZ YÜZDE YÜZ FORKLİFTÇİYİZ

1900'lerin başlarından bugünlere kadar varlığını sürdüren Arkas, deniz, kara, demir ve havayolu taşımacılığı ile entegre ederek sunduğu lojistik hizmetlerinden sigorta hizmetlerine kadar birçok alanda faaliyet gösteriyor. 43 şirketi ile yurtiçinde 5 bin, yurtdışında 645 kişiye istihdam sağlıyor.

Grubun, iş makinaları sektöründe etkinliğini her geçen gün arttıran üyesi Arser İş Makinaları'nın Genel Müdürü Sn. Metin Şengel kiralama dosyamızın konuğu oluyor.

Arser ne zaman ve hangi amaçla kuruldu? Geçmişindeki kilometre taşları nelerdir?
Şirketimizin kuruluşu 1996 yılına dayanıyor. Kuruluş amacı Arkas'ın kendi makina ve liman içi ekipmanlarının servis hizmetini sağlamak. Zaten Arser'in açılımı da "Arkas Servis Hizmetleri San. Tic. A.Ş."dir. 2001 yılında Alman Still GmbH firması ile imzalanan "Exclusive Dealership" (tek yetkili satıcılık) anlaşması şirketimiz için önemli bir dönüm noktası oluyor. Still forklift, çekici ve depo ekipmanları alanında dünya'nın lider markaları arasında yer alıyor.

İlk profesyonel kiralama faaliyetlerimiz ise 2002 yılında Vestel ve Bosch firmaları ile yapılan anlaşmalarla başladı.

Müşterilerinize hangi ürünleri sunuyorsunuz?
Müşterilerimize satış, yedek parça, servis ve kiralama hizmetlerini sunmaktayız. Amacımız birlikte çalıştığımız firmalara çözüm ortağı olmaktır. Bunun için de dünya çapında sektöründe lider firmaları temsil ediyoruz.

Alman menşeli forklift, depo ekipmanları ve çekici ürün grubunda Still GmbH ile çalışıyoruz.STILL, özellikle elektrikli forklift konusunda teknoloji lideri olan bir dünya markasıdır. Operasyon, verimlilik ve ikinci el değeri kriterlerine göre de çok başarılı bir üründür.

Bayilik sözleşmesini 2010 senesi başında imzaladığımız İrlanda kökenli Combilift araçları ise cam, boru, ahşap gibi hassas, geniş ve uzun malzemelerin dar alanlarda kolayca taşınması için geliştirilmiştir. Arser olarak ayrıca Temsa Global'in Komatsu marka araçlarının Ege bölge bayisiyiz. Özellikle dizel forklift pazarında Türkiye lideri olan Komatsu, dayanıklılık, verimlilik ve güç açısından başarısı kanıtlanmış bir ürünümüzdür.

e-part markamız ile; her marka forklift ve depo ekipmanı vb. araca yedek parça, lastik, akü ve sarf malzemesi gibi ürünleri de sağlamaktayız. Buna ilave olarak e-part markası altında transpalet ve türevleri ürünleri de tedarik ederek müşterilerimizin kullanımına sunmaktayız.

Trelleborg ve Bergougnan marka lastikler ile Türkiye pazarına hızlı bir giriş yaptık. Hedefimiz 3 yıl içinde pazardaki 3 büyük markadan biri olmaktır.

2008 yılında oluşturduğumuz **AFD** - **A**rser **F**orklift **D**eğerlendirme markamız ile kiralama portföyümüzden çıkan ikinci el araçlarımızı revizyondan geçirerek garantili olarak müşterilerimize satış ve/veya kiralama amaçlı olarak sunmaktayız.

Arser A.Ş., 2002 senesinden başlayarak sürdürmekte olduğu kiralama projeleri sayesinde kurum kültürü ve profesyonel personeli ile kiralama konusunda uzmanlaşmış bir firmadır. 1000'i aşan ekipmanı ile senelerdir Türkiye' nin önde gelen firmaları ile sürdürmekte olduğu başarılı iş ortaklığına devam etmektedir.

Günümüz koşullarında firmalar tamamen kendi faaliyet konularına konsantre olmak istemektedirler. Burada kiralama hizmetinin önemi ortaya çıkmaktadır. Bir kiralık projede müşterimiz ile beraber hareket ederek proje gereksinimlerini belirliyoruz. Burada firmalara yol gösterici olarak hangi fabrikada hangi tip araca, kaç adet ihtiyaç olacağı, aracın özellikleri vb. detaylara kadar beraber karar veriyoruz. Kiralamada marka bağımsız çalışıyoruz. Bizim için müşterilerimizin istek ve hassasiyetleri birinci derecede önemlidir.

Müşterilerimize kendi özel koşulları çerçevesinde, operasyonel ve ticari olarak en uygun olacağına inandığımız ekipmanları içeren teklifimizi sunuyoruz. Eğer olursa, özel marka tercihlerini de değerlendirmeye çalışıyoruz. Hiçbir ön yargımız olmadan gidip o markanın distribütörüyle görüşüyoruz. Anlaşabilirsek çalışıyoruz.

Kiralama işi, uzun süreli olarak gelirin ve giderin sabitlendiği çok stratejik bir operasyondur. Bu operasyonda da sizin tüm girdilerinizi sabitlemeniz gerekiyor. Ayrıca yedek parça ve servis bulunabilirliği de çok önemlidir. Kendi ürünlerimizle elbette daha rahatız. Her şey bizim kontrolümüz ve garantimiz altında.

Biz görüşmelerimizde kendi girdilerimizi ve değişkenlerimizi müşterimize net olarak ifade ediyoruz. Sonra nihai kararı birlikte alıyoruz.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?
Yoğunluklu olarak otomotiv, beyaz eşya ve gıda sektörlerine hizmet sağlıyoruz. Bu bizim belirlediğimiz bir durum değil, Türkiye'deki yatırımların gelişimi ile direkt bağlantılı bir durum. Fabrikalardaki kapasite kullanımı şu sıralar oldukça artmış durumda, bu da bizim daha yoğun günler geçirmemize neden oluyor. Araçlarımız neredeyse hiç durmadan günde üç vardiya olarak çalışıyor. Krizde tek vardiyaya kadar düşmüştük ama nisan ayından bu yana yine üç vardiya çıktık.

Bu yoğun tempoda doğru makina seçimi, dayanıklılığı, etkin bir teknik ekip, hızlı yedek parça temini ve işçilik ön plana çıkıyor. Bütün bu değişkenleri takip etmek ise olduk-

ça profesyonel bir operasyon gerektiriyor. Biz 1,5 senedir bilgi işleme çok büyük yatırım yaptık. Geliştirdiğimiz SAP uygulaması ile her aracımızı seri numarası bazında, doğduğu günden başlayarak tüm masrafları ile online olarak takip edebiliyoruz. Kararlarımızı buna göre alıyoruz. Bu bizim için de çok önemli, müşterilerimiz için de. Doğru ve verimli hizmet için ticari ve teknik açıdan en iyi ürünle devam etmeniz gerekiyor. Rekabet artıyor ve hızlı kararlar almanız gerekiyor. Bunun için de doğru ürün ve ekibe olduğu kadar, doğru bilgiye de ihtiyacınız bulunuyor.

İş hacminizde satış, kiralama ve satış sonrası hizmetlerin ağırlığı nedir?
Ciromuzun yaklaşık %50'sini kiralama faaliyetlerimiz, %30-35'ini yeni ürün satışı ve %15-20'sini de satış sonrası hizmetler oluşturuyor.

Aslına bakarsanız kiralama; satışın, satış sonrasının, yedek parçanın bir arada sunulmasıdır. İnternet sitemizde de bu hizmetlerimizi gösteren piramit formatında bir anlatımımız var. Birinci eli satıyorsunuz. Sonra anlaşmalarla satış sonrası hizmetleri kademeli olarak sağlıyorsunuz. İlk kademede sadece talep halinde yedek parça ve servis hizmeti veriliyor. Bir sonraki kademede müşterimizin ana bakımlarını anlaşmayla düzenli periyotlarda biz yapıyoruz. Daha sonraki kademede "Full Service" hizmetimiz var. Müşterimiz makinasının sahibi oluyor ama tüm bakım, onarım ve garanti sorumluluğu bize ait oluyor. En üst aşamada ise kiralama bulunuyor. Müşterimiz için hiçbir risk yok. Araç bizim ve işletme garantisi veriyoruz.

Kullanıcılar hangi koşullarda yeni makina almalılar veya kiralamalılar?
Ben müşterime gittiğimde eğer iki vardiya çalışıyorsanız hiç durmayın kiralayın diyorum. Ancak bizim insanımızda "sahip olma" isteği ön plana çıkıyor, makina elimin altında olsun düşüncesi hakim. Bu durum biraz da güven eksikliğinden kaynaklanıyor diye düşünüyorum. Fakat yabancı firmaların kiralamayı tercih etmesi ile onlardan da görüp denemeye sıcak yaklaşıyorlar. İki vardiyanın altındaysa veya işe özel nedenler varsa, müşterilerimizle karşılıklı oturup konuşuyoruz. Departman bazında kiralamalar yapıyoruz. Örneğin, aynı firmanın "A" departmanına kiralama yapıp diğer tarafta "B" departmanına full service veriyoruz. Müşterimizi doğru yönlendirmeye ve bilgilendirmeye çalışıyoruz. Zaten uzun süreli bir işbirliğine giriyorsanız sonuna kadar dürüst olmanız lazım. Yoksa ilk günden güven kaybedersiniz. Birçok firmamızla on yılı aşkın süredir işbirliğimiz devam ediyor. Artık etle tırnak gibiyiz. Aynı şirket için çalışıyormuş gibi her türlü iyi-kötü eleştirilerimizi paylaşıyoruz.

Kiralamanın kullanıcı için avantajları nelerdir?
Müşterilerimiz kendi işlerine konsantre oluyorlar. Biz de kendi işimize konsantreyiz. Onlar kendi buzdolaplarını, otomobillerini vb. üretiyorlar. Biz kendi hizmetimizi en iyi şekilde yapıyoruz. Uzmanlaşmanın getirdiği ciddi bir verimlilik var.

Müşterilerimiz kiralama faaliyetinin bütün maliyetlerini önceden biliyorlar ve bütçeleyebiliyorlar. Araçların tesliminden itibaren sorumluluğu üzerimize alıyoruz ve firmalara "garantili hizmet paketi" sunuyoruz aslında. Örneğin bazı müşterilerimizin öyle hassas çalışma düzenleri var ki, 10 adet çalışan makinamızın yanında 5 adet de yedek bekletiyoruz. Biz her müşterimize özel çözümler sunuyoruz. %100 hizmet garantisi altında çalışıyorlar.

Güvenlik ve operatör eğitimleri konusunda müşterilerinize destek sağlıyor musunuz?
İş güvenliği günümüzde önemini arttırmaktadır. Eskiden firmalar sadece performans kriterlerine bakarlardı. Şimdi ise, performansla birlikte iş güvenliği ekipmanlarının da % 100 çalışır durumda olmasına dikkat ediyorlar.

Biz müşterilerimizle konuşurken temel konularda onları zaten bilgilendiriyoruz. Bunlara sahip olmalısınız diyoruz. Bunun dışında onların ayrıca istekleri olabiliyor. Örneğin forkliftlerde kabin üstünde tepe lambası, iki far, emniyet kemeri ve arkada sesli ikaz olması standart güvenlik prosedürleri için yeterlidir. Ama bazı firmalarda ayrıca bir switch koyuyoruz. Böylece emniyet kemeri takılmadığında makina çalışmıyor. Hatayı insana bırakmıyor. Örneğin Still'in geliştirdiği "netprotect" isimli bir özellik var. Devrilme anında bu sistem fileli yapısı ile makinanın her tarafını kapatarak operatörün atlayarak sakatlanmasını engelliyor. İnsan içgüdüsel olarak atlamak istiyor ama asıl yaralanmalar bu sebeple oluyor. Makinalar zaten bu durumlarda operatörü koruyacak dayanıklılığa sahiptir.

Müşterilerimize önerdiğimiz rutin eğitimlerimiz var. Teslimat esnasında operatörlere makinamızın özelliklerini tanıttığımız bir eğitim veriyoruz. Operatör ehliyetinin olması zaten zorunludur. Ama markadan markaya değişebilen özellikler var. Örneğin Combilift özel bir ürün ve operatör kabiliyeti çok önemli. Verimi operatör sağlıyor. Her türlü ataşmanı kullanabilmesi gerekiyor. İş güvenliği eğitimlerini firmadan firmaya değişen belirli aralıklarla öneriyor ve yapıyoruz.

Still'in elektrikli forkliftlerinde iş verimliliği garanti altına alınmıştır. Örneğin, Blue-Q isimli fonksiyon sayesinde, operatör geriye giderken, otomatik olarak aracın ön farları kapanıyor. Buna benzer bir çok enerji tasarrufu sağlayan sistem bulunmakta. Ayrıca, örneğin bir müşteri diyor ki "makinamız 10 km/saat'ten daha hızlı gitmesin, fabrika içi iş güvenliği kurallarına aykırı", araçlara ayar yaparak müşterimizin istediği limitleri belirleyebiliyoruz.

Satış sonrası hizmetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?
Aracı sürekli ayakta ve çalışır tutmak çok önemlidir. Uzun süreli kiralamalarda, aynı arıza sebebi ile arka arkaya iki kere müşterimizin memnuniyetsiz kalması çok zor bir durumdur. Müşterimizin güvenini ve aramızdaki kontratı olumsuz etkileyecektir. Bu kadar büyük yatırım yaptığımız işimizin bu belkemiği konusunda çok hassasız.

Hali hazırda müşterilerimizde kiralık olarak çalışan 1000 adet üzerinde makinamız bulunuyor. Ayrıca satışını yaptığımız 5000'in üzerinde aracımız var, bunların hepsini çok yakından takip ediyoruz.

İstanbul ve İzmir'de iki ana servis ve yedek parça depomuz var. Bunun dışında dört farklı yerde "Rental Point" atölyelerimiz bulunuyor. Buralardan daha çok kiralama projelerimize destek veriyoruz. Gaziantep, Ankara, Antalya ve Adana'da da bayilerimizle hizmet sağlıyoruz.

Bizim kiralama ve satış sonrası servis ekiplerimiz tamamen ayrılmış durumdadır. Ancak, satış sonrası teknik ekibimiz, kiralamaya her zaman destek verebilecek durumdadır. Kiralamadaki arkadaşlarımız müşterilerimizin yanında, kendi şartlarında çalışıyorlar. Buradaki arkadaşlarımızın çözemediği problemlerde ise A-class olarak isimlendirdiğimiz satış sonrası teknisyenlerimiz duruma dışarıdan müdahale ediyorlar. A-class ekibimiz Almanya'da "train the trainer" uzman eğitimleri alıyor.

Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında kiralama sektörümüzün durumu nedir?
Partnerlerimizden de aldığımız bilgilere göre Avrupa'daki operasyonun %55-60'ı kiralamadır. Türkiye'de ise %20 diyebiliriz. İki sene önce %10-15 mertebesindeydi. Son yıllarda satış adetleri ve bunun içerisindeki kiralama payı artıyor. 2-3 sene içerisinde ülkemizdeki kiralama oranının %35-40 olacağını düşünüyorum. Avrupa'daki kiralama yapısı bizden farklı. Orada operasyonel kiralama sistemi var ve bu kiralamayı daha da cazip hale getiriyor.

Operasyonel kiralama nedir?
Bu sistemde araçların sahibi finans kuruluşu oluyor. Satıcı firmalar, portföy yönetim şirketine hizmet veriyor. Müşteri de karşıda hizmeti alan olarak duruyor. Böylece parayı uzman olan buluyor, servis ve ikinci el işini uzman olan sağlıyor. Sonuçta, uzmanlaşmadan dolayı işin müşteriye olan maliyeti azalmaktadır. Mevcut durumda ise Türkiye'de, finans kuruluşu ile satıcı firma bir arada bulunuyor. Onları model olarak alıyoruz ama ne de olsa bir finansman kuruluşu değiliz. Son 7-8 yıldır krizleri bir kenara bırakırsak Türkiye faizlerde düşüşler var ve biz de bunları fiyatlarımıza yansıtıyoruz.

Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye iş makinaları pazarında ne tür gelişmeler ve değişiklikler bekliyorsunuz?
Bu sene toplam pazar 6,000-7,000 adet olacak gibi gözüküyor. 2009'da 4,000- 4,500 civarındaydı. 2011 senesinde ise 8,000-9,000 adet bekliyoruz. Beş sene içerisinde 10,000- 12,000'lere oturacaktır. Kiralamanın payı %40'lara gelecektir. Büyük firmaların bu konuya ilgi göstereceklerini düşünüyorum. Yasal düzenlemeler olursa daha rahat olacaktır.

Çukurova Ziraat A.Ş. Satış Direktörü Burak ERTUĞRUL:

UYGUN EKSKAVATÖR SEÇİMİ

Gelecek yıllarda iş makinalarının gelişimi üzerine bir çalışma yapılacak olursa, kuşkusuz ki ekskavatörlerle yeni bir çağın başladığı yazılacaktır. Hemen her alandaki farklı uygulamaları ile hayatımızın parçası olan ekskavatörlerin doğru kullanımı kadar, doğru seçilmesi de büyük önem taşıyor. Biz de konuyu bir uzmanına danışarak sizleri bilgilendirmek istedik. Çukurova Ziraat A.Ş. Satış Direktörü Burak Ertuğrul bu sayımızdaki konuğumuz oldu.

Müşterilerinize, ekskavatör satın alırken nelere dikkat etmelerini tavsiye edersiniz?
Bazı ülkeler imalat sanayisinde, daha üstün performanslı ve dayanıklı üretimleriyle ön plana çıkmaktadır. Örneğin, otomotiv sektöründe nasıl bir Alman ekolü varsa, ekskavatörlerde de bir Japon üstünlüğünden ve kalitesinden söz edebiliriz. Bu sebeple müşterilerimize, öncelikle alacakları makinanın menşeine dikkat etmelerini, daha sonra da yapacağı işe en uygun kapasitede ve doğru donanım da olan makinayı seçmelerini öneriyoruz.

Şüphesiz işletme maliyetleri günümüzde en önemli tercih etkenlerinden birisidir. Rekabetin arttığı bu pazar koşullarında, işletme maliyetlerini azaltabilen şirketler ayakta kalıyor. Yakıt sarfiyatı ve bakım maliyetlerinin de seçimlerde etkili olmasının nedeni budur. Satış sonrası hizmetlerdeki kalite, müşteri odaklılık ve profesyonellik de tercihlerde ön plana çıkıyor.

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde, ekskavatör pazarında ve tüketici tercihlerinde ne tür gelişmeler olmasını bekliyorsunuz?
Özellikle 1,5 ila 8 ton arası mini ekskavatörler ve özel uygulamalı (endüstriyel, tünel, short radius, yıkım, uzun erişim vb) makinaların ön plana çıkacağını düşünüyorum. Büyük tonajlı makinaların satışları standart makinalardan daha çok artacaktır.

Ekskavatörlerinizi aşağıdaki kıstaslarda değerlendirir misiniz?
a. Üretim kapasitesi ve gücü:
Güç ve kapasite makinanın donanımı ile ilgili konular olup, doğru işe doğru makina seçildiği zaman her makina o işe uygun hale gelmektedir. Ürün hattımızda genel amaç ekskavatörlerle birlikte, ağır hizmet (madencilik, mermer, taş ocağı vs) ve özel uygulamalarla ilgili makinalar da bulunmaktadır.

b. İşletme maliyetleri:
Ürünlerimiz; donanımları, markalarına has teknolojileri, menşeileri ve özellikle yakıt sarfiyatları sebebiyle düşük işletme maliyetleri ile ciddi şekilde ön plana çıkmakta ve tercih edilmektedir.

c. Operatör ve kullanım:
Teknolojinin gelişimi ile birlikte bu kıymetli ekipmanları kullanan operatörlere de öncelik verilerek; daha geniş ve konforlu kabin, özel tasarımlı süspansiyonlu koltuklar, geniş görüş açısı, klima, buzdolabı gibi ek donanımlar standart olarak sunulan özellikler arasına girmiştir. Ayrıca operatör güvenliğine de önem verilerek Rops ve Fops özellikli kabinler kullanılmaya başlanmıştır.

Makinalarin sorunsuz ve daha verimli kullanılması amacıyla operatörler için makine tanıtımı, verimli kullanım ve doğru bakıma yönelik eğitimler arttırılmıştır. Bu hizmetleri şu anda bedelsiz olarak veriyoruz. Önümüzdeki dönemlerde simülatör kabinleri gibi yeniliklerimizle bu eğitimlere devam edilecektir.

d. Bakım ve onarım:
Sumitomo ve Case ekskavatörleri bakım onarım maliyetlerinin düşüklüğü ile ön plana çıkmaktadır. Makinalardaki özel donanım ve sistemler sayesinde bakım aralıkları artmakta ve maliyetler düşmektedir.
- EMS (kolay yağlama) ve özel pim burç sistemi, yağlama süresini bom ve arm'da 1,000 saatte bire, kova da ise 250 saatte bire çıkarmaktadır.
- Ultra clean filtre, 2000 saatte bir yapılması gereken hidrolik yağ değişimini 5,000 saatte bire çıkarmıştır.
- Uygun koşullar sağlandığında motor yağı 500 saatte bir değişebiliyor.
- Tüm bakımların yer seviyesinden, makinanin üstüne çıkmadan, rahatlıkla ve çok kısa sürede yapılabilmesi zamandan tasarruf ve güvenlik sağlamaktadır.

e. Çevreye duyarlılık:
Tüm ürünlerimiz; yeni sistem düşük emisyonlu ve yüksek performanslı motorlarla donatıldığı ve gürültü seviyeleri son derece düşük olduğu için çevreye duyarlı, ileri teknoloji ürünlerdir.

f. Güvenlik:
Makinalarımızda, operatör güvenliği en üst seviyeye çıkarılmış yeni tip Rops ve/veya Fops özelliklerinde kabinler kullanılmaktadır. Makinanın güvenli çalışması ve operatörün çalışma ortamına hâkim olması için kabin genişletilmiş ve camlar görüş açısını maksimize edecek şekilde dizayn edilmiştir. Makina üzerinde, çevredekileri ve kullanıcıları uyarmak için gerekli tüm yerlere uyarı işaretleri ve levhaları yerleştirilmiştir.

Bununla beraber, makinaları çalınmalara karşı korunmak için "immobilizer sistemi", bulunduğu yeri kolayca belirlemek için uydu takip sistemleri de makinalarımızla birlikte müşterilerimize sunulmaktadır.

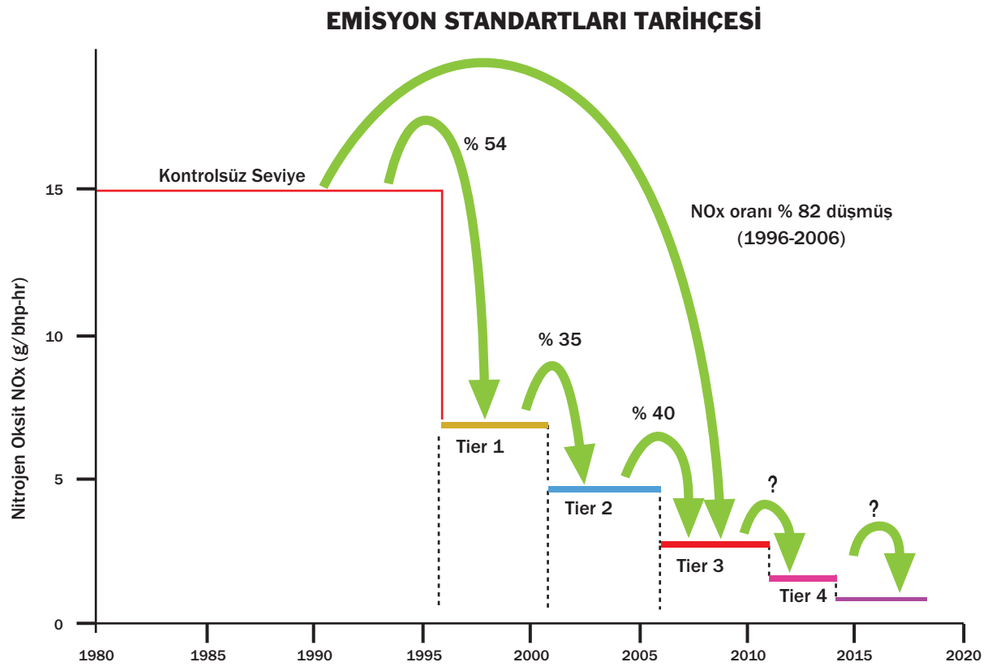
Sertaç VAROL
Eğitim ve Teknik Yayın Uzmanı
Temsa Global A.Ş.
İş Makinaları SSH Müdürlüğü

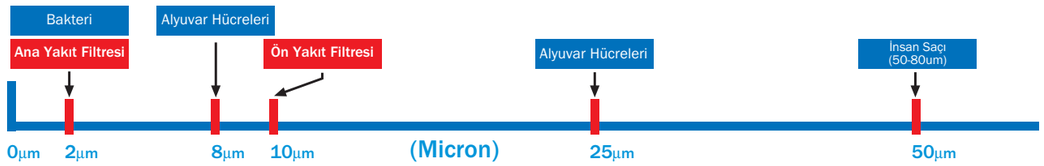
İŞ MAKİNALARI DİZEL MOTORLARINDA EGZOZ EMİSYONU DÜZENLEMELERİ

Önümüzdeki yıllarında zorunlu olacak Tier-4 standartları ile birlikte, tam anlamıyla çevreci motorlar elde edilecektir.

İş Makinaları dizel motorlarının egzoz gazlarıyla beraber doğaya karışan zararlı gazların seviyesi hakkında 1996 yılına kadar herhangi bir yasal düzenleme yoktu. Ancak bu yıllarda çıkan çevre ve doğayı koruma yasaları sayesinde, iş makinalarında Tier-1, otobüslerde ve kamyonlarda Euro-1 adlı sınıflarla, egzoz emisyon standartları getirildi. Tier-1 sınıfı iş makinaları motorlarında, egzoz gazında %54 oranında doğaya zarar veren gazlarda azalma sağlandı. Daha sonraki yıllarda takip eden Tier-2 ve Tier-3 motorlarla toplamda egzoz gazında %82 oranında NOx oranında düşme görüldü. Önümüzdeki yıllarında zorunlu olacak Tier-4 standartları ile birlikte, tam anlamıyla çevreci motorlar elde edilecektir.

Yeni teknoloji dizel motorlar
Genel itibariyle motor çalışma prensibi ve mekanik çalışan parçaların tasarımında çok önemli değişiklikler olmamakla beraber; piston, supap, krank, kam mili, vb gibi parçaların görevleri ve çalışma prensipleri yıllardır benzer teknolojiye sahiptirler. Son yıllarda dizel motorların yakıt, emiş ve egzoz sistemlerinde yapılan çok önemli yapısal değişiklikler ile düşük yakıt tüketimleri ile yüksek beygir gücü üreten çevreci motorlar üretilmiştir.





Yeni teknoloji yakıt sistemi
Yeni teknoloji motorlarla, yüksek basınçlı, 1200 bar yakıt üreten elektronik kumandalı motor teknolojisine geçilmeden önce, eski tip motorlar, en fazla 200 bar düşük basınçlı yakıt üreten yakıt pompaları ile mekanik kumanda teknolojisine sahiplerdi. Yeni tasarım yüksek basınçlı yakıt üreten yakıt pompaları, eski tip mekanik pompalardan ölçüsel olarak çok daha küçük ve çok daha hassas teknoloji ile üretilmişlerdir.

İleri teknoloji ile üretilen bu parçaların en iyi şekilde tozdan ve sudan korunması gerekmektedir. Koruma için, yakıtı 10 mikron ve 2 mikrona kadar süzebilen, su ayraçlı, orijinal yakıt filtreleri kullanılması gerekmektedir.

Motorunuzun yakıt sistemini arızalardan korumak için 2 mikron süzebilen orijinal filtreler kullanın. Yeni teknoloji motorlarda yüksek basınçlı 1200 bar yakıt sayesinde yakıt, enjektörlerden çok iyi atomize edilerek yanma odasına gönderilmektedir. Böylece daha verimli yanma gerçekleştirilerek, yüksek yanma sıcaklıkları ile aynı motor hacminde daha yüksek beygir güçleri elde edilmektedir.

Bu sistemlerdeki bakım ve tamiratlar için mutlaka yetkili servisler çağrılmalıdır.

Ayrıca, motor çalışırken herhangi bir yüksek basınçlı yakıt sistemi parçası söküldüğünde ölümle veya sakatlıkla sonuçlanabilecek kazalar meydana gelebilir.

Sistemde bulunan yüksek seviyedeki yakıt basınçı ve sistemi kumanda eden elektronik beynin gönderdiği yüksek 110-130 volt ve 11-12 amperlik akımlar insana zarar verebilir.

SİF JCB İş Makinaları Gen. Müd. Yard. Recep ÇİMEN:

KİRALAMA SEKTÖRÜ CANLANACAKTIR

Öyle hızlı bir teknoloji çağında yaşıyoruz ki, yanlış bir rotada gitmenin veya rakiplere göre yavaş kalmanın maliyetleri çok yüksek ve telafi etmesi de bir o kadar zor. Bu sebeple, bilgi ve tecrübe her zamankinden daha önemli bir hale geldi. Şirket yöneticilerimizden okurlarımızın yollarına ışık tutmalarını rica ettik.

2010 ile birlikte gerek ülkemiz, gerekse global ekonomide bir canlanma gözleniyor. Bu canlanma sizce ne aşamada ve önümüzdeki 1 ve 5 yıl için öngörüleriniz nelerdir?
Önümüzdeki 1 yıl içinde pazardaki artış devam edecektir. Ancak Euro/Dolar paritesi ve Avrupa'daki ekonomik gelişmelere göre yavaşlama olabilir. Önümüzdeki 5 yıl içinde ise iş makinaları pazarının 25.000'li rakamlara ulaşacağını düşünüyoruz. Kompakt makinaların toplam pazar içerisindeki payı da artacaktır. Ayrıca büyük tonajlı makinalarda da talep devam edecektir. Türkiye'nin dünya ekonomisindeki yeri ve Türk müteahhitlerinin dünya pazarlarında yükselen imajı ve artan payı da makine satışlarında etkili olacaktır.

Sizce hangi sektörler daha ön plana çıkacaktır?
Baraj yatırımlarından dolayı büyük müteahhitlik hizmetlerinde artış olacaktır. Kentsel dönüşüm projelerinden dolayı yıkım ve geri dönüşüm sektörleri önem kazanacaktır.

Tarımda makinalaşma artışı sürecektir. Belediye hizmetlerinin taşeronlaştırılması sonucunda kompakt ekipman satışlarında artış olacaktır. Kamu'nun ve büyük müteahhitlerin, makinalarını satın almak yerine kiralamaya yönelmesinden dolayı kiralama sektöründe önemli bir canlanma olacaktır.

Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye iş makinaları pazarında ne tür gelişmeler ve değişiklikler bekliyorsunuz?
İmalatcı firmalar ürün gamlarını geliştireceklerdir. Çin'li firmalar zaman içerisinde pazardan daha fazla pay almaya çalışacaklar. Makinalardaki teknolojiler gelişerek daha fazla elektronik kontrollü olacağından dolayı, satış sonrası hizmetlerin kalitesi çok önem arz edecektir. Eğer iyi bir sektörel planlama yapılabilirse, Dubai'de bulunan Ortadoğu 2. El makina pazarı Türkiye'ye kaydırılabilir.

Çukurova Ziraat A.Ş. Satış Direktörü Burak ERTUĞRUL:

PAZAR BÜYÜYECEK

2010 ile birlikte gerek ülkemiz, gerekse global ekonomide bir canlanma gözleniyor. Bu canlanma sizce ne aşamada ve önümüzdeki döneme ilişkin öngörüleriniz nelerdir?
Son 1.5 yılda tüm dünya genelinde yaşanan global ekonomik kriz, her ülkeyi olduğu gibi ülkemizi de etkiledi. Ancak ülkemizin bu süreci diğer ülkelere göre daha çabuk atlatabilmesi sevindirici. 2010 yılı başı itibari ile yatırımcıların güven kazanması, devletin projelerini devam ettirmesi, Türk müteahhitlerin başarılarıyla yurtdışında tercih edilir hale gelmesi ve Çin ekonomisindeki hareketlilik sebepleriyle maden ve mermer sektöründe yaşanan canlanma, sektörümüzün de yıla hızlı başlamasına ve pazarın pozitif trend izlemesine sebep oldu. Bununla birlikte, büyümenin bu kadar hızlı olacağı beklenmediği için satıcı firmalar yeterli makina sağlayamadılar ve teslimat gecikmeleri yaşanmaya başladı. Mevcut olumlu durumun 2010 yılında bir miktar daha gelişerek devam edeceğini düşünmekteyiz. Ancak gerek döviz ve çapraz kurlardaki istikrarsızlık, gerekse üreticilerin makina teslimatında yaşadıkları sıkıntılar bu yükselişi bir miktar da olsa frenleyecektir.

Yüksek büyüme potansiyeli ile dünya'nın önde gelen ülkeleri arasında yer alan ülkemizin, önümüzdeki 5 yıl içerisinde de ciddi bir büyüme trendi sağlayacağını, özellikle inşaat ve madencilik sektörlerindeki yükselişle beraber, halen oldukça düşük olan iş makinası pazarının da önemli ölçüde büyüyeceğini düşünüyoruz.

Sizce hangi sektörler daha ön plana çıkacaktır?
Özellikle madencilik (metal madenleri), mermer, inşaat (yol, demiryolu ve tünel projeleri), kamu ve spesifik makinaların çalışacağı sektörlerin ön plana çıkacağını düşünüyoruz.

Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye iş makinaları pazarında ne tür gelişmeler ve değişiklikler bekliyorsunuz?
Ülkemizdeki iş makinaları sektörünün satış grafikleri incelendiğinde, belli dönemlerde tırmanışa geçip, sonrasında her 4-5 yılda bir gelen ekonomik krizlerle daralma eğilimi gösterdiği izlenmektedir. 2010 yılında sektör tekrar toparlanmaya başlamıştır. 2011 ve 2012'de pazar daha da büyüyecektir. Bu büyüme özellikle mini ekipman ve spesifik makinaların pazarında etkili olacaktır. Ülkemizde satılan ve halen çalışmakta olan makina adetleri olması gerekenin çok altındadır. Uzun vadede, eski makinaların hizmet dışı kalması ve ekonomik gelişiminin devam etmesi ile birlikte sektörün 15.000 adetli satış rakamlarına çıkması kaçınılmazdır.

ANKOMAK 2010 FUARI'NDA MÜJDE: "İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜYECEK"

İş makinaları, yapı elemanları, inşaat teknolojileri ve tüm inşaat sektörünün gündemini belirleyen ANKOMAK Fuarı, 18. kez ziyaretçiyle buluştu. Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün tarafından açılan, alanında Türkiye ve Avrasya Bölgesi'nin en büyük, Avrupa'nın 4. büyük fuarı olan ANKOMAK, 5 gün boyunca sektör profesyonellerini bir araya getirdi. Fuardan hem ziyaretçiler hem de katılımcılar mutlu ayrıldı.

İki yılda bir düzenlenen ve yapıldığı her sene inşaat sektörünü önemli ölçüde etkileyen 18. Uluslararası İş Makinaları, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri Fuarı ANKOMAK 2010, başarıyla tamamlandı. ITE Group Plc.'nin Türkiye Ofisi E Uluslararası Fuarcılık (EUF) tarafından, Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İMDER)'in desteği ile düzenlenen fuar, 5 gün süresince İstanbul Fuar Merkezi / Cnr Expo'da profesyonel ziyaretçilerle katılımcıları bir araya getirdi.

Fuarın açılışı Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün tarafından gerçekleştirildi. Açılışta konuşan Ergün, fuarın İstanbul için önemine dikkat çekti: "İstanbul, Doğu ve Batı dünyaları arasında bir kesişme noktası ve fuar ile bu bir kez daha kanıtlandı." Türkiye'nin Avrasya'nın mal ve hizmet üssü olacağını dile getiren Ergün, bu anlamda yapılan çalışmaları da dile getirdi: "Sanayi Stratejisi Belgesi ile orta ve ileri teknoloji ürünlerinde Türkiye Avrasya'nın mal ve hizmet üssü olacak. Sanayi Sektörel Belgeleri'ni de masaya yatırdık. Bu belgelerle Türk sanayisinin rekabet gücünü yükselterek ihracatını arttıracağız."

"İnşaat Sektörü Büyüyecek"

Ergün, Türkiye'nin yatırım yapmak için en doğru adres olduğunu söyledi: "Ülkemizde daha çok konut, yol ve baraj yapılması gerekiyor. Daha çok kentsel dönüşüm ve altyapı çalışmaları yapılmalı. Bunların yanı sıra İstanbul Boğazı tüp geçit projesi, 3. Köprü, İzmit Körfez Geçişi ve İzmit Otoyolu, Çanakkale Boğaz Köprüsü gibi devam eden projeler de var. Bu nedenle Türkiye her geçen gün genişleme potansiyeli olan bir pazardır. İnşaat sektörünün önümüzdeki dönemde yüzde 8 ila yüzde 10 oranında büyüyeceğini düşünüyoruz. Bu nedenle Türkiye, yatırım yapmak için en doğru adrestir."

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ise açılışta yaptığı konuşmasında sektör sorunlarını dile getirdi. Divriş, KDV oranlarının tüm ürün grupları için yüzde 8 olması gerektiğini belirtti. İnşaat dışı birçok sektörde, iş makinası kullanımının arttığına değinen Divriş, makineleşmenin önündeki en büyük engelin finansman temini olduğunu ve bu alanda destek ve kaynakların arttırılmasının sektörün gelişimi açısından büyük önem arz ettiğini söyledi.

Fuar, hem yerli hem de yabancı ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Arnavutluk, Etiyopya, Kuveyt, Rusya, Sudan, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen 45 kişilik alım heyeti fuar öncesinde ve fuar esnasında ikili görüşmelerde bulunup, fuarı gezdi. Belarus Sanayi ve Ticaret Odası ise fuarda iki gün süresince görüşmelerde bulundu. Bunların yanı sıra fuar, Almanya, Avusturya, Azerbaycan, BAE, Belçika, Bulgaristan, Çin, Fransa, Irak, İngiltere, İtalya ve Ukrayna gibi pek çok ülkeden de ziyaretçileri ağırladı.

5 adet kapalı salon ve açık alan olmak üzere 70 bin metrekare alanda gerçekleştirilen fuarı yaklaşık 25 bin kişi ziyaret etti. 250'nin üzerinde firma ve yaklaşık 750 uluslararası markanın katıldığı fuarda pek çok etkinlik de düzenlendi. Bunlardan biri de "İş Makinaları Sektörü Güncel Mevzuatlar ve Son Gelişmeler" başlıklı paneldi. T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı desteği ile yapılan panelde sektör sorunlarına ve gelişmelere değinildi. Panelde Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu, Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır ve İMDER – İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, iş makinaları ve makina sektörü yeni zorunlu mevzuatlar, PGD_CE ve piyasa gözetimi ve denetimi çalışmaları, iş makinaları tescil zorunluluğu konuları hakkında söz aldılar.

TRAINING SIMULATOR

om
mühendislik

İKİNCİ EL
CAT Sertifikalı İkinci El

MAKİNA

KOMATSU
TEMSA GLOBAL
HM300

TATMAK FARYER
BOMAG
DULEVO

Karayolları Tonaj yönetmeliğine uygun
M50 üstü ilk beton pompası TÜRKİYE'de
BETONSTAR'da

GEHL
3840

SİF JCB
SİF JCB HEDİYE NOKTASI!

AVANT
REKAMA

DIECI

page
Çözüm Ortağınız
DILLIMAX

HYUNDAI

HASEL
NEW HOLLAND
KOBELCO

METALOKS
QUART 400
ÇATAL

ALFATEK

On yılı aşkın süredir sektörde faaliyet gösteren Alfatek Grubu; JCB Vibromax yol ve asfalt silindirlerinin, Schwing beton pompalarının, Stetter beton mikserlerinin ve Sandvik kırıcılarının Türkiye temsilciliğini yapıyor.

Alfatek Yönetim Kurulu Üyesi Gürkan Bebek, ziyaretçi sayısı olarak olmasa da, yeni müşteriler anlamında fuarın kendilerini tatmin ettiğini belirtti. Gürkan Bey, satışlardaki canlılığın önümüzdeki sene yapılacak olan seçimlere kadar süreceğini, ancak ramazan ayından sonra hız kesebileceğini düşünüyor.

Haziran ayı içerisinde İzmir Bölge Müdürlüğünü açan Alfatek, fuarda birçok yeni ürününü sergiledi. Yeni QI340 model Sandvik mobil kırıcı, çeşitli aksesuarları ile birlikte kırılan malzemeye göre değişmekle birlikte saatte 200 ila 300 ton arası kırma kapasitesi sağlıyor. Yüksek kapasiteli ve dayanıklı bu kompakt makina, lojistik anlamda kullanıcılara büyük avantaj sağlıyor. Gazsız kırıcıları ile tanıdığımız Sandvik, ürün çeşitliliğini arttırmak ve fiyat temelli rekabette avantaj sağlamak amacıyla artık gazlı kırıcılar da sunuyor. Bu grupta yer alan BA505, BA707 ve BA2323 modellerinden 1,700 kg'lik BA2323 fuarda sergilendi. JCB Vibromax VMT 860, firmanın en yeni çift tamburlu asfalt silindiri. Kabinli ağırlığı 9,250 kg olan silindirde, 85 hp güç sağlayan Euro III JCB Dieselmax motor bulunuyor.

BETONSTAR

Uzun yıllar dünya'nın önde gelen bir beton pompası üreticisinin lisansı altında Türkiye'de montaj yapan firmaya yan sanayi hizmeti vermiş olan **OM Mühendislik** firması ile yine bu konuda uzun yıllar birlikte çalışmış ve Türkiye'de 1,000 adetin üzerinde kamyon üstü beton pompası üretimi yapmış; bunların satış, servis ve yedek parça hizmetlerini başarı ile yerine getirmiş olan mühendisler ve teknik personelin birlikte kurdukları % 100 Türk sermayesine sahip bir firmadır.

Fuar esnasında görüşme imkânı bulduğumuz firmanın hissedarlarından Sn. Oğuz Diken, fuarın kendileri açısında kalabalık değil ama başarılı geçtiğini söyledi. Yeni ürünleri oldukça fazla ilgi gören firma, birçok yeni potansiyel müşterisiyle irtibat sağlamış.

Pazar paylarının artmasının temelinde ürün kalitesi ile birlikte, satış sonrası hizmetlere verdikleri önemin yattığını belirten Oğuz Bey, sadece Türkiye'de değil; Irak, Azerbaycan ve Ukrayna'nın da aralarında olduğu toplam 12 noktadan profesyonel servis hizmeti sunduklarını söylüyor.

"Ürüne bağlı olarak değişmekle birlikte teslimat sürelerimiz ortalama 3 aya kadar uzadı. Türkiye ile birlikte Kuzey Afrika ve Irak'tan kayda değer siparişler alıyoruz."

Betonstar fuarda, sektörün yakinen tanıdığı M37 ve M43 modelleri ile birlikte yepyeni bir ürününü de sergilendi. Yeni Betonstar M50 model mobil beton pompası "Karayolları tonaj yönetmeliğine uygun 50 metre üstü ilk beton pompası" olma özelliğini taşıyor. Sürekli bir çekiciyi kendine bağlama lüksünü de ortadan kaldıran bu model, alanında büyük ses getirecek gibi gözüküyor.

Hali hazırda İzmir ve İstanbul'daki tesislerinde üretim yaptıklarını belirten Oğuz Bey, asıl sürprizlerini görüşmemizin sonuna saklıyor. Firma, İstanbul'a yakın bir bölgede 30 dönüm arazi üzerine kurulacak olan 6,000 m2'lik yeni üretim tesisini 2011 yılı içerisinde faaliyete alacak.

BORUSAN MAKİNA

Borusan Makina standı, "Önceliklerinizi Biliyoruz" sloganı ile fuarın en çok ilgi gören noktalarından birisi oldu. Standı ziyaret edenler, Caterpillar iş makinalarının yanı sıra Metso mobil kırıcıyı da yerinde inceleme olanağı bulurken, Accugrade ve Product Link gibi yenilikçi teknolojiler hakkında ayrıntılı bilgi sahibi oldular.

İş makinaları dünyasının bu dev buluşmasında yer almaktan büyük bir heyecan duyduklarını belirten Borusan Makina İcra Kurulu Üyesi, İş Makinaları Türkiye Direktörü Murat Erkmen şunları söyledi:

"Bizim açımızdan önemli ve verimli bir fuar oluyor. Geçen yıl yaşanan durgunluğun ardından, iş makinaları sektöründe hareketli bir döneme girdik. Bu yılın ilk beş ayında büyüme hedeflerimizi yakaladık ve Ankomak 2010'da edindiğimiz izlenimler, önümüzdeki dönem için olumlu beklentilerimizi güçlendiriyor. Bu fuarda Caterpillar'ın geniş ürün yelpazesinden farklı iş makinalarını tanıtırken, yine dünyanın lider markalarından Metso mobil kırıcıyı sektörün beğenisine sunmuş olduk. Ayrıca Uydudan Takip Sistemi Product Link ve Makina Kontrol ve Yönlendirme Sistemi Accugrade gibi yenilikçi teknolojilerimiz de sektördeki öncülüğümüzü ve yenilikçi yanımızı pekiştiriyor."

Borusan Makina'nın, fuar kapsamında sergilediği ürünler arasında Cat AP655D asfalt serici, CB534D ve PF300C asfalt silindirleri, CS 54 toprak silindiri, Cat 246C mikro yükleyici, 432E ve 434E bekolu yükleyiciler, 301.8, 302.5, 320D, 329D, 336D ve 385C hidrolik ekskavatörler, M322 lastik tekerlekli ekskavatör, 950H lastik tekerlekli yükleyici, 140M motor greyder, D8T paletli dozer bulunuyordu. Borusan Makina standında ayrıca Metso LT1213 mobil darbeli kırıcı da tanıtıldı. Fuarda, Kiralama ve İkinci El hizmetlerinin tanıtımını yapan Borusan Makina, "İkinci El'de Beklentilerinizi Yükseltin" sloganıyla üstün hizmet kalitesine olan inancını bir kez daha vurguladı. Borusan Makina, "Tecrübemize Güvenin" sloganıyla da müşterisine sunduğu yağ analizi servisi SOS, internet üzerinden yedek parça sağlayan PartStore, uydudan takip sistemi Product Link ve Müşteri Destek Anlaşmaları gibi katma değerli hizmetlerini tanıtma fırsatı buldu.

Şantiye ve proje maliyetlerindeki katma değeri ile öne çıkan "Product Link" ve "Accugrade" teknolojileri ziyaretçilerin büyük beğenisini kazandı. Mevcut makina parkındaki araçların yer, yakıt tüketimi, çalışma ve arıza durumlarını gerçek zamanlı olarak uydu bazlı GPRS sistemi üzerinden merkeze bildiren "Product Link" geniş araç filolarının işletim ve bakım maliyetlerini azaltmasıyla dikkat çekiyor.

Makina Kontrol ve Yönlendirme Sistemi olarak da bilinen Accugrade ise kazı projelerinde topografik verilerle proje bilgilerini birleştirerek şantiyenin tüm kazı, yükleme ve taşıma uygulamalarında kullanılan araçların hız ve tüketimini elektronik olarak düzenleyerek yönetim, bakım ve onarım maliyetlerini düşürüyor.

ÇUKUROVA İTHALAT

Çukurova İthalat'ın geçmişi, Türkiye'deki iş makinaları tarihi ile özdeşleşmiştir. Taş ocaklarındaki balyozların yerini iş makinalarının almasındaki geçiş döneminin en önemli aktörü, günümüzdeki birçok üst düzey yöneticimizin yetiştiği bir okuldur birçoklarına göre.
İşte Çukurova İthalat'ta, Ankomak 2010'da karşımıza tam da bu vizyonla çıktı. Işıl ışıl standın fonunda, geçmişten günümüze doğru akan duygusal bir hikâyenin film kareleri bulunuyordu.

Çukurova İthalat Satış Müdürü Hakan Murteza, Ankomak'ın bir prestij fuarı olduğunu söylüyor. Fuarda bekledikleri ziyaretçi sayısına ulaştıklarını ve fuarın uluslar arası bir fuar olma yolunda olduğunu gözlediklerini de belirtiyor.

"Biz sadece makinalarımızın üzerine isimlerini yazarak müşterilerimizin veya New Holland'ın reklamını yapmak istemiyoruz. Çukurova markasının tarihten gelen gücünü ve tecrübesini müşterilerimize sunarak, onlara kazandırmak istiyoruz."

Çukurova İthalat fuarda, New Holland E385 BEH modelini ilk kez sergiledi. Bu yeni modelin; ağır hizmet tipi kısa bom ve arm yapısı, güçlendirilmiş yürüyüş takımı ve 2,2 m3'lük ağır hizmet tipi kovası ile en zor koşullarda dahi yüksek sökü gücü sağladığı belirtiliyor.

2010'un iş makinaları sektörü için 2009'dan daha iyi olacağını düşünen Hakan Bey, satış adetlerindeki artış oranının ise %20 mertebesinde olacağını öngörüyor.

ÇUKUROVA ZİRAAT

Ürün çeşitliliği ve yeni trendler yaratan tarzı ile Çukurova Ziraat standı, fuarın çekim merkezleri arasında yer alıyordu. Satış sonrası hizmetlerin önemini daha iyi vurgulamak için, ayrı bir yedek parça standı kurulması sektörde bir yenilik yarattı.

Firmanın Satış Direktörü Burak Ertuğrul, bu fuarın gelecekte, teslim edilebilecek makina olmadan yapılan bir fuar olarak hatırlanacağını, yeni makina satış görüşmeleri yapmış olmalarına rağmen, fuarın bekledikleri ziyaretçi yoğunluğunu sağlayamadığını söyledi. Firma, daha önceki fuarlara göre sergileyeceği ürünler konusunda daha seçici davranarak daha az sayıda makina sergiledi ve müşterileri ile daha açık ve ferah bir buluşma ortamı yarattı. Burak Bey, yapılan işe özel olarak uzmanlaşmayı gerektiren ve gelişmiş ülkelerle birlikte ülkemizde de talebi artan endüstriyel ürünler konusunda müşterilerine daha çeşitli ürünler sunmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Bunlar arasında yıkım sektörü büyük önem arz ediyor. 8-9 katlı binaların standart ekskavatörlerle yıkılması, yarattığı güvenlik tehlikeleri açısından gerçekten akıl alır bir uygulama değildir. Yıkım için özel olarak geliştirilen ve 21 metre yükseklikte kesme yapabilen 43 ton'luk Case CX330 HRD Demolution modeli, tam da bu iş için geliştirilmiş. Bu fuarda ilk kez sergilenen bir diğer ürün de 48 ton ağırlığındaki Sumitomo SH480 LHD-5 Mass modeli oldu. Yüksek sökü gücü ve seriliğin gerektiği yoğun şantiyeler için tasarlanan modelde, ağır hizmet tipi kısa bom ve arm konfigürasyonu ile birlikte 3,1 m3'lük kova hacmi sağlanıyor.

Dar alanlarda kolayca kazı ve yükleme yapmak için geliştirilen ve "kuyrusuz" olarak da ifade edilen yeni nesil ekskavatörlere iki iddialı model de Çukurova Ziraat tarafından eklendi. 14 ton'luk yeni Sumitomo SH135X-3B ve 24 ton'luk SH225X-3B modellerini artık şantiyelerde görebileceğiz. Bu makinaların daha geniş paletlerle geldiğini ve dolayısıyla makinaların daha dengeli olduğunu belirten Burak Bey, standart ekskavatörlerle kıyaslandığında, herhangi bir güç kaybının söz konusu olmadığı da belirtti.

ENKA PAZARLAMA

İş makinalarından mobil kırıcılara, kule vinçlerden kamyonlara kadar, bir inşaat şantiyesinde ihtiyaç duyulan çok çeşitli ekipmanları sağlayabilen Enka Pazarlama, fuardaki geniş alanında ürünlerini sergileme fırsatı buldu.
Firmanın Bölge Satış Müdürü Arda Doğanay, makina teslimatlarında yaşanan gecikmenin temelinde, arz-talep dengesindeki bozulmanın yattığını belirtiyor.

"Üretici firmalar artık daha temkinli yaklaşıyorlar ve yüksek stoklarla çalışmak istemiyorlar. Alıcılar da, kriz sebebiyle alımını ertelediklerı makinalara şimdi acil olarak sahip olmak istiyorlar. Bu aradaki denge kısa bir süre içerisinde tekrar sağlanacaktır. Bu süreçte kaliteli ikinci el makinaya olan talep ve dolayısıyla fiyatları da yükseliyor."

"Artık sadece tonajla makina satma devrinin tamamen bitmesi gerekiyor. Verim alınması için; doğru makinanın alınması, doğru kullanılması ve doğru bir şekilde bakılması gerekiyor. Bu biraz da satıcı firmalara ve satıcılara bağlı bir süreçtir."

"İnşaat kökenli bir firma olduğumuz için şantiyeleri ve oradaki ihtiyaçları yaşıyoruz ve çok iyi biliyoruz. Müşterilerimizin güvenini kazanabilmek ve bir anlamda onların hayat koçu olabilmek için işlerini yakından takip ediyor ve daha kazançlı olmaları için tecrübelerimizi paylaşıyoruz."

Enka, Çinli Yong Mao markasıyla kule vinç sektöründe de hizmet sağlıyor.

Ankomak ile aynı tarihlerde Beylikdüzü - Tüyap'ta düzenlenen geri dönüşüm fuarına da katılan Enka, bu sektördeki ürün çeşitliliğini arttırıyor. Hammel mobil kırıcılar, Mewa endüstriyel geri dönüşüm tesisleri, Tana çöp kompaktörleri ve Terex Fuchs elleçleme makinalarına olan talep her geçen gün artıyor.

HİDROMEK

İlk kez nisan ayında Almanya'da düzenlenen uluslar arası Bauma fuarında tanıttığı yeni siyah beyaz ürün konseptini bu fuarda da sergileyen Hidromek, ziyaretçilerinin yoğun ilgisiyle karşılandı. Fuar süresince yaptığı gösterilerle izleyicilerine heyecanlı anlar yaşatan "Yetenek Sizsiniz" yarışmacılarından Hakan Akdoğan, Hidromek'in gücünü ve çevikliğini temsil etti.

Hidromek Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç, fuarın kendileri için sadece yerli değil, uluslar arası müşteriler anlamında da oldukça başarılı geçtiğini belirtiyor. Arnavutluk'tan, İran'dan, Ukrayna'dan birçok firma bayilik ve yeni makina almak için ziyaret etmiş. Bauma'da yaptıkları etkili tanıtımın ve kurdukları yeni işbirliklerinin bunda etkili olduğunu ekliyor.

Kuzey Afrika ve İran pazarlarındaki satışlarının oldukça iyi olduğunu söyleyen Levent Bey, Avrupa Birliği ülkelerindeki etkinliklerini daha da arttırmayı hedeflediklerini ifade ediyor. İspanya'da 26 bayisi ile %6 Pazar payına sahip olan Hidromek; Fransa, Portekiz ve İtalya'daki satış organizasyonlarını da her geçen gün güçlendiriyor.

"Türkiye'deki bekolu yükleyici pazar payımız %40'ın üzerine çıktı. Müşterilerimiz, gelişen ürün kalitemizden ve etkin satış sonrası hizmetlerimizden memnun oluyorlar. Şimdi ürün çeşitliliğimizi de arttırıyoruz. Böylece artık hemen her sektöre hizmet sunabiliyoruz. 37 tonluk paletli ekskavatörümüz mermer ocaklarında çalışıyor. 15 tonluk lastikli ekskavatörümüz şehir içi altyapı çalışmaları yapan firmalarımızca kullanılıyor."

Hidromek standında ilk kez sergilenen ürünler arasında, belediyelerin ve peyzajcıların vazgeçilmezi olacak olan mini bekolu yükleyici 62SS yer alıyor. Fuarda prototipi sergilenen bu yeni modelin 2011'de seri üretime gireceği belirtiliyor.

Yeni 102B Hidrostatik bekolu yükleyici modeli, kar küreme ve süpürge gibi ataçmanların hassas bir şekilde kullanılmasına imkân sağlayan yepyeni bir "toolcarrier" olarak geliştirilmiş.

Mevcut HMK 140W lastikli ekskavatör modelinin iki parça bom'lu tipi, daha geniş erişim alanı ve daha kolay ataçman kullanım fırsatı sunuyor.

30 ton'luk HMK 300LC LR'den sonra, yeni 23 ton'luk HMK 220LC LR modeli de, kanal ve gölet temizleme işleri gibi uzun mesafelere erişmenin zaruri olduğu görevlere hazır.

Levent Bey, yılsonuna doğru ürün hatlarına eklenecek olan yeni ekskavatör modelini, tüm ısrarlarımıza rağmen bir sır olarak sakladı.

HMF MAKİNA

Çalışkan arılardan esinlenerek hazırlanılan yaratıcı fuar standı ile ilgi toplayan HMF Makina, fuarda yeni 9 serisi Hyundai ekskavatörlerinin Türkiye lansmanını gerçekleştirdi. Nez konseri ile keyifli anlar geçiren ziyaretçiler, dünya kupasının açılışını da stant içerisinde kurulan alanda izleme fırsatı buldular.

Firmanın Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Reyhan Uğurlu, fuarı çok iyi değerlendirdiklerini ve çok sayıda yeni makina sattıklarını ifade etti. Hyundai'nin, Türkiye'de en çok satılan ikinci ekskavatör markası haline gelmesinin kendileri için sürpriz olmadığını belirten Reyhan Hanım, "Hyundai global olarak hemen her alanda büyüyen, teknolojiye yatırım yapan ve kalitesini geliştiren bir markadır. İş makinaları alanındaki ürün hattımız her geçen gün genişliyor. Yeni 9 serisi ekskavatörlerimizin de sağladığı avantajlar ile Türkiye'deki müşteri portföyümüzü geliştirmesini bekliyoruz" dedi.

Geçtiğimiz günlerde Gebze/Kocaeli'nde açılan HMF Makina merkez servisi, firmanın satış sonrası hizmetlere yönelik artan yatırımlarının en son halkası olmuştu.

HMF Makina, fuar süresince 21 ton ve üzeri Hyundai iş makinası alan müşterilerine cazip yurtdışı gezileri hediye etti.

Fuarda 24 farklı ürün sergilendi, bunlar;

Hyundai ekskavatörler: R520LC-9, R380LC-9, R290LC-7A,R210LC-7A, R140LC-7A ve R200W-7A

Hyundai lastikli yükleyiciler: HL780-7A ve HL757-7A

Hyundai forkliftler: 33D-7E, 45DS-7E

Hyundai mini ekskavatörler: R110-7A, R80-7A, R55-7, R35Z-7

Hyundai mini yükleyici: HSL650-7A

Atlet depo içi ekipmanlar

Kwanglim kırıcılar

IMER - L&T

Transmikser ve beton nakil araçları, inşaat/hafriyat makinalari imalatında Avrupa'nın önde gelen firması olan IMER Group'un Türkiye'de transmikser imalatı amacıyla Aksaray'da yerli ortaklık kapsamında, yıllık 1,200 mikser kapasiteli bir fabrikası bulunuyor.
Firmanın Pazarlama Müdürü Burcu Uygur, fuarın tüm dünyadan gelen katılımcılarla beklentilerinin üzerinde geçtiğini belirtiyor.

Firma, eylül ayına kadar dolu olan mikser üretim kapasitesini, yeni siparişler ile tekrar düzenlenmek durumunda kalmış ve günlük mikser üretim kapasitesini arttırmıştır.

Mobil beton santrali ve Alman teknolojisi ile İtalyan dizaynını bir araya getiren Imer beton pompalarının lisansı ile birlikte süresiz üretim hakkını alan firma, bu ürünü ilk kez bu fuarda sergiledi.

Türkiye genelindeki bayilik, satış ve satış sonrası organizasyonu tamamlanmış olan ve iyi bir satış grafiği yakalayan alçı-sıva-şap grubu makinaları, 900kg-8ton arası ekskavatörler, hafifletilmiş transmikser ve beton santrali fuarda sergilenen diğer ürünlerdi.

KALE İŞ MAKİNALARI

Hiç kuşkusuz, ülkemizde gelecekte adını daha da çok duyacağımız bir marka Kale İş Makinaları. Çünkü bünyesinde Kubota, Gehl, Ausa ve Dynapac gibi kompakt iş makinaları sektörünün dünya'da en önde gelen markalarının Türkiye temsilciliğini yapıyor.

Satış ve Pazarlama Müdürü İsmail Sinan Günel, fuarda kompakt iş makinalarına olan ilginin artmasından dolayı memnun olduklarını ve yeni siparişler aldıklarını belirtti.

Avrupa'da bir yılda satılan 60,000 kompakt ekskavatörün yaklaşık 20,000'inin Kubota olması, pazardaki etkinliğini ve iddiasını ortaya koyuyor. 900 kg ile 8,000 kg arası kompakt ekskavatör üreten marka aynı zamanda dünya'nın en büyük motor üreticileri arasında bulunuyor. Yılda ortalama 900,000 motor üretimi gerçekleştiriyor. Firmanın Almanya ve Japonya'da fabrikaları bulunuyor. İsmail Bey, Kubota'nın kazı ve koparma gücü en yüksek olan marka olduğunu söylüyor ve ekliyor;

"Hidrolik sistem ile motorun uyumu çok önemlidir. Makinalarımızdaki yük algılama sitemi verimi arttırıyor. Güç, operatörün istediği harekete yönlendiriliyor."

"Gehl, Amerika kökenli mini yükleyici markasıdır. Elektronik bir altyapısı olmadığı için bakım ve onarımı da çok kolaydır. Motor hidrolik uyumu oldukça gelişmiştir. Ataçman seçeneği oldukça fazladır. Bir makine ile çok çeşitli işler yapılabiliyor. Patenti Gehl'e ait olan T-Bar kumada sistemi, tek kol üzerinden ileri-geri manevra yapma imkânı sağlıyor."
Kale İş Makinaları fuarda yeni 5,5 ton'luk ekskavatörü Kubota U55-4'ü ilk kez tanıttı.

SANKO MAKİNA

Son yıllar içerisinde Bobcat, Ingersoll Rand mobil konkrasörleri, Montabert kırıcıları ve Moxy kamyonları gibi ürünleri de bünyesine katarak iş makinaları sektöründeki ağırlığını arttıran Doosan Grubu'nun Türkiye temsilcisi olan Sanko Makina, fuardaki alanına dar geldi. Firma kendi yerli üretimini de her geçen gün çeşitlendiriyor.

Sanko Makina Satış Direktörü Cem Ergun, daha öncekilere göre ziyaretçi sayısının az olmasına rağmen, firmalarda makina kalmamış olması sebebiyle bunun çok da önemsenmediğini söyledi. Stand'da sergilenen makinaların %90'ının fuardan sonra doğrudan şantiyelere gideceğini öğreniyoruz. K.D.V oranlarının değişmesi, siyasi krizler ve global ekonomik kriz gibi 2008'den sonra yaşanan olumsuzlukların, sektördeki firmaların güvenini kırdığını belirten Cem Bey, teslimat sıkıntısının altında fabrikalardaki üretim daralmasının da olduğunu söylüyor.

"Krizden sonra dünya toparlanmaya başladı ve hemen maliyetler yükseldi. Çelik fiyatları kısa bir süre içerisinde 450'den 800 dolara çıktı. Dolayısıyla makina fiyatları yükselecek ve hep birlikte buna alışmak zorunda kalacağız."

"Türkiye'de ilk beş ayda yaklaşık 2,300 makina satıldı. Bu şekilde devam ederse 5,000 adedi bulacaktır. Ama sadece bu rakamlara bakmak doğru olmaz. Firmalar ilk altı ayda geçen senelerden gelen stoklarını erittiler. İkinci altı ay bu sebeple daha belirleyici olacaktır."

Sanko Makina fuarda, Türkiye'ye ilk kez gelen Doosan Moxy MT41 model belden kırmalı kaya kamyonunu (ADT) sergiledi. Moxy, dünya genelinde 40 ton üzerinde taşıma kapasitesine sahip ADT üreten iki firmadan birisidir. Kasa taşıma sistemi (boggie), koşullar nasıl olursa olsun lastiklerin yerden kesilmesini önleyerek, yüksek çekiş gücü ve hız sağlıyor.

MT41 modeli fuardan sonra, test edilmek üzere Türkiye'deki şantiyeleri ziyaret edecek. Yine ülkemize ilk kez gelen yeni DL420 lastikli yükleyici; yüksek motor gücü, ağır hizmet tipi kaya kovası ve radyal lastikleri ile taş ocaklarının yeni gözdesi olacak.
Yeni seri lastikli yükleyicilerden DL500 ve DX520 model paletli ekskavatör, büyük inşaat projelerinde artık Doosan'ları daha sık göreceğimizin kanıtlarıydı.

Sanko Makina, MST serisine ek olarak çıkardığı yeni SNK serisi bekolu yükleyicileriyle pazarındaki standartları oldukça yükseltiyor. Geniş ve konforlu bir kabin, Euro III motor ve yakıt dostu yüke duyarlı pistonlu pompa artık SNK kullanıcıları için bir standart oluyor. Doosan'ın idari yönetimi, dünya'nın üçüncü büyük iş makinaları üreticisi olma hedefi yolundaki yeniden yapılanma süreci kapsamında, Türkiye operasyonlarını EMEA (Avrupa, Orta Doğu, Afrika) bünyesine dâhil etmiş bulunuyor.

SAN MAKİNA

San Makina, bir Hamamcıoğlu müesseseleri iştiraki olup Çin'li Sany iş makinalarının Türkiye temsilciliği yürütüyor. San Makine Operasyon Müdürü Gürol Tanrıkulu, fuarda yeni müşterilerle tanıştıklarını ve yeni satış görüşmelerinin başladığını söyledi. Fuarların müşteriler, satıcı firmalar ve tedarikçiler için bir buluşma ortamı olduğunu ve firmaların birbirlerini de izlediklerini belirtiyor.
"Sany, Çin'in tek özel sektör üreticisidir. Vizyonu geniştir. Uluslar arası yatırımlarına Almanya, Amerika, Hindistan ve Brezilya'da kurmakta olduğu tesisleriyle devam ediyor."

Ürünlerinin CE standartlarında ve rekabet edebilir kalitede olduğunu söyleyen Gürol Bey, fore kazık makinaları ve paletli vinçler konularında güçlü olduklarını iddia ediyor.

"Sany fore kazık makinalarında ana makina Caterpillar'dır. Garanti süresince ana makinanın sorumluluğu Caterpillar'a aittir. Kellybar ve rotary sistemleri Sany tarafından geliştirilmektedir."

"Paletli vinçlerde kapasiteden sonraki en önemli konu güvenliktir. Biz tüm uluslar arası güvenlik standartlarını sağlıyoruz."

Fuar alanında sergilenen PQ10III-A model greyder, hidrostatik yürüyüş sistemine sahip bulunuyor. Euro III Cummins motor, güçlü Rexroth hidrolik pompa, Husco ana valf grubu bileşenleri ile uluslar arası standartlara sahip bir greyder geliştirilmiş.

SİF JCB

Fuara en iyi hazırlanan firmalar arasında kuşkusuz Sif JCB'yi de saymamız gerekiyor. Ana tema, müşteri olarak belirlenmiş ve hem yüzleriyle, hem de sözleriyle onlar konuşmuş.

Fuarın kendileri açısından çok canlı geçtiğini ve yeni siparişler aldıklarını belirten firmanın Genel Müdürü Yardımcısı Recep Çimen, "Bu fuarı 5 yıl sonra nasıl hatırlayacağız" sorumuza ilginç bir cevap veriyor;

"Beş yıl sonra bu fuar oldukça sönük olarak hatırlanacak. Çünkü günümüzde 5,000 adetlerde olan Türkiye iş makinaları pazarı, o zamanlarda 20,000 adetleri bulacak. Avrupa'nın nüfus olarak bize eşdeğer olan gelişmiş ülkelerindeki pazarlar 30,000 adetler mertebesinde. Bizde de küçük ve 30 ton üzerideki büyük makina satışlarında ciddi artışlar olacak. Kiralama sektörü çok gelişecek ve Avrupa'dan dev kiralama şirketleri ülkemizde yatırım yapacak. Kamu artık kesinlikle makina almayacak, tamamen kiralama yoluna gidecektir."

Türkiye'nin dinamik yapısı ve girişimci ruha sahip insanı ile dünya iş makinaları pazarında hak ettiği yerde olmadığını belirten Recep Bey;

"Dinamiklerimizi daha iyi kullanmalıyız. Türkiye'de bekleyen yap-işlet-devret modelli birçok enerji ve altyapı yatırımı var. Dünya'nın ikinci büyük müteahhit grubuna sahibiz. Çok ciddi bir makina ihtiyacı bulunuyor. Yabancılar, özellikle Çin'lilerin Türkiye'de imalata gireceğini düşünüyorum. KOSGEB'in de sıkı çalışmaları ile iş makinaları yan sanayimiz güçlenecek ve dünya'da önemli bir OEM konumuna gelecektir."

JCB'nin, "bugüne kadar geliştirdiğimiz en iyi bekolo yükleyici" sloganıyla duyurduğu yeni 3CX modeli standın gözbebeği oldu. Dinamik görünüşü ile birlikte, yakıt tasarrufu konusunda da çok iddialı. Büyük inşaat ve madencilik sektörlerini hedef alan JCB, yeni JS360 modelini de fuarda sergiledi. 40 ton kategorisindeki makinaları kendisine rakip gören JS360'ın, ürettiği ton başına yakıt maliyetinde çok iddialı olduğu belirtiliyor. JCB 540 model teleskopik yükleyicisi 17 metre yükseklikte yükleme kapasitesi sağlıyor. Ayrıca, JCB TLT 30D teletruk modeli de, manevra kabiliyeti ve açılı yükleme özelliği ile depolama yapan sanayi firmaları için büyük avantaj sağlamaktadır.

TEKNOMAK

Teknomak, Dynapac asfalt ve toprak silindirlerinin, Dynapac ve Demag asfalt serme ve sıkıştırma finişerlerinin ve İtalya'dan SIM asfalt plentlerinin Türkiye Satış Temsilciliğini gerçekleştirmektedir.
Yönetim Kurulu Başkanı Saruhan Sarıoğlu, Ankomak 2010'un sezon itibarı ile gecikmiş bir fuar olduğunu ve makina ihtiyacı olanların büyük ölçüde alımlarını tamamladıklarını söylüyor ve ekliyor;

"Makina teslimatlarındaki gecikmenin temelinde, satışların fabrikaların üretiminin önüne geçmesi yatıyor. Asya, Güney Amerika ve Türkiye pazarlarındaki hareketlilik göze çarpıyor. Bu sene şu ana kadar 16 adet asfalt plenti satışını tamamlamış bulunuyoruz. Avrupa pazarlarındaki durgunluk bir anlamda bizim işimize yarıyor. Yeni müşterilerimiz için hala makul teslimat süreleri verebiliyoruz."

Teknomak fuarda, Dynapac yol ekipmanları ile birlikte kendi imalatı olan yeni elektrik ısıtmalı bitüm tankını ilk kez müşterilerine tanıttı. Isıtma sürecini basitleştirip hızlandıran bu yeni teknoloji aynı zamanda, %90'a varan oranda enerji tasarrufu ve daha çevreci bir üretim sağlıyor. 2011'de Avrupa Birliği ülkelerinde asfalt üretiminde kızgın yağ teknolojisinin yasaklanacak olması, bu tarz yeni teknoloji ve ürünleri ön plana çıkaracaktır.

TEMSA GLOBAL İŞ MAKİNALARI

Yeni ürün tanıtımları, şovlar ve yeni mümessillik anlaşması imza töreni, Temsa Global standını fuar süresince ilgi odağı haline getirdi. Önceki fuarlarla kıyaslandığında daha az sayıda makina sergileyen firma, müşterileri ile daha yakın olabilmek ve onları rahat ettirmek için sıkışık olmayan ve aynı anda 350-400 kişinin ağırlanabildiği ferah bir stant hazırlamış.

Temsa Global İş Makinaları Pazarlama Sorumlusu Kadir Topaloğlu, fuarda firma olarak yoğun ilgi görmelerine rağmen, fuarın genel ziyaretçi sayısı açısından tatmin edici olmadığını belirtti. 5 yeni ürün ve 1 yeni markanın tanıtıldığı alanda, "Yetenek Sizsiniz" programıyla tanınan "Kaya Adamlar", fuar süresince yaptıkları gösterileriyle, Komatsu'nun sağlamlığını ve şartlar ne olursa olsun dimdik ayakta kalabilme gücünü sergiledi.

Temsa Global, Komatsu'nun üretim hattından bir süre önce çıkardığı teleskopik yükleyici pazarında da yer almak amacıyla İtalyan Dieci firması ile anlaştı. Bu makina grubunda Avrupa'da %25 pazar payına sahip olan firma ile varılan anlaşma çerçevesinde, fuar esnasında yapılan törenle mümessillik anlaşması imzalandı. İnşaatlarda, tarımda, endüstriyel tesislerde ve bunun gibi daha birçok sektörde kullanılan teleskopik yükleyicilerin ülkemizdeki satış adetleri de her geçen yıl artıyor.

Fuarda ilk kez sergilenen Komatsu ürünleri arasında; 30 tonluk taşıma kapasitesine sahip HM300-2 belden kırmalı kaya kamyonu, üretimde esnekliği arttıran ve lojistik olarak büyük avantaj sağlayan BR380JG-1 mobil kırıcı, yakıt tasarrufunun ön plana çıktığı GD555 greyder, hafriyat ustaları PC550-8 ve PC700-8 büyük paletli ekskavatörler ile fuar açılır açılmaz satılan PC-09 mini ekskavatör yer alıyordu.

Önemli oranda yakıt tasarrufu sağlayan yüke duyarlı tip hidrolik pompaların kullanıldığı Komatsu bekolu yükleyiciler de fuarda yakından takip edilen ürünler arasındaydı.

UYGUNLAR DIŞ TİCARET

115 yıllık geçmişe sahip olan ve ülkemizde adı ekskavatör kavramı ile eşleşmiş Kato ve Çin'in en büyük iş makinaları üreticisi Liugong'un Türkiye temsilcisi olan Uygunlar Dış Ticaret standı fuar süresince oldukça hareketliydi.

Pazarlama sorumlusu Remzi Gerdan, fuarın kendileri için oldukça verimli geçtiğini, yeni müşteriler kazandıklarını söyledi.

"Liugong'un 50 yıllık köklü bir firma. Geniş bir ürün hattı ve dünya genelindeki 90'ı aşan bayisi ile birlikte her geçen gün daha çok güçleniyor. Ürünlerinde uygun kalitede hammadde kullanıyor ve ZF, Cummins, Yanmar, Perkins gibi alanlarında başarılı komponent üreticileriyle çalışıyor."

Uygunlar Dış Ticaret fuarda; 26 tonluk CLG925LC paletli ekskavatör, CLG2020A elektrikli forklift, CLG2030H ve CLG2050H dizel forkliftleri, CLG8166 mini yükleyici ve 30 tonluk CLG888 lastikli yükleyicisini ilk kez sergiledi.

VOLVO İŞ MAKİNALARI

Volvo fuarda, "Toplam Çözüm Ortağı" yaklaşımı çerçevesinde tek bir ürün veya ürün grubu üzerinden değil, inşaat sektörünün taleplerini tek bir elden sağlamanın avantajları üzerinde durdu. Bir arenayı andıran gösterişli stant alanında; yeni makinalar, çeşitli satış sonrası hizmetler, alternatif finansman seçenekleri, kiralama ve ikinci el makinalar konularında ziyaretçilere bilgi verildi. Son yıllarda, uluslar arası alanda yaptığı yatırımlarla iş makinaları sektöründeki etkinliğini arttıran Volvo'da, fuardaki gündemi daha çok, kısa bir süre önce açıklanan Volvo İş Makinaları Türkiye operasyonundaki değişiklik oluşturdu.

Bu konu ile ilgili olarak da bilgilerini aldığımız Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Hakan Koralp fuarın gelecekte, arzın talebi karşılayamadığı bir fuar olarak hatırlanacağını söyledi ve ekledi; "Talepte bu oranda bir canlanmayı kimse beklemiyordu. Fuarda sergilediğimiz makinaların çok büyük bölümü müşterilerimizin emanet makinalarıdır. Fuar biter bitmez şantiyelerine ulaştırılacaklar."

Talepteki artışın devam ettiğini ve özellikle madencilikle ilgili mecliste bekleyen kanunların çıkmasıyla birlikte ivmenin hızlanacağını belirten Hakan Bey fuarda, sayıca az ama ihtiyacına cevap arayan potansiyel alıcı müşterileriyle bir araya geldiklerini ifade etti. Volvo İş Makinaları Türkiye operasyonunun Portekiz merkezli ASC Grubuna devredilmesi ile ilgili olarak müşterileri ve çalışanları için olumsuz bir durumun söz konusu olmadığını belirten Hakan Bey; "Volvo uzmanlığını ar-ge çalışmalarına vermek istiyor ve dünya genelindeki satış operasyonlarını uzman bayilerine devrediyor. Bugün hali hazırda Volvo'nun Portekiz, İspanya, A.B.D.'deki 5 eyalet ve Afrika'daki 5 ülkesinde ana bayisi olan ASC Grubu, sadece iş makinaları alanında değil; kamyon, otobüs ve otomobil konusunda da faaliyet gösteren büyük bir organizasyondur. Firmanın satış ve özellikle kiralama faaliyetleri konusundaki tecrübe ve bilgi birikimi, ülkemiz için katma değer yaratacaktır" dedi.

Kısa bir süre öncesinde yeni F serisi lastikli yükleyicilerini, yeni C serisi ekskavatörlerini, yeni E serisi belden kırma kaya kamyonlarını ve yeni seri bekolu yükleyicilerini pazara sunan Volvo'nun standındaki en yeni ürünler; üretmek için yaratılan EC700C paletli ekskavatör, kompakt sınıfındaki yeni L45F lastikli yükleyici ve artık Volvo motoru ile güçlendirilen ABG7820B asfalt serici oldu.

Volvo'nun Tuzla/Orhanlı tesislerinde eğitim amaçlı olarak kullanılan ve fuarda da sergilen lastikli yükleyici simülatöründeki rekorlar, usta operatörler tarafından fuar süresince sürekli tazelendi.

WIRTGEN ANKARA

Bir Alman aile şirketi olan Wirtgen Grubu, bünyesinde Wirtgen, Vögele, Hamm ve Kleeman markalarını bulunduruyor. Şirket, Türk müteahhitlerinin dünya genelindeki hâkimiyetini de göz önünde bulunduruyor olsa gerek, Türkiye'deki faaliyetlerini kendi şirketi aracılığı ile yürütüyor. Şirketin Türkiye Genel Müdürü Uğur Girginkaya, "Bizim işimiz asfalt" diyerek başlıyor sözlerine. Türkiye asfalt finişer pazarında %85-90, silindirde Hamm ile %30 pazar payına sahip olduklarını ve kazıyıcı pazarında ise belki sadece 1-2 makina dışındaki tüm makinaları kendilerinin sattığını belirtiyor.

"Biz sadece makinalarımızı geliştirmiyoruz. Asfalt teknolojisinin gelişmesi, kalitesinin artması ve verimliliğin yükselmesi için ilgili kuruluşlarla birlikte sürekli olarak araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Daha sonra edindiğimiz bilgi ve tecrübeleri, dünya'nın her yerinde işi yol yapmak olan firmalarla paylaşıyoruz."

Türkiye'deki faaliyetlerinin temelinde de eğitim ve etkin satış sonrası destek sunmak olduğunu belirten Uğur Bey, Karayolları Genel Müdürlüğü ile birlikte "Daha iyi asfalt nasıl serilir" seminerleri düzenlediklerini söylüyor. Kısa bir süre önce İstanbul ofisini açan şirket, Türkiye genelindeki servis hizmetlerini, bir tanesinin maliyeti 40,000 Euro olan tam donanımlı servis araçlarıyla donatılan 40 kişilik teknik kadrosuyla sağlıyor.

Uğur Bey, yol projelerini daha ihaleler açılmadan takip ediyor olmaları ve firmanın kendisi olmaları sebebiyle artan satışlara rağmen müşterilerini teslimat konusunda hayal kırıklığına uğratmadıklarını ekliyor. Fuarda sergilenen yeni W200 asfalt kazıyıcı modeli, önceki W1900 modelinin tahtına son vermiş. Halefine kıyasla %15'e varan oranda yakıt tasarrufu sağlayan W200'ü bundan sonra yollarımızı yenilerken görebileceğiz.

KATEGORİ		ÜNVANI	AÇIKLAMA	İLİ	TELEFON	INTERNET ADRESİ
	Diğer	**RITCHIE BROS.**	Uluslar arası mezatlar	İSTANBUL	0533 7631170	www.rbauction.com
		SANDVIK END.	Sandvik	İSTANBUL	0216 4530700	www.smt.sandvik.com/tr/
		ERDOĞANLAR NAKLİYAT	Ağır Nakliyat	İSTANBUL	0216 4713232	www.erdoganlarnakliyat.com
		HAREKET PROJE	Ağır Nakliyat	İSTANBUL	0216 3114141	www.hareket.com.tr
		AYDIN VİNÇ	Ağır Nakliyat	BURSA	0224 2546888	www.aydinvincgrup.com
	Finans	**ALTERNATİF FİNANSAL KİRALAMA**	Finans	İSTANBUL	0212 2313434	www.alease.com.tr
		GARANTİ FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3653000	www.garantileasing.com.tr
		AK FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3348000	www.aklease.com.tr
		FORTIS FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3665700	www.fortislease.com
		İŞ FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3507400	www.isleasing.com.tr
		YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3402626	www.ykleasing.com.tr
		FİNANS FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3491111	www.finansleasing.com.tr
		DENİZ FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3701800	www.denizleasing.com
		SIEMENS FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0216 4592000	
		ZİRAAT FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0212 3672300	
		VOLVO FİNANSAL KİRALAMA	Finans	İSTANBUL	0216 6557500	www.volvo.com.tr
	Forklift	**BOSKAR İSTİF MAKİNALARI**	Caterpillar, Tennant	İSTANBUL	0216 4178189	www.boskar.com.tr
		ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still	İSTANBUL	0216 4202335	www.arser.com.tr
		REKARMA MAKİNA	Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla	İSTANBUL	0216 5930942	www.rekarma.com
	Kamyon	**MENGERLER**	Mercedes	İSTANBUL	0212 4843300	www.mengerler.com.tr
		RENAULT TRUCKS	Renault	İSTANBUL	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr
		ERNAK OTOMOTİV	Kamyon destek	İSTANBUL	0216 3952480	www.ernak.com.tr
		TIRSAN TREYLER	Treyler imalatı	İSTANBUL	0216 5640200	www.tirsan.com
		SCANIA TÜRKİYE	Scania	KOCAELİ	0262 6769090	www.scania.com.tr
	Kırıcı	**İNAN MAKİNA**	Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits	İSTANBUL	0212 5492500	www.inanmakina.com
		KERVANCI İŞ MAKİNALARI	Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin	İSTANBUL	0216 3153580	www.kervanci.com.tr
		HİDROMAK	Hidrock	ADANA	0322 4286838	www.hidromak.com.tr
		HKM İŞ MAKİNALARI	Hkm	İSTANBUL	0216 4994585	www.hkm.com.tr
		KAYAKIRANLAR	Msb	İSTANBUL	0216 4664122	www.msbkiricilar.com
		KALLİ MAKİNA	Okb	ANKARA	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr
		APA MAKİNA	Rhino	ADANA	0322 3464545	www.apamakina.com.tr
	Kova	**DEVRAN KEPÇE**	Kova imalatı	İSTANBUL	0212 2784763	
		OM MÜHENDİSLİK	Om, Picbucket, Ombad	İSTANBUL	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr
		CEYLAN AĞIR METAL	Kova imalatı	GAZİANTEP	0342 2351802	www.ceylanagirmakina.com.tr
	Lastik	**LASZIRH A.Ş.**	Laszırh zincirleri	İSTANBUL	0212 7714411	www.laszirh.com
		SOLİDEAL LASTİK	Solideal	İSTANBUL	0216 4891500	www.solideal.com.tr
		BRİSA BRIDGESTONE	Bridgestone	İSTANBUL	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr
		MICHELIN LASTİKLERİ	Michelin	İSTANBUL	0212 3175200	www.michelin.com.tr
		ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	ANKARA	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr
		GOODYEAR	Lastik	İSTANBUL	0212 3295050	www.goodyear.com.tr
	Makina	**KENTSEL MAKİNA**	Vibrotech	ANKARA	0312 3954659	www.kentselmakina.com
		TATMAK - KARYER	Bomag, Marini, Hyster, Terex, Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu	İSTANBUL	0216 3836060	www.tatmak-karyer.com
		WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	ANKARA	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr
		KARUN GRUP	Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla	ANKARA	0312 3944300	www.karun.com.tr
		SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	İSTANBUL	0216 3520000	www.sif.com.tr
		ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme, Hinowa, Scanclimber, Geda, Unic-Ranes	İSTANBUL	0216 5814949	www.acarlarmakine.com
		ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	İSTANBUL	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com
		DAS OTOMOTİV	Terex , Genie	İSTANBUL	0216 4565705	www.dasvinc.com
		BORUSAN MAKİNA	Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites	İSTANBUL	0212 3935500	www.borusanmakina.com
		TİM TEKNİK	Takeuchi, Simex	İSTANBUL	0212 2125258	www.timmakine.com.tr
		FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	İSTANBUL	0212 3932400	www.forsen.com.tr

KATEGORİ		ÜNVANI	AÇIKLAMA	İLİ	TELEFON	INTERNET ADRESİ
	Makina	**EDAŞ MAKİNA**	Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame	ANKARA	0312 3941097	www.edasmakina.com
		PUTZMEISTER	Beton ekipmanları	TEKİRDAĞ	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr
		DELTA MAKİNA	Delta sontaj makinaları	ANKARA	0312 3861545	www.deltamakina.com
		HİDROMEK	Hidromek	ANKARA	0312 2671260	www.hidromek.com.tr
		TEKNOMAK END.	Dynapac, Sim, Svedala Demag, Moba	ANKARA	0312 3862211	www.teknomak.com.tr
		KALE METAL	Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac	KOCAELİ	0262 6411991	www.kalemetal.com
		KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo , Weber Mt, Red Rhino	İSTANBUL	0216 6636060	www.koza-is.com
		Pİ MAKİNA	Pi Makina	ANKARA	0312 4840800	www.pimakina.com.tr
		WACKER NEUSON MAKİNA	Wacker	İSTANBUL	0216 5740474	www.wacker.com.tr
		ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	İSTANBUL	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr
		SAN MAKİNA	Sany	İSTANBUL	0216 3943210	www.sanmakina.com.tr
		ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard	İSTANBUL	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr
		MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	ANKARA	0312 3543370	www.maats.com.tr
		TEKNO İNŞAAT	Potain, Stros, Bennighoven	İSTANBUL	0216 5776300	www.tekno.com.tr
		HEDEF İŞ MAKİNALARI	Sany beton ekipmanları	İSTANBUL	0216 4222320	www.hedefismakinalari.com.tr
		PALME MAKİNA	Palme	ANKARA	0312 3851753	www.palmemakina.com
		BEYER MAKİNA	Beyer	ANKARA	0312 8151459	www.beyer.com.tr
		LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	İSTANBUL	0216 4529000	www.liebherr.com
		IMER-L&T İŞ MAKİNALARI	Ihimer	ANKARA	0312 4921750	www.imer-lt.com.tr
		GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	ANKARA	0312 4421157	www.goker.com.tr
		MEKA	Beton santralleri	ANKARA	0312 3979133	www.meka.biz
		PENA MADEN	Tünel ekipmanları	ANKARA	0312 4430070	www.penamaden.com
		PARKER PLANT	Asfalt Plentleri	ANKARA	0312 3860920	www.parkerturkiye.com
		SEDA MAKİNA	Tünel ekipmanları	İSTANBUL	0216 3668468	www.sedamakina.com.tr
		EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	İSTANBUL	0216 3605100	www.emsamak.com
		HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Kwanglim	İSTANBUL	0216 4888000	www.hmf.com.tr
	Makina, Forklift, Kamyon, Kırıcı	**ÇUKUROVA MAKİNA**	Çukurova	MERSİN	0324 6162678	www.cumitas.com
		SANKO MAKİNA PAZARLAMA	Doosan, Moxy, Mst, Soosan, Atlas, Dieci, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	İSTANBUL	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr
		HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, New Holland, Hako, Jlg	İSTANBUL	0216 6342100	www.hasel.com
		UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	İSTANBUL	0216 4258868	www.uygunlar.com
		TEMSA GLOBAL KOMATSU	Komatsu	İSTANBUL	0216 5445801	www.komatsu.com.tr
		GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	ANKARA	0312 4094500	trading@gama.com.tr
		ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo	İSTANBUL	0216 4466464	www.enka.com.tr
		ALFATEK	Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter	İSTANBUL	0216 6600900	www.alfatekturk.com
		ATLAS COPCO	Atlas Copco	İSTANBUL	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr
		VOLVO TÜRK	Volvo	İSTANBUL	0216 6557500	www.volvo.com.tr
	Yedek Parça	**SİLVAN SANAYİ**	Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları	İSTANBUL	0216 3991555	www.silvansanayi.com
		ANADOLU FİLTRE	Çeşitli filtre	İSTANBUL	0216 5278295	www.anadolufiltre.com.tr
		CAN KİMYA	Merkezi yağlama sistemleri	İSTANBUL	0212 5568308	www.cankimya.com.tr
		ŞAMPİYON FİLTRE	Çeşitli filtre	İSKENDERUN	0326 6562030	www.sampiyonfilter.com.tr
		FİLMAR FİLTRE	Çeşitli filtre	İSKENDERUN	0326 6461010	www.filmar.com.tr
		YENİ FİL FİLTRE	Çeşitli filtre	İSKENDERUN	0326 6262080	www.filfilter.com.tr
		ASAŞ FİLTRE	Çeşitli filtre	İSKENDERUN	0326 4561560	www.asasfilter.com
		HİSAR ÇELİK DÖKÜM	Pabuç, istikamet, cerler	İSTANBUL	0216 4647000	www.hisarcelik.com
		PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	İSTANBUL	0216 5744497	www.page-ltd.com
		BOSCH REXROTH	Çeşitli hidrolik ekipmanlar	KOCAELİ	0262 6760000	www.boschrexroth.com.tr
		HİDRO TEKNİK	Perkins	İSTANBUL	0216 3948040	www.hidro-teknik.com
		TİBET MAKİNA	Dişli, rulman	İZMİR	0232 8439050	www.tibetmakina.com
		KUZEY İTHALAT	Çeşitli	İSTANBUL	0216 4159674	www.kuzeyithalat.com
		AES TİCARET	Çeşitli	İSTANBUL	0216 4209355	www.aesticaret.com
		AĞIR DİZEL	Dişli, Cer grupları	İSTANBUL	0212 6711367	
		ERÇETİN İŞ MAKİNALARI	Çeşitli	İSTANBUL	0212 5490918	www.ercetin.com.tr
		FERHAT DÖKÜM	Dişli imalatı	KONYA	0332 2512418	www.ferhatdokum.com.tr
		ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	İSTANBUL	0212 4827818	www.cozum-makina.com
		GNR İŞ MAKİNALARI	Hidrolik aksamlar	İSTANBUL	0212 4852060	www.gnr.com.tr
		CEVSAN OTOMOTİV	Disk, pleytler	İZMİR	0232 4796782	www.cevsanotomotiv.com
		TOPRAKMAK	Disk, pleytler	ANKARA	0312 3954308	www.toprakmak.com
		FMP İTHALAT	Çeşitli	İSTANBUL	0216 3625244	www.fastmovingparts.com

Tabloda yapılması gereken değişiklikler için lütfen "forummakina@hotmail.com" adresine bilgi veriniz.

FORUM MAKİNA OPERATÖR VE EĞİTİM ANKETİ

Bir iş makinasının verimliliğini belirleyen üç temel kriter olduğu söylenebilir. Bunların her biri, doğrudan etkili olmaktadır. Formülize etmek istenirse;

Toplam verimlilik = Performans x Kalite x Kullanılabilirlik

Performans: Makinanın ve operatörün etkinliğidir. Lastiklerin havasının uygun olmaması, kepçe tırnaklarının aşınmış olması, hava filtresinin tıkalı olması gibi sebeplerle makinanın performansı olumsuz etkilenebilir. Operatörün bilgi ve tecrübe düzeyi performansı belirleyen ikinci etkendir. Toplam performans iki değerin çarpımıyla elde edilir.

Kalite: Yapılan işin sonucunun başarısıdır. Örneğin; boru döşemek üzere açılan bir kanalın tekrar düzenlenmesi gerekirse kalite düşük demektir.

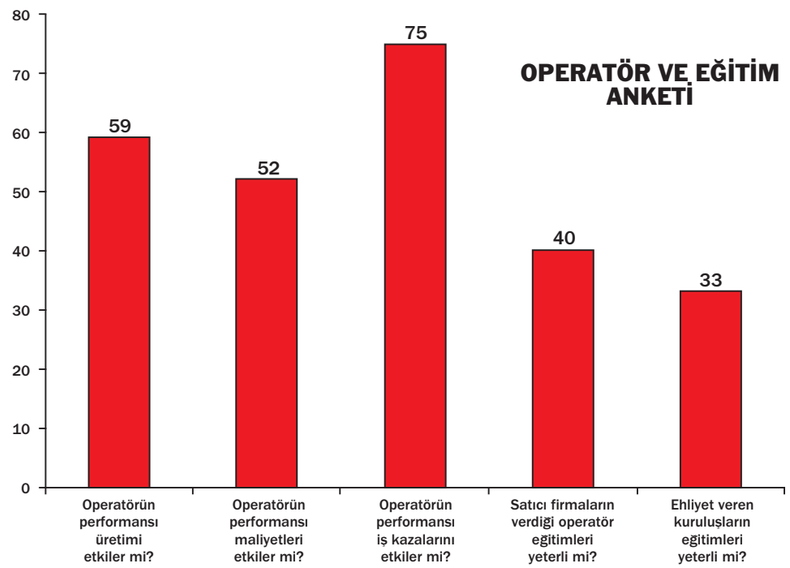
Kullanılabilirlik: Makinanın hazır olduğu verimli süreyi ifade etmektedir. Arızalar, bakımlar, molalar, vb iş kaybına sebep olan süreler toplam çalışma süresinden düşülerek elde edilir.

Bu kavramların hepsini zaman içerisinde ele alacağız. Ancak, Ankomak 2010 fuarı esnasında standımızda yaptığımız bir anketin sonuçları, ülkemizdeki en önemli konunun operatörler ve eğitim olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor.

Anketimize katılan 100 kişiye; operatörlerin performansı ve mevcut eğitim durumu hakkında 5 temel soru sorduk. Cevaplardan çıkan sonuca göre anketimize katılanlar, operatörlerin üretim ve maliyetler üzerindeki etkilerini teyit ettikleri gibi, iş kazaları konusundaki önemlerini de gözler önüne serdiler.

Anketimize katılanlar genel olarak verilen operatör eğitimlerini yetersiz buldular. İlginç bir nokta da, satıcı firmaların eğitimlerinin, ehliyet veren kuruluşlarınkinden daha tatmin edici bulunmasıydı. Katılımcılar, hangi kuruluşlar operatör ehliyeti veriyor sorumuza da tek değil, çok çeşitli cevaplar verdiler.

Kazaların önlenmesi, verimliliğin yükselmesi, milli servetimiz olan iş makinalarının ömürlerinin artması, daha az arıza yaparak daha çok üretmesi için operatörlerimizin en yeni tekniklerle eğitilmesi gerekiyor. İlgili kuruluşların konuya eğilerek belirli standartlar belirlemesi bizce artık önemli bir ihtiyaçtır.



Volvo L350F yepyeni ağır iş makinemiz; zorlu koşullarda çok iyi çalışacak ileri bir çözüm. Volvo L350F her zamankinden daha fazlasına sahip. Bu nedenle ona DEV dedik. Onu öncekilerden ayıran toplam performansı. Volvo L350F'i arazide zorlu ve gerçekçi koşullarda test ettiğimizde, üretkenlikte ciddi oranda verimlilik ve yakıt tüketiminde yüksek oranda tasarruf tespit ettik. Volvo L350F, çok düşük devirlerde bile karşı konulmaz bir güç üreten yeni nesil V-ACT motoru ile en yüksek makine ve operatör performansı için üretildi.

DEV sizin için sahaya indi.

Volvo İş Makineleri **www.volvo.com.tr**

İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 216 / 655 75 00	**Antalya**	Akça Makina	: **Tel:** 242 / 221 20 30
İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 216 / 581 80 00	**D.Bakır**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 412 / 255 08 61
İstanbul	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 212 / 482 84 85	**Adana**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 324 / 651 03 30
Ankara	Volvo Türk Ltd.	: **Tel:** 312 / 386 28 00	**Kayseri**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 352 / 332 73 15
İzmir	Akça Makina	: **Tel:** 232 / 478 33 09	**G.Antep**	Ceylan Otomotiv	: **Tel:** 342 / 238 06 16
Denizli	Akça Makina	: **Tel:** 258 / 421 64 35	**Eskişehir**	Esmak	: **Tel:** 222 / 228 12 38
Trabzon	Ömer Ekbiç Otomotiv	: **Tel:** 462 / 325 85 66	**Bursa**	Esmak	: **Tel:** 224 / 441 01 98
Erzurum	Ömer Ekbiç Otomotiv	: **Tel:** 442 / 242 23 64	**Kıbrıs**	Artesa	: **Tel:** 392 / 680 00 00

MORE CARE. BUILT IN.

VOLVO