

f forum makina

"İKİNCİ EL ve KİRALAMA DERGİSİ"

www.forummakina.com.tr

Mart 2012 | İki ayda bir yayımlanır



ASC Türk, Good Rental operasyonu ile alışkanlıkları tersine çevirecek çözümler sunuyor, satın almak tek çözüm olmaktan çıkıyor!

Good Rental ile ASC Türk bünyesinde bulunan Volvo İş Makinaları, Sandvik Mobil Kırıcılar veya Chigago Pneumatic El Aletleri'ni kiralayabilirsiniz. Daha kısa vadede, daha az maliyetle; maksimum işte kalma süresini yakalayabilirsiniz. Üstelik ASC Türk Satış Sonrası Hizmetler garantisiyle.



ASC Türk www.ascturk.com

good rental
KİRALAMADA EKSPER

Yükselmek sizin hedefinizse, yükseltmek bizim işimiz.

İSTER SATIN ALIN, İSTER KİRALAYIN,
hem maliyetleri azaltın, hem zamandan kazanın

ACARLAR MAKİNE ve RENT & RISE

İşi büyütmek zor, yükseklere çıkmak daha zor. Ama artık Acarlar Makine ve Rent & Rise var. Acarlar Makine ve Rent & Rise'in geniş makine filosundan istediğinizi kolayca satın alabilir veya kiralayabilir ve işinizi en ekonomik yoldan tamamlayabilirsiniz. Projeleriniz kısa zamanda sonuçlanır, paranız cebinizde kalır.



RENT & RISE

kiralayın, yükselin!

İstanbul Merkez
Anadolu Mah.
Kuzey Yan Yol Cad. No: 30
Orhanlı Beldesi
34956 Tuzla/İstanbul
T. +90 216 581 49 49
F. +90 216 581 49 99

www.acarlarmakine.com

Ankara Şube
OSTİM Gül 86 Yapı Kooperatifi
Alinteri Bulvarı
No: 1/15 06370
Yenimahalle/Ankara
T. +90 312 999 00 00 - 01
F. +90 312 999 00 02


ACARLAR
M A K İ N E

Bursa Şube
Yeni Yalova Yolu
13 Km. 543/4
Osmangazi
Bursa
T. +90 224 267 21 25-26
F. +90 224 267 21 27



•Makaslı Platformlar •Dikey Platformlar •Çekilebilir Platformlar
•Eklemlili Platformlar •Teleskopik Platformlar •Paletli Platformlar
•Römorklu Platformlar •Hareketli Cephe İskeleleri •Cephe Asansörleri

Sektörün gelişimini ve ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz

Forum Makina olarak yola çıkarken, “Dergicilik değil, sektörel yayıncılık yapacağız” demiştik. Çünkü bu ikisinin farkını iyi biliyor, sektörümüzün sektörel yayıncılığa olan ihtiyacını hissediyorduk.

Geçen iki yıl içerisinde sektörle birlikte kendimizi de geliştirerek, internet sitemizle daha etkin bir yayıncı kuruluş haline gelebilmek için yoğun çaba sarf ettik. Sizlerden gelen görüş ve öneriler doğru yolda ilerlemekte olduğumuz konusunda bize ışık veriyor.

Gelişmiş ülkelerde önemli bir iş hacmine sahip olan kiralama faaliyetleri, ülkemizde de son yıllarda hızla yaygınlaşıyor. İlk başlarda sadece otomobillerde kullanılan kiralama yöntemi, finansman alanında sağlanan kolaylıklarla birlikte hemen her sektörde karşımıza çıkmaya başladı. İlk satın alma bedellerinin çok yüksek rakamlara ulaştığı iş ve inşaat makinaları sektörü de bu gelişmelere kayıtsız kalmadı elbette. Forklift, kule vinç, ekskavatör, jeneratör, kompresör, yükseltme ekipmanı, mobil kırıcı, vb hemen her aracı istenilen süre veya proje için profesyonel firmalar aracılığıyla kiralamak artık mümkün olabiliyor.

Ancak her ürün grubu kendi içinde bir uzmanlık gerektiriyor ve firmaların sağladığı danışmanlık hizmeti bu açıdan büyük önem arz ediyor. ‘İşi bir bilene sor’ diye boşuna denmiyor nede olsa...

Yeni Forum Makina Rent dergimiz ile hem kiralama firmaları ile müşteriler arasında güvenilir bir köprü olabilmeyi ve hem de sektördeki uzmanlaşmayı geliştirmeyi hedefliyoruz.

Bu ilk sayımızda, alanlarında ön plana çıkan firmaların yöneticileri ile gerçekleştirdiğimiz bilgi ve tecrübe dolu röportajları bulacaksınız.

İş makinaları konusunda ASC Türk, istifleme makinaları konusunda Hasel A.Ş., yükseltme ekipmanları konusunda Acarlar Makine, kule vinçler konusunda Tekno Vinç ve jeneratörler konusunda Teksan firmalarının üst düzey yöneticileri ile bir araya geldik.

İnternet sitemiz üzerinden bize ulaşan birçok firma, ekipmanları hangi fiyatlarla kiralayabileceği konusunda bilgi istiyor. Bu amaçla, genel bir fikir vermesi amacıyla sektördeki firmalardan edindiğimiz yaklaşık kiralama fiyatlarını da dergimizde paylaşıyoruz. Sonraki sayılarımızda buradaki çeşitliliği artırmayı planlıyoruz.

Verimli ve bol kazançlı kiralamar diliyoruz.

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. Irmak Sk.
E-5 Yanyol Küçükalyalı İş Merkezi
D Blok No:12 Maltepe / İstanbul

Yazı İşleri

Didem DAMYAN

Grafik Tasarım

Cüneyt KALKAN

Baskı

Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd. No: 16
Tel: (216) 444 44 03

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

Forum Makina Rent Dergisi

T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.

Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı

Forum Makina Rent Dergisi'ne aittir,

izinsiz kaynak gösterilerek dahi
alıntı yapılamaz.

Sayı: 1 / Mart 2012



Tekno'dan Kule Vinç Kiralama Mühendisliği



Tekno Kulevinç Grubu

- 1990 yılından günümüze yeni ve ikinci el kule vinç pazarında lider
- Türkiye'nin en geniş kiralık kule vinç ve dış cephe asansör parkı
- Autocad tasarım destekli proje değerlendirme ve danışmanlık hizmeti
- Türkiye, Ortadoğu ve Balkanlar'da en büyük satış sonrası hizmet ağı ve en geniş yedek parça stokları



TEKNO ŞİRKETLER GRUBU

Tekno Plaza, Şehit Şakir Elkovan Cad. No:2 A Blok
Ataşehir 34750 İstanbul
Tel: +90 216 577 63 00 pbx Faks: +90 216 577 63 10
Reşit Galip Cad. No: 74/2-3 Gaziosmanpaşa 06700 Ankara
Tel: +90 312 446 27 50 pbx Faks: +90 312 436 18 65
www.tekno.com.tr



**RÖPORTAJ 10**

ACARLAR MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ SERKAN ACAR:
“KİRALAMA HER GEÇEN GÜN SATIŞIN
ÖNÜNE GEÇİYOR”

RÖPORTAJ 16

HASEL İSTİF MAKİNALARI İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ
OKAN ACAR:
“İSTİFLEME PAZARI 5 YIL İÇERİSİNDE
20 BİN ADEDE ULAŞACAK”

RÖPORTAJ 20

TEKNO KULE VİNÇ GRUP BAŞKANI SİNAN TÜREYEN:
“DÜNYADA YENİ TREND
ARTIK KİRALAMAK, YANI İŞİ
PROFESYONELLERE BIRAKMAK”

RÖPORTAJ 24

ASC TÜRK MAKİNA KİRALAMA MÜDÜRÜ
ARDA ÖZYÖRÜK:
“KİRALAMAK, YAPILAN İŞİN
KALİTESİNİ ARTIRIYOR”

GÜNCEL 30

KENTSEL DÖNÜŞÜM DEDİKLERİ...

RÖPORTAJ 38

TEKSAN GÜÇ SİSTEMLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ARIF SOYLU:
“JENERATÖR KİRALAMAK;
EKONOMİK, HIZLI VE GÜVENİLİR
BİR YÖNTEMDİR”

İHALE 40

YAPIM İHALELERİ

BİLGİ 44

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

İHALE 45

KİRALAMA İHALELERİ

SEKTÖREL REHBER 46

FARKLI İHTİYAÇLARA TEK MERKEZDEN ÇÖZÜM!

The Cat Rental Store, geniş CAT ve tamamlayıcı ürün yelpazesıyla, farklı kullanım alanlarına sahip inşaat makina ve ekipman ihtiyaçlarına yönelik, tek noktadan ve Borusan güvencesi ile kiralama imkanı sunar.

Detaylı bilgi için:

444 1 228 CAT BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞRI MERKEZİ
KULAGIMIZ SİZDE

www.borusanmakina.com



MAKİNA VE EKİPMAN KİRALAMA

BORUSAN MAKİNA, GENIE İŞ PLATFORMLARININ TEMSİLCİLİĞİNİ ALDI

Borusan Makina ve Güç Sistemleri, dünyanın önde gelen iş platformu markalarından Genie'yi Türkiye'nin yanı sıra Kazakistan, Gürcistan, Azerbaycan ve Kırgızistan'da da temsil edecek.

Türkiye'de son yıllarda gelişen platform pazarına güçlü bir markayla giren Borusan Makina, geniş servis ağı ve kiralama hizmetlerinin avantajlarıyla bu pazarda büyümeyi hedefliyor.

Caterpillar, Metso, Hoist, Mantsinen gibi dünyanın önde gelen markalarını sunan Borusan Makina ve Güç Sistemleri, 80 ülkedeki yaygın yapılanmasıyla dünya AWP (personel yükseltici platform) pazarındaki ilk 3 üreticiden biri olan Genie ürünlerinin temsilciliğini aldı. Borusan Makina ve Güç Sistemleri, Genie AWP ürünlerinin Türkiye, Kazakistan, Gürcistan, Azerbaycan ve Kırgızistan temsilciliğini yapacak. Platform pazarına bu alandaki en önemli oyuncularından biriyle giren şirket, endüstriyel müşteri segmentinde de büyüme hedefi doğrultusunda faaliyetlerini sürdürecektir.

Konuyu değerlendiren Borusan Makina ve Güç Sistemleri İş Makinaları Direktörü Murat Erkmen şunları söyledi: "Platform pazarına girerken Genie markasını tercih etmemizin nedeni, markanın 'her işte bir adım önde olma' ilkesiyle paralellik gösteriyor olması ve Borusan kurum kültürüyle uyumlu olmasıdır. Özellikle müşterilerimizden büyük ilgi gören kiralama hizmetlerimiz kapsamında da ürünün uzun ömürlü ve dayanıklı olması çok önemlidir. Bu özelliklere sahip Genie ürünlerini Borusan markasıyla Türkiye pazarına sunarak başarılı sonuçlar elde edeceğimize inanıyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz



her pazarda olduğu gibi platform pazarında da güvene ve uzun dönemli iş ortaklığına dayanan çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

Genie'nin iç mekânlarda kullanıma yönelik ürünlerinin; hafiflik, kullanım rahatlığı, taşınabilirlik ve her alana rahat girebilme imkânı sağlayan kompakt tasarım özellikleriyle kullanıcılara büyük kolaylıklar sağladığı; dış mekân ürünlerinin ise, zorlu zemin koşullarında dahi yüksek performans gösterdiği vurgulanıyor.

Türkiye genelinde 4 Bölge, 5 şube ve 29 yetkili satış ve servis noktası ile faaliyet gösteren Borusan Makina ve Güç Sistemleri, yaygın satış ve servis ağıyla Genie ürünlerinin Türkiye'de yaygınlaşmasını sağlamayı amaçlıyor. Bu doğrultuda, mevcut satış temsilcilerinin yanında sadece bu ürün grubunda satış ve kiralamalardan sorumlu temsilciler alan şirket, stoklarında her zaman yeterli miktarda ekipman bulundurarak büyüme hedefine ulaşmayı amaçlıyor.

Genie platformları, müşterilerine tek merkezden kiralama çözümleri sunan CAT Rental Store faaliyetlerine de dâhil edildi.



Kiralamada yeni ufuklar...

Operasyonel Kiralama Satış Vaatli Kiralama İkinci El Alım - Satım



ORTADOĞU İSTİF MAKİNELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
Mescit Mah. Atatürk Cad. No:29 34956 Orhanlı - Tuzla / İstanbul
Tel: 0 216 452 97 87 Faks: 0 216 452 97 90
E-Mail: info@hasel.com Web: www.hasel.com



ÇUKUROVA MAKİNE KİRALAMA A.Ş. SEKTÖRDEKİ ETKİNLİĞİNİ ARTIRIYOR



Bir Çukurova Holding kuruluşu olarak iş ve inşaat makineleri, forklift ve depolama ekipmanları kiralama hizmet vermek amacı ile 2009 yılında kurulan Çukurova Makine Kiralama A.Ş.; CASE İş Makineleri, SUMITOMO Ekskavatörleri, AMMAN Yol ve Asfalt Silindirlerinin yanı sıra 2011 yılı itibari ile HYSTER Forklift, Depo İçi ve Liman Ekipmanları, MAFI Liman Çekicileri ve ASTRA On-Off Road Kamyonlarının da kiralama hizmetini sağlıyor.

Türkiye’de her geçen gün büyüyen kiralama sektöründeki etkinliğini artırmayı hedefleyen Çukurova Makine Kiralama, her bölgede etkin olarak hizmet verebilmek için girdiği hızlı yapılanma sürecini 2011 sonu itibarı ile önemli bir aşamaya getirdi.

Artan kiralama taleplerine paralel olarak servis ağı ve yedek parça stoku başta olmak üzere mühendis ve teknisyen kadrosunu da bu süreçte büyüten Çukurova Makine Kiralama, müşterilerine verimli makine parkı kullanımı konularında da eğitim ve teknik destek sağlıyor. Yapılan işin kalitesini ve operasyon hızını en üst seviyelere taşımak amacıyla firmanın eğitim departmanı tarafından operatörlere eğitimler veriliyor.



Çukurova Makine Kiralama tarafından müşterilere sağlanan temel avantajlar şu şekilde özetleniyor:

- Sözleşmede belirlenen kiralama ücretlerinin sözleşme boyunca sabit kalması ile firmalar olası değişikliklerden etkilenmiyorlar.
- Makina kiralamak isteyen firma ile birlikte yapılan fizibilite çalışmaları sayesinde, ihtiyaca en uygun makineler sapta edildiği için yanlış veya gereksiz ekipman alımının önüne geçiliyor.
- Sözleşmeye bağlı olarak, acil ihtiyaç durumlarında çalıştırılmak üzere yedek ekipman sağlanabiliyor. Bu sayede müşterilerin her koşulda işlerine kesintisiz devam edebilmeleri amaçlanıyor.
- Çukurova Makine Kiralama, müşterilerine alternatif finansal çözümler de sunuyor.



Sermayelerini bu pahalı ekipmanları satın alarak tüketmekten kurtulan müşteriler, aynı zamanda her sözleşme döneminde makinelerini yenileyerek işletme parklarının sürekli genç ve verimli kalmasını sağlıyorlar.

- Türkiye geneline yayılmış güçlü servis ağı ile 7 gün 24 saat projelerin devamlılığı sağlamayı amaçlayan Çukurova Makine Kiralama, 30 aracı aşan kiralama projeleri için 1 teknisyen ve yedek makineyi müşteri çalışma sahasında bulundurma garantisi veriyor.

VOLVO İŞ MAKİNALARINDA BAKIM ARALIKLARI İKİ KATINA ÇIKIYOR

Tier IV motorlu iş makinelerini Türkiye’ye ilk getiren firma olan Volvo, daha önce 250 saat olan periyodik bakım aralıklarını 500 saate çıkararak önemli bir yeniliğe daha imza atıyor.

Volvo L150G, L180G ve L220G model lastikli yükleyici sahipleri, Volvo İleri Servis Anlaşması (VİSA) hizmetini almaları halinde makinalarının periyodik bakımları 250 saatte bir değil, 500 saatte bir yapılacaktır.

Bu önemli yenilik ile birlikte bakım maliyetlerinin önemli oranda azalacağı ve makinaların 500 saat kesintisiz çalışabilmesinden dolayı üretimde artış sağlanacağı belirtiliyor.

Projenin pilot makinası olma özelliği taşıyan yeni Volvo G Serisi Lastikli Yükleyicilerde; birbiriyle uyumlu bir şekilde çalışan, her biri Volvo tarafından yüksek üretkenlik ve yakıt verimliliği sağlayacak şekilde tasarlanarak üretilmiş olan aktarma organları, hidrolik ve kaldırma sistemlerinin kullanıldığı vurgulanıyor.

Yüksek operatör konforu ve güvenliği sağlayan “Volvo Care Kabin”, daha yüksek kepçe kopartma kuvveti ve daha kısa iş çevrim süresi, daha gelişmiş bir havalandırma için yeni motor kaputu tasarımı ve düşük RPM’lerde yüksek tork sağlayarak yakıt tüketimi ve emisyonların düşük olmasına katkıda bulunan Volvo motor yeni G serisinin diğer ön plana çıkan özellikleri arasında sayılıyor. Bu modeller, 1 Ocak 2011’de yürürlüğe giren Stage IIIB (Avrupa) ve Tier 4i (ABD) emisyon gerekliliklerini de karşılıyor.

Türkiye genelinde çalışan ve sadece 2012 yılı itibarıyla VİSA yapılmış G serisi lastikli yükleyicilerde geçerli olacak bu anlaşma gereği; G serisi yükleyicilerin yağ bakımlarında VDS4 motor yağı kullanılması zorunluluğu bulunuyor. G serisi yükleyicilerin bakım anlaşmalarında geçerli olan VDS4 motor yağ değişim aralığının 500 saat olarak geçerli olması için bakımların ASC Türk şube veya bayileri tarafından yapılması gerekiyor. Bu anlaşma süresince makinelerde Euro4 (ASTMD975) sınıfı yakıt kullanılması gerektiği, aksi takdirde oluşabilecek arızalardan Volvo İş makineleri Türkiye mümessili olan ASC Türk’ün sorumlu olmayacağı da bir dip not olarak belirtiliyor.



SİF İŞ MAKİNALARI YETKİLİ SERVİSLERİ ANTALYA’DA BULUŞTU



SİF İş Makinaları 2012 Yetkili Servis Toplantısı, Türkiye’nin çeşitli bölgelerinde yer alan yetkili servislerin katılımıyla Antalya’da gerçekleştirildi.

STFA Yatırım Holding’in grup şirketlerinden olan SİF İş Makinaları’nın 2012 Yetkili Servis Toplantısı, 18-22 Ocak tarihleri arasında Antalya Vouge Hotel’de gerçekleşti. SİF İş Makinaları Genel Müdürü Cüneyt Divriş’in ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya Türkiye’nin çeşitli bölgelerinde yer alan 31 yetkili servisten toplam 47 kişi katıldı.

Servis ve Eğitim Danışmanlık firmasından Çetin Cinemre’nin “Servis Performansının Yönetimi” konulu eğitimle başlayan toplantı, SİF İş Makinaları Satış Sonrası Hizmetler Departman Müdürleri’nin 2012 yılı hedeflerini ve 2011 yılı servis, yedek parça ve müşteri memnuniyeti sonuçlarını paylaşmasıyla sürdü.

Shell’den Güven Yücel’in yağlarla, Lassan’dan Berk Demiröz, Uğur Köksalan, Nusret Efe ve Engin Şengüden’in lastiklerle ilgili sunumlarıyla devam eden toplantı sonrasında düzenlenen gala yemeğinde ise, 10, 15 ve 20 yıllık yetkili servisler Divriş tarafından plaketle ödüllendirildiler.

**ACARLAR MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ
SERKAN ACAR:**

**“KİRALAMA
HER GEÇEN GÜN
SATIŞIN ÖNÜNE
GEÇİYOR”**

2003 yılından bu yana yükseltici çalışma platformlarında sahip olduğu geniş ürün ağıyla çeşitli sektörlerden müşterilerinin ihtiyaçlarına çözümler sunan Acarlar Makine, sayısı 250’yi bulan kiralık makina filosuyla da kiralama sektörüne öncülük ediyor.

Yükseltici çalışma platformları ile sektöre yeni çözümler getiren ve bu konuda bir marka haline gelen Acarlar Makine Genel Müdürü Serkan Acar ile firmaları, pazarın durumunu ve kiralama konseptine yönelik gelişmeleri içeren keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Acarlar Makine, yükseltici çalışma platformları konusunda geniş kapsamlı olarak hizmet veren bir firmadır. Bu alanda sekizinci yılımızı doldurduk. Başladığımız gibi sadece yükseltici çalışma platformlarında devam ediyoruz. Üzerine farklı bir ürün grubu eklemedik. Başladığımız günden bugüne kadar hem pazar için, hem de firmamız için çok şey yaptık. Birçok insan böyle bir ürün olduğunu bilmiyordu ve bu ürünü nerelerde kullanabileceklerini hayal edemiyordu. Bunun için çok ciddi tanıtım faaliyetleri yaptık. Müşterilerimizi ürünlerimizin avantajları konusunda bilgilendirdik. Ticaret yapmaktan çok; Türkiye’de bu sektörün büyümesi için çaba sarf ettik. Biz bugün geline noktasından çok memnunuz ve insanlar da aynı memnuniyeti yaşıyorlar diye düşünüyorum.

Firmanızda kaç kişi çalışıyor?

Şu an bünyemizde yaklaşık 45 kişi çalışıyor. İş hacmimiz ve makina parkımız büyüdükçe, çalışan sayımız da hızla artıyor. Muhtemelen bu sene 10 kişi daha alacağız.

Portföyünüzde hangi marka ve ürünler bulunuyor?

Biz işe ilk olarak Haulotte ile başladık. Haulotte, çalışma platformları olarak çok geniş ürün gamına sahip bir marka. Ancak bu işte çok geniş bir müşteri portföyümüz var ve bazı sektörlerde girdiğiniz zaman tek markayla cevap veremediğiniz durumlar oluyor. Mesela, akülü makaslı platformda birçok firma 12 ya da 14 metreye kadar üretim yapar ama bazen 22 ya da 32 metrelik akülü platformlara da ihtiyaç olabiliyor. Dünyada bunu yapan firmalar da var.



Bizim yeni distribütörlüğümüz H.A.B. böyle bir marka ve ihtiyaç doğunca onunla da çalışmaya başladık.

Türkiye’deki alışveriş merkezi sayısında yaşanan artışla birlikte; buralarda kullanılabilecek ürünler gündeme geldi. Alışveriş merkezlerinin içinde 30-40 metreye kadar çıkan galeriler var. Fakat zemin seramik olduğu için çok hassas ve 40 metreye çıkabilecek makinaların ağırlığı ise 20 ton. Dolayısıyla ihtiyaca cevap veremiyorsunuz. Ancak çok yükseğe çıkan ama çok hafif olan, zemine zarar vermeyen ve paletli yürüyen makinaları üreten firmalar var. Bu ihtiyaçla birlikte de Danimarka menşeli Omme’yi bulduk ve onunla çalışmaya başladık.

Daha çok inşaat sektörüne hitap eden Scan Climber cephe asansörleri ve iskeleleri var. Bunlar hem yük taşıyor, hem de insanı yükseltiyor. Ayrıca cephe iskelelerinde de çok daha güvenli.

Geniş bir ürün yelpazesine sahip olmak size avantaj sağlıyor elbette ancak, bu kadar marka ve modele yeterli düzeyde satış sonrası hizmet sağlamak konusunda zorluk yaşamıyor musunuz?

Elbette ki bu bize daha büyük bir sorumluluk ve artı bir yük getiriyor ama bu yola çıktıysanız bunu da hakkıyla yapmanız gerekiyor. Satış sonrası hizmetler konusunda maddi ve manevi tüm olanaklarımızı kullanıyoruz. Ürünlerimizin genel olarak benzer yapıları olmasının sağladığı avantajlar da var. Mesela 18 metre dizel makaslı platformumuz var, buna servis verebilecek bir ekip var. Bunun yanına H.A.B.’in 22 ve 28 metre platformlarını da koyarsınız çok büyük bir yük getirmez; çünkü sistemleri hemen hemen aynıdır. Bu makina için personelimiz 3-4 gün eğitim alır ve ona özgü noktaları da öğrenir.

"Her işin tahmin edilecek bir müşteri portföyü vardır ancak bizde bu sınırlar çok geniş. Havaalanları, uçak hangarları, alışveriş merkezleri ve yeri geldiğinde tiyatro bile bizim müşterimiz olabiliyor."

Müşteri portföyünüzden bahsedebilir misiniz? Kimlere hizmet veriyorsunuz?

Her işin tahmin edilebilecek bir müşteri portföyü vardır ancak bizde bu sınırlar çok geniş. Çok farklı sektörlerde hitap ediyoruz. Havaalanları, uçak hangarları, alışveriş merkezleri ve yeri geldiğinde tiyatro bile bizim müşterimiz oluyor. İnşaat firmaları başlıca müşterilerimiz arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra tüm fabrikalar ve sanayi kuruluşları müşteri portföyümüzün önemli bir bölümünü oluşturuyor.

Fabrika inşaatlarındaki tüm mekanik ve elektronik tesisatların yapılmasında yükseltici çalışma platformları zaruri hale geldi. Bir yerde fabrika inşaatı varsa, bu inşaatı yapan bütün taşeronlar yükselticileri kullanıyor. Çünkü yüksekte in-çık yapılamayacak kadar çok iş var. Bizim ürünlerimiz de bu işi oldukça hızlandırıyor. İşin ne olduğu çok önemli değil. Eğer bir yüksek nokta varsa ve oraya ulaşılması gerekiyorsa yükseltici çalışma platformu olması gerekiyor.

Sektörde pazar ne yönde gelişiyor? Sizin pazardaki payınız nedir?

Pazarda çok büyük artışlar var. Bize 'geçen seneye göre satışlar nasıl' diye soruyorlar, 'yüzde 100 artış var' diyorlar inanmıyorlar. Bir iş makinesi sektörü 10 bin makina satıyorsa yüzde 100 olduğu zaman 20 bin oluyor; bu çok mümkün değil ama biz de rakamlar küçük olduğu için 300 makina satılıyorsa bir anda 600 olabiliyor. Geçen seneki artışta yüzde 50'nin üzerindeydi.

Tahminlerimize göre 2011 yılında pazarda Çinli markalar da dâhil olmak üzere yaklaşık 1.000 adet yükseltici ekipman satıldı. Ancak pazarda bilinen belli başlı 4-5 marka var ve bunların içerisinde bizim payımız yüzde 65'tir. Önümüzdeki yıllarda da satışlarımızın artmasına rağmen, pazarın büyümesi ve yeni markaların gelmesiyle birlikte yüzde 50 civarındaki pazar payımızı koruyacağımıza inanıyorum. Toplam pazar ise önümüzdeki 4-5 yıl içerisinde 3-4 binli rakamlara ulaşacak ve bu mertebelerde dengelenecektir.



Bu alandaki pazarın büyümesinin sebebi nedir?

İnsanlar yükseltme platformlarını kullanmaya başlıyorlar ve alıyorlar. Şu an Türkiye'de 10 bin adet kadar kiralık makinanın çok rahat çalışabileceği bir iş hacmi var. Ama kullanım henüz o kadar yaygınlaşmış durumda değil.

Eskiden Türkiye'de forklift yoktu ve bir iş yerinde forkliftin olması çok lüks bir şeydi. Yine aynı işler yapıyordu belki ama o dönemde işleyişte yeterince kullanılmadı. O zaman bir kamyonu iki saatte yüklüyorlardı; şimdi 5 dakikada yüklüyorlar. Artık zaruret haline geldi. Bizimkisi de böyle bir şey. Şu an henüz bunu kullanan firma sayısı az olduğu ve hala çok yaygınlaşmadığı için istediğimiz potansiyeli henüz yakalayamadık. Ama potansiyelin nereye doğru gideceği görülüyor ve herkes o yönde hazırlık yapıyor. Şu an rakibimiz yok ama yarın öbür gün, pazarın büyümesi ile birlikte bizim de ciddi rakiplerimiz olacaktır.

Hem ürün gamı olarak bu kadar çeşidi olan, hem bu kadar işine vakıf bir servisi olan ve bu işe bu kadar büyük yatırım yapan başka bir firma yok. Şu anda 150 adetlik yeni makina stokumuz var. Diğer firmaların stoku 5-10 adetleri geçmez.

Kiralama iş hacminizin ne kadarını oluşturuyor?

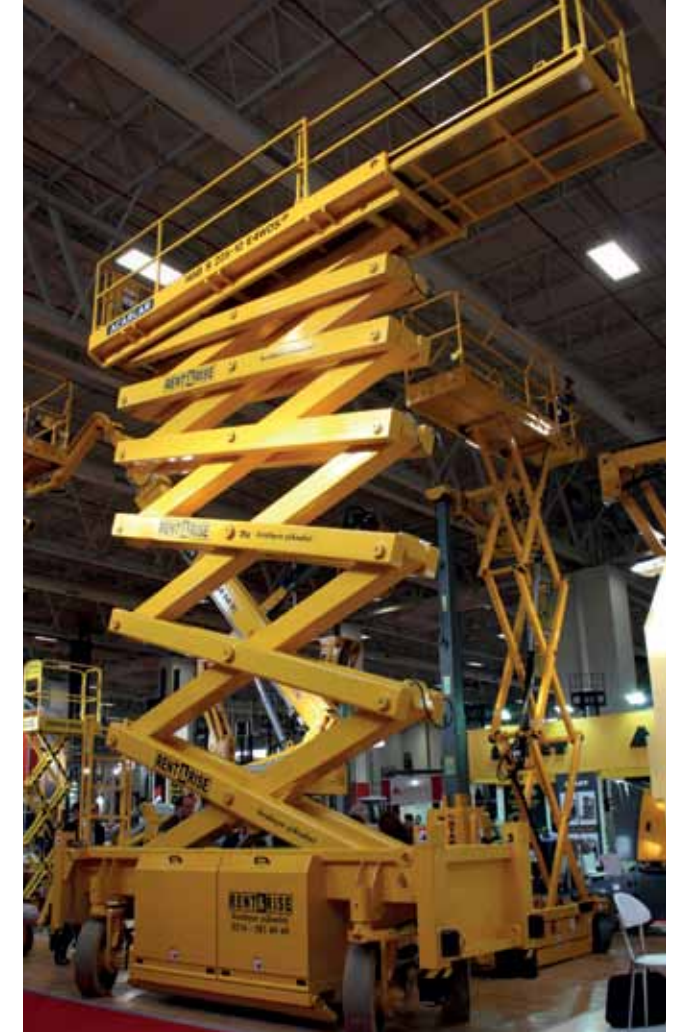
Kiralama bizim faaliyetlerimizin büyük kısmını oluştur-

uyor ve kiralama her geçen gün satışın önüne geçiyor. Gelirlerimizdeki kiralama payı her geçen gün biraz daha yükseliyor. Nihai müşterilere yapılan kiralama işini de en ciddi şekilde yapan ve en büyük filo sahip olan firma şu an biziz. Bizi takip eden birkaç firma daha var.

İki yıl öncesine kadar sadece nihai kullanıcılara satış yapıyorduk. Ancak bu işin kiralamasını yapmaya başlayan firmalar kuruldu ve biz de bu firmalara makina satışı yapmaya başladık. Bundan 5 yıl sonra, satışlarımızın yüzde 75'ini kiralama yapan firmalara yapıyor olacağımızı tahmin ediyoruz. Platform işi aslında tam bir kiralama işi. Çünkü işe göre makinanın yüksekliği değişiyor. Taşeron bugün bu fabrikayı yapıyorsa yarın başka fabrikayı yapıyor. O fabrikaya geçtiği zaman orada dizel makina ihtiyacı oluyor, burada 12 metre yükseliktaysa orada 20 metre yüksekliğe ihtiyacı oluyor. Bir makina alıp her işi hep o makina ile yapma şansı yok. Proje değiştikçe makinanın boyutu ve niteliği değişiyor. Onun için özellikle taşeronlar satın almasını asla yapmazlar. Kiralamak onlar için çok daha avantajlıdır.

Siz müşterilerinize kiralamada ne gibi seçenekler sunuyorsunuz?

Operasyonel kiralama işin çok küçük bir kısmını oluşturuyor. Sebebi de taşeronların yaptıkları işe göre makine



ihtiyaçlarının sürekli değişiklik göstermesidir. Dolayısıyla biz daha çok proje bazlı kiralama yapıyoruz. Minimum aylık olmak üzere 3-5 aylık ve bazen bir yıllık seçeneklerimiz olabiliyor.

Şu an portföyümüzde yaklaşık 250 adet kiralık makinaımız var. Dolayısıyla bir taşeron aradığı zaman kaç makina lazım olursa olsun anında sağlayabiliyoruz. Projeye bağlı olarak gerekirse stoklarımızdaki yeni bir makinaı da derhal kiralamaya kaydırabiliyoruz. Geniş bir ürün gamımız olduğundan dolayı çok sayıda alternatif sunabiliyoruz.

Makine parkımız çok genç, müşterilerimiz hiçbir şekilde bakımsız makina almıyorlar ve servis hizmetleri konusunda da çok hassasız. Makinalarımıza iyi bakım yapıyoruz ve bir sorun olduğunda anında müdahale ediyoruz. Bu bakımdan müşteri memnuniyetimiz çok iyi seviyelerdedir. Bir makinamız arızalandığı takdirde hemen müdahale ediyor, sorun çözülmezse gerekirse yenisini yolluyoruz.

Türkiye organizasyonunuz hakkında bilgi verir misiniz?

İstanbul'daki merkezimiz haricinde Ankara ve Bursa'da şubelerimiz var. Bir ay içerisinde İzmir'de ve daha sonra Doğu Anadolu'da bir şube daha açacağız. Böylelikle müşterilerimize daha yakın olmaya çalışıyoruz. Bu işte nakli-



ye maliyetleri de çok önemlidir. Dolayısıyla yeni bir şube açtığımız zaman o bölge için doğacak nakliye maliyetleri önemli oranda azalıyor.

Kiralama yapan müşterilerinize bakım ve kullanım konusunda eğitimler veriyor musunuz?

Aslına bakarsanız bu tip makinaları kullanmanın en önemli sebebi güvenlidir. İşin daha hızlı yapılması ikinci plandadır. Kazaların insanlara ve firmalara vereceği zararın yanında bu makinalar için ödenen bedeller anlamsız kalır. Makinalar üzerinde iş güvenliği için otomatik bir takım sistemler bulunuyor. İstesiniz de kapasitesinin üzerine çıkamıyorsunuz. Ancak buna rağmen yanlış ve dikkatsiz kullanımlar kazalara sebep olabilir. Bu sebeple müşterilerimizi doğru kullanım konusunda eğitiyoruz. Eğitimler sonunda resmi olmasa da, katılımcılara eğitime istinaden birer sertifika veriyoruz.

Büyük ölçekli kurumsal firmalar güvenlik konusunda çok daha hassas oluyorlar. Bu konuda bilinçli olan birçok firma, yükseltici çalışma platformunu sürekli kullanılmayacak olsa bile; güvenli operasyon nedeniyle tesislerinde bulundurma zorunluluğu getiriyor. Böyle firmaların sayısı her geçen gün artıyor.

Bu makinalarımızın periyodik bakımlarını biz yapıyoruz. Uzun süreli bir kiralama söz konusu olursa, müşterilerimizi bize ne zaman haber vermeleri gerektiğini söylüyoruz. Günlük olarak yapılması gereken bakım ve kontroller konusunda müşterilerimizi bilgilendiriyoruz.

Müşteriler kiralama yaparken nelere dikkat etmelidir? Bu konuda sizin tavsiyeleriniz nelerdir?

Yükseltici çalışma platformu konusunda henüz yeterli bi-

lince sahip olunmadığı için, özellikle bu ürünü kullanmaya yeni başlayan firmalarla makina seçiminde sorunlar yaşayabiliyoruz. Bazı firmalar, özelliklerini bilmeden, hangi makinayı beğenirse onu istiyor.

Alırken makinanın özelliklerini ve kullanılacak zemini iyi analiz etmek lazım. Tam ölçü almaları gerekiyor, eğer yükseklik bir metre bile fazla olursa makina kısa kalır ve hiçbir işe yaramaz. O nedenle işin fizibilitesini iyi yapmaları ve neye ihtiyaçları olduğunu iyi bilmeleri lazım.

Satış aşamasında müşterilerimize işleriyle ilgili her türlü soruyu sorarak; yapacakları iş için en ideal makinayı tespit etmek için azami çaba sarf ediyoruz. Bu konulara hassasiyet gösteriyoruz ki yanlış makina vermeyelim ve müşterilerimiz en üst düzeyde verim alabilsin. Kullanım konusunda da dikkatli olunması gerekiyor. Dikkatsizlik sonucunda tekerlerden birisi çukura düşerse, makina devrilebilir. Bilinçsiz bazı kullanıcılar yükseklik yetmeyince üzerine bir şeyler koyarak yükseltmeye çalışıyorlar ve hatta güvenli operasyon için konulan sensörleri bile iptal edebiliyorlar.

Önümüzdeki dönem için hedefleriniz ve yenilikleriniz nelerdir?

En başından beri amacımız yükseltme platformlarının her çeşidiyle ilgili, her türlü hizmeti vermektir ve şu anda geldiğimiz nokta da budur. Bundan sonrası için hedefimiz yine bu düzeyde devam etmektir. Yükseltici çalışma platformlarına çok yakın olabilecek bazı yeni ürünleri portföyümüze ekleyebiliriz. İş makinaları veya forklift gibi farklı segmentteki bir ürünü satmak veya üretmek gibi bir hedefimiz yok. Araç üstü platformlarla ilgili de görüşmelerimiz var. **RENT**

TÜM İŞ MAKİNALARINDAKİ KDV ORANI % 1'E DÜŞECEK

İMDER 6 ıncı Olağan Genel Kurul Toplantısı'na katılan Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu, leasingli alımlarda belirli ürünler için uygulanan yüzde 1 K.D.V. oranının, tüm iş makinalarını kapsayacak şekilde genişletileceği müjdesini verdi.

2011 yılında Avrupa'nın en büyük 4'üncü büyük pazarı konumuna gelen Türkiye İş ve İnşaat Makinaları sektörünün temsilcisi olan Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER), 6. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nın açılışında konuşan T.C Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü ve Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu, "Cumhuriyetimizin 100. Yılı

için belirlediğimiz hedefler doğrultusunda herkes üzerine düşen görevi başarıyla yapmaya çalışıyor. Bu hedefler içerisinde 100 milyar dolar ile bir numarada olan makina sektörünün dernekleriyle sektörün gelişmesi ve sorunlarının çözüme ulaşması için yakın çalışmalarda bulunuyoruz. 27 Aralık 2011 tarihinde leasinglerde K.D.V.'nin yüzde 1'e indirilmesi sektör stratejisinin bir eylemiydi. Bu uygulamayla sektörün içindeki bazı makina grupları dışarıda kaldı. Son geldiğimiz nokta ise, dışarıda kalan makina grupları için de leasinglerde K.D.V.'nin yüzde 1'e indirilmesi konusunda çalışmalara başladık. Türkiye ilk kez Makine sektör Stratejisi Belgesine kavuştu. Buradaki eylemler devlet politikası haline geldiği için adım adım gerçekleştiriliyor" dedi.

2011 CİROLARI AÇIKLANDI

Global iş makinaları pazarının yüzde 27 büyüdüğü 2011 yılı genelinde firmaların satış performansları farklılıklar gösteriyor. Kuzey Amerika ve Avrupa çıkışa geçerken Çin ekonomisi yavaşladı.

CATERPILLAR satışlarını yüzde 41 oranında artırarak 60 milyar dolarlık rekor ciroya ulaştı.

Hemen her sektör ve bölgede yaşanan artıştan kaynaklandığı belirtilen rekor ciro içerisinde, firma bünyesine yeni eklenen Bucyrus, EMD ve MWM'nin etkisinin yaklaşık 3,5 milyar dolar olduğu belirtiliyor. Satın almalarla birlikte bünyesine 26.427 kişi eklenen firmanın global olarak doğrudan çalışan sayısı 152 bini aştı.

Firma satışlarının 21,7 milyar doları Kuzey Amerika'da, 8,7 milyar doları Latin Amerika'da, 14,7 milyar doları EAME'de (Avrupa, Afrika, Orta Doğu) ve 15 milyar doları ise Asya'da gerçekleşti. En yüksek satış artışının ise, yüzde 47 ile Türkiye'nin de içinde bulunduğu EAME bölgesinde olduğu açıklandı. 2012 için daha önce açıkladığı 68 milyar dolarlık hedefini de revize eden firma, yeni yılda 72 milyar dolarlık satış hedefliyor.

KOMATSU Çin pazarındaki daralmaya rağmen satışlarını yüzde 11 artırdı.

Mali yılın resmi olarak mart ayı sonunda tamamlandığı Japonya merkezli olarak faaliyet gösteren Komatsu, 2011 yılının son dokuz ayında satışlarını yüzde 11 oranında artırarak 18,8 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Firma yıl geneli için daha önce açıkladığı 25 milyar dolarlık hede-

finde bir değişiklik yapmadı. Firmadan yapılan açıklamada; önemli oranda düşüş yaşanan Çin dışındaki pazarlarda, özellikle de madencilik ve genel inşaat işlerinde artış olduğu belirtildi.

VOLVO İş Makinaları satışlarını %30 artırarak 84.000 makina ile kendi rekorunu kırdı.

Volvo, Çin'deki yavaşlamaya rağmen diğer pazarlarda yaşanan olumlu gelişmelere bağlı olarak 2011 yılının son çeyreğinde de satışlarını yüzde 15 oranında artırdı. 2010 yılında 66.000 adet olan genel satış hacmini, 2011'de 88.000 adede çıkaran firma; 10 milyar dolara yaklaşan bir ciroya ulaştı.

Pazar koşullarının 2012'de de pozitif seyredeceğini öngören firma; Avrupa'da yüzde 10-20, Kuzey Amerika'da yüzde 15-25, Güney Amerika'da yüzde 0-10, Asya'da yüzde 10-20 artış beklerken; Çin'deki pazarın değişmeyeceğini tahmin ediyor.

HITACHI satışları, hızla daralan Çin pazarı ve değerli Yen etkisinden olumsuz etkilendi.

Yılın son dokuz ayında satışlarını bir önceki yıla kıyasla yüzde 4 oranında artıran Hitachi, yaklaşık 7,2 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Firma 12 aylık dönem için hedefini 10,5 milyar USD olarak açıklamıştı.

Yapılan açıklamada; Japon Yen'indeki aşırı değerlenmenin sürmesi, Çin ve Hindistan pazarlarında yaşanan sert düşüş, Avrupa ekonomilerindeki kriz ve emtia fiyatlarındaki durğunluğun



ekonomi üzerinde olumsuz etki yaptığı ifade ediliyor. Endonezya gibi gelişmekte olan ülke pazarlarındaki artış, Kuzey Amerika kiralama ticaretindeki canlanma ve deprem sonrası toparlanan Japonya pazarının olumlu etkisiyle satışların ancak dengelendiği belirtiliyor.

HCM Group, oldukça canlı olan Güney Amerika pazarındaki etkinliğini artırmak amacıyla Deere şirketi ile ortak olarak Brezilya'da bir ekskavatör fabrikası kuracağını açıklamıştı.

CNH, iş makinaları satışlarını yüzde 32 artırdı.

2010 yılına kıyasla satışlarını yüzde 32 oranında artıran CNH, 3,9 milyar dolarlık iş makinaları satış hacmine ulaştı.

Firmadan yapılan açıklamada; 2011 yılında global iş makinaları pazarının adet bazında yüzde 27 arttığı, bu artışın; hafif ekipmanlarda yüzde 30, ağır ekipmanlarda yüzde 23, Kuzey Amerika'da yüzde 38, EAME ve CIS'da yüzde 35, Latin Amerika'da ise yüzde 25 olarak gerçekleştiği belirtildi.



**HASEL İSTİF MAKİNALARI
İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ OKAN ACAR:**

“İSTİFLEME PAZARI 5 YIL İÇERİSİNDE 20 BİN ADEDE ULAŞACAK”

Geniş kiralama filosuyla 27 yıldan beri istif makinaları sektöründe hizmet veren Hasel İstif Makinaları A.Ş.’nin İş Geliştirme Müdürü Okan Acar, kiralama yapacak firmalara servis ağı, makina parkı ve mali gücü yerinde olan firmaları tercih etmelerini öneriyor.



Operatörler de dâhil olmak üzere 343 kişinin çalıştığı firmamızın yıllık cirosu 171 milyon TL’dir. İstanbul’da 3 ayrı bölgemiz, İstanbul dışında ise 9 ayrı bölge müdürlüğümüz ile Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, İzmir, Kayseri, Gaziantep illerinde hizmet kalitemizi arttırarak faaliyet gösteriyoruz.

Türkiye’deki forklift pazarı hakkında bilgi verir misiniz?

2011 yılında 10 bini aşan Türkiye pazarının yüzde 50’si dizel, yüzde 20’si akülü, yüzde 30’u da depo ekipmanlarından oluşuyor.

Akülü makinalar artık 5 tona kadar rahatlıkla hizmet veriyor. O nedenle bu tonajda işi olan firmalara öncelikle akülü forklifti öneriyoruz. Yakıt tüketimi bazında akülü forklift ve dizel forklift karşılaştırmasını yaparsanız akülü forkliftin açık ara avantajını görebilirsiniz. Müşterilerimize gittiğimizde çalışma saatlerine göre bu hesabı yapabiliyoruz.

Türkiye kiralama piyasası ne yönde gelişme gösteriyor?

Kiralama konusunda sektörün önde gelen firmalarından biri olarak yoğun bir tecrübeye sahibiz. Kiralama işi uzun süreli bir birlikteliktir, burada full servis dediğimiz makina üzerindeki lastik kullanımından, hasarlara kadar tüm riski kiralayan firma üstlenmektedir.

Full servis maliyeti makinanıza ne kadar iyi bakıldığına göre çok değişken olabilir. Burada meydana gelecek hasarlar fiyat tespitinde en önemli faktör olan 2. el değerini etkiler. Kiralama projelerinde kar mı zarar mı ettiğiniz kiralama süresi bitip, makinanızı geri alıp sattığınızda ortaya çıkar. Kira fiyatını belirlerken full servis ve 2. el değerlerini değiştirerek bir projeyi kâğıt üzerinde karlı ya da zararlı duruma getirebilirsiniz.

Bu konuda sektörün regüle olması gerektiğini düşünüyoruz. Rekabetin yoğun olduğu bir dönemde bazı ekiplerin rekabet adına zararına iş yaptıklarını fiyat analizlerinin doğru yapılmadığını düşünüyoruz. Bu tür hesaplar piyasayı gerçekçilikten uzaklaştırıyor.

İleriki yıllarda bütçe kontrolü nedenleri ile kiralama sayısının artmasını bekliyoruz.

Müşteriler kiralama ile satın alma arasında nasıl karar verebilirler?

Satın alma ve kiralama tamamen firmanın ihtiyacı ve yapısına göre analiz edilmelidir. Kiralamanın temel avantajı yakıt hariç hiçbir giderin kiralayanı ilgilendirmemesidir. Kullanıcı hataları dışındaki tüm sorumluluk kiracıya aittir. Yapılan anlaşmaya bağlı olarak arıza durumunda makina tamir süresince yeni makina dahi idame edilebilir.

60 aya kadar kiralama yapılabilir. Eğer kiracı bu süreyi uzatmak isterse bu da mümkündür fakat maliyetleri artacaktır. Bunun dışındaki tüm değerlendirmeler firmanın mali yapısı, borçlanma gücü ve sahiplik düşüncesi ile değişir.

1 985 yılında kurulan ve Alman menşei Linde forkliftlerle beraber çeşitli markaların Türkiye distribütörlüğünü üstlenen Hasel İstif A.Ş. sektörde uzun yıllara dayanan tecrübesiyle müşterilerine kesintisiz hizmetin yanı sıra dünyada öne çıkan makinaları kiraya vererek yüksek performans ve verimliliği taahhüt ediyor.

Firmanızın gelişiminden bahseder misiniz?

Hasel İstif Makinaları A.Ş. 1985 yılında kurulmuş olup, 1990 yılında çeşitli forklift markalarının Türkiye distribütörlüğünü üstlenmiştir. 1995 yılında dünya lideri Alman Linde Forklift markasının distribütörlüğünü almıştır. Bugün, akülü forklifte pazar payı yüzde 25, tüm istif ürünlerinde ise yüzde 13 pazar payı ile liderdir.

Linde haricinde Hasel’in mümessillikleri; Tennant marka Amerikan Menşei temizlik makinaları, Terex marka bekoloderlar, Gumasol marka forklift lastikleri ve hakim ortağı olduğu Adapazarı fabrikasında üretimi yapılan Başak marka traktörlerdir.

Hasel olarak 2011 yılında bin 400’e yakın makina satışıımız oldu. Kiralama konusunda ihtisaslaşmak üzere Orta-doğu İstif Mak. San. Tic. A.Ş. kurulmuştur. Bu firmadan bağımsız olarak hali hazırda kiralama filomuz bin 150 adet forklift ve personel yükselticiye ulaşmıştır. Bu makinalarımızın yaş ortalaması 3 yıldır.



“Şuan 11 bin adet olan Türkiye istifleme pazarının 5 yıl içerisinde 20 bin adede ulaşacağını öngörüyoruz.”

Biz bir makina satacağımız ya da kiralayacağımız zaman mutlaka saha analizi yaparız. Kullanıcı firma senede sadece birkaç defa ağır yüke gireceği halde yüksek tonajlı makina isteyip daha fazla maliyetli bir iş yapabilir, gereksiz asansör uzunluğu talep edebilir, dış mekan ve iç mekan çalışma konusunda yeterli analiz yapmamış olabilir ya da çalışma yoğunluğunu yılda sadece birkaç kere yaptığı fazla mesaili işlere göre analiz edebilir. Tüm bunlar makina bedelini arttırır ya da fonksiyonsuz bir makina alınmasına neden olabilir.

Kiralama konusunda bizim önerimiz saat üzerinden anlaşma yapılmasıdır. Firma çalışma saat aralığını yıllık olarak tahmin edebiliyorsa örneğin, ağırlıklı bin 500 saat çalışıyorsa bu rakam üzerinden kiralama yapması, fazla çalıştığı saatler için küçük bir ücret ödemeyi taahhüt



eden anlaşma imzalamayı kabul etmesi, gereksiz şekilde sınırsız saat hesabına göre maliyet çıkartılmasından daha avantajlı olacaktır. Saat hesaplı çalışma Avrupa'da çok yaygındır ve Türkiye'de de bu bilince gelip daha az ödeyerek işlerin halledileceğini düşünüyoruz.

Müşteriler kiralama yaparken hangi kriterlere dikkat etmelidir?

Piyasada birçok kiralama şirketi mevcut. O nedenle kiralama yapmak isteyen firmalara önerimiz, servis ağı, makina parkı ve mali gücü yeterli olan firmalarla çalışmayı tercih etmeleridir. Bu tip firmaların, arıza olduğunda ma-



kinayı değiştirebilme ve uzun dönemli kontrat süresince bu hizmeti devam ettirebilme yetenekleri vardır. Yoğun bir çalışma sırasında hiçbir kiralayan, hizmetin kesilmesinden ve işlerin durmasından dolayı sorumlu oldukları firmalara karşı zor durumda kalmayı istemez.

Doğru ve kesintisiz bir operasyon için sizin tarafınızdaki olmazsa olmazlar nelerdir?

Bizim kiracı firmalardan beklediğimiz kullandıkları ürünlerin bir anlaşma ile kiralandığını ve milli servet olduklarını bilerek kullanma sırasında özen göstermeleri, arızaları büyümeden zamanında bildirmeleridir.

Satış sonrası hizmetler konusundaki altyapınız nasıl?

Servislerimiz Almanya Linde tarafından denetleniyor ve önemli servis performans analizlerimizi bu doğrultuda yapıyoruz. 87 teknisyenimiz bulunuyor ve toplam SSH ekibimiz 115 kişiden oluşuyor. Kendimizi servis konusunda daha hızlı ve çözüm odaklı olacak şekilde geliştirme gayretindeyiz. Kesintisiz hizmet için yeterli bir yedek parça stokuna sahip olmanız gerekiyor. Bu ihtiyacı göz önüne alarak Stoklarımızda yaklaşık 2,5 milyon Euro değerinde yedek parça bulunduruyoruz.

Rekabette müşterilerinize sağladığınız avantajlar nelerdir?

Biz geniş servis ağıımız, yedek parça stokumuz ve uzun yıllara dayanan tecrübemizle kiracı firmalara kesintisiz hizmeti taahhüt ediyoruz. Kiraladığımız makinalar dün-



yanın en iyilerindendir. Kullanım kolaylıkları ve kiralayan firmanın sorumluluğunda olan yakıt tüketimi konusundaki cimriliği ile yüksek performans ve verimlilik sağlıyoruz.

Distribütörlüğünü yaptığınız Linde hakkında neler söylemek istersiniz?

Linde Material Handling GmbH, KION Grup üyesi olup forklift pazarında dünyada ikinci, Avrupa'da ise lider konumda bulunmaktadır. Dünya genelinde yaklaşık 12 bin 500 kişiyi istihdam ederken şirketin 2010 yılı cirosu yaklaşık 2,25 Milyar EURO olarak gerçekleşmiştir. Şirket merkezi Almanya Aschafenburg şehrinde bulunuyor.

Rakiplerinde bulunmayan bir ürün yelpazesine sahip olan Linde; forklift ve depolama araçları üretmekte olup, Ar-Ge yatırımlarına son derece önem vermektedir. Portföyündeki t7poüm ürünleri için ekonomi ve performans açısından sektördeki standartları belirlediğini söyleyebiliriz. Linde Material Handling GmbH'nin patentli sistemi olan hydrostatic yürüyüş aksamı, tarım ve ormancılık makinalarında ve dünyanın önde gelen inşaat makinalarında kullanılıyor.

Önümüzdeki dönemler için firma olarak hedefleriniz neler?

Şuan 11 bin adet olan Türkiye istifleme pazarının 5 yıl içerisinde 20 bin adede ulaşacağını öngörüyoruz ve bu pazarda 4 bin adet forklifte ulaşmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin Linde ürünlerini seçmelerini kolaylaştırmak için özel servisler ve finans paketleri üzerinde de çalışıyoruz.

TEKNO KULE VİNÇ GRUP BAŞKANI SİNAN TÜREYEN:

“DÜNYADA YENİ TREND ARTIK KİRALAMAK, YANI İŞİ PROFESYONELLERE BIRAKMAK”

1986 yılında kurulan ve dünyanın önde gelen kule vinç markalarından POTAIN'ın distribütörlüğünü gerçekleştiren Tekno Vinç, POTAIN markasının satış ve satış sonrası hizmetleri ile birlikte kiralama konusunda da müşterilerine kapsamlı çözümler sunuyor.

Manitowac Crane Group çatısı altındaki POTAIN kule vinçlerinin ve STROS dış cephe asansörlerinin Türkiye'deki satış, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerini sürdüren Tekno Vinç, Türkiye'nin en geniş kule vinç parkına sahip firması konumunda bulunuyor.

Sektörde önemli bir pazar payına sahip olan Tekno Vinç'in Grup Başkanı Sinan Türeyen ile yaptığımız görüşmede; inşaat sektöründeki gelişmeleri ve kule vinç alanında her geçen gün yaygınlaşan kiralama operasyonlarının avantajlarını değerlendirdik.

Son yıllarda ekonomimizin lokomotifi olan inşaat sektörü ile birlikte iş makineleri piyasası da hızla büyüyor. Resmi bir de siz çizer misiniz?

Türkiye'nin uluslararası inşaat sektöründeki mevcut potansiyeli artık tüm dünya tarafından kabul ediliyor. Türk müteahhitlere bu tecrübeyi, bu bilgi birikimini sağlayanda yine global pazardır. Özellikle 70'li yıllardan itibaren ülkemizdeki büyük projeler için davet edilen yabancı inşaat firmalarından edinilen tecrübe ile genetik cesareti birleştiren birçok inşaat firmamız, yurtdışında aldıkları işlerde başarılı oldular.

İnşaat dendiğinde ilk akla gelen bu firmalarımız, kendilerine ait bir iş makinesi parkı oluşturur ve bu parkın hacmi bir yerde büyümelerinin de işareti olarak kabul edilirdi. Fakat şimdi şartlar değişti. İç pazarda inşaat piyasası çok güçlendi. Artık bu piyasada çok oyuncu var ve birçoğu da sağlam adımlarla, markalaşarak geliyorlar. Uluslararası sıralamalarda şimdi daha çok firmayla temsil ediliyorlar. Yurtiçinde hemen her hafta yeni projeler üretiliyor ve bunların hemen hepsi de prestijli projeler. Şartlar şimdi daha çetin, hesaplar daha derin ve daha ince yapılmak zorunda. Bu ortamda firmalarımız iş makinesi alırken iki kez düşünüyorlar. En önemlisi ise, mümkünse kiralyorlar.



Anlaşılan talep kiralama yönünde. Peki ya arz? İş makineleri piyasası buna hazır mı?

Ayakta kalmak için zamanın getirdiği şartlara uymak zorundasınız. İş makineleri piyasası durumun farkında ve artan kiralama taleplerine cevap vermek için kendisini adapte ediyor.

Tüm gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de iş makineleri piyasası distribütörler ve imalatçılardan oluşuyor. Bu iki grubu aynı çatı altında buluşturan, sektörümüzün birliği olan İMDER'e sahibiz. Yine İMDER bünyesinde, kiralamanın büyüme hızı dikkate alınarak 2009 yılında kiralama komitesi kuruldu. İMDER aynı zamanda Avrupa İş Makineleri Kiralama Organizasyonu (ERA) üyesidir.

Dünyada yeni trend artık kiralamak, yani işi profesyonellere bırakmak yönündedir. Teknovinç olarak biz de MANITOWOC-POTAIN kule vinçlerinin Türkiye temsilciliğini yapıyoruz. Satış ve satış sonrası alanında yılların birikimine sahip, deneyimli ve kule vinçlere hâkim bir ekibimiz var. Bugünkü şartları 10 - 15 yıl öncesinden öğretilmişimiz için bu çalkantılı sürece kiralama alanındaki teknik bilgi ve tecrübeyle hazır bir şekilde girdik. Neticesinde bu altyapıyla, hali hazırda var olan makina parkımızı hızla büyütüyoruz. Son iki yıl içinde makina parkımız yüzde 150'e yakın büyüdü.

Kule vinçte konusunda kiralamanın avantajları nedir? Kiralama prosesinizden bahsedebilir misiniz?

Kiralama, her yönüyle matematik. İnşaat firması için inşaat makineleri, projelerin öncesiyle sonrasıyla, makinelerin yatırımıyla, bakımıyla tam anlamıyla 4 bilinmeyenli bir



"Son iki yıl içinde makina parkımız yüzde 150'ye yakın büyüdü"

denklem gibi. Biz doğrudan sonucu söylüyoruz: "Anahtar teslimi". Çalışır vaziyette teslim ediyoruz. Müşteri nakliyesini, montajını, periyodik bakımını düşünmüyor. Stoklama maliyeti yok ve her makinanın başında bir kişi bulundurmalarına gerek kalmıyor. Kira süreci, işletmeye verildiği gün başlıyor, demontajı ile bitiyor.

Kiralama sürecinde öncelikle inşaat sahası ziyaret edilecek kapasite ve model seçimi yapılıyor. Daha sonra proje üzerinde yerleşim yapılarak projelendiriliyor ve teklif olarak sunuluyor. Anlaşmaya bağlı olarak kule vinç sevk edilerek montaj yapılıyor ve çalışır vaziyette işletmeye veriliyor.

Konuya inşaat firmaları tarafından bakarsak, sizce satın almak mı, kiralamak mı avantajlı?

Öncelikle şartları iyi belirlemek gerekiyor. Projenin bütçesini göz önünde bulundurmak; proje sonrası makinanın çalışma devamlılığını ortaya koymak gerekiyor. Eğer yatırımı karşılama oranı ve süresi makul, makinaların bakım ve takibi için yeterli personel mevcut ve stoklama sorunu yok ise elbette satın almak diyebiliriz. Ancak bunların bir tanesinin olmaması, kiralama seçeneği için yeterlidir.

Yurtdışında iş yapan inşaat firmalarına kiralama yapıyor musunuz?

Yurtdışı projeler için, her iki taraf için de en uygun çözüm olduğunu düşündüğümüz ve kiralamanın eşanlamlısı dediğimiz 'BUY-BACK' sistemini teklif ediyoruz. Yani, bire bir açılımı olan "Geri Alım Garantili Satış Sözleşmesi" yapıyoruz. Böylece her iki tarafta gümrük mevzuatlarındaki bürokrasiyi aşmış oluyor. Firma makinaı geri getirmek isterse, biz de geri alma garantisi veriyoruz. Böylelikle firma makinaı geri getirerek makinaı geri satma veya bünyesinde tutma seçeneklerine sahip oluyor. Ayrıca Teknovinç olarak yurtdışında da iş ortaklarına sahibiz. Karşılıklı stok kullanma, teknik ve tecrübe paylaşımı, hatta süpervizörlük anlaşmalarıyla müşterimizin taleplerini karşılamaya devam ediyoruz. **RENT**



İMDER GENEL KURUL TOPLANTISI YAPILDI

27 Şubat 2012 tarihinde gerçekleştirilen İMDER 6. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda güven tazeleyen Cüneyt Divriş, bir dönem için daha başkanlık görevini aldı.

Yaklaşık 50 üyenin katılımıyla Cüneyt Divriş'in yeniden başkan seçildiği Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) 6. Olağan Genel Kurul Toplantısı 27 Şubat'ta İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıda, İMDER'in gündeminde olan kalifiye eleman sorunu ve Türkiye pazarının tanıtım faaliyetleri ele alınırken, 2013 yılında yapılacak olan KOMATEK Fuarı için de imzalar atıldı.

Toplantıda konuşma yapan İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, geçtiğimiz dönemde olduğu gibi önümüzdeki dönemde de sektörün ihtiyaç ve beklentilerine yönelik çalışmalar yapmaya devam edeceklerini ifade etti. Ağırlıklı olarak eğitim ve kalifiye eleman yetiştirme konusunda çalışacaklarını belirten Divriş, "Makinaları yapıp satabilirsiniz ancak maalesef

elemanları yapamıyorsunuz. O nedenle gerek operatör, gerek teknik eleman, gerekse mühendis yetiştirme gibi eğitimin her alanında aktif bir rol üstlenmeye hazırız" dedi.

Divriş, İMDER'in gündeminde Türkiye makina sektörünün daha iyi tanıtılmasına yönelik faaliyetlerin de bulunduğu dikkat çekerek, yabancı yatırımcıları çekilebilmesi için bunun şart olduğunu ifade etti. Ayrıca toplantıda, Cüneyt Divriş ve Sada Fuarçılık Genel Müdürü Levent Baykal, 2013 yılında Ankara'da gerçekleştirilecek olan KOMATEK Fuarı için yapılan anlaşmaya imza attılar.

Toplantıya Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu da katılarak konuşma yaptı. Konuşmasında makine sektörünün Türkiye için çok önemli olduğunu altını çizen Emiroğlu, Türkiye'nin 2023 hedefleri için çalıştığını ve makine sektörünün bu konuda öne çıktığını sözlerine ekledi.

MANITOU İLE YANMAR STRATEJİK İŞBİRLİĞİ YAPACAK

Kompakt ekipman ve elleçleme makinaları üreticisi Manitou ile motor ve kompakt ekipman üreticisi Yanmar, uzun süreli bir stratejik işbirliği anlaşmasına vardıklarını açıkladılar.

Anlaşma kapsamında öncelikle Yanmar, Kuzey Amerika pazarı için Manitou'ya Gehl ve Mustang markaları altında yeni kompakt ekskavatör serileri üretecek. Manitou'nun bu konuda Wacker Neuson ile 1999 yılından bu yana süren işbirliği 2011 sonu itibarı ile sona ermişti. Buna paralel olarak Manitou, Yanmar için mikro yükleyici ve paletli mini yükleyici üretimi yapacak.





ASC TÜRK MAKİNA KİRALAMA MÜDÜRÜ ARDA ÖZYÖRÜK: “KİRALAMAK, YAPILAN İŞİN KALİTESİNİ ARTIRIYOR”

Genişleyen ürün ve hizmet yelpazesiyle sektördeki kapsama alanını her geçen gün genişleten ASC Türk Makina A.Ş., kiralama alanında verdiği hizmetlerle de firmalara çözüm ortağı oluyor.

Kiralama alanındaki faaliyetlerine 2010 yılında başlayan ASC Türk Makina, proje odaklı olarak yürüttüğü çalışmalarıyla müşterilerinin makinalarına değil, işlerine odaklanmalarını sağlıyor.

ASC Türk Makina A.Ş. Kiralama Müdürü Arda Özyörük ile yaptığımız söyleşide, ASC Türk'ün kiralama konusunda sağladığı hizmetler ve bu pazar hakkındaki görüşlerini aldık. Özyörük, makinaların sürekli işte kalmasının temel prensipleri olduğunu söylerken, müşteri odaklılığın kendileri için vazgeçilmez bir unsur olduğunu ifade ediyor.

Dünyada ve Türkiye’de kiralama faaliyetleri yaygınlaşmaya başladı. Bu pazarın büyümesindeki temel sebepler nedir?

Türkiye’de kiralama işi otomobillerle başladı. İlk başlarda piyasada büyük bir direnç yaşandı. Ancak zaman geçtikçe özellikle maliyet, iş kaybı ve pratiklik açısından sağladığı avantajları gören firmalar buna doğru yönelmeye başladılar. Türk insanının doğrudan sahip olma duygusu hep olageldi, ama profesyonel açıdan bakıldığı zaman kiralamak çok daha mantıklı. Çünkü müşteri bakım, lastik, vergi gibi işlerle doğrudan muhatap olmadığı için kendi işine odaklanabiliyor.

İş makinaları sektörü olarak kiralama konusunda gelişmiş ülkeleri biraz geriden takip ediyoruz. Avrupa ve Amerika’da bu iş çok yaygın bir şekilde yapılıyor. Bizde de bu konuda son yıllarda hızlı bir gelişim olduğunu söyleyebiliriz.

Kiralamak kullanıcılara ne gibi avantajlar sağlıyor?

Kiralamanın sağladığı en önemli avantaj müşterilerin makinalarına değil, işlerine odaklanabilmesidir. Makinaya sahip olduğu zaman bunun için ayrı bir ekip kurulması gerekiyor. Bu da yöneticilerin asıl işi olan projelerine odaklanmalarını engelleyerek zaman ve verim kaybına sebep oluyor.



İşin maddi yönü de baştan sözleşmeyle belirlendiği için müşterilerimiz uzun vadeli programlar yapabiliyorlar. Her ay kesilecek fatura tutarı baştan belli oluyor. Ayrıca oldukça pahalı olan bu araçları satın alarak finans kuruluşlarındaki kredi limitlerini doldurmuyorlar.

Yapılan işin süresi ve özelliği de çok önemlidir. Özellikle taahhütlü işler için kiralama çok avantajlıdır. Müşteri bir senelik bir iş almışsa, sonraki sene yapacağı iş belli oluyabiliyor. Bu durumda satın alacağı makinaların kapasiteleri sonraki işine uymayabilir. Kiralamanın muhasebesel anlamda da avantajları var. Firmalar hem kiralama faatularlarını gider olarak gösterebiliyor, hem de amortisman yükünden kurtuluyorlar.

Kiralama yaparken hem sizin açınızdan, hem de kiralaayan firmalar açısından dikkat edilmesi gereken hususlar neler?

Kiralama yapan firmalar açısından makinanın durumu, yaşı ve işlevselliği çok önemlidir. Makina ne kadar uzun süre işte kalabilirse işini o kadar kısa sürede yapabilir. Her ne kadar yeni olsa da makinalar arıza yapabilir. Ama sorunun hızlı çözülmesi asıldır. Bunun için ürün ve verilen satış sonrası hizmet kalitesi ön plana çıkıyor.

Bizim tarafımızda ise müşterimizle iyi bir partner olabilmek çok önemli. Kiralamak satmak gibi değil. Her ne kadar iş makinası gibi üretim araçlarında böyle olmasa da, genelde sattığınız zaman iş bitiyor. Ancak kiralamada müşterilerinizle bir ortak gibi oluyorsunuz. Biz ve makinalarımız, onların bilgi ve tecrübeleriyle birleşerek ortaya bir iş çıkıyor. Bu, karşılıklı güven ve etkin iletişime dayalı bir ilişkidir.

ASC Türk olarak kiralama operasyonlarına ne zaman başladınız?

Aslında son iki yıldan bu yana kiralama hizmeti veriyoruz.

"Kiralamanın sağladığı en önemli avantaj müşterilerin makinalarına değil, işlerine odaklanabilmesidir. Makinaya sahip olunduğu zaman bunun için ayrı bir ekip kurulması gerekiyor. Bu da yöneticilerin asıl işi olan projelerine odaklanmalarını engelleyerek zaman ve verim kaybına sebep oluyor."

Şirket bünyesindeki ayrı bir departman olarak faaliyete geçmemiz ise 2011 yılı başında oldu. İşe belirli sektörlerden gelen talepleri karşılamak doğrultusunda başladık. Bu hizmetin faydalarını gören, duyan hemen her sektöre hizmet sağlıyoruz.

Volvo olarak mermer sektöründe aktif olduğumuz için özellikle bu sektörden olumlu geri dönüşler başladı. Mermer sektörü, bugüne kadar çok büyük paralar yatırılarak işe başlanmış ancak hayallerin yıkılarak geri dönüşmüş olduğu bir sektör. Bir dağın altına yatırım yapıyorsunuz, ancak ne çıkacağını bilmiyorsunuz. Sadece bir sıra mermer çıkıp arkasından dağ, taş çıkan projeler oluyor. Bu sektördeki müşteriler 3-6 aylık dönemlerde kiralama yaparak sahada deneme yapıyorlar. Dolayısıyla iyi bir ürün çıkmasa da kaybedilen para, yalnızca makina kirası oluyor.

Makina parkınızda hangi kategorilerde ürünleriniz var?

ASC Türk olarak Volvo'nun ürün hattında bulunan tüm makinaları kiraya sunuyoruz. Bunun dışında Sandvik Mobil Kırıcıların da ASC Türk bünyesine katılması bizim için önemli bir açılım oldu. İlk yatırım maliyetinin yüksek olması ve işin dönerselliği kiralana çok elverişli bir durum ortaya çıkarıyor.

Bünyemizde bulunan CP hidrolik kırıcılar, kompresörler ve ışık kuleleri gibi ürünleri de kiralama parkımıza ekleyeceğiz. Müşterilerimizin şantiyelerindeki tüm makina ve ekipman ihtiyaçlarını düşünerek hareket ediyor ve anahtar teslimi paket çözümler sunmak istiyoruz. Bizi oldukça hareketli günler bekliyor.

Kiralama hizmetlerinizde bir süre sınırlaması var mıdır?

Genel hesaplamalarımızı aylık olarak yapıyoruz ancak süre konusu tamamen müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre belirleniyor. Temel amacımız para kazanmak değil; sağlık-



lı ve sürekli bir iş birliği geliştirmek olduğu için müşterinin ihtiyaçları bizim için her zaman önceliklidir. Sıfır makinalarda minimum 6 aylık kiralama şartı koyuyoruz. Ama geri dönüşünde isterse haftalık bile kiralayabiliyoruz.

Kiralama işinde fiziki mesafeler de önem arz ediyor. Makinaların nakliyesi önemli bir maliyet kalemini oluşturuyor. Şu an için İstanbul/Orhanlı, İstanbul/Kıraç ve Ankara'daki tesislerimizden hizmet sağlıyoruz. Hizmet verdiğimiz şube ve makina sayımız arttıkça daha düşük sürelerle, daha uzak mesafelere de hizmet veriyor olacağız. Hedefimiz Türkiye genelindeki her noktaya ulaşmaktır.

Genel kiralama koşullarınız nelerdir?

Kiralama koşulları projeye ve müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına göre değişiyor. Sonuçta ortada bir maliyet var ve eklediğiniz her şey size ek bir maliyet getiriyor. Bazı müşterilerimiz daha çok fiyat odaklı olurken, bazıları istenilen hizmetleri daha ön planda tutuyor. Operatörlü kiralama yapmıyoruz. Bunun dezavantajları olduğunu düşünüyorum. Bir operatörle 15-20 dakika görüşme yapıyorsunuz ve firmanız adına sahaya gönderiyorsunuz, bu çok doğru değil. İş disiplini ve güvenlik açısından bunun riski çok yüksek.

Makinalarınızı nasıl güvenceye alıyorsunuz?

Kiralamada müşteri ile karşılıklı güven ve hassasiyet çok önemli. Elbette makinalarımızı çeşitli yollarla takip ediyoruz ancak nihayetinde onlara emanet ediyoruz. Teknik servisteki arkadaşlarımız makinaları düzenli olarak ziyaret ediyorlar. Ayrıca uydu takip sistemimiz Care Track üzerinden makina ile ilgili oldukça detaylı bir şekilde bilgi sahibi oluyoruz.

Müşterilerinizi makinaları daha iyi kullanmaya teşvik etmek için bir uygulamanız var mı?

Tüm makinalara tarafımızca kırılma sigortası yapılıyor.



Hasar durumlarında bu sigorta devreye giriyor. Kötü niyet olmayan kullanıcı hatalarından kaynaklanan hasarları genel olarak sigorta karşılıyor. Böylece bir bakıma operatörün makina düzgün kullanmasını bilincini de sağlamış oluyoruz.

Kiralama konusunda müşteriler neden firmanızı tercih etmeliler?

Bizim makina parkımız yeni olduğu için müşterilerimiz çok şanslı; çünkü hep yeni makinaları kiralyorlar. Kiraya verdiğimiz makinalar azami 2 yaşında oluyor. En yeni teknolojiye sahip bu makinaların üretkenliği yüksek; arıza yaparak işten uzak kalma riski ise az oluyor.

Bir de her şeyden önce yarattığınız çözüm, verdiğiniz hizmet çok önemli. Müşterinin makinasının işte kalma süresi en önemli faktörlerden bir tanesi. Bunun için elimizden geleni yapıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinliyor ve altyapımızı ona göre kuruyoruz. Şu ana kadar kiraladığımız makinalarda hiçbir sıkıntı yaşamadık ve makina yatırımını adına iyi hizmet veriyoruz. Türkiye geneline yayılmış uzman bir servis ağı var. Bu konu kiralamada



çok önemli çünkü makina gönderdiğiniz yerde kalmabiliyor. Aynı müşterinin 5-6 tane projesi oluyor ve makinaların lokasyonları değiştirilebiliyor. Sahip olduğumuz altyapıya güvendiğimiz için bu konuda müşterilerimize esneklik sağlıyoruz. Gittikleri yerde de aynı kalitede hizmet almaya devam ediyorlar.

Kiralama filomuzdaki makinaları aktif tutmak amacıyla ne gerekiyorsa yapıyor, tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz. Gelişen bu sektör içinde adımlarımızı sağlam atmaya çalışıyoruz. Finansal açıdan güçlü bir firmayız. Gerekirse yeni makina stoklarından da bir makina çekip müşteriye çözüm sağlayabiliyoruz.

Makinalarınızın işte kalma süresini nasıl artırıyorsunuz?

Makinalar yeni olduğu için zaten garanti altındalar. Bakımları ve kontrolleri aksatılmadan yapılıyor. Ayrıca biz makinaların kirada kalma süresini belli ölçüler ile sınırlı tuttuk bu sayede filomuzu sürekli olarak genç tutabiliyoruz. Kiralama süresi dolan makina ikinci el olarak değerlendiriliyor.



Makinanın işte kalma süresi bizim için önemli olduğundan dolayı kendi servislerimizle yaptığımız anlaşmalar var. Makinaları Care Track ile takip ettiğimiz için müşterinin bize bakım saati geldi demesine gerek kalmıyor. Biz takip edip müşteriye 40-50 saat önceden haber veriyoruz. Arıza kodları geldiği zaman da o bölgeye en yakın servisimizi hızla sahaya yönlendiriyoruz.

Yeri geldiğinde stoklarımızda bulunmayan bir yedek parçadan dolayı yatan bir makinamıza acil çözüm sağlamak amacıyla, stoklarımızdaki yeni bir makinadan parça söküp gönderebiliyoruz. Bir makina ne olursa olsun 3 günden fazla yatırmamak bizim ana prensibimiz.

İkinci el ve kiralamanın bünyemizde kendine özel bir teknik ekibimiz var. Onların görevi ekspertizleri, makinalara ani müdahaleleri ve bakımları yapmak, arıza çözmektir.



Bu departman gün geçtikçe büyüyecek çünkü kiralama ve ikinci el hizmetlerimizi geliştirmek istiyoruz.

Bu işe ilk başladığımızda bugüne kadar kısa bir zaman geçmiş olmasına karşın ekip olarak genişleme kaydettik ve potansiyelimiz doğrultusunda gelişimimizi sürdürmeye devam edeceğiz. Yeri geldiği zaman atölyeyi de kullanıyoruz. Kendi bakımlarımızı, arıza giderlerimizi kendimiz yapmaya başladık. Mevcut satış sonrası ağıımızın gücünün dışında bunu da kullanıyoruz.

Müşterilere geri alım garantisi (buy-back) imkânı sağlıyor musunuz?

Evet. Bu zaten kiralamanın en önemli dönüşümlerinden birisidir. Müşterimiz eğer isterse, kiralama süresi sonunda ödediği kira bedellerinin yarısının hesabına alacak olarak sayılmasıyla kullandığı makinaya sahip olabiliyor.

Kiralama konusunda Türkiye'deki avantaj ve dezavantajlar neler?

Türkiye'de sektör yeni ilerlemeye başladığı için makinalar çok yeni; bu müşteri için büyük bir avantaj sağlıyor. Yurt dışında 5 senelik makinalar kiraya verilebiliyor ancak bizde böyle değil. Bizde iki sene üzerinden kiralama yapılıyor. Türkiye'de sektör kiralamaya daha çok makina satma

amacıyla yöneldi. Finansal olarak kredi sağlayamayan müşteriler için yeni bir yol gibi sunuldu. Bu çok yanlış bir anlayıştır ve kiralama işine büyük sekte vuruyor. Geri alım garantili satışlarda kira bedellerinin tamamını düşen firmalar var. Bu kiralamanın mantığına uymuyor. Pazarı yanlış bir yola alıştırmak bence doğru değil.

Sektörle ilgili öngörüleriniz nelerdir?

Sektör açısından baktığınız zaman 2. el satışları, kiralama hizmetleri ve satış sonrası hizmetler daha çok ilerleyecektir. Yeni makina satışları artık yerine oturdu ve yeni makina satarak kazanabileceğiniz değerler belli. O nedenle kiralama ve ikinci elin önünü açmak lazım.

Firmalar için kiralama önemli bir durum. Makinayı bilmeden firmalar, işlerini yapabilmek için makina almak zorunda kalıyorlardı ve ciddi zararlara uğruyorlardı. Şimdi ekipman riskini ve yönetimini bizlere bırakarak, kendi işlerinin gereklilikleri doğrultusunda hareket edebilirler.

Müşterilere makina tavsiyesinde bulunuyor musunuz?

Evet, bu konuda danışmanlık sağlıyoruz. Sürekli büyük projeler yapan bazı müşteriler ne istediklerini biliyorlar ancak bazı müşterilerin kararları çok gerçekte olmuyor

ve sadece ihtiyaçlarını gidermek istiyor. Biz fikirlerimizi paylaşıp onların göremediği bazı şeyleri perspektif olarak sunabiliyoruz. Nihai kararı onlar veriyorlar ancak müşterinin verimliliği de bizim için önemlidir. Benzer projelerdeki tecrübelerimize dayanarak gerektiğinde; 'neden o makina yerine bunu kullanmıyorsunuz' diyebiliyoruz.

Büyüme planlarınız ve hedefleriniz nelerdir?

Bizim amacımız bu işi bilinçli ve verimli bir şekilde büyütme. Araç filomuzu ve organizasyonumuzu oluştururken çok dikkatli davranıyoruz. Avrupa'da kiralama firmalarına yapılan satışların tüm satışlar içerisindeki payı bazı ülkelerde yüzde 40'ı buluyor. Türkiye'de biz yüzde 10'unu yakalayabilirsek önemli bir başarı olacak.

Türkiye konumu ve etki alanı itibarı ile çok önemli bir pazar. Bu konuda bilgi ve tecrübe sahibi olan güçlü yabancı sermayedarlar bu potansiyeli kullanmak istiyorlar.

Ama şunu belirtmeliyim ki, sektörel ilerleyiş hiçbir zaman tek başına olamaz. Dolayısıyla bu işi daha ileriye götürmek için ortak bir çaba sarf etmek gerekiyor. Bu büyüme esnasında sektörel etiği korumak anlamında İMDER'e de büyük iş düşüyor. Bu amaçla dernek bünyesinde bir Kiralama Komitesi kuruldu.



KENTSEL DÖNÜŞÜM DEDİKLERİ...

Endüstri Devrimi sonrasında sanayi kentlerinde hızla artan çevre kirliliği, sağlıksız yaşam standartları, düşük konut alanları ve yetersiz altyapı hizmetlerinin ortaya çıkmasıyla insanlığın hayatına giren kentsel dönüşüm, bozulma ve çökme olan kentsel alanın iyileştirilmesi amacıyla yapılan stratejik uygulamaların ve eylemlerin tümü olarak tanımlanıyor. 19. Yüzyılın ikinci yarısında kenti daha sağlıklı, temiz ve yaşanabilir kılmayı amaçlayan “Park Hareketi”yle başlayan kentsel dönüşüm, Paris’te Baron Haussmann’ın öncülüğünde gerçekleşen geniş cadde ve bulvarların açılmasını kapsayan projeye gelişme gösteriyor.

“Park Hareketi” projesinden sonra “Modern Hareket”’in doğmasıyla, kentin sağlıksız kısımlarının yıkılıp kenti daha fazla yeşillendirme çalışmaları yapılıyor ve bunun sonucunda başta Paris olmak üzere tüm Avrupa’da pek çok kent yıkılıp yeniden inşa ediliyor.

Bu gelişmeler ışığında 1949 yılında ABD’de kabul edilen Konut Yasası ile birlikte kentsel yenilenme kurumsallaşıyor. Kentsel bozulmanın yalnızca sosyal faktörlerden kaynaklanmadığını öne süren yaklaşımlarla ekonomik ve yapısal faktörlerde değerlendirmeye alınıyor ve projeler bunlara göre düzenleniyor.

1980’li yıllara gelindiğinde ise kentsel dönüşüm projeleri kamu ve özel sektörün ortaklığında çeşitlenmeye başlıyor. Kamu sektörü, altyapıyı ve arazi ıslahını sağlayarak kentsel dönüşüm yapılacak bölgeye özel sektörün ilgisini çekiyor.

1990 sonrasında canlanmaya başlayan kentsel dönüşüm, pek çok sivil toplum örgütünün de konuya dahil olmasına neden oluyor. Bu dönemde tarihi ve kültürel mirasla ekonomik gelişme arasındaki bağ anlaşılıyor, kentsel koruma ve kentsel dönüşüm kavramları daha da önemli bir noktaya geliyor.

Neyi hedefliyor?

Kentsel dönüşüm, şehrin yapısına ve burada yaşayan insanların fiziksel, sosyal ve ekonomik geleceğine etki ederken bununla birlikte bütün geleneklerine, örf ve adetlerine de yansımaya başlıyor. Bu sayede dönüşüm projeleri, yalnızca mimarların, mühendislerin ya da şehir plancıların dışında sosyologların, ekonomistlerin, peyzaj mimarlarının da içinde bulunduğu disiplinler arası bir çalışmayı gerektiriyor.

Son günlerde haber bültenlerinde, gazetelerde, toplantılarda, arkadaş ortamlarındaki muhabbetlerin içinde sıklıkla söz edilen kentsel dönüşümün, aşağıda bulunan 5 temel amaca hizmet etmek üzere ortaya çıktığı görülüyor:



1. Toplumsal bozulmaya neden olan sebeplerin araştırılarak, bulunan sonuçların ortadan kaldırılmasıyla kentlerde çöküntü alanlarının oluşmasını önlemek
2. Kent dokusunu oluşturan öğelerin fiziksel olarak değişim ihtiyaçlarına cevap vermek
3. Yaşam kalitesini artıran ekonomik kalkınma modeli ortaya çıkarmak
4. Kentsel alanların etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamak ve gereksiz kentsel yayılmanın önüne geçmek
5. Kentsel politikaların şekillendirilme ihtiyacını karşılamak üzere sivil toplum kuruluşlarının ve toplumda yer alan farklı kesimlerin planlamaya katılımını sağlamak.

Türkiye’de kentsel dönüşüm

Türkiye’de kentsel dönüşüme baktığımızda, 1950 sonrasında meydana gelen ekonomik büyüme ve göçün, büyük kentlerin nüfusunun kalabalıklaşmasına

ve gecekondulaşmasına neden olduğu görülüyor. Bu dönemde ortaya çıkan kentsel dönüşümde, gecekondulaşan boş arazilerin sağlıklı hale getirilmesi amacıyla apartman olarak yeniden yapılması ön plana çıkıyor.

1980’li yıllardan sonra nüfusun kent dışına yayılmasıyla birlikte dönüşüm, kent içinde yer alan konutların yanında sanayi ve kıyı alanlarının yenilenmesine doğru kayıyor. Yaşam kalitesi düşmüş ve deprem açısından riskli alanlarda yeniden canlandırılma yöntemi bu dönemde ortaya çıkarken, tarihi değeri olan bölgeler soylulaştırılarak korunuyor. Bunun yanında 80’li yıllarda kooperatif ve kooperatif üst birlikleri örgütlenmeleri, Toplu Konut İdaresi’nin (TOKİ) konut üretimi, yerel yönetim ve TOKİ işbirliği ile oluşan toplu konut alanlarının gelişimi ve özel girişimcilerin ve Türkiye Emlak Bankası’nın gerçekleştirdiği toplu ko-



rilmesi ve tarihi alanların canlandırılarak korunması öne çıkıyor.

Van'da yaşanan depremde sonra Türkiye'nin gündeminde önemli bir yer edinen kentsel dönüşüm için Kentsel Dönüşüm Yasası'nın meclisten geçmesiyle çalışmaların daha da hızlanacağı belirtiliyor.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, yasayla birlikte afet riski altında bulunan bölgeler ve bu bölgelerde yaşayanların can ve mal kaybına sebep olmadan iyileştirme, tasfiye ve yenilemenin yapılarak ülke genelinde güvenli yaşam alanları oluşturmak hedefleniyor. Kentsel dönüşümün ekonomiyi de canlandıracağını belirten Bakanlık, dönüşümün Türkiye maliyetinin 400 milyar dolar, İstanbul maliyetinin ise 100 milyar dolar olacağını öngörüyor.

Daha önce kamulaştırılarak yapılan ancak Ankara'da Dikmen Vadisi ve Portakal Çiçeği Vadisi projeleriyle birlikte hak sahiplerinin korunması ve projeden konut sahibi olması yöntemiyle uygulanan kentsel dönüşüm projeleri, 2012 yılında Türkiye'de öncelikli olarak belirlenen Bingöl, Bursa, Eskişehir, Diyarbakır, İzmir, Kocaeli ve Van'da uygulanacak. İstanbul'da ilk olarak pilot bölge seçilen Fikirtepe uygulamasıyla başlayacak

olan kentsel dönüşümün, Zeytinburnu, Ümraniye, Pendik ve Avcılar ilçelerinde Nisan ve Mayıs aylarında eş zamanlı yıkımlarla devam edeceği belirtiliyor.

Kentsel Dönüşüm ve İş Makinası Sektörü

Kentsel dönüşüm projeleri kentleri yeniden canlandıracağı gibi iş ve inşaat ekipmanları sektörüne de büyük katkı sağlayacak. Yatırımlarla paralel canlanma gösteren iş makineleri sektörü, 2012 yılında Türkiye'de yapılacak kentsel dönüşüm projelerinde en çok ihtiyaç duyulan alan olacak.

Bu konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İhracatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, kentsel dönüşümün sadece İstanbul değil, tüm Türkiye için çok önemli olduğunu ve kentsel dönüşüm projeleriyle birlikte makina sektöründe büyüme yaşanacağını belirtiyor ve kentsel dönüşümün 9-10 bin adetlik ekstra makina parkına ihtiyaç yaratacağını ifade ediyor. Vinçler ve kırma eleme tesisleri gibi sektörlerin kentsel dönüşümde daha da öne çıkacağını söyleyen Divriş, iş makineleri sektöründeki büyüme motorunda yalnızca kentsel dönüşüm değil, önümüzdeki birkaç sene içerisinde yapılacak büyük projelerin de etkili olacağını dile getiriyor. **RENT**



TARİHİ BİRA FABRİKASI KUBOTA VE GEHL İŞ MAKİNALARI İLE RESTORE EDİLİYOR

Şişli Bomonti'de 1890 yılında kurulan Türkiye'nin ilk bira fabrikasının yerine, 250 milyon Euro'luk bir yatırımla turizm tesisi inşaatına başlayan IC Holding; mekânın geçmişine uygun olarak bir bira müzesine de yer verecek.

Türkiye'nin en büyük turizm tesisi olacağı belirtilen proje; otel, alışveriş merkezi ve konutlardan oluşuyor. 2012 yılında faaliyete

geçmesi planlanan tesisteki bin yataklı otelin işletmesi için birçok uluslararası firmadan teklif aldıklarını belirten IC Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çeçen, müze ile ilgili olarak şunları söyledi: "Müze bir bira müzesi olacak. Arşivler, eski makineler, şişe ve kapaklar gibi birçok materyal topluyoruz. Efes'in patronu Tuncay Özilhan ile de görüşüyoruz. Sonuçta orası bir sanayi müzesi ve Efes'in rehberliğinde olmasını istiyoruz."

Projenin daha hızlı ilerleyebilmesi için inşaat alanında mini iş makineleri kullanılıyor. Kale Metal A.Ş. tarafından Türkiye pazarına sunulan Kubota U17-3 mini ekskavatör ve Gehl SL3840 mini yükleyici; tarihi dokuya zarar verilmemesi için gereken güç ve hassas kullanım imkânını operatörlere sağlıyor.

Kale Metal A.Ş. Pazarlama Koordinatörü Özbilen Keskin, Kubota mini ekskavatörün genişliği 99 ila 124 santimetre arasında ayarlanabilen paletleri ve sıfır kuyruk çıkıntısı özelliği ile dar alanlarda ve duvar diplerinde kazıyı kolaylaştırdığını vurguluyor. Kabinsiz olarak kullanılan mini ekskavatörün tentesi de gerektiğinde sökülerek operatörün görüş ve hareket alanı genişletilebiliyor. Keskin, Gehl mini yükleyicinin de genişliğinin dar olması ve kendi eksenini etrafında 360 derece dönebilmesi sebebiyle; duvarlara ve tarihi dokuya zarar vermeden projenin hızla ilerlemesine destek olduğunu ifade ediyor.

1978 yılından bu yana sektörde faaliyet gösteren Kale Metal, kompakt iş makineleri sektöründe Atlas Copco, AUSA, Gehl, Kubota markalarının Türkiye Yetkili Distribütörlüğünü sürdürüyor.



TRS BETON FORD CARGO 3639M TRANSMİKSERLERİNİ TESLİM ALDI

Ford Otosan, 8 adet Ford Cargo 3936M transmikseri Toros Marketler'in grup şirketi TRS Beton'a törenle teslim etti.

Mersin-Tarsus bölgesinde hizmet veren market zincirlerinden Toros Marketler'in grup şirketi olan TRS Beton, Ford Otosan'dan aldığı 8 adet Ford Cargo 3936M transmikseri, Otokoç Tarsus Şubesi'nde düzenlenen törenle teslim aldı.

Törende konuşma yapan TRS Beton şirket ortaklarından Mehmet Eren, Ford'u tercih etme nedenlerinin Ford güvencesi ve düşük kullanım maliyetleri olduğunu belirterek, "Daha ilk kullanımda aracın kalite ve performans üstünlüğü fark ediliyor. Yeni Ford Cargo İnşaat Serisi ile beton santrali yatırımımızı güçlendirdik" dedi.

Ford Otosan Kamyon Bölge Satış Müdürü Ümit Öner ise, Yeni Ford Cargo inşaat serisi 3936 transmiksirin yüksek mukavemetli şasi tasarımı, yüksek çekiş gücü ve düşük yakıt tüketimi



sağlayan yerli Ford Ecotorq motoruyla öne çıktığını belirtti. Öner, transmikselerin daha fazla yükleme kapasitesi sağlayan kauçuk süspansiyon sistemiyle donatıldığını belirterek, 750 saat bakım aralığı ve yüzde 20 düşürülmüş bakım giderleriyle beton santrallerinin tercihi olmaya devam edeceğini sözlerine ekledi.

RUUKKI'NİN YENİ YÜKSEK DAYANIMLI ÇELİĞİ OPTIM 700 MC PLUS TÜRKİYE'DE

Avrupa'nın önde gelen yüksek dayanımlı çelik ve metal bazlı komponent üreticisi Ruukki, gelişmiş soğuk biçimlendirme özellikleri ve yüksek çarpma dayanımıyla yeni bir yüksek dayanım çeliği olan Optim 700 MC Plus'ı Türkiye pazarına sundu.

Ruukki'nin geliştirmiş olduğu özel teknoloji ve yüksek dayanımlı malzemelere ilişkin bilgi birikiminin, bu özel Optim 700 MC çeliğinin yapımında bir araya geldiği vurgulanıyor. Yeni Ruukki Optim 700 MC Plus çeliğinin, pazardaki diğer 700 MC çeliklerine göre daha dar kalıplarda basılabilmeye ve daha düşük radyuslarla bükülebilmeye imkân tanıdığı ifade ediliyor. Firmaların üretim maliyetlerini düşüreceği iddia edilen bu yeni çeliğin, yeni geliştirilecek ürünlerin tasarımında da daha farklı alternatiflere olanak sağlayacağı belirtiliyor.

Ruukki İstanbul Pazarlama Müdürü Emre Aytaç, yeni Optim 700 MC Plus'ın diğer 700 MC'lerden diğer bir farkının da; -60 ° C ısıda kullanılabilirliği olması ve ürünün ağırlıklı kullanım alanı olan vinçlerin özellikle bom kısımlarında kırılma oranlarını azaltması olduğu ifade ediyor. Böylece üretim maliyetlerinin düşmesine ve kullanıcıların ürünlerini daha uzun süreli kullanımına olanak sağlandığını belirtiyor ve ekliyor: "Çarpma tokluğunun normalin iki katı düzeyinde olduğu Optim700 MC Plus ile üretilen ekipmanlar çok düşük sıcaklıktaki ortamlar gibi en zor çalışma koşullarında dahi kusursuz çalışıyor. Mükemmel flanşlanabilirlik özelliği ve yüksek işlenebilirlik derecesi de ürünün öne çıkan özellikleri arasında yerini alıyor."

Optim700 MC Plus'ın ağırlıklı olarak vinç, kamyon ve hareketli makinalar için karoser üreten imalatçılar tarafından kullanıldığını belirten Aytaç sözlerini şöyle tamamlıyor: "Yeni çeliğimiz üreticilere, daha iyi performans sağlayan vinç bomu ve diğer vinç bileşenleri gibi yapıları tasarlama imkânı veriyor. Vinç bomlarında kırılma oranlarını düşürmesi de kullanıcılara emniyet açısından güven sağlıyor."



İMDER VE İSDER İŞBİRLİĞİNDE DÜZENLENEN SEKTÖR KOMİTE TOPLANTILARI TAMAMLANDI

18 sektör komitesinden 11'inin bir araya geldiği toplantıların son gününde 17. MAKTEK İş İstif Makinaları Grup Toplantısı gerçekleştirildi.

İş ve istif makinaları sektörünün iki önemli temsilcisi olan Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Sektör Komite Toplantıları için bir araya geldi. İMDER ve İSDER bünyesinde faaliyet gösteren 18 sektörden 11'inin katılımıyla gerçekleşen toplantılar 6 gün sürdü.

Geriye kalan 7 komitenin ise Mart ayında bir araya geleceği belirlenen toplantıların son gününde T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır'ın da katıldığı 17. MAKTEK İş ve İstif Makinaları Grup Toplantısı yapıldı.

İki haftaya yayılan Sektör Komite Toplantıları'nın ilkinde Asfalt ve Yol Ekipmanları, Beton Santral ve Ekipmanları, Konkasör, Forklift, Kompresör ve Enerji ve Güç Sistemleri Sektör firmaları, ikinci haftada ise; Depo ve Raf Sistemleri, Platform, Kiralama, Kompakt ve Vinç sektör firmaları bir araya gelerek sektörün geldiği noktayı değerlendirdiler.

12 sektör komitesinin bir araya geldiği toplantılarda KDV'den leasinge, CE uygulamalarından satış sonrası hizmete, piyasa gözetim ve denetiminden eğitime kadar birçok konu görüşüldü. Toplantılarda sektörün öncelikli sorununun nitelikli eleman ihtiyacı olduğu belirlenirken, konuyla ilgili İMDER ve İSDER'in 2012 yılında yapmayı planladığı faaliyetler masaya yatırıldı.

Yapılan MAKTEK Toplantısı'nda ise piyasa gözetim ve denetim konusuna önem verilmesi gerektiğine dikkat çekilirken, yatırım mallarında uygulanan KDV ve leasing oranlarında yaşanan sıkıntıların da düzenlenmesi konusunda görüşlere ihtiyaç duyulduğunun altı çizildi.

HMF MAKİNA, EN YENİ ÜRÜNLERİYLE MARBLE 2012 FUARI'NDA OLACAK

HMF Makina, 21-24 Mart tarihleri arasında İzmir'de düzenlenecek olan Marble 2012 Fuarı'na en yeni ürünleriyle katılmaya hazırlanıyor.

18. İzmir Uluslararası Doğaltaş ve Teknoloji Fuarı olan Marble 2012'ye katılacak olan HMF Makina, Hyundai marka iş makinaları, yükleyiciler ve forkliftleri ile D and A marka kırıcılardan oluşan 10 ürününü ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

Fuar süresince Kültür Park Fuar açık alanı Lozan kapı girişi 120 No'lu stantta yer alacak olan HMF Makina, 350 m2'lik 2 katlı stant ile ziyaretçileri catering hizmeti ve sürpriz hediyelerle ağırlayacak.

HMF Makina, en yeni teknolojiyle üretilen, yüksek konfor, güç ve ekonomiyi bir arada sunan Hyundai 9 serisi R430LC-9 paletli ekskavatörünü de ilk kez bu fuarda sergileyecek.



TETAŞ İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş., CHERY HEAVY INDUSTRIES'İN TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ OLDU



1982 yılında konfeksiyon makinaları sektörüne hizmet vermek amacıyla İstanbul'da kurulan Tetaş İç ve Dış Ticaret A.Ş., birçok ürün grubunu tek şemsiye altında toplarken, 2012 yılıyla beraber CHERY Heavy Industries'in Türkiye distribütörü oldu.

Temelinde yer alan müşteri odaklılık felsefesi, 220 kişiye yakın çalışanıyla birçok farklı ürün grubuna hizmet eden Tetaş İç ve Dış Ticaret A.Ş. iş ve istif makinaları sektöründe yer alma kararı olarak

CHERY Heavy Industries ile anlaşma imzaladı. Bu anlaşmayla birlikte Çin'in en büyük şirketlerinden CHERY Group bünyesinde yer alan Heavy Industries'in Türkiye distribütörlüğünü üstlenen Tetaş İç ve Dış Ticaret A.Ş., markanın Türkiye'de ki satış ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştirecek.

2010 yılının Şubat ayında 100 milyon dolar yatırımla Wuhu bölgesinde, 180 bin metrekare bir alan üzerine kurulan CHERY Heavy Industries tesislerinde,

yılda 30 bin adet forklift ve iş makinası üretilmesi planlanıyor. Bu plan kapsamında firmanın satış gelirlerinin orta vadede 500 milyon dolara ulaşacağı belirtiliyor.

Forklift ve iş makinası sektöründe kolaylık ve uygunluk, işletim ve finansal kiralama, yedek parça tedariki, satış sonrası hizmet, bilgi geri beslemesi ve operatör eğitimini kapsayan "altısı bir arada" konseptini benimseyen CHERY Heavy Industries, farklı türde forkliftler ve iş makinaları üretiyor. 1'den 16 tona kadar olan dizel forkliftler, 1'den 3.5 tona kadar olan benzinli ve LPG'li forkliftler, 1'den 3.5 tona kadar olan akülü forkliftler, 1-1.5 Tonluk paletli istifleyiciler, 2 Tonluk akülü transpalet ve 3 tonluk çekiciler üreten CHERY Heavy Industries'in 70'ten fazla acenteye birlikte 80'e yakın satış ve hizmet noktası bulunduğu ifade ediliyor.

Tetaş A.Ş. İş Makinaları Satış ve Pazarlama Müdürü Hakan Murteza, CHERY Heavy Industries'in "tümüyle projelendir, adım adım gerçekleştir, hızla inşa et ve gelişimi sürdür" düşüncesiyle faaliyetlerini sürdürdüğünü ve amacın forklift ve iş makinaları endüstrisinde efsane bir marka olmak olduğu ifade ediyor.



DOĞALTAŞ FABRİKALARININ YENİ ATAŞMANI: PARS EXPRESS 5

Pars Mühendislik, doğal taş fabrikalarında işlendikten sonra paletlenen plakaların pratik ve güvenli bir şekilde taşınması, istiflenmesi ve konteynırlara yüklemesi için geliştirdiği Pars Express 5'i tanıttı.

Ürünlerini müşterilerinin çalışma koşullarındaki ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak geliştirdiklerini ifade eden Sedat Büyükbay, Pars Express 5'i de, Canel Munip Çoker Madencilik Genel Müdürü Enver Eren ile yaptıkları görüşmeler çerçevesinde olgunlaştırdıklarını belirtiyor.

Fabrika içerisinde paletlenmiş plakaların istiflenmesinde ve sevkiyatında yaşanan zorlukları ortadan kaldırdığı belirtilen Pars Express 5, işi hızlandırması ve kullanım kolaylığı ile de Avrupa'da üretilen benzerlerinin önüne geçiyor. Ürün için patent başvurusu yapılmış.

Pars Ekspres 5 her marka ve model forklift üzerinde kullanılabilir. Bunun için forklift üzerindeki bağlantı tırnağının değiştirilmesi yeterli oluyor. Forklift üzerine sabitlenen ataşman, operatörü tarafından kumanda ediliyor. Hidrolik güç ile hareket ettirilen kollar, işlenmiş

plakalara zarar verilmemesi için aynı anda açılıp kapanıyor.

Pars Express 5'in kullanıcılara sağladığı avantajlar şu şekilde özetleniyor:

- Plakaların istiflenmesinde, konteyner yüklemesinde ve boşaltılmasında ve depolanmasında kolaylık sağlıyor.
- Plakaların yere hiç temas etmeden taşınma imkanı sağlıyor.
- Vinç ve halat kullanılarak yapılan taşıma esnasında oluşan kılma ve parçalanma risklerini ortadan kaldırır.
- Vinç olmayan alanlarda da stoklama imkânı sağlıyor.
- İş güvenliğini artırıyor.
- Pratik kullanımı ile çalışma hızı artırıyor ve iş gücü tasarrufu sağlıyor.
- Vinç kullanımına gerek bırakmaz.
- Daha geniş ve homojen alanlarda çalışma imkânı sağlar.
- Konteynırlar rahatça yüklenebildiği için dışa bağımlılıktan ortadan kalkıyor.

Pars Mühendislik, mermer sektörünün yanı sıra her türlü inşaat sahaları, taş ve maden ocakları, limanlar ve tomruk sahalarında kullanılan; her model iş makinesi için kova, quick coupler, fork çatalı, tek tırnak, ripper, polip, tomruk aparatı gibi çeşitli ataşman imalatı yapıyor.



30 Mayıs - 02 Haziran 2012

2. ARAÇÜSTÜ EKİPMAN FUARI

CNREXPO İSTANBUL

arüsder '12



Destekleyenler



Ana Sponsor



CNR HOLDING

Sine Fuarçılık A.Ş.

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com
CNR Ankara: Uğur Mumcu Caddesi. No: 78 /3 Gaziosmanpaşa Ankara Tel: 0312 448 21 48 Faks: 0312 448 15 07
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



TEKSAN GÜÇ SİSTEMLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU ÜYESİ ARİF SOYLU:

“JENERATÖR KİRALAMAK; EKONOMİK, HIZLI VE GÜVENİLİR BİR YÖNTEMDİR”

Türkiye’nin önde gelen jeneratör firmaları arasında yer alan Teksan Güç Sistemleri San. ve Tic. A.Ş., “Taxi Generator” markası altında jeneratör kiralama hizmetleri de sunuyor.

Teksan Güç Sistemleri San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi / Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sn. Arif Soylu, kiralama faaliyetleri hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Teksan ve faaliyet alanları hakkında bilgi verir misiniz?

“Teksan Jeneratör ‘yerli imalatçı’ kimliği, 600 kişilik kadrosu, 9 bölge müdürlüğü, 70 ülkeye ihracatıyla yurtiçi ve yurtdışına hizmet vermekte olup, 600 kişilik Teksan camiasının 160’ı mühendislerden oluşturmaktadır. 9 bölge müdürlüğü-müz; İstanbul Merkez, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Trabzon, Bodrum, Marmaris ve Diyarbakır’dır.

“Teksan Jeneratör; 0,5 kVA – 3.550 kVA arasında değişen jeneratör setleri, uzman satış sonrası servis ekipleri, yıllık üretim kapasitesiyle alanındaki en büyük şirketlerden bi-

ridir’. Başarımızın sırrı; her türlü güç sistemi projesi için eksiksiz çözümler sunmadaki üstün yeteneğimizdir”

Ürün ve hizmetlerimiz; 0,5- 3550 kVA aralığında dizel jeneratör setleri, marine jeneratör setleri, doğalgazlı jeneratör setleri, opsiyonel ekipmanlar olarak; koruma kabinleri, ses yalıtım kabinleri, römork, senkronizasyon panoları, konteynırlar, müşteri ihtiyacına özel jeneratör üretimi, uzaktan izleme sistemleri, kojenerasyon sistemleri, senkronizasyon sistemleridir.

Kiralamanın iş hacminiz içerisindeki payı nedir?

Biz 2010 yılında jeneratör kiralama hizmetlerimizi ‘Taxi Generator’ markası ile sunmaya başladık. “Türkiye’nin en büyük kiralama filolarından birine sahip olan firmamız geçen yıl FİBA Dünya Basketbol Şampiyonası’ndan Devlet Opera ve Bale Festivali’ne kadar birçok sanat ve spor organi-

zasyonlarında enerji sağlayıcı olarak görev aldı ve almaya devam ediyor.

Taxi Generator, mümkün olabilecek en hızlı hizmeti sunan kiralık jeneratör servisi. Hız, güvenilirlik, kalite ve ekonomik çözümler Taxi Generator’ı vazgeçilmez kılan unsurlardır. Kiralama piyasasında, sahada kiralanan her jeneratörden birinin ‘Taxi Generator’ olması hedefiyle ilerliyoruz.

Hangi sektör ve faaliyet alanlarında hizmet sağlıyorsunuz?

Uzman kadromuz ile ulusal sanat ve spor organizasyonları, eğlence, inşaat, sanayi vb. çeşitli sektörlerde hizmet sağlamaktayız. (konserler, film setleri, canlı yayınlar, şantiyeler, sanayi işletmeleri vb) getirdiği özel çözümler ile hizmet vermekteyiz.

Kiralamada sunduğunuz ürün çeşitleri ve güç aralıkları nelerdir?

Taxi Generator ile 22 kVA’dan 2.100 kVA’ya kadar istenilen güçte, Türkiye’nin en büyük kiralık filosundan jeneratör edinme kolaylığını yaşarsınız. 22 – 2.100 kVA arası ses izolasyon kabinli, istenildiğinde senkron çalışabilen otomatik veya manuel kullanıma elverişli jeneratör gruplarının kiralınması ve kiralama süresince servis hizmetlerini vermektedir.

Teksan Güç Sistemleri, dönemsel jeneratör gereksinimi olan firmalara, ihtiyaçlarına en uygun güç ve maliyeti karşılamak üzere, geniş kiralama filosuyla farklı alternatifler sunmaktadır.

Kiralama süresinin bir alt veya üst sınırı var mıdır?

Yapılan her organizasyonun süresine göre kiralama hizmeti gerçekleştiriyoruz. Süre açısından herhangi bir alt veya üst sınır bulunmamaktadır. Ancak belirlenen sürelerin aşıldığı veya süresinden önce neticelenen projeler de olabilmektedir. Bu durumda organizasyon yetkilisini herhangi bir maddi zarara uğratmamak adına alternatifli kiralama seçenekleri sunmaktayız. Yapılacak işin mahiyeti ve planlanan süreye göre, günlük, haftalık ve aylık kiralama hizmeti paketlerimiz bulunmaktadır.

Benzinli-dizel ve mobil-sabit seçimi neye göre yapılıyor?

Ürünlerimiz genelde açık havada hizmet veriyor, kısa sürede kurulup ve bir sonraki organizasyona zamanında ulaştırılabilmesi için de kısa sürede toplanıyor. Ayrıca açık havada bulunduğu için ses konusunda da dikkatli davranmamız gerekiyor. Bu nedenle; ses, kurulum ve ekonomik nedenlerden dolayı sadece kabinli ve dizel Taxi Jeneratörlerle hizmet veriyoruz.

Kiralama için bir mesafe veya fiziki koşul sınırı var mıdır?

Taxi Generator sunduğu kiralama hizmetinde mesafe ve fiziki koşulları gözetmeksizin bölge müdürlüklerinin olduğu illerden hareketle tüm Türkiye’ye hizmet verebilmektedir. Taxi Generator, her talebe anında cevap verebilecek esnek ve tercihli jeneratör parkuru ile en hızlı hizmeti sunmaktadır. Talebin aciliyet durumuna göre birkaç saat içerisinde ak-siyon alıp, aynı gün içerisinde talebi karşılayabilmektedir.

Gürültü ve çevre kirliliğine yönelik ne gibi önlemler alınıyor?

Ses ve mobilizasyonun önemli olduğu özel organizasyonlar için mobil jeneratör desteği sağlamaktayız. Ayrıca Teksan olarak ürettiğimiz kabin ve şaseleri boyamak için doğa dostu TGIC-FREE Triglycidyl Isocyanurate ve kurşun içermeyen polyester toz boya kullanılmaktadır.

Hangi koşullarda kiralamak, hangi koşullarda satın almak daha doğru bir çözümdür?

Jeneratör kiralama, özellikle elektrik enerjisinin kesildiği acil durumlarda veya şebeke enerjisinin bulunmadığı ortamlarda can simidi vazifesi gören ekonomik, hızlı ve güvenilir bir yöntemdir.

Kiralama yapıldığında sermaye çıkışı olmaz. Özellikle kısa süreli ihtiyaçlarda makine yatırım maliyeti oluşturmaz. Kira bedelinin tamamı her kesilen fatura ile aylık gidere atılır, amortisman hesabı yapılmaz. Jeneratör kiralama sözleşmesi bilâncunuzda borç olarak gözükmez. Jeneratörünüz arızalandığında tamirin 24 saati geçmesinin belirlendiği durumlarda yerine başka bir jeneratör konularak elektrik kesintisi durumunda oluşacak maddi manevi kayıplar önlenir.

Ürünleri müşteriler mi belirliyor, yoksa siz işe göre alternatif sunuyor musunuz?

Taxi Generator, dönemsel jeneratör gereksinimi olan firmalara, ihtiyaçlarına en uygun güç ve maliyeti karşılamak üzere, geniş kiralama filosuyla farklı alternatifler sunmaktadır.

Kiralama yapacak firmalar hangi kriterlere dikkat etmelidir?

Kiralama sistemi, direk satın alma işlemiyle birebir aynı prosedürleri içeriyor. Öncelikle kurulum yapılacak yerde güç tespiti yapılıyor, ihtiyaç duyulacak enerjinin mutlaka Taxi Generator’ın uzman ekiplerince tespit edilmesi gerekiyor. Bununla beraber ürünün konulacağı yer de aynı ekip tarafından inceleniyor. Bu işlemler Taxi Generator’ın her bir kiralama işleminde mutlaka yaptığı, kiralayan kurumun da mutlaka her firmadan talep etmesi gereken işlemlerdir. Yapılan bu tespitlerin ardından süre ve fiyat dengesine uygun teklif hazırlanıp, karşılıklı imza altına alınıyor. Kiralayan bu aşamaların her birinin yapıldığına emin olmalı ve kullanılan jeneratör bakımlı olup olmadığına muhakkak dikkat etmelidir.

Kiraladığınız jeneratörlerin bakım ve onarım sorumlu kime ait? Müşterilerinizin sorumluluğu nedir?

Ürünlerimizin bakım ve onarımını biz gerçekleştiriyoruz. Yapılan organizasyon sırasında oluşabilecek sorunlara hızlı müdahale edebilmek için teknik ekibimiz organizasyon alanında görev yapıyor. Müşterilerimizin yetkili personelimizin bilgisi dışında ürünüme müdahale etmemesi ve yapılan anlaşmaya uyması dışında bir sorumluluğu bulunmamaktadır.

Neden sizin firmanız tercih edilmelidir?

Güç Sistemleri alanındaki 15 yıllık tecrübesi, 7 gün 24 saat satış sonrası hizmet desteği, uzman kadromuzun her büyüklükteki projelere getirdiği özel çözümler ile hızlı, güvenilir, kaliteli ve ekonomik çözümler Taxi Generator’ı vazgeçilmez kılan unsurlardır. **KENT**

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ÇORUM İLİ MERKEZ İLÇESİNDE 440 ADET KONUT İNŞAATI İLE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/16224
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 28.03.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 670 gün.
 Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ISPARTA EĞİRDİR İLÇESİ 1 ADET 52 ÜNİTELİ İGPPV BİNASI İNŞAATI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLEMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/20335
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 20.03.2012 – 14:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 540 gün.
 Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ESKİŞEHİR EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ BİNASI İNŞAATI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/21208
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 03.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 700 gün.
 Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
İZMİR BORNOVA İLÇESİ 200 YATAKLI DEVLET HASTANESİ BİNASI İNŞAATI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/20672
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 04.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 750 gün.
 Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ERZİNCAN TAKSİM MAHALLESİ 464 ADET KONUT, 1'ER 16 DERSLİKLİ İLKÖĞRETİM OKULU, CAMİ VE KÜTÜPHANE İNŞAATI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/16740
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 27.03.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 670 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
AMASYA İLİ GÜMÜŞHACIKÖY İLÇESİNDE 448 ADET KONUT, 1'ER ADET CAMİ, OTOGAR VE TİCARET MERKEZİ İNŞAATI İLE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/20161
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 02.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 650 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ SİVAS 16. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
İLİÇ-KEMALİYE YOLU İKMAL İNŞAATI İLE 166. ŞUBE ŞEFLİĞİ BAĞLANTI YOLU TOPRAK İŞLERİ, SANAT YAPILARI VE ÜST YAPI İŞLERİ
 İhale Kayıt No: 2012/22451
 İhalenin Yapılacağı Yer: Kümbet Mah. Muhsin Yazıcıoğlu Bulvarı No:39 SİVAS
 Tarih ve Saat: 26.03.2012 – 10:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 650 gün.
 Tel: 0346 227 82 00– 0346 227 02 93

TÜRKİYE KÖMÜR İŞLETMELERİ KURUMU GENEL MÜDÜRLÜĞÜ SATINALMA DAİRE BAŞKANLIĞI
MUĞLA'DA DEKAPAJ VE KÖPRÜ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/15904
 İhalenin Yapılacağı Yer: Hipodrom Cad. No: 12 Yenimahalle/ANKARA
 Tarih ve Saat: 05.04.2012 – 14:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 1002 gün.
 Tel: 0312 540 10 00 – 0312 540 16 60

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
RİZE MERKEZ'DE SOSYAL GÜVENLİK İL MÜDÜRLÜĞÜ BİNASI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/24112
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 10.04.2012 – 15:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 500 gün.
 Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI
ZONGULDAK MERKEZ'DE ONDOKUZ MAYIS MAHALLESİ SOSYAL GÜVENLİK İL MÜDÜRLÜĞÜ BİNASI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ
 İhale Kayıt No: 2012/24117
 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent/Çankaya-ANKARA
 Tarih ve Saat: 12.04.2012 – 15:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 550 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

*İhalelerle ilgili detaylı bilgiler <https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/> adresinden görülebilir.

	Model Adı	Cinsi	Çalışma Yüksekliği	Model Yılı	Fiyat
	Compact 10	Makaslı	10,15 m	2006	11.750 €
	Compact 10	Makaslı	10,15 m	2006	11.750 €
	Compact 8	Makaslı	8,2 m	2006	9.000 €
	Compact 8	Makaslı	8,2 m	2006	9.000 €
	Compact 10N	Makaslı	10m	2006	11.500 €
	Compact 12 DX	Makaslı - Dizel	12,15 m	2004	23.500 €
	Compact 12 RTE	Makaslı	12,15 m	2004	23.000 €
	H 18 SX	Makaslı - Dizel	18 m	2004	38.000 €
	Star 12	Dikey	12 m	2005	24.000 €
	HA 18 PX	Eklemlı - Dizel	17,3 m	2004	44.000 €
	HA 15 IP	Eklemlı - Akü	15 m	2006	33.500 €
	HA 15 IP	Eklemlı - Akü	15 m	2006	34.000 €

**KOCAELİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ DESTEK HİZMETLERİ DAİRE BAŞKANLIĞI
KANDIRA İLÇESİ CEBECİ MAHALLESİ YOLU ÜST YAPI YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/20417

İhalenin Yapılacağı Yer: Karabaş Mah. Oramiral Salim Dervişoğlu Cad. No:80 F Blok Zemin Kat Merkez / KOCAELİ

Tarih ve Saat: 19.03.2012 – 09:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 540 gün.

Tel: 0262 318 10 00 – 0262 318 14 59

ALTYAPI YATIRIMLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ**İZMİR-KEMALPAŞA LOJİSTİK MERKEZİ ALT VE ÜST YAPI İNŞAATI YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/24156

İhalenin Yapılacağı Yer: Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü 9. Kat Demiryollar Yapım Daire Başkanlığı

Tarih ve Saat: 21.03.2012 – 14:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 300 gün.

Tel: 0312 203 18 09 – 0312 203 18 15

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI**EDİRNE İLİ MERKEZ İLÇESİNDE FIRINLARSIRTI 80 ADET KONUT İNŞAATI İLE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/23967

İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent / Çankaya-ANKARA

Tarih ve Saat: 29.03.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 550 gün.

Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI**İSTANBUL KAYABAŞI 21. BÖLGE 456 ADET KONUT, 2 ADET BÜFE, 40 DERSLİKLİ İLKÖĞRETİM OKULU, 1 ADET KREŞ İNŞAATI İLE
ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/23975

İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent / Çankaya-ANKARA

Tarih ve Saat: 10.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 600 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI**İSTANBUL YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ DAVUTPAŞA YERLEŞKESİ 499 ADET KONUT İNŞAATI İLE ALTYAPI VE
ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/22582

İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent / Çankaya-ANKARA

Tarih ve Saat: 11.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 600 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

T.C. BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI**AĞRI MERKEZ FIRAT MAHALLESİ 2. ETAP 1168 ADET KONUT, 24 DERSLİKLİ İLKÖĞRETİM OKULU, 600 KİŞİLİK CAMİ,
GÜMÜŞHANE TORUL 100 KİŞİLİK CAMİ, KARS-MERKEZ CAMİ TAMAMLAMA, İHATA DUVARI, SARIKAMIŞ CAMİ TAMAMLAMA
İNŞAATI İLE ALTYAPI VE ÇEVRE DÜZENLENMESİ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/20721 İhalenin Yapılacağı Yer: T.C. Başbakanlık TOKİ Başkanlığı Bilkent Plaza B1 Blok Bilkent / Çankaya-ANKARA

Tarih ve Saat: 12.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 750 gün. Tel: 0312 266 76 80 – 0312 266 01 34

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ PROGRAM VE İZLEME DAİRESİ BAŞKANLIĞI**MALATYA-HEKİMHAN YOLU YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/24772

İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları Genel Müdürlüğü Sitesi A Blok Zemin Kat Küçük Toplantı Salonu İsmet İnönü Bulvarı No: 14 Yücetepe-ANKARA

Tarih ve Saat: 05.04.2012 – 14:30 Süre: Yer tesliminden itibaren 1300 gün.

Tel: 0312 415 70 00 – 0312 417 28 51

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 15. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**TAŞKÖPRÜ-HANÖNÜ-7. BÖLGE HUDUT YOLU KÖPRÜ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/26082

İhalenin Yapılacağı Yer: Kuzeykent Mah. Alparslan Türkeş Bulvarı No: 53 Kastamonu

Tarih ve Saat: 28.03.2012 – 10:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 500 gün.

Tel: 0366 215 23 35 – 0366 215 23 41

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İZMİR 2. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ**SALİHLİ-KÖPRÜBAŞI YOLU'NDA TAYTAN KÖPRÜSÜ YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/25747

İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 2. Bölge Müdürlüğü İhale Salonu Bornova-İZMİR

Tarih ve Saat: 27.03.2012 – 10:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 400 gün.

Tel: 0232 435 84 00 – 0232 462 72 77

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ 10. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ-TRABZON**OF-HAYRAT-BALABAN YOLU HAYRAT KÖPRÜSÜ VE KÖPRÜ BAĞLANTI YOLLARI YAPIM İŞİ**

İhale Kayıt No: 2012/26377

İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 10. Bölge Müdürlüğü İhaleler Başmühendisliği Yıldızlı-TRABZON

Tarih ve Saat: 03.04.2012 – 10:00 Süre: Yer tesliminden itibaren 950 gün.

Tel: 0462 248 18 71 – 0462 248 13 83

*İhalelerle ilgili detaylı bilgiler <https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/> adresinden görülebilir.

MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ	MARKA	MODEL	ÜRETİM YILI	ÇALIŞMA SAATİ
BELDEN KIRMA KAYA KAMYONLARI				EKSKAATÖRLER			
VOLVO	A20	1993	2672	CATERPILLAR	324 D	2006	9000
VOLVO	A20	1993	2671	VOLVO	EW200		
VOLVO	A25D	2004	9000	KOMATSU	PC220	2005	65939
VOLVO	A25D	2005	9600	CATERPILLAR	318	2005	
VOLVO	A25D	2005	8315	VOLVO	EC240B	2006	
VOLVO	A25D	2006	5300	VOLVO	EC290	2000	21500
VOLVO	A30D	2004	7700	NEW HOLLAND	E305	2005	11700
VOLVO	A30D	2002	12000	VOLVO	EC360B LC	2005	11000
VOLVO	A35D	2002	13200	VOLVO	EC360B LC	2005	13500
LASTİKLİ YÜKLEYİCİLER				VOLVO	EC360B LC	2005	16500
CATERPILLAR	930	2006		VOLVO	EC360B LC	2007	10500
VOLVO	L120E	2004	14470	VOLVO	EC360B LC	2008	
VOLVO	L120E	2005		SUMITOMO	SH480	2008	
VOLVO	L120E	2006		SUMITOMO	SH450	2007	12150
VOLVO	L120F	2007	23000				
VOLVO	L120F	2007	22500	BEKO LÖDERLER			
VOLVO	L120E	2006	9800	HİDROMEK	HMK102B	2008	
VOLVO	L150C			VOLVO	BL61	2005	
KOMATSU	WA430-6	2006	22000	TEREX	860	2006	
KOMATSU	WA430-6	2006	27000	TEREX	860	2006	
KOMATSU	WA430-6	2006	21000	VOLVO	BL71	2007	
VOLVO	L180D	2000	18500	VOLVO	BL71 PLUS	2006	6940
VOLVO	L180D	2000	18952				
VOLVO	L180E	2005	18000	YOL YAPIM MAKİNALARI			
VOLVO	L180E	2006	10030	BOMAG	BW161	2006	1150
VOLVO	L180E	2007	10050	VOLVO	G740	2005	6400
CATERPILLAR	980H	2006	11360	DEMAG	110C	1995	
VOLVO	L220D	2000		DEMAG	115C	2002	
VOLVO	L220E	2002	22000	DEMAG	110C	1997	
VOLVO	L220E	2003	22000	DEMAG	130C	1997	
VOLVO	L220E	2005	18590	DYNAPAC	F18C	2000	
VOLVO	L220E	2007	11500	DYNAPAC	F14C	1997	
VOLVO	L220F	2007	10152	DYNAPAC	F14C	1998	
VOLVO	L220F	2007	11500	DYNAPAC	F18C	1998	
VOLVO	L220F	2007	12500	VOGELE	1700	1990	
				VÖGELE	1700	1989	
Bu liste haftalık olarak güncellenmektedir.							
				DOZERLER			
				CATERPILLAR	D6M LGP	2001	



ASC TÜRK MAKİNA TİCARET A.Ş.

Fatih Mah. Katip Çelebi Cad. No:43 Tuzla / İSTANBUL

İstanbul Tel: 0 (216) 581 80 00 - 0 (216) 394 40 57 - 0 (530) 977 32 72

Ankara Tel: 0 (312) 592 90 00 - 0 (312) 386 28 02 - 0 (530) 874 87 89

www.asc Turk.com

secondnew

EKİPMAN KİRALAMA FİYATLARI

YÜKSELTME EKİPMANLARI

ARAÇLAR		HAFTALIK	AYLIK
AKÜLÜ MAKASLI PLATFORMLAR	6 - 12 metre 14 - 22 metre	500 - 700 1.000 - 3.000	1.500 - 2.000 3.000 - 9.000
DİZEL MAKASLI PLATFORMLAR	10 - 18 metre 22 - 32 metre	1.000 - 1.750 3.000 - 7.000	3.000 - 5.000 9.000 - 20.500
AKÜLÜ EKLEMLİ PLATFORMLAR	12 - 16 metre	1.200 - 1.500	3.500 - 4.500
DİZEL EKLEMLİ PLATFORMLAR	18 - 41 metre	2.000 - 5.000	6.000 - 14.000
TELESKOPIK PLATFORMLAR	21 - 43 metre	2.250 - 5.000	7.000 - 14.000
PALETLİ PLATFORMLAR	17 - 37 metre	1.750 - 5.500	5.000 - 16.000
HAREKETLİ CEPHE İSKELELERİ			3.500 - 7.000
CEPHE ASANSÖRLERİ			2.500 - 7.000

FORKLİFT & DEPO İÇİ EKİPMANLAR

ARAÇLAR		GÜNLÜK (Euro)	AYLIK (Euro)
Dizel Forklift	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.000
LPG / Benzinli Forklift	0 - 2 ton	45 - 55	700 - 800
	2 - 3,5 ton	55 - 65	800 - 900
	3,5 ton üzeri	70 - 80	950 - 1.050
Akülü Forklift	0 - 2 ton	55 - 65	800 - 900
	2 - 3,5 ton	75 - 85	1.050 - 1.150
	3,5 ton üzeri	95 - 105	1.350 - 1.450
Akülü Transpalet	500 - 2.000 kg	20 - 30	250 - 350
	2.000 kg üzeri	25 - 35	300 - 400
Palet İstifleyici	600 - 1.600 kg	25 - 35	400 - 500
Reach Truck	1.000 - 2.000 kg 2.000 kg üzeri	70 - 80	950 - 1.050

JENERATÖRLER

ARAÇLAR	STAND BY GÜÇ - kVA	GÜNLÜK (TL)	HAFTALIK (TL)	AYLIK (TL)
SABİT	15 - 45 70 - 120 150 - 300 350 - 500 700 - 800 1.000	100 - 150 70 - 250 300 - 400 550 - 750 1.100 - 1.300 1.500 - 1.750	200 - 300 350 - 500 550 - 700 1.000 - 1.700 2.200 - 2.500 3.000 - 3.500	500 - 750 1.000 - 1.400 1.400 - 2.000 2.750 - 4.500 6.000 - 7.000 9.000 - 10.000
MOBİL	70 - 200 300 - 450 600 - 700	300 - 500 900 - 1.000 1.400 - 1.600	700 - 1.200 2.000 - 2.500 4.000 - 5.000	2.000 - 3.500 6.000 - 6.500 10.000 - 12.000

"Belirtilen fiyatlar ihtiyaç sahiplerine tahmini bir fikir vermesi amacıyla sektörden alınan bilgilerle derlenmiştir. Rakamlar, marka, model, süre, yer, operatör ve diğer kiralama koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Nihai fiyatlar için kiralama firmalarına danışınız."

BİTLİS BELEDİYESİ DESTEK HİZMETLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
PERSONELLİ ARAÇ VE İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/20401
İhalenin Yapılacağı Yer: Belediye Meclis Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 19.03.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 24 ay
Tel: 0434 228 63 10 – 0434 228 63 13
 0212 695 62 23 – 0212 695 62 27

ORMAN BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
BUCAK ORMAN İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI (DOZER, GREYDER, EKSKAVATÖR, BEKOLOADER) KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/22213
İhalenin Yapılacağı Yer: Konak Beldesi Hastane Cad. No:24 Bucak/BURDUR
Tarih ve Saat: 20.03.2012 – 14:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 240 gün.
Tel: 0248 325 10 59

ORDU BELEDİYESİ
PALETLİ LOADER KEPÇE KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/24833
İhalenin Yapılacağı Yer: Şarkıye Mah. Atatürk Bulvarı No:118 ORDU
Tarih ve Saat: 21.03.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 230 gün.
Tel: 0452 225 01 04 – 0452 223 01 13

KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
11. BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI VE ARAÇ ÇALIŞTIRILMASI HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/23791
İhalenin Yapılacağı Yer: Karayolları 11. Bölge Müdürlüğü İhale Salonu-VAN
Tarih ve Saat: 30.03.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 250 gün.
Tel: 0432 214 93 40 – 0432 214 93 58

NİLÜFER BELEDİYE BAŞKANLIĞI
İŞ MAKİNASI VE KAMYON KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/24413
İhalenin Yapılacağı Yer: Karaman Mah. Kültür Cad. No:2 Nilpark AVM K:3 Nilüfer-BURSA
Tarih ve Saat: 21.03.2012 – 09:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 275 gün.
Tel: 0224 444 16 03 – 0224 247 54 88

AFYONKARAHİSAR BELEDİYESİ
FEN İŞLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/26368
İhalenin Yapılacağı Yer: Karaman Mah. Albay Reşat Çiğiltepe Cad. No:13 Afyonkarahisar
Tarih ve Saat: 27.03.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihi: 01.04.2012 – İş bitiş tarihi: 31.12.2012
Tel: 0272 214 42 55 – 0272 214 27 80

VAN BELEDİYESİ FEN İŞLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/27293
İhalenin Yapılacağı Yer: Akköprü Mah. Belediye Asfalt Şantiyesi - VAN
Tarih ve Saat: 09.04.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 240 gün
Tel: 0432 216 44 79

ÇAYIROVA BELEDİYESİ
DESTEK HİZMETLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI VE KAMYON KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/27648
İhalenin Yapılacağı Yer: Çayırova Belediyesi
Tarih ve Saat: 22.03.2012 – 15:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 12 ay
Tel: 0262 743 79 09 – 0262 743 35 40

KARTAL BELEDİYESİ PARK VE BAHÇELER MÜDÜRLÜĞÜ
2012 YILI İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/28062
İhalenin Yapılacağı Yer: Kartal Belediye Başkanlığı Belediye Encümen Salonu
Tarih ve Saat: 28.03.2012 – 10:00
Süre: İşe başlama tarihi: 19.04.2012 – İş bitiş tarihi: 15.10.2012
Tel: 0216 586 88 77 – 0216 586 89 92

YOZGAT BELEDİYESİ PARK VE BAHÇELER MÜDÜRLÜĞÜ
İŞ MAKİNASI KİRALAMA HİZMETİ
İhale Kayıt No: 2012/28395
İhalenin Yapılacağı Yer: Yozgat Belediye Başkanlığı Toplantı Salonu
Tarih ve Saat: 22.03.2012 – 14:00
Süre: İşe başlama tarihinden itibaren 260 gün
Tel: 0354 212 27 22 – 0354 212 75 17

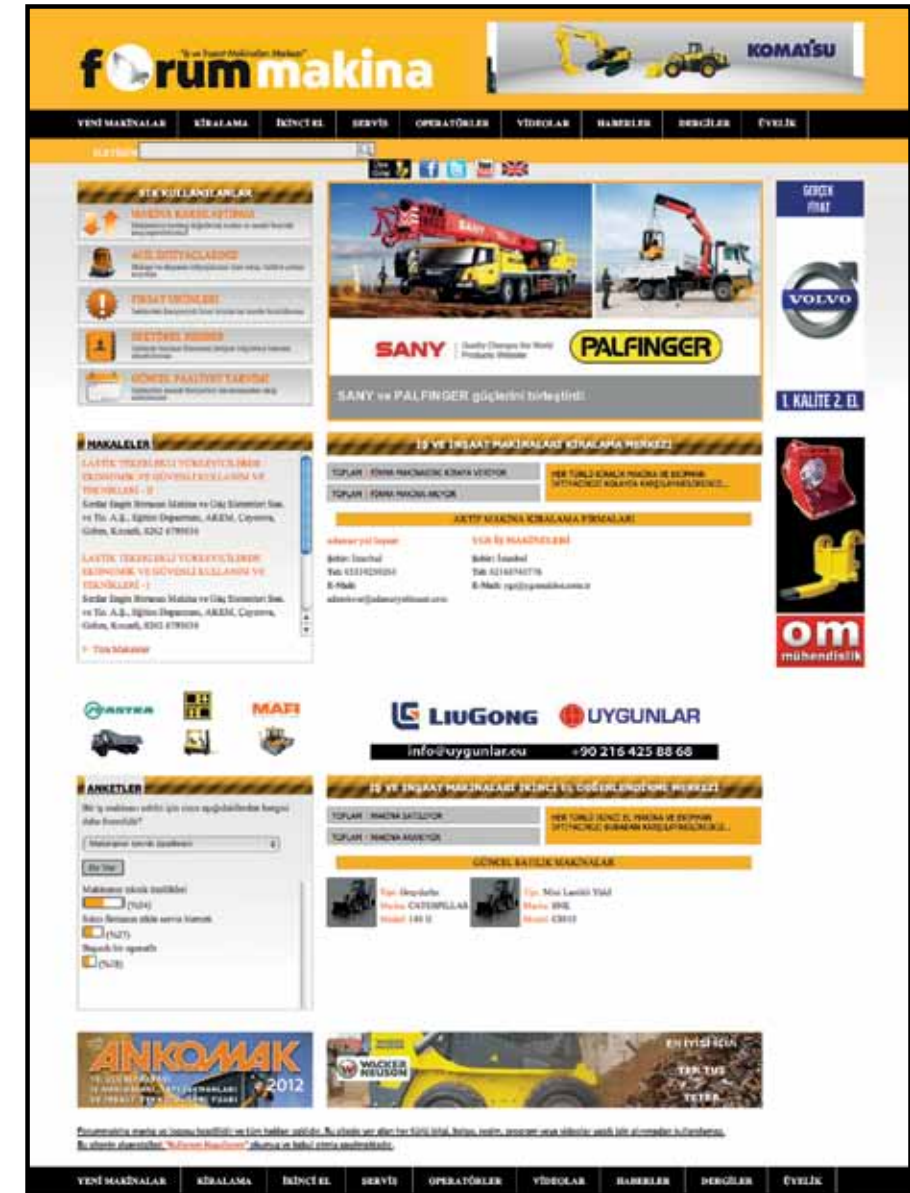
*İhalelerle ilgili detaylı bilgiler <https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/> adresinden görülebilir.

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
ABDÜLKADİR ÖZCAN	Petlas, Stramaxx, Toyo Tires, Maxxis, Hankook	0312 3093030	www.abdulkadirozcan.com.tr						x		
ACARLAR MAKİNE	Haulotte, Omme, Hinowa, Scandlimber, Geda, Unic-Ranes	0216 5814949	www.acarlarmakine.com			x				x	x
ALFATEK	Jcb Vibromax, Sandvik, Schwing, Stetter	0216 6600900	www.alfatekturk.com	x							
ARSER İŞ MAKİNELERİ	Still	0216 4202335	www.arser.com.tr		x					x	
ASC TÜRK	Volvo, Sandvik Mobil Kırıcılar	0216 6557500	www.volvo.com.tr	x							
ATLAS COPCO	Atlas Copco	0216 5810515	www.atlascopco.com.tr	x							
BEYER MAKİNA	Beyer	0312 8151459	www.beyer.com.tr	x							
BORUSAN MAKİNA	Caterpillar, Terex-O.K., Mantsinen, Metso, Thwaites	0212 3935500	www.borusanmakina.com	x			x			x	x
BOSKAR İSTİF MAKİNALARI	Caterpillar, Tennant	0216 4178189	www.boskar.com.tr		x					x	
BRİSA BRIDGESTONE	Bridgestone	0216 5443500	www.bridgestone.com.tr						x		
CERMAK	Takeuchi, Terex-Finlay	0212 6715744	www.takeuchi.com.tr	x					x	x	x
CEYTECH	Ataşman imalatı	0322 3943900	www.cey-tech.com						x		
ÇÖZÜM MAKİNA	Carraro, Yanmar	0212 4827818	www.cozum-makina.com								x
ÇUKUROVA İTHALAT	New Holland	0216 3953460	www.cukurovaithalat.com	x	x					x	
ÇUKUROVA MAKİNA	Çukurova	0324 6162678	www.cumitas.com	x	x						
ÇUKUROVA ZİRAAT	Case, Sumitomo, Ammann, Furukawa, Fleetguard, Hyster	0216 4512404	www.cukurovaziraat.com.tr	x	x		x			x	x
DAS OTOMOTİV	Terex, Genie	0216 4565705	www.dasvinc.com			x	x			x	
DELKOM GRUP	Bo-Rocks, Zodiac, Kuvars	0312 3541384	www.delkom.com.tr								x
DELTA MAKİNA	Delta sontaj makinaları	0312 3861545	www.deltamakina.com	x							
DEVİRAN KEPÇE	Ataşman imalatı	0212 2784763							x		
EDAŞ MAKİNA	Terex, Dsb, Rsl, Lebrero, Veneta, Gruen, Safer-Sicom, Palazzani, Batmatic, Intrame	0312 3941097	www.edasmakina.com	x							
EMSAMAK	Padley & Venables, Amg, Rds	0216 3605100	www.emsamak.com	x					x		
ENKA PAZARLAMA	Hitachi, Kawasaki, Mitsubishi, Tadano, Tadano Faun, Npk, D&A, Iveco, Tcm, Schmitz, Sdmo, Dynapac	0216 4466464	www.enka.com.tr	x	x	x		x			x
ERNAK OTOMOTİV	Kamyon destek	0216 3952480	www.ernak.com.tr					x			
FORSEN MAKİNA	Sennebogen, Abi, Banut, Delmag, Doppstadt, Kröger, Pile Dynamics	0212 3932400	www.forsen.com.tr			x			x		
GAMA TİCARET	Zoomlion, Mustang, Longgong	0312 4094500	www.gama.com.tr	x	x	x					
GOODYEAR	Goodyear	0212 3295050	www.goodyear.com.tr						x		
GÖKER İŞ MAKİNALARI	Gomaco	0312 4421157	www.goker.com.tr	x						x	

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
HASEL İSTİF MAKİNALARI	Linde, Hako, Jlg	0216 6342100	www.hasel.com		x						
HİDROMAK	Hidrock	0322 4286838	www.hidromak.com.tr						x		x
HİDROMEK	Hidromek	0312 2671260	www.hidromek.com.tr	x							
HİDRO TEKNİK	Perkins	0216 3948040	www.hidro-teknik.com		x					x	x
HİPSAN HİDROLİK	Hidrolik Pompa, Revizyon, Servis, Yedek Parça	0212 2640046	www.hipsan.com.tr								x
HKM İŞ MAKİNALARI	Hkm	0216 4994585	www.hkm.com.tr						x		x
HMF MAKİNA	Hyundai, Atlet, Kwanglim	0216 4888000	www.hmf.com.tr	x	x						x
HİSAR ÇELİK DÖKÜM	Pabuç, istikamet, cerler	0216 4647000	www.hisarcelik.com								x
İMER-L&T İŞ MAKİNALARI	İhimer, İmer-L&T	0312 4921750	www.imer-lt.com.tr	x							
İNAN MAKİNA	Mtb, Ga, Mtc, Mtd, Mtbits	0212 5492500	www.inanmakina.com						x		x
KALE METAL	Kubota, Gehl, Ausa, Dynapac	0262 6411991	www.kalemetal.com	x					x		x
KALLİ MAKİNA	Okb	0312 3940774	www.kallimakina.com.tr						x		
KARUN GRUP	Manitovoc, Bauer, Grove, Klemm, Goldhofer, Muller, Rayco-Wylie, Rtg, Tesmec, Prakla	0312 3944300	www.karun.com.tr	x					x		x
KAYAKIRANLAR	Msb	0216 4664122	www.msbkircilar.com						x		
KENTSEL MAKİNA	Vibrotech	0312 3954659	www.kentselmakina.com						x		
KERVANCI İŞ MAKİNALARI	Dnb, Krv, Dns, Klein, Cmv, Junjin	0216 3153580	www.kervanci.com.tr						x		
KOZA İŞ MAKİNALARI	Merlo , Weber Mt, Red Rhino	0216 6636060	www.koza-is.com	x							
LASZIRH A.Ş.	Lastik	0212 7714411	www.laszirh.com						x		
LIEBHERR MAKİNE	Liebherr	0216 4531000	www.liebherr.com	x							
MAATS İŞ MAKİNALARI	Manitou, D'avino, Mühlhauser, Aerolift, Liftex, Bor-it, Denso, Raci	0312 3543370	www.maats.com.tr	x	x					x	x
MEKA	Beton santralleri	0312 3979133	www.meka.biz	x							
MENGERLER	Mercedes	0212 4843300	www.mengerler.com.tr						x		x
METALOKS	Ataşman imalatı	0216 5930244	www.metaloks.com.tr						x		
MICHELIN LASTİKLERİ	Michelin	0212 3175200	www.michelin.com.tr						x		
MTU MOTOR TÜRBİN SAN.	Motor ve otomasyon sistemleri	0212 8672000	www.mtu.com.tr								x
MUNDES MAKİNA	Groeneveld, Pfrundt	0216 4596902	www.mundesmakina.com								x
OM MÜHENDİSLİK	Ataşman imalatı	0216 3655891	www.ommuhendislik.com.tr						x		
ÖZMAK MAKİNA	Xcmg, Venieri, Belle, Topa/Win	0216 5450826	www.ozmakmakina.com.tr	x		x					
PAGE	Tırnak, palet pabuçları, bıçaklar, Hisar, Mapa	0216 5744497	www.page-ltd.com			x		x	x		x

FİRMA ADI	MARKALAR	TELEFON	İNTERNET ADRESİ	FAALİYET ALANI							
				İŞ MAKİNASI	FORKLİFT	VİNC	YÜKSELTİCİ	KAMYON	ATAŞMAN	KİRALAMA	YEDEK PARÇA
PAKSOY TEKNİK HİZMETLER	Topcon makina kontrol sistemleri	0212 4422444	www.paksoytekni.com.tr								x
PALME MAKİNA	Palme	0312 3851753	www.palmemakina.com	x					x		
PARKER PLANT	Parker	0312 3860920	www.parkerturkiye.com	x							
PENA MADEN	Tünel ekipmanları	0312 4430070	www.penamaden.com	x					x		
PI MAKİNA	Pi Makina	0312 4840800	www.pimakina.com.tr	x							x
PUTZMEISTER	Putzmeister	0282 7351000	www.putzmeister.com.tr						x		
REKARMA MAKİNA	Crown, Avant, Leguan, Aerogo, Valla	0216 5930942	www.rekarma.com		x					x	x
RENAULT TRUCKS	Renault	0216 5241000	www.renault-trucks.com.tr					x		x	
RITCHIE BROS.	Açık Arttırmalar	0216 3945465	www.rbauktion.com.tr								x
TIRSAN TREYLER	Treyler imalatı	0216 5640200	www.tirsan.com					x		x	
SANDVIK END.	Sandvik	0216 4530700	www.smt.sandvik.com.tr/								x
SANKO MAKİNA PAZ.	Doosan, Moxxy, Mst, Soosan, Atlas, Ingersoll-Rand, Rocla, Montabert	0216 4530400	www.sankomakina.com.tr	x	x			x		x	
SCANIA TÜRKİYE	Scania	0262 6769090	www.scania.com.tr					x			
SITECH EUROASIA TEKNOLOJİ SERVİS	Trimble	0212 3935500	www.sitech-eurasia.com								x
SİF İŞ MAKİNALARI	Jcb	0216 3520000	www.sif.com.tr	x					x	x	
SİLVAN SANAYİ	Tırnak, bıçak, yürüyüş takımları	0216 3991555	www.silvansanayi.com						x		
SOLİDEAL LASTİK	Solideal	0216 4891500	www.solideal.com.tr						x		
TATMAK - KARYER	Bomag, Marini, Hyster, Terex, 0216 3836060 Comedil, Eickhoff, Dulevo, Comac, Allu		www.tatmak-karyer.com	x	x					x	
TEKNO İNŞAAT	Potain, Stros, Bennighoven	0216 5776300	www.tekno.com.tr			x	x			x	
TEKNOMAK END.	Sim, Svedala Demag, Moba	0312 3862211	www.teknomak.com.tr	x							
TEMSA GLOBAL KOMATSU	Komatsu, Dieci, Pramac, Omg	0216 5445801	www.komatsu.com.tr	x	x			x		x	
UYGUNLAR DIŞ TİCARET	Liugong, Kato, Feeler	0216 4258868	www.uygunlar.com	x	x	x				x	
VOLVO PENTA	Volvo motor	0216 655 7500	www.volvopenta.com								x
WACKER NEUSON MAKİNA	Wacker Neuson	0216 5740474	www.wacker.com.tr	x							
WIRTGEN ANKARA	Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleeman	0312 4853939	www.wirtgenankara.com.tr	x							

FORUM MAKİNA İNTERNET SİTESİ YENİLENDİ



İletişim çağı ile birlikte değişen ve çok daha etkili hale gelen yeni medya düzeni içerisinde, iş ve inşaat makinaları sektörü için sadece bir haber kanalı değil; satıcı firmalar, makina sahipleri ve makinalara ihtiyaç duyanlar arasında güçlü bir köprü olmayı hedefliyoruz.

Sektörün hassasiyet ve önceliklerini bilerek; yedek parça, servis, satış, ikinci el, kiralama ve pazarlama gibi hemen tüm açılardan bakabiliyor olmamız, hedefimize ulaşmak için bize güçlü bir ışık tutuyor. İnternet sitemizin tamamen yenilenen yapısı ile daha basit, kullanımı kolay ve kullanıcılarını kendine bağlayan bir yapı oluşturmaya gayret ettik.

Yeni internet sitemiz ile makina sahipleri kendilerini sistemimize tanımlayarak müşterilerine kolayca ulaşacak; ihtiyaç sahipleri de çözüme hızlı bir şekilde erişebileceklerdir. Kiralama, ikinci el ve operatör bölümlerimiz tamamen yenilenmiştir. Marka ve model bazında, tüm makinaların katalog değerlerinin kolayca karşılaştırılabildiği bölümümüz, güncellenen veri tabanı ile yine en ilgi çekici bölümlerimiz arasında yer alacaktır.

Adres: Girne Mah. Irmak Sk. E-5 Yanyol Küçükyalı İş Merkezi D Blok No:12 Maltepe / İstanbul
Telefon: +90 216 3888013 Faks: +90 216 3888014 E-posta: info@forummakina.com.tr

www.forummakina.com.tr

Filo kiralamalarınız için,

hızlı ve esnek çözümler !

YENİ MAKİNA
KİRALAMA AVANTAJI

KISA SÜRELİ
KİRALAMA
AVANTAJI

KOMCARE
PROFESYONEL
BAKIM HİZMETİ

2. EL MAKİNE
KİRALAMA AVANTAJI

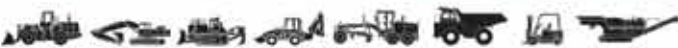
KOMTRAX
UYDU İZLEME
CİHAZI VE
İNTERNET
RAPORLAMA
HİZMETİ

GİDERLERİNİZİ
SABİTLEYİN

İHTİYACA GÖRE
MAKİNE DEĞİŞTİRME
AVANTAJI

3 İŞ GÜNÜ İÇERİSİNDE
PROJENİZE ÖZEL HIZLI
VE ESNEK ÇÖZÜMLER

- Taş Ocağı
- Mermer Ocağı
- Kömür Ocağı
- Krom Şantiyesi
- Yol Şantiyesi
- Dekapaj
- Baraj Şantiyesi
- Altyapı ve Enerji gibi tüm projeleriniz için makina kiralama avantajları için komatsu@temsaglobal.com adresine mail gönderebilir yada **0216 544 58 01** numarasından bilgi alabilirsiniz



TEMSA GLOBAL A.Ş.
www.komatsu.com.tr
komatsu@temsaglobal.com
Telefon: 0216 544 58 01

Cep telefonunuzun tag'i okuyabilmesi için gereken uygulamayı <http://gettag.mobi> sitesinden yükleyin. Uygulamayı yükledikten sonra telefonunuzu tag'e yaklaştırdığınızda Komatsu mobil sitesine yönlendirileceksiniz.



www.facebook.com/komatsu



www.twitter.com/komatsu



youtube.com/temsaglobalkomatsu

KOMATSU

TEMSA GLOBAL