

HİDROMEK DÜNYA BASININI TÜRKİYE'DE AĞIRLADI



● **AVRUPA VE ORTADOĞU'NUN
EN BÜYÜK ÇİMENTO FABRİKASI
NUH ÇİMENTO**

● **TÜRKİYE'NİN ÇİN İLE BİRLİKTE
YÜKSELEN MARKASI UYGUNLAR**

● **SANKO MAKİNA YETKİLİ SERVİS
AĞI YÖNETİMİNE PROFESYONEL
BAKIŞ AÇISI**

● **NEDİR BU EGZOZ EMİSYONLARI?**



-  Bo-Rocks
-  Zodiac
-  Kuvars

www.delkom.com.tr info@delkom.com.tr

Spare part alternatives for hydraulic rock drills



MTU, Stanford, Cummins
Dizel Jeneratörler

PRAMAC jeneratör
TEMSA güvencesiyle



Enerjiye ihtiyaç duyulan her yerde:
Daima. Kesintisiz. Güvenilir.



www.pramac.com.tr
www.temsa.com.tr
Tel: 0216 544 58 01

Fırtınada yol almak...

Şöyle bir durup geçmişe baktığımızda, fırtınalar altında ne kadar büyük dalgaları geride bıraktığımızı görüyoruz. Global ekonomik kriz, siyasi krizler, kur dalgalanmaları yanı sıra, talepte de olağanüstü iniş ve çıkışlar yaşadık. Gemiler hala sağlam belki ama dalgalardan zarar görmemek ve fırsatları da kaçırmamak için kaptanlara ve ekiplere çok görev düştü. 2011 de her ne kadar beklentilere paralel olarak iyi bir şekilde devam ediyor olsa da, yaşanmaya devam eden bu dalgalanmalar ve küresel belirsizlikler kafalarda soru işaretleri yaratmaya, heyecanı yüksek tutmaya devam ediyor.

Dergimizin bu sayısında da ilginizi çekecek ve bilgilendirecek çok sayıda dosya ve röportajlara yer veriyoruz. Çünkü biz, sektörel yayıncılığın sadece haber değil, bilgi vermek ve sektörel gelişime katkı sağlamak amacıyla yapılması gerektiğine inanıyoruz.

Nuh Çimento, Avrupa ve Orta Doğu'nun en büyük çimento fabrikasına sahip bulunuyor. Sn. Nurdoğan Nas ve Sn. Ali Haydar Türkmen ile yaptığımız röportajda, 25,000 saat çalışan ama anahtar vurulmayan iş makinalarının sırlarını bulacaksınız.

Sanko Makina Yetkili Servisler Geliştirme ve Eğitim Müdürü Sn. Uğur Güllü ile yaptığımız röportajda, yetkili servis yapısının oluşumu ve hizmet kalitesinin sürekliliğini sağlamak yolundaki profesyonel yaklaşımlarını okuyacaksınız.

Uygunlar Dış Ticaret A.Ş., önümüzdeki yıl içerisinde birçok yeni ürün ve hizmetle pazardaki etkinliğini arttıracak gibi görünüyor. Satış Pazarlama Direktörü Kıvanç Eren, yeni beko loderlerini ve finansal çözümlerini bizim aracılığımızla müjdeledi.

Dizel motor emisyonları konusundaki sınırlandırmalar, firmaları yeni teknolojiler geliştirmeye mecbur bırakıyor. Çevremizi ve cebimizi doğrudan etkileyen bu konuyu sizin için araştırdık.

Yaz aylarını yaşıyoruz ancak sektör pek tatile çıkmış gibi gözüküyor. Firmaların düzenlediği demolar, yemekler, tanıtım toplantıları, basın toplantıları arka arkaya geliyor.

Bunların başında belki de Hidromek tarafından düzenlenen uluslararası basın organizasyonu geliyor. ZF ve John Deere ile işbirliği yaparak geliştirilen yeni Maestro Serisi beko loderlerin tanıtıldığı organizasyona dünya genelinde sektörün önde gelen 30 basın mensubu katıldı. Her anı profesyonelce organize edilmiş olan program 3 gün sürdü. Katılımcılar Hidromek'in Ankara ve İzmir'deki tesisleri yanı sıra Türkiye'yi de yakından tanıma imkânı buldular. Görüşlerini aldığımız yabancı basın mensupları, Hidromek'in global bir marka olma yolunda önemli adımlar attığı konusunda hem fikirdiler.

ASC Türk İş Makinaları, yeni B Serisi Volvo beko loderler için düzenlediği ve Türkiye genelinde 15 noktada gerçekleştirilen demo programını Konya'da tamamladı. Birer fuar ortamı havasında da geçen program süresince toplam 1,300 operatörün yeni makinaları test ettiği belirtildi.

Borusan Makina Operatör Okulu tekrar faaliyetlerine başladı ve katılımcı operatörlerinden başarılı olanlara resmi sertifikalarını verdi. Operatörler bu sertifikalarla resmi ehliyet alabiliyorlar.

Saygılarımızla,

Gökhan Kuyumcu
gkuyumcu@forummakina.com.tr



İmtiyaz Sahibi

Forum Makina İş ve İnşaat Makinaları
Gökhan KUYUMCU

Genel Koordinatör (Sorumlu)

Gökhan KUYUMCU

Haber ve Reklam İletişim

Forum Makina
Tel: 0 (216) 388 80 13
Faks: 0 (216) 388 80 14
GSM: 0 (539) 961 00 26
gkuyumcu@forummakina.com.tr

Girne Mah. İrmak Sk.

E-5 Yanyol Küçükyalı İş Merkezi
D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

Yazılarılla

Katkıda Bulunanlar

Serdar ENGİN
Doğan KIRAN
Zafer TÖREN

Grafik Tasarım

Cüneyt KALKAN

Baskı

Pirintaş Basım San. ve Tic. A.Ş.
Esenkent Mah. Dudullu Org. Böl.
2.Cad. No:5 Ümraniye/İstanbul
Tel :0216 645 63 63

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: 4 / Ağustos 2011

9 serisi

yükleyici sahibi olmanın en garantili yolu!

Hyundai üstün teknoloji ile ürettiği yeni 9 serisi yükleyicilere duyduğu güveni müşterileriyle paylaşıyor ve tüm 9 serisi yükleyicileri yıl sonuna kadar 2 yıl / 3000 saat garanti avantajıyla sunuyor.



Hyundai 9 Serisi Yükleyiciler, sahip olduğu üstün özellikler sayesinde operatör ve makine sahiplerinin hayatını kolaylaştırıyor. 9 Serisi yükleyicilerin düşük yakıt tüketimi, geliştirilmiş aks ve şanzıman sistemi, geri görüş kamerası, yenilenmiş göstergeler paneli, hi-mate uzaktan takip sistemi* gibi yeniliklere ek olarak, lansman yılına özel **2 Yıl / 3000 Saat** garanti fırsatı sunuyor.

- * Garanti kapsamı 31.12.2011 tarihine kadar geçerlidir.
- * Sunulan 2 yıl veya 3000 saat garanti süresi hangisi daha önce biterse (yıl veya saat) sona erer.
- * Opsiyonel özellikler modellere göre değişebilir.

Hyundai, istediği zaman ve önceden haber vermeksizin modelleri ve teknik özellikleri değiştirme hakkını saklı tutar. Tipografik hatalar bağlayıcı unsur teşkil etmez.

HMF

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

HYUNDAI

HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.



ETKİNLİK 24
HİDROMEK DÜNYA BASININI
TÜRKİYE'DE AĞIRLADI



ETKİNLİK 30
BORUSAN MAKİNA
OPERATÖR EĞİTİM OKULU,
EĞİTİME DEVAM EDİYOR



SATIŞ SONRASI 46
SANKO MAKİNA YETKİLİ SERVİS
AĞI YÖNETİMİNE PROFESYONEL
BAKIŞ AÇISI



ARAŞTIRMA 56
NEDİR BU
EGZOZ EMİSYONLARI?



TESLİMAT 34
FERROCOM FİLOSUNU
ASTRA İLE BÜYÜTTÜ



TESLİMAT 36
PORTSAN MERMER
YENİ HYUNDAI İŞ
MAKİNALARINI TESLİM ALDI



ETKİNLİK 66
YENİLENEN BEKO-LODERLER
USTA OPERATÖRLERDEN
TAM NOT ALDI



RÖPORTAJ 68
KOMATSU FORKLİFT KALİTESİ +
TEMSA GLOBAL HİZMET GÜVENCESİ =
KERESTECİLER SANAYİ SİTESİNDE
KOMATSU MEMNUNİYETİ



TESLİMAT 38
TÜRKİYE'NİN İLK MOBİL TAŞ KIRMA
TESİSİNE SAHİP BELEDİYESİ SAMSUN
BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ OLDU



ŞANTİYEDEN 40
AVRUPA VE ORTADOĞU'NUN
EN BÜYÜK ÇİMENTO FABRİKASI
NUH ÇİMENTO



RÖPORTAJ 74
TÜRKİYE'NİN ÇİN İLE BİRLİKTE
YÜKSELEN MARKASI UYGUNLAR

SEKTÖRDEN	> 8
KAMPANYA	> 22
MAKALE	> 52
ETKİNLİK	> 62
	> 63
	> 64
	> 73
SEKTÖREL REHBER	> 80

H.A.B. ACARLAR MAKİNE İLE TÜRKİYE'DE

Ürün gamını çeşitlendirmeye devam eden Acarlar Makine, Alman menşeli H.A.B. platformlarının Türkiye'deki yüzü oldu.

Platform sektöründe 8 yıldır faaliyet gösteren Acarlar Makine, müşterilerinin karşısına eksiksiz bir ürün gamı ile çıkmayı amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda, dünyaca ünlü markaların Türkiye mümessilliğini üstlenen firma, uzun metrajlı platformlarda H.A.B. markası ile anlaştı. Makaslı platform konusuna odaklanmış olan H.A.B.'in; akülü grupta 1,20 şasi genişliğine ve 32 metre çalışma yüksekliğine, dizel makaslarda ise 2,50 şasi genişliğine ve 32 metre çalışma yüksekliğine sahip ürünler sunduğu belirtiliyor.

Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar: "H.A.B., büyük tonajda makaslı platformlar üretiyor. Ürünlerin arızaları çok az. Basit bir sisteme sahipler ve dolayısıyla kullanımları çok rahat. Ayrıca, H.A.B.'in çok geniş bir ürün gamı var. Ürünler kendinden yürüyüşlü. 4x4x4 olabiliyor. Yani; 4 tekerlekten çekiş ve 4 tekerlekten manevra yeteneği mevcut. Bu özelliklere sahip ürünler şu anda Türkiye'de başka hiçbir firmada yok." diyor.

Acarlar Makine, Türkiye pazarı için ilk aşamada 6 adet H.A.B. platform sipariş etti. Gelen ürünlerin kiralık olarak da müşterilere sunulacağı belirtiliyor. Dar şase yapılı H.A.B. platformları, otomatik depolama sistemlerinin olduğu yüksek ve dar alanlarda kolayca



kullanılabilir. İş güvenliği sebebiyle kapalı alanlarda dizel araç kullanımasına izin verilmiyor. Ancak akülü platformlarda da, 15 metreden yüksek ürün bulmanın zor olduğu belirtiliyor. Acarlar Makine, H.A.B. distribütörlü-

ğü ile dileyen müşterilerine 32 metre yüksekliğe kadar akülü platform sunabiliyor. Türkiye pazarının her yıl bir önceki yıla oranla % 100 büyüdüğünü belirten Serkan Acar: "Hem ben, hem de ekibim bu işe çok emek verdik. 8 yıldır bu işle yatıp, bu işle kalkıyoruz. Biz başka bir makina satarken, daha çok kazanmak için platform sektörüne girmedik. Bu sektöre girerken amacımız uzmanlaşmaktı. Amacımız platform kullanım bilincini artırmaktı. Şu anda sektörün geldiği nokta bellidir. Pazar büyüdü, aynı şekilde pazardaki oyuncu sayısı da arttı. Biz de sertleşen rekabete hazırız. Pazar payımızı ve liderliğimizi korumak için daha çok çalışacağız."



HAMM	· 3000 Serisi	37 model 5.5 ile 25 ton arası
	· HD Serisi	30 model 1.5 ile 14 ton arası
	· HD Kombine	14 model
	· GRW Serisi	11 model 10 ile 28 ton arası



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

info@wirtgenankara.com.tr
www.wirtgenankara.com.tr



WIRTGEN ANKARA

Wirtgen Ankara Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Merkez: Bahçelievler Mah. Ankara Caddesi
No: 223 06830
Göbbaşı - ANKARA

Tel: 0 312 485 39 39 (pbx)
Faks: 0 312 485 39 48

Şube: Girm Mah. İrmak Sok. Küçükyalı İş Merkezi
A Blok No:27
Küçükyalı / İSTANBUL

Tel: 0 216 518 01 26-27-28
Faks: 0 216 518 01 29



METALOKS

İş Makinaları kova bom ataşman imalatı

SERTİFİKALI ÇELİKLERDEN GARANTİLİ ATAŞMAN ÜRETİMİ



Gövde Sacı
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı
St52 Ereğli Levha Sac

Askı Kulakları
İthal Esnemeye Mukavemetli Sac
St52 Ereğli Levha Sac

Alt Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Yan Aşınma
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

Ön Ana Bıçak
İthal 400 - 450 - 500 Brinel Aşınma Sacı

Yan Bıçaklar
İthal 400 Brinel Aşınma Sacı

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 N0:369/8
Naldöken / Bornova / İZMİR
Tel: (0232) 479 65 64
(0232) 478 53 28 (pbx)
Fax: (0232) 479 64 14

İMDER MAKİNA TESCİL FİYATLARINA MÜDAHALE ETTİ

820 TL'yi bulan tescil fiyatlarını İMDER'e şikayet eden sektör temsilcileri, belge ve eksper ücretleri hariç maliyetlerin 100 TL'ye kadar inmesini sağladı.



İş makinaları sektöründeki tescil fiyatı karmaşasına Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) son verdi. Tescil yaptırmak isteyen firmalardan normalde yaklaşık 100 TL ücret tahsil edilmesi gerekirken, TOBB'a bağlı farklı odalarda tescil fiyatları birbirinden farklılık gösteriyor. Bu farklılık nedeni ile firmaların makinalarını tescil ettirmekten kaçındıklarını ifade eden İMDER Başkanı Cüneyt Divriş: "Tescil fiyatları tüm Türkiye'deki ticaret ve sanayi odalarında 170 TL'den 820 TL'ye kadar değişiyor. Bu fiyat uçurumu nedeniyle Türkiye genelinden çok sayıda şikâyet aldık. Yaptığımız girişimler sonucunda, tescil fiyatlarının 100 TL'ye kadar inmesini sağlamış bulunuyoruz." dedi.

Bugüne kadar satışların yüzde 50'sinin tescil edilebildiğini ifade eden Cüneyt Divriş: "İş makinaları hırsızlığı da bu süreçte % 50 azaldı. Piyasadaki bütün makinaların tescile kavuşması ile hırsızlığın da tamamen önüne geçmiş olacağız" dedi.

İş makinalarının tescil işlemlerinin TOBB'a bağlı ticaret veya ticaret ve sanayi odalarınca yapıldığını dile getiren Cüneyt Divriş, özellikle seferberlik hal-

lerinde ciddi önem teşkil eden iş makinalarının tescilinin zorunlu olduğunu ifade etti. Tescil edilmeyen iş makinaları nedeniyle kriz, seferberlik, afet vb. durumlarda acil ihtiyaç duyulacak iş makinalarına ulaşılamama ihtimalinin söz konusu olduğunu belirten Divriş, bu nedenle iş makinaları çalınmalarının artarak, yakalanma ve tespitinin zorlaştığını, organize şebekelerin ortaya çıkmaya başladığını dile getirdi.

"Tescil işlemlerinin yapılmaması nedeniyle sektörün resmi bir envanteri oluşturulamıyor. Tescil yapılmayan makinalar çok rahat bir şekilde gümrüklerden yurt dışına kaçak olarak çıkabiliyor" diyen Divriş, tüm satışların ancak yüzde 50'sinin tescil edildiğini belirtti. Cüneyt Divriş: "Tamamen yarımlara yönelik faaliyet gösteren sektörümüzün kayıt altına alınabilmesi ve T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü'nün büyük bir hassasiyetle konu üzerinde durması, ayrıca TOBB'un olumlu yaklaşımı neticesinde dünyada ilk kez ülkemizde, tüm iş ve istif makinaları tescili 81 ilde online olarak yapılabilir." dedi.

İMDER verilerine göre Türkiye'de faal olarak çalıştığı tahmin edilen 83 bin

iş makinası bulunduğunu vurgulayan Divriş: "İSDER verilerine göre ülkemizde 70 bin adet forklift bulunuyor. Dolayısıyla ülkemizde toplam tahmini olarak faal konumda çalışan, tescil zorunluluğu olan 153 bin adet forklift ve iş makinası bulunuyor. TOBB üyesi kuruluşların İMDER ve İSDER'e ilettiği farklı tescil fiyatlandırma uygulamaları nedeniyle maalesef müşterilerimiz ve TOBB üyesi kuruluşlar, çok zorunlu olmadıkça tescil işlemlerini yerine getiremiyorlar. Tescil yaptırmak isteyen firmalardan normalde yaklaşık 100 TL tahsil edilmesi gereken ücret, her odada farklılık gösterdiğinden müşteriler tescil yaptırmaktan kaçınıyordu. Tescil fiyatları, Türkiye genelindeki ticaret ve sanayi odalarında 170 TL'den 820 TL'ye kadar değişiyor. Bu yüksek maliyet nedeniyle gerçek ve tüzel kişiler tescilden kaçınıyor. Bu nedenle tescil oranı yüzde 50'leri bile bulmuyor." şeklinde konuştu.

T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü'nün desteğiyle tescil fiyatlarının asgari ücretin 1/6'sını geçmemesi kararının alındığına işaret eden Cüneyt Divriş, iş makinaları ve forkliftlerin tescilinde artış beklediklerini vurguladı. İş makinalarının satın alındıktan sonra bir ay içinde tescil edilmek zorunluluğunun olduğunu vurgulayan Divriş, denetim konusunun daha sıkı tutulması için Emniyet Müdürlüğü ile görüşmelerini sürdürdüklerini ifade etti.

TÜRKİYE'DE YILIN YEDİ AYINDA 6,478 ADET YENİ İŞ MAKİNASI SATILDI

2011 yılının temmuz ayı içerisinde Türkiye'de 933 adet yeni iş makinası sahiplerine teslim edildi.

İMDER tarafından açıklanan rakamlara göre; Türkiye İş Makinaları pazarı, 2011 yılının ilk yedi aylık dönemi içerisinde geçen senenin aynı dönemine göre %64.6 oranında büyüyerek, 6,478 adet olarak gerçekleşti.

AYLAR	AYLIK SATIŞ ADETLERİ
Ocak	415
Şubat	697
Mart	1,098
Nisan	1,190
Mayıs	948
Haziran	1,197
Temmuz	933
TOPLAM	6,478

CATERPILLAR 2011 HEDEFLERİNİ YÜKSELTİ

Caterpillar, artan talebe paralel olarak 2011 yılının ikinci çeyreğinde dünya genelindeki toplam satış ve gelirlerinin %37, karının ise %44 oranında arttığını açıkladı.

Yapılan açıklamaya göre, Caterpillar'ın, 2010'un ikinci çeyreğindeki toplam satış ve gelirler toplamı 14.2 milyar USD (2010'da 10.4 milyar USD) olurken; karı, 1 milyar USD (2010'da 707 milyon USD) olarak gerçekleşti.

Caterpillar CEO'su Doug Oberhelman, düzenlenen basın toplantısında görüşlerini şu şekilde açıkladı: "Dünya genelindeki talep artmaya devam ederken; bizim satış ve gelirlerimiz de yılın ikinci çeyreğinde tüm zamanların rekorunu kırdı. Çalışanlarımız, bayilerimiz ve tedarikçilerimiz, artan müşteri taleplerini karşılamada üstün başarı gösterdiler. Bu dönemde, Caterpillar olarak kurumsal stratejimizin, dört ana teması üzerinde yoğunlaşmış bulunuyoruz. Kurumsal stratejilerimizin birincisi: Caterpillar'a özel iş modelini uygulamayı sürdürmek ve müşterilerimize sağladığımız faydayı geliştirmektir. Bunu çok çeşitli yollarla yapıyoruz: kalitemizi artırıyoruz, Caterpillar üretim sistemini uyguluyoruz, yeni ürün ve çözümler geliştiriyoruz.

İkinci tamamımız: üretim kapasitemizi, küresel ekonomide sürekli yükselen talebe cevap verecek düzeyde artırmaktır. Geçtiğimiz yıllar içerisinde Amerika'da ve dünyanın diğer bölgelerinde yaptığımız birçok önemli yatırımlarımızı açıkladık. 2011'de ise 3 milyar \$'lık yeni sermaye harcaması planlıyoruz. Talep artışına ve yatırımlarımıza bağlı olarak 2010 yılının başından, 2011 Haziran ayına kadar, 27.000 yeni çalışmamız Caterpillar ailesine katıldı. 2011'in ikinci yarısında da bu katılımın devam etmesini bekliyoruz.

Üçüncü ana tamamımız maliyetlerdir. İşimizin üzerinde ciddi bir maliyet baskısı var. Ham madde, malzeme ve nak-



liye giderleri; ar-ge yatırımlarımız ve kapasite artışlarımızla artıyor. Müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetlerin kalitesini artırmak; hisse sahiplerimize daha yüksek kazanımlar sağlamak konusunda istikrarımızı sürdürmek için maliyetlerimizi kontrol altında tutmaya odaklanmalıyız. Japonya'daki felaket, yılın ikinci çeyreğindeki satışlarımızda 200 milyon \$'lık negatif bir etkiye neden olarak; operasyonel karımızı, 60 milyon \$ düşürdü; ancak bu olumsuz etkiler geride kaldı.

Dördüncü ana tamamımız: son dönemde gerçekleştirdiğimiz EMD ve Bucyrus satın almalarının entegrasyonunu tamamlamak ve değer yaratmaktır. Bizim için tarihi önemi olan Bucyrus satın almasını 8 Temmuz 2011 itibarıyla tamamladık, yaklaşık 10.000 yeni çalışmamız Caterpillar ailesine dahil ettik. Bucyrus'u satın almamızın temelinde madencilik sektöründeki uzun dönemli ve güçlü büyüme beklentilerimiz bulunuyor. Bucyrus satın alması, agresif ürün geliştirme programımız, küresel düzeydeki güçlü dağıtım kanallarımız ve önemli kapasite artırım yatırımlarımız Caterpillar olarak sektörde bizi daha iyi bir konuma taşıyacak ve madencilik müşterilerimize çok daha geniş bir yelpazede yer altı ve yer

üstü madencilik ekipman ve hizmetleri sunuyor olacağız. Bucyrus artık Cat olduğu için mutluyuz. 2011 geneli için satış beklentimizi 52-54 milyar \$ aralığından, 54-56 milyar \$ aralığına yükselttik. Amerikan ekonomisindeki toparlanmanın beklenenden yavaş gerçekleşmesiyle, orta düzeyde ekonomik büyüme beklentisindeyiz; ancak gelişmekte olan ülkelerdeki daha yüksek büyüme, Caterpillar satışlarını artırıyor.

Son aylarda medyada, Çin ekonomisine yönelik endişelere yer veriliyor. Genel olarak bir miktar yavaşlama görülmele birlikte; bayilerimizin nihai müşterilere satışlarında, 2011 yılının ikinci çeyreğinde, geçen yıla kıyasla genel Çin ekonomisinin üzerinde bir artış olduğunu gözlemledik. Bizim görüşümüze göre Çin, ekonomisindeki büyüme ve enflasyonu dengeleme konusunda başarıyla ilerliyor; dolayısıyla Çin'le ilgili beklentilerimizi olumlu tutmaya devam ediyoruz. Bununla birlikte dünyanın Çin ve Amerika dışındaki ülkelerindeki önemli büyümeyi de göz ardı etmiyoruz. Latin Amerika, Orta Doğu, Afrika, CIS ve diğer Asya ülkelerindeki ekonomik faaliyetler ve bizim iş hacmimiz, oldukça güçlü durumdadır."

CEYTECH
a-t-t-a-c-h-m-e-n-t-s



DÜNYANIN KOVASINI ÜRETİYORUZ

İş makinası kova ve ataşmanları alanında yaratıcı fikir ve tasarımlarıyla, yüksek kalitede üretim ve servis standartlarıyla global bir tedarikçi olan Ceytech attachments, Pazardaki dayanıklılık, güvenilirlik ve dürüstlük alanındaki varolan standartları yeniden belirleyerek bu alanda öncü ve güçlü olmuştur. Bu güçle şu anda 3 kıtada 18 ülkeye ihracat yapmanın onurunu ve gururunu taşımaktadır. Bu onurumuzun ve gücümüzün kaynağı olarak Türkiye'yi, Türkiye'de üretim yapmayı ve Türk insanı'nın çalışkanlığını görüyoruz. Seçtiğimiz coğrafyada ve ürün gamında müşterilerimizin ataşman üreticisi dendiğinde akla ilk gelen üretici olmak, Bu bölgede pazarda önemli bir paya sahip olup; bunun sürekliliğini sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz.



Ceytech makine san. ve tic. ltd. şti
Hacı Sabancı Org. San. Böl. İsmet Atlı Caddesi No.11 Adana
Tel: 0 322 394 39 00 Fax: 0 322 394 39 03 Cep: 0 533 695 50 23
info@cey-tech.com www.cey-tech.com

CEYTECH
a-t-t-a-c-h-m-e-n-t-s

DYNAPAC YOL EKİPMANLARI, TÜRKİYE'DE ARTIK ENKA PAZARLAMA A.Ş. TARAFINDAN SUNULACAK

Enka Pazarlama İhracat İthalat A.Ş.'yi Dynapac Yol İnşaat Makinaları'nın satış ve servisinde Türkiye yetkili ana bayisi ilan eden Atlas Copco, Teknomak Makina İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş. ile olan distribütörlük anlaşmasını sonlandırdığını açıkladı.

Dynapac Yol İnşaat Makinaları'nın 1997 yılından itibaren Türkiye dağıtıcısı olan Teknomak Makina İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş. ile olan distribütörlük anlaşmasının, karşılıklı yapılan görüşmeler sonucu ve her iki tarafın ortaklaşa aldığı bir karar ile sonlandırıldığı belirtilen açıklamada, Türkiye pazarında, Dynapac Yol İnşaat Makinaları ile ilgili satış ve satış sonrası hizmetlerin, Atlas Copco Makinaları İmalat A.Ş. ve Enka Pazarlama İhracat İthalat A.Ş. tarafından birlikte verileceği kaydedildi.



WACKER NEUSON'UN BAŞINA CEM PEKSAĞLAM GEÇİYOR

Dünyanın önde gelen iş makineleri üreticilerinden Wacker Neuson SE'nin yeni CEO'su bir Türk oldu. Yeni CEO Cem Peksağlam, Dr. Georg Sick'den boşalan göreve 1 Eylül 2011 tarihinde başlayacak.



İşletme yönetimi mezunu olan Cem Peksağlam, kariyer yaşamı boyunca Bosch Grubu'nun çeşitli yönetim pozisyonlarında bulundu. Güney Amerika ve Uzakdoğu dahil çok sayıda coğrafyada deneyim zenginliği kazandığı uluslararası işletmelerde, dokuz yıl çalıştı. Peksağlam, 2007-2010 yılları arasında merkezi Singapur'da olan Robert Bosch (Güneydoğu Asya) Pte. LTD'nin idari yöneticiliğini yaptı. Bosch'un Güneydoğu Asya'daki etkinliğini yürütürken, yaklaşık 4,200 personelden sorumluydu. Türkiye'de doğan ve üniversite öğrenimini Almanya'da tamamlayan Cem Peksağlam, altı dil biliyor, evli ve iki çocuk babası.

Çeşitli endüstri kollarında, farklı kültürlerden gelen personeli yönetirken kazandığı deneyimleri ve yüksek teknoloji ürünlerindeki aktif tecrübeleriyle sağlam bir teknik temele sahip olan

Cem Peksağlam'ın, Wacker Neuson'un CEO'su olarak yeni göreviyle tüm yetkinliklerini ve uluslararası deneyimini, Wacker Neuson'a getireceği belirtiliyor. Kariyeri süresince, Almanya ve diğer ülkelerde ticaret odalarında ve endüstriyel çalışma komitelerinde çeşitli idari pozisyonlarda görev alan Peksağlam, yeni görevini: "Benim rolüm, Wacker Neuson'un uzun vadede başarısını sağlamak için bu değerli vasıfların olabildiğince etkin bir şekilde uç uca birleştirildiğinden emin olmaktır" diye açıklıyor. Wacker Neuson'un temel vasıfları: hizmet ve kalite mükemmeliyeti, yenilikçi ürün çözümleri,

ri, ödünsüz müşteri odağı ve kendini adanmış işgücü olarak belirtiliyor.

Wacker Neuson SE Denetleme Kurulu Başkanı Hans Neunteufel, Wacker Neuson'un yeni CEO'su olarak Peksağlam'ı seçmelerinin nedenini ve yeni terfiden beklentilerini: "Avrupa ve Kuzey Amerika'da güçlü bir üs oluşturmak önceden birçok Avrupa inşaat ekipmanı üreticisi için önceliğe sahipti. Wacker Neuson ailesi olarak öngörülerimizce, önümüzdeki yirmi yıl içerisinde, Asya ve Güney Amerika, ileri gelen büyüme noktaları olacaklar. Peksağlam'ı CEO olarak atama kararımız ve Peksağlam'ın bu alanlardaki tecrübeleri, bu pazarların sunduğu zorluklar ve fırsatlardan faydalanma stratejimizle uyum içerisindedir. Wacker Neuson'un yeni CEO'su olarak, mühendislik arka planı olan, çarpıcı bir uluslararası itibara sahip ve Bosch'ta yıllardır liderlik yapmış deneyimli bir iş idarecisi getiriyoruz. Kendisi ve Wacker Neuson SE Yönetim Kurulu'ndaki çalışma arkadaşları, iddialı büyüme hedeflerimize ulaşma yolculuğumuzda bize ilave ivme katacak." diye ifade etti.



Beton ve İnşaat sektöründe
Türkiye'de **lider** Marka
Dünyanın tercih ettiği kalite

BETON 2011 4. Beton, Agreg, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı
IMER-L&T : Kapalı Alan, 10. Salon
20-23 Ekim İstanbul Fuar Merkezi
YEŞİLKÖY - İSTANBUL

Transmikser
Beton Pompalı Mikser
Konveyör Bantlı Mikser
Beton Santrali
ve
Beton Pompası



IMER - L&T İŞ MAKİNALARI A.Ş.

Ofis : Konrad Adenauer Cad. 75/4 Çankaya - ANKARA
Tel : +90 312 492 17 50 • Faks : +90 312 492 17 55
Fab. : 4. Sok No: 9 Organize Sanayi Bölgesi - AKSARAY
Tel : +90 382 266 23 00 • Faks : +90 382 266 23 40
www.imer-it.com.tr info@imer-it.com.tr



JCB İŞ MAKİNALARINA KRALİÇE ÖDÜLÜ

JCB İş Makinaları iş, performans ve ticari başarı gösteren firmalara verilen Queen's Award İnovasyon ödülünü aldı. JCB, Queen's Award - İnovasyon ödülünü kazııcı-yükleyici yakıt tüketimini azaltan TorqueLock isimli sistem ile kazandı.

Ödül, çok sayıda JCB çalışanının da katıldığı bir törenle JCB Kazııcı-Yükleyici Birimi Genel Müdürü Steve Carrington'a, Gloucester Dükü tarafından takdim edildi.

JCB, 1969'tan bu yana, beşi Kazııcı-Yükleyici Birimi ile olmak üzere, tam 26 kez Queen's Award'a layık görüldü.

JCB Group CEO'su Alan Blake: "Alınan bu ödül, sadece JCB ürünlerine ve inovasyona değil, JCB'yi dünyanın en çok satan kazııcı-yükleyicisi yapan ve JCB'nin başarısında rol oynayan tüm çalışanlarına verilmiştir. Kazanmış olduğumuz bütün



Queens Award ödülleri son derece özeldir. Ancak, JCB'nin 65 yıllık başarısını inovasyon üzerine inşa ettiği düşünülürse, bu alanda kazandığımız ödüller daha da anlam kazanıyor. İnovasyon yaptığımız her şeyin temelini oluşturur. JCB'nin kurucusu Joseph Cyril Bamford'u, yıllar önce kazııcı-

yükleyici düşüncesini geliştirmeye götüren şey inovasyondu. Bugün baktığımızda, JCB'nin bu ürün grubunda dünyada pazar lideri olduğunu, yeryüzündeki neredeyse her iki kazııcı-yükleyiciden birinin JCB olduğunu görüyoruz. Biz, sürekli olarak devam eden inovasyon sayesinde başarıya

ulaşılacağını, bugün TorqueLock sistemi ile aldığımız ödül ile kanıtlamış olduk" dedi.

Patenti JCB'ye ait olan TorqueLock sisteminin, JCB iş makinalarında önemli ölçüde yakıt verimliliği sağladığı belirtiliyor.

KOMATSU, STRATEJİK PAZARLARDAKİ SATIŞLARINI ARTTIRDI



Komatsu, 2011 yılının ikinci üç aylık periyodunda özellikle Asya gibi stratejik pazarlarda inşaat ve madencilik

ekipmanlarına olan talebin canlılığını sürdürdüğünü; ancak Çin ve diğer bazı ülkelerde talebin azaldığını bildirdi. Endüstriyel makinalara olan talep, yavaş bir şekilde artış gösterirken; Komatsu'nun konsolide net satışları, yılın ikinci üç aylık döneminde bir önceki seneye göre %10.5 oranında artarak; 6,1 milyar \$ olarak gerçekleşti.

Japon Yen'inin; Amerikan Doları ve Çin Renminbi'si karşısında geçen yıla kıyasla yüksek oranda değer kazandığı belirtilen bu dönemde, maliyetleri artan ve satış fiyatlarını arttırmak durumunda Komatsu, bu olumsuzluklara rağmen üretimini ve satışlarını artırmayı başardı.

Daha İyisi İçin Değişim...



HİDROMEK®
www.hidromek.com.tr

IMER-L&T'NİN YENİ BETON SANTRALİ FABRİKASI TEMELİ ATILDI

IMER Group bünyesinde yer alan IMER-L&T; geçtiğimiz yıl içerisinde üretimine başlayarak önemli oranda başarı sağladığı beton santrali konusunda yeni bir tesis için daha yatırım yapıyor. 2010 yılında 1,068 adet transmikser üreterek bu alanda önemli bir pazar payı elde eden firma, bu sene şimdiden 1,000 inci aracını teslim etmiş bulunuyor. Bundan bir yıl önce beton santrali üretimine de başlayan IMER-L&T, süresiz lisanslı üretim hakkını almış olduğu Waitzinger pompalarının da montajını yapıyor.



IMER-L&T Yön. Kur. Bşk. Sn. Metin Uygur yatırım hakkında: "Yıllar önce ithal ettiğimiz L&T mikserleri artık tüm dünyaya Aksaray fabrikamızdan gönderiliyor. Beton santrali üretiminde de he-

defimiz yine aynı şekildedir. Beton santrali konusunda 40 yıldan fazla bilgi birikimi ve tecrübeye sahip olan Imer Group'un tüm dünyada on binlerce santrali vardır. Transmikserde olduğu gibi İtalya'dan know-how'ını transfer etmiş olduğumuz beton santralleri, 4 ay gibi kısa bir süre sonra farklı kapasite seçenekleri, kaliteli ekipmanları ve sorunsuz kurulumu ile iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına cevap vermiş olacaktır. Ülkemizde kendi markası ile komple tesis üretimi yapan ilk firma olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

VOLVO ŞANGAY'DAKİ ÜRETİMİNİ İKİYE KATLADI

Volvo İş Makinaları, Çin pazarındaki artan talebi karşılamak amacıyla Şangay'daki ekskavatör tesislerinin kapasitesini iki katına çıkardı.

Özellikle BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkelerindeki sürdürülebilir büyüme hedefine ulaşmak için üretim kapasitesini arttırmaya devam eden Volvo, Şangay tesislerindeki üretimini 2010 yılından itibaren ikiye katladığını açıkladı.

Üretimdeki verimliliğin artırılması ve iş akışının hızlandırılması ile sağlandığı belirtilen bu önemli artışta, tesislere 2003 yılından günümüze yapılan 30 milyon dolarlık yatırımın önemli katkı sağladığı belirtiliyor.



Volvo'nun Çin'deki en büyük, Kore Changwon'daki tesislerinden sonra dünyadaki en büyük ikinci ekskavatör üretim merkezi olan Şangay'daki, Çin pazarına sunulmak üzere 20-36 ton arası paletli ekskavatörler üretiliyor. Volvo İş Makinaları'nın Çin'deki Başkanı Robert Li, "Volvo iş makinaları Çin pazarında

yakıt verimliliği, kalite ve üretkenlik konularında lider ve Çin ekonomisindeki olumlu gelişmelere de paralel olarak ürünlerimize olan talepte önemli bir artış yaşıyoruz. Dolayısıyla tesislerimizi büyüterek ve yeni personel alımları yaparak üretim kapasitemizi 2012'de tekrar iki katına çıkarabiliriz" diyor.

Üretimdeki artışın Volvo'nun temel değerleri olan kalite, güvenlik ve çevreye duyarlılıktan taviz vermeden gerçekleştiğini belirten Robert Li, üretimden çıkan her bir makinanın bu kıstasları karşılayacak şekilde testlerden geçirildiğini ve işe alınan personelin düzenli güvenlik eğitimlerine katıldığını sözlerine ekliyor.

SANY ALMANYA'DA BETON EKİPMANLARI ÜRETECEK

Çin'in önde gelen makina üreticilerinden Sany, Çin'in Avrupa'daki en büyük yatırımını olma özelliğini taşıyan ve 100 milyon Euro yatırım ile kurduğu Almanya'daki tesislerini faaliyete geçirdi.

İçinde bir araştırma ve geliştirme merkezinin de bulunduğu tesislerde yılda toplam 3,000 adet araç üstü ve sabit

beton pompası ile beton santrali üretilmesi ve yaklaşık 350 milyon Euro ciro sağlanması hedefleniyor.

Sany Grup Başkanı Wengen Liang, beton ekipmanlarının şirketin ilk geliştirdiği ürünler olduğunu ve en temel gücünü oluşturduğunu ifade ediyor. Bu tesis ile özellikle Avrupa pazarındaki

karlılıklarını geliştireceklerini söyledi Liang, organik büyüme stratejileri çerçevesinde mevcut bir firmayı satın almak yerine, sıfırdan bir tesis kurmayı tercih ettiklerini vurguluyor.

İş makinaları, yol ekipmanları ve vinçler konularında uzmanlaşan Çin merkezli Sany'nin üretim hattında; sa-



bit ve araç üstü beton pompaları, beton santralleri, asfalt santralleri, silindirler, asfalt sericiler, greyderler, paletli ve mobil vinçler bulunuyor.



ASTRA

GÜÇ SİZİNLE!

Astra Ağır Hizmet Tipi* kaya kamyonları
Çukurova Ziraat güvencesiyle artık şantiyelerde.

* Astra HD8 modelinde; 4x2, 4x4, 6x4, 6x6, 8x4, 8x6 ve 8x8 çekiş seçenekleri ve Euro 5 normlarındaki güçlü motoru ile şantiyelerde yüksek hız ve taşıma kapasitesi sunmaktadır.

**ÇUKUROVA
ZİRAAT**

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

ÇUKUROVA

www.cukurovaziraat.com.tr

VOLVO İŞ MAKİNALARI, GLOBAL SATIŞ HEDEFLERİNİ REVİZE ETTİ

Volvo İş Makinaları, dünya'nın birçok bölgesinde yaşanan ekonomik büyümenin etkisi altında başarılı bir ikinci çeyrek geçirdi; Çin'deki ekskavatör ve lastikli yükleyici pazar liderliğini pekiştirdi.

Volvo İş Makinaları, yılın ikinci çeyreğinde, Çin Hükümetinin enflasyonu kontrol altına almaya yönelik ekonomik önlemlerine rağmen dünya genelindeki hareketliliğe bağlı olarak satışlarını %32 oranında artırmayı başardı. Firma, önemli yatırımlar yaptığı ve çift marka stratejisi izlediği Çin'deki lastikli yükleyici ve ekskavatör pazarında %11,8'lik paya sahip oldu.

Japonya'da yaşanan doğal afetin rakamları olumsuz olarak etkilediği bu dönemde firmanın net satışları 2.4 milyar Dolar olarak gerçekleşti. Volvo'nun yeni Başkan ve CEO'su Mr. Pat

Olney: "Bu nihai rakamlar, döviz kurlarında yaşadığımız güçlü dalgalanmaların ve Japonya'da meydana gelen depremin trajik etkilerini içeriyor. Makro ekonomik durumda devam eden belirsizlik nedeniyle pazar koşullarında oluşabilecek zorluklara kolay adapte olabilmek için; maliyet esnekliğimizi titizlikle sürdürüyoruz" şeklinde düşüncelerini belirtti.

Olumlu yönde gelişen pazar koşullarının bir işareti olarak, ikinci çeyrek sonu itibarı ile Volvo İş Makinaları'na gelen makina siparişleri, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %38 daha fazla bulunuyor. 2011 yılının geneli için beklentiler pozitif yönde olmakla birlikte; % 15-25 oranında bir büyüme bekleniyor. Bu dönem için daha önce %20-30 büyüme aralığında açıklanmıştı. Sektör için dünya geneline yönelik büyüme beklentileri: Avrupa için % 15-



25 (önceki tahmin % 10-20), Asya için % 10-15 (önceki tahmin % 10-20), Kuzey Amerika için % 25-35 (tahmin değişmedi), Güney Amerika için % 10-20 (önceki tahmin % 5-15) ve Çin için % 10-15 (önceki tahmin % 20-30) olarak açıklandı.

Volvo İş Makinaları, yılın ikinci çeyreğinde dünya genelindeki 70 ülkeden, 10,000'den fazla müşteriye bayisini İsveç'te "Volvo Days" adlı dört gün süren organizasyon ile ağırlayarak, bu yıl içerisinde pazara sunduğu 50 yeni makinasını tanıttı.

HMF MAKİNA HİDROLİK KIRICI MARKASI D&A İLE ANLAŞTI

HMF Makina, Kore'nin önde gelen hidrolik kırıcı markalarından D&A ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Tüm faaliyetlerinde kalite ve güveni ön planda tutan HMF Makina, ürün gamına eklenen yeni kırıcı markası ile müşterilerine daha kapsamlı çözümler sunmayı hedefliyor.

D&A hidrolik kırıcıların, sahip oldukları üstün özellikler ve kaliteli servis anlayışıyla 40' tan fazla ülkede hizmet verdiği belirtiliyor. 80 kg' dan, 7,000 kg' a kadar çalışma ağırlığına sahip 22 farklı modeli bulunan D&A hidrolik kırıcılar, 0,5 - 100 ton aralığındaki tüm iş makinalarına uygulanabiliyor.

D&A hidrolik kırıcıların; geniş model seçeneği, anti blank firing (auto-stop) özelliği, akümültör'lü yapısı, özel saplama yapısı ve dâhili valf sistemi ile maksimum verimlilik sağladığı belirtiliyor.



"Ağırlığına göre koparmada bizden daha iyi ama, biz gece de çalışabiliyoruz..."



DOOSAN Paletli Eskavatör Serisi
3 ton ile 70 ton arası çalışma ağırlığı...

Bir paçoca darbesiyle bir anlığına hale gelip, diken diken olan Boz Ayı'nın patlaması gibi ve koparmada rakipsiz ama güzellikler dâhildeki kadar zayıf değil...



SANKO MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.

www.sankomakina.com.tr
e-posta: info@sankomakina.com.tr



SİF JCB'DEN CAZİP KAMPANYA



SİF JCB İş Makinaları, "Kazıcı-Yükleyici" sahibi olmak isteyenler için avantajlarla dolu bir kampanya sunuyor.

JCB'nin Türkiye Distribütörü SİF JCB İş Makinaları, "Kazıcı-Yükleyici" sahibi olmak isteyenlere özel kampanya düzenliyor. 12 Ağustos tarihine kadar geçerli olacak kampanya kapsamında,

ayda 870 Euro'dan başlayan taksitlerle JCB Kazıcı-Yükleyici sahibi olunabiliyor. Üstelik leasing masrafları ve 1 yıllık kasko bedeli de SİF JCB tarafından karşılanıyor.

JCB'nin 65 yılın üzerindeki dizayn tecrübesi ve teknolojisi ile üretilen JCB Kazıcı-Yükleyici'lere özel "Böyle

JCB'im olsun, ayda 870 Euro borcum olsun" kampanyasından yararlanmak isteyenler; 0212 337 1 522 numaralı Kampanya Bilgi Hattı'nı arayarak ve SİF JCB'nin Türkiye çapındaki satış noktalarına başvurarak ödeme planı ve diğer konularla ilgili ayrıntılı bilgi alabilirler.

ÇUKUROVA ZİRAAT'TEN YÜKÜNÜZÜ KALDIRAN KAMPANYA

Çukurova Ziraat, Türkiye distribütörü olduğu Hyster forkliftlerinde 36 ay vade ile 399 Euro'dan başlayan taksitlerle fırsat kampanyası başlattı. Çukurova Ziraat, Hyster markası ile hızlı bir giriş yaptığı forklift pazarındaki istikrarlı büyüme trendini, düzenlediği fırsat kampanyası ile sürdürüyor. Temmuz ayı itibarı ile 2.5 ve 3 ton dizel ve lpg'li forkliftlerde kampanya başlatan Çukurova Ziraat, özellikle düşük taksit tutarları ile kobilere ve orta ölçekli firmalara fırsat sunuyor.

Dünyanın en büyük üç üretici firmasından biri olan HYSTER'in, özellikle büyük tonajlı forkliftler kategorisinde dünya lideri konumunda ol-



duğu belirtiliyor. 1930 yılında kurulmuş olan HYSTER FORKLİFT; dünyada Amerika, Avrupa ve Japonya fabrikalarında 80 yıllık tecrübesi ile yıllık toplam 100.000 adetlik üretim kapasitesine sahip bulunuyor. 1 tondan 52 tona kadar 163 değişik tip ve modelde dizel ve elektrikli forkliftler, 52 tona kadar büyük tonajlı big truck forkliftler ve depo içi ekipmanları üreten Hyster, dünyada müşteri-

rilerinin tüm depolama ve istifleme ihtiyaçlarını tek bir firma bünyesinde karşılayabilen ender markalar arasında yer alıyor. Hyster 2.5 ve 3 tonluk tüm forklift modellerinde avantajlı faiz oranları ve düşük aylık ödemelere sahip kampanya ile dünya devi bir markayı, uygun ödeme koşulları ve Çukurova Ziraat güvenesi ile müşterileriyle buluşturmayı amaçlayan Çukurova Ziraat'in sunduğu bir diğer önemli avantaj ise ürünlerin hemen teslim ediliyor olması.

Kampanya ile ilgili daha detaylı bilgiye 0216 451 24 04 nolu numardan ulaşabilirsiniz. Kampanyanın stoklarla sınırlı olduğu belirtiliyor.

BEĞENMEYEN
KALMASIN!

FACEBOOK SAYFAMIZI BEĞEN,
SİF JCB İŞ MAKİNALARI HAKKINDA
EN YENİ GELİŞMELERDEN HABERDAR OL,
SÜRPRİZ HEDİYELER KAZAN!



www.facebook.com/SifJCBismakinalari
www.sif-jcb.com.tr - 4444 743





HİDROMEK DÜNYA BASININI TÜRKİYE'DE AĞIRLADI

Türkiye'nin önde gelen iş makineleri üreticisi Hidromek, yeni Maestro Serisi beko loder'lerini ve ZF ile yapılan stratejik işbirliğini düzenlediği uluslararası bir basın organizasyonu ile duyurdu

3 3 yıldır müşterilerini dinleyerek gerçek ihtiyaçlarını anlayan ve buna göre yeni çözümler geliştiren Hidromek, yeni geliştirdiği Maestro Serisi kazıcı yükleyicilerinde ZF aktarma organları ve John Deere motorlarını müşterilerine sunuyor.

2010 yılında Türkiye genelinde kazıcı yükleyici ve lastikli ekskavatör ürün gamında pazar lideri olan ve 5 kıtada 50'den fazla ülkeye ihracat yapan Hidromek, 7 ülkeden 20 basın mensubunu Türkiye'ye davet ederek Ankara ve İzmir'deki tesislerini tanıttı ve yeni ürünleri hakkında bilgi verdi.

Türk misafirperverliğinin her anında hissedildiği dört günlük program, 20-24 Temmuz 2011 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Programın ilk gününde Sincan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislere gelen katılımcıları, aralarında firmanın Genel Müdürü Sn. Hasan Basri Bozkurt'un da bulunduğu tüm Hidromek çalışanları, alana yerleştirilen iş makinelerinin dansı eşliğinde karşıladı. Programın açılış konuşmasını yapan Hidromek Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç; firmanın 33 yıllık tarihi, vizyonu, misyonu, kurumsal değerleri, tesisleri, ürün geliştirme-üretim-satış sonrası hizmet stratejileri hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Dünya'nın ilk dört tekerden tahrikli beko loder'ini 1991 yılında Hidromek'in geliştirdiğini ve ihracat faaliyetlerinin 1999'da ilk olarak Tunus'la başladığını hatırlatan Levent Bey, tek faaliyet alanlarının iş makineleri sektörü olduğunu ve temel hedeflerinin de iş makineleri sektöründe global bir marka olmak olduğunu kaydetti.

Türkiye genelinde belirlenen 12 ayrı bölgedeki tüm satış faaliyetlerini kendi ekipleriyle gerçekleştiren Hidromek, 4 servis merkezi ve 55 yetkili servisi ile hiçbir müşterisine 100 km'den daha uzakta olmamayı hedefliyor.

Hidromek, Avrupa'ya ve Güney Amerika'ya; İspanya'daki merkezi üzerinden destek sağlıyor. Son yıllarda Avrupa'daki faaliyetlerini genişleten firmanın İspanya'da 28, Fransa'da 8 ve Portekiz'de ise 2 bayisi bulunuyor.

ZF İş Makinaları Sistemleri Birimi Genel Satış Müdürü Sn. Hermann Koch yaptığı konuşmada, ZF'nin müşterilerine "iyi ürün ve iyi servis hizmetinden" çok daha fazlasını sağladığını vurguladı. 100 yıllık tecrübeleri ile beko loderlerden helikopterlere kadar, küçükten büyüğe birçok araç için güç aktarma organları ve şase imalatı yaptıklarını belirten Hermann Koch, müşterilerine verimlilik, konfor ve yakıt ekonomisi sağladıklarını ifade etti.

Almanya'da en çok patent başvurusu yapan 10 firma arasında yer alan ZF, yaklaşık 100 yıl önce kurulmasına rağmen 1960 yılından günümüze iş makineleri için üretim yapıyor. Bugüne kadar iş makineleri için 310,000'den fazla aks ve 100,000'den fazla şanzıman üreten firmanın 27 farklı ülkede 123 üretim şirketi ve toplam 64,600 çalışanı bulunuyor.

2010 yılında satışlarını önceki seneye kıyasla %38 oranında arttıran firmanın yıllık cirosu 12,9 milyar Euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde 443 milyon Euro kar eden firma, araştırma geliştirme faaliyetleri için 646 milyon Euro gibi önemli bir rakam harcamış.



Toplantının soru cevap bölümünde söz alan Hidromek İspanya Direktörü Stoian Markov, ZF ile uzun süredir işbirliği içerisinde olduklarını ve yeni Maestro serisi beko loderlerde kullanılan 5 vitesli ZF şanzımanların sektörde bir yenilik olduğunu ifade etti. Vites sayısının artmasının sürüş konforu ile birlikte makinanın özellikle tırmanma kabiliyetinde de artış sağladığını belirten Stoian Markov, akslarla birlikte tüm aktarma organlarının en az 20,000 saat problem çıkarmadan çalışacak şekilde dayanıklı olarak geliştirildiğini iddia etti. Ve ekledi; "Değişimin temelinde müşterilerimizin her geçen gün değişen ve artan ihtiyaçları bulunuyor. Beko loder müşterilerimizle yaptığımız görüşmeler ve pazar araştırmaları neticesinde ürünlerimizde sağladığımız yenilikler müşterilerimize işle-

rinde birçok alanda avantaj sağlayacaktır. Çalışmalarımız için temel aldığımız sekiz ana başlık bulunuyor.

1. Makinanın toplam sahip olma maliyeti (Total Cost of Ownership): Bunun üç temel kistası bulunuyor; ilk satın alma, çalıştırma maliyetleri ve kullanım sonrası ikinci el satış değeri.
2. Yüksek Performans: En zorlu çalışma koşullarında dahi daha fazla iş yapabilmektir.
3. Arızasız çalışma: Makinanın yüksek işte kalma sürelerine sahip olmasıdır.
4. Uzun Ömür: Makinanın uzun yıllar katma değer yaratarak çalışabilmesidir.
5. Yüksek Karlılık: Makinanın etkin ve doğru bir şekilde kullanılması, yakıt verimliliğinin sağlanması ve uzun bakım aralıkları alt başlıklarını kapsıyor.





6. Yüksek Konfor: Kabin ergonomisini, düşük gürültü ve titreşim seviyelerini ifade ediyor.
7. Kullanım Kolaylığı: Operatörün verimini ve dolayısıyla üretimi doğrudan etkiliyor.
8. Yasalara Uyum: Çevre kirliliği ve güvenlikle ilgili konular bu kapsama giriyor.

Yeni Hidromek Maestro Serisi Beko Loder'lerde John Deere motor, ZF güç aktarma organları ve yeni Makina Performans Yönetim Sistemi kullanılıyor. 4.5 litrelik yeni John Deere motorun (Model No: JD4045HF280), beko loderlerde yüksek güç ve tork değerleri ile birlikte yakıt ekonomisi sağlayacak şekilde



geliştirildiği, Stage IIIA emisyon değerlerini karşıladığı, sınıfının en dayanıklı ve ekonomik motoru olduğu belirtiliyor. Motor üzerinde; ıslak tip değiştirilebilir silindir gömlekleri, kendinden ayarlı fan kayışı, dayanıklı biyel kolları, su ayırıcı özellikli yakıt filtresi ve dengeleyici şaftlar bulunuyor.

Elektro-hidrolik kontrollü autoshift ZF şanzıman (Model No: 5WG 98) operatöre 5 ileri 3 geri vites sunuyor. Hassas ve hızlı vites geçişleri sağlayan şanzıman'ın motor ile uyum içerisinde çalışarak yüksek çekiş gücü ve yakıt ekonomisi sağladığı da ifade ediliyor.

12 ton kategorisine kadar makinalarda kullanılabilir olması yüksek yük kapasitesini gösteriyor. Önceden 11 olan 10,000 saate kadarki yağ değişim periyodu 5'e düşürülmüş. Daha uzun bakım aralığı, daha az maliyet ve daha çok iş anlamına gelecektir.

Sınırlı kaydırma (Limited Slip) diferansiyel özellikli yeni ZF ön aks (Model No: MS-B 2045), çekiş gücünün lastiklere ideal ölçüde dağıtılmasını sağlıyor ve daha az patinaj sebebiyle lastik ömrünü uzatıyor. Özellikle ağır hizmet koşulları

için geliştirildiği belirtilen bu aksın uzun çalışma ömrü ile Hidromek müşterilerinin güvenini arttıracacağı belirtiliyor.

%100 etkili diferansiyel kilit özellikli yeni ZF arka aksları (Model No: MT-B 3070), yüksek çekiş gücü ile birlikte patinajı da minimuma indiriyor. ıslak tip çok diskli frenler, sağladığı yüksek fren torku ile operatöre güven veriyor.

Yeni Maestro Serisinde direksiyonun hemen arkasında bulunan yeni renkli gösterge ekranı, operatörü makinanın anlık durumu ile ilgili olarak istenilen dilde bilgilendiriyor. Hız, vites, şanzıman yağ sıcaklığı, yakıt filtresi su göstergesi, arka ayaklar durum göstergesi, uzun farlar, çekiş tipi, seyahat mesafesi vb.

Tamamen Hidromek mühendisleri tarafından geliştirilen Makina Kontrol Ünitesi (Machine Control Unit) ise, tüm hareketlerin kontrolünü ve ana bileşenlerinin birbiriyle uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlayarak performansı ve yakıt verimini artırıyor.

Organizasyonun ikinci gününde İzmir'deki Beko Loder üretim tesisleri ziyaret edildi. Tesislerin içinde bulunduğu Ege



Hidromek Genel Müdürü
Hasan Basri BOZKURT

Serbest Bölgesi, 220 hektar alan üzerine kurulmuş ve hali hazırda 235 firma faaliyette gösteriyor. Hidromek'in burada toplam 55,000m2'lik kullanım alanı olan iki tesisi bulunuyor. 37,650 m2 alan üzerine kurulu bulunan ana üretim tesisi günde 20 adet beko loder üretim kapasitesine sahip.

Burada boyahaneden çıkan parçalar daha sonra iki ayrı hat üzerinden banta alınıyor ve son noktada şase ile beko bölümleri birleştirilerek makina ortaya çıkıyor. Bundan yaklaşık 100 metre uzaklıktaki, 17,350 m2'lik alan üzerinde kurulu ikinci tesiste ise üretimden çıkan makinaların testleri ve teslimat öncesi son kontrolleri yapılıyor.

Üretimden çıkan her beko loder, uzman operatörler tarafından en az iki saat süren çok aşamalı kontrollerden geçiriliyor ve eksiksiz olarak sevke hazır hale getirilmesi sağlanıyor.

Son kontrollerden de başarıyla geçen beko loderler, oldukları gibi kamyonlara veya dünyanın farklı bölgelerindeki uzak ülkelere sevk edilmek üzere lastik ve kepeçleri çıkartılarak konteynerlere yükleniyor.

Burada basın mensuplarına bilgi veren Fabrika Yöneticisi Bülent Yetman, 2000 yılında kurulan ilk tesiste halen 138; 2008 yılında kurulan ikinci tesiste ise halen 60 kişinin çalıştığını belirtti.

Yabancı basın mensuplarının Hidromek'e gösterdikleri ilgiden memnun olduklarını belirten firmanın Genel Müdürü Sn. Hasan Basri Bozkurt; "Ürünlerimizdeki değişimden maksadımız daha iyiye gitmektir. İnaniyoruz ki yeni bileşenlerle, önce kullandıklarımızdan daha fazla verim alacağız. Kullanıcılara daha üstün performans sağlayan yeni motor ve şanzıman ile birlikte yakıt tüketiminde de en az %5 avantaj sağlıyoruz. Kaldı ki makinalarımız şimdi daha sessiz ve daha az titreşimle çalışıyor. Bununla birlikte ZF ve John Deere iş birliğindeki ürünlerimizle müşterilerimize daha iyi bir işletme ekonomisi de sunuyoruz. Makinaların rutin bakım süreleri uzatıldı. Motor yağı, hava filtreleri değişimi ve yenileme süreleri daha uzun aralıklarla yapılmaya ihtiyaç duyulacak. Makinalarımızın önemli bir problem çıkarmaksızın daha uzun süreler kullanılabilmesini hedefledik" dedi ve ekledi; "Atıldığımız işlerde sağlam adımlarla ilerleyerek kalıcı başarılar sağlamak öncelikli hedefimizdir. 1990'dan bu yana ihracata yönelik yavaş ama sağlam atılımlar yapıyoruz. Bizim için ZF ve John Deere ile olan işbirliği önemli bir başlangıçtır. Bundan sonraki dönemi daha da aktif olarak değerlendireceğiz."

Ankara'daki akşam yemeğinde Sn. Hasan Basri Bozkurt ve ODTÜ Makina Fakültesi Profesörü Sn. Eres Söylemez ile sohbet etme şansı buldular. Eres Bey gerek teknik konularda, gerekse kalifiye iş

gücü konusunda Hidromek'e önemli katkılar sağlıyor. Geliştirdikleri teknolojiler, gelecekteki ürünleri, ihracat hedefleri konusunda konuşurken işlerine ne kadar tutkuyla bağlı ve azimli oldukları gözlemlenirken okunuyordu. 2012 yılı içerisinde yeni en büyük ekskavatörlerini (45 – 50 ton sınıfı) pazara sunacaklarını öğrendik. Lastikli yükleyici gibi yeni ürün çeşitlerine yönelik taleplere cevap vermek için çalışmalarının sürdüğünü de bize müjdediler.

Hasan Bey, son dönemde medyada dile getirilen yeni bir global ekonomik kriz konusunda ise şunları söyledi: "Biz, kriz dönemlerinde sürekli yatırım yaptık. 1994 ve 2001'de de çalışmalarımızı yatırım yaparak devam ettirdik. Üretim tesislerimizi genişlettik, makinalarımızı yeniledik, üretim tekniklerimizi iyileştirme çalışmaları





larına gittik. Kriz döneminde güçlü kalabilmek ve krizden zararlı çıkmamak amacıyla bunları yaptık. Ayrıca, kriz döneminde eleman çıkarma gibi bir politikamız da hiçbir zaman olmadı.”

Hidromek Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sn. Hüsamettin Postoğlu, ZF ve John Deere ile teslim edilen yeni makinalardan gelen müşteri yorumlarının çok olumlu olduğunu ve satış sonrası hizmetler departmanı olarak her türlü ön hazırlıkların yapıldığını belirtti ve: “Yedek parça, servis ve eğitim hizmetleri müşterilerimizin memnuniyeti açısından çok önemlidir. Gerekli yedek parçaları en kısa sürede temin ederek, Türkiye genelinde bulunan 55 servis noktamız aracılığıyla müşterilerimize sunuyoruz. Yeni ürünlerle birlikte kodlama sistemimizi de değiştirdik. Şu anda gelen taleplerin %98’ini anında karşılayabiliyoruz, hedefimiz bunu %100’e çıkarmak” dedi.

Hidromek Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç, yeni ürünleri ve düzenledikleri organizasyonla ilgili: “ZF ve John Deere ile yaptığımız çalışmalar sonucunda hem teknik anlamda, hem de müşteriye sunduğu yetkinlikler ve verimlilik anlamında gelişmiş ürünler ortaya çıkardık. Bu güzel gelişmeler neticesinde sadece yerel basın ile değil, uluslararası basın ile de bir araya gelerek, daha geniş bir coğrafyaya sesimizi duyurabileceğimizi düşündük. Bu amaçla böyle bir organizas-



yonun altına imza attık. Hidromek ailesi olarak bizim için çok önemli bir adım olduğu düşüncesindeyim. Çünkü biz, bir dünya markası olmak istiyoruz ve bunun için çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde, yalnızca yeni bir ürün geliştirdiğimizde ya da bir ortaklık söz konusu olduğunda değil; düzenli aralılarla gerçekleşen, tüm bayilerimizin katılacağı, dünya basınının dikkatini çekebilecek kapsamda yeni organizasyonlar düzenlemeyi planlıyoruz” dedi.

Organizasyonun sonunda görüşlerini aldığımız ZF - İş Makinaları Sistemleri Birimi Genel Satış Müdürü Sn. Hermann Koch, Hidromek ile 10-15 yıldır ilişki halinde olduklarını ve ilk olarak 7 yıl önce lastikli ekskavatörlere yönelik çalışmalar yapmaya başladıklarını belirtti. ZF halen bu ürünlerin aks ve şanzımanlarını sağlamaya devam ediyor. Hermann Koch, bu süre zarfında karşılıklı kurulan ilişkinin standart iş ilişkilerinden daha fazla olduğunu, kalpten gelen bir birlikteliğin

oluşturduğunu ve bundan duydukları memnuniyeti ifade etti.

“Bu anlaşma ile yılda yaklaşık 35 milyon Euro'luk bir iş hacmi olmasını bekliyoruz. Böylece, Hidromek resmi olarak bizim global anlamda en önemli müşterilerimizden (Key Customer) birisi olacak. Gelecekte yeni ürün grupları da neden eklemesinler...”

Hermann Koch global ekonominin durumu ve geleceği ile ilgili olarak ise: “Çin’de bir yavaşlama eğilimi görüyoruz. Mikser satışlarındaki değişim, olumlu veya olumsuz olsun ekonominin genel gidişatına yönelik olarak bizim için temel bir gösterge olmaktadır. Zaten Çin Hükümeti de ekonomiyi soğutmak istediğini açıkça ifade ediyor. Çin’in bu istisnai durumu dışında, bizim global ekonomi için gelecek 5 yıl ile ilgili beklentilerimiz oldukça olumludur. Ancak yine de temkinli olmamız ve büyümelerin sürekli olamayacağını düşünmemiz gerekiyor” dedi.

2011 VE İLERİSİ İÇİN HAZIR.

Komple motor seçenekleriyle Stage 3B ve Tier 4i'ye uygun teknolojisiyle, rakiplerinden farklı olarak kabul edilebilir yakıt tasarrufuyla, maliyetlerinizi ve de doğaya salınan CO₂ oranını minimize eder.

Volvo Penta, endüstriyel motor seçenekleriyle, dünya çapında servis ve uygulama desteği ile her zaman güç ortağınız.

Off-road Uygulamaları (129-565 kW)

- İş Makinaları
- Forklift
- Maden
- Sulama
- Pompa ve Kompresörler



Powergen Uygulamaları (85-687 kVA)

- Jeneratör setleri



INDUSTRIAL POWER SYSTEMS
LESS ENVIRONMENTAL IMPACT

• ANKARA Ocak Sokak/Şişli Çarşısı (312) 351 11 66 • ANTALYA Sırtı Marmara İsmail Tuz (036) 713 43 30, Fatma V.M. (036) 819 45 47, Fıstık Sokak Marmara Antalya Gemi (312) 855 33 70 • AYDIN Döğün Marmara D. Marin Sokak/Şişli Çarşısı (036) 813 25 35 • İSTANBUL Ataköy Marmara Bal Marm (212) 601 97 65, Beykoz Akçay Marm (210) 302 33 10, Kartal As Marm (210) 499 54 57, Beşiktaş Marm (210) 399 59 54, Nispetiye Marm (210) 397 39 28, Kadıköy Best Marm (044) 209 09 05, Maslak Kuzay Marm (212) 290 17 08, Beşiktaş Marm (212) 290 00 05, Pendik Akçay Marm (210) 491 00 90, Tuza Etiler (210) 440 71 10, Ümraniye Yüce Marm (210) 313 10 90 • İZMİR Balçova SEY Deniz Müdürlüğü ve Jeneratör (232) 401 87 31, Çeşme Marm (232) 401 87 31, Çeşme Marm (232) 401 87 31 • MUĞLA Bodrum Marm Marm Marm (031) 847 47 40, Bodrum Yalıkavak Marm Tuncel Marm (031) 348 33 70, Göcek West Marm (031) 645 36 05 • TRABZON Gazi Mustafa Kemal (462) 207 57 66

VOLVO PENTA

www.volvopenta.com

VOLVO GROUP OTOMOTİV TİC. LTD. ŞTİ.
Volvo İş Merkezi
İçerenköy Mahallesi Engin Sokak No: 9
34752 Ataşehir - İstanbul
Tel : 90 216 655 75 00
Fax : 90 216 469 29 72



BORUSAN MAKİNA OPERATÖR EĞİTİM OKULU, EĞİTİME DEVAM EDİYOR

Sektörde birçok defa: “Patronlar kendi özel arabaları için çok hassaslar ancak, yüz binlerce dolarlık iş makinelerini ehliyetsiz operatörlerin eline bırakıp, unutupolar” diye söylendiğini duymuşsunuzdur. Gerçekte yaşanan durum da bundan çok farklı değildir. Özellikle işlerin arttığı son yıllarda, operatör yetersizliğinden de dolayı birçok firmanın genç ve tecrübesiz operatörü işi neredeyse makinanın üzerine çıkıktan sonra öğreniyor. Ayrıca böyle tecrübeli operatörler de var ki, doğru bildikleri yanlışları gençlere de yanlış örnek olarak uyguluyorlar. İşte bu tecrübeli veya tecrübesiz olsun, ehil olmayan kişilerce kullanılan makinelerin hem sahiplerine, hem de çevrelerine çeşitli olumsuz etkileri olabiliyor.

Yanlış veya kapasitesine uygun olmayan şekilde kullanılan makinelerde erken ve

masraflı tamiratlar kaçınılmazdır. Lastikler, tırnaklar ve bıçaklar gerekenden daha kısa süre dayanır. Yakıt tüketimi şantiyelerin en önemli gider kalemlerindedir. Bazı kaynaklara göre operatörlerin makinelerin yakıt tüketimi üzerindeki etkileri %10'ları aşabiliyor. Yılda 2,000 saat çalışan ve saatte ortalama 20 litre yakıt tüketen ortalama büyüklükteki bir makine bu farkın yıllık rakamsal etkisi; 4,000 litre'yi, yani yaklaşık 15,000 TL'yi bulmaktadır. Patronların başka bir büyük zararları bizce üretimdeki kayıplardan kaynaklanmaktadır. Bunun yıllık etkileri yapılan işe göre ayrı ayrı hesaplanabilir. Ancak, iş kazaları belki de geriye dönülemeyecek etkileriyle işin tüm tadını alıp götürmektedir.

Borusan Makina, operatör eğitimi konusunda ülkemizdeki en aktif firmalar arasında yer alıyor. Firmanın Kocaeli / Çay

ırova'daki Eğitim Merkezi'ndeki bir eğitime katılanlar Eğitim Uzman Yardımcısı Fulya Çetin, Operatör Eğitmeni Ufuk Şeker ve katılımcı operatörlerin görüşlerini aldık.

Bu eğitimin kapsamı nedir?

Borusan Makina olarak operatörlerin bizim işimizdeki önemini çok iyi biliyoruz. Müşterilerimize şantiyelerinde pratik olarak düzenli eğitim desteği veriyoruz. “Operatör Okulu” adı altında en son 2008 yılında gerçekleştirdiğimiz eğitimlere ise, 2011 yılı temmuz ayı itibarıyla kazıcı yükleyici eğitimi ile tekrar başladık.

Bu eğitimleri müşterilerimizin talepleri doğrultusunda düzenliyoruz. Sınıf açılabilmesi için en az 10-12 kişilik bir grup oluşması gerekiyor. Tercih edilen makina türlerine göre; ekskavator, greyder, kazıcı yükleyici veya lastikli yükleyici ol-



sun, ne istiyorlarsa imkânlarımız ölçüsünde, Çayırova'daki kendi tesislerimizde vermeye çalışıyoruz. Eğitimlerimiz bir hafta sürüyor.

Ancak, eğitime katılanların hali hazırda operatör olarak çalışıyor olması gerekiyor. Biz burada operatör olmak isteyen birine sıfırdan eğitim vermiyoruz.

Eğitime katılan firmalar ve operatörler size nasıl ulaştılar?

Biz bu hizmetimizi çeşitli yollarla müşterilerimize duyuruyoruz. Onlar isterlerse bize başvuruyorlar. Basın yayın organlarını kullanıyoruz. Satıcı arkadaşlarımız yaptıkları müşteri ziyaretlerinde eğitim hizmetimizi tanıtıyorlar. Ehliyetsiz olarak çalışmanın mümkün olmadığı makineleri kullanan firmalar veya belediyeler de doğrudan bize ulaşıyorlar.

Bu eğitimi sadece sizin makinelerinizi kullanan müşterilerinize mi sağlıyorsunuz?

Sadece kendi markalarımızı değil, diğer marka makina kullanıcılarına da bu imkânı sağlıyoruz.

Bu eğitime katılmanın herhangi bir bedeli var mı?

Hayır. Müşterilerimizden bir bedel talep etmiyoruz.

Eğitimin içeriği nedir? Katılımcılar bir haftayı nasıl geçiriyorlar?

Öncelikle slaytlar, animasyonlar ve vi-

üzerinde göreceğiniz her şeyi anlatıyoruz.

Sınıfta teorik olarak gördüklerini pratik olarak uygulamaları için eğitim sahanızda o eğitime konu olan makineleri ve simülatörlerimizi kullanma imkânı sağlıyoruz. Servis atölyemizi, yedek parça depomuzu, yağ analiz laboratuvarımızı gezdirerek buralarda yapılan işler hakkında bilgi veriyoruz.

Bir hafta süren eğitimin son gününde ise yalnızca makina kullandırılarak katılımcıların uygulamadaki eksikliklerini keşfetmelerini ve eğitmenlerimiz tarafından bu eksikliklerin giderilmesini sağlıyoruz.

Eğitimin sonunda katılımcılara bir sertifika veriyor musunuz? Eğer varsa bu sertifikanın yasal olarak geçerliliği nedir?

Eğitimin sonunda başarılı olan katılımcılarımıza Milli Eğitim Bakanlığı onaylı bir sertifika veriyoruz. Zaten eğitimin içeriğini de müfredata uygun olacak şekilde hazırlıyor ve uyguluyoruz.

Katılımcılarımız, eğitimin sonunda aldıkları bu sertifikayı trafik müdürlüklerinde işleterek ehliyete çevirebiliyorlar.

Eğitimin sonunda katılımcıları bir sınavla tabi tutuyor musunuz?

Evet. Katılımcılarımız iki aşamalı sınavla





tabii tutuluyorlar. İlk olarak yazılı sınav gerçekleştiriliyor. Daha sonraki uygulamalı sınav aşamasında ise katılımcılardan "kanal kazma ve kanal kapatma" gibi çeşitli işlemleri sırayla gerçekleştirmelerini istiyoruz. Bu süre içerisinde makineye iniş ve çıkışları, kullanım sırasındaki yetkinlikleri operatörlerimiz tarafından gözlemleniyor.

Bu eğitimleri hangi sıklıkla gerçekleştirmeyi düşünüyorsunuz? Bir sonraki eğitimin konusu hangi makina türü olacak?

Eğitimin sıklığı gelen taleplere göre belirlenecektir. Ağustos ayı içerisinde yeni bir eğitim planlıyoruz. Gelen katılımcı taleplerine bakarsak, büyük bir ihtimalle ekskavatör veya greyder eğitimi olacak gibi gözüküyor.

Borusan Makina'nın düzenlediği bu eğitimle ilgili düşünceleriniz nelerdir? (Operatör Necip Turan)

Öncelikle, böyle kapsamlı bir eğitim sağladıkları için Borusan'a teşekkür etmek istiyorum. Genel olarak eğitimin çok ge-

niş kapsamlı olduğunu düşünüyorum. Eğitim teorik ve pratik bölümler olarak ikiye ayrılmış. Diğer firmalarda bu tür eğitimler genelde sadece teorik bilgiyle sınırlı kalırken; Borusan, biz katılımcılarına pratik olarak bire bir makineyle çalışma imkânı sunuyor. Ayrıca, ortaya çıkabilecek sorunların çözümüne yönelik aldığımız bilgiler bizi daha donanımlı hale getirdi. Simülasyonlar ile makineyi kullanmadan önce alıştırmamız da eğitimin daha verimli olmasını sağladı.

Eğitimde öğrendiğiniz ve size fayda sağlayacağına inandığınız konular nelerdir?

Eğitimden önce, tozlu ortamda çalışırken makinenin hava filtresini sürekli kontrol eder ve temizlerdim. Ustalarımız sürekli bu şekilde yapmamız gerektiğini söylüyorlardı. Fakat buradaki eğitmenlerimiz sayesinde öğrendim ki; dış hava filtresi

sık temizlendikçe teknik açıdan daha sağlıklı durumlar ortaya çıkabiliyor. Hem filtre zarar görüyor, hem de süzme kapasitesi azalıyor. Filtreyi göstergesi uyarınca temizlemek gerekiyormuş. İç filtre zaten hiçbir zaman temizlenmiyor, zamanı gelince doğrudan yenisiyle değiştiriliyor. Ayrıca kırma işleminde, kırıcıyı yere 90 derecede, dik olarak batırmamız gerektiğini öğrendim. İş güvenliği açısından makineye doğru bir şekilde nasıl çıkıp, inileceğini gördüm. Makinenin günlük kontrol ve bakımlarının ne kadar önemli ve aslında ne kadar da kolay olduğunu gördüm. Bunun dışında, bu eğitim sayesinde bu makinaların delici, kırıcı, süpürge gibi ataşmanlarla daha çok amaçlı olarak kullanılabileceğini öğrenmiş oldum. Bu da makineden maksimum oranda faydalanmamızı sağlayacaktır.

Katılımcılarla ilgili görüşleriniz nelerdir? (Operatör Eğitmeni Ufuk Şeker)

Operatör arkadaşlarımıza sağlıklı, kalıcı, faydalı bilgileri aşılayabilmek biz eğitmenler açısından oldukça tatmin edici oluyor. Gerçekten hevesli, öğrenme amaçlı yapıda olan katılımcı kitlemiz, eksikliklerini görebiliyor ve tamamlayarak bizleri de verdiğimiz eğitimden memnun bırakıyorlar. Katılımcıların şanslı olduğunu ve her anında soru-cevap şeklinde ilerleyen eğitim sürecimizin, iş yaşamlarını olumlu şekilde etkileyeceğine inanıyorum.

Bu eğitime katılan operatörler hangi firmalarda çalışıyorlar?

Bu eğitimimize; Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, Çorlu Belediyesi, Sarılar İnşaat ve Odabaşoğulları İnşaat firmalarından operatör arkadaşlarımız katıldılar.



İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ

Trimble PCS900 finişer tabla kontrol sistemi yol projelerinizde kot hassasiyeti ve mükemmeliyetin garantisidir.

Müjde! Ofset çubuğu çakma ve tel germe tarih oldu.



Trimble
Yetkili Temsilci

www.SITECH-EURASIA.com

SITECH: İnşaat Teknolojileri Çözümlerinde Adresiniz

SITECH Eurasia Teknoloji Servis ve Tic. A.Ş.

Merkez Ofis: Pürtelaş Hasan Mah. Meclisi Mebusan Cad. 35-2 34427 Salıpazarı-Beyoğlu/İstanbul

Tel: +90 212 393 55 00 Faks: +90 212 252 78 57

Satış ve Pazarlama Ofisi: Özgür Cad. Pan Plaza No: 23 Kat: 8 Daire: 7 34810 Kavacık-Beykoz/İstanbul

Tel: +90 216 250 00 01-02 Faks: +90 216 250 00 03

SITECH



FERROCOM FİLOSUNU ASTRA İLE BÜYÜTTÜ

Çukurova Ziraat tarafından Türkiye distribütörlüğü yapılan Astra ağır hizmet tipi kaya kamyonlarını tercih eden Ferrocom A.Ş., Sivas'ta bulunan demir madeni için sipariş ettiği 6 adet Astra HD8 kamyonunu teslim aldı.

1950 yılından bu yana demir madeni işletmeciliği yapan Ferrocom A.Ş., sipariş ettiği 6 adet Astra HD8 84.44 otomatik vites 8x4 ağır hizmet tipi kaya kamyonunu düzenlenen törenle teslim aldı. Törene Çukurova Ziraat Astra Marka Müdürü Kıvanç Kızılkaya ve Maden Satış Müdürü Oğuzhan Toprak ile beraber Ferrocom A.Ş. firma sahibi Sn. Emin Akın katıldı. Ferrocom A.Ş. Sivas Divriği maden sahasında teslimatı yapılan Astra kamyonlarının, güçlerine güç katmasını beklediklerini belirten Emin Akın, rekabetçi piyasa koşulları içerisinde özellikle işletme maliyetlerinin ön plana çıktığını vurguladı. Yeni yatırımları ile şantiye içinde

üretimlerini artırmayı planlayan ve bu konuda da yüksek ticari hız ve yükleme kapasiteleri sebebiyle Astra ağır hizmet tipi kamyonları filolarına katmayı tercih ettiklerini belirtti.

Teslim edilen 6 adet Astra HD8 8x4 kaya kamyonlarının tamamının otomatik

vitesli olduğu ve düşük ton başı yakıt maliyetleri ile işletme sahiplerine önemli avantajlar sunduğu vurgulanıyor. Eğimli ve bozuk yol şartlarında yüksek performanslı tırmanma gücüne sahip olan Astra HD8 8x4 kaya kamyonlarında, geliştirilmiş fren sisteminin hız ve güven sağladığı belirtiliyor.



VOLVO'NU ÇEK, HEDİYENİ KAZAN

BENİM VOLVOM ile Volvo'nuzun fotoğrafını çekmek artık daha keyifli! Fotoğraf çekerek yarışmaya katılan kişileri birbirinden değerli hediyeler bekliyor. Volvo İş Makinaları sahipleri, kullanıcıları ve sevenlerinin yakından takip ettiği Benim Volvom internet sitesinde Volvo'nuzla ait herşeyi bulabilirsiniz. Benzersiz bir içeriğe ve görsel zenginliğe sahip Benim Volvom, yalnızca bir internet sitesi değil, aramızdaki köprü aynı zamanda.



ASC Türk
Makina

VOLVO İŞ MAKİNALARI www.benimvolvom.com





PORTSAN MERMER YENİ HYUNDAI İŞ MAKİNALARINI TESLİM ALDI

Türkiye'deki doğaltaş sektörünün önde gelen üreticilerinden Portsan Mermer, iş makineleri filosunu yeni aldığı Hyundai HL780-9 Marble Lastikli Yükleyici ve Hyundai R520LC-9 Paletli Ekskavatör ile güçlendirdi.

1988'den günümüze sektörde faaliyet gösteren Portsan Mermer'in sahibi Sn. Mehmet Cadıl ile Hyundai tercihinin sebepleri ve firma faaliyetleri hakkında bir görüşme yaptık. Mehmet Bey tecrübesi ve renkli kişiliği ile sektörde tanınan ve sözüne itibar edilen, işine tam anlamıyla sıfırdan başlayıp, tırnaklarıyla kazıyarak bugünlere gelen oldukça renkli bir kişiliğe sahip. İşine olan bağlılığı yanı sıra, toplumsal ve sosyal faaliyetlerde de oldukça aktif bir şekilde rol alıyor. 2008 yılında elde ettiği "Kırkpınar Ağa"lığı medyada da yer almıştı.

Mehmet Bey, Portsan'ın hikâyesini bizimle kısaca paylaşır mısınız?
Portsan Mermer Sanayi A.Ş.'ni 1988 yı-

linda kurduk. İlk yıllarda iç piyasada üretim yaparak ilerledikten sonra; ilk ihracatımızı 1991-92 yıllarında Suudi Arabistan'a yaptık. Daha sonra imkânlarımızı geliştirdikçe, fırsatları değerlendirerek İsrail'e, ardından Avrupa ülkelerine ihracat yapmaya başladık. Başlangıçta sadece mazot parasını çıkarabilmek için koştururken; uzun süreli, karlı ihracatlar yaparak geliştik, bugünlere kadar geldik. Sektöre ilk girdiğimizde kepçemiz dahi yoktu. Mermer ocaklarında çalışmak için on beş günde bir Antalya'dan paletli kepçe getirtiyorduk.

Bizim için iş yaparken her şeyden önce gelen değerler: çalışmak ve dürüstlüktür.

Üretim ihracat olarak şu an hangi ürünleri imal ediyorsunuz ve ilk mermer ocağını nerede açtınız?

İlk mermer ocağımızı Burdur'a bağlı Bucak-Çamlık'ta açtık. Uzun süre traverten üzerine çalıştık. Daha sonra, Limra taşını Türkiye'de ilk kez biz Finike'de çıkart-

maya başlattık ve bu taşı başta İtalya olmak üzere birçok ülkeye ihraç ettik. Şu anda mermer, traverten ve limra üretimi yaptığımız altı ayrı ocağımız bulunuyor. Ocaklarımızdan çıkan taşları işlediğimiz fabrikamız yıllık: 220.000 m² plaka, 800.000 m² fayans mermer ve 50 000 m³ blok üretim kapasitesine sahip bulunuyor.

Sektörde deneyim sahibi biri olarak; iş makinelerinden beklentiniz nelerdir? Sizin için makinelerin hangi özellikleri ön plana çıkıyor?

Öncelikle, makinanın tasarrufumuzu sağlaması çok önemli. Nasıl israf eden şirketler, kısa sürede batıyorsa; mazotu çok yakan makineler de, firmalara çok büyük zarar verir. Bir bakıyorsunuz, aynı işi yaparken makinanın birisi saatte 24 litre mazot yakarken, diğeri 29-30 litre yakıyor. Arada saatte 5-6 litre fark var. Makinalarla günde 8 saat çalışıyoruz. Böyle olunca günde 50 litre, ayda ise 1,500 litre mazot israfı olabiliyor. Bu rakamlar



Portsan Mermer Sahibi
Mehmet Çakıl,
HMF Antalya Şube
Müdürü Servet Demirbaş

göz önünde bulundurulduğunda ekskavatör, loder ve diğer tüm iş makinelerinde yakıt tasarrufunun ön planda olduğunu görüyoruz.

Hyundai almaya nasıl karar verdiniz?

Makinayı görmeden almadık elbette. HMF Makina'nın şantiyemize kadar getirerek bize sağlamış olduğu "HL780-9 Marble" demo makinasını 15 gün test ettik. Bu süre içerisinde performansından ve yakıt tüketiminden memnun kaldık. Satın alma maliyetindeki avantajını da kullanarak tercihimizi Hyundai'dan yana kullandık.

Yeni Hyundai Lastikli Yükleyiciniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Kaldırma kapasitesi açısından diğer markalardan "artısı var eksigi yok" diyebiliriz. Yakıt tüketimi konusunda da eşdeğer makinelerden daha tasarruflu olduğunu gördük.

Yeni Hyundai ekskavatörünüz için ne diyebilirsiniz?

Yeni ekskavatörümüz Hyundai R520LC-9 ile henüz 15 gündür çalışıyoruz. Güç ve kaldırma kuvveti bakımından gerçekten çok başarılı. Şu andaki görüntüsü ve verimliliği açısından tatmin edici olduğunu belirtmek isterim.

Normalde mermerciler 35-40 tonluk ekskavatörlerle çalışıyorlar. Biz ekskavatör seçimimizi 52 tonluk böyle büyük bir modelden yana kullandık. Ocaklarımız büyük olduğu için daha donanımlı ve büyük bir makinaya ihtiyaç duyduk. İşlerimiz yoğun ve zamanla yarışıyoruz.

Hyundai'nin daha küçük ebatlardaki iş makinelerini yakın çevremizdeki şantiyelerde gördük ve operatörlerinden gayet olumlu duyular aldık şimdiye kadar.



Denenmiş ürünler olarak, Hyundai iş makineleri için hiçbir anıza çıkarmadığına dair haberler de alıyoruz.

Çin'in mermer ithalatının yavaşladığı söylentileri var. Bu durum mermer sektörünü nasıl etkiler sizce?

Her baharın bir kışı vardır. Yumuşak geçen baharın ardından kış sert bastırır. Çin'deki hızlı yükseliş ve yavaşlamaya da bu açıdan bakabiliriz. Çin'deki müşteriler geçmişte yüksek miktardaki ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra şimdi daha seçici davranmaya başladı. Dolayısıyla Çin'deki müşterinin talebi azaldı.

Türkiye'deki fiyat politikalarının değişeceğine ve ihracat oranlarını düşeceğine inanmıyorum. Türkiye güçlü bir ülkedir. Çin'deki talep azalmasının sektörü zora sokacağını sanmıyorum. Şantiyelerde 24 saat boyunca yoğun olarak çalışıyoruz; ocaklarımız durmadan üretim yapıyor. Taşı iyi olan, ocağı iyi olan, firması iyi olanda problem yok.

Mermer ve makina sektöründe çalışanlara iletmek isteyeceğiniz bir mesajınız var mı?

Hesabını kitabını ayrıntılı yapmalı, ticareti şansa bırakmamalılar. İşini sağlam ve kaliteli yapmalılar. Sağlam ve kaliteli çalışıp sunduktan sonra bir problem olacağına inanmıyorum.



TÜRKİYE'NİN İLK MOBİL TAŞ KIRMA TESİSİNE SAHİP BELEDİYESİ SAMSUN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ OLDU

Samsun Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisindeki 50 km uzunluğundaki Karadeniz sahil şeridi boyunca, belediyenin işlettiği 8 ayrı taş ocağı bulunuyor. Bu taş ocaklarının her birinin işletilmesi ve buradan elde edilecek ürünlerin değerlendirilebilmesi için büyük miktarda yatırım yapılması gerekiyordu. Soruna çözüm arayan belediye yetkilileri, yaptıkları araştırmalar neticesinde, sabit taş kırma tesisleri yerine bu işin mobil olarak yapılmasının en ideal çözüm olacağı konusunda karar kıldılar. Böylece, birbirleriyle tam uyumlu çalışan mobil kırıcı ve elek gruplarının alınımı gerçekleştirildi.

Bu karar neticesinde satın alınan KLEEMANN marka 1 adet MC 120 Z mobil çeneli kırıcı, 1 adet MR 122 Z mobil darbeleri kırıcı ile 1 adet MS 19 D

model mobil elek Samsun Büyükşehir Belediyesi'nin Atakum İlçesi Alanlı köyü yakınlarındaki taş ocağında çalışıyor. Wirtgen Group bünyesinde bulunan KLEEMANN, 100 yılı aşkın süredir sabit ve mobil taş kırma tesisleri imalatı konusunda faaliyet gösteriyor.

350 ton/saat besleme kapasitesine sahip olan Kleemann MC 120 Z, primer kırıcı olarak 600-800 mm ebadındaki kayaları 100-150 mm'ye; 450 ton/saat besleme kapasitesine sahip Kleemann MR 122 Z model mobil darbeleri kırıcı ise bu 100-150 mm'lik taşları 0-29 veya 0-38 ölçülerine indirgeyip, 3 katlı eleğe göndererek, istenildiğinde 4 farklı ürün elde edilebilir.

KLEEMANN mobil taş kırma makinalarının en büyük özelliklerinden birinin, kırıcıdan önceki yüksek kapasite

teli çift katlı bağımsız ön elekler sayesinde, yan konveyörler ile birlikte hem çeneli modellerde, hem de darbeleri modellerde 2 farklı ürün daha alınabilmesi olduğu belirtiliyor. Samsun Büyükşehir Belediyesi tarafından kullanılan bu tesis, dizel yakıt ile çalıştırılabildiği gibi eğer makinaların bulunduğu yerde elektrik kaynağı mevcut ise, elektrik enerjisi ile de çalıştırılabiliyor. Trafodan gelen iki kablodan biri MC 120 Z çeneli kırıcıya, diğer kablo ise MR 122 Z darbeleri kırıcıya, daha sonra da MR 122 Z darbeleri kırıcıdan seri olarak MS 19 D eleğe bağlanıyor. Üç makinenin da birbiriyle iletişimde olabilmesinin tesisin değişkenliğini arttırdığı belirtiliyor. Elektrik enerjisi kullanımının dizele göre %30-40 tasarruf sağladığı bu sistem, yakıt fiyatlarının çok yüksek olduğu ülkemiz koşullarında kullanıcılara büyük avantaj sağlayacaktır.



Samsun Büyükşehir Belediyesi Taş Ocakları ve Doğal Taş Fabrikası Müdürü Sn. Bülent Kahraman konu ile ilgili görüşlerini şöyle ifade etti; "Samsun Büyükşehir Belediyesi'nin, Karadeniz'e paralel olarak 50 km uzunluğunda bir sorumluluk alanı mevcuttur. Bu alan içerisinde yapılacak olan altyapı, yol deniz tahkimatı ve sel kapanı gibi projelerde kullanılacak taşların temini için 8 ayrı bölgede taş ocağı ruhsatı mevcuttur. Delme-patlatma ile kayalar parçalanarak belli boyutlara getirilerek deniz dolgusu ve liman inşaat projelerinde kullanılmaktaydı.

Samsun, Karadeniz bölgesinin en hızlı büyüyen şehri olması itibarıyla şehrin alt yapı ve yol ihtiyaçları artmaktadır. Bu taleplerin de karşılanabilmesi için şehrin belli bölgelerin kurulmuş olan taş ocaklarından mıcır malzemesi temin edilmekteydi. Tabi bu ocaklar uygulanacak projelere olan uzaklığı ile nakliye giderlerimizi oldukça olumsuz olarak etkiliyordu. Belediyemiz olarak çok geniş bir makina par-

kına ve yeterli sayıda taş ocakları sahip olmamız Başkanımız Sn. Yusuf Ziya Yılmaz, Genel Sekreterimiz Sn. Kenan Şara ve ekip arkadaşları tarafından değerlendirilmeye alındı. Biz bu taş ocaklarında kırma-eleme tesisi kurarak kendi ihtiyacımız olan mıcır üretebiliriz sonucu ortaya çıktı. Kurulacak olan tesisin alt yapı çalışmalarına başlandı. Ancak kurulacak tesisin sabit bir tesis mi yoksa mobil bir tesis mi olması gerektiği değerlendirildi. Ocak sayıları ve nakliye mesafeleri göz önünde bulundurularak kurulacak tesisin mobil bir tesis olması gerektiğine karar verildi. Mobil kırma-eleme tesisleri üretimi yapan firmalarla görüşülerek makinalarla ilgili detaylı bilgiler alınmıştır. Kırma-eleme makinalarının çalışması için gerekli enerjinin hem motorin hem de elektrik enerjisi olması gerektiğini firma yetkililerine belirttik.

Kırma-eleme makinaları kapasiteleri ve çalışma sistemi olarak en uygun firmanın WIRTGEN GROUP'a ait KLEEMANN firması olduğuna karar veril-

miştir. Firmanın Almanya'da bulunan fabrikasına ziyaret düzenlenmiş ve makinalar ile daha geniş bir bilgi alınmıştır. Ayrıca makinaların çalıştığı bir taş ocağı tesisine gezi düzenlenmiştir. Bu geziden de olumlu izlenimler ile ayrıldıktan sonra kırma-eleme makina grubu tespiti yapılmıştır.

Sistem içerisinde bir adet 120'lik çeneli kırıcı, bir adet 120'lik darbeleri kırıcı ve bir adet üç katlı elek siparişi teyit edilmiştir. Mayıs sonu itibarıyla makina grubu Atakum ilçesi Alanlı köyünde yapımı devam eden sel kapanı projesi işinde yapılan rezervuar altına konuşlandırılmış ve faaliyete alınmıştır. Bu alanda delme-patlatma ile çıkan bazalt malzeme ekskavatör ile kırma-eleme sistemine beslenerek 0-29, 0-20, 0-40 ve +29 boyutlarında malzeme üretimi yapılmaktadır. Makinaların çalışma performanslarının yüksek olması, motorin ve elektrik sarfiyatının düşük olması idareimizi memnun etmektedir."





AVRUPA VE ORTADOĞU'NUN EN BÜYÜK ÇİMENTO FABRİKASI NUH ÇİMENTO

Farklı sektörleri ve makina ihtiyaçlarındaki çeşitlilikleri incelediğimiz dosyamızın bu sayıdaki konuğu Nuh Çimento Sanayi A.Ş. oldu. Firma bünyesindeki tüm malzeme hareketliliğini sağlayan Çim-Nak'ın Müdürü Sn. Nurdoğan Nas ve Makina Şefi Sn. Ali Haydar Türkmen ile Hereke'deki tesislerde bir araya gelerek çimento üretimi ve buradaki makina tercihleri hakkında bilgilerini aldık.

Medeniyetin ilerlemesi ve ülkelerin kalkınmasında çok önemli bir rol oynayan çimento, her türlü yapının temel bağlayıcısıdır. Uygarlıkların ilk oluşumundan beri taşları katı, şekle sokulmuş bir halde bağlayacak bir malzeme aranmıştır. Asurlular ve Babilliler bu amaçla kili kullanmışlar, Mısırlılarda Piramit gibi yapıların inşasında bağlayıcı malzeme olarak kireç ve alçıtaşı harcını geliştirmişlerdir. Yunanlılar bağlayıcı malzemeleri daha fazla geliştirmiş ve sonunda Romalılar sürekli dayanıklılık sağlayan yapılar üreten çimentoyu kullanıma sunmuşlardır.

1824 yılında İngiltere'nin Leeds kentinde, Joseph Aspdin isimli bir duvarcı ustası, hazırladığı ince taneli kil ve kalker karışımını pişirerek ve daha sonra öğüterek bağlayıcı bir ürün elde etmiştir. Bu ürüne su ve kum katıldığında ve zamanla sertleşme olduğunda, ortaya çıkan malzemenin İngiltere'nin Portland adasından elde edilen yapı taşlarını andırdığını gören Joseph Aspdin, elde ettiği bu bağlayıcı için 21 Ekim 1824 tarihinde "Portland Çimentosu" adı altında patent almıştır. Bu bağlayıcı daha sonraki yıllarda büyük gelişmeler gösterse de "portland" ismi aynen korunmuştur.

Dünya'da ilk çimento fabrikası, İngiltere'de 1848 yılında kurulmuştur. İlk Alman Çimento Standardı 1860 yılında oluşturulmuştur. American Concrete Institute (ACI)'nin kuruluşu ve ilk Amerikan Yönetmeliklerinin oluşturulması ise 1913 yılına rastlamaktadır.

Farklı sektörleri ve makina ihtiyaçlarındaki çeşitlilikleri incelediğimiz dosyamızın bu sayıdaki konuğu Nuh Çimento Sanayi A.Ş. oldu. Firma bünyesindeki tüm malzeme hareketliliğini sağlayan Çim-



Nak'ın Müdürü Sn. Nurdoğan Nas ve Makina Şefi Sn. Ali Haydar Türkmen ile Hereke'deki tesislerde bir araya gelerek çimento üretimi ve buradaki makina tercihleri hakkında bilgilerini aldık.

Nuh Çimento'nun kuruluşu ve kapasitesi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Şu anda da faaliyetlerimizi sürdürdüğümüz Hereke'deki tesisimizin temeli 1968 yılında atılmış ve 1969'da üretime geçilmiştir. Fabrikamız fiziki konumu açısından çok özel ve avantajlı bir noktada kurulmuştur. Dünya'da bir benzerinin sadece Güney Amerika'da olduğu söyleniyor. Otoyol, devlet karayolu, tren yolu, liman ve hammadde kaynağı hepsi bir arada aynı yerde bulunuyor. Ayrıca, Türkiye'de denize sıfır olan başka bir çimento fabrikası bulunmuyor.

Nuh Çimento Türkiye'de birim ünite en fazla çimento üretimi yapan kuruluşur. Aynı zamanda Ortadoğu ve Avrupa'nın da en büyük çimen-

to fabrikasıdır. Yılda yaklaşık 4.4 milyon ton klinker ve 5.8 milyon ton çimento üretilmektedir.

Klinker nedir?

İşlem sırasına göre önce klinker üretilir, daha sonra işleme tesislerinde çimentoya dönüştürülür. Klinker çok uzun süre dayanabilen bir üründür. Aylarca, yıllarca bekletilebilir. Ama çimento çabuk etkilenir. Torbalarda iyi bir şekilde muhafaza etmezseniz, atmosferik şartlardan, nemden ötürü özelliğini kolayca kaybedebilir. "Klinker" in stoklama ömrü çok daha uzundur.

Klinker'in ana hammaddesi marndır. Dünyadaki kayaların üçte ikisinin marın olduğu ve çimento üretimi için uygun olduğu söyleniyor. Buna ilave katkıları da ekleniyor. Çimentonun mukavemet değerlerine ve kimyasal özelliklerine bağlı olarak alüminyum oksitler, demir oksitler ve alçı kireç gibi haricen temin ettiğimiz malzemeler üretim aşamasında marın ile karıştırılıyor.

Nuh Çimento
Türkiye'de
birim ünite
en fazla
çimento
üretimi yapan
kuruluşur.

Çimento üretimindeki aşamaları kısaca anlatır mısınız?

Fırına gidecek hammadde kompozisyonunun istenilen çimento türüne göre doğru bir şekilde hazırlanması gerekiyor. Karışım için dört ana malzememiz vardır. Doğada çok bulunan kireç taşı da dediğimiz kalker (kalsiyum karbonat) ana hammaddedir. Bu ana hammaddenin fırına girecek kompozisyonundaki oranının %77-78 olması gerekir.



Çim-Nak Makina Şefi Ali Haydar TÜRKMEN, Çim-Nak Atölye Fromeni Fırat SUCU

Diğer hammaddelerden silisyum dioksit %12-13, alüminyum oksit %4-4.5, demir oksit 2.5-3 oranlarında karışımın içerisinde yer alırlar.

Hazırlanan hammadde kompozisyonu kırıcıdan geçirilerek 0 ile 3 cm arası boyuta indirgeniyor. Bu malzeme daha sonra homojene silolarına gelip, buradan da farin değirmenlerine gidiyor. Farin, 90 mikronun altında öğütme demektir. Hazırlanan bu farin malzemesi döner fırınlarımıza beslenerek 1,400 derecede işleniyor. Döner fırına girmeden önce 800 dereceye kadar ilk ısıtma yapıyor. Bu işleme "prekalsinasyon" deniyor. Fırının içine girince ise klinker reaksiyonu oluşuyor.

Klinker yarı mamüldür ve çimentocuların alit ve belit olarak nitelendirdikleri kimyasal yapısı vardır. Alit ve belit oranları çimento çeşitlerinde belirleyici oluyor. Klinker'i de ayrıca çimento değirmenlerinde %4-5 alçı taşı ile birleştirince bizim normal portland çimentosu üretilmiş oluyor.

Çim-Nak Taş. Ltd. Şti. olarak sizin üretimdeki göreviniz nedir?

Çim-Nak kelimesi "çimento nakliyat"ın kısaltılmış halidir. Çim-Nak olarak bizim görevimiz; dış alımları burada stoklamak, buradan üretim hattına vermek, hemen yanı-

mızda bol miktarda mevcut olan marn'ı çıkarmak ve kırıcılara taşımaktır. Ayrıca liman hizmetlerimiz de Çim-Nak çatısı altında gerçekleştiriliyor. Tüm malzeme hareketliliğini biz sağlıyoruz. Ancak görevimiz bununla sınırlı değildir. Nuh Grubu'na bağlı şirketlerden; Nuh Çimento, Çim-Nak Ltd, Nuh Yapı ve kireç fabrikalarının Hereke bölgesinde toplam 100'e yakın makinası, jeneratörleri ve su pompaları bulunuyor. Biz bütün bunların tamir, bakım ve onarımlarını gerçekleştiriyoruz. Ve sadece çok yeni bir teknoloji veya ekipman gerektiren durumlarda dışardan destek alıyoruz.

Bu miktardaki üretim için tamamen kendi araçlarınızı mı kullanıyorsunuz?

Üretimin temelinde hammadde bulunuyor. Bu hammaddeyi en ekonomik şekilde temin ederek kar etmek tüm yatırımcıların temel amacıdır. Çimento sektöründe hammadde ihtiyaçları genelde taşeronlar aracılığıyla yürütülüyor. Taşeronlar da yatırımlarını kısa sürede amorti etmek istedikleri için ucuz ve kolay makineleri tercih ediyorlar. Biz ise hammaddesini bu denli büyük bir yatırımla kendisi hazırlayan yegâne kuruluşlardan birisiyiz.

Taşeronlarımızı kömür ve kireç gibi yardımcı malzeme ih-

tiyaçlarımız için kullanıyoruz. 4.4 milyon ton klinker demek, 6.7 milyon ton hammadde demektir. Biz Çim-Nak şirketi olarak bunun yaklaşık 5 milyon tonunu veriyoruz. Kalanını taşeronlarımız sağlıyor. Yaklaşık yedi km mesafeden getiriyorlar. Taşeronlarımız normal kireç taşı çalışıyorlar.

Ana hammaddemiz olan marn tipi kireç taşı ise kendimiz üretilen naklediyoruz. Ana üretim için de taşeron kullanıyoruz. Front shovel'in çalışmasıyla yoğun trafik ve arzularından dolayı üretim kayıpları olacaktır. Üretim maliyetlerinin yüksek olması da karlılığımızı olumsuz yönde etkileyecektir. Üretimdeki temel enerji kaynağımız kömürdür. Yılda 6,500 kalorilik 600 bin tona yakın kömür tüketiyoruz.

Hangi tip iş makineleri kullanıyorsunuz?

Üretim prosesimizin gerektirdiği çok sayıda makina kullanıyoruz. Öncelikle doğadaki marn'ı gevşeterek daha kolay yüklenebilecek hale getirmek için dinamitle patlatma yapıyoruz. Dinamitleri yerleştirmek için deliciler ile zeminde delikler açıyoruz. Patlatılan malzemeyi kamyonlara yüklemek için front shovel olarak nitelendirilen büyük paletli ekskavatörleri tercih ediyoruz. Daha sonra malze-



meyi kullandığımız dev kamyonlarla kırıcı tesislerimize naklediyoruz.

Neden patlamış malzemeyi alırken standart beko değil de, front shovel tipi ekskavatörler kullanıyorsunuz?

Bu aslında bizim işletme şartlarımızı göze alarak yaptığımız bir tercihten kaynaklanıyor. Beko için daha geniş bir çalışma alanına ve makinaya uygun çalışma alanı yaratılması için dozer ve greyder gibi yardımcı makinalara ihtiyaç bulunuyor. Front shovel'in çalışma alanını ve çalışma şartlarını kendi kendine hazırlama gibi bir kabiliyeti var.

Bunun dışında ara hizmetlerde kullandığınız başka makineler de var, değil mi?

Yardımcı işletmelerde ve yardımcı işlerde kullandığımız makinelerimiz de var. Kömür, alçı gibi haricen temin ettiğimiz malzemelerin sevkinde taşeron firmalarla çalışıyoruz. Onların ufak ölçekli kamyonlarına uygun ölçekte, daha küçük kapasiteli lastikli yükleyicilerimiz de bulunuyor. Bunun dışında şantiyemiz içerisindeki yol bakımı için kullandığımız bir greyder, sulama aracı ve genel işler için kullandığımız mini yükleyicilerimiz bulunuyor.

Kullandığınız makinelerin marka ve modelleri nedir? Büyük kapasiteli front shovel



ekskavatörlerimizi Hitachi'den aldık. Modelleri EX1200, EX1800 ve EX1900'dür. Bunlar 120 ila 190 ton ağırlığındadır ve 7 ila 12 m3 arası kova kapasitelerine sahiptir. Ayrıca 7 m3 kova kapasiteli O&K marka front shovel ekskavatörümüz var.

Bu dört front shovel ana yükleyici ekskavatörlerimiz dışında sekiz tane de büyük kapasiteli Euclid marka taşıma kamyonumuz bulunuyor. Bunların 6 tanesi 85 ton, 2 tanesi 90 ton taşıma kapasitesindedir. Bu kamyonlar için şantiye içerisindeki en uzak mesafe 1,700 metre, en yakın mesafe ise 500 metredir. Ocak ve yol hazırlamakta kullandığımız Caterpillar D9 ve D10 dozerlerimiz, 1 adet Mitsubishi greyderimiz, 2 adet Kawasaki 95Z ve 2 adet Volvo L220F lastikli yükleyicilerimiz ve mobil işlerde ihtiyaç halinde kullanmak üzere 10 m3 kova hacmine sahip 1 adet Michigan ve 1 adet Kawasaki 135Z lastikli yükleyicilerimiz var. Kawasaki 135Z Türkiye'de tektir ve bizdedir. Bunlarla da bünyemizdeki yılda yaklaşık 2 milyon tona yakın dâhilî malzeme hareketliliğini sağlıyoruz. Bunlar kömür, alçı, tras, curuf ve atık malzemelerdir.

Ayrıca 1 adet 35 tonluk Hitachi Zaxis 350 paletli ekskavatörümüz bulunuyor. Bunu da patlatmadan sonra oluşan ve patar olarak tabir edilen büyük ölçekli kayaları kırıcısıyla birlikte ufalamak için kullanıyoruz.

Geçen zaman içerisinde makina tercihlerinizde değişiklikler oldu mu?

Fabrikamızda başlangıçta marn üretimi için lastikli yükleyicilerle çalışılmış. Ancak



daha sonra dünyada gelişen teknolojiye paralel olarak ekskavatör kullanımının daha verimli olduğu görülmüş ve artan hammadde ihtiyacı da göz önüne alınarak 1998 yılında ekskavatörlerle üretim metoduna geçilmiştir. Lastikli yükleyiciler artık bu tarz bir üretim işi için çok ağır kaldı. Makina iki amaçla alınır. Projeler için ve sürekli şantiyeler için. Projeler tamamlanınca makinelerin işi biter. Biz, ise ikinci sınıfa giriyoruz. Bizim makinelerimiz aynı fırınlar ve değirmenler gibi uzun süreli kullanmak için alınır. Bu nedenle teknolojisi en ileri ve maliyetleri en düşük makineleri seçmek zorundayız. Bugüne kadar bunda da başarılı olduk. İyi markalarla ve makinelerle çalışıyoruz ve ekibimiz de çok iyidir.

Front shovel bir ekskavatör alırken hangi özelliklerine dikkat ediyorsunuz?

Bu sınıftaki ekskavatörlerin güçleri ve kapasiteleri belirlidir. Belirli verileri vardır ve makinacılar buna göre imal ederler. 12 m3'lük kova kapasitesine sahip makinaya konacak motorun gücü 900 - 1,100 beygir civarındadır.

Bizim makinelerimiz aynı fırınlar ve değirmenler gibi uzun süreli kullanmak için alınır. Bu nedenle teknolojisi en ileri ve maliyetleri en düşük makineleri seçmek zorundayız.

Burada bizim için makinanın koparma gücünden ziyade, yükleme kapasitesi önemlidir. Bütün maden ocaklarında en önemli hadise delme-patlatma dizaynı ile malzemenin doğru şekilde ufalanmasıdır.

Bu doğru bir şekilde yapılırsa hem makinaların yükleme kapasitesi, hem de kırıcıların randımanı yükselir. Aksi takdirde hangi makina kullanırsanız kullanın verim alamazsınız. Bizim işimizde ekskavatör tip makinelerin temel görevi, kovasını tam dolduracak şekilde malzemeyi rahat bir şekilde alarak kamyonu yüklemektir.

Delik araları açılmış, kötü bir şekilde patlatılmış malzemeyi yüklerken makine zorlanıyor ve bunun neticesinde de makine üzerinde zararlar meydana geliyor, ömründen gidiyor.

Doğru patlatma verimi doğrudan etkiliyor, değil mi?

Doğru delme ve patlatma gerçekten çok önemlidir. Türkiye'de bu işi düzgün şekilde

yapanlar sadece büyük firmalardır. Büyük altın madenlerinde, kömür madenlerinde ve bunu gibi diğer büyük dekapaj işlerinde kısa vadeli çalışılmıyor. Taşeron sistemlerine baktığınız zaman ise daha çok günlük ve verimsiz çalışmalar yapıldığını görüyorsunuz. Kısa, orta ve uzun vade hesabı yapılmıyor.

Çimento fabrikalarında olsun, taş ocaklarında olsun plansız yapılan işlerde cephelerin bozulması ve bilhassa taban çıkması makineleri zorluyor. Makinelerin dengesini bozuyor, göbek dişlilerini bozuyor, hatta pompaları bile olumsuz olarak etkiliyor.

Bizim fabrikamızda cephelerin çok düzgün ve makinelerin rahatça çalışabileceği bir şekilde açıldığını görebilirsiniz. Bunu yapmazsanız büyük sıkıntılar yaşarsınız. Bu ölçekteki makinelerle çalışırken 2-3 milyon dolarlık bir yedek makina tutmanız mümkün değildir. Ayrıca yedek parçalarını her an bulmak ve stoklamak da kolay değildir.



Doğru kamyon ve yükleyici eşleşmesi verimi ve maliyetleri doğrudan etkiliyor. Dev kamyonlarınızı kaç pas'ta (kova ile) dolduruyorsunuz?

İşletme ergonomisi budur zaten. Bu konuya biz de çok hassas yaklaşıyoruz. Biz 85-90 tonluk kamyonlarımızı 4 veya 5 pas'ta dolduruyoruz. Bunun satıcı firmalar tarafından da önerilen ideali budur zaten.

Makinalarınızın üretimlerini arttırmak için satıcı firmaların sunduğu filo üretim tahmin ve geliştirme programlarını kullanıyor musunuz?

Biz dekapaj işi yapmıyoruz. Çimento fabrikalarının üretimi ile dekapaj işi farklıdır. Biz belli bir kompozisyondaki malı kırıcıya gönderiyoruz. Kaba bir karıştırma işi yapıyoruz. Ocağımızın her yerindeki malzeme kimyasal olarak aynı değil. Malzemeyi fi-

rının istediği kompozisyona getirmemiz gerekiyor.

Dekapaj işinde ise yükleyici makinalar çok az hareket ederler ve o iş çevirim süresi dediğimiz cycle'lar çok önemlidir. Kamyon ve yükleyicilerin optimum şekilde bir araya gelmeleri gerekir ve fiziksel yüklemeye koşulları buna göre tasarlanır. Biz de bunları mümkün oldukça uyguluyoruz; ancak fabrikamızın istediği kimyasal kompozisyonu sağlamak, bizim asli görevimizdir. Front shovel ekskavatörlerimiz, bu ideal karışımı sağlayabilmek için ocak içerisinde 20 ila 50 metreye kadar olan mesafelerde hareket etmek durumundalar.

Uzun mesafelerde makina kapasiteleri büyüdükçe maliyetler azalıyor. Ancak bunun mimimum bir üretim hacmi var. Yıllık 600,000 ton üretmek için büyük makina kullanmak doğru değildir. 10 m3 kapasiteli makinalarla yılda en az 4 milyon ton üretiyor olmak gerekir.

Makinalarınızın yakıt tüketimlerini takip ediyor musunuz?

Elbette. Kullandığımız kamyon, iş makinası ve diğer tüm

Önümüzdeki ay bir kamyonumuzun 25,000'inci saatini kutlayacağız. 1998 model bu kamyonumuza bugüne kadar el sürmedik.

araçların yakıt tüketimlerini ve üretimlerini günlük ve aylık bazda hassas bir şekilde takip ediyoruz. Olası sapmaların nereden kaynaklandığını takip ediyoruz.

Örneğin, makinalar yokuş çıktıkları zaman yakıt tüketimleri artıyor. Makinaları çalıştıran ilgili birimlere yollarındaki eğimleri azaltacak yeni çalışma güzergâhları belirlemelerini tavsiye ediyoruz.

Şantiyelerdeki yolların bakımına önem veriyor musunuz?

Bizim için şantiye içerisindeki yol bakımı çok önemlidir. Lastik aşınmaları, yakıt tüketimi, hava filtreleri, akşlar, diferansiyeller vb tüm aksamları, yol ve çalışma alanı koşullarından doğrudan etkilenirler.

Yol bakımı için elimizde bir adet greyder, kovası düz bıçaklı lastikli yükleyicilerimiz ve sulama tankerimiz var. Yollarımızın ay yüzeyi gibi kraterlerle dolu olmaması için düzenli olarak bu makinalarla bakım ve onarımını yapıyoruz.

Sizin için en önemli maliyet kalemlerinizi nelerdir?

En büyük maliyet kalemimiz yakıttır. Genel giderlerimizin yaklaşık %40'ını yakıt oluşturuyor. İş makinalarımızın aylık yakıt tüketimleri 150,000 litreyi buluyor.

Bunu azaltmaya yönelik çalışmalar yapıyor musunuz?

Makinaların doğru kullanımı ve bakımı elbette bunu etkiliyor. Ancak bu daha çok bir

mühendislik çalışması ile çözülebilir. Şantiye koşullarının buna uygun şekilde oluşturulması gerekir. Şantiye içerisinde kamyonların yüklü olarak çıkmasını değil de inmelerini sağlamak gibi mesela.

Dünyada büyük makinalarda dizelden elektrığe doğru bir geçiş var. Biz de kendi koşullarımız için bu tür uygulamaları araştırıyoruz. Bu şu anda daha düşünce aşamasındadır. Avrupa'da uygulamaları olduğunu duyduk. Gidip yerinde incelemek istiyoruz. Çim-Nak olarak maliyetlerimizi azaltmaya yönelik en yeni teknolojileri takip ediyor, araştırıyor ve kendimizi geleceğe hazırlıyoruz.

Makina parkınızı hangi oranda üretime hazır olacak şekilde faal tutabiliyorsunuz?

Makinalarımız en az %85 oranında faal olarak çalışmaktadır.

Bunu yüksek tutmak için neler yapıyorsunuz?

En önemli şey bilgidir. "Bilgi"den sonra tecrübe, gayret ve terbiyeli çalışma gelir. Bakım, bilginin sonucudur. Bilmeyen insanla doğru bakım yapamazsınız.

Burada firmamızın tutumu da çok önemlidir. Bilgi ve tecrübeye çok değer verilir. Bizim elemanlarımızın büyük bir bölümünün ilk işyeri Nuh Çimento ve Çim-Nak'tır. Çok nadir durumlar dışında başka firmalardan eleman almadık şimdiye kadar. Burada işi öğrenerek yetiştiler. En tecrübe-



siz elemanımız 8-10 yıllıktır. Makinalarımızı çok iyi bilirler, çok iyi bakarlar ve çok iyi kullanırlar.

Firmamız Türkiye'nin en iyi işveren firmalarından birisidir. Elemanlarımızın bütün sendikal hakları vardır. Çalışma saatleri ve fazla mesaisi düzenlidir. Çalışanlarımıza her türlü bilgi verilir. İş emniyeti ve makina kullanımıyla ilgili tüm gerekli eğitimleri alırlar. İş güvenliği konusunda periyodik eğitimler düzenleniyor. Önümüzdeki ay bir kamyonumuzun 25,000'inci saatini kutlayacağız. 1998 model bu kamyonumuza bugüne kadar el sürmedik. Bu aslında en genç kamyonumuz. 36,000 saatte de kamyonumuz var. Saatte ortalama 400 tondan toplam 10 milyon ton malzeme taşımış olan bu kamyonun lastiklerini değiştirdik ve iki kere yakıt pompasını revizyon ettik sadece. Bu revizyon duyulacak bir şey bizim için. Aynı şekilde Volvo yükleyicimizi de ilk kez 24,600 saatte revizyon ettik.

Kamyonlarımızın ortalama çalışma saati 33,000'dir. Saatte ortalama 4-5 pas yapıyorlar. Bir seferde 80-90 ton taşıyorlar.

Makinalarımızın yağlarını düzenli olarak test ettirerek aşın-

malarını ve olası anızalarını takip ediyoruz.

Kullandığınız yedek parçaları nereden temin ediyorsunuz?

Biz bütün yedek parçalarımızı ve tüm bakım malzemelerini üreticilerinden ve orijinal olarak alıyoruz. Buna yağlar ve filtreler de dâhildir.

Lastik olarak daha çok Bridgestone ve Michelin kullanıyoruz. Kamyonlarda bir lastiği kaplama da dâhil, toplam 15,000 saat kullanıyoruz. Lastikleri iki sefer kaplatıyoruz. Kaplama lastikler ise ortalama 2,000 saat dayanıyor. Makina, komponent ve yağ üreticisi firmaların ortak çalışmaları sonucunda geliştirerek tavsiye ettikleri, en iyi özelliklere sahip yağları kullanıyoruz. Bunun dışına da çıkmamız düşünülemez zaten. Periyodik bakım takvimlerini de aksatmadan uyguluyoruz.

Eski makinalarda eski, yeni makinalarda yeni yağ mı kullanıyorsunuz?

Hayır. En yeni yağları tercih ediyoruz. Bizce en son çıkan yağ en iyisidir ve eski yeni tüm motorlara uyar.

Aşınma parçalarında hangi markaları kullanıyorsunuz?

Tırnak ve bıçak gibi aşınma parçalarında Caterpillar ve

Volvo ile çalışıyoruz. Kawasaki yükleyicilerimizin bıçaklarını da Volvo ile modifiye ettik. Ekskavatörlerde ise Hitachi'nin aşınma parçaları iyidir. EX 1800 makinamız 30,000 saatte ve daha ilk bıçağıdır. Tırnaklarını 20,000 saatte değiştirdik. Malzememiz aşındırıcı bir malzeme değil. Yükleyicilerdeki bıçakları ortalama 15,000 saatte bir değiştiriyoruz.

Makinalardaki mekanik ve elektronik tüm problemleri kendiniz çözebiliyor musunuz?

Evet. Tüm problemlere kendimiz müdahale ediyor ve çözüyoruz. Gerekliliklerde satıcı firmalardan destek de alıyoruz.



Elektronik makinaların en büyük sorunu sudur. Rusya'da bir şantiyemiz var. Buradaki sıkıntımız sulu mazot. Tüm pompa ve enjektörlerde sıkıntı yaşıyoruz. Teknoloji ilerledikçe onu takip eden ürünlerin lojistiğinin de iyi olması gerekiyor.

İbn-i Sina'yı bilirsiniz. Toz olmasa insan 700-800 yıl yaşardı demiş. Toz, insan ömrünü %10'a indiriyor. Makinalarda da durum böyledir. Aslında makinanın ömrü sonsuzdur. Motorunu, şanzımanını, hidrolik aksamını tertemiz tutun, tozdan arınmış bir hava verin, yağlarının çok iyi olsun, yakıtınız susuz olsun, o makinayı sonsuza kadar kullanabilirsiniz. Gevşeyen civatalarınızı sıkın, kaçak olmasın yeter.

Satıcı firmalardan yeterli eğitim desteği alabiliyor musunuz?

Makina aldığımız zaman ilgili firmalar teknik elemanlarını göndererek eğitimlerini veriyorlar. Biz zaten makinaları biliyoruz. Makinada yeni bir uygulama var mı, yeni bir komponent eklenmiş mi onu anlatıyorlar daha çok. Yeni makinalarda birçok elektronik aksam var. Bu konularda firmalardan destek alıyoruz. Bizim için önemli olan makinaların yatmaması ve arızaların en kısa sürede kalıcı olarak giderilmesidir. Maliyetler elbette önemlidir ancak bizde ikinci plandadır.



SANKO MAKİNA YETKİLİ SERVİS AĞI YÖNETİMİNE PROFESYONEL BAKIŞ AÇISI

Firmanın yetkili servis yapısında son iki yıl içerisinde yaşanan kayda değer gelişmeleri, işin profesyoneliyle, Sanko Makina Yetkili Servisleri Geliştirme ve Eğitim Müdürü Sayın Uğur Güllü ile birlikte değerlendirdik.

Bir ürün veya hizmet ne kadar iyi olursa olsun, etkin bir servis hizmeti ile desteklenmiyorsa başarılı olması oldukça zordur. Özellikle iş makineleri gibi bünyesinde mekanik, elektronik ve hidrolik birçok gelişmiş parçayı ve sistemi bulduran yüksek teknolojiye sahip ekipmanlar için ise bu konu çok daha önemlidir.

Ülkemizdeki satıcı firmaların büyük bir kısmı bölgesel olarak veya belirli ürün gruplarının satış sonrası hizmet deste-

ğini sağlamak için özel olarak atadıkları yetkili servisler ile çalışıyorlar. Bu durum onları her bölgede bir servis açmanın oluşturacağı yüksek maliyetlerden ve büyüyen organizasyon yapısının hantallığından koruyor. Ancak, firmaların kendi bünyesinde olmayan bu servislerin verimliliğini sağlamak profesyonel bir yönetim anlayışı gerektiriyor. Çünkü sadece çıkarlarını düşünerek hareket eden veya müşterilerine etkin çözüm sağlamayan yetersiz yetkili servisler markalarının imajına zarar vermeye kalma-

yıp pazar kaybetmelerine bile sebep olabiliyorlar.

Sanko Makina, gerek bir üretici olarak ve gerekse distribütör olarak sahip olduğu geniş ürün yelpazesi ile sektörde önemli bir konumda bulunuyor. Yetkili Servisleri Geliştirme ve Eğitim Müdürü Sn. Uğur Güllü ile firmanın yetkili servis yapısında son iki yıl içerisinde yaşanan kayda değer gelişmelere odaklandığımız röportajımızın sektörde ses getireceğine inanıyoruz.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Çalışma hayatına 1980 yılında Çukurova İthalat firmasında makina mühendisi olarak başladım. Orada genç bir servis mühendisi olarak yaklaşık altı yıl çalıştıktan sonra, GAP Projesi'nin bir parçası olan Atatürk Barajı'nı yapan Ata İnşaat Grubu'na Atölyeler Baş Mühendisi unvanıyla ve geniş bir makina parkının yöneticisi olarak geçiş yaptım. 1994 yılında Caterpillar'ın Türkiye'deki temsilciliğinin Borusan Grubu'na geçmesiyle birlikte buraya transfer oldum. Satış sonrası hizmetlere yönelik olarak yurtiçi ve yurtdışı çeşitli görevlerde yaklaşık 15 yıl yönetici olarak çalıştıktan sonra emekli oldum.

Akabinde Sanko Grubu, satış sonrası hizmetlere yönelik tecrübelerimden faydalanmak üzere bana bir teklif getirdi. Ben de bu teklifi severek kabul ettim. Uzun yıllar içerisinde elde ettiğim bilgi ve tecrübelerimi paylaşmak ve geliştirmek için çok uygun bir ortam olduğunu düşündüm. Geçen iki buçuk yıllık süre içerisinde ortaya çıkan rakamsal sonuçlar ve müşteri memnuniyetinde yaşanan olumlu gelişmeler, kendim ve şirketim için çok doğru bir karar verdiğimi teyit ediyor.

Sanko Makina'nın geçmişi ve kurum kültürü hakkında bilgi verir misiniz?

Sanko Makina, iş makinası kullanıcılarına yönelik olarak hizmet sağlamak amacıyla 1999 yılında Sanko Holding bünyesinde kurulmuştur. Firma 2003 yılında Gaziantep'teki tesislerinde beko loder üretimine başlayarak sektörde üretici konumuna da geldi. İmalatı yapılan MST beko loder'lerin yanı sıra; Doosan, Atlas marka iş ve istifleme makineleri, Moxy kaya kamyonları, Soosan marka hidrolik kırıcıların ve Ingersoll Rand marka hava kompresörlerinin Türkiye'deki satış ve satış sonrası hizmetlerini sağlıyor. Ayrıca Donaldson filtrelerinin de Türkiye distribütörleri arasında yer alıyoruz. Sanko Grubu'nda ana kural doğruluk ve dürüstlüktür. Bunun temelinde kurucumuz Sn. Sani Konukoğlu'nun "İşin hilesi dürüstlüktür" sözü bulunuyor. Hal böyle olunca müşteri memnuniyeti çok ön plana çıkıyor. Bu memnuniyeti sağlayabilmek için tüm çalışanlar büyük çaba sarf ediyor.



Sanko Makina Yetkili Servisleri Geliştirme ve Eğitim Müdürü Uğur GÜLLÜ

Satış sonrası hizmetlere yönelik nasıl bir organizasyon yapınız var? Sizin yapı içerisindeki göreviniz nedir?

Organizasyon yapımız içerisinde satış sonrası hizmet fonksiyonlarını yürüten (SSH) Genel Müdür Yardımcılığı altında yedek parça, teknik servis ve servis geliştirme olarak 3 ana birim bulunuyor. Temel amacımız, servislerimiz kanalıyla müşterilerimize garanti süresince ve garanti sonrasında gerekli tüm bakım ve onarım hizmetlerini eksiksiz bir şekilde sağlamaktır. Bu işin bir bölümünde yedek parça işini organize eden Yedek parça müdürlüğümüz bulunuyor. Diğer bir bölümünde ise teknik servisin garanti süresindeki hizmetlerini takip eden, makinelerin teslimatını yaparak o bilgilerin Güney Kore'deki merkeze iletilmesini sağlayan, garanti ve teknik hizmetlerinden sorumlu bir müdürlüğümüz var. Ben şirketin yetkili servisleri geliştirme ve eğitimden sorumlu yöneticisiyim. Yetkili servislerin seçilmesi, seçim sürecindeki gerekli işlemlerin yapılması, olgunlaştırılması, geliştirilmesi, gelişmeye açık olmayanların iptal edilmesi, gerekli eğitimlerin verilmesine yönelik tüm süreçlerden sorumluyum.

Türkiye genelinde servis olarak hizmet verdiğiniz toplam makina sayısı kaçtır?

Forklift, kazıcı yükleyici ve iş makineleri olarak toplam 10,000 adet makinalara yedek parça ve servis imkanı sağlıyoruz.

Türkiye'deki servis organizasyonunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Sanko Makina olarak İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Gaziantep'te bölge mü-

Sanko Grubu'nda ana kural doğruluk ve dürüstlüktür. Bunun temelinde kurucumuz Sn. Sani Konukoğlu'nun "İşin hilesi dürüstlüktür" sözü bulunuyor.

dürlüklerimiz bulunuyor. Ancak bunlar daha çok makina satış odaklı faaliyet gösteriyor.

Üç ayrı ürün grubumuza (iş makinası, MST, Forklift) Türkiye genelinde hali hazırda destek sağlayan 71 adet yetkili servisimiz bulunuyor. Hani cümleyle söylerler ya, "geniş ve yaygın servis" diye. Aslına bakarsanız birçok firmada bu sadece tabeladan ibarettir ve altı boşdur. Bizde bu sayının altı kendi kıstaslarımıza göre çok mükemmel bir şekilde doludur. Hangi servisimize giderseniz gidin bu farkı görürsünüz.

Yetkili servislerimiz belirli yerlerde bu üç grubun da servisliğini yapıyorlar. Bazı yerlerde sadece MST, bazı yerlerde ise sadece forkliftlere veya iş makinelerine

yönelik hizmet veriyorlar. Bu durum ilgili bölgenin potansiyeline göre değişiyor.

Burada bir saptama daha yapmamız gerekir. MST'nin ürettiği Gaziantep'te sadece bu markamıza hizmet veren ayrı bir satış sonrası hizmetler (SSH) müdürlüğümüz bulunuyor. Çünkü MST sadece Türkiye'ye satılmıyor, yurtdışındaki birçok ülkeye de ihraç ediliyor.

Yetkili servislerinizi hangi kriterlere göre seçiyorsunuz?

İlgili bölgedeki mevcut makina popülasyonu, bölgenin fiziksel koşulları, coğrafi konumu ve sektörel farklılıklar tercihlerimizde etkili oluyor. Örneğin, Muğla'daki iki servisimizden birisi daha genel amaçlı makinalara hizmet verirken, diğeri mermer ocaklarındaki makinalara hizmet vererek uzmanlaşıyor. Bazı illerde makina sayısının az olmasına rağmen stratejik müşterilerimiz için yer alabiliyoruz.

Bir bölgedeki ihtiyaç arttıkça servislerimiz kendileri yatırım yapıyor ve bizden daha çok eğitim talep ediyorlar.

Yetkili servisleriniz farklı kategoriler var mı?

Sorumlu olunan bölgenin potansiyeli ve ihtiyaçları bağlı olarak; A, B ve C sınıfı olmak üzere üç ayrı yetkili servislik kategorimiz bulunuyor. Bünyelerinde bulunduraları teknisyen sayıları, servis alan ölçüleri, araç sayıları, bulundurmaları gereken ekipman ve yedek parça stokları birbirine göre değişkenlik gösteriyor. Yetkili servislerimizden belli oranda endüstri meslek lisesi mezunu teknisyen bulundurmalarını da talep ediyoruz.

Kuruluş aşamasında yetkili servislerinize maddi bir destek sağlıyor musunuz?

Hayır, biz bunu yapmıyoruz. Önceki tecrübelerimden bu tarz uygulamaların başarısız olduğunu biliyorum. Çünkü böyle olunca taraflardan birisi diğerine mecburen bağlanmış oluyor. Baştan desteği alan firma 3-5 ay sonra gerekli performans gösteremeyip yollar ayrılınca tatsızlık yaşıyor. Bizde zaten altı ay içe-



risinde taraflar birbirine uyum gösterirse karşılıklı güçlü bir bağ oluşuyor.

Yetkili Servisleriniz Sanko Makina'nın kurum kültürüne uyum sağlayabiliyorlar mı?

Sanko Makina'nın vizyon, misyon ve müşteri memnuniyet anlayışını gösteren panoyu bütün yetkili servislerinde asılı olarak görebilirsiniz. Çünkü her yetkili servis adayımıza seçildiği andan itibaren bunu teslim ediyoruz. Çok kullanılan bir ifadedir ama biz hakikaten bu işle ilgili "örnek alınan bir kurum" olma çabası içindeyiz.

Vizyonumuz; "Şirketimizin sattığı ürünleri kullanan müşterilerimize, üründen maksimum faydayı alabilmeleri için gerekli tüm desteği vermek ve bu konularda örnek gösterilen şirketler arasına girmektir."

Misyonumuz; "Müşterilerimizin çözüm ortağı olmak ve yaptıklarımızla onlara değer yaratmaktır."

Seçimden sonraki süreç nasıl işliyor? Başlangıçta altı aylık bir deneme süreci-

Misyonumuz;
"Müşterilerimizin
çözüm ortağı olmak
ve yaptıklarımızla
onlara değer
yaratmaktır."

miz vardır. Biz bunu evlilik öncesi nişanlılık dönemi gibi düşünüyoruz. Bu süre sonunda karşılıklı olarak memnun isek sözleşme devam ediyor.

Onlara yetkili servislik el kitabımızdaki kurumsal değerlerimizi anlatıyoruz, kartvizitiniz şöyle olmalı, araçlarınız şu görünümde olmalı, içerisinde şu ekipmanlar bulunmalı, vb standartlarımızın takibi konusunda çok hassas hareket ediyoruz. Yetkili servislik sistemi ile çalışan firmalar arasında bir fark yaratmak arzusu içerisindeyiz. Böyle bir kitabın hazırlanması için bile oldukça fazla çaba harcadık.



Daha sonraki süreçte, ülkemizde otomotivde kullanılan, iş makineleri sektöründe etkin bir şekilde uygulandığını görmediğim bir performans denetleme sistemi ile servislerimizin performansını takip ediyoruz. Türkiye genelindeki tüm yetkili servislerimizi her dört ayda bir, bölüm olarak ziyaret ederek hazırladığımız standart bir değerlendirme tablosu kapsamında denetliyoruz. Fiziki görünüm, kıyafetler, yerler, mekân, temizlik, vb. Bunlarla ilgili bir takım puanlar alıyoruz. Daha sonra genel müdürlükle olan ilişkileri açısından değerlendirmeler yapıyoruz. Garanti işlemlerine hâkim mi, bakım anlaşmalarını düzgün bir şekilde uyguluyor mu, eğitimlere katılmadığı için merkezi teknik sorularla sürekli meşgul ediyor mu, vb. Bir sonraki bölümde ise verdiğimiz dönemsel yedek parça ciro hedeflerine ulaşıyor mu, vade farkı yaratmadan ödemelerini düzenli yapıyor mu gibi finansal kıstaslarımız yer alıyor. 360 derecelik tam bir değerlendirme yapıyoruz. Sadece tabelasına bakmıyoruz. Aldıkları puanları topluyor ve 1,000 puan üzerinden değerlendiriyoruz. 500 puandan fazla almaları gerekiyor.

Başarılarını maddi olarak ödüllendiriyor musunuz?

Başarılı olmaları durumunda Yetkili Servislik sınıflarına göre bizden ekstra bir maddi prime hak kazanıyorlar. Burada rakam belirtmek istemiyorum ama oldukça motive edici olduğunu söylemeliyim.

Yetkili servislerimize gidip de yerin niye kirlî, deponda yeterli miktarda yedek parça yok, eğitime neden gelmedin gibi sorularımızın arkasındaki gerekçeleri anladıkları ve kendilerinin de gelişimine yö-

İlgili bölgenin
mevcut makina
popülasyonu,
coğrafi konumu
ve sektörel
farklılıkları yetkili
servis
tercihlerimizde
etkili oluyor

nelik olduğunu bildikleri için memnun oluyorlar.

Eğitimde hem ceza hem ödül vardır. Bizdeki biraz daha ödüle kaçan bir yönetim şekli oldu. Servislerimizin başarılarını gördükçe biz memnun oluyoruz. Onların başarısı bizim başarımızdır.

Yetkili servis sisteminiz şu anda istediğiniz performansta çalışıyor mu?

Buraya geldiğimde ilk üç ay sanki burada çalışmıyormuş gibi bütün yetkili servisleri gezdim. Servislere merkezden öylesine biri gelecek ve sizi dinleyecek dendi. Her şeyi dinledim, izledim ve üç ay sonra bir aksiyon planı hazırlayarak üst yönetime sundum. Mevcut durum budur, olması gerekenler budur ve bunun için gerekli süre de iki yıldır dedim. Şimdi geçen iki yılın sonundaki duruma bak-

tiğimizda, belirlediğimiz hedeflere büyük oranda ulaştığımızı söyleyebilirim.

"Hizmette sınır yoktur." cümlesini ben çok severim. Ne kadar ideale yaklaşırsanız da daha ilerisinin olduğunu biliyorsunuz. O yüzden artık biz yetkili servis olarak bir yerlere getirdik, bu kadarı tamam dememiz mümkün değildir. Ancak son birkaç senedir yetkili servislerimizin daha müşteri odaklı, servis ve yedek parça hizmetlerinde daha hızlı olduklarını kesin bir dille söyleyebilirim.

Gerek bize çağrı merkezimiz kanalıyla gelen müşteri yorumları, gerek sık olarak yaptığımız saha ziyaretleri esnasındaki izlenimlerim ve gerekse bu konularla ilgili sektördeki uzman arkadaşlarımızdan aldığımız yorumlar bu başarımızı teyit ediyor.

Bunun bir ekip çalışması olduğu unutulmamalıdır. Siz yetkili servisimize, yetkili servisimize de bayrağını salladığı firmamıza güvenmediği sürece başarılı olma şansınız yoktur. Gidip konuşun bizim yetkili servislerimizle. "Bu firma bizi geliştirmek ve bize kazandırmak istiyor" diyeceklerdir. Yetkili servislerimizin sıkıntısı bizim sıkıntımızdır ve çözüm için her zaman yanlarında oluyoruz. Böyle bir yaklaşım da olunca, arkanızda büyük bir güç olduğunu iftiharla söyleyebilirsiniz.

Bir servisin devamlılığı için kazanç sağlıyor olması gerekir. Makina popülasyonu az olan bölgelerdeki servislerinizin devamlılığını ve kalitesini nasıl sağlıyorsunuz?

Biz, yetkili servislerimizden kendi markamızın arkasından koşmalarını istiyoruz; ancak diğer markalara da hizmet etmelerini engellemiyoruz. Sadece, yetkili servisliklerini duyururken bizim markamızı kullanmalarını istiyoruz. Bu bütün yetkili servislerimiz için geçerlidir.

Zaten bizim makinamızı kullanan bir müşterimizin başka bir marka makinası da varsa, servisimiz onun için gelmem diyemez. Ayrıca burada başka bir avantajımız daha oluyor. Yetkili servisimiz; "Bakin ben kendi markam için koşturarak geliyorum, diğer marka için de yardımcı olayım ama o markanın ne bir ekibi var burada, ne de servisi. Benim ver-

diğim hizmetten memnunsanız, bir sonraki almanızda neden bizim markamızı tercih etmiyorsunuz.” diyebiliyor.

Yetkili servislerimizi kendi bünyemizde hiçbir zaman ayrı tutmuyor, onları ekibimizin sahadaki bir parçası olarak görüyoruz. Makina satış departmanındaki arkadaşlarımız ile uyum içerisinde çalışıyorlar.

Bazı müşteriler yetkili servisten değil de, satıcı firmanın kendisinden servis hizmeti almak istiyor diye ısrar edebiliyor. Bu durumlarda siz ne yapıyorsunuz?

Öncelikle bu talebin altında yatan gerçeği anlamaya çalışırız. Mevcut yetkili servisimiz yeterli hizmeti sağlayamıyor ya da müşterimizin finansal anlamda farklı bir beklentisi olabilir. Taraflarla görüşerek çözüm sağlamaya çalışıyoruz. Yetkili servislerimiz bizi %100 temsil etmeye yetkilidir. Eksiklikler olursa da geliştirmek için elimizden geleni sonuna kadar yaparız.

Piyasadaki mevcut diğer yetkili servislerin hizmet seviyesini nasıl görüyorsunuz? Neler yapılmalı sizce?

Genel anlamda bu konuda daha çok çalışmamız gerektiğine inanıyorum. Teknoloji sürekli gelişiyor. Gelişen teknolojiye ayak uydurmak da ancak eğitimle mümkün olabiliyor. Bunu sağlayabilen firma sayısı maalesef çok sınırlıdır. Bunun dışındaki bazı firmaların yetkili servislerini kendi markalarının teknik problemlerinde çaresiz bir şekilde baş başa bırakıyorlar.

Piyasada yetkili servis olarak çalışan bazı atölyelerin halen zemin temizliği için talaş kullanıyor olması beni gerçekten çok üzüyor. Teknolojinin geldiği bu noktada, iş ve enerji üreten componentlerde sistem içine girmiş milimetrik bir talaşın yaratacağı tehlikeyi çok iyi biliyoruz. Biz her konuda servislerimizi bilgilendiriyor ve bunun mücadelesini veriyoruz. Amacımız sadece kendi servislerimizin başarisini sağlamak değil. Eminim onlar da bizim anlattıklarımızı yan taraflarındaki komşu servislerle anlatacaklardır. İş makineleri servislerinde de otomobil servislerinde olduğu bir showroom'un, bir bekleme odasının olduğunu ve beklerken bir çay kahve içilen temiz bir ortam haline geldiğini görmek beni gerçekten mutlu edecek.

Ben istiyorum ki sektörün bu işi yapan tüm üyeleri öyle veya böyle bir kıyasla-



Piyasada yetkili servis olarak çalışan bazı atölyelerin halen zemin temizliği için talaş kullanıyor olması beni gerçekten çok üzüyor.



ma yapsınlar. Eğer biz gerideyse ikaz etsinler ve biz o seviyeye ulaşalım. Değillerse de diğer yetkili servislerin de bizim bulunduğumuz seviyeye gelmesi için hep birlikte çalışalım. İşin kalitesi sektör genelinde yükselsin. Burada marka, şirket hiç önemli değil. Bizler bu işin birer çalışanlarıyız. Öyle servisler görüyorum ki içeri girilir gibi değil malesef. Yöneticiler çalıştıkları yerlerde statükoyu devam ettirmek yerine, daha iyiye götürecek yenilikler katmaya çalışmalılar.

Bunu bildiğimiz için eğitime büyük önem veriyoruz. Servislerimizi merkeze davet ederek veya kendi atölyelerinde eğitimlere tabi tutuyoruz. Bazı servislerimiz zaman zaman şikâyet ediyorlar, artık daha fazla eğitim için çağırılmayın da sahada iş yapalım demeye getiriyorlar. İşin şakası bir yana, eğitimlerimizi mümkün oldukça işlerin zayıf olduğu dönemlerde organize etmeye çalışıyoruz.

Yetkili servisleriniz için ne tip eğitimler sağlıyorsunuz?

Servislerimize 13 farklı eğitim veriyoruz. Bu eğitimleri işlerin yoğun olduğu yaz ayları dışındaki dönemde düzenliyoruz. Her sene başında bizim o yıl içerisinde düzenleyeceğimiz eğitimlerin tarih, içerik ve kontenjanlarını servislerimize duyuruyoruz. Onları tesislerimizde konuk ediyor, atölyelerimiz içerisinde hem teorik ve hem de pratik olarak bilgilendiriyoruz.

Makinalar özellikle elektronik ve hidrolik anlamda hızla geliştiği için, bunların bilgisayarla arıza teşhis ve onarımı için kullanılan ekipmanlarıyla birlikte verdiğimiz özel eğitimlerimiz de var. Yetkili servislerimizin teknolojik gelişmelerden uzak kalmalarını istemediğimiz için bu cihazları özel indirimlerle onlara temin ediyoruz.

Servislerinize gerekli teknik ve yedek parça desteğini nasıl sağlıyorsunuz?

Servislerin geliştirilmesi ile ilgili, onların garanti süresi içerisinde veya sonrasında yaşadıkları her türlü teknik problemlerin giderildiği merkezde bir servis müdürü ve dört servis mühendisi arkadaşımız çalışıyor. Yetkili servislerden gelen ve sahada çözülemeyen teknik sorunlara, sürekli çözüm üretiyorlar.

Yedek parça konusunda da servislerimize, o bölgedeki makina popülasyonuna uygun bir “stok tavsiye listesi” belirleyerek sunuyoruz veya kendi tecrübeleri varsa kendileri de belirleyebiliyorlar. Yeni makinalar geldikçe veya mevcut stokları azaldıkça takviye ediliyor.



Sanko Makina bünyesindeki yedek parça stoklarının da oldukça güçlü olduğunu belirtmem gerekir. Bununla birlikte, Türkiye’de bulunmayan bir parçayı da bir hafta ile on gün içerisinde getirebiliyoruz. MST için böyle bir durum yok elbette. Bununla ilgili talepleri %100 karşılayabiliyoruz.

Servislerinizin arızaya müdahale hızı için ne söyleyebilirsiniz?

Çok sayıda yetkili servisimiz olduğu için, aynı şehir içerisinde gelen taleplere cevap verme hızımız çok yüksektir. Bunun dışında bazı stratejik şehirlerde makina sayılarına bakmaksızın yetkili servisler oluşturuyoruz. Bu nedenle Ordu’dayız, Çorum’dayız, Tokat’tayız. Örneğin Muğla’da iki ayrı yerde yetkili servis kurduk. Çünkü Muğla’nın bir Bodrum yakası var, bir de mercilerin yoğunlaştığı iç bölgeleri var. Her iki tarafa da etkin çözüm sunmayı hedefliyoruz.

Ben aynı zamanda müşteri memnuniyetine yönelik çalışan çağrı merkezinin sonuçlarını da toplayan birime destek veriyorum. Bu anlamda, istediğimiz yetkili servisleriniz gecikti tarzındaki şikâyet sayıları bizde inanılmaz derecede düşüktür.

Servis fiyatlarınız nasıl?

Piyasa ile kıyaslandığında fiyatlarımızın oldukça cazip olduğunu belirtmek isterim. Servislerimizin şu an için uyguladığı saatlik işçilik ücreti 50 TL’dir. Motor,

pompa, şanzıman revizyonu gibi standart işler için ise paket fiyatlarımız var.

Müşterilerinize hangi destek hizmetleri sunuyor musunuz?

Çağrı merkezi bizim sektörümüzde sınırlı sayıda firmada var. Bu bazı firmalarda sadece bir iletişim merkezi şeklinde çalışır ve geceleri santrale bağlıdır. Bizdeki çağrı merkezine erişim sadece hafta sonlarında sınırlıdır. Müşterilerimiz bize her zaman 444 2 767 numarası üzerinden ulaşabilirler. Yeni veya eski olsun tüm makinalarımız için müşterilerimize Sanko Bakım Anlaşması (SBA) teklif ediyoruz. Bu anlaşmaları biz makinayı satarken veya yetkili servislerimiz kendileri doğrudan müşterilerimizle yapıyorlar. Müşterilerine bakım anlaşmaları sağlayamayan firmalar geride kalıyorlar artık.

Ayrıca her müşterimize bir SMP kart sunuyoruz. Müşterilerimiz bu kartı kullanarak yaptıkları her 100 TL’lik yedek parça alışverişleri için 2 TL’lik hediye puan kazanıyorlar. Bu müşterilerimizle aramızdaki iletişimi ve bağlılığı geliştiren bir üründür.

Sektördeki uzun yıllarınızın tecrübesiyle makina kullanıcılarına neler tavsiye edersiniz?

Ben şimdi makina sahibi olsam, makinanın bakımlarını tam zamanında ve o bakımı yapması gereken yetkili servis ya da kurum hangisiyse, onunla çalışarak

ve gerçekten ihtiyaç duyulan orijinal parçaları kullanarak yaptırırım. Üretici firmanın tavsiyeleri dışında hareket etmezdim. Tabii ki operatör iyi olmalı, makina uygun olmadığı işlerde çalıştırılmamalı ancak, doğru yapılan bir bakım öyle güzel koruyucu bir şemsiye oluyor ki, sıkıntı yaratacak durumların tamamını bertaraf ediyor. Bakımın içerisinde neler olduğu belli. Üretici şu bölümde şu standartlardaki yağları kullanacaksınız diyor zaten. Ucuz olsun diye olmayacak bir yağ kullanırsanız acısı derhal çıkıyor. Uygun olmayan yakıt kullanmak zaten başlı başına çok büyük bir risktir. Orijinal olmayan parçalar kullandığınızda her an bir arıza için tetikte olmak durumundasınız.

Eskiden müşteriler telefon edip, “şu makinamızda arıza var, ne yapacağız” diye sorduklarında; “telefonu makinaya yaklaştırmanız mümkün mü” derdik. Gelen sesi dinleyerek; “tamam sizin enjektörün patlamış, servis gönderiyoruz değiştirecek” derdik. Şimdiki teknolojilerde sesi azaltmak için yapılan çalışmalarla öyle düşük desibel seviyelerine inildi ki, makinalardan doğru dürüst ses çıkmıyor. Dolayısıyla artık sadece dinleyerek sorunları tespit etmek mümkün değil. Bazı teknik aletler ve eğitim olmadan sorunları çözmek mümkün değil. Bunu da ancak uzman servisler ancak yapabiliyor.

Derginin aracılığı ile görüşlerimi paylaşma fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim.



Serdar ENGİN

Borusan Makina ve Güç Sistemleri San. ve Tic. A.Ş., Eğitim Departmanı

LASTİK TEKERLEKLİ YÜKLEYİCİLERDE EKONOMİK VE GÜVENLİ KULLANIM VE TEKNİKLERİ

İnşaat, madencilik ve toprak hareketinin olduğu hemen hemen tüm işlerin vazgeçilmezi lastik tekerlekli yükleyicilerdir. O kadar önemlidirler ki, en küçük projeden en büyüğüne, farklı tipte yükleyici tipleri seçilse dahi işletme bu makinalara yatırım yapmamayı göze alamaz. İşin boyutlarına göre çok farklı ebatlarda olabilen bu makinaların yanlış çalıştırılması, yanlış operatör teknikleri ya da işletmedeki temel aksaklıklar makinanın hem ömür kaybına, hem de aşırı yakıt sarfiyatlarına yol açabilmektedir. Komponent yıpranmaları (motor, şanzıman, kova vs.) ise hiç dikkate alınmayan, olağan olaylar olarak görülebilmekte ve onarımları yapıldıktan sonra her zaman yapılan uygulamalara devam edilmekte, yıpranmaların nedenlerin giderilmesi ne çalışılmamaktadır.

Lastikli yükleyici doğru ve etkin bir şekilde kullanılıyor mu?

Aşağıda maddeler halinde lastikli yükleyicilerde doğru ve yanlış uygulamalar maddeler halinde sıralanmıştır. Bunlar tavsiye niteliğinde olup, bazı

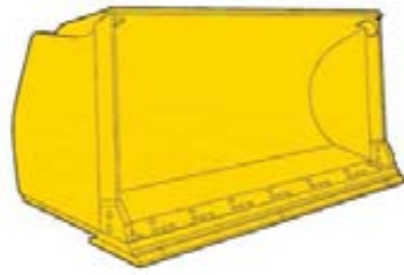
uygulamalar Caterpillar marka lastikli yükleyiciler için geçerlidir.

Genel Uygulamalar:

i- Makinanın kullanılacağı işe yönelik olarak doğru kova tırnağı, bıçak ya da ara koruma bıçakları kullanılmalıdır. Koruyucu parçalar, gerçekten de ortam kovayı zorlayacak, aşındıracak kadar zorluk çıkarıyorsa seçilir ve takılır. Örneğin dere kum ve çakıl yüklemelerinde tırnak kullanılmamalı, kova ağzına düz bıçaklar takılmalıdır. Taş ocağı ve ağır madencilik uygulamalarında ise takılan koruyucu elemanların ağırlığı, kova ağırlığına yaklaşıp. Gerekmeyorsa ağırlık yapacak her türlü malzeme, hem yakıttan hem de bu



malzemelerin gereksiz yere aşınmasından kaynaklanacak masraflar nedeni ile çıkarılmalıdır Resim 1 ve 2



ii- Makinalar 5 dakikadan fazla boştaki çalışır durumda bekletilmemelidir. Motor hararetine dikkat edilerek, 5 dakikadan sonra makina durdurulmalıdır. 5 dakikanın altında bekleme yapıyorsa makinanın park freni devreye alınmalıdır. Günümüzde pek çok makina park freni devreye sokulduktan sonra düşük motor devri ile çalışabilmekte, yakıt sarfiyatında tasarruf sağlanabilmektedir.

iii-Ağır kış şartlarının hüküm sürdüğü yerlerde ise makinanın tüm komponentleri gerekli çalışma sıcaklıkla-

rına gelmeden işe sokulmamalıdır. Genel olarak yapılan yanlış, sadece motorun ısıtılmasıdır. Oysa bir iş makinası tüm komponentleri ile birlikte çalışan bir araçtır ve motorun yanında şanzıman ve hidrolik komponentlerin de ısıtılması gerekir. Bunun için makinanın motoru rölanti devirlerinde çalışırken düşük hızlarla makina yürütmek ve aynı zamanda yavaş hareketlerle bomu ve kovayı hareket ettirmek, tüm komponentlerin daha kolay, hızlı ve sağlıklı bir şekilde rejim sıcaklıklarına ulaşmalarını sağlayacaktır.

iv-Ani yön değişiklikleri (ileri-geri) yapılmamalıdır. Hızlı yüklemelerde yön değişiklikleri bazen kontrolden çıkar ve makina geri giderken hiç durmaksızın ileri vitese alınır. Makina üzerinde ne tip şanzıman olursa olsun, bu tip yön değişikliklerinde makina öncelikle fren kullanılarak durdurulmalı, daha sonra yön değişikliği yapılmalıdır.

v- Amaçlı ve tutarlı çalışılmalıdır. Operatör orta büyüklükte bir lastikli yükleyici ile (950H ayarı, 19 ton büyüklüğünde bir yükleyici) bir kova malzemeyi 30-45 sn içinde yüklemelidir. İş koşullarının değişmediği, aynı tip mal-

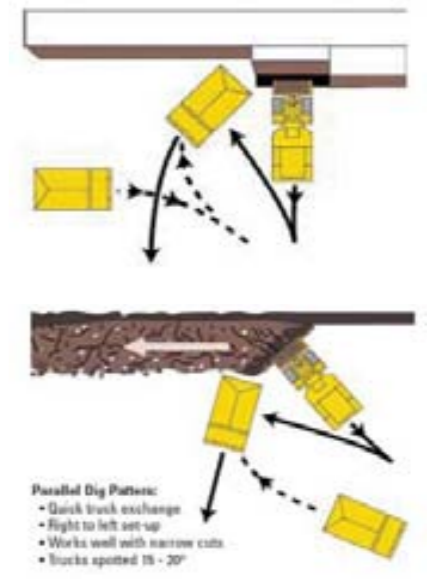


zemenin yüklendiği bir ortamda, yükleme süresinin (bir kova malzemenin yüklenmesi için harcanan süre) çok değişken olması kesinlikle anormal bir durumdur. Ya makinada bir sorun vardır ya da operatör işe odaklanamamakta ya da başka etmenler operatörün düzgün çalışmasına engel olmaktadır. Saha amir ve formenleri kronometre ile yükleme sürelerini ve bir kova malzemenin boşaltılması için harcanan süreleri (iş çevirim süresini) sürekli olarak ölçmeli, tutarsızlık ve değişiklikleri operatöre bildirmelidir.

vi-Operatör yükleme yaparken saha-



nın tam hakimi olmalı ve kamyonları istediği noktaya yanaştırmalıdır. Operatör işin her aşamasında yükleme yapacağı ya da kamyon gelmeden önce temizlik yapacağı noktaları planlamalıdır.



vii- Kova dolu iken asla yüksek hızlara çıkılmamalıdır. Bu hem makinanın üzerinde aşırı streslere sebebiyet verir, hem de kovadan malzeme dökülmesine neden olur.

viii- Operatör yükten çıktıktan sonra yaptığı geri manevrayı en fazla bir buçuk lastik turu mesafe kadar yapmalıdır. Bu mesafenin üzerinde yapılan manevralar toplamı, bir günlük çalışma süresi içinde kilometrelerce yola tekabül etmektedir.

ix- Yükle-taşı tipi işlerden olabildiği kadar kaçınılmalı, taşıma işlemleri kamyonlar ile yapılmalıdır. Bununla birlikte lastikli yükleyicinin iş gereği malzeme taşıma gibi bir zorunluluğu var ise, bu mesafe olabildiği kadar kısa tutulmalıdır.

x- Yükleme ve taşımının birlikte yapıldığı hazır beton ve dere malzemesinin çıkarıldığı tesislerde makinanın izleyeceği taşıma yolunun eğiminin düşük tutulması gerekir en fazla % 10). Yüksek eğimler makina yı yormakla kalmaz, yakıt sarfiyatını artırır ve aynı zamanda lastiklerin daha fazla aşınmasına sebebiyet verir.

Kamyon Yükleme

i- Yüklenecek malzeme ne kadar kolay bir malzeme olursa olsun, yüklemeler sırasında birinci vites kullanılmalıdır. Lastiklerin boşa dönmesinin mutlaka önüne geçilmelidir (patinaj).

ii- Yüke girmeden metrelerce önce kova yere bırakılmamalı, kovanın yer

ile teması, hem malzemeyi temizleyecek, hem de yüke rahat girecek en kısa mesafeden sağlanmalıdır.

iii- Kovanın dalış açısı yüke girmeden önce konumlandırılmalıdır. Kovanın tabanı yere tam paralellik sağlayacak şekilde yüke girilmelidir.

iv- Malzemeye yavaş dalınmalı, kova ön tekerleklerin zemin basıncı oluşturması için lift silindirleri ile kaldırılmaktadır. Kova ile kopartma yapılırken lift silindirlerini kontrol eden levye 5-10% oranında kaldırmaya verilmelidir. Bu işlemler sırasında kova aşağı-yukarı hareket ettirilmemelidir.



v- Malzeme kova içine alındıktan sonra kova, bom aracılığı ile kademeli olarak kaldırılmaya devam edilmelidir. Makina 1,5 lastik turu kadar geri manevra yaptıktan sonra durdurulur ve yön değişikliği yapılır. Operatör uygun bir hız ile kamyonu yaklaşıp ve kova kamyon kasasına-damperine boşaltma işi yapılır. Kova çarpma riski nedeni ile kovanın açılma işlemi yavaş yapılmalıdır.

vi- Makina hareket halinde değilken belden kırma-manevra hareketi yapılmamalıdır. Lastikler aşırı yük altında

tek bir nokta üzerinde döndürülmeye çalışıldığında yüksek aşırıya maruz kalırlar.



vii- Yükleme noktasında sıklıkla temizlik yapılmalıdır. Temizlenmeyen malzeme lastik kenarlarının aşırı yıpranmasına sebebiyet verebilir.



Referanslar;

- 1- Caterpillar Inc., Jan. 2009. Caterpillar Performance Handbook, Edition 40.
- 2- Raymond Blanchart, 2004. Maps Training Notes, MLDC.
- 3- Caterpillar Inc., 2007. A Reference Guide to Mining Machine Applications.
- 4- Caterpillar Inc., May 2011. Operator Tips for Loaders. Sales Campus, 2011, Malaga.
- 5- Serdar Engin, 2010. Müşteri Saha Raporu, 3 ve 4. Borusan Makine ve Güç Sistemleri San ve Tic. A.Ş., Eğitim Departmanı.

EFSAANE GERİ DÖNDÜ



CASE
CONSTRUCTION

SINIFININ EN İYİSİ
YENİ CASE T SERİSİ BEKOLODERLERİ KEŞFEDİN

ÇUKUROVA
ZİRAAT

İSTANBUL : 0216 451 24 04 (Pbx)
ANKARA : 0312 395 03 03
İZMİR : 0232 436 04 37
ADANA : 0322 441 00 99

BURSA : 0224 443 54 33
EGE SERBEST : 0232 252 15 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81
TRABZON : 0462 325 87 55

ÇUKUROVA

www.cukurovaziraat.com.tr

NEDİR BU EGZOZ EMİSYONLARI?

☞ Son yıllarda adını sıkça duyduğumuz, etkilerini doğrudan hissettiğimiz ve geleceğimiz için son derece büyük önem taşıyan bu sorunun cevaplarını ve sektörün önde gelen üreticilerinin bu konuda geliştirdikleri teknolojileri dosyamızda bulacaksınız.

1700'lü yıllarda Avrupa'da yaşanan sanayi devrimi ile dünya yeni ve baş döndürücü bir çağa adım atmıştı. 1763 yılında James Watt tarafından İskoçya'da geliştirilen ilk buharlı makina, bu yeni makina çağının başlangıcını temsil etmektedir. Bu tarihten sonra makina kullanımı hemen her alanda yaygınlaştı ve atın yerine arabalar, öküzlerin yerine traktörler aldı; fabrikalarda birçok yeni makineler kullanılmaya başlandı.

Her şeyin en güçlüsünü, en hızlısını, en büyüğünü, en ekonomisini geliştirmeye gayret eden insanlığı, çevreye verdiği zararın ve bunun kendisi üzerindeki olumsuz etkilerinin farkına ancak yıllar sonra, iş başa gelince varmaya başladı. Kuşlar, balıklar ve nihayetinde insanlar kirliliğe bağlı sebeplerle, doğrudan veya dolaylı olarak etkilenerek ölmeye başladılar. Kirliliğin birçok çeşidi olmakla birlikte (gürültü kirliliği, görüntü kirliliği, vb) bizim konumuzu oluşturan hava kirliliği daha çok fosil yakıtlardan kaynaklanmaktadır. Çünkü ihtiyaç duyulan

enerji büyük ölçüde fosil yakıtlardan elde edilmekte; bu da çevreye önemli ölçüde egzoz gazı salınmasına sebep olmaktadır.

Dünyada kullanılan enerjinin ancak %30 kadarının yanmasız bir şekilde, hidrolik ve nükleer santrallerde üretildiği, geriye kalan %70'inin ise fosil yakıt olarak adlandırılan; kömür, petrol, gaz ve bunların sentetik türevlerinin yakılmasından sağlandığı belirtiliyor. Dolayısıyla hava kirliliğinin temelinde; motorlu taşıtlar, konut ısıtma, termik santraller ve endüstri kaynaklı atık gazlar bulunuyor. Sayıları her geçen gün artan motorlu taşıtlar çevreyi; egzoz emisyonu, yağ-yakıt buharı, kurşun bileşikler, asbest-lastik tozları, aşınma, paslanma ve korozyon sonucunda oluşan gaz, sıvı ve katı atıklarla kirlenmektedir. İçten yanmalı motorlarda, yanma sırasında yakıt içerisindeki hidrokarbonlar, hava içindeki oksijen ile birleşerek çeşitli bileşikler oluşturur, bunların %99'u su, azot, oksijen ve karbondioksit gibi zararsız gazlardır. Yanma sonucu oluşan egzoz

gazında bulunan kirlleticilerin en zararlı ve yoğun olanları ise: CO (karbon monoksit), HC (hidrokarbon), PM (partikül maddeler) ve NOx (nitrojen oksitler) emisyonlarıdır.

NOx (Nitrojen oksitler): İçten yanmalı motorlarda yanma odasındaki maksimum sıcaklık 1500 santigrat derecenin üzerine çıktığında, azot ve oksijen kimyasal olarak birleşerek, azot oksit (NOx) denilen, insan sağlığına ve çevreye zararlı bir gaz haline dönüşür. Dizel motorlarının hava fazlalığı ile çalışması, benzin motorlarına göre NOx oluşturma potansiyelini artırır. Benzin motorlarından atmosfere atılan bir ton egzoz gazının 18,42 kg'ı NOx iken, dizel motorlarında bu miktar 123,71 kg'a ulaşmaktadır.

Kentsel atmosferdeki en önemli azot oksitleri, azot monoksit (NO) ve azot dioksit (NO2) dir. Azot dioksit'in azot monoksitine göre sağlık ve ekosistem üzerinde daha olumsuz etkileri bulunmaktadır. Azot oksitler, kandaki hemoglobin ile birleşmektedirler. Ciğer-

deki nemle birleşerek nitrik asit oluştururlar. Oluşan asit miktarının konsantrasyonunun azlığı nedeniyle etkisi de az olmaktadır. Ancak zamanla birikerek solunum yolu hastalıkları bulunan kişiler için tehlike oluşturmaktadır. Ayrıca NOx'ler, aerosol ve fotokimyasal duman oluşumu ile ozon tabakasının tahribine yol açmaktadır. Hem dizel hem de benzinli motorların egzost emisyonlarında NOx gazı bulunmaktadır.

PM (Partikül Maddeler): Havanın içerisinde bulunan toz, kir, kurum, duman, sıvı damlacıklar gibi katı ve sıvı maddelerin karışımından meydana gelmektedir. Bu terim, atmosferdeki ağırlıkları nedeniyle hızla çökebilen büyük partiküllerin dışında, atmosferde yayılan çok küçük tanecikli katı veya sıvı partikülleri kapsar. Yakıtların yanması, dizel motorlar, inşaat ve endüstriyel faaliyetler, bitki polenleri ve yerden kalkan tozlardan kaynaklanmaktadır. Partiküller; tanecik boyutları, koyuluğu, kimyasal bileşimi ve sağlık üzerine etki potansiyeline göre geniş çapta değişim gösterirler. Büyük partiküller, insan vücudunun doğal savunma mekanizması tarafından uzaklaştırılır. Daha küçük partiküller akciğerlerin derinliklerine nüfuz ederek tahriş ve tıkaçıcı etkilere sebep olabilirler. Partiküller bazen egzozda siyah veya beyaz duman olarak görülmektedir. Yanma sırasında yakıttaki sülfür, sülfür dioksit'e (SO2) dönüştüğünde, toplam PM ölçümünü artırıcı yönde etkilemektedir. Düşük kükürt oranlı yakıt kullanmak PM seviyesini düşürecektir. Dolayısıyla yakıttaki kükürt miktarı, PM seviyesini düşüren en önemli etkenlerdendir.



HC (Hidrokarbonlar): Hidrokarbonlar, yanmamış yakıt ve yağ neticesinde oluşan bir gaz bileşendir. Çok zengin veya çok fakir hava-yakıt karışımı neticesinde veya yakıtın yeterli derecede okside edilememesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Bazı hidrokarbonlar solunum yollarında tahrişe yol açar; bazıları ise kanserojendir.

CO (Karbon monoksit): Karbon monoksit kokusuz ve renksiz bir gaz olup, fosil yakıt veya organik maddelerin eksik yanması sonucu oluşur. Kandaki oksijen taşıyan hemoglobin üzerinde kuvvetli etkisi vardır. Çok zehirli olan bu gaz, havada % 0,3 sınır değeri aşıldığında boğularak ölüme yol açar. Atmosferde ise karbondioksit dönüşmektedir. Dizel motorlarda yanma daha verimli bir şekilde gerçekleştiği için CO ve HC salınım oranları benzinli motorlara göre daha düşüktür. Ancak dizel motorlardaki yanmanın difüzyon yanma şeklinde olması partikül mad-

de oluşumunu, yanmanın yüksek basınç ve sıcaklıkta meydana gelmesi de NOx miktarını arttırmaktadır.

Yaşanan baş döndürücü teknolojik gelişmelerin çevreye, dolayısıyla insan sağlığı üzerine olan olumsuz etkilerini ortaya çıktıkça artan baskılar neticesinde ilk olarak 1990 yılında, ABD Kongresi ve Başkan Bush "Temiz Hava Yasa Değişikliği" ni imzalayarak, yol dışında çalışan yeni dizel motorların emisyonları ile ilgili olarak ilk kez bir düzenleme getirilmiştir. Bu düzenlemeyi yapmak üzere "Environmental Protection Agency (EPA)" yetkili kılınmıştır.

Bu düzenleme ile;

- Havadaki NOx ve HC seviyesini kontrol altında tutarak, ozon tabasını korumak,
- Havadaki NOx ve SO2 seviyesini kontrol altında tutarak, asit yağmurlarını azaltmak,

- Hava kalitesini iyileştirmek hedeflenmiştir.
- Benzer düzenlemeler daha sonra Avrupa Birliği ve Japonya tarafından da kabul edilerek uygulamaya alındı.
- Emisyon Düzenleme Kuruluşları:
 - Environmental Protection Agency (EPA) – Amerika & Kanada
 - European Union (EU) – Avrupa Birliği
 - Ministry of Land, Infrastructure and Transport (MLIT) - Japonya

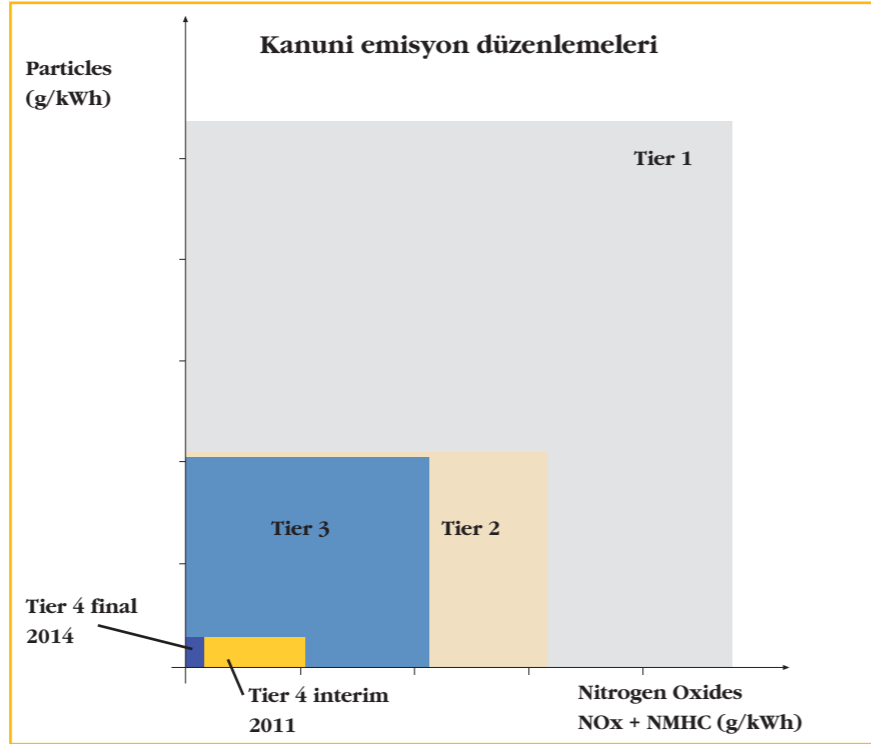
Emisyon Düzenleme Kuruluşları, dizel motorların emisyonları için iki ayrı standart geliştirdiler.

Bu standartlar:

- On-highway truck engines (Yolda çalışan araç motorları)
- Non-road engines (Yol dışında çalışan motorlar)

Başlangıçta yolda çalışan araç sayısının çok fazla olması ve özellikle bu araçların yerleşim bölgelerinde çevreye yaydıkları emisyonun daha fazla önemli olması nedeniyle, bu araçlar için emisyon standartları çok zorlayıcıydı. Fakat zaman ilerledikçe yolda çalışmayan motorların emisyon standartları da, yolda çalışan motorların emisyon standartları ile aynı olmaya başladı.

Yolda çalışmayan çeşitli büyüklüklerdeki dizel motorların emisyon standartlarını yasal seviyeye indirmek için



zamana yayılan süreçler geliştirildi. Emisyon düzenleme kuruluşlarının farklı isimlerle adlandırdığı bu süreçler, birbirinden farklılıklar göstermekle birlikte, genel olarak yakın standartları içermektedir.

Emisyon sınırları; araç sayısı ve çevresel etkilerinin artması, gelişen teknoloji, küresel ısınmada araçların rolü gibi etkenlerle ve atmosfere CO2 emisyonlarının azaltılması gibi hedeflerle, her dört-beş yılda bir gittikçe düşürülerek sıkılaştırılmaktadır.

Bu standartları sağlamak için motorlar sürekli gelişmekte, karışık ve pahalı teknolojiler kullanılmaktadır. Öyle ki, gelecekteki "Sıfır Emisyon" hedefi için, elektrik veya hidrojen gibi alternatif enerjiler kullanan "Hibrid" motorların geliştirme süreci hız kazanmıştır.

Motorlar üzerindeki emisyon kontrolü, temelde üç alanda yapılan çalışma-

lar ve teknolojik gelişmelerle sağlanmaktadır. Bunlar:

1. Yakıt kalitesi üzerine yapılan çalışmalar
2. Motor yapısı üzerinde yapılan geliştirmeler
3. Yanma sonrasında egzoz sistemi üzerinde yapılan çalışmalardır.

1. Yakıt Kalitesi:

Kendisi kirli olan bir girdi ile temiz sonuçlar elde etmek pek mümkün değildir. Kullanılan yakıtın kalitesi, yanma verimini ve yanma sonucunda oluşan zararlı atık miktarını doğrudan etkilemektedir. Ayrıca, sülfür gibi kirletici maddelerin yakıt içerisindeki oranının yüksek olması, DPF ve DOC gibi egzoz sistemlerine ciddi zararlar verebilmektedir. Motorlarda kullanılan yakıtların kalitesinde zaman içerisinde önemli gelişmeler sağlandı. Yakıttaki kükürt oranı, son 10 yıllık dönemde 5,000 ppm'den 15 ppm'e kadar azaltılmıştır.

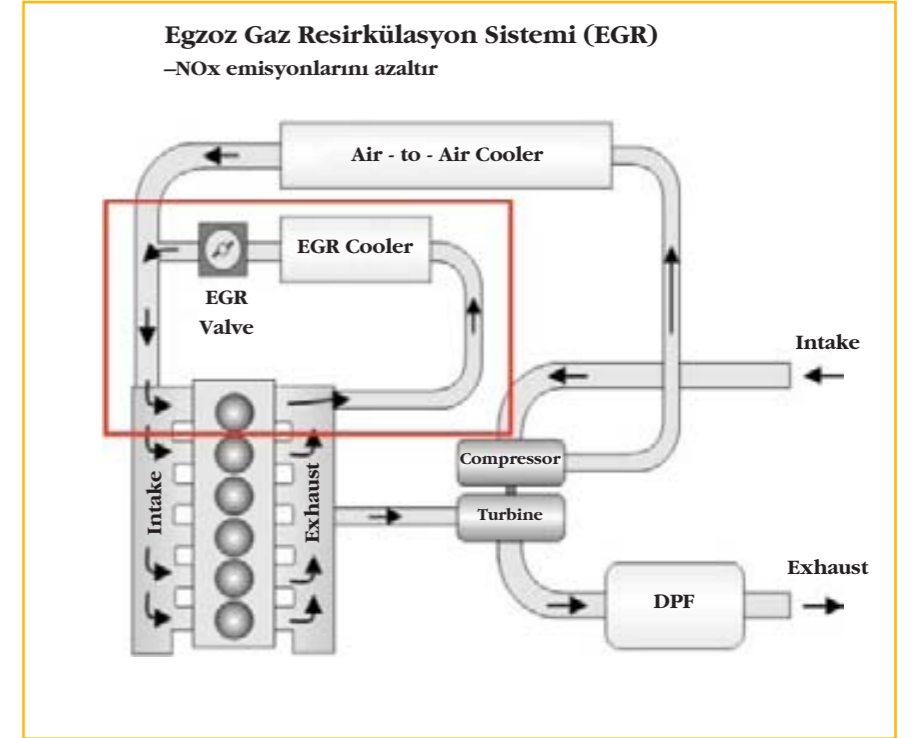
2. Motor Yapısı:

Dizel motorlarda yanma için ne kadar çok ve oksijen açısından zengin hava alınırsa, yanma verimi artmaktadır. Belirli bir zamana kadar yapılan geliştirmeler hep bu kural üzerine kurulmuş-

tu. Ancak konu emisyon değerlerini azaltmak olunca, durumun bu kadar kolay olmayacağı ortaya çıktı. Çünkü yanmanın verimi arttıkça PM miktarı azalıyor; ancak, yüksek basınç ve sıcaklık altında silindirlere gönderilen çok miktardaki oksijen, NOx oluşumunu arttırıyordu. Dolayısıyla egzozdaki PM ve NOx arasında ters bir ilişki ortaya çıktı. Biri artınca diğeri azalıyor. Bu sebeple üretici firmalar bu ters orantıyı da göz önüne alarak sistem üzerinde çeşitli teknolojik çalışmalar yaparak belirli bir seviyeye kadar emisyon standartlarını karşılamaya çalıştılar.

Dizel motorlarda yanma, basınç ve sıcaklık bileşiminin sürekli olarak değişkenlik gösterdiği bir işlemdir. Dolayısıyla, krank'ın pozisyonuna göre, yakıtın enjeksiyon zamanlaması ve metodu da en az silindir içerisindeki basınç ve sıcaklık kadar önem göstermektedir. Bu alanda sağlanan gelişmelerle, değişken yük ihtiyaçlarına uygun olarak, yanma esnasındaki verimi arttıracak şekilde çok sayıda ve hassas zamanlamalarda enjeksiyon yapılmasına olanak sağlanmıştır.

Egzoz Gazı Geri Sirkülasyonu (EGR – Exhaust Gas Recirculation), birçok motor üreticisi tarafından kullanılan ve doğrudan NOx miktarını azaltmaya yönelik bir sistemdir. Motordan çıkan egzoz gazının bir bölümünün tekrar emme manifolduna yönlendirilmesi, yanma odasında oksijen konsantrasyonunu azaltma etkisi yaparak NOx emisyonunu düşürmektedir. Geri beslenecek gazın soğutulması silindir içine alınması, yanma sıcaklığını düşürerek NOx emisyonunun daha da azaltılma-



sını sağlar. Tek başına emisyon değerlerini %50 oranında azaltan bu sistem, DPF (Dizel Partikül Filtresi) ile birlikte kullanılması halinde emisyon değerlerini %90'a varan oranda düşürmektedir. Yanma sıcaklığının, oksijen miktarının ve dolayısıyla yanma veriminin azaldığı bu sistemin, PM oluşumunu arttırmak ve yakıt verimini azaltmak gibi olumsuz yan etkileri bulunuyor. Ayrıca, ekstra soğutma ihtiyacı için soğutma kapasitesinin artırılması gerekmektedir. Değişken Geometreli Turbolar ile birlikte kullanılırlar.

Değişken Geometreli Turbolar (VGT – Variable Geometry Turbo Chargers), her türlü motor hız ve yükünde, etkili bir hava akışı sağlamak üzere geliştirilmişlerdir. VGT, sistemdeki egzoz basıncını ayarlayacak şekilde elektronik motor kontrol ünitesi (ECU) tarafından yönlendirilen, hareketli kanatçıklara sahiptir. Bu şekilde sistemdeki EGR akımını sağlayacak yeterli basınç bulunması temin edilmiş olur.

Yanma odası geometrisinin yeniden tasarlanması ile ideal sıkıştırma oranı sağlanırken, yakıt ve havanın çok daha homojen bir şekilde karışması sağlanmaktadır.

Yakıt enjeksiyon sistemleri üzerinde yapılan çalışmalar; enjeksiyon zamanlaması, enjeksiyon basıncı, enjektör tasarımları ve elektronik kontrol sistemleri PM ve NOx kontrolünde olumlu sonuçlar doğurmuştur. 2,500 bar'ı bulan basınçla püskürtülen yakıt, silindir içerisindeki hava ile çok daha geniş bir yüzeyde birleşerek yanma verimini arttırmaktadır.

Elektronik sensörler ve mikro işlemcilerle desteklenen elektronik kontrol üniteleri, yeni motorların verimliliğini ve emisyon değerlerini olumlu yönde etkilemektedir.

3. Egzoz Sistemleri:

Yakıt ve motor üzerinde yapılan çalışmalarla belirli bir seviyeye kadar olan

egzoz emisyonları karşılanmış oldu. Ancak, Stage IIIB sınıfı gibi daha yüksek emisyon değerlerini sağlayabilmek için, üretici firmaların egzoz gazını doğrudan temizlemeye yönelik bazı harici sistemler geliştirmelerini zorunlu kıldı. Bu konuda üç ana sistem kullanılmaktadır.

a. Seçilmiş Katalitik İndirgeme (SCR – Selective Catalytic Reduction): NOx miktarını %98'e varan oranda azaltabilen oldukça başarılı bir yöntemdir. Sistemde oluşan NOx 'u tekrar zararsız olan azot ve oksijene dönüştürmek amacıyla; egzoz gazının üzerine üre bazlı bir sıvı (Adblue) indirgeyici püskürtmek mantığıyla çalışmaktadır. İndirgeme maddesi ile karışan egzoz gazları, seramik veya metal bazlı katalizör içinden geçerken NOx emisyonu azalır. Sistemin bileşenleri: SCR katalizörü, üre enjeksiyon sistemi, üre tankı, pompası ve kontrol sistemidir.

b. Dizel Oksitlenme Katalizörleri (DOC – Diesel Oxidation Catalyst): Zararlı ve istenmeyen kirleticileri oksitleme reaksiyonu ile zararsız gazlar haline dönüştürür. İçerisinde katalizör tabakası veya desteği olarak adlandırılan, petek şeklinde bir yapıyı barındıran paslanmaz çelik bir kutudur. Hareket eden bir parçası olmayıp sadece binlerce metre genişliğinde, üzerinde platin veya paladyum gibi kıymetli metalden katalitik bir tabaka bulunan yüzeylerden oluşmuştur. CO, HC ve PM emisyonlarını önemli oranda azaltır.

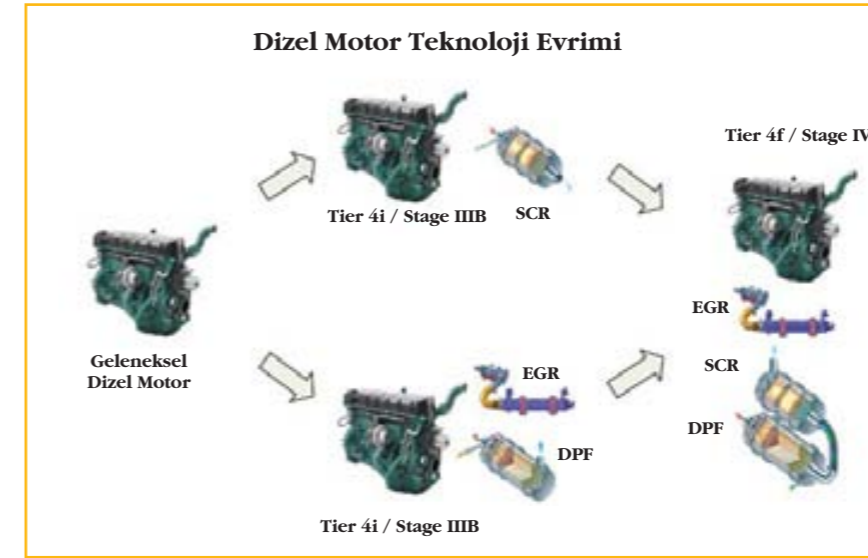
c. Dizel Partikül Filtreleri (DPF – Diesel Particulate Filter): Egzoz gazındaki PM'leri oksitleyerek azaltan etkin bir

çözümdür. Genel olarak gazları geçiren, fakat PM'leri tutan, gözenekli bir yapıdır. Seramik veya silika kütleler, fiber sarılmış kartuşlar, silika fiber örğüler, seramik köpükler, tel ağlar, sinter metal tabakalar ve sıcaklığa dayanan kâğıtlar yaygın olarak kullanılan filtre malzemeleridir. PM tutma verimliliği % 50 ile 90 arasında değişmektedir. Filtrelenerek, DPF içerisinde hapsedilen parçacıklar zamanla filtrede tıkanmaya sebep olabilirler. Bu sebeple tutulan bu parçacıkların, üzerine yakıt enjekte edilerek yakılması gerekmektedir. (regeneration)

Sonuç olarak, yakıtın yakılarak işe dönüştürüldüğü dizel motorlarda, artık verim ve emisyon olarak son noktaya geldiği birçok kaynak tarafından vurgulanıyor. Emisyon konusunda da gelinen son aşamada, tüm firmalar benzer sistemleri kullanarak çözüm sağlayacaklar. Amerika için geçerli Tier 4 final veya Avrupa için geçerli Stage IV aşamasında hemen tüm marka motorlarda EGR, SCR ve DPF sistemleri bulunacak.

Borusan Güç Sistemleri A.Ş. Eğitim Müdür Yardımcısı Zafer Tören, motorların aslında çok da verimli makineler olmadığını, %60 oranında bir enerjinin kullanılmadan atıldığını söylüyor. Bu durumun farkında olan tüm üreticilerin, yakıtı yakmak yerine, daha farklı teknolojiler üzerinde çalıştığını belirten Zafer Bey, "Yakıt Hücresi" (Fuel Cell) araştırmalarının ön plana çıktığını vurguluyor. Yakıtı yakmak yerine, parçalayarak enerji üretme mantığı üzerine kurulu bu sistemlerde öncelikle hidrojen veya fosil yakıtların kullanılacağı belirtiliyor.

Türkiye'de, yol dışı ekipmanlarda kullanılan dizel motorlar için 2014 yılına kadar Stage IIIA emisyon standartları geçerli olacak. Bu standardı sağlayan motorların çok büyük bir bölümü EGR sistemini kullanıyor. Yanma sonrası



kontrol sistemleri henüz çok yaygın olarak kullanılmıyor.

Stratejik bir karar olarak, bazı makinalarını Stage IIIB standartlarında Türkiye'ye getiren ASC Türk A.Ş.'nin Eğitim Müdürü Doğan Kıran, yeni motorlar için en önemli konunun yakıt kalitesi olduğunu belirtiyor. Doğan Bey, yakıt içerisindeki kükürt oranının 50 ppm'in altında olmasını gerektiğini, yeni makinalarını teslim ettikleri 20 ocaktan aldıkları yakıt numunelerinde ise bu oranın 10 ppm'in altında olduğunu söyledi. Sadece bir ocakta kükürt seviyesi 500 ppm olarak çıkan yakıt konusunda da müşterilerini bilgilendirdiklerini ifade etti. Geçmişte 5,000 ppm'lerde olan bu oran, günümüzde yol araçları için Euro5 normları çerçevesinde 5 ppm'e kadar indirilmiş bulunuyor.

Stage IIIB standartlarındaki yeni Volvo makinaları kullanan operatörlerinin, DPF filtresinde biriken partiküllerin yakılması için, ekranda rejenerasyon uyarısı belirlediği zaman sadece bir düğmeye basmaları yeterli oluyor. Bu işlem için makinanın durdurulması gerekmiyor ve makinada o an için herhangi bir verim kaybı oluşmuyor. Volvo, güvenlik sebebiyle bu işlemin otomatik olarak değil, operatörün insiyatifi ile yapılmasını tercih etmiş. Yeni makinalarının yakıt tüketiminde bir artışın söz konusu olmadığını belirten

Doğan Bey, 3 aylık bir süre geçmesine rağmen makinaların egzoz borularının pırl pırl olmasının kendileri ve çevre açısından önemli olduğunu vurguluyor.

Caterpillar, Stage IIIA standartları için EGR dışında bir yöntem kullanarak Acert sistemini geliştirdi. Borusan Makina Güç Sistemleri A.Ş. Eğitim Müdürü Serdar Engin, Caterpillar'ın da başta EGR sistemini denediğini, ancak Acert'i geliştirerek müşterileri için daha avantajlı bir sistem sunduğunu belirtiyor. Mevcut sistemler üzerinde yapılan basit değişikliklerle geliştirilen Acert'in, yanmanın verimi üzerine odaklandığı ve ne PM miktarında, ne de yakıt tüketiminde bir artışa yol açmadığı belirtiliyor. Emisyonu belirleyen en önemli şeyin yakıtın püskürtülme zamanı olduğunu belirten Serdar Bey, Acert ile yakıt ve havanın ideal oran ve zamanlarda bir araya getirildiğini kaydediyor. Bu sistem ile daha az kurum çıktığı için, yağ kullanımı ile ilgili bir değişim gerekmediği ifade ediliyor. Stage IIIB ve Stage IV standartları ile birlikte Caterpillar da, yanma sonrası egzoz kontrol sistemlerini kullanmaktadır.

Komatsu da Stage IIIA standartları için EGR sistemini kullanan markalar arasında yer alıyor. Temsa Global Eğitim Uzmanı Sertaş Varol, bu sistemin amacının daha çok egzozdan çıkan NOx

miktarını azaltmak olduğunu belirtiyor. Silindirdeki patlamadan sonra krank aşağıya inerken hala içeride yanmadan kalan fazla miktardaki oksijenden kaynaklanan gereksiz bir yanma olduğunu, bunun da NOx miktarını artırdığını sözlerine ekliyor. "Silindirlere normalde 3 birim oksijen girerken, EGR ile 2 birim oksijen, 1 birim egzoz veriyorsunuz. Böylece 2 birim oksijen tamamen yanıyor ve iş bittikten sonra yanmamış oksijen kalmıyor. İçeri alınan 300-400 derecelerdeki egzoz gazının, 70 derecelere kadar soğutulularak içeri alınması ve daha az oksijenle birlikte daha düşük yanma sıcaklıklarını oluşturuyor."

Komatsu Ltd. Pazarlama Müdürü Selahattin Selçuk Afşar, Stage IIIB standartlarındaki ürünlerini getirmek için acele etmeyeceklerini, kanuni zorunluklarla birlikte hareket edeceklerini belirtiyor. Yeni ve karışık emisyon kontrol sistemlerinin kullanıcılara birçok yeni sorumluluklar getireceğini belirten Selahattin Bey, yakıt kalitesinin ve bakım işlemlerinin çok daha büyük önem arz edeceğini sözlerine ekliyor.

Referanslar;

- 1- Borusan Makina ve Güç Sistemleri – Sn. Zafer Tören, Sn. Serdar Engin – Eğitim Departmanı
- 2- ASC Türk – Sn. Doğan Kıran – Satış Destek ve Eğitim Departmanı
- 3- Temsa Global – Sn. Selahattin Selçuk Afşar, Sn. Sertaş Varol – Pazarlama & Eğitim Departmanı
- 4- Hidromek - Sn. Merih Özgen – İş Geliştirme ve Stratejik Planlama Departmanı
- 5- Cummins Power Generation – EPA Emission Regulations – Topic 9001, 2009
- 6- TÜBİTAK – Dizel Motorlarında Egzoz Gazları Resirkülasyonu - Turkish J. Eng. Env. Sci. 26 (2002) 127-135



ÇUKUROVA İTHALAT YENİLENEN NEW HOLLAND B100B BEKO LODERİNİ TANITTI

New Holland iş makinalarının Türkiye Distribütörü Çukurova İthalat, 8 Temmuz 2011 tarihinde, Tuzla / İstanbul'daki merkezinde düzenlediği bir organizasyon ile yenilenen B100B Beko Loder modelini tanıttı.

Çok sayıda müşterinin katıldığı organizasyon ile ilgili bilgi veren şirketin Pazarlama Uzmanı Cem Topuz, öncelikli hedeflerinin yenilenen B100B modelini müşterilerine tanıtmak ve deneme imkânı sağlamak olduğunu belirtti. Bu yıl içerisinde İstanbul'da, iş makinaları sektörüne yönelik olarak bir fuar düzenlenmeyeceği söyleyen Cem Bey, bu organizasyon çerçevesinde bu bölgedeki müşterileri ile bir araya gelme şansı elde ettikleri ifade etti.

Yenilenen B100B serisi ile ilgili bilgi veren firmanın Satış Direktörü Murat Kır; yeni eğimli yükleyici kolunun yükleme ve boşaltma işlerinde avantaj sağlayacağını, 20 inch'lik büyük ön lastiklerin kay-



gan ve çamurlu zeminlerde güçlü penetrasyon sunacağını, yeni hidrolik sistemin

serilik ile birlikte, %16'ya varan oranda yakıt tasarrufu sağlayacağını kaydetti.



SANKO MAKİNA BAŞARILI YETKİLİ SERVİSLERİNİ GÜNEY KORE'YE GÖTÜRDÜ

2010 yılının en başarılı dört yetkili servisi, Sanko Makina'nın Türkiye Distribütörü olduğu Doosan firmasının davetlisi olarak Güney Kore'yi ziyaret etti.

Belirlediği değerlendirme kriterlerine göre en başarılı olan dört yetkili servisini Güney Kore seyahatiyle ödüllendireceğini 2010 yılı başında Antalya'da düzenlenen yetkili servis motivasyon toplantısında duyuran Sanko Makina, temmuz ayı başında dört yetkili servisiyle birlikte Güney Kore'yi ziyaret etti. Kore'de Doosan fabrikalarını gezme fırsatı bulan yetkili servisler Sanko Makina'dan İlker METİN (Sanko Makina Servis Mühendisi), Ali KURU (Sanko Makina yedek parça temsilcisi) ve Uğur GÜLLÜ (San-

ko Makina Servis Geliştirme ve Eğitim Müdürü) eşlik etti. Geziye; Mustafa Kemal İNÇİ (Teknomak-İstanbul yetkili servis), Cafer KOÇ (İleri İstif-İzmit yetkili servisi), Cengiz KAYA (Üçel Hidrolik-İstanbul yetkili Servis), Ramazan

Şimşek (Şimşek Kardeşler-Ankara yetkili servisi) katıldı. DOOSAN firmasını daha yakından tanıma fırsatı bulan Sanko Makina yetkili servisleri, G.Kore Ansan'daki yedek parça ana deposunu ve Inc-

heon'daki ekskavatör, forklift üretim tesislerini ziyaret etti. Seul'deki Doosan Genel Merkezinde yetkililerle tanışma toplantısına katılan ekip, şehrin önemli bazı turistik yerlerini ziyaret etme fırsatı da buldu.





TEKNO ŞİRKETLER GRUBU 25 YILDA 125 KAT BÜYÜDÜ

Tekno Şirketler Grubu 25. kuruluş yıldönümünü kutluyor. 1986 yılında kule vinç satışı ile ilk kez faaliyete geçen firma, 25 yılın sonunda; Tekno Vinç, Tekno Asfalt, Tekno Çevre, Anadolu Flygt Pompa, Pusula Makine, Anfa İnşaat, Tekno Enerji gibi alanlarında markalaşan grup şirketleri ile farklı ürün ve hizmetler sunarak çalışma alanını genişletti.

25 yılda geldikleri noktadan büyük memnuniyet ve gurur duyduğunu ifade eden Tekno Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Altay Coşkunoglu: "Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda pazar lideri konumundayız. 25 yıl boyunca faaliyet alanlarımızı genişlettik ve genişletmeye de devam edeceğiz. Tekno'nun kuruluş yılı olan 1986'da ciromuz 1 milyon dolardı. Çeyrek asırda bu rakamı 125 katına çıkardık. 30. yılımız içinse hedefimiz 300 milyon dolar" dedi.

Hali hazırda kule vinç, asfalt, çevre ve su pompası alanlarında faaliyet gösteren Tekno Şirketler Grubu'nun kısa vadede enerji ve turizm işine de gireceğini ifade eden Coşkunoglu: "Pendik'te bulunan aile arazimizde bir otel yapacağız. Projeyi 2012'te başlatmayı öngörüyoruz. Henüz Türkiye'de faaliyet göstermeyen, dünyanın en önemli otel zincirlerinden birini bu vesileyle ülkemize getireceğiz" dedi.

Coşkunoglu enerji alanında ise doğalgaz çevrim santrali ve güneş enerjisi üretimi alanında iki yeni şirketle faaliyete başlayacaklarını sözlerine ekledi.

İlk ve ana faaliyet alanı kule vinç olan Tekno Şirketler Grubu, vinç kiralama ve satışı alanında faaliyet gösteriyor. Türkiye'de kule vinç kullanımının bu denli yaygın olmasında kendilerinin çok büyük katkısı olduğunu belirten Altay Coşku-

noğlu: "Kule vinç satış-pazarlama işine 1986 yılında başladık ve 1989 yılına gelindiğinde, Türkiye'de kule vinç sektöründe lider firma haline gelmiştik. Sonrasında bir yeniliğe daha imza atarak 1993'te kiralama konseptini uygulamaya koyduk. O zamanın Türkiye'sinde tereddütlerle karşılanan "vinç kiralama" konsepti bugün aynı araba kiralama kadar kule vinçle Türkiye'nin en büyük kiralama filosuna sahibiz ve bu alanda yatırımlarımıza devam edeceğiz" dedi.

Asfalt alanında da faaliyet gösteren Tekno Şirketler Grubu, bugüne kadar Türkiye'de en fazla asfalt plantini satan firma olarak çeyrek milyar euroluk bir hacme imza attı. Satışta öncelikli olarak yeni gelişen teknolojilere önem ve ağırlık verdiklerini belirten Coşkunoglu: "Asfaltın üretiminde 180-200 derecelik ısı kullanılıyor ki bu da yüksek oranda fuel oil, ma-

zot ve doğalgaz gibi yakıtların tüketimini gerektirmekte. Şu anda Türkiye'de çoğu eski teknoloji kullanan yedi yüze yakın asfalt planti mevcut. Geçen sene Türkiye'de 40 milyon tonu aşkın asfalt üretildi ki, bu rakam Avrupa'nın en yüksek rakamlarından biri. Plantlerin yarısında dahi yeni teknolojiler kullanılabilse, 100 bin tonluk yakıt tasarrufu ortaya çıkar ki, bu da 500-600 milyon dolarlık bir tasarruf demek olur. Türkiye ekonomisi açısından önem arz eden bu rakamın yanı sıra mevcut yollardan kazınan eski asfaltların geri dönüştürülmesi ise bambaşka bir konu. Yol yapımlarında eski yollardan çıkarılan asfaltlar gelişmiş ülkelerde mutlaka geri dönüştürülüyor. Tekno olarak biz Karayolları ve Belediyeler ile bu konuda uzun zamandır iletişim halindeydik. Şimdi Türkiye'de belli idareler kazınmış asfaltın yeni yapımda kullanılması şartını ihalelere koymaya başladılar. Türkiye'de her yıl kazınan asfaltın tümünün, yeni asfalt üretimi için yeniden kullanılması halinde ülkemiz ortalama 1-1,5 milyar dolar kazanç sağlayacaktır" dedi.

Asfalt plantlerinin bazı ünitelerini kendi tesislerinde imal ettiklerini belirten Coşkunoglu, hızla artan talebi karşılamak amacıyla Ankara'da yeni bir fabrika satın aldıklarını ve toplam 10 milyon dolarlık yatırımla, bu konuda Türkiye'nin en kapsamlı tesisini 2012 yılı itibarıyla işletmeye açacaklarını belirtti.

Önümüzdeki yıllarda dünyanın ana probleminin su olacağına dikkat çeken Tekno Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Altay Coşkunoglu; "Ülkemizdeki nüfusun yaklaşık 50 milyonuna ait kanalizasyon suları doğrudan nehirlere dolaşmasıyla göl ve denizlere akıyor. Biz 1991 yılında Amerikan ITT grubuyla joint venture anlaşması yaparak kurduğumuz Anadolu Flygt firmamız bünyesinde de bu konuyla ilgili çalışıyoruz. Tüm şehirlerin temiz su pompalamaları, bunların sağlıklı bir şekilde dezenfekte edilmesi, ile ilgili yapılan tüm prosesler, atık suların toplanıp ara terfi istasyonlarından pompalanarak arıtma tesislerine gönderilmesi ve buralarda arıtma işlemlerinden geçirilerek, temiz bir şekilde çevreye verilmesi için gerekli bütün mühendislik çözümlerini ve makine ekipmanlarını sağlıyoruz." dedi. Altay Coşkunoglu alt yapı inşaat malzemelerini kullanarak çevreci inşaat uygulamaları yaratan ve çev-



reci çözümler sunan Tekno Çevre Grubuna ilişkin: "Duvar sistemleri geliştirmekten çelik tel ağ kurulumuna, çöp ve katı atık toplama alanlarının izolasyonuna kadar birçok alanda faaliyet gösteriyoruz. Hereke yoluna 1987 yılında yaptığımız çelik tel ağ koruma sistemleri halen kullanılmaktadır." dedi.

Kule vinç, asfalt, çevre ve su pompası alanlarında faaliyet gösteren Tekno Şirketler Grubu kısa vadede enerji ve turizm işine de girecek. Enerji konusundaki çalışmalarını başlattıklarını ve şirketlerini kurduklarını ifade eden Altay Coşkunoglu, "Tekno Enerji Grubu" çatısı altında Tekno Doğalgaz Çevrim Enerji Elektrik Üretim ve TeknoRay Solar adıyla iki yeni şirketin faaliyete başlayacağını ifade etti. Doğalgaz çevrim santrali konusunda lisans aşamasında olduklarını söyleyen Coşkunoglu: "Bu sektör hızlı şekilde büyümeyi hedeflediğimiz bir alan. Bi-

rinci fazda 35 megawatt'lık bir tesis yatırımı ile başlıyoruz. Tesisimiz önümüzdeki yaz başında Bilecik'te faaliyete geçecek. Nihai hedefimiz ise 500 megawatt'lık bir büyüklüğe ulaşmak." dedi. Hızlı gelişen teknoloji ile güneş enerjisi üretim sistemlerinin üç ila beş yıl arasındaki süreçte süratle devreye gireceğine inandığını belirten Coşkunoglu mevcut sistemlerden daha verimli olacağına inandıkları güneş enerjisine yönelik yatırımı orta vadede öngördüklerini belirtti.

Enerji alanı dışında bir de turizm sektörüne yönelik girişimleri olacağına değişen Tekno Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Altay Coşkunoglu: "Pendik'te bulunan aile arazimizde bir otel yapacağız. Projeyi 2012'de başlatmayı öngörüyoruz. Henüz Türkiye'de faaliyet göstermeyen, dünyanın en önemli otel zincirlerinden birini bu vesileyle ülkemize getireceğiz." dedi.



YENİLENEN BEKO-LODERLER USTA OPERATÖRLERDEN TAM NOT ALDI

Türkiye'nin 15 farklı noktasında, Volvo'nun yenilenen BL61B ve BL71B beko-loder'lerini tanıtmak amacıyla düzenlenen "Volvo ile Usta Operatörler Buluşuyor 2011" etkinliği tamamlandı. 31 Mayıs'ta Edirne'nin Keşan ilçesinde başlayan demo; Tekirdağ Çorlu, İstanbul Arnavutköy, İstanbul Kağıthane, İstanbul Şahintepe, İstanbul Samandıra, İstanbul Kaynarca, Kocaeli Gebze, Bursa, Eskişehir, Adapazarı, Çorum, Yozgat Sorgun, Ankara Keçiören'de sergilendikten sonra 1 Temmuz tarihinde Konya'da sona erdi. Firmadan yapılan açıklamada organizasyon için beko-loder'lerin yoğun olarak kullanıldığı lokasyonların seçildiği belirtildi.

Mini birer fuar havasında geçen etkinliklere operatörlerin ilgisi oldukça yoğundu. 1.300'ü aşkın operatör makineleri yakından inceleme ve test etme fırsatı ile birlikte sürpriz hediyelerin de sahibi oldu. İnteraktif yapısı ve içerdiği fotoğraf yarışması ile büyük beğeni toplayan benimvolvom.com'un tanıtımını yaptığı etkinlikte operatörler, "Benim Vol-

vom Hatırası" platformunun önünde hatıra fotoğrafı çekme şansını da buldu.

Çok sayıda Volvo BL61B ve BL71B beko-loderin yeni sahipleri ile buluştuğu "Volvo ile Usta Operatörlerle Buluşuyor 2011" etkinliğinde basın mensuplarının

sorularını cevaplayan Volvo İş Makinaları Satış ve Pazarlama Müdürü Tolga Polat, beko-loder pazarında operatör için konforun ve rahatlığın önemine dikkat çekerek, "Bu yeni modellerimizle birlikte kabin genişliği ile kabin konforu çok arttırıldı ve çok ileri seviyeye getirildi.



Volvo İş Makinaları Satış ve Pazarlama Müdürü Tolga POLAT



Batı Marmara Satış Müdürü Arda OKAY



Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay AKBABA



Ankara Bölge Satış Müdürü Murat ÇAVUŞ



Müşterilerimizi bu etkinliklerde ağırlıyoruz, sorunlarını burada dinliyoruz. Burada yeni seri beko-loderlerimizi kullanma şansları da oluyor ve kafalarına takılan birçok soruyu da bizimle paylaşıyorlar. Bu etkinliklerimizle bütün Türkiye'yi kucaklıyoruz" dedi.

Yeni B serisindeki yeniliklerin temelinde müşteri görüşlerinin bulunduğu belirten Batı Marmara Satış Müdürü Arda Okay, kabin hacminin yaklaşık yüzde 20 büyüdüğünü, arka beko hızının daha da arttığını ve makinede Volvo'nun en son emisyon standartlarını karşılayan yeni D5D motorunun kullanıldığını söyledi.

Etkinliği ziyaret eden müşterilerin yeni seri beko-loderlerdeki değişikliklerden oldukça memnun olduğunu söyleyen Doğu Marmara Satış Müdürü Oktay Akbaba, "Volvo ile Usta Operatörler Buluşuyor 2011" gayet başarılı bir etkinlik oldu. Etkinliğin her noktasında çok yoğun ilgi ile karşılaştık. Yeni seri beko-loderlerimiz operatörlerin beğenisini kazandı. Yeni makinamızı test eden kullanıcılarımız gayet memnunlar" dedi.

Yeni seri beko-loderlerin operatörlere vadedtiği en büyük özelliğin konfor olduğunu belirten Ankara Bölge Satış Müdürü Murat Çavuş: "Çünkü kabinler büyü-

tüldü, artık çok daha rahat bir kabin. Buna ek olarak görüş alanı arttırıldı. Bir beko-loder operatörü için en önemli kabinin rahat ve geniş olması ve kazı yaparken makinanın önünü görebilmesidir" dedi.

Yeni seri makinaların gücünde ve performansında önemli artışlar olduğunu, hidrolik sistemde yenilikler getirildiğini söyleyen Satış Destek Müdür Yardımcısı Nurettin Çevik ise, yeni serilerin çok göz doldurduğunu belirterek: "Hafriyatçılar bu makinaları gönül rahatlığıyla alabilirler, zaten alıyorlar da. İkinci el değerimiz piyasa rakamlarının üzerinde. Daha önce Volvo kullanıp makinasıyla taksata girmiş müşterilerimiz bunu teyit edebilirler." dedi.

Etkinliğin genel konsepti üzerine bilgi veren Pazarlama&CRM Müdürü Ebru Nihan Celkan ise, "Volvo ile Usta Operatörler Buluşuyor 2011" isminin nereden geldiğini, "Volvo iş makinalarının yakıt verimliliği bizim üzerinde çok durduğumuz bir konu. Ve biz Volvo beko-loderlerin usta operatörlerin elinde çok daha kıymetli olduğuna inanıyoruz. Bizim gönlümüzden geçen makinalarımızın usta operatörlerin elinde olması, bu nedenle böyle bir ismi uygun gördük" sözleriyle anlattı.



Satış Destek Müdür Yardımcısı Nurettin ÇEVİK



Pazarlama & CRM Müdürü Ebru Nihan CELKAN



KOMATSU FORKLİFT KALİTESİ + TEMSA GLOBAL HİZMET GÜVENCESİ = KERESTECİLER SANAYİ SİTESİNDE KOMATSU MEMNUNİYETİ

Komatsu Forkliftlerinin yanı sıra, 2011 yılı içerisinde İtalyan OMG Depo Ekipmanları ve Endüstriyel Temizlik Makinaları'nı ürün portföyüne ekleyen Temsa Global, bu pazarda önemli bir paya sahip bulunuyor.

Günümüz iş hayatının en hassas olduğu konular arasında "lojistik" kavramının çok önemli bir yeri bulunuyor. Zaman öyle değerli bir hale geldi ki, toleranslarımız çok azaldı. Bir uçağın rötar yapması, beklenen önemli bir kargonun, üretimde kullanılan bir hammaddenin, sipariş edilen arabanın ve hatta eve sipariş edilen suyun gecikmesi bile ilgililerini oldukça zor durumlarda bırakabiliyor. Bu sebeple lojistiğin her alanında bir mükemmelleşme zorunluluğu oluştu artık.

İş makinaları ve nakliye araçları ile birlikte, istifleme ve depolama ekipmanlarının da lojistik içerisinde çok önemli bir yeri bulunuyor. Çünkü hammadde, mamul veya yarı mamul olsun, hemen her türlü malzemenin, en dar alanlarda dahi depolanması ve taşınabilmesi için, forklift ve benzeri, yüksek manevra kabiliyetine sahip araçlar kullanılıyor.

Türkiye'de bu pazarın en önemli tedarikçilerinden olan Temsa Global San. ve Tic. A.Ş., 1986 yılından günümü-

ze Komatsu forkliftlerinin Türkiye distribütörlüğünü gerçekleştiriyor. Firmanın Batı Marmara Bölgesi forklift ve depolama ekipmanları yetkili bayii, İstanbul İstif Makinaları San. Tic. Ltd. Şti.'yi ziyaret ederek bu bölgedeki pazar ve faaliyetleri hakkında görüşlerini aldık. Bununla da kalmayarak, birlikte İkitelli Keresteciler Sanayi Sitesindeki forklift müşterilerini ziyaret ederek, onların sektörel önceliklerini öğrendik ve Komatsu hakkındaki yorumlarını aldık.

Ziyaretlerimizde bize katılan eden Temsa Global Endüstriyel Ürünler Bölge Satış Yöneticisi Tolga Kefeli, 2011 yılı genelinde Türkiye'deki depolama ekipmanları pazarının 9,000 adedi bulmasının ve bunun içerisindeki forklift sayısının 5,000-6,000 civarında olmasının beklendiğini belirtiyor. Bu rakamlar içerisinde en büyük payı dizel forkliftlerin aldığını, daha sonra sırasıyla akülü ve gazlı olanların geldiğini öğreniyoruz.

İstanbul, Gebze ve Kocaeli bölgelerinin Türkiye sanayisinin olduğu kadar, forklift pazarının da kalbi konumunda olduğunu belirten Tolga Bey, daha çok küçük ve orta ölçekli firmaların bulunduğu Avrupa ve Trakya bölgelerindeki satışlarının, Türkiye genelindeki satışlarının %20'sini oluşturduğunu ifade ediyor.

2011 yılı içerisinde İtalyan OMG depo ekipmanları ve endüstriyel temizlik makinalarını ürün portföyüne ekleyen Temsa Global, daha geniş alanda çözümler sağlayarak



Ahşap ürünlerine yönelik olarak bölgenin merkezi konumunda bulunan Keresteciler Sanayi Sitesi'nde 150'ye yakın forklift çalışıyor.

müşteri sayısını ve pazar payını arttırmayı hedefliyor.

İş makinaları kiralama hizmetini uzun bir süredir sağlayan Temsa Global, 1,5 yıl önce adım attığı profesyonel forklift kiralama operasyonlarını da genişleterek sürdürüyor.

İstanbul İstif Makinaları, sektörün içinden gelen profesyonel bir ekip kadro ile 2004 yılında faaliyetlerine başlamış. İstanbul ve Çorlu'daki hizmet birimleri ile İstanbul'un Avrupa Yakası ve tüm Trakya'ya hizmet veren firmada 20'ye yakın personel çalışıyor.

Firmanın Satış Müdürü Ali Günaydın, kapılarından girdikleri anda bile müşterilerinde güven veren, Komatsu gibi bir markayı satmanın kendilerine büyük avantaj sağladığını belirtiyor. Satışlarının daha çok dizel forklift kullanımının yaygın olduğu sanayi sitelerinde yoğunlaştığını söyleyen Ali Bey, bölgelerinde çok sayıda sanayi sitesi olduğunu sözle-



rine ekliyor. Ahşap ürünlerine yönelik olarak bölgenin merkezi konumunda bulunan Keresteciler Sanayi Sitesi'nde 150'ye yakın forklift çalışıyor. Sektörün önemli firmalarının yer aldığı, ekonomik açıdan oldukça güçlü olan bu sanayi sitesinde 35'e yakın forkliftlerinin çalıştığını belirten Ali Bey, burada yüksek bir pazar payına sahip olmalarının pres-

tij açısından çok önemli olduğunu vurguluyor.

İkitelli Keresteciler Sanayi Sitesi'nde; Ahmet Demirel Orman Ürünleri Ltd. Şti., İndaloğlu Orman Ürünleri Ltd. Şti., Anadolu Üçler Mobilya Ltd. Şti. ve Çözüm Orman Ürünleri Ltd. Şti. firmalarını ziyaret ederek yetkililerin görüşlerini aldık.



Abmet Demirel Orman Ürünleri Ltd. Şti. Firma Ortağı Muzaffer DEMİREL

Komatsu'nun kerestecilik sektöründe "gelenekselleşmiş bir kalite" olduğunu düşünüyor ve öneriyorum.

Ahmet Demirel Orman Ürünleri Ltd. Şti - Firma Ortağı Muzaffer Demirel

Firmanızın kısaca tanıyabilir miyiz?

Biz kerestecilik ve aynı zamanda uygulama alanında faaliyet gösteren bir firmayız. Eski eser alanlarının ve bu alanlardaki ahşap evlerin onarımını yapıyoruz. İkitelli, Çatalca ve Gebze'de üç ayrı tesisimiz bulunuyor.

İşinizde forkliftlerin hangi özellikleri daha çok ön plana çıkıyor?

Bizim işimizde forkliftler oldukça ağır ve büyük ebatlardaki ahşap parçalarının kamyonlara ve 6 metreyi bulan yükseklikteki depolarımıza istiflenmesi için kullanılıyor.

Ebatlar çok büyük ve değişken olduğu için güç ve denge bizim işimizde çok ön plana çıkıyor. Ağır balyaları taşıyan ve yükseğe kaldırırken güvenlik çok önemlidir. Öyle ki, hız ikinci planda kalıyor.

Makina parkınızda hangi forkliftler bulunuyor?

Forkliftlerimizin tamamı Komatsu'dur. 3, 4 ve 5 ton kapasiteli toplam 5 tane dizel forkliftimiz bulunuyor.

Neden Komatsu'yu tercih ediyorsunuz?

Biz 20 yıldır Komatsu ile çalışıyoruz ve memnunuz. Ko-

matsu'yu sektörümüz ihtiyaçlarına uygun teknik özelliklere ve gerekli donanımlara sahip forkliftler sunduğu için tercih ediyoruz. Bize güven veriyor. Komatsu'nun kerestecilik sektöründe "gelenekselleşmiş bir kalite" olduğunu düşünüyor ve öneriyorum. Çoğunluk da tercih ettiğine göre bir sebebi vardır değil mi...

Servis ve yedek parça ihtiyaçlarınızı nasıl sağlıyorsunuz? Memnun musunuz?

Bu hizmetleri, İkitelli'deki merkezimize çok yakın bir konumda olan İstanbul İstif Makinaları'ndan sağlıyoruz. Aradığımızda hemen geliyorlar, hızından memnunuz. Bu yıl içerisinde yeni bir tane daha almayı da planlıyoruz.

İndaloğlu Orman Ürünleri Tic. Ltd. Şti. - Firma Sahibi Başar İşler

Firmanızın kısaca tanıyabilir miyiz?

İndaloğlu'nu orman ürünleri sektöründeki tecrübem ışığında 2001 yılında kurdum. 300 m2 alanda tek başıma başladığım iş hayatına şimdi, 3,000 m2'lik tesisimizde 30 kişiyle devam ediyoruz. Günün ekonomik şartlarında, yapmamız gerekenleri dikkatle uygulayarak bugünlere kadar geldik.

Komatsu, geniş balyaların taşınmasında operatörün yüke hâkim olabildiğini sağlıyor.



İndaloğlu Orman Ürünleri Tic. Ltd. Şti. Firma Sahibi Başar İşler

Yonga, levha, mdf, orman ürünleri, mobilya aksesuarlarının toptan ve perakende satışlarını yapıyoruz.

Hangi model forklift kullanıyorsunuz? Neden Komatsu'yu tercih ettiniz?

5 tonluk, 2008 model FD50 dizel Komatsu forklift kullanıyoruz. Alırken çok araştırma yapmıştık. Komatsu'yu tercih etmemizde en başta çevremizden aldığımız tavsiyeler etkili oldu. Temsa'nın pazarlama departmanı yetkililerinin beşeri ilişkilerdeki başarısı, markaya olan güvenimizi artırdı. Bir ara başka bir marka için düşünmüştük; fakat iyi ki tercih etmemişiz. Şimdi çok memnunuz.

Bizim işimizde makinayı kullanırken hâkim olabildiğini hissetmek, kolay kontrol edilebilir olması ve operatör için güvenlik sağlaması çok önemli faktörlerdir. Komatsu, geniş balyaların taşınmasında operatörün yüke hâkim olabildiğini sağlıyor. Malı sarsmadan taşıyıp istifleyebiliyoruz. Ön tekerleklerin çiftli olması bizim için büyük bir avantaj sağlıyor. Aklımızda



İndaloğlu Orman Ürünleri Tic. Ltd. Şti. Forklift Operatörü Osman AŞÇI

soru işareti olmadan işimizi yapıyoruz.

Makinanızın bakımı nasıl yapıyorsunuz?

Yetkili servisten arkadaşlar, bakım döneminde kendileri geliyorlar. Bizim aramamıza dahi gerek olmuyor. İstanbul İstif'in uzman servis elemanları, işimizi aksatmadan kısa sürede gerekli bakımlarını yapıyorlar.

İndaloğlu Firması Forklift Operatörü Osman Aşçı

Bu forklifti hangi işlerde kullanıyorsunuz?

Makinamızla, alanımıza kamyonlarla gelen, 5 tona varan ağırlıktaki mdf ve sunta bal-

yalarını boşaltıp, depomuzaya istifliyoruz. Gelen balyalar genellikle 210x280 cm veya 183x366 ebatlarında oluyor.

Makinayla çalışırken kendinizi güvende hissediyor musunuz?

Evet, kendimi oldukça güvende hissediyorum. 5 tonluk balyaları 6 metreye rahatça kaldırıyorum. Sanayi içerisindeki trafikte ve çok dar alanlarda kolaylıkla manevra yapabiliyorum.

Komatsu'nun avantajları nelerdir sizce?

Komatsu'nun en öne çıkan özellikleri: dayanıklılığı, sağlamlığı, kullanım kolaylığı ve

operatör için konforlu olmasıdır. Aldığımızdan beri önemli bir arıza yaşamadık. Kaldırma kapasitesi ve manevra kabiliyeti de yüksek.

Anadolu Üçler Mobilya Malzemeleri Ltd. Şti. - Ahmet Arga

Firmanızın kısaca tanıyabilir miyiz?
1978 senesinden beri mobilyanın ham malzemesi olan sunta, mdf, pervaz, laminant gibi ürünleri müşterilerimize sunuyoruz. Müşterilerimize istedikleri malzemeleri, istedikleri ebatlarda kesip, kenarlarını bantlayarak da verebiliyoruz.

Bizim işimizde kaldırma yüksekliği ve kapasitesi ön plana çıkıyor. 5 tona kadar ağır malzemeleri, 6 metrelik yüksekliğe kaldırmamız gerekiyor.



Anadolu Üçler Mobilya Malzemeleri Ltd. Şti. Müdürü Ahmet ARGA



Çözüm Ebatlama Orman ürünleri Ltd. Şti.
Firma Sahibi Enver ÜNAL

Önlerde çift lastik olması, malzemeyi yukarıya kaldırdığımızda sallanmamasını ve güç kontrolünü sağlıyor.

Hangi marka forklift kullanıyorsunuz?

2009 yılında Temsa Global'den almış olduğumuz, Komatsu FD 50 model dizel forklift kullanıyoruz.

Neden Komatsu aldınız?

Daha önceden Komatsu olarak kullananlardan aldığımız tavsiyeler etkili oldu diyebilirim. Temsa'nın güvencesi, servis ve yedek parça eksikliği yaşamayacağımıza olan

inanıcımız Komatsu'yu seçmemizde etkili oldu. Teknik olarak ufak sorunlar yaşadığımızda servis, hemen gelip müdahale ediyor ve işimizi aksatmadan devam edebiliyoruz.

Makinanızın teknik açıdan öne çıkan özellikleri nelerdir?

Bizim işimizde kaldırma yüksekliliği ve kapasitesi ön plana çıkıyor. 5 tona kadar ağır mal-

zemeleri, 6 metrelik yüksekliğe kaldırmamız gerekiyor. Biz makinamızdan istediğimiz verimi alıyoruz. Yeni bir makineye daha ihtiyaç duysak, tercihimiz yine Komatsu olur.

Çözüm Ebatlama Orman ürünleri Ltd. Şti. - Firma Sahibi Enver Ünal

Firmanızın kısaca tanıtılabilir miyiz?

Biz Çözüm Ebatlama olarak fabrikadan levhalar halinde

gelen mdf, sunta gibi malzemeleri istenilen ebatlarda kesip bantlayarak müşterilerimize sunuyoruz.

Bu işinizde hangi forklifti kullanıyorsunuz? İşinizdeki öncelikleriniz nelerdir?

Komatsu'dan henüz yeni aldığımız 3.5 tonluk, FD35 model dizel forklift kullanıyoruz. Sitemize özel olarak sunulan paket özelliklerini istedik biz de. Makinamızın ön lastikleri çiftlidir. 3 asansörlü yükselticimiz 6 metre yükseğe kadar kaldırma mesafesine sahip. Önlerde çift lastiğin olması, malı yukarıya kaldırdığımızda sallanmamasını ve güç kontrolünü sağlıyor.

Komatsu'yu neden tercih ettiniz?

Daha önce işimiz için kiralık makinalar kullanıyorduk. Bizze gelen kiralık makinaların içinde Komatsu'nun en iyisi olduğunu tespit ettik. Araştırdık ve sanayi sitesindeki diğer makina kullanıcılarından Komatsu'nun daha verimli, sağlam bir makina olduğunu öğrendik. Bu doğrultuda tercihimizi Komatsu'dan yana yaptık. Satıcı faktörü de önemli oldu tabii. İstanbul İstif Makinaları da servis hizmetlerinde yeterince ilgili davranarak, makinayı aldıktan sonra sıkıntı çekmeyeceğimizi bizi ikna etti.



VOLVO PENTA, VIP OEM FİRMALARI İÇİN İSVEÇ'TE BİR KONFERANS DÜZENLEDİ

Volvo Penta, düzenlenen uluslararası "Global Industrial OEM" konferans ile; faaliyetleri, gelecekteki motor teknolojileri ve "Tier 4 Final" emisyon çözümleri konusunda sektörün önde gelen 13 OEM firmasını bilgilendirdi. 29 - 30 Haziran tarihlerinde İsveç'te gerçekleştirilen konferansa, yol dışı endüstriyel ekipmanlar konusunda faaliyet gösteren bu 13 firmadan toplam 17 üst düzey yönetici katıldı. Konferansın ana teması "Volvo Gücü. Motor Ortağınız" olarak açıklandı.

Stenungsbaden kentinde düzenlenen konferansın ev sahipliğini Volvo Penta Ürün Yönetim Bölümü ile birlikte Endüstri Birimi yaptı. Konferansa katılan delegeler; Sandvik Mining & Construction, Cargotec, Konecranes Lifttruck AB, Terberg Benchoop BV, Hyster, Sullair Corporation, Putzmesiter, Taylor Machine Works, Komptech, Woma, Sany Group, Rubblemaster and Bruks AB şirketlerini temsil ettiler. Bu şirketler kendi alanlarında dünya pazarının önemli bir bölümünü ellerinde bulunduyorlar.

Volvo Penta Güç Sistemleri Endüstri Birimi Başkanı Giorgio Paris, Volvo Penta ile bu önemli OEM'ler arasındaki işbirliğini geliştirmek istediklerini, özellikle gelecekteki emisyon sınırlandırmalarını karşılamaya yönelik ürün geliştirme programları hakkında bilgi vererek kredibilitelerini ve tedarikçi güvenini artırma hedeflediklerini kaydetti.

Volvo Penta Endüstriyel Ürün Yönetimi Başkan Vekili Anna Westerberg İsveç ve Volvo'nun temel değerleri hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Mattias Forssén ve Martin Skoglund, Tier 4 Final çözümleri odaklı olarak gelecek ürünler ve uygulama teknolojileri ve planları hakkında bilgiler sundu. Sunumlarda öne çıkan noktalar ise: işte kalma süresi, işletme maliyeti ve kullanım kolaylığıydı.

İkinci gün oturumları Volvo Powertrain Başkanı ve CEO'su Peter Karlsten tarafından yapılan Volvo Group mo-

tor teknolojisi, yakıt trendleri ve gelişmeler konulu sunum ile başladı.

CPAC Systems AB Başkanı Richard Berkling, gelecekteki elektronik teknolojileri ve off-road ekipman üreticilerine uygun uygulamalar ile ilgili görüş ve örnekler sundu.

Kenneth Norlen, yerel iş ortağınız başlığı altında Volvo Penta'nın global satış sonrası hizmetleri ve organizasyonu hakkında bir sunum yaptı. İşte kalma süresinin başarının göstergesi olduğunu vurguladı.

Kruse Gruppe firması Genel Müdürü Mr. Mattias Kruse, egzoz gazlarındaki zararlı NOx ile mücadele etmek için SCR sistemine enjekte edilen AdBlue maddesi hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Konferans, Magnus Woxén tarafından yapılan, ekim ayı içerisinde başlayacak Volvo Ocean Race 2011-2012 sunumu ile sona erdi.



TÜRKİYE'NİN ÇİN İLE BİRLİKTE YÜKSELEN MARKASI UYGUNLAR

İş ve inşaat makineleri sektörüne madencilikteki tecrübesinin avantajıyla başlayan Uygunlar Dış Ticaret A.Ş., Türkiye pazarındaki etkinliği her geçen yıl artırıyor.

Çin'in bu sektördeki önde gelen üreticilerinden Liugong ile işbirliğini geliştiren firma, yeni ürünleri ve Türkiye'deki yatırım planlarıyla önümüzdeki yıllarda adından daha sık söz ettirecek.

Firmanın Satış Direktörü Sn. Kıvanç Eren ile yaptığımız röportajda; sadece Uygunlar ve Türkiye ile ilgili değil, Çin ve dünya ekonomisine ilişkin sorularımıza verdiği önemli ve ilgi çekici cevaplar bulacaksınız.

Ekonomi alanında linans, işletme alanında ise yüksek lisans eğitimi alan Kıvanç Bey, çeşitli sektörlerdeki firmaların Türkiye genelindeki satış ve pazarlama bölümlerinde görev aldıktan sonra, 2005 yılında Uygunlar Dış Ticaret A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görevine başlamış ve halen aynı görevini sürdürüyor.

Firmanızın geçmişi hakkında bilgi alabilir miyiz?
Uygunlar A.Ş.'nin kuruluşu

1960'lı yıllara dayanıyor. Başlangıçta inşaat sektöründe yer alan firmamız, daha sonra madencilik alanında faaliyetlerini sürdürmüştü. Kemerburgaz'da bulunan kömür madenine ek olarak, 1989 yılında Uygunlar Dış Ticaret A.Ş. adı altında bugünkü firmamız kurulmuştur. Madencilikte yoğun bir şekilde iş makinası kullanımı olduğu için, sektörle önemli bir yakınlık olmuş zaten. Daha sonra ortaklardan Cüneyt Aksu Bey'in de teşvikiyle, yedek

parça distribütörü olarak sektöre girilmiş. 1997 yılında Japonya'nın önemli iş makineleri üreticisi KATO WORKS İş Makinaları ile imzalanan Türkiye distribütörlük anlaşması, Uygunlar için yeni bir dönemin başlangıcı oluyor.

Uygunlar, distribütörlük üzerine yoğunlaşan faaliyet alanını 2006 yılında Çin'in en büyük ve kapsamlı iş makineleri üreticisi olan LIUGONG İŞ MAKINALARI ile yaptığı anlaşma ile daha da genişletti.

Bu anlaşma kapsamında Liugong iş makinelerinin Türkiye ve Azerbaycan distribütörlükleri ile Türkiye'ye komşu olan Gürcistan, Irak gibi ülkelere de satış yetkisi alınmış oldu. Hali hazırda merkezi İstanbul / Kavacık'ta bulunan firmamızın Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Sayhan Uyar, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cüneyt Aksu'dur.

Müşterilerinize hangi ürün ve markaları sunuyorsunuz?

%100 bir Japon markası olan Kato, ülkemizde de özellikle ekskavatör konusunda çok iyi bilinen ve bu ürüne adını veren köklü bir markadır. Bu alanda daha çok butik tarzda üretim yapan Kato, ekskavatör ve vinç üretimine ağırlık veriyor.

Dünyanın en eski ve köklü markalarından biri olan Liugong, lastikli yükleyicilerin yanı sıra ekskavatör, dozer, boru döşeyici dozer, greyder, toprak ve asfalt silindiri, mini ekskavatör, mini yükleyici ve beko loder gibi genel yol ve inşaat makineleri üretimini yapmaktadır. Ayrıca, endüstriyel alanda dizel ve elektrikli forkliftler ve araç üstü mobil vinç üretimi de bulunmaktadır. Geçtiğimiz yıl içerisinde 2006 yılında Çin'in en büyük ve kapsamlı iş makineleri üreticisi olan LIUGONG İŞ MAKINALARI ile yaptığı anlaşma ile daha da genişletti.

Firmanızın organizasyon yapısı ve coğrafi yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?

Yapılanma sürecimizde çok hassas ve dikkatli hareket ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Çünkü eleman sirkü-

lasyonun çok fazla olduğu yapılarda verimlilik düşük oluyor ve biz bunu istemiyoruz. Bu sebeple bu süreci 6 ay veya 1 yıl gibi kısa bir döneme sığdırmak için zorlamadık kendimizi. İşe başladığımız kişiyle, işi bitirme amacında olduk. Bu bağlamda personel seçimlerimiz sektörde kendini kanıtlamış, alanında uzman, kabiliyetli kişiler arasından oldu. Bunu zamana yayarak, 3-4 yıl süren çalışmalarımız sonucunda sağlam temelli bir yapı oluşturduk.

Bölgelerdeki oluşumumuz merkezi yönetimin güçlü olmasına bağlıydı; merkezi yapılanmanın güçlü olmasına öncelik verdik. Ankara Bölge Müdürlüğümüzün de açılmasıyla Anadolu'daki etkinliğimiz daha da arttı. Diyarbakır Bölge Ofisimiz geçtiğimiz Temmuz ayı içerisinde açıldı. İzmir Bölge Müdürlüğü'nün yapılanması tamamlandı; bayram sonrası açılışını yapıcağız. Böylece Türkiye'nin her noktasına hizmet götürme hedefimize doğru önemli bir adım daha atmış olacağız.

Şu anda Türkiye genelindeki satış ekibimizde 30 kişi bulunuyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Diyarbakır'daki Bölge Müdürlüklerimiz dışında; Bursa, Antalya, Kayseri, Adana ve Trabzon'da bölgelerinden sorumlu satış müdürlerimiz ve yetkililerimiz bulunuyor. Ayrıca, yıllardır devam eden yedek parça ve distribütörlük faaliyetlerimizden dolayı, Türkiye'nin hemen her noktasında iş makineleri alanında çalışan kişi ve kuruluşlarla çok yakın ilişkilerimiz var. Bu özellikle satış sonrası hizmet organizasyonumuzu oluştururken bize önemli bir avantaj sağlıyor. Ancak, satış ile sa-



tiş sonrası hizmetleri birleştirmek ve bundan bir sinerji sağlamak çok titiz bir çalışma gerektiriyor.

Satış sonrası hizmetlerinizi nasıl sağlıyorsunuz?

Genel Merkez ve Bölge Müdürlüklerimizde kendi ekiplelerimiz var. Merkezde bulunan mühendislerimiz ve Liugong'un bize tahsis ettiği deneyimli 2 fabrika mühendisi ile makinelerin teslimatında, eğitimlerde ve diğer tüm süreçlerin takibinde servislerimize destek sağlıyoruz. Satış sonrası yönelik olarak düzenlediğimiz eğitimlerle, kendi ekibimizi ve kontratlı olduğumuz yetkili servislerimizi düzenli olarak bilgilendiriyoruz. Türkiye'nin hemen her noktasında bulunan özel servislerle işbirliği içerisindeyiz. Bölgelerin en iyi servisleri ile anlaşarak kendi bünyemize dâhil ediyoruz.

Ana bölge merkezlerimizle bölgesel yetkili servislerimiz arasında da sıkı bağlar oluş-

turarak; onların yedek parça ve servis ihtiyaçlarını ana merkezlerimizden hızlı bir şekilde karşılamayı hedefledik. Makina popülasyonumuzun artması ve hizmetlerimizin gelişmesiyle birlikte bölgelerdeki özel servisler, bizimle çalışmak için daha çok talepte bulunmaya başladılar. Fakat bizim için en önemli kriter, bu işi yapmak için gerekli yeterliliğin olmasıdır. Yetkili servislerimize bu alanda kendi alt yapı ve ekipmanlarımızdan kullanım imkânı ve diğer bazı destekler sunuyoruz. "Kazan kazan" mantığıyla hareket ederek hem onların kazancını artırıyor, hem de müşterilerimize daha kaliteli hizmetler sunabiliyoruz. Ayrıca, servislerimizi sık sık bir araya getirerek, büyümeye devam eden bu yapının kaynaşmasını sağlıyoruz. 4-5 yıllık süre içerisinde ciddi bir uğraş vererek Türkiye genelinde; Doğu Karadeniz, Batı Karadeniz, Marmara, İzmir, Bursa, İç Anadolu, Doğu Anadolu, Antalya, Güneydoğu Ana-



Sanayi Genel Müdürü Süfyan EMİROĞLU ve İMDER Genel Sekreteri Faruk AKSOY ile birlikte Çin fabrika ziyareti

Liugong, Çin'de lastikli yükleyici pazarında lider, ekskavatör pazarında ise üçüncü sırada bulunuyor.

dolu gibi tüm bölge ve alanlarda sağlam bir destek ağı oluşturduk.

Yedek parça hizmetleriniz hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Uygunlar A.Ş. olarak yola yedek parça distribütörlüğü ile çıkmış olduğumuz için, bu alanda önemli bir uzmanlığa sahibiz. Bizimle çalışan müşterilerimizin belki de en önemli avantajı, yedek parça ihtiyaçlarını stoklarımızdan hızlı bir şekilde giderebilecek olmamızdır. Şu anda portföyümüzde bulunan her ürünün ana ve sık ihtiyaç duyulan parçalarını hem kendi stoklarımızda, hem de bölge temsilciliklerimizin stoklarında bulunduruyoruz. Dolayısıyla makinede yedek parçaya ihtiyaç duyulduğunda merkezden müdahaleye gerek olmuyor. Müşterilerimiz yedek parçaları kendilerine en yakın merkezimizden ve servislerimizden temin edebiliyorlar.

Yeni geliştirilen teknolojiler ve AB standartları çerçevesinde (güvenlik, egzoz emisyonları, gürültü seviyeleri) yedek parça stoklarımızı ve bilgilerimizi sürekli güncelliyoruz.

Liugong ile olan işbirliğinizden beklentileriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Aslına bakarsanız, Liugong ile Uygunlar ortaklığı, aynı amaç için mücadele veren iki büyük organizasyonun buluşmasını sağladı. Bu ortaklık ile çok geniş bir müşteri portföyüne ürün ve hizmet sunan bu sektörde, önemli bir uluslararası organizasyonun parçası olmayı ve sorumlu olduğumuz bölgelerde söz sahibi olabilecek bir pazar payı edebilmeyi hedefliyoruz.

Liugong, kuruluşu 1958'lere dayanan, dünya pazarında önemli hedefleri olan köklü ve güçlü bir iş makinaları markasıdır. Biz de böyle bir markanın temsilcisi olarak, bilgi birikimimizi pozitif yönde değerlendirmeyi hedefledik. Bu ortaklık ile müthiş bir değer yarattık ve kısa süre içerisinde hızlı bir performans sergileyerek, önemli satış rakamlarına ulaştık.

Liugong'un farklı kategorilerde, küçükten büyüğe çeşitli kapasitelere sahip birçok modeli bulunuyor. Dolayısıyla Liugong'la birlikte, farklı sektörlerdeki makina kullanıcılarına

hitap edebiliyoruz. Belediyeler, yol inşaatı, madencilik, tarım, inşaat, endüstriyel kuruluşlar, hafriyat vb hemen tüm sektörlerdeki potansiyel müşterilerimize ulaşabiliyoruz.

Liugong'un üretim ve satış kapasiteleri hakkında bilgi verir misiniz?

Liugong'da ürün grupları birbirinden bağımsız olarak, kendi içerisinde bölümlendirilerek üretim yapılıyor. Ekskavatör üretimi yapılan 2, dozer üretilen 1, silindir üretilen 2, forklift üretilen 2, yükleyici üretilen 4 ayrı fabrika bulunuyor. Her ürün grubu kendi içerisinde ayrı tasarım ekipleleriyle çalışarak üretim yapıyor ancak, ciddi bir merkezi yönetim ile kontrolleri ve aralarındaki koordinasyon sağlanıyor.

Geçtiğimiz yıl içerisinde üretim 50,000 adetlerdedi; bu yıl 65,000'e çıktı. Bu üretimin 55,000'i iç pazara, 10.000'i dış pazara verilecek. Önümüzdeki yıl için üretim hedefini 80.000 olarak belirlediler. Bu hedefin 60.000'i Çin pazarı için düşünüyor. Dış pazara ayrılan bölüm ise 15.000

ve 20.000 arasında olacak. Bu da, Liugong'un Çin'in dışındaki pazarlarda da söz sahibi olmak istediğinin göstergesidir.

Liugong, Çin'de lastikli yükleyici pazarında lider, ekskavatör pazarında ise üçüncü sırada bulunuyor.

Uygunlar A.Ş. olarak Türkiye'deki satış adetleriniz ve hedefleriniz nedir?

2010 yılında yaklaşık 100 adet iş makinası satışı gerçekleştirdik. Ayrıca, 2006'dan bu yana Azerbaycan pazarında yaptığımız iş makineleri satışları da toplam olarak 400 adede ulaştı. Bu yıl içerisinde 250 adet iş makinası ve 250 adet forklift satmayı hedefliyoruz.

Önümüzdeki dönemde yeni ürün ve hizmetleriniz olacak mı?

Evet. Önümüzdeki yıldan itibaren beko loder alanında da faaliyet göstermeye başlayacağız. Türkiye için oldukça önemli olan bu pazarda Liugong ile önemli bir pazar payı elde edeceğimize inanıyoruz. Ayrıca, yılsonunda Liugong çatısı altında iki yeni

ürünümüzün daha lansmanını yapacağız.

Bunun dışında, önümüzdeki dönem içerisinde Liugong aracılığı ile müşterilerimize yeni finansman olanakları sunmayı planlıyoruz. Liugong'un global olarak hazırlandığı bu konuda, Avrupa'da Polonya pilot ülke olarak belirlendi ve uygulama başlatıldı. Bundan sonra müşterilerimize Liugong finansmanı kullanma imkânı da sunacağız.

Bunun için Türkiye'de yeni bir finans şirketi mi kuracaksınız?

Hayır. Liugong, bu finansmanı partner bir üçüncü firma aracılığıyla sağlayacak. Üçlü bir sistem oluşturulacak: Uygunlar, Liugong ve partner firma.

Bu sistemin sizin ve müşterileriniz için avantajı ne olacak?

Birincisi, müşterilerimize daha iyi oranlarla, daha iyi bir finansman imkânı sunuyor olacağız. İkincisi ise, şirket alt yapısı yeni oluşan veya küçük-orta şirket olarak büyümeyi hedefleyen, ancak bunu sağlayacak makina alt yapısını oluşturmak için gerekli kredi imkânı zor olan işletmelere, bu finansmanı sağlayacağız. Daha çok makina alımını sağlamak için ek bir kanal da denilebilir. Örneğin: makina alımı yapacak mali gücü olmayıp, elinde iyi bir iş devamlılığı gösteren sözleşmesi bulunan müşterilerimizde de biz, el uzatacağız. Bu hizmetimizin, tam olarak randımanlı bir şekilde 2012'de başlamasını öngörüyoruz.

Çin ile sıkı ilişkileriniz var. Buradaki pazar hakkında bilgi verir misiniz?

Ben 2007'den bu yana Çin'e sık sık gidiyorum. Seyahatlerimiz kapsamında Çin'in bir-



çok şehri görmeye fırsatımız oldu. Çin'de son 2-3 yıl içerisinde gerçekleşen büyük değişimi bizzat gördük. Bütün şehirler artık otobanlarla birbirine bağlantılı, köprüler, ana yollar ve şehirlerin altyapısı inanılmaz derecede gelişti.

2010 rakamlarına göre Çin, 1.7 trilyon dolar ile Almanya'yı geride bırakarak dünyanın en çok ihracat yapan ülkesi oldu. Çin, son yıllarda ortalama %9-10 oranında büyüdü. Bu durum şu anda aynı şekilde devam ediyor. Çin aynı zamanda önemli bir ithalatçı konumundadır. 2010'da yaklaşık 1.5 trilyon dolarlık ithalat yaptılar. Örneğin, Liugong makinalarında kullanılan motor, pompa gibi bazı aksamaları Japonya, Almanya gibi ülkelerden ithal ediyor. Çin'deki sanayileşmeyi sağlayacak bir takım doğal kaynaklar, madenler birçok ülkeden ithal ediliyor. Bu ithalat yapılan ülkelerden biri de Türkiye'dir. Sanayide kullanılan krom, çinko gibi madenlerin bir miktarı Türkiye'den sağlanıyor. İnşaatlarda lüks tüketim olarak Türk mermeri çok rağbet görüyor.

Bugün dünya genelindeki iş makinaları pazarının yaklaşık yarısını artık Çin oluşturuyor.

Çin, dünyayı sizce nasıl etkiliyor? Birçok marka buraya yatırım yapıyor artık, deşil mi?

Günümüze kadar tüm dünyaya yönelik üretim yapan Çin, tüm iş kollarındaki üretimin ve talebin artmasından dolayı artık kendi üretim ihtiyaçlarını karşılayamayacak bir noktaya gelmiştir. Dünya'nın ön gelen firmaları, bu önemli pazarı paylaşarak pay alabilmek bugün Çin'de önemli miktarda üretim yapıyorlar. Dünya genelindeki üreticiler artık birinci hedef olarak Çin pazarına yönelik üretim yapıyorlar ve hepsinin Çin pazarında alt yapısı var. Yani, dünya artık Çin'in ekonomisine entegre oldu; Çin ise dünya ekonomisine müdahil oldu. Örneğin, Kuzey Avrupa'nın elektronik devleri ve Amerika'nın otomotiv devleri, İtalya ve Fransa'nın tekstil devleri üretimlerini Çin'de de sürdürüyorlar. Çin bu konuda birçok avantaj sunuyor. Kalite standartlarını düşürmeden üretim stratejisi haline getiriyorlar.

Sizce Çin ürünlerindeki kalite ne düzeyde?

Çin, teknoloji entegrasyonunu sağlayarak zaten belirli bir seviyede olan üretim kalitesini arttırdı. Kendi mevcut teknolojisi üzerine, gelişmiş ülkelerin teknolojisini de ekleyerek, çok daha ileri düzeyde verim sağladı. Önümüzdeki 4-5 yıl içerisinde, dünyadaki teknolojiye liderlik edecek seviyede yeni ürünler ortaya çıkaracağına inanıyorum. Ancak Çin'in iç pazarı için üretilen ürünler farklı teknoloji ve kalite standartlarında olabiliyor. Bu nedenle, Avrupa'da ve Türkiye'de CE standartlarına sahip tüm ürün gruplarının ithal edildiği tek Çin markası LIUGONG'dur.

Çin hükümetinin büyümeyi ve enflasyonu kontrol altında tutmaya yönelik uygulamalarının olduğu, bu sebeple Çin ekonomisinde bir yavaşlama olduğu dile getiriliyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz nedir? İhtiyaçın ve kapasitenin üzerinde tüketim yapıldığı zaman malzeme ve ekipman yetersizliği gibi sorunlar ortaya çıkabiliyor. Bu talep patlamaları da ekonomi ve enflasyon

üzerinde önemli baskılar yaratabiliyor. Bu sebeple arz ve talebi mümkün oldukça dengelemek çok önemlidir.

Çin pazarı son dönemde ihtiyacın üzerinde alım yaparak, otomobil, elektronik, ev eşyası gibi sektörlerde, öyle bir noktaya geldi ki: hükümet bazı sektörlerin ürün satışına sınırlama getirdi. Örneğin, geçen yılın ekim ayında Pekin şehrinde otomotiv satışını sınırlamak için "kura" sistemine geçildi. Markası ne olursa olsun otomobil almak isteyenler her ay isimlerini yazdırıyorlar ve bunların ancak 1/4'ü otomobil alma hakkı kazanıyordu.

Önümüzdeki yıldan itibaren beko loder alanında da faaliyete göstermeye başlayacağız



Bir şehirde evi olanın, başka bir şehirde ev almasının yasaklandığı doğru mu? İnşaat sektöründeki sınırlamalar büyümeyi önlemeye yönelik değil; iç göçü dengelemeye yönelik önlemler olarak karşımıza çıkıyor. Her ne kadar sistem değişmiş olsa da Sosyalizm'in kuralları çalışıyor. "Sistemi ve mevcut yapıyı koruyalım" anlayışı ile devlet bu tarz önlemler alıyor.

Önümüzdeki dönem içerisinde Çin'in iş makineleri sektöründeki etkinliği değişir mi?

Çin bu sektördeki önemini gerek bir üretici, gerekse önemli bir pazar olarak sürdürülecektir. Ancak, dünyanın yarısını oluşturan mevcut pazar büyüklüğünün, önümüzdeki 4-5 yıl içerisinde %35'lere çekilerek dünya'nın kalanı ile dengeleneceğini düşünüyorum.

Çin markalarının Türkiye iş makineleri pazarındaki durumu nedir?

Türkiye'de biz uygunlar olarak Liugong markası ile her geçen gün artan bir Pazar pa-

zına sahibiz. Bizim dışımızda İMDER üyesi olan bir Çin markası daha var.

Türk insanının Çin ürünlerine bakış açısı nasıl?

Biz öncelikle, Türk insanını ürünün dayanıklılığına, performansına, kendisi için verimli olacağına, satış sonrası hizmetlerde her an yanlarında olacağımıza inandırdık. Sonra makinelerimizi bizzat kullanarak, ürünlerimizin kalitesini anlamalarını sağladık. Belki ilk satın aldıkları makinelerde risk aldıklarını düşünüyorlardı; ama o zaman da firmamıza olan güvenleri söz konusu oldu. Bizi ve ürünlerimizin kalitesini bizzat test ettikleri için, ikinci makinelerini çok daha rahatlıkla alıyorlar. İş makineleri ucuz ürünler değildir. Yatırım malıdır. Öncelikli amacınız ihtiyaç duyduğunuz işi zamanında yapmaktır. Dolayısıyla iş potansiyeli düşük bir ürünü, sadece değerinden daha hesaplı diye alırsanız; verim sağlayamazsınız.

Müşteriler, bir ürünü almadan önce bire bir görüştüğü firma

çalışanlarına, daha sonra bu kişilerin arkasındaki güce; yani firmaya güvenmek istiyorlar. Makinanın standartlarına bakıp kullanabileceğine kanaat getiriyor. En son olarak fiyatı göz önünde bulunduyorlar.

Hangi ürün gruplarında daha yüksek başarı sağlıyorsunuz?

Tüm sektörlerdeki ve her ürün grubumuz için azami çaba gösteriyoruz. Ancak, bazı sektörlerde daha fazla üretim ve rekabet varken; bazı ürün gruplarında daha az sayıda marka var. Mini ekskavatör kategorisinde Türkiye'de birinci sıradayız. Diğer birçok ürün grubunda ilk 10 içerisinde yer alıyoruz. İyi hizmeti devam ettirerek ve satış stratejilerimizi geliştirerek bunu ilk 5'lere taşıyacağız.

Türkiye'de makina satışlarınızda yoğunlaştığınız sektörler var mı?

Geniş ürün hattımız sayesinde tüm sektörlerde hizmet verebiliyoruz. Bununla birlikte bazı sektörler dönemsel olarak ön plana çıkabiliyor. Örneğin, mini ekskavatörlerimiz ormancılık ve tarım sektörlerinde çok başarılı oldu. Alt yapı çalışmalarında bulunan müşterilerimiz de ağırlıkta.

Bunun yanında yurt genelindeki kum ocaklarında, beton santrallerinde ve kömür madenlerinde lastikli yükleyicilerimiz yoğun ilgi görüyor.

Yol inşaatlarında kullanılan makinelerimizde de çok iddialıyız. Şu anda en çok hitap ettiğimiz sektörler arasında yer alıyor. Her sektörden müşterimiz var ve sayıları da gün geçtikçe artıyor.

Makinelerinizi kullanan firmalardan bazı örnekler verebilir misiniz?

Trakya'da MSC Lojistik'in yaptığı Türkiye'nin en büyük



konteynır limanı olan Asya Port Liman İşletmeciliğinde LiuGong yükleyici, dozer, greyder ve silindirlerimiz çalışıyor.

Devlet Malzeme Ofisi aracılığıyla birçok belediye ve diğer kamu kuruluşları bizim makinelerimizi kullanıyor.

Orman İşletmelerinde, krom madenlerinde, kağıt sektöründe ve yol inşaat gruplarında Türkiye'nin önde gelen kuruluşları ile çalışıyoruz. Ayrıca, Eti Bor İşletmeleri de müşterilerimiz arasında yer alıyor.

Ürünlerinizin teknolojik özellikleri ve sağladığı avantajlar nelerdir?

Ürünlerimizin tasarımı ve geliştirilmesi için oldukça kalabalık ve kalifiye bir ekip çalışıyor. Sadece vinç grubunda çalışan 150'ye yakın tasarımcımız var.

Ana bileşenler konusunda teknoloji lideri markalarla çalışıyoruz. Alman aktarma organları ve şase üreticisi ZF ile Liugong arasında stratejik bir ortaklık bulunuyor. Lastikli yükleyici, greyder ve silindir gibi ürünlerimizde kullanılan şanzıman, aks ve diferansiyel gibi yürüyüş aksamları ZF'yle

Yakında müşterilerimize LiuGong finansmanı kullanma imkanı da sağlayacağız

birlikte Çin'de üretiliyor. Bu, ZF'nin dünya genelindeki tek ortaklığıdır.

Bunun dışında Cummins ile ileri düzeyde bir iş birliğimiz var. Bosch ve bunun gibi birçok alanında lider marka ile çalışıyoruz. Bunların hepsine bir bütün olarak baktığımızda, birçok standartları barındıran ürünler meydana çıkarılabileceğimizi görebiliyoruz.

Biz hesaplı bir markayız; fakat ucuz değiliz. Hiçbir zaman ucuz bir marka olmadık. Makinalarımızın verimliliklerinden dolayı hesaplı olduğuna, kullanıldığı zaman net bir şekilde ortaya çıkıyor. Yedek parçalarımız makul rakamlarda olduğu gibi; garanti sürecindeki bakım maliyetlerimiz de oldukça uygundur.

Liugong'un Türkiye'de üretim için yatırım yapması söz konusu olabilir mi?

Kasım ayında Sanayi Bakanlığı Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu ve İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy'la birlikte Çin'de fabrika ziyaretleri gerçekleştirdik. Liugong'un Türkiye'de üretim noktası oluşturması için destek istedik. Bunu sadece Uygunlar A.Ş.'nin gelişimi için değil; ülke ekonomisi için önemli bir katkı olarak görüyoruz. Bu taleple ilgili karar verme süreci hala devam ediyor. Önümüzdeki 2-3 yıl içerisinde Liugong makinelerinin üzerinde "Made in Turkey" ibaresini görebiliriz. Bütün gruplar için üretim olmayabilir; fakat bazıların üretimini burada yapmasını hedefliyoruz.

Bir anlamda Çin'in Türkiye'deki temsilcisi olduk denilebilir, iş makineleri konusunda bir otorite olarak görülüyoruz. Liugong'un ekskavatör, yükleyici, dozer alanlarında yönetim ekiplerinden ve satış sonrası çalışanlarından yaklaşık 100 kadar kişi, yıl içinde Türkiye'ye gelip gidiyor.

Ayrıca bir süre önce ülke olarak Avrupa organizasyonuna bağlandı; Liugong'un Ams-



terdam merkezine bağlı olarak çalışıyoruz. Yedek parça tedariklerimizi oradan sağlayacağız. Bu durum hızımızı arttıracak ve müşterilerimize sağladığımız hizmetleri daha olumlu yönde etkileyecektir.

Sektörümüze yönelik olarak önümüzdeki 5 yıl için global bir projeksiyon yapabilir misiniz?

Önümüzdeki dönemde, 2008-2009 yıllarındaki kötü kriz döneminin tekrar yaşanacağına inanmıyorum. Bu dönemdeki rakamların tabanı oluşturacağına ve bu rakamların altına düşmeyeceğimizi düşünüyorum.

Alt yapısını oluşturmuş durumdaki güçlü Avrupa ve Amerika pazarlarının yüksek refah seviyelerinin devamını sağlamak için tekrar bir yükselişe geçmesini bekliyorum. Güney Amerika çok başarılı bir performans yakaladı ve bu performansın kalıcı olacağına inanıyorum. Uzak Doğu'daki gelişmekte olan ülkelerde müthiş bir ivme var. Çin'in bir miktar gerilemesini, gelecek yıllarda dünyadaki dengenin tekrar sağlanacağını düşünüyorum.

Uygunlar A.Ş. olarak sizin hedefleriniz nedir?

Uygunlar A.Ş. olarak öncelikli hedefimiz, Türkiye'de müşterileri memnuniyetinde ilk sırada olmaktır. Satışlarda da ilk 5 içerisinde yer almak istiyoruz. Gerekirse satışlarda gerileyelim; fakat müşteri memnuniyetini devam ettirmek her zaman öncelikli hedefimiz olacaktır.

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 0212 2510207-08

ZİRAAT FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0212 3672300

VOLVO FİNANSAL KİRALAMA

Finans
İSTANBUL 0216 6557500
www.volvocom.tr

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

MENGERLER

Mercedes
İSTANBUL 0212 4843300
www.mengerler.com.tr

Finans

Forklift

Kamyon

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

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.msbkircilar.com

KALLI MAKİNA

Okb
ANKARA 0312 3940774
www.kallimakina.com.tr

APA MAKİNA

Rhino
ADANA 0322 3464545
www.apamakina.com.tr

DEVİRAN KEPÇE

Kova imalatı
İSTANBUL 0212 2784763

OM MÜHENDİSLİK

Om, Picbucket, Ombad
İSTANBUL 0216 3655891
www.ommuhendislik.com.tr

CEYTECH

Kova imalatı
ADANA 0322 3943900
www.cey-tech.com

METALOKS

İSTANBUL 0216 5930244
www.metaloks.com.tr

Kamyon

Kırcı

Kova

LASZIRH A.Ş.

Laszirh 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

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, Ommme, Hinowa, Scancilmer, 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

Lastik

Makina

BORUSAN MAKİNA

Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites
İSTANBUL 0212 3935500
www.borusanmakina.com

CERMAK

Takeuchi
İSTANBUL 0212 6715744
www.takeuchi.com.tr

FORSAN MAKİNA

Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics
İSTANBUL 0212 3932400
www.forsan.com.tr

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 montaj 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

Makina

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 4531000
www.liebherr.com

İMER-L&T İŞ MAKİNALARI

İhimer
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

Makina

HMF MAKİNA

Hyundai, Atlet, Kwanglim
İSTANBUL 0216 4888000
www.hmf.com.tr

ÇUKUROVA MAKİNA

Çukurova
MERSİN 0324 6162678
www.cumitas.com

SANKO MAKİNA PAZ.

Doosan, Moxly, Mst, Soosan, Atlas, 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, Dieci, Pramac, Omg
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, Tom, Schmitz, Sdmo
İSTANBUL 0216 4466464
www.enka.com.tr

ALFATEK

Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter
İSTANBUL 0216 6600900
www.alfatektrk.com

ATLAS COPCO

Atlas Copco
İSTANBUL 0216 5810515
www.atlascopco.com.tr

VOLVO TÜRK

Volvo
İSTANBUL 0216 6557500
www.volvocom.tr

SİLVAN SANAYİ

Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları
İSTANBUL 0216 3991555
www.silvan-sanayi.com

ANADOLU FİLTRE

Çeşitli filtre
İSTANBUL 0216 5278295
www.anadolufiltre.com.tr

CAN KİMYA

Merkezi yağlama sistemleri
İSTANBUL 0212 5568308
www.cankimya.com.tr

Makina

Makina, Forklift, Kamyon, Kırcı

Yedek Parça

ŞAMPİYON FİLTRE
Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 6562030
www.sampiyonfilter.com.tr

FİLMAR FİLTRE
Çeşitli filtre
İSKENDERUN 0326 6461010
www.filmarm.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

KUZZEY 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

Yedek Parça

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

SLIDE SLEDGE
Ekipman
İSTANBUL 0542 4540353

HİPSAN HİDROLİK
Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis,
Yedek Parça
İSTANBUL 0212 2640046
www.hipsan.com.tr

DELKOM GRUP
Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars
ANKARA 0312 3541384
www.delkom.com.tr

MUNDES MAKİNA
Groeneveld, Pfrundt
İSTANBUL 0216 4596902
www.mundesmakina.com

RITCHIE BROS.
Uluslararası mezatlar
İSTANBUL 0533 7631170
www.rbauktion.com

SANDVIK END.
Sandvik
İSTANBUL 0216 4530700
www.smt.sandvik.com.tr

ERDOĞANLAR NAKLİYAT
Ağır Nakliyat
İSTANBUL 0216 4713232
www.erdoganlamakliyat.com

HAREKET PROJE
Ağır Nakliyat
İSTANBUL 0216 3114141
www.hareket.com.tr

AYDIN VİNÇ
Ağır Nakliyat
BURSA 0224 2546888
www.aydinvincgrup.com

**SITECH EUROASIA
TEKNOLOJİ SERVİS**
Trimble
İSTANBUL 0212 3935500
www.sitech-eurasia.com

Delkom

Sitech

Yedek Parça

Diğer

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

HYSTER'den Yükünüzü Kaldıran Kampanya



**Fırsatı kaçıрма!
Sadece 390*€ taksitle
Hyster forklift
sahibi ol!**

* 2.5 tonluk dizel Hyster forklift için taksit tutandır. Kampanya stoklarla sınırlıdır.

**ÇUKUROVA
ZİRAAT**

İSTANBUL MERKEZ : 0216 451 24 04 (Fbx)
İSTANBUL - TUZLA : 0216 394 80 40
İSTANBUL - İKİTELLİ : 0212 671 38 70
ANKARA : 0312 395 03 03

İZMİR : 0232 436 04 37
İZMİR - PINARBAŞI : 0232 478 29 00
ADANA : 0322 441 00 99
ADANA - SEYHAN : 0322 457 51 60

BURSA : 0224 443 54 33
BURSA - NİLÜFER : 0224 441 58 48
EGE SERBEST : 0232 252 16 61
DİYARBAKIR : 0412 237 62 81

TRABZON : 0462 325 87 55
ANTALYA : 0242 221 46 21
DENİZLİ : 0258 268 46 48
MERSİN : 0324 234 55 74

www.cukurovaziraat.com.tr

YÜKSEK GÜÇ VE VERİMLİLİK

Sert çalışma koşullarınızın üstesinden gelecek güçlü ve dayanıklı yapısıyla Volvo BL61B, BL71B kazıcı yükleyicileri, yüksek verimlilik, düşük yakıt tüketimi ve kullanım kolaylığı sağlar.



ASC Türk
Makina

VOLVO İŞ MAKİNALARI www.benimvolvom.com

