

HBA HÜSMEN BAYKAL AKÜMÜLATÖR
accumulator www.hba.com.tr

Satış Sonrası Hizmetleri ile;
Endüstriyel Akülerde, Çözüm Ortağınız..

Tel : 0 212 418 49 04-05 / Fax: 0 212 418 49 06
e-mail.: info@hba.com.tr

ELFATEK • ELEKTRONİK •

MOBİL UZAKTAN KUMANDA SİSTEMLERİ
HUMA SERİSİ

- RFID Kartlı Yetkilendirme
- 4.3" Renkli LCD Ekran
- PWM / CanOpen / CanJ1939
- Buzzer / Titreşim Uyarısı
- 16 Giriş 8 Çıkış 4 Analog Giriş

www.elfatek.com.tr



HANDLING & LIFTING UNITS SECTOR NEWSPAPER/MAGAZİN

Yıl: 11 2021 Sayı: 56 EYLÜL - EKİM

www.tkumagazin.com



Taşıma & Kaldırma

Ağır Taşıma Kaldırma - Ağır Taşıma Lojistik Nakliye - Endüstriyel İş Makinaları - Tedarik Zinciri - İmalat - Proje Lojistiği - Ağır Yük

HEAVY PROJECT TRANSPORT & CRANE LIFT

Both in Turkish and English

Liman-Tersane ve Res Projelerine İvme Yaratanlar

22. Sayfa -63. Sayfa



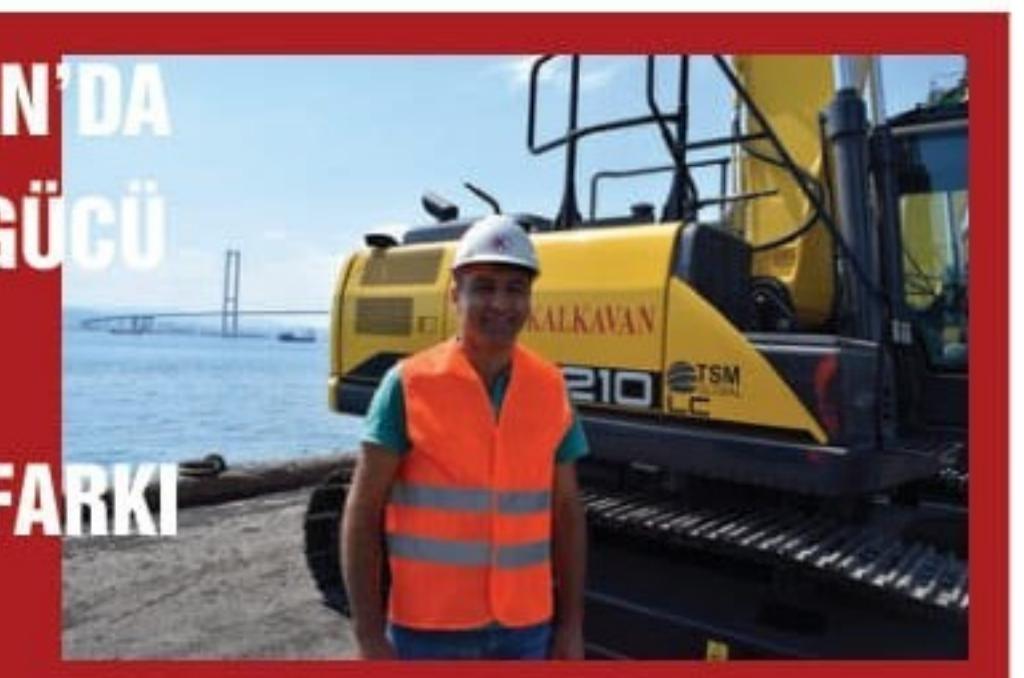
**BİR KONU
BİR KONUK,
FATİH ŞENER'DEN
SEKTÖRE DAİR
HER ŞEY**



**Avrupa'dan Türkiye'ye
Uzanan Köprü; DFDS
Denizcilik ve Taşımacılık**



**KALKAVAN'DA
HYSTER GÜCÜ
ve TSM
GLOBAL FARKI**



**Ceylift,
Pandemiden
Güçlenerek
Çıktı
71'DE**



METİN SENDİL / EDITÖR Sayfa 2'de
HAKAN AKIN / DERNEKLERDE SON DURUM Sayfa 4'de



SİZE EN YAKIN



FATİHUINC

ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

BURSA

GEBZE

ANKARA

GAZİANTEP

www.fatihvinc.com.tr (0262) 600 00 34



Metin
ŞENDİL



Merhaba Sektörümüzün Değerli Paydaşları,

Sektörümüzü daha ayrıntılı olarak anlamak ve tanımak istiyorsak konuya, **Taşıma & Kaldırma Sektörü Neden Var?** ve **İnsan Hayatındaki Rolü Nedir?** sorularına cevap bulmaya çalışarak girmek, sanırm en doğrusu olacaktır.

Taşıma & Kaldırma, sektörün, devletin mevzuatındaki resmi ismidir. Tüm taşıma araçlarının ve kaldırma ünitelerinin (ekipmanlar, makineler vs.) bütünsel anlamda altında toplandığı ismidir, **Taşıma & Kaldırma...**

İnsanoğlunun fiziki olarak gücünün yetmediği ve hiçbir zamanda yetermeyeceği ağırlık ve büyülükteki yüklerin kaldırılması ve taşınması eylemlerini gerçekleştiren yani anlayacağınız insan hayatını kolaylaşturmaya yönelik araçların kullanıldığı sektörün ismidir **Taşıma & Kaldırma...**

Çiftçilik yapan, tarımla uğraşandan tutun inşaat yapana, tekstil sektöründen tutun enerji sektörüne, film sektöründen tutun Liman & Tersane sektörüne, insanların başlarını sokmak zorunda oldukları bir konuttan tutun Havacılık ve Uzay Çalışmaları Sektörüne kadar her yerde her daim var olan ve var olmaya devam edecek olan sektörün ismidir **Taşıma & Kaldırma...**

İnsanoğlunun yaptığı işlerin, gerçekleştirdiği projelerin içine, zaman+üretim maliyetleri konularını ciddi olarak devreye soktuğu o ilk andan bu zamana geçen süreçte her geçen an önemini ve değerini artıran sektörün ismidir **Taşıma & Kaldırma...**

İş ve İnşaat Makineleri - Elleçleme - Yükleme - Boşaltma - İstifleme - Kaldırma - İndirme ve Bindirme - Oto Kurtarma, Vinç ve Vinçli Taşıma - Nakliye - Ağır Yük Taşıma ve Lojistik Proje Taşımacılığı alanları, birbirleri ile içe geçmiş ve birbirlerini tetikleyen unsurlar olarak **Taşıma & Kaldırma** sektörünün olmazsa olmazlarındandır.

İnsanoğlu, hayatı var olma mücadelesi içerisinde sürüklendiğinde, bu ekipmanlara olan ihtiyacının ve bu ihtiyacın önemini farkına varmış ve ihtiyacı olduğu bu ekipmanları her geçen gün daha da geliştirek bu günlere gelmiştir. Tarih boyunca insan hayatının yaşadığı her yerde, **Taşıma & Kaldırma** sektörünün el atmadığı, destek olmadığı faaliyet alanları yoktur dersek, sanırm çok fazla abartmış olmayı. Şimdi de tarihi eser olarak gezmeyeceğimiz kalelerin inşası ve benzer işlerin yapılmasında da o günün imkanları ile işin içindeydi **Taşıma & Kaldırma**. Mesala, Fatih Sultan Mehmet'in kızakları kurup gemilerini Haliç'e indirmeside **Taşıma & Kaldırma** sektörünün tarihe yeni bir yön verilirken el attığı başka bir ihti.

Artık şunu herkesin fark etmesi ve kabullenmesi gerekiyor ki, Taşıma & Kaldırma sektörünün bugüne kadar yapmış olduğu ve bundan sonra yapacağı her iş, bir dünya toplumunun hayatına atılan en değerli öpücükle ve en değerli yaşamsal destektir.

Lakin sektörün hizmet verdiği her alanda ve hizmet verdiği her sektör içerisinde hak ettiği değeri bulup bulamadığı ciddi boyutlarda bir tartışma konusudur.

Taşıma & Kaldırma sektörü, verdiği hizmete karşılık muhatapları tarafından gösterilen ilgiden memnun mudur? Sektörün hizmet verdiği sektörlerden beklenitileri nelerdir? Devletin Sektöre olan desteği ne boyuttadır ve sektör bundan tatmin edici ölçülerde memnun mudur? Küresel rekabette, sektör ihtiyaç duyduğu konular hakkın da gerekli yerlerden gerektiği şekilde destek görmekte midir? Sektörün içerisinde de var olan dernekler, hali hazırda sektörün gelişmesi ve büyümesi adına neler yapmaktadır ve daha neleri yapmak zorundalar?

Taşıma & Kaldırma Üniteleri Magazin olarak biz yıllardır bu konular hakkında sektör paydaşlarımız ile konuşuyor ve onları konuşuyoruz. Ama sinyoruz ki artık sektörün muhatapları ile de bir şeyler konuşmanın, onlara ciddi arlamada sorular sormanın ve sektörümüzle ilgili olarak artık onlarında konuşutanın vakti geldi.

Bundan sonraki yayın hayatımızda, çıkaracağımız her bir sayıda **Taşıma & Kaldırma** sektörünün muhatapları ile yapacağımız çalışmalar ile karşınızda olmaya devam edeceğiz. Çünkü biz yıllardır bunun için buradayız ve bundan sonra bunu için burada olmaya devam edeceğiz.

57. Sayımızda görüşmek üzere hoşça kalın...



Taşıma & Kaldırma



www.tkumagazin.com

Yayımlayan

NMR Net Medya Reklamcılık
NMR NET MEDYA ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Yazı İşleri Müdürü

H. Metin Şendil

metin@netmedyareklamcılık.com

Kurumsal İletişim ve Haber Müdürü

Hakan Akın

hakan@netmedyayayincilik.com

hakan@netmedyaajans.com

Net Medya Ajans Müdürü

Elif Şendil

elif@netmedyareklamcılık.com

İngilizce Çeviri / Editörü

Gulmira Muslu

gulmira.karagozhina@gmail.com

Görsel Tasarım

Arzu Erten Yıldız

arzu@atolyereklam.com

Net Medya Haber Editörü

Elif Karaçam

netmedya.tku@gmail.com

Muhasebe

Mustafa Orun

muhasebe@netmedyareklamcılık.com

Baskı

Ritim Baskı Sanatları Matbaacılık Sanayi Tic. Ltd. Şti.

Yukarı Dudullu Mah. Necip Fazıl Bulvarı Cad. No: 44

Keyap Çarşısı F1 Blok 92 Ümraniye / İstanbul

Tel : (0216) 518 20 20 Fax: (0216) 508 20 45

Sertifika No: 45252

Basım Tarihi: Eylül - Ekim 2021

Dağıtım
Etkin Dağıtım
Yurtiçi Kargo



NMR Net Medya Reklamcılık

Hacıhalil Mahallesı 1207 Sokak No: 1A/11 Match Plaza GEBZE / KOCAELİ

Merkez : 0262 674 43 20 -

0549 263 01 34 0532 263 01 34

İrtibat Bürosu: (Kartepe Şb.)

Fatih Sultan Mehmet Mah. 17 Ağustos

Cad Yasa Sk. No:29/B

Kocaeli/Kartepe / Köseköy

İstanbul irtibat ofisi: Nevada Plaza

Maltepe -İstanbul

0545 539 47 19

www.tkumagazin.com

www.tasimakaldirmauniteleri.com

www.netmedyajans.com

info@netmedyareklamcılık.com

elif@netmedyareklamcılık.com

Sektörel Yayıncılar Derneği üyesiyiz

Gazetemiz Basın Ahlak Yasası'na uymayı taahhüt eder, yayınlanan reklamlar, makale ve yazılarından sahipleri sorumludur. Taşıma & Kaldırma Üniteleri Gazetesi Ulusal, Yaygın süreli yayındır, iki ayda bir yayımlanır. Gazetedede yer alan yazı ve fotoğraflar kaynak göstererek dahi kullanılabilir.



HÜSMEN BAYKAL AKÜMÜLATÖR

accumulator

www.hba.com.tr

Tüplü Plaka Teknolojisi ile Extra Uzun Ömür,
Yüksek Performans.

Satış ve Satış Sonrası Hizmetleri ile
Endüstriyel Akülerde,
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ...



8mt -12 mt Arası
Akülü Manlift -Makaslı



6-230 AH

12 mt -18 mt Arası
Akülü Manlift -Makaslı



6-260 AH

12 mt -41 mt Arası Eklemlı
Platform Manlift Aküleriniz için



6-350 AH



Hüsmen Baykal Akümülatör Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti
Esentepe Mah. Sultangazi Küçük Sanayi Sitesi 2951. Sk. No: 9 / A Sultangazi / İSTANBUL
Tel :0 212 418 49 04-05 / Fax:0 212 418 49 06
e-mail: info@hba.com.tr

www.hba.com.tr



DERNEKLERDE SON DURUM

Ülkemizde hizmet sektörleri içinde faaliyet gösteren firmalarımızın faaliyet gösterdikleri alanlarda yaşadıkları hukuki, mevzuatı, işlevsel sorunları çözebilmek adına en ciddi ve yoğun şekli ile buluşma noktaları nereleri olmalı sorusuna verilebilecek en kısa ve en doğru cevap...



Elbette ki sektörün hizmetinde olan Derneklerimiz.

Peki Dernekler ne iş yaparlar? Nasıl çalışırlar? Verdikleri hizmetler ve bu hizmetlere uygun çalışma prensipleri neler olmalı veya olmalı mı?

Sektör içerisinde faaliyette bulunan derneklerimizin içinde bulunduğu ve aşmaları gereken zorluklar nelerdir?

Dernekler, bu zorlukların çözümleri ve bu çözümlere ulaşma adına destek göremeleri gereken kurum ve kuruluşlardan yeterli derecede ilgi, alaka ve destek görürüler mi?

Derneklerin ülkemizdeki mevcut mevzuatlar ile ilgili yaşadıkları sorunlar nelerdir? Bu mevzuatların içerisinde düzeltilmesi, kaldırılması ve eklenmesi gereken kısımlar var mıdır? Bunlar için kimler ne gibi çalışmalar yapıyorlar?

Bu derneklerin devlet tarafından ciddiye alınmaları gerçekten gerekli midir veya

hangi dernekler devlet tarafından ciddiye alınmalıdır?

Aynı sektör içerisinde faaliyet gösteren derneklerin birbirleri ile olan ilişkileri ne şekilde olmalıdır?



Bu dernekler birbirlerinin rakiplerimi olmalı yoksa ortak faydalara için aynı noktada

buluşmak adına öz veride mi bulunmalılar mı?

Sektörün içerisinde dernekleri kendi maddi ve manevi çıkarları için kullanmaya çalışan birileri var mıdır? Bu birilerinin engellenmesi adına neler yapılabilir veya yapılabılırlik oranı nedir?

Sektörde faaliyet gösteren firmaların derneklerle bakış açıları nelerdir?

Kendisini mutlaka bir dernekte üye olarak görmek isteyen firma sayısı sektörün yüzde kaçını oluşturmaktadır?

Konu ile ilgili olarak aklımızda buraya yazılan ve yazılmayan bir sürü soru var. Sorduğumuz bu sorulara ve cevaplarına dergimizin 57. sayısında çok ciddi bir şekilde ve genişlikte yer vereceğiz.

Cünkü biz yıldır bu sektörde faaliyet gösteren tüm paydaşlarımızın yanında olduk ve aynı şekilde bundan sonra da olmaya devam edeceğiz.

57'de Görüşmek Üzere...

Hakan AKIN



*Lojistikte
Güvenilir Adres*

Since 1970

Gemlik

AKTAS1

Lojistik Tahmil Tahliye Ltd. Sti.



Liman Hizmetleri
Tahmil Tahliye
Depolama Hizmetleri
Lojistik Hizmetleri



Karayolu Genel Taşımacılığı
Gabari Yük Taşımacılığı
Açık Yük Taşımacılığı
Rulo Saç Taşımacılığı
Proje Taşımacılığı
Vinç - Kantar Hizmetleri



0(224) 524 75 40



www.aktaslojistik.com



info@aktaslojistik.com.tr



Engürük Mah. Engürük
Sk. No:506, Gemlik, Bursa



ŞENER: AĞIR NAKLİYE PROJE SEKTÖRÜ DISİPLİNÉ OLMALI. SEKTÖRÜN ŞU ANKİ HALİNE BAKILINCA BİR EKİPMAN ENVANTERİ DESEN TÜRKİYE'DE YOK

Bu sayımızın 1 konu 1 konuk köşesinde UND İcra Kurulu Başkan Yardımcısı, AKT (Ağır Kaldırma Taşıma) Derneği'nin danışmanı, West Line Global Firmasının Genel Müdürü Fatih Şener ile ağır kaldırma sektörünün son durumunu, hizmet ihracatını ve lojistik sektörünü bir bütün olarak konuştu.



Fatih Şener

Pandemide sağlık sektöründen sonra en çok etkilenen sektörün lojistik sektörü olduğunu söyleyen Fatih Şener; "Pandemi ile mücadelede en çok etkilenen sektörlerden biriside lojistikti. Pandemi, içinde bulunduğu sektörde işlerin farklı şekillerde yapılması gerektiğini öğretti. Mesela, ihracatçıya da taşımacıya da ihracat yapıyorsak bunu kara yolunda, deniz yolunda kullan, havayolunda kullan. İhracat ve taşımacılık yaptığı ülkeyi sayısını arttır, taşıdığı ürünlerini çeşitlendir dedirtti. Pandemi en çok bunları öğretti bu sektörde ve bu konularda değişimeler ayakta kaldı." dedi.

"Ağır nakliye sektörü başlı başına bambaşka bir sektör."

Ağır nakliye sektörünün discipline edilmesi gerektiğini vurgulayan Şener; "Bizim sektörümüzde ağır nakliye var. Çok önemli bir iş ama regülasyonu olmayan bir iş. Kuralı olmayan bir iş, disiplini yok. Böyle kurallı olmayan bir sektörde gelişme de olmaz. Bunu merdivenaltı yapan var, eksik yapan var, yarı yapan var. Bir defa ekipmanların standardizasyonu olacak, mesleki yeterliliği olacak, bilgi birikimi olacak, ekipmanı, parası yeterli olacak. Sonuç itibarı ile bu sektör discipline olmalı. Sektörün şu anki haline bakılınca bir ekipman envanteri desen Türkiye'de yok. Devletin ilk olarak 'Bu sektör nedir?' diye bir tanımlama yapması lazım. Zira bu sektör, başlı başına bambaşka bir sektör." diyen Şener sözlerine şöyle devam etti. "Hizmet ihracatının %60'ı lojistikten geliyor. Örnek vermek gerekirse, turizm sektörü için insan lojistiği, sağlık sektörü için hasta turizmi, eğitim, müteahhitlik ve bunlar gibi 8-10 sektör daha var. Lojistik bunların başında geliyor. Lojistigin içinde ağır kaldırma, taşıma, proje yoktu bugüne kadar. Türkiye bunlarla yeni tanışıyor. Son dönemde

devletteki bu bakış açısı değişikliği sebebiyle bu pasta büyüyecektir." ifadelerini kullandı.

"Ağır kaldırma, taşıma sektörü dışarıdan para getirme potansiyeli olan bir sektördür."

Devletin ihracatı desteklemek için maddi ve manevi destekler organize ettiğini belirten Şener, 'Bugüne kadar bizim sektörle ilgili olarak böyle destekler yoktu. Lojistik sektörü Turquality'e ilk defa 2 yıl önce dahil edildi. Mesela orada ağır taşıma, kaldırma sektöründen de marka destegine başvurup alanlar oldu. Bizim sektörümüz bunlarla da yeni tanışıyor. Özellikle Türkiye'den bir ekipmanla buradan göndererek, bir proje gerçekleştirecek, Avrupa'da, Orta Doğu'da veya Asya'da kiraya vererek Türkiye'ye para kazandırıla bilirliğini Ticaret Bakanlığı gördü. Kapı açıldığında dışarıdan birisi para getirirse burada zenginlik gelişir. Dolayısıyla dışarıdan para getirmek ülkeler için çok heyecan verici bir durumdur. Ağır kaldırma, taşıma sektörü dışarıdan para getirme potansiyeline sahip olan bir sektördür. Devletin bu konuya sahip çıkması gereklidir.' dedi.

SENER: THE HEAVY TRANSPORT PROJECT SECTOR MUST BE DISCIPLINED. CONSIDERING THE CURRENT STATE OF THE INDUSTRY, THERE IS NO PATTERN OF EQUIPMENT INVENTORY IN TURKEY

In the 1 subject 1 guest corner of this issue, we talked with Fatih Sener, Deputy Chairman of the Executive Board of UND, consultant of the AKT (Heavy Lifting Transport) Association, General Manager of West Line Global Company, the latest situation of the heavy lifting industry, service exports and the logistics industry as a whole.

Saying that the logistics sector is the most affected sector after the health sector in the pandemic, Fatih Sener; "One of the most affected sectors in the fight against the pandemic was logistics. The pandemic has taught our industry that things should be done in different ways. For example, if we are exporting to the exporter or the transporter, use it on the road, sea route, use it on the airway. Increase the number of countries you export and transport, diversify the products you carry. The pandemic has taught this sector the most, and those who can change on these issues have survived." said.

"The heavy transport industry is a completely different industry on its own."

Sener emphasized that the heavy transport sector should be disciplined; "There is heavy transport in our industry. It's a very important job, but it's an unregulated job. A job without rules, no discipline. There can be no development in an industry without such a rule. There are those who do it under the stairs, there are

those who do it incomplete, there are those who do it half. For one thing, there will be standardization of equipment, there will be professional competence, knowledge, equipment and money will be enough. As a result, this sector should be disciplined. Considering the current state of the industry, there is no equipment inventory pattern in Turkey. The first question of the state is 'What is this sector?' it should define it. Because this industry is a completely different industry on its own." Sener continued his words as follows.

"60% of service exports come from logistics. To give an example, there are 8-10 other sectors such as human logistics for the tourism sector, patient tourism for the health sector, education, contracting and so on. Logistics is one of them. There was no heavy lifting, transportation or project in logistics until today. Turkey is just getting acquainted with them. Due to this change of perspective in the state in the recent period, this cake will grow." used the phrases.

"The heavy lifting, transportation

industry is one that has the potential to bring in money from outside."

Stating that the state organizes material and moral support to support exports, Sener said, 'Until now, there was no such support for our sector. The logistics sector was included in Turquality for the first time 2 years ago. For example, there were those who applied for brand support from the heavy transport and lifting industry. Our industry is just getting acquainted with them. The Ministry of Commerce saw that it is possible to make money in Turkey by sending a piece of equipment from Turkey, realizing a project, and renting it out in Europe, the Middle East or Asia. If someone from outside brings money when the door is opened, wealth will develop here. Therefore, bringing in money from abroad is a very exciting situation for countries. The heavy lifting, transportation sector is a sector that has the potential to bring in money from outside. The state needs to take care of this issue." said.

ICON

YERLİ
ÜRETİM



 YERLİ
ÜRETİM

 **CEYLAN GROUP**
PART OF YOUR POWER

www.ceylift.com
www.ceylangroup.com.tr
 444 3 249

İÇİNDEKİLER

TERCİHLİ ANONSLAR



İŞ MAKİNALARI SÜRÜCÜ EHLİYETLERİ İŞİNİN EHLİNDEN: ÇETİNLER SÜRÜCÜ KURSU



SEKTÖRÜNÜN KURUMSAL YÜZÜ; GEMLİK AKTAŞ -1 LOJİSTİK



AĞIR YÜKLERİNİZDEN KODAMAN'LA KURTULUN



FATİH VİNÇ İŞLETMECİLİĞİ MAKASLI PLATFORM YATIRIMI YAPACAK



KAULAS'LA SAĞLAM, UZUN ÖMÜRLÜ VE GÜVENLİ LASTİKLER



RÜZGAR CRANE: EN SON TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ MAKİNE PARKURUMUZ

HK 345 L9+L6 ile ulaşamayacağınız yer yok.
Katlanır bomlu vinç modelimiz, yüksek teknolojisi ve en yeni mühendislik donanımları sizlerle!

HK 345 L9+L6

HİDROKON

60 MÜCEVHER SAHAZA İNİYOR: LIEBHERR LTM 1150-5.3



LİMAN, RÜZGAR TÜRBİNİ, TERSANE SEKTÖRÜNDE; EN YÜKSEK ÜRÜN KALİTESİYLE ASCOM



YERLİ ÜRETİMİN DUAYEN FİRMASI; TİBET MAKİNA

SARILAR GROUP, RES PROJELERİNİN DE VAZGEÇİLMEZİ OLDU

63

REKLAM İNDEKSİ

KAPAK İLANLAR

- Ön Kapak Sol üst-HBA Akü
- Ön Kapak Sağ üst- Elfatek
- Ön Kapak İçi- Fatih Vinç
- Arka Kapak İçi- Yiğit Akü
- Arka Kapak - Kodaman

İÇ SAYFALAR

- 1- FATİH VİNÇ
- 3- HBA
- 5- GEMLİK AKTAŞ
- 7- CEYLAN GROUP

- 9- URCAN
- 11- HİDROKON
- 15- YİĞİT GLOBAL
- 17- ACARLAR MAKİNE
- 18- CEMSAN
- 19- DFDS
- 20/21- DORUKAN
- 22- DORUKAN ADVENTRAL
- 23- DEKA
- 25- YALE
- 29- MAKSER VİNÇ
- 30/31- BALCI

- 32- ABS VİNÇ
- 33- SFS MAKİNE
- 34- ÖZİSMAK HELİ
- 35- ALTINLAS
- 36- KAUAS
- 37- KIRIMLI VİNÇ
- 38- URCAN ADVENTRAL
- 39- BACANAKLAR VİNÇ
- 40- RÜZGAR ADVENTRAL
- 41- ENERGYLIFT
- 43- YORULMAZ
- 44- AHMET YİĞİT

- 45- CEVHER VİNÇ
- 46/47 - ÇETİNLER
- SÜRÜCÜ KURSU
- 49- ZENGİNLER
- 52/53 - AYDIN VİNÇ
- 55- OGÜN
- 57- LİFTSER
- 59- ELFATEK
- 61- WIN EURASIA HYBRID
- 65- AYHANLAR
- 68- TİBET
- 80- AND FILTRE

TRT 90 LEVEL UP



TEREX TRT 90 ARAZİ VİNCİNİ KEŞFEDİN.

Sadece 3 m genişliği ile TRT 90, şantiyede taşınması ve manevra yapması kolaydır. Beş bölümlü, 47 m tam hidrolik bom, üç teleskopik modu içerir ve uzun erişimli operasyonlarda 9 ve 17 m jib bomlar verimliliğinizi daha da artıracaktır.

Yeni TEOS İşletim Sistemi, 10" dokunmatik ekranı ve özelleştirilebilir elektro-oransal joystickleri ile verimliliği artırmak için gelişmiş bilgi akışı ve erişilebilirlik sunar.

- 90 t kaldırma kapasitesi
- 47 m maksimum bom uzunluğu
- 9/17 metrelilik jib bom
- Jib bom ile 66 m maksimum bom ucu yüksekliği

 **TEOS**
Operating System



 **T-LINK**
Telematics platform



www.terex.com/cranes

 **TEREX**

WORKS FOR YOU.

**URCAN**
Makina A.Ş.

T. +90 216 572 5090

www.urcan.com.tr

info@urcan.com.tr

Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower
No 2 Kat 10 34746 Atasehir, Istanbul, TURKIYE

VİNÇ LASTİKLERİ VE BOM YAĞLARININ SAĞLAM ADRESİ; YİĞİT GLOBAL

İş makinesi lastik ithalatı ve spesifik yağ satışları ile kurulduğu günden itibaren gelişen ve değişen pazar taleplerini yakından takip ederek bu talepleri karşılayan ve müşterilerinin çözüm ortağı olan Yigit Global, piyasadaki önemli bir boşluğu doldurarak sektörüne yön veren bir firma. Yigit Global Genel Müdürü Yigit İnan'la firması hakkında konuştu.

Yigit Global'in, Zafer Vinç'in bir yan kuruluşu olduğu bilgisini veren Yigit Global Genel Müdürü Yigit İnan, "Firma olarak temel politikamız, vinççilere en kaliteli ve en uygun ürünü en ucuz fiyatta temin etmek üstüne şekillenmiştir" ifadelerini kullandı.

Yigit Global Exol yağın Türkiye pazarında tek yetkili satıcısı

Distribütörlüğünü yaptıkları Exol yağları hakkında konuşan İnan, "Firmamız 2020 yılında İngiliz yağ üretici Exol yağlarının Marmara bölge satış bayiliğini alarak hizmet alanını genişletmiştir. Firmamız Exol yağın Spesifik Bom gremini direkt ithal ederek Türkiye pazarında tek yetkili satıcısıdır. Bu markamızın fiyatı oldukça makul. Yerli ürünlerle neredeyse aynı fiyat bandında. Ayrıca ürünün içerisinde teflon olması, vinçlerin ve bomlu tüm ürünlerin daha randaşmanlı ve sağlıklı çalışmalarına da katkı sağlıyor." dedi.

Mitas Lastikleri önemli bir pazar pa- yına sahip!

Açıklamalarında piyasaya buluşturdukları Mitas Lastikleri hakkında okuyucularımızı bilgilendiren İnan, "Çek-yamenşeli Mitas marka mobil Vinç lastiklerinin 445/95/R25(1600R25) ve 385/95/R25(1400R25) ebatlarında tek yetkili satıcısıdır. Mitas 2019 yılından beri Liebherr markasının orijinal ekipman lastiği olarak çıkmaktır.

Kalte ve güvenilirlik, Mitas markasının arkasındaki itici güçtür. Müşterilerimizi memnun etmeyi ve çiftlik, inşaat, motosiklet, bisiklet, uçak ve kamyon lastiklerinin dinamik dünyasına ayak uydurmalarına yardımcı olmayı amaçlı-



yoruz. Mitas lastiklerinin üretim tesisi Çek Cumhuriyeti'nde Prag, Zlín ve Otrokovice'de, Sırbistan'da, Slovenya'da ve ABD'de Iowa'daki Charles City'de bulunmaktadır. Lastikler, satış ve dağıtım ağları aracılığıyla dünya çapında satılmaktadır." şeklinde konuştu.

THE MOST ROBUST ADDRESS OF CRANE TIRES AND BOOM OILS; YIGIT GLOBAL

Yigit Global, which is the solution partner of its customers by closely following the developing and changing market demands since the day it was founded, with the import of construction equipment tires and sales of specific oils, is a company that shapes the sector by filling an important gap in the market. We talked to Yigit Global General Manager, Yigit İnan, about his company.

Informing that Yigit Global is a subsidiary of Zafer Vinc, Yigit Global General Manager Yigit İnan said, "Our basic policy as a company is to provide crane operators with the best quality and most suitable product at the cheapest price."

Yigit Global is the only authorized dealer of Exol oil in the Turkish market.

Talking about the Exol oils they distribute, İnan said, "Our company expanded its service area by acquiring the Marmara region sales dealership of British oil producer Exol oils in 2020. Our company is the only authorized dealer of Exol oil in the Turkish market by directly importing the Specific Boom grease. The price of this brand is quite reasonable. in the same price band. In addition, the fact that the product contains Teflon contri-



butes to the more efficient and healthy operation of cranes and all products with booms." said.

Mitas Tires has a significant market share!

Informing our readers about Mitas Tires, which they brought to the market in their statements, İnan said, "It is the only authorized dealer of Czech Mitas brand mobile crane tires in 445/95/R25(1600R25) and 385/95/R25(1400R25) sizes. Mitas is the original equipment tire of the Liebherr brand since 2019. Quality and reliability are the driving forces behind the Mitas brand. We aim to delight our customers and help them keep up with the dynamic world of farm, construction, motorcycle, bicycle, airplane and truck tires. Mitas tires' production facilities are located in Prague, Zlín and Otrokovice, Czech Republic. also located in Serbia, Slovenia and in the USA in Charles City, Iowa. Tires are sold worldwide through sales and distribution networks." he said.

HİDROKON



HK 345 L9+L6

Katlanır Bomlu Vinç

- Kule Merkezinden Kaldırma Kapasitesi: 345 ton/metre
- Max. Hidrolik Yatay Uzanim / Kaldırma Kapasitesi: 50.29 metre / 650 kg
- Kule Dönüş Açısi: Sonsuz
- 2 adet Değişken Deplasmanlı Pompa
- 2 adet Oransal Kumanda
- Kabin İçi Joystick
- Uzaktan Kumanda



AVRUPA'DAN TÜRKİYE'YE UZANAN KÖPRÜ; DFDS DENİZCİLİK VE TAŞIMACILIK



Avrupa genelinde 20 ülkede toplam 8.000'e ulaşan çalışanıyla bir dünya devi olan DFDS Denizcilik ve Taşımacılık, Türkiye'ye yaptığı seferler ve İstanbul Pendik, Yalova, Ambarlı, Mersin ve İzmir limanlarındaki operasyonlarıyla bir nevi ülkemizin Avrupa'ya önemli bir iş köprüsü pozisyonunda. DFDS Denizcilik ve Taşımacılık A.Ş. Satış ve İş Geliştirme Direktörü Önder Ulaş Başboğa ile firması hakkında konuştu.

Firmanızın tarihçesi ve faaliyet alanlarıyla ilgili okuyucularımıza bilgilendirir misiniz?

DFDS, Danimarkalı bir uluslararası denizcilik ve lojistik şirketidir. Şirketin adı, DetForenedeDampsiks-Selskab'ın (kelimenin tam anlamıyla "Birleşik Buharlı Gemi" kısaltmasıdır). DFDS, 1866 yılında C.F. Tietgen, o günün en büyük üç Danimarkalı buharlı gemi şirketini birleştirmiştir. Avrupa genelinde 20 ülkede toplam 8.000'e ulaşan çalışanımızla sektörde hizmet veriyoruz. DFDS genel olarak Kuzey Denizi ve Baltık Denizi'ndeki yük ve yolcu trafiğine odaklanmış olsa da, geçmişte ABD, Güney Amerika ve Akdenize de yük taşımamacılığı yapmıştır. 1980'lerden beri, DFDS'nin nakliye için odak noktası kuzey Avrupa olmuştur. Bugün DFDS, DFDS Seaways adı altında Kuzey Denizi, Baltık Denizi, Manş Denizi ve Akdeniz İş Birimi olarak bizi de kapsayan Akdeniz'de oluşan bir denizcilik ağını yönetmektedir. DFDS Akdeniz İş Birimi olarak Türkiye ile Avrupa arasında 1994 yılından bugüne haftalık düzenli ro-ro seferleri gerçekleştiriyoruz. Bugün Akdeniz iş birimi olarak 18 gemi ile aşağıdaki limanlar arasında haftalık 19 karşılıklı sefer ile müşterilerimiz olan uluslararası karayolu taşımamacılık firmalarına hizmet sunuyoruz.

Yaptığınız yatırımlar ve Türkiye'deki projeleriniz nelerdir?

Türkiye ve Avrupa arasında nakliye müşterilerimize sunduğumuz Ro-Ro ve İtalya çıkışlı tren bağlantıları ile kurdugumuz intermodal altyapısı ile hizmet veriyoruz. Türkiye'deki operasyonlarımızı İstanbul Pendik, Yalova, Ambarlı, Mersin ve İzmir limanlarından gerçekleştiriyoruz. Avrupa'da ise Fransa'da Sete, Marsilya, İspanya'da Tarragona, İtalya'da Trieste ve Bari ve Yunanistan'da Patras limanlarından hizmet veriyoruz. Sürdürülebilir bir taşımamacılık ağı sağlamak için intermodal yatırımlarına devam ediyoruz. Mevcut rotalarımız ve lojistik hizmetlerimizle birlikte; Avrupa'daki varış limanlarımız sonrasında sunduğumuz tren taşımamacılığına yönelik artan bir talep görüyoruz. Müşterilerimize daha çevreci, sürdürülebilir bir hizmet sunmak adına tren hatlarını geliştirmek için Köln'de bulunan Pri-

meRail ile işbirliği yaptıktır ve bu alandaki yatırımlara devam etmeyi planlıyoruz. PrimeRail ile bu ortaklığımız müşterilerimize ilave intermodal çözümleri sunmamızı sağlıyor. Müşteriler, ünitelerini Türkiye'deki terminallerimize bırakabiliyor ve Avrupa'da son varış noktalarına çok yakın bir şekilde teslim alabiliyor. Mersin'de Ekim 2021'de 3. gemimizi müşterilerimizin hizmetine sunduk. Böylece yüksek frekanslı seferler, güvenilir hizmet ile müşterilerimizin (ülke ihracatımızın) Avrupa pazarına daha hızlı ve ekonomik, sürdürülebilir iş modeli ile ulaşmalarını sağlayacağız.

Hizmet verdığınız ağır nakliye firmaları, ağır yük taşıma araçları, proje taşımamacılığı ve enerji sanayi gibi sektörlerde denizyolu taşımacılığı ile sağladığınız avantajlar nelerdir? Müşterilerinizin firmayı tercih etme sebepleri nelerdir?

Bildiğiniz gibi ağır nakliye ve proje taşımamacılığında daha çok gabarı dışı taşımamacılık yapılmaktadır. Türkiye-Avrupa arasında gabarı dışı taşımamacılık yapan araçların çok sayıda ülke geçmeden, uzun karayolu mesafelerini ve bu süre içindeki risklerini minimize ederek Avrupa'ya ulaşmasını sağlıyoruz. Ayrıca İstanbul'da Anadolu yakasındaki Pendik limanımız ile Avrupa yakasında bulunan Ambarlı limanları arasında Pazarlesi günleri hariç her gün karşılıklı 2 feribot seferi yapmaktadır. Uluslararası karayolu taşımamacılığı, proje taşımamacılığı yapan müşterilerimiz hizmetten faydalananmaktadır. Burada şunu özellikle belirtmek isterim ki, İstanbul'un Anadolu-Avrupa yakası arasında proje taşımamacılığı yapan bütün ulusal firmalarımız da bu hizmetimizden faydalanabilirler. İstanbul trafiğinde uzun zaman geçirmek, yüksek maliyetlere katlanmak yerine sunduğumuz bu alternatif servisten faydalanabilirler.

Sektörünüzün pandemi sonrası güncel ve gelecekteki durumu ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Pandemi sürecinde lojistik faaliyetlerin insan hayatını tehdit eden bir olgu ile mücadelede stratejik önemi ortaya çıktı. Bu dönemde alınan ilk tedbir sınır geçişlerinin kapatılması olduğu için karayolu taşımamacılığı bu durumdan olumsuz



Önder Ulaş Başboğa

şekilde etkilenmiştir. Sürücülere getirilen sağlık taramaları ve karantina kısıtlamaları nedeniyle karayolu yük taşımamacılığında gecikmeler, kopalma yaşandı. DFDS Akdeniz İş Birimi olarak özellikle pandemi sürecinde minimum insan teşasiyla ön plana çıkan intermodal alt yapımız, tedarik zincirindeki yüklerin ve insanı ihtiyaçlarının ulaştırılması ve ticaretin devamlılığuna büyük ölçüde yardımcı oldu. Sağlamış olduğumuz denizyolu-demiryolu (intermodal) servislerimiz ile bu sıkıntılı dönemde sürdürülebilir, güvenilir, ekonomik hizmet sunduk. Pandemi döneminde (2020) intermodal kullanım oranı %45 seviyesine çıktı. Her geçen gün yatırım yaptığımız intermodal çözümlerimiz müşterilerimizin;

- AETR konvansiyonu gereği olan takograf sınırlaması,
- Geçiş belgesi sınırlaması
- Vize problemleri
- Daha az finansman: bu yapı ile Türkiye uluslararası karayolu taşımamacılığının daha az finansman ile daha fazla taşıma yapmasına ve mevcut sürücü kaynağı ile daha fazla yükleme yapabilmesini sağlıyoruz.

Ayrıca sürdürülebilir bir yaşam için çevreye duyarlı taşımamacılık modellerinin ilerleyen yıllarda daha fazla kullanılacağını öngörmektedir. DFDS olarak önemli hedeflerimizden biri de 2030 yılına kadar karbon emisyonunun %45 azaltılması ve 2023 yılı itibariyle kadın çalışan oranımızın %30 seviyesine çıkarılmasıdır. Buna yönelik olarak çalışmalarımız devam etmektedir.

BRIDGE FROM EUROPE TO TURKEY; DFDS SHIPPING AND TRANSPORT



DFDS Shipping and Transport, a world giant with a total of 8,000 employees in 20 countries across Europe, is in the position of an important business bridge of our country to Europe with its voyages to Turkey and operations in Istanbul Pendik, Yalova, Ambarlı, Mersin and Izmir ports. Maritime and Transport Inc. We talked to Sales and Business Development Director Önder Ulaş Başboğa about his company.

Could you inform our readers about the history of your company and its fields of activity?

DFDS is a Danish international shipping and logistics company. The name of the company is Det Forenede Dampskibs-Selskab (literally an abbreviation of "Combined Steamship"). DFDS, CF Tietgen, merged the three largest Danish steamship companies of that day in 1866. We serve the industry with a total of 8,000 employees in 20 countries across Europe. While DFDS has mainly focused on freight and passenger traffic in the North Sea and Baltic Sea, it has also transported freight to the USA, South America and the Mediterranean in the past. Since the 1980s, DFDS's shipping focus has been northern Europe. Today DFDS, under the name of DFDS Seaways, manages a maritime network in the North Sea, the Baltic Sea, the English Channel and the Mediterranean Sea, which includes us as the Mediterranean Business Unit. As the DFDS Mediterranean Business Unit, we have been conducting regular weekly ro-ro voyages between Turkey and Europe since 1994. Today, as the Mediterranean business unit, with 18 ships and 19 weekly reciprocal voyages between the following ports, our customers are international land. We provide services to road transport companies.

What are your investments and projects in Turkey?

We provide services to our transportation customers between Turkey and Europe with the intermodal infrastructure we have established with Ro-Ro and train connections from Italy. We carry out our operations in Turkey from the ports of Istanbul Pendik, Yalova, Ambarlı, Mersin and Izmir. In Europe, we serve from the ports of Sete, Marseille in France, Tarragona in Spain, Trieste and Bari in Italy and Patras in Greece. We continue our intermodal investments to provide a sustainable transportation network. Along with our existing routes and logistics services; We see an increasing demand for the train transport we offer

after our destination ports in Europe. We cooperated with PrimeRail in Cologne to develop our train lines in order to provide a more environmentally friendly and sustainable service to our customers and we plan to continue investments in this area. This partnership with PrimeRail enables us to offer additional intermodal solutions to our customers. Customers can drop off their units at our terminals in Turkey and pick them up very close to their final destination in Europe. We put our 3rd ship into the service of our customers in Mersin in October 2021. Thus, we will enable our customers (our

project transport benefit from the service. Here, I would like to emphasize that all our national companies that carry out project transportation between the Anatolian-European side of Istanbul can also benefit from this service. Instead of spending a long time in Istanbul traffic and incurring high costs, they can benefit from this alternative service we offer.

What are your views on the current and future situation of your industry after the pandemic?

During the pandemic process, the strategic importance of logistics activities in the fight against a phenomenon that

threatens human life has emerged. As the first measure taken in this period was the closure of border crossings, road transport was adversely affected by this situation. As the DFDS Mediterranean Business Unit, our intermodal infrastructure, which came to the fore with minimum human contact especially during the pandemic process, greatly helped the transportation of cargoes and humanitarian needs

in the supply chain and the continuity of trade. With our maritime-railway (intermodal) services we have provided, we have provided sustainable, reliable and economical service in this troubled period. During the pandemic period (2020), the rate of intermodal use has increased to 45%. Our intermodal solutions, which we invest every day, are our customers;

- Tachograph limitation required by AETR convention,
- Pass document limitation
- Visa problems
- Less financing: with this structure, we enable Turkey's international road transport to carry out more transportation with less financing and to load more with the available driver resources.

In addition, we foresee that environmentally friendly transportation models will be used more in the coming years for a sustainable life. As DFDS, one of our important goals is to reduce carbon emissions by 45% until 2030 and to increase our female employee rate to 30% by 2023. Our work towards this continues.



country's exports) to reach the European market faster, with a more economical and sustainable business model, with high-frequency flights and reliable service.

What are the advantages you provide with maritime transport to sectors such as heavy transport companies, heavy cargo transport vehicles, project transport and the energy industry? What are the reasons for your customers to choose your company?

As you know, out of gauge transportation is mostly carried out in heavy transportation and project transportation. We ensure that vehicles making out-of-gauge transportation between Turkey and Europe reach Europe by minimizing long road distances and the risks during this period, without crossing many countries. Also, between our Pendik port on the Anatolian side and Ambarlı ports on the European side in Istanbul every day except Mondays. We are making 2 mutual ferry trips. Our customers engaged in international road transport and

MAKSER VİNÇ SARILAR GROUP'A 1250 TONLUK ZOOLION MARKA MOBİL VİNÇİ TESLİM ETTİ



Tecrübeli, genç ve enerjik takımıyla, mobil vinç sektöründe satış, servis ve yedek parça hizmetlerini 1998 yılından beri sürdürmekte olan Makser Vinç aynı zamanda bir dünya devi olan Zoomlion marka mobil vinçlerin de Türkiye distribütörlüğünü yapmaktadır. Firma son olarak, SARILAR Group'a gerçekleştirdiği 1250 tonluk Zoomlion marka mobil vinçle, pandeminin olumsuz etkilerinin yansığı piyasada önemli bir başarıya ve hareketliliğe de imza atmış oldu. Makser Vinç San. ve Tic.Ltd.Şti. Genel Müdür Mustafa Tam konuya ve firmasına ilişkin açıklamalarda bulundu.

Makser Vinç'in 1998 yılında vinç sektöründe satış sonrası hizmet vermek adına kurulmuş bir firma olduğunu hatırlatan Mustafa Tam, "Geçmişte müşterilerimize ait Terex, PPM, P&H, Link-Belt, Demag, Grove gibi vinç markalarına yedek parça ve servis hizmeti sağladık. Hem yurtiçinde hem de 40 dan fazla ülkede yurtdışı şantiyelerinde makine teslimatları ve servis hizmetleri gerçekleştirdik. 2012 yılında Dingli markasının Türkiye distribütörlüğüne başlayarak bugüne kadar platform sektöründe başarılı bir faaliyet yürüttük. 2019 yılında başladığımız Zoomlion mobil vinç distribütörlüğü ile de vinç sektöründe güzel satışlar ve kaliteli işler yapmaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı. Zoomlion markasının vinç sektöründe Çin'in en büyük üreticisi pozisyonunda ve dünyada ilk üç firması içerisinde yer aldığı kaydeden Tam, "Zoomlion 12 ton ile 4000 ton aralı-

ğında çeşitli tip ve kapasitede vinçler üretiyor. Zoomline distribütör anlaştırmamız ile birlikte Türkiye'ye stok sı parişlerimizi getirerek 2019 yılında faaliyetlerimize başladık. Oldukça kısa bir süre içerisinde Türkiye'nin onde gelen kiralama firmaları ve inşaat firmaları ile güzel satışlar gerçekleştirdik" şeklinde konuştu.

**"Hem Makser
Vinç hem de
Zoomlion için rekord bir satış
oldu"**

Açıklamalarında Sarılar Group'a teslimatını gerçekleştirdikleri Zoomlion marka mobil vinçle ilgili bilgiler veren Tam şunları dile getirdi; "Sarılar firmasına satışı ve teslimatını gerçekleştirdiğimiz ZCC12500 (1250 ton) vincimiz hem Makser Vinç hem de Zoomlion için rekord bir satış oldu. Zoomlion markası olarak Türkiye ve Avrupa'ya satılan en yüksek tonajlı vincin satışını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sarılar'ın bu satışlarda bizleri tercih etmesinin ilk sebebi Zoomlion vinçlerinin kalitesine duydukları güven ve Makser Vinç'in sektörde uzun yillardır tecrübesinden kaynaklanıyor. Daha sonrasında satışlarımızın devam etmesinin sebebi ise ilk teslimatımızdan bu yana satış sonrasında yaşattığımız memnuniyet olduğunu düşünüyoruz. Zoomlion ZCC12500 model vincimizin ana komponentlerinin tamamı uluslararası markalardır. Yapılacak işin ihtiyacını



Mustafa Tam

na göre farklı boom uzunluklarında ve konfigürasyonlarda vinç kurulumu yapılabılır. Ana Boom 150 mt, Luffingboom kurulumu ile 102+102 mt. maksimum uzunlukta kurulum yapılabiliyor.

Motor: Cummins

Pompalar: Rexroth

Tambur Redüktör: Rexroth

Tambur Motor: Rexroth

Halat: Diepa

Kontrol sistemi ve Sensörler: Hirschmann

Makser Vinç olarak uzun yillardır vinç sektörüne tecrübeli ve uzman ekiple riyle hizmet verdiklerini belirten Genel Müdür Mustafa Tam, "Biz, bir mal satışının iyi olmasının ilk sebebinin satış sonrası hizmet kalitesinden geçtiğinin bilincindeyiz. Bu anlamda öncelikle yedek parça depomuzu güçlü tutuyoruz. Sonrasında hızlı bir şekilde müşterinin servis talebini cevaplandırıyoruz" dedi.



ZCC9800W



YİĞİT GLOBAL

**TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA İLK SIVI TEFLON KAPLAMA
ÖZELLİĞİ İLE MÜKEMMEL KORUMA**

**ŞOK KAMPANYA FİYATI:
KDV DAHİL 1.600 TL**



Yağın Özellikleri

- İyi Mekanik Kararlılık ve Tutunma
- Yüksek Seviyede Su Direnci
- Tam Korozyon Koruması
- Mükemmel Yük Taşıma
- Şok Yük Direnci
- Absorve Üstün İngiliz Teknolojisi ile Üretim



Firmamız İNGİLTERE'den İthal Ettiği Exol Yağın Spesifik Bom Gresinin Türkiye'de ki Tek Yetkili Satıcısıdır.
MADE IN ENGLAND

Adres: Şenlikköy Mah. Yaşar Kemal Sok. No:1/3 Florya/Bakırköy/İSTANBUL
Tel: 0212 599 50 79 – 0533 685 00 83 <https://www.yigitglobal.com> - info@yigitglobal.com

MAKSER VİNÇ DELIVERED 1250 TON ZOOLION MOBILE CRANE TO SARILAR GROUP

With its experienced, young and energetic team, Makser Vinc, which has been providing sales, service and spare parts services in the mobile crane industry since 1998, is also the Turkey distributor of Zoomlion brand mobile cranes, which is a global giant. Lastly, with the 1250-ton Zoomlion brand mobile crane it realized for the SARILAR Group, the company has achieved a significant success and activity in the market where the negative effects of the pandemic are reflected. Makser Vinc San. ve Tic. Ltd. Sti. General Manager Mustafa Tam made statements about the subject and his company.



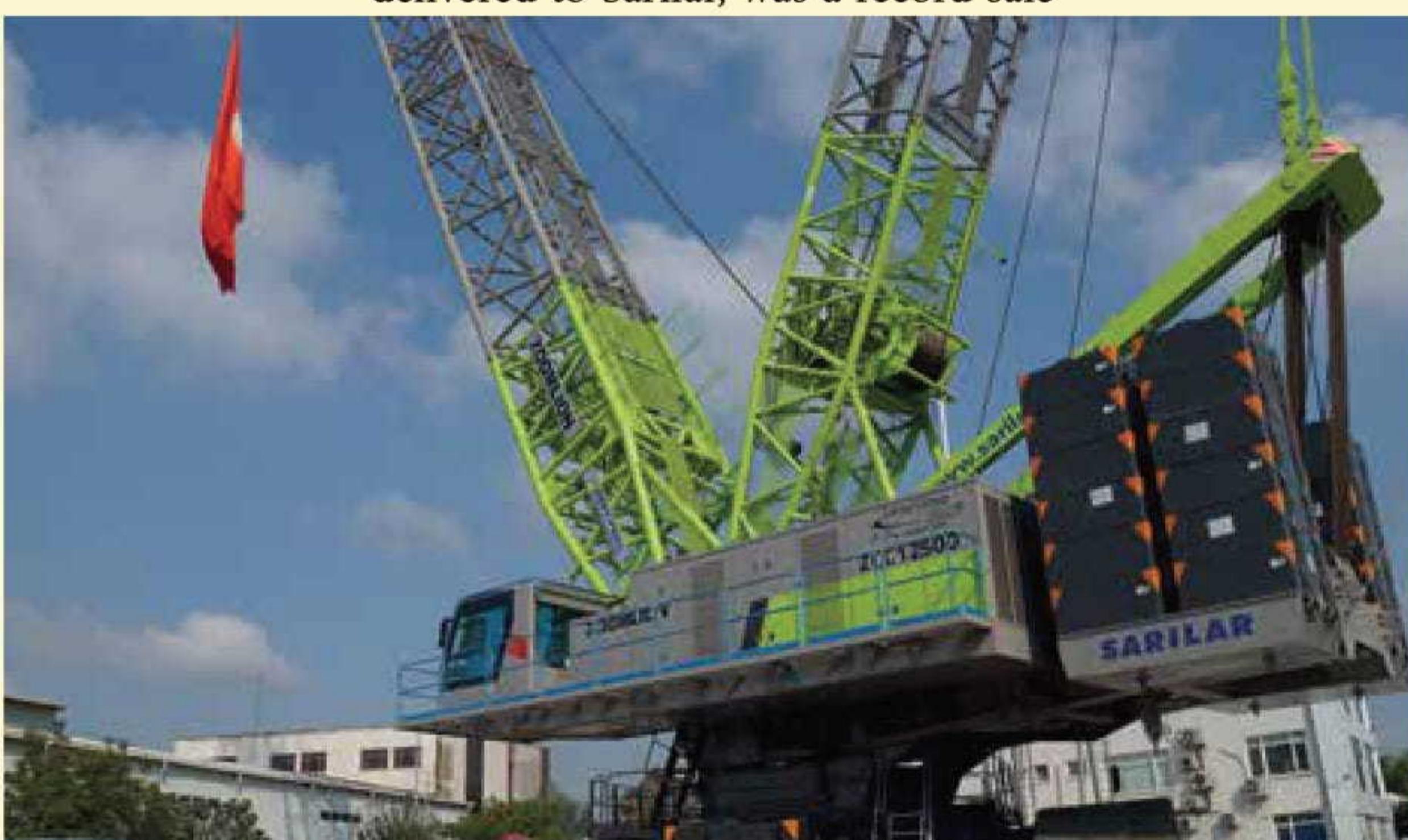
Reminding that Makser Vinç is a company established in 1998 to provide after-sales service in the crane industry, Mustafa Tam said, "In the past, we have provided spare part and service for crane brands such as Terex, PPM, P&H, Link-Belt, Demag, Grove, which belong to our customers. We have carried out machine deliveries and service services both in the country and at over seas construction sites in more than 40 countries. We have started to be the distributor of the Dingli brand in Turkey in 2012 and have carried out a successful operation in the platform sector so far. We continue," he said.

Noting that the Zoomlion brand is the largest manufacturer of cranes in China and one of the top three companies in the world, Tam said, "Zoomlion produces cranes of various types and

capacities, ranging from 12 tons to 4000 tons. We started our operations in 2019 by bringing our stock orders to Turkey with our Zoomlion distributor agreement. In a very short time, we had good sales with Turkey's leading rental companies and construction companies.

"It was a record sale for both Makser Crane and Zoomlion"

In his statements, Tam gave information about the Zoomlion brand mobile crane they delivered to Sarilar Group and said; "Our ZCC12500 (1250 tons) crane, which we sold and delivered to Sarilar, was a record sale



for both Makser Vinc and Zoomlion. As the Zoomlion brand, we are happy to realize the sale of the highest tonnage crane sold to Turkey and Europe. The first reason why Sarilar prefers us in these sales is their trust in the quality of Zoomlion cranes and Makser Vinç's long years of experience

in the sector. We think that the reason why our sales continued after wards is the satisfaction we have had after the sale since our first delivery. All of the main components of our Zoomlion ZCC12500 model crane are international brands. Crane can be installed in different boom lengths and configurations depending on the needs of the job. Main Boom 150 mt, with Luffing boom installation 102+102 mt. Maximum length of installation is possible.

Engine: Cummins

Pumps: Rexroth

Drum Reducer: Rexroth

Drum Motor: Rexroth

Rope: Diepa
Control system and Sensors: Hirschmann"

Stating that as Makser Vinc, they have been serving the crane industry with the ir experienced and expert teams for many years, General Manager Mustafa Tam said: In this sense, we primarily keep our spare parts warehouse strong. After

wards, we quickly respond to the customer's service request." he said.



L E T ' S
D A R E

T O G E
T H E R*



* BIRLIKTE CESARET EDELİM

acarlarmakine.com

ACARLAR
MAKİNE

Haulotte ➤
LET'S DARE TOGETHER

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



CEMSAN

"Doğru Adrestesiniz"



AĞIR NAKLİYE & TAŞIMA - LOJİSTİK SEKTÖRÜ
VİNÇ SEKTÖRÜ - NAKLİYE & TAŞIMA & LOJİSTİK

CEMSAN SİZİN ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

www.cemsanmakine.com



TEKNİK SERVİS & BAKIM ONARIM & REVİZYON & YEDEK PARÇA
VİNÇLİ TAŞIMA VE KALDIRMA - TERSANE & YATEĞEMİ SEKTÖRÜ - SATIŞ VE SATIŞ SONRASI BAKIM ONARIM

Adres: Bostancı Oto Sanayi Sitesi L Blok No: 1-2 İcerenköy-Kadıköy/İSTANBUL
Tel: 0216 574 95 00 – 575 11 84 Fax: 0216 573 23 92 cemsan@hotmail.com

TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA GELDİK

Denizcilik ve lojistikteki
150 yılı aşkın tecrübemizle
Türkiye'nin ihracatını
yeni ufuklara taşımak
en büyük hedefimiz.
Türkiye ile birlikte
şimdi tam yol ileri...



dfds.com.tr

 DFDS

DORUKAN
HİDROLİK MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.



0 332 345 47 40-41
www.dorukanvinc.com

 Dorukan AS
 mydorukan
 Mydorukan

GUÇ
VE
ESTETİĞİN
BULUŞTUĞU
NOKTA ■



GÜC VE ESTETİĞİN BULUŞTUĞU NOKTA



Dorukan Hidrolik Makine A.Ş. Konya Kobisan 2. Organize Sanayi bölgesinde kuruldu. Araç üstü vinçler, tersaneler ve gemi vinçleri sektöründe profesyonel ekibi ve güvenilir tedarikçileri ile birlikte Türkiye'de vinç sektörünün öncülerinden olmuştur.

Gelen talepler doğrultusunda özel proje ve tasarımlar yapan Dorukan Hidrolik Makine A.Ş. 9t/m'den 330/tm'ye kadar her türlü kapasitede araç üzeri ve gemi vinçleri üretebilmektedir.

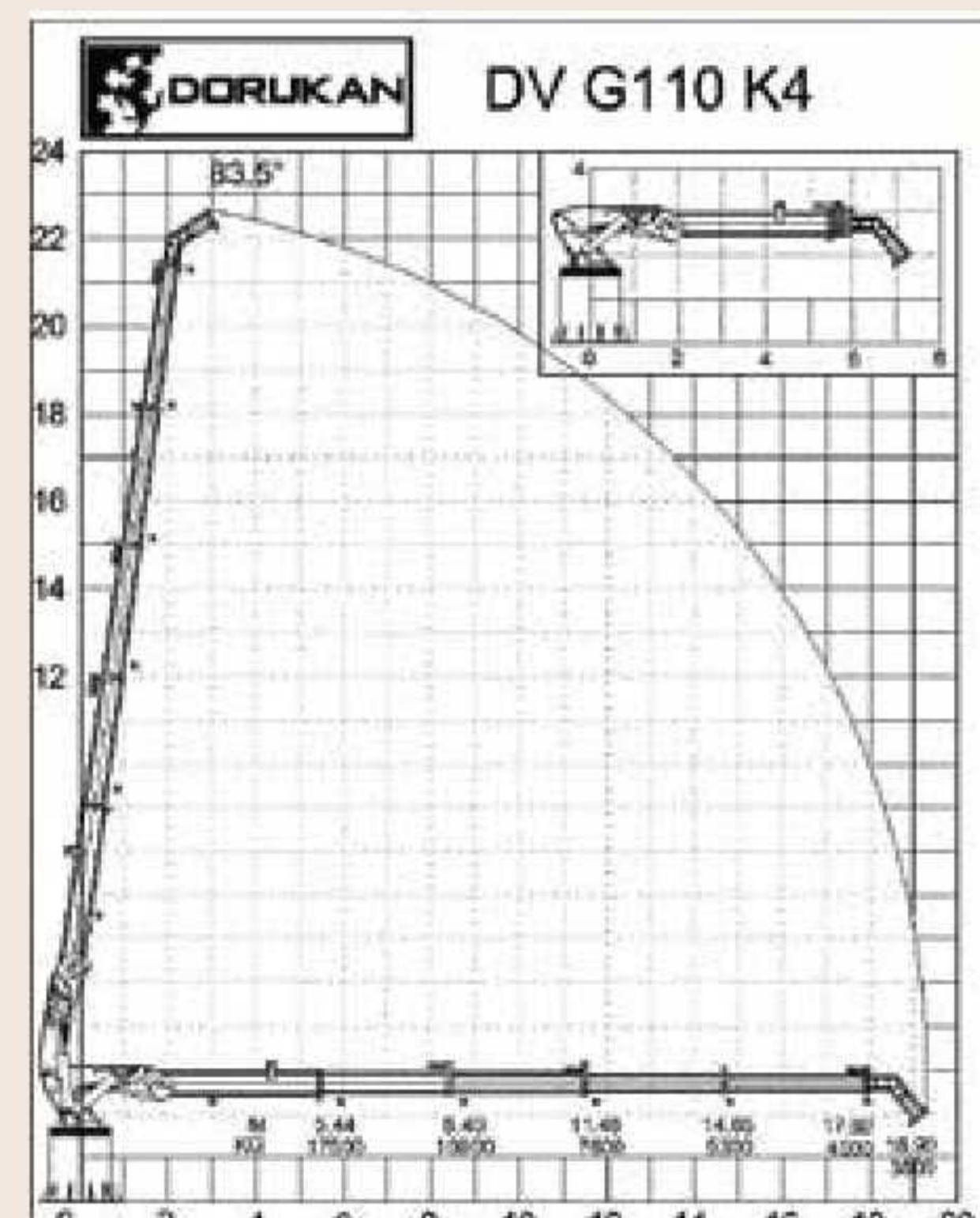
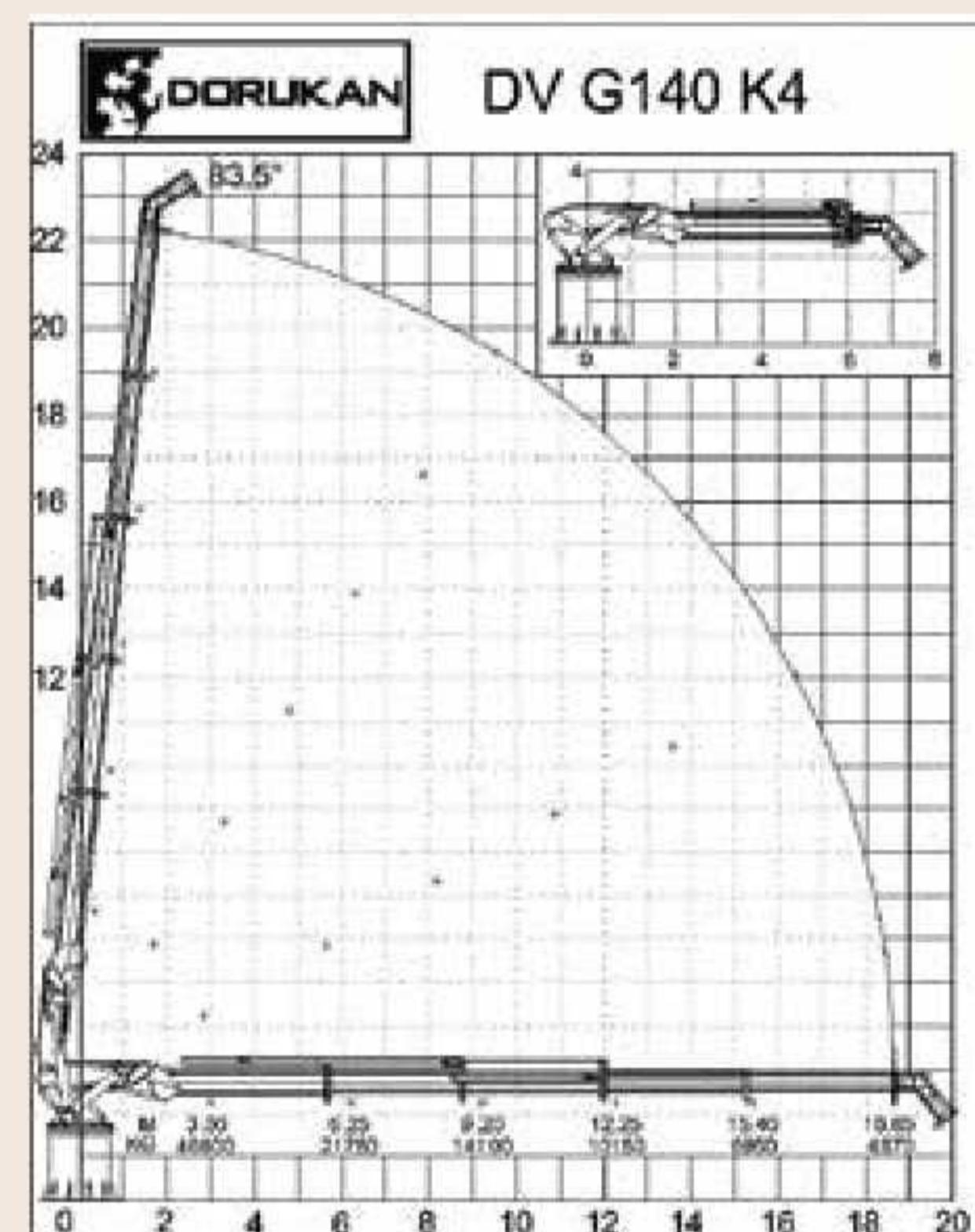
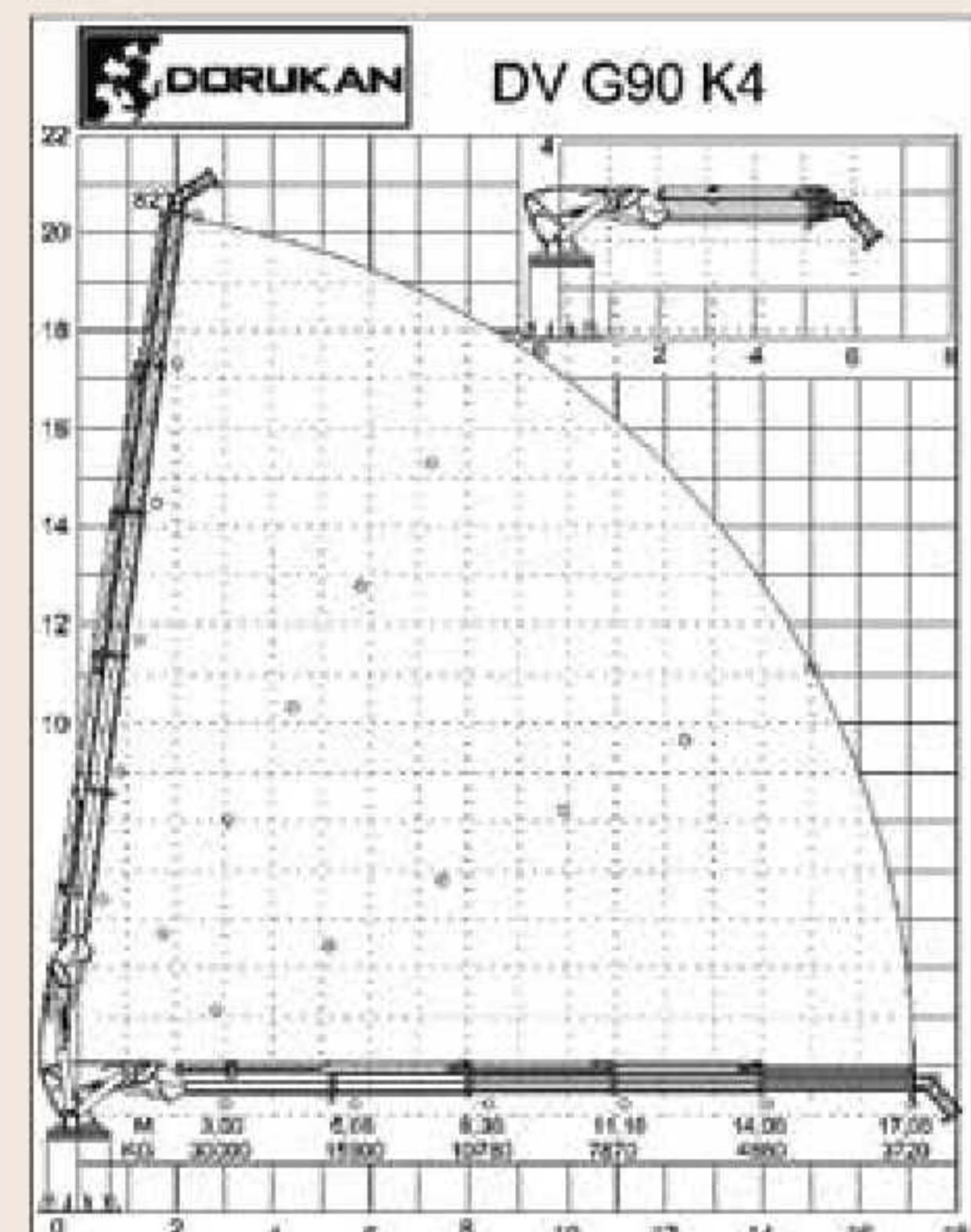
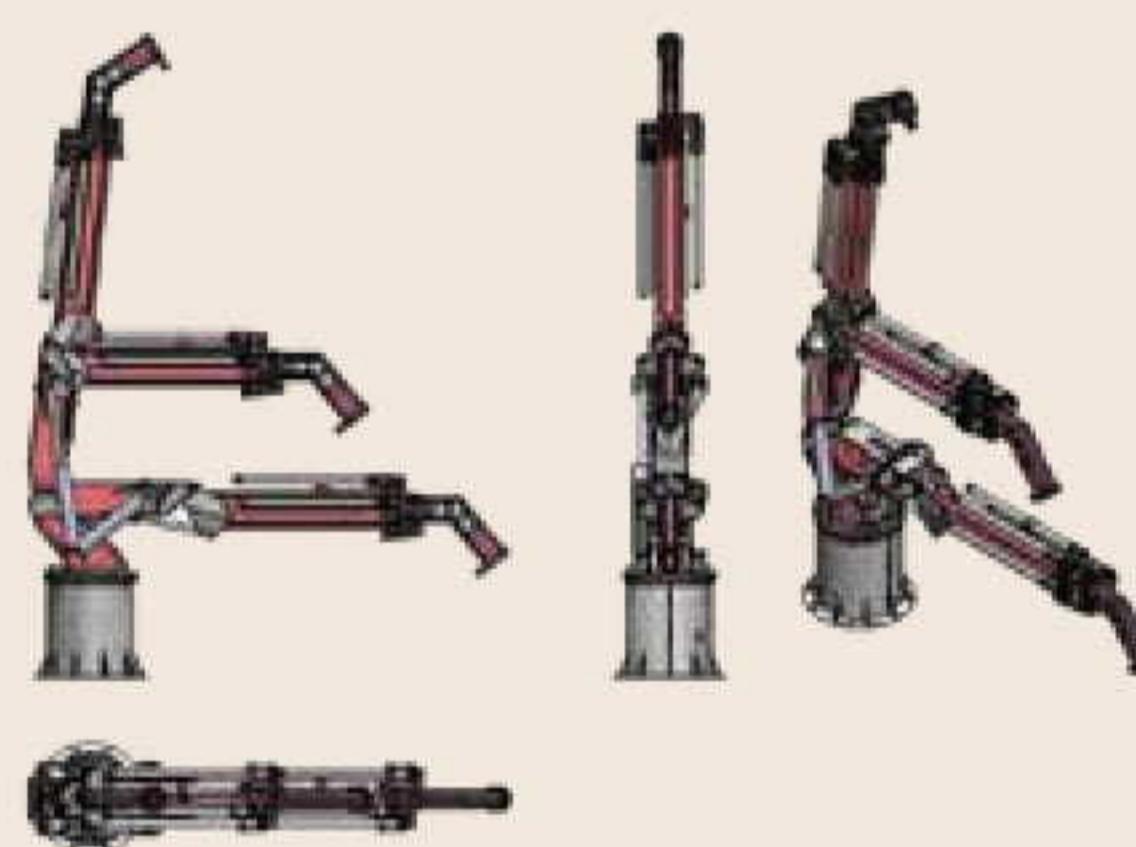
Kalite politikası olarak daima müşteri memnuniyetini sağlamak ve çalışanların eğitimi'ne katkı sunmak amacıyla çevreye sağlıklı ve dünya standartlarında üretim yapmayı benimsemiştir. Çalışanlarına gerekli eğitimleri vererek kalite kontrol sistemini en yüksek seviyeye çıkarıp kaliteli üretim yapmaktadır.

Kullanılan tüm malzemeler dünyada kalitesini ispatlamış, sertifikalı, analizleri yapılmış ve uygunluğu onaylanmış ürünlerdir.

Çelikler, saclar, şase bom grubu yüksek kaliteli mukavemetli 700 N/mm² yüksek tonajlarda hafif ve daha mukavemetli olması için 960- 1100 N/mm²

yüksek dayanımlı kırılmalara burkumalara karşı direnç sağlayan saclar kullanılmaktadır. Hidrolik sistemde kullanılan oransal kumandalar, valfler, hidrolik bağlantı elemanları, soğutucular, pompalar, tamamı sertifikalı dünya standartlarına uygun malzemelerdir. Yine hidrolik silindirler için kullanılan honlanmış borular, miller, CNC tezgahlarında işlenen hassas toleranslı boğaz piston keçeler kullanılmakta olup montajları yapılmaktadır. Özellikle gemi vinçlerinde kullanılan boyalar ve astarlar çift katlı paslanmaya dayanıklı ürünlerdir.

Önceliği daima kaliteli üretim ve müşterilerin memnuniyeti olan Dorukan Hidrolik Makine A.Ş., tecrübeli uzman ekibiyle satış sonrası bakım servis hizmetlerinde bulunmakta.





71 YILDIR AĞIR
NAKLİYE
SEKTÖRÜNE
AĞIRLIĞIMIZI
KOYUYORUZ
DEKA

SINCE 1950



DEKA PROJECT TRANSPORT & İRON-STEEL

Gelişmelerin ve yeniliklerin ilk uygulayıcısı olmanın ötesinde, yaratıcı olmak.
Bunun için gerekli olan teknolojileri kullanarak, müşterilerimizin gereksinimlerine,
beklentilerin ötesinde bütünsel çözümler üretmek.

Bireysel değil, TAKIM

Sıradan değil, FARKLI

Önemli değil, DEĞERLİ

Statik değil DİNAMİK bir grup olarak; ileri teknolojlere dayalı üretim ve hizmetleri,
rekabetçi koşullarda sunmak ve kalıcı değerler yaratmak.

YERLİ ÜRETİMİN DUAYEN FİRMASI; TİBET MAKİNA

Artan kalite hedefleriyle üretim kapasitesini paralel bir şekilde yükselterek büyümeye devam eden Tibet Makina ürettiği dişlilerle bu alanda yerli üretim yapan ilk ve tek firma özelliğini taşımaktadır. Tibet Makina Yönetim Kurulu Başkanı Tibet Arbak'la firmasını ve yaptıkları üretimleri konuştuk.



Tibet Arbak

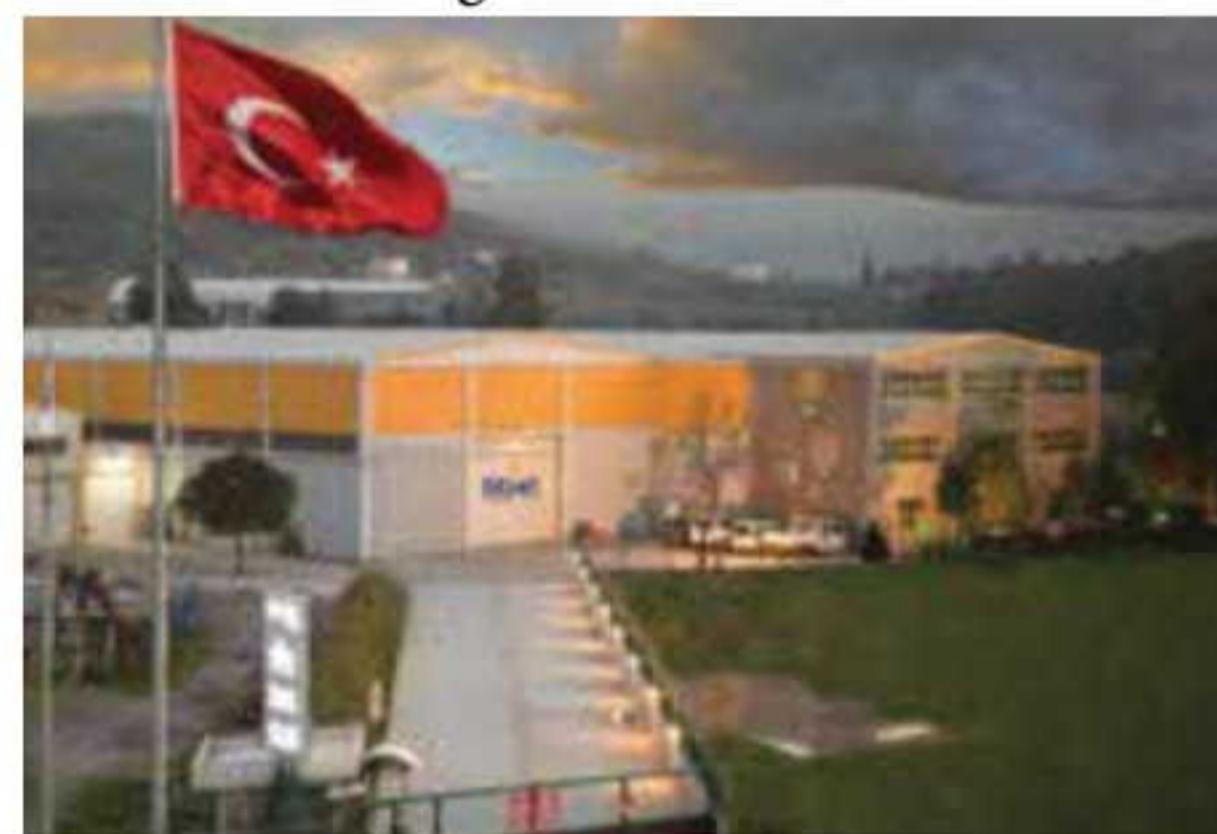
Açıklamalarına Tibet Makina'nın kuruluş sürecine deiginerek başlayan Arbak, "Tibet Makina 1969 yılında babam Temuçin Arbak tarafından İzmir'de kuruldu. Sırasıyla toprak sanayi, otomotiv sektöründe piyasalara başarıyla hizmet veren firmamız, yavaş yavaş ağır sanayiye fason üretimine doğru yönünü çevirdi. Daha sonra 80'li yıllara gelindiğinde benim de firma yönetimine katılmamla birlikte Türkiye'de ilk ekskavatör üretiminin başlamasıyla, talepler doğrultusunda kule dönüş dişlilerini üretmeye başladık. 1990 yılında Tibet Makina olarak üretim ve yatırımlarımızı tamamen bu yönde yapma kararı aldık. 1996 yılında Menemen tesislerinin temellerini attık ve üretmeye kazandırdığımız

bu tesisimizde 1998 yılından beri yerli üretmeye hız kesmeden devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Ürettikleri dişlilerin iş makineleri, demir - çelik sektörü, savunma sanayi, lunapark makineleri, şişeleme dolum tesisleri, rüzgar türbinleri başta olmak üzere farklı birçok sektörde hizmet verdiği kaydeden Arbak "Bu dişlileri Türkiye'de ilk olarak biz ürettiğimiz ürünler dünyada yapabilen üç firmadan biriyiz" şeklinde konuştu.

"Ülke Ekonomisi için Önemli Bir Katma Değer Oluşturuyoruz!"

Üretimine imza attıkları ürünlerle ülke ekonomisine çok önemli bir oranda katma değer sunduklarını dile getiren Arbak "Biz bu ürünler



üretmeden önce yurt dışından fahiş fiyatlarla yerli piyasalara getiriliyordu. Bizim üretim sürecimizle birlikte yurt dışındaki firmalar da ürün fiyatlarını aşağı çekmek zorunda kaldılar" dedi. Sektörün sıkıntılıları hakkında konuşan Arbak şunları söyledi: "Ülkemizde yaşadığımız en büyük problemlerden biri ara elaman yokluğu sıkıntısı. Meslek liselerine gereken önem maalesef verilmemekte. Bu durum sanayimizde ciddi bir sıkıntının doğmasına neden oluyor. Mavi yakalı çalışanlar üretimin aslı unsurlarından biridir. Meslek liseleri mezunlarının da mavi yakalı olması için bir an evvel çeşitli üretim politikaları oluşturulması gereklidir. Bir meslek liseli olarak bu süreçten oldukça kaygılı olduğumu belirtmeliyim."

Pandemi sürecine de değinen Arbak, "Bu zorlu sürecin en başından itibaren çok sıkı önlemlerle çalıştık. Hala da tedbirlerimizi hiç aksatmadık. Fabrika çalışanlarımızın neredeyse tamamı aşılanmış durumda. Bu konuda çalışma arkadaşlarımız gerçekten duyarlı ve bilinçli. Bunun yanı sıra firma doktorumuz sürekli gerekli olan bilgilendirmeleri yapıyor. Pandemi her sektörde olduğu gibi bizim sektörde de önemli sıkıntılara yaşıyor. Özellikle ham madde bulmak konusunda zorlandık" diye konuştu.

MASTER COMPANY OF DOMESTIC PRODUCTION; TİBET MACHINERY

Tibet Makina, which continues to grow by increasing its production capacity in parallel with its increasing quality targets, is the first and only company that makes domestic production in this field with the gears it produces. We talked to Tibet Arbak, Chairman of Tibet Makina's Board of Directors, about his company and their productions.



Arbak, who started his explanations by referring to the establishment process of Tibet Makina, said, "Tibet Makina was founded in 1969 by my father Temuçin Arbak in İzmir. Our company, which successfully served the markets in the soil industry and the automotive sector, gradually turned its direction towards contract manufacturing for heavy industry. Later in the 80s, with my participation in the management of the company, with the start of the first excavator production in Turkey, we started to produce swing gears in line with the demands. In 1990, as Tibet Makina, we decided to make our production and investments in this direction. We laid the foundations of the Menemen facilities in 1996 and we have been continuing domestic production without slowing down since 1998 in this

facility that we brought into production. Stating that the gears they produce serve many different sectors, especially construction machinery, iron and steel industry, defense industry, amusement park machines, bottling filling facilities and wind turbines, Arbak said, "We produced these gears for the first time in Turkey. We are one of the three companies in the world that can make the products we produce especially in the defense industry."

"We Create an Important Added Value for the Country's Economy!"

Stating that they provide a very significant added value to the country's economy with the products they produce, Arbak said, "Before we produced these products, they were brought from abroad to the domestic markets at exorbitant prices. Along with our production process, companies abroad had to lower their product prices as well."

Speaking about the problems of the sector, Arbak said: "One of the biggest problems we have in our country is the shortage of intermediate staff. Unfortunately, due importance is not given to vocational high schools. This situation causes a serious problem in our industry. Blue-collar workers are one of the essential elements of production. Various production policies should be established as

soon as possible in order for vocational high school graduates to be blue-collar. As a vocational high school student, I must state that I am quite worried about this process."

Referring to the pandemic process, Arbak said, "We have worked with very strict measures from the very beginning of this difficult process. We still do not delay our measures at all. Almost all of our factory workers are vaccinated. Our colleagues are really sensitive and conscious in this regard. In addition, our company doctor constantly provides the necessary information. The pandemic has caused significant problems in our sector, as it does in every sector. We especially had a hard time finding raw materials," he said.



Her uygulamaya yönelik bir **Yale**[®] mutlaka vardır!



Yale, 1-16 ton taşıma kapasiteli forklift ve depo içi ekipmanlar ile işletmenizin ihtiyacına uygun taşıma ve istifleme çözümleri sunar.



otomotiv



ahşap



perakende



geri dönüşüm



kağıt



lojistik



gıda



İçecek



İnşaat



kimya

Yale[®]
People. Products. Productivity.

0216 290 28 28
www.yaleturkiye.com

QuickLift
Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.



RÜZGAR SEKTÖRÜ MEVCUT DURUM:

- 10.000 MW Kurulu Güç
- 272 adet işletmede olan santral
- 3.868 adet rüzgar turbini
- 20.000'den fazla istihdam
- 2021 yılının ilk yarısında elektrik tüketiminin %9,22'si rüzgar enerjisinden elde edilmiştir.
- Kapasite faktörü %34 in 2020. (AB'de %25)
- Hedef: Her sene 1000 MW kurulum
- 100 GW yeni turbin teknolojisi ile öngörülen toplam rüzgar potansiyeli
- Offshore YEKA'nın hayata geçirilmesi

Yerli Sanayide üretim yapılan alanlar:

- Kanat üretimi
- Kule üretimi
- Jeneratör üretimi
- Türbin üretimi
- Dişli ve dişli kutusu üretimi
- Bağlantı elemanları üretimi

Rüzgar endüstrisi 15 farklı şehirde konumlanıyor:

- Adana
- Ankara
- Balıkesir
- Bursa
- Gaziantep
- İstanbul
- İzmir
- Karabük
- Kocaeli
- Manisa
- Mersin
- Tekirdağ
- Uşak
- Yalova
- Zonguldak

İhracat Payı ve Dağılımı:

- Ülkemizde rüzgar sanayisinde faaliyet gösteren 24 firmanın cirosu: 720 milyon Euro
- 77 firma 6 kıtada 45 ülkeye rüzgar enerjisi ekipmanı ihracat ediyor ve cironun yaklaşık yüzde 70'ini ekipman ihracatı oluşturuyor.

- Türkiye, WindEurope raporuna göre Avrupa'da rüzgar enerjisi ekipmani üretiminde 5. sırada

Kaynak:Türeb

ÜLKEMİZİN EN DEĞERLİ DEĞERLERİNDEN (1)...

Son yıllar da dünya kaynaklarının verimli kullanılması ile ilgili olarak ortaya atılan bir takım görüşler ve bu görüşler üzerinden yapılan çalışmalar şunu gösterdi ki, ne yaparsanız

yapın 'İnsanoğlu Dünyayı Bitiriyor'

DÜNYA KURUYOR, KAYNAKLAR BITİYOR NE YAPMALIYIZ.???

Alternatiflerden biri. Bitmeyen Enerji üretimi, Yeşil Enerji.

RES PROJELERİ...

Ülkemizde rüzgar sanayisinde faaliyet gösteren 24 firmanın cirosu toplamda 720 milyon Euro'yu buluyor. 77 firma ile 6 kıtada 45 ülkeye rüzgar enerjisi ekipmani ihracat ediyor ve bu cironun yaklaşık yüzde 70'ini ekipman ihracatı oluşturuyor.

10.000 MW Kurulu Güç, 272 adet işletmede olan santral, 3.868 adet rüzgar turbini, 20.000'den fazla istihdam ile 2021 yılının ilk yarısında elektrik tüketiminin %9,22'si karşılayan rüzgar enerjisi sektörü, ülkemizde ; Adana, Ankara, Balıkesir, Bursa, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Karabük, Kocaeli, Manisa, Mersin, Tekirdağ, Uşak, Yalova, Zonguldak olmak üzere 15 farklı şehirde konumlanıyor.

Türkiye,WindEurope raporuna göre Avrupa'da rüzgar enerjisi ekipmani üretiminde 5. sırada yer alıyor.

ÖNÜMÜZDEKİ SAYI DA ÜLKEMİZİN EN DEĞERLİ DEĞERLERİNDEN OLAN RES PROJELERİ İLE İLGİLİ ÇOK DAHA DETAYLI OLARAK SİZLERLE BERABER OLACAĞI. 57.SAYIDA GÖRÜŞMEK ÜZERE...

ÜLKEMİZİN EN DEĞERLİ DEĞERLERİNDEN (2)...

Limanlarımız...

Ülkemizde 11 ilde bulunan 45 limanımız var.

İthalat ve ihracatta ta en büyük etkenlerden olan limanlarımızın önem derecesi dünya ticaret hacminin sürekli olarak artmasına bağlı olarak artmaya devam ediyor. Dünya denizyolu taşımacılığının temel ve olmazsa olmaz ana bileşenlerinden olan limanların ülkemizdeki sayı ve iş kapasitesi muhakkak

gelişmeli ve bu gelişme aynı zamanda artarak ilerleyen teknolojik gelişmelerde paralel olarak ayak uydurmalıdır. Limanlar öncelikle bulunduğu şehrin ve bölgenin yanı sıra genel ülke ekonomisinin gelişimi için de ciddi boyutlar da ekonomik katkılar sağlamaktadır.

PEKİ BİZ BU İŞİN NERESİNDEYİZ.????

Türkiye de kullanım amaçlarına göre çeşitli limanlar bulunmaktadır. Sadece askeri amaçlarla kullanılan limanların yanı sıra balıkçılık ve kuru dökme alanında kullanılan limanlar da mevcuttur. Çok amaçlı kullanımına uygun şekilde kurulmuş olanlara ise karma liman denir.

Türkiye'nin en önemli yatırımlarından biri olan limanlar sanayi, ulaşım ve turizm sektöründe büyük kolaylık sağlamaktadır. Ayrıca ülkemizde çok fazla sayıda yat ve konteyner limanı da bulunmaktadır.

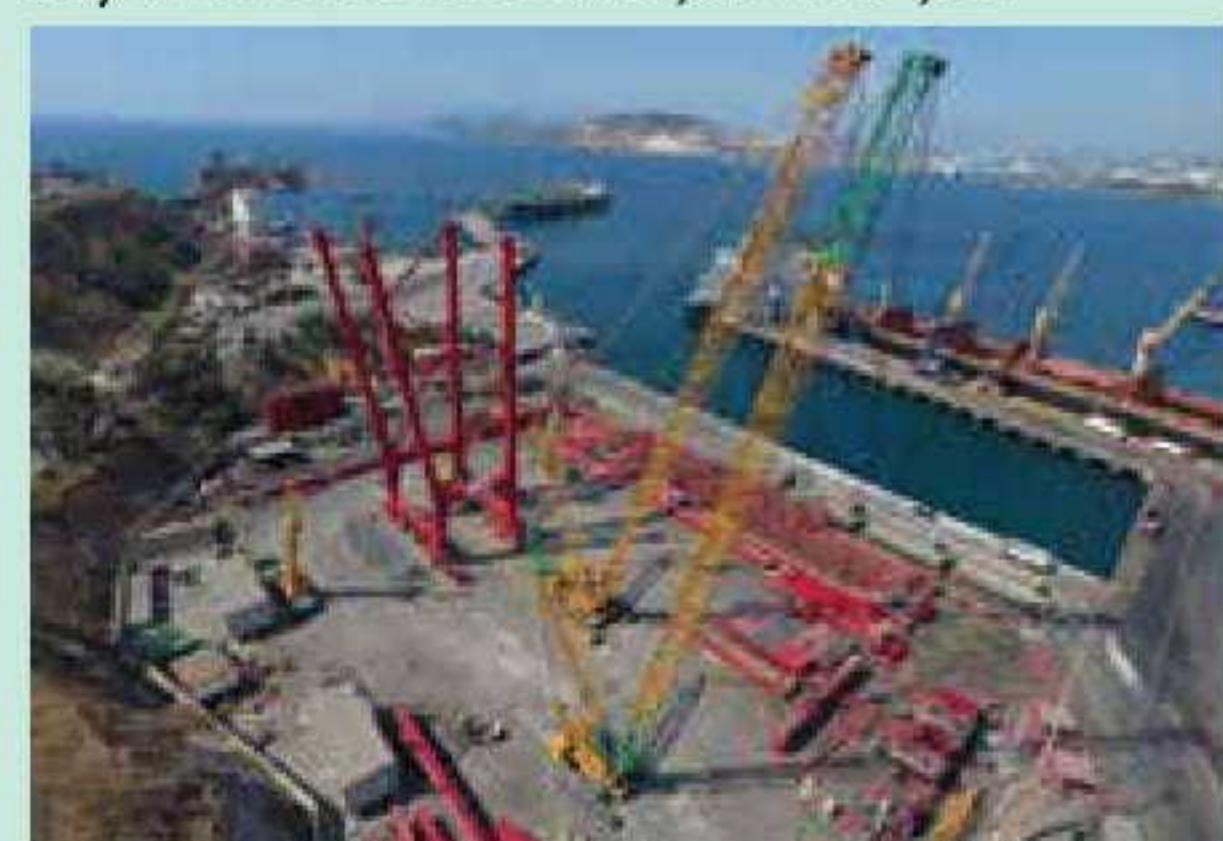
ÜLKEMİZİN EN DEĞERLİ DEĞERLERİNDEN (3)...

Ticaret gemilerinden, endüstriyel gemilere oranın savaş gemileri ve hatta özel yatlara kadar geniş, ciddi ve stratejik bir ürün yelpazesinin üretiltiği, imal edildiği ve ekonomiye kazandırıldığı tesislerimiz.

Tersanelerimiz.

Niye Önemli.???

Ülkemizde yaklaşık 80 civarında faal tersanemiz var. Deniz yolunda dışıbağımlı olmak istemiyorsak, yatımızdan savaş gemilerimize kadar kendi üretimiz olsun istiyorsak bu işi sıkı tutmalıyız. Sorun var mı? Sorun çok ama istikrar ve büyümeye hedefli alternatif çözümde çok.



TÜRK TERSANECİLİĞİNDE BİR İLK: SAHA ÖNCESİ SİMÜLASYON EĞİTİMİ

DESAN
SHIPYARD

Türkiye'nin önemli tersanelerinden Kaptanoğlu-Desan Tersanesi, Türk tersaneciliğinde bir ilke imza atarak saha öncesi simülasyon eğitimini hayatı geçiriyor. Çalışanlarda iş sağlığı ve güvenliği konusunda davranış değişikliği ve farkındalık yaratmak için kurulan Uygulamalı Eğitim Salonu'nun Türk tersaneciliğine örnek olması ve yaygınlaşması hedefleniyor. Uygulamalı Eğitim Salonu'nun kurulma amacını anlatan Kaptanoğlu Desan Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Cenk İsmail Kaptanoğlu, "İş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini teorik bilgilendirmeler olarak değil, uygulamalı olarak tecrübe edilmesini istedik. Böylece çalışanlarımız ve çalışan adaylarımız iş sağlığı ve güvenliği adımlarını deneyimleyerek tecrübe ederek öğrenecekler. Uygulamalı Eğitim Salomuz ile sektörümüze örnek olmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin en önemli tersanelerinden biri olan Kaptanoğlu, Desan Tersanesi Türk tersaneciliğinde bir ilke imza atarak, saha öncesi simülasyon eğitimini hayatı geçiriyor. Bugüne kadar teorik olarak verilen iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini uygulamalı hale getirecek

manların depolanmasını, kullanım öncesi ve sonrası kontrollerinin sağlanmasını, hasarlı ekipmanların tespit edilerek hurdaya ayrılmasını öğrenen çalışanlar, işe uygun ekipmanı seçmeyi bu istasyonda deneyimleyebiliyor. Kimyasallarla güvenli çalışma istasyonunda, kimyasal maddelerin çalışma ortamında, kişiler üzerinde ve çevreye vereceği zararları öğrenen tersane çalışanları kimyasal maddelerin güvenlik bilgi formlarını, etiketlerini ve alınacak önlemleri tecrübe ediyor. Gaz ve basınçlı sistemlerle güvenli çalışma istasyonunda çalışanlar, tersane ortamında basınçlı sistemlerle yapılacak çalışmaların neler olduğu, bu çalışmalar sırasında

saha ve atölyelerde bulunan tezgâh-larda yapılacak çalışmaların iş sağlığı ve güvenliği önlemleri kapsamında yapılmasını, doğru alet ve ekipman kullanımını, taşıma ve kaldırma teknikleri öğreniliyor. Kapalı alanda ve yüksek platformlarda güvenli çalışma istasyonunda, kapalı alanlarda yapılan çalışmalarda gaz ölçümü, aydınlatma, havalandırma, temizlik, çalışma türüne göre kapalı alana komşu bögelerin kontrol edilmesi, kablo düzeni, boşlukların kapatılması uygulamalarının, kapalı alanda ve yüksekte yapılacak çalışmalarda alınması gereklili toplu ve kişisel korunma tedbirleri deneyimlenebiliyor. İskele üzerinde güvenli çalışma ve merdiven kullanımı istasyonunda, iskele sistemlerinin kontrolleri, sabit merdivenlerin güvenlik kurallarını öğrenen tersane çalışanları işe göre uygun merdiven seçimlerini deneyimliyor. Güvenli yük bağlama, kaldırma ve transfer

olan Kaptanoğlu Desan Tersanesi, çalışanlarda davranış değişikliği ve farkındalık yaratmayı amaçlıyor.

Uygulamalı Eğitim Salonu ile Kaptanoğlu Desan Tersanesi'nde ilk defa işbaşı yapacak çalışanlar, tersane sahası, gemi, yüzər havuz, kapalı saha ve atölyelerde yapacakları çalışmalarından önce kullanacakları tüm ekipmanlarını tanıyacak ve deneyimleyebilecek, hali hazırda tersanede çalışmaya devam eden kişiler ise periyodik olarak bu eğitimlere katılarak güncel iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarını pekiştirecek, tecrübe kazanacak.

UYGULAMALI EĞİTİM SALONU 10 ÜNİTEDEN OLUŞUYOR

Tersanede kullanılan tüm araç, gereç ve ekipmanların deneyimlenebildiği Uygulamalı Eğitim Salonu, 10 üniteden oluşuyor. Kişisel koruyucu donanım istasyonunda, yapılacak işe ve ortama uygun kişisel koruyucu donanımları gören çalışanlar, doğru donanımın seçilmesini ve nasıl kullanılacağını öğreniyor. Depo istasyonunda, tersanede kullanılan malzeme ve ekip-



alinması gerekilen güvenlik önlemlerini, uyulması gerekilen kuralları öğreniyor. Elektrikle güvenli çalışma istasyonunda, uygun elektrik panosu, fiş-priz sistemlerini, elektrik besleme ve topraklama kablolariının nasıl olması gerektiğini, elektrik renk kodlama sistemini ve kaçak akım koruma şalterlerinin çalışma prensiplerini öğrenen çalışanlar, etiketleme-kilitleme uygulamalarının nerede ve nasıl yapılması gerektiğini bu istasyonda deneyimleme şansını yakalıyor. Tezgâhta güvenli çalışma istasyonu ile

tersanede kaldırılacak yüklerin tonajına uygun ekipmanlarla ve tekniklerle taşınması için eğitim alıyorlar. Teleskopik sepetli platform eğitim istasyonuyla personel yükseltmek amacıyla kullanılan sepetli platformların nasıl güvenli kullanılacağı, acil durumlarda yapılması gerekenler ve uyulması gereken kriterler çalışanlara aktarılıyor.

"SEKTÖRE ÖRNEK OLMASINI İSTİYORUZ"

Tersanelerde iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerinin önemine dikkat çeken Kaptanoğlu Desan Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Cenk İsmail Kaptanoğlu, "Bugüne kadar teorik olarak verilen iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini uygulamalı olarak vererek çalışanlarımızın tüm güvenlik kriterlerini ilk elden tecrübe etmelerini istedik. Uygulamalı Eğitim Salomuz ile sektörümüze örnek olmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

TOSYALI İSKENDERUN LİMANI'NDAN BİR REKOR DAHA

Endüstri bölgeleri ve liman işletmeciliğinde Türkiye ve yurt dışındaki faaliyetleriyle uluslararası uzmanlığa sahip olan Tosyali Holding'in işlettiği limanlardan biri olan Tosyali İskenderun Limanı, karayolu araçlarıyla yapılan yükleme boşaltma işleminde temmuz ayında 1 milyon ton üzerine çıkarak Akdeniz Bölgesinde bir rekora daha imza attı.



Türkiye'nin global demir-çelik üreticisi Tosyali Holding, faaliyette bulunduğu sektörün ayrılmaz bir parçası olan liman işletmeciliği ve endüstri bölgeleri yönetiminde de başarılı işlere imza atmayı sürdürüyor. İş süreçlerinin sürdürülebilirliği için kümelemme ve entegre yapılanmalarına yatırım yapan Tosyali, bu alanda sahip olduğu uluslararası uzmanlık ve know how ile sektör için sürdürülebilir iş modelleri açısından da iyi bir örnek sunuyor.

Yurt dışında Cezayir'de büyük bir liman işletmesi bulunan ve Erzin'de yapımı planlanan bir liman projesi olan Tosyali Holding, liman işletmeciliğindeki uluslararası uzmanlığıyla, işletmesini yaptığı Tosyali İskenderun Limanında da sektörün ve bölgenin yüz aki olmaya devam ediyor.

İskenderun'da 1 milyon tonu aşan rekora elleçleme

Akdeniz Bölgesinde toplam yükün %10'un dan fazlasının elleçlendiği Tosyali İskenderun Limanı, karayolu araçlarıyla yapılan yükleme boşaltma işleminde temmuz ayın-

da 1 milyon ton üzerine çıkarak Akdeniz Bölgesinde bir rekora daha imza attı. Bu yılın ilk yarısında bölgedeki limanlardan toplam 64.174.204 ton yük elleçlendi. Bu yükün 30.034.891 tonu genel kargo ve katı dökme olup bunun 3.094.407 tonu (%10,3) Tosyali İskenderun Limanında elleçlendi. Bu yılın ilk yarısında İskenderun Limanında yapılan yükleme-boşaltma işleminde yüzde 40'i aşkın kısmı dış ticaret olarak gerçekleşen Almanya'dan ABD'ye, Hollanda'dan İngiltere'ye kadar birçok ülkeye ihracat gerçekleştirildi.



İkinci iskeleyle İskenderun'da kapasite iki kattan fazla artacak

Toplam kapasitesi 7.500.000 ton/yıl olan ve 400 kişi istihdam edilen Tosyali İskenderun Limanında Holding şirketlerinin yanı sıra birçok bölge firmasına da hizmet veriliyor.

Gemi büyüklüğüne bağlı olarak aynı anda 10 geminin yanaşması mümkün olan limanda Tosyali Holding tarafından ikinci bir iskele yatırımı daha yapılıyor. Yatırımı devam eden 4 milyon ton kapasiteli çelikhaneye önüne yapılacak ikinci iskelenin gelecek yılın ilk yarısında tamamlanması planlanıyor. İkinci iskelenin de hizmete girmesi ile liman, toplam yıllık 16 Milyon ton kapasiteye çıkacak. Tosyali Holding'in İskenderun Limanı yatırımı, buraya entegre olarak yapımı devam eden Ulusal Demiryoluna bağlı iltisak hattıyla; demiryolu, karayolu ve denizyolu kombine taşımacılığına imkan sağlayan güncel örneklerden birini sunuyor. **Cezayir'in en büyük limanı da Tosyali'dan**

Tosyali Holding İskenderun'un yanı sıra Cezayir'de fiili olarak 200.000 DWT gemilerin yanaştırılarak, en hızlı tahliyesinin yapılabildiği limanı işletiyor.

Bu yatırımdan önce Cezayir limanlarına gelen en yüksek gemi tonajı 60.000 DWT iken şu anda kapasite üç kattan fazla artmış durumda. Ayrıca Avrupa'nın en uzun hatlarından biri olan 12 km'lik konveyör bant sistemi sayesinde limandan şirketin Cezayir'deki fabrikasına kadar hiçbir araç kullanmadan saatte 4.000 ton taşıma yapılabiliyor.

GALATAPORT İSTANBUL'DA KNAUF'UN YÜKSEK PERFORMANSLI ÇÖZÜMLERİ TERCİH EDİLDİ

İstanbul'un tarihi limanını dünya standartlarında kruvaziyer limanına, kültür sanat, alışveriş ve gastronomi merkezine dönüştüren Galataport İstanbul ilk gemiyle karşıladı.

Tarihi Yarımada'nın bir uzantısı olarak hayatı geçirilen dünya çapındaki Galataport İstanbul'da, yüksek ses yalıtımı için iç fiber alçı teknolojisiyle üretilen selüloz katkılı VidiPan® ve kuru duvar sistemlerinde 80 dB'e kadar ses yalıtımı sağlayan Silentboard tercih edildi. Darbe dayanımı istenen tüm alanlarda yüksek yüzey sertliği ve yük taşıma kapasitesine sahip üstün performanslı Diamant® kullanılırken, yanın dayanımı artırılmış, cam elyaf katkılı FRDF Alçıpan® ile 10 cm kalınlığındaki duvarlarda bile 120 dakikaya kadar yanın dayanımı sağlanmıştır. %100 su dayanımı sağlayan AQUAPANEL® çözümleri ise ; ıslak hacim duvarları, iç mekan bölme duvarları ve cephelerdeki bazı detay uygulamalarda suya karşı gösterdiği mukavemet ve uzun süreli kullanım ömrü sağlama açısından tercih edildi.

Sektöründeki en geniş performans çözümlerini sunan portföyüyle ulusal ve uluslararası projelerin 1 numaralı çözüm ortağı Alman devi Knauf, İstanbul'un eşsiz coğrafyasının keşif alanı Galataport Projesi'ne yenilikçi, sür-



dürülebilir ve üstün performanslı çözümleri ile imzasını atıyor. Otel binaları, restoran ve mağazaların bulunduğu karşılık kışkırtıcı; iç mekanda 61 bin m² AQUAPANEL® İç Cephe Plakası, dış cephe alanında 7 bin m² AQUAPANEL® Dış Cephe Plakası'nın kullanıldığı Galataport İstanbul'un özel restoran zincirleri, kafeleri, dünyaca ünlü markaları, ofis alanlarıyla yerli-yabancı turistler ve İstanbullular için yepyeni bir destinasyon olması bekleniyor.

Projenin en önemli çözüm ortağı oldu

Galataport İstanbul Projesi'nin 61 bin m²'lik iç mekanına AQUAPANEL® İç Cephe Plakası, 7 bin m²'lik dış cephesine ise AQUAPANEL® Dış

Cephe Plakası uygulaması yapıldı. Çimento esaslı olması, yonga ve selüloz içermemesi nedeniyle suya karşı yüzde 100 dayanıklı olan, küf ve mantar oluşumunu engelleyen AQUAPANEL® plakalar; ıslak hacim duvarları, iç mekan bölme duvarları ve cephelerdeki bazı detay uygulamalarda sağladığı yüksek performansla projenin değerini artırmıştır. Malzemenin suya karşı gösterdiği mukavemet, kullanıldığı yapı alanı için uzun süreli kullanım ömrü sağlarken kolay işlenebilirlik özelliğiyle de uygulama kolaylığı sağlıyor. Bunun yanı sıra AQUAPANEL®, A1 sınıfında yer aldığı için projede yer alan binaların yanın dayanımına da katkıda bulunuyor. Diamant® ile darbe dayanımı gerektiren tüm alanlara çözüm yaratıldı. Yanına dayanımı artırılmış, cam elyaf katkılı FRDF Alçıpan® ile 10 cm kalınlığındaki duvarlarda bile 120 dakikaya kadar yanın dayanımı sağlandı. Böylece Knauf pasif yanın koruma konusundaki global tecrübesini ve çözümlerini de projeye yansıtmış oldu.

ZOOLION



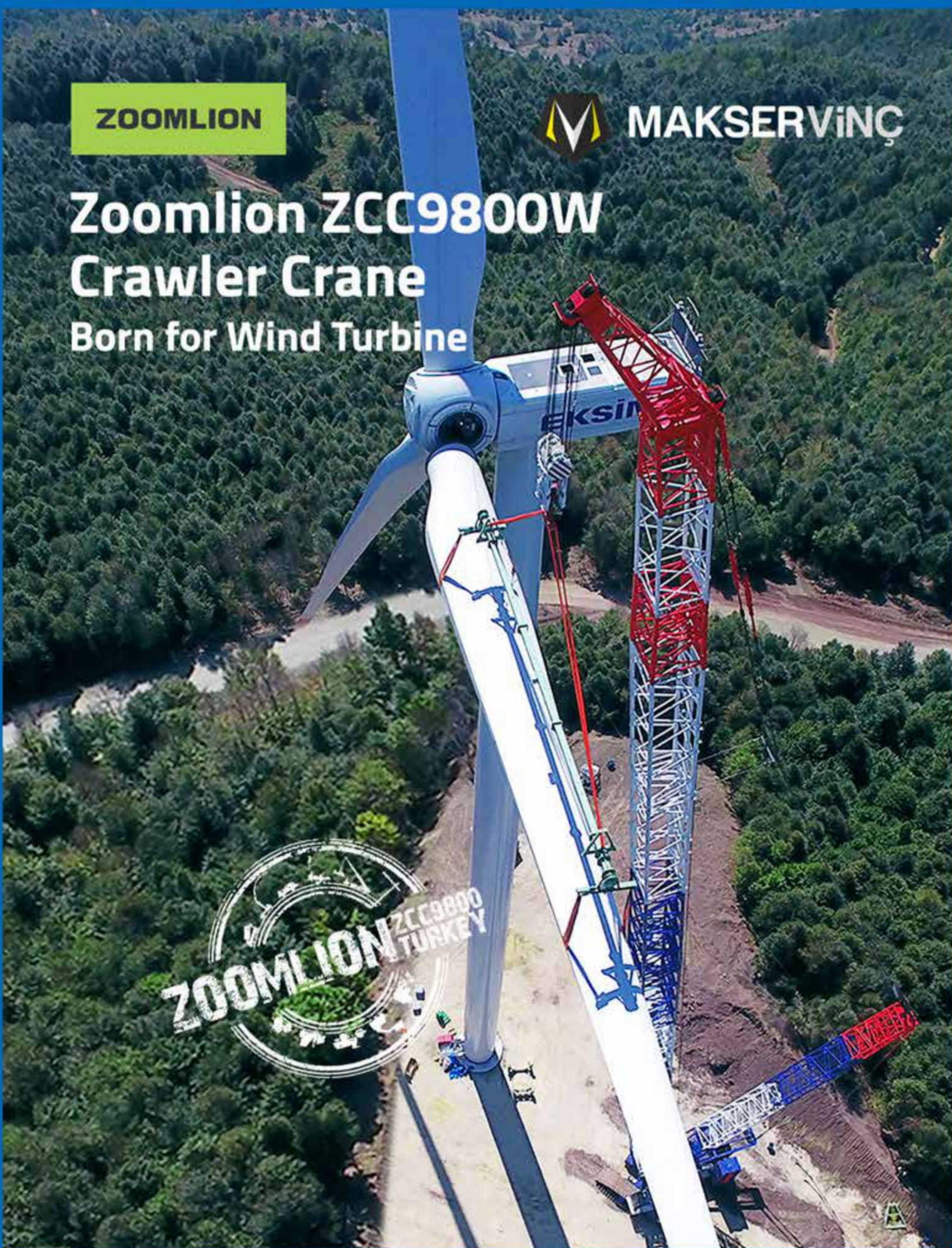
MAKSERVİNÇ

Zoomlion ZCC9800W Crawler Crane

Born for Wind Turbine



VISION CREATES FUTURE



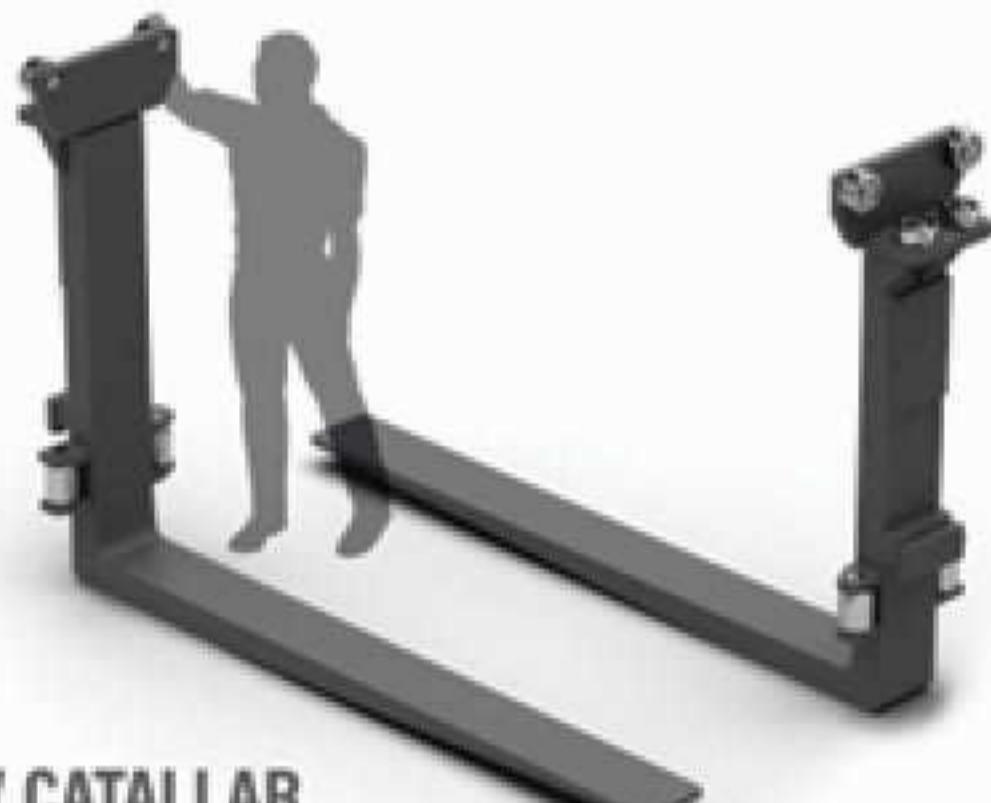
MAKSERVİNÇ

İstanbul Mermeciler San. Sitesi 18. Cadde No: 33 Kösele Köyü - Dilovası / KOCAELİ
0262 728 15 82 info@mkservinc.com www.mkservinc.com

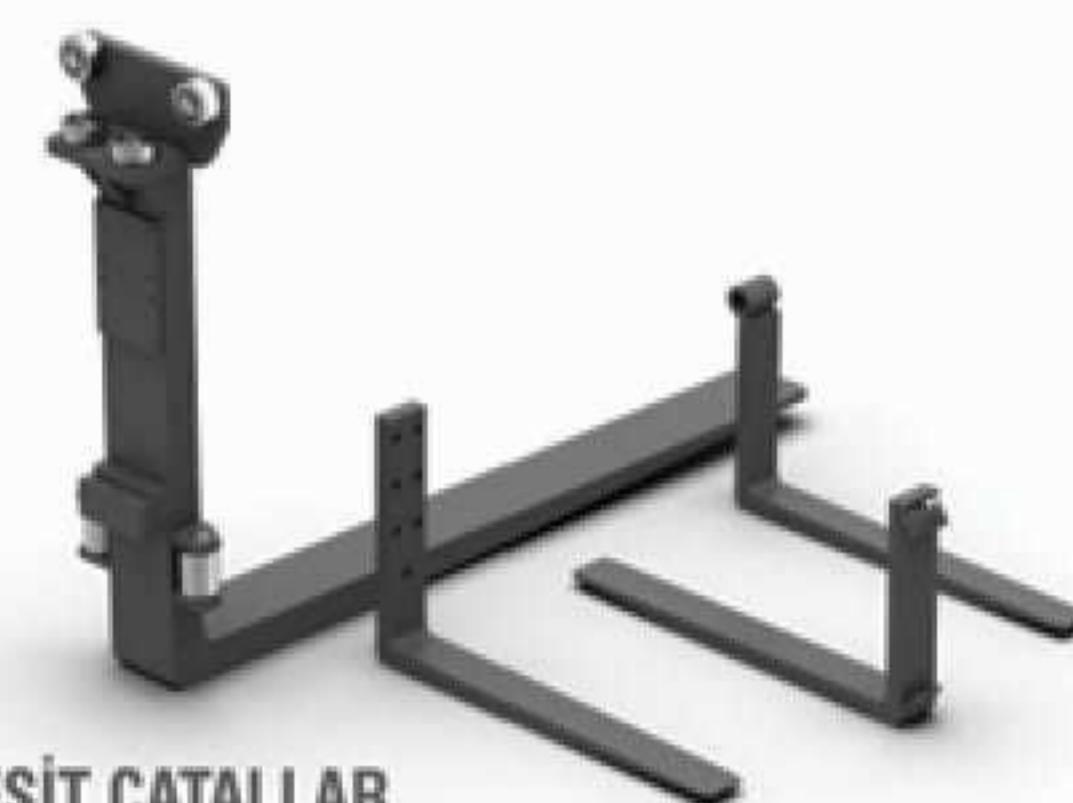
www.forkliftcatali.com.tr

Kullanım alanları değişebilir,
ancak çatallar her zaman güvenilir olmalıdır.

Çatal kalınlığı orjinal kalınlığının %90'ına düşmesi halinde çatallar iş güvenliği nedeniyle derhal değiştirilmeleri gereklidir.



DEV ÇATALLAR



ÇEŞİT ÇATALLAR



ÖZEL ÇATALLAR



TERS ÇATALLAR



KRANK ÇATALLAR



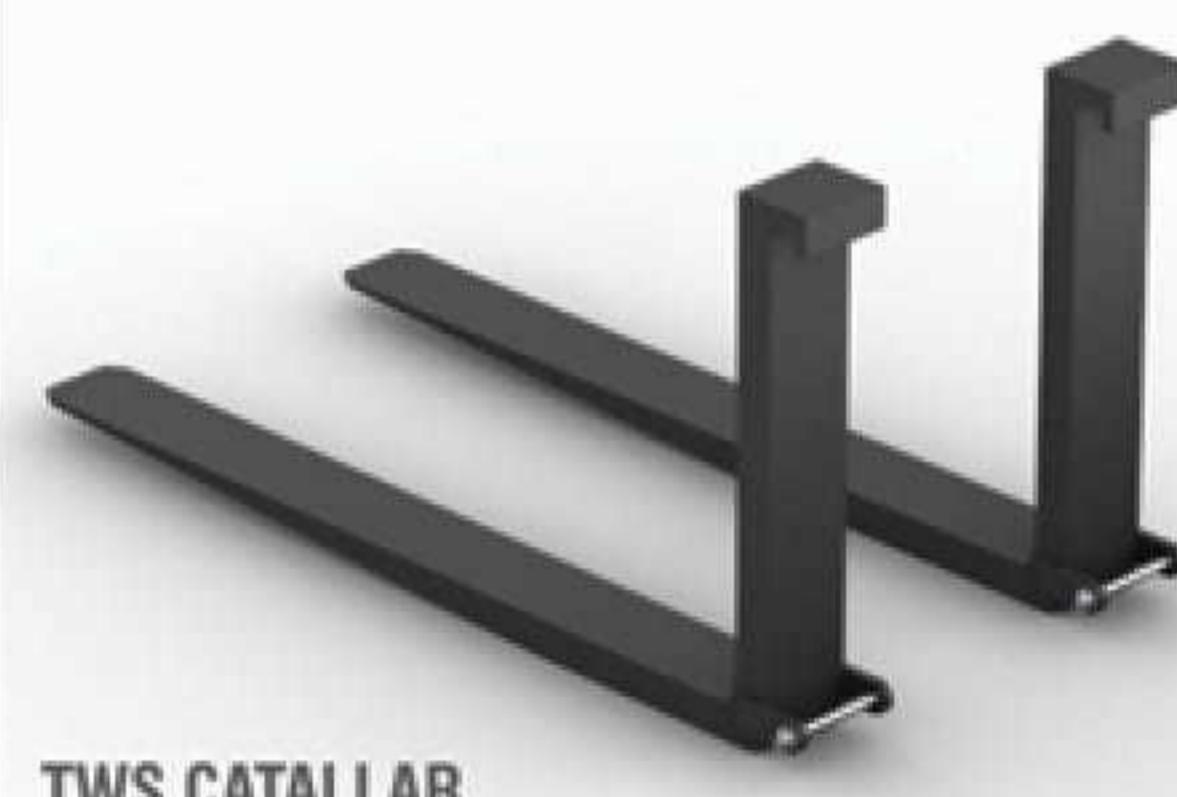
KATLANABİLEN ÇATALLAR



PASLANMAZ
ÇELİK ÇATALLAR



MANUTEL ÇATALLAR



TWS ÇATALLAR



TAM KONİK
ÇATALLAR



KUĞU BOYNU
ÇATALLAR



DUBLEKS
ÇATALLAR

VETTER®
www.forks.com

№1 IN
EUROPE

 BIG FORKS



Balci Forklift Çatalı Ataşmanı Dış Tic. Ltd. Şti.

Deri OSB Mah. Deri Yan Sanayi Sit. Rugan Sk. Blok No:2 - 17/10
Tuzla / İSTANBUL

Tel: 0 537 270 46 77 www.forkliftcatali.com.tr serhan@forkliftcatali.com.tr

ÇATAL KULLANIM TAVSİYELERİ

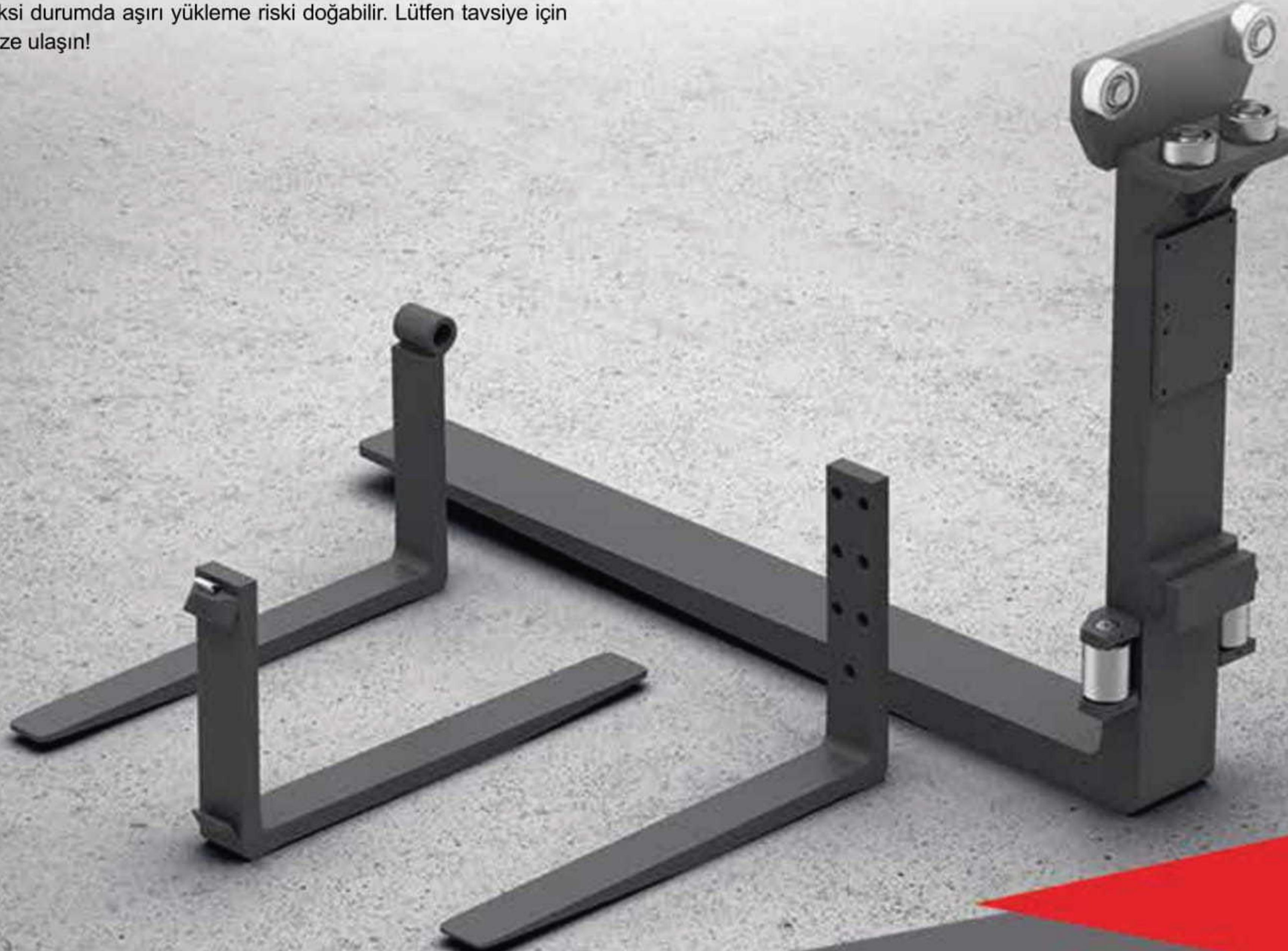
Çatallar güvenli öğelerdir. Bizim tavsiyelerimize kendi güvenliğiniz için uyun.

I. GENEL

1. Yükleri her zaman iki çatal kullanarak bırakın. Tek çatal ile kesinlikle yük kaldırımayın (parsiyel ya da tam yük).!
2. Her zaman görsel yük yapın. Hasar görmüş çatallar hemen değiştirilmelidir.
3. Belirlenen kapasiteye ve yük merkezine uyun. Aracın yana yatmasına sebep olabilecek yükler uygunsuz ve tehlikelidir.
4. Çatallar yanal yükler için uygun değildir. Yükü diyagonal şekilde kaldırımayın ve yanal itmeyi önleyin!
5. Çatalları döndürücülerle kullanmayın. Döndürücüler için özel çatallar dizayn edilmiştir.
6. Çatalları ağızı yukarı gelecek şekilde baş aşağı kullanmayın. Bu durum çatlama ya da kırılma riski taşırlar... Baş aşağı çatallar özel dizayndır.
7. Yüklerin çatallardan düşmesini önleyin!
8. Sıcak eritilmiş malzeme taşımayın!
9. Çatallar üzerinde personel taşımayın!
10. Aracın kullanılması esnasında kilitleme mekanizması aktif edilmelidir. Aksi halde çatallar çıkabilir!
11. Yükleri çatal ucunda taşımayın. Eğimden dolayı devrilme ve aşırı yükleme riski taşırlar!
12. Çatal muayenesinin (örn. çatlama tespiti) düzenli sıklıkta, uzman bir kişi tarafından yapıldığına emin olun!
13. Temel olarak uzun ağızlı çatallar uzun enine kesite sahiptir. Aksi durumda aşırı yükleme riski doğabilir. Lütfen tavsiye için bize ulaşın!

II. ONARIM / MODİFİKASYON

1. Çatal üzerinde kendinize özgü bir modifikasyon yapmayın.
2. Kaynak ya da diğer ısıl işlemler malzeme yapısını değiştirebilir ve dolayısıyla çatalın kırılmasına sebep olabilir.
3. Eski çatallara kesinlikle kaynak yapılmamalıdır (ISO 5057)!
4. Delme işlemi enine kesiti güçsüzleştirebilir ve çatlama ya da çatalın kırılmasına sebep olabilir.
5. Onarım işlemi üretici tarafından olmalıdır.
6. Eğilmiş çatalları kendiniz onarmaya çalışmayın – üretici ile temas geçin!
7. Eğer tek çatal hasar görmüşse, üreticiye hasar kontrolü yapması için her iki çatalı da götürün. Sadece tek bir çatalı hasarlı olması durumunda bile iki çatal birden değiştirin.
8. Düzenli aralıklarla çatalların aşınma kontrollünü yapın. Orijinal kalınlık %10'a kadar düşerse çatalın değiştirilmesi gereklidir (ISO 5057). Çatalın %10 aşınması, yük mukavemet kapasitesinin yaklaşık %20 oranında azalması demektir – mutlaka üretici ile temas geçin!





0 232 600 0 600
www.absvinc.com

ABS VİNÇ LOJİSTİK VE TİCARET A.Ş.
Şehitkemal Mah. Aliağa Cad. No: 105
Aliağa / İzmir
Tel.: 0232 600 0 600



Firma olarak vinç hizmetlerinin hi-up, sepetli platform, ağır nakliyat, mobil vinç, makaslı platform ve manlift gruplarında hizmet vermektedir.

Ayrıca vinç hizmetleri dışında vinç tamir ve bakımı, sahip olduğumuz çekici ve lowbed ile araç ve malzeme taşıma hizmetlerimiz de bulunmaktadır.



Mobil Vinçler

Hi-Up Vinçler

Araç Üstü Platformlar

Forkliftler

Nakliye Araçları

DAİMA YANINIZDAYIZ

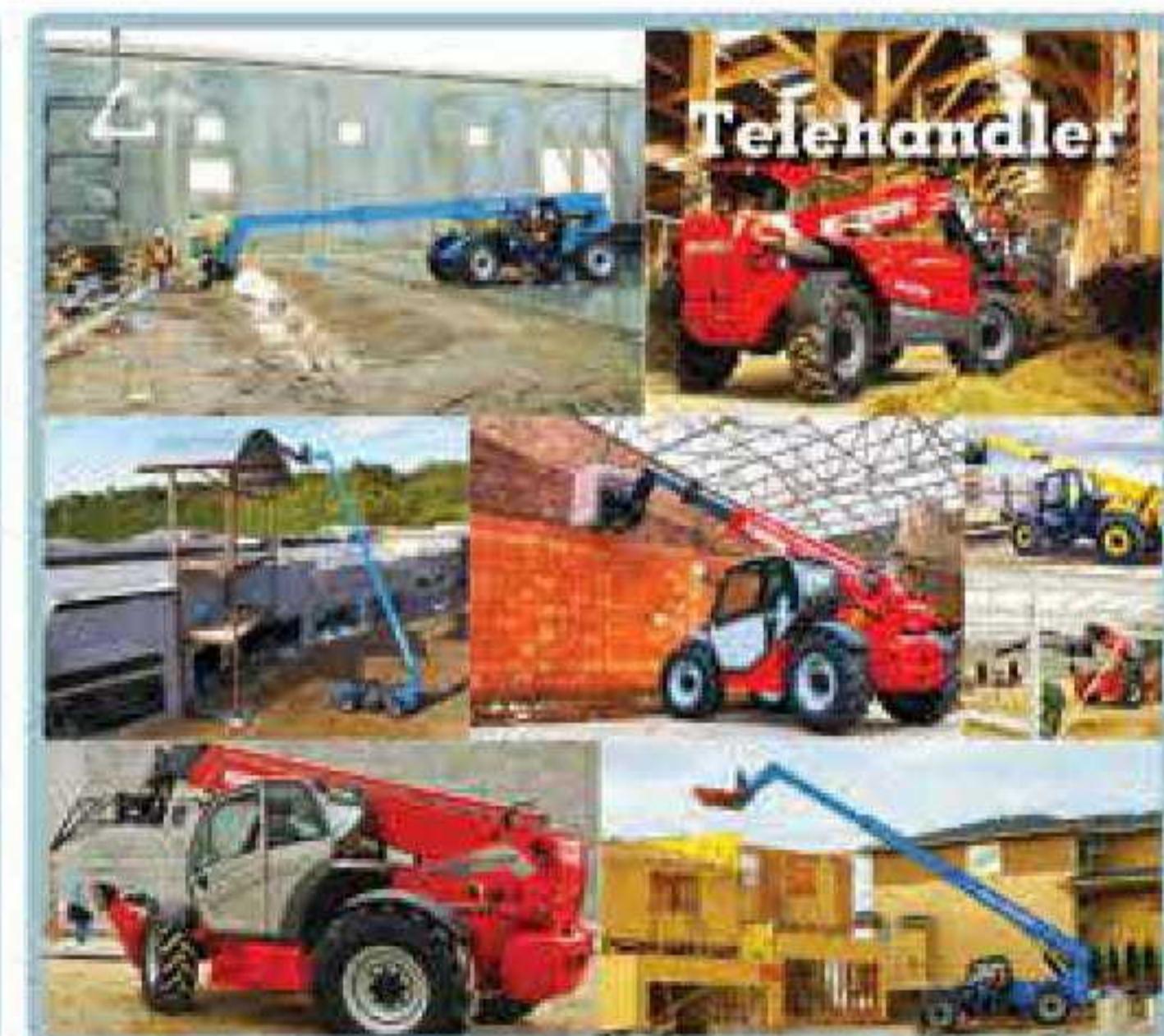
5
Yıl



İşinizde güvenle
ayırkselin...

Son teknoloji İş güvenliği
standartlarına uygun
bakımlı, periyodik kontrolleri
standartlara uygun,
sigorta güvencesi olan
Eklemli platform, makaslı platform,
manlift, forklift, istif,
telehander makinalarımız ile
Türkiye'nin her yerine güvenli
Kiralama, Güvenle taşıyor,
Güvenle yükseltiyoruz.

www.sfsmakine.com.tr



SFS MAKİNE SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İvedik OSB 1475 Cadde No: 120 Yenimahalle / ANKARA
www.sfsmakine.com.tr info@sfsmakine.com.tr 0 (850) 888 8 737

HELI

1 tondan 15 tona kadar akülü
1 tondan 45 tona kadar dizel forkliftler
ile satış ve satış sonrası
hizmetinizdeyiz



- Forklift Satış, Servis, Yedek Parça
- SMZ Yük Platformları ve Rampalar
- SMZ Otomatik ve Manuel Otopark Sistemleri
- SMZ Akülü Çekiciler, Kamyonetler ve Römorklar
- SMZ Tekstil Makinaları
- SMZ Personel Platformları
- SMZ Özel Projeler
- SMZ AVM ve Parklar için Dizel, Akülü Tek ve Çift Katlı Otobüsler, Akülü Gezi Araçları ve Akülü Tramvaylar

Bu işi yaparsa
ÖZİSMAK yapar.

HELI

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÜRÜ

ÖZİSMAK



ÖZİSMAK İSTİF MAKİNALARI

İkitelli Org.San.Bölg. Dolapdere San.Sit. 25.Ada No.12 Pk.34306

İkitelli Başakşehir İstanbul / Türkiye

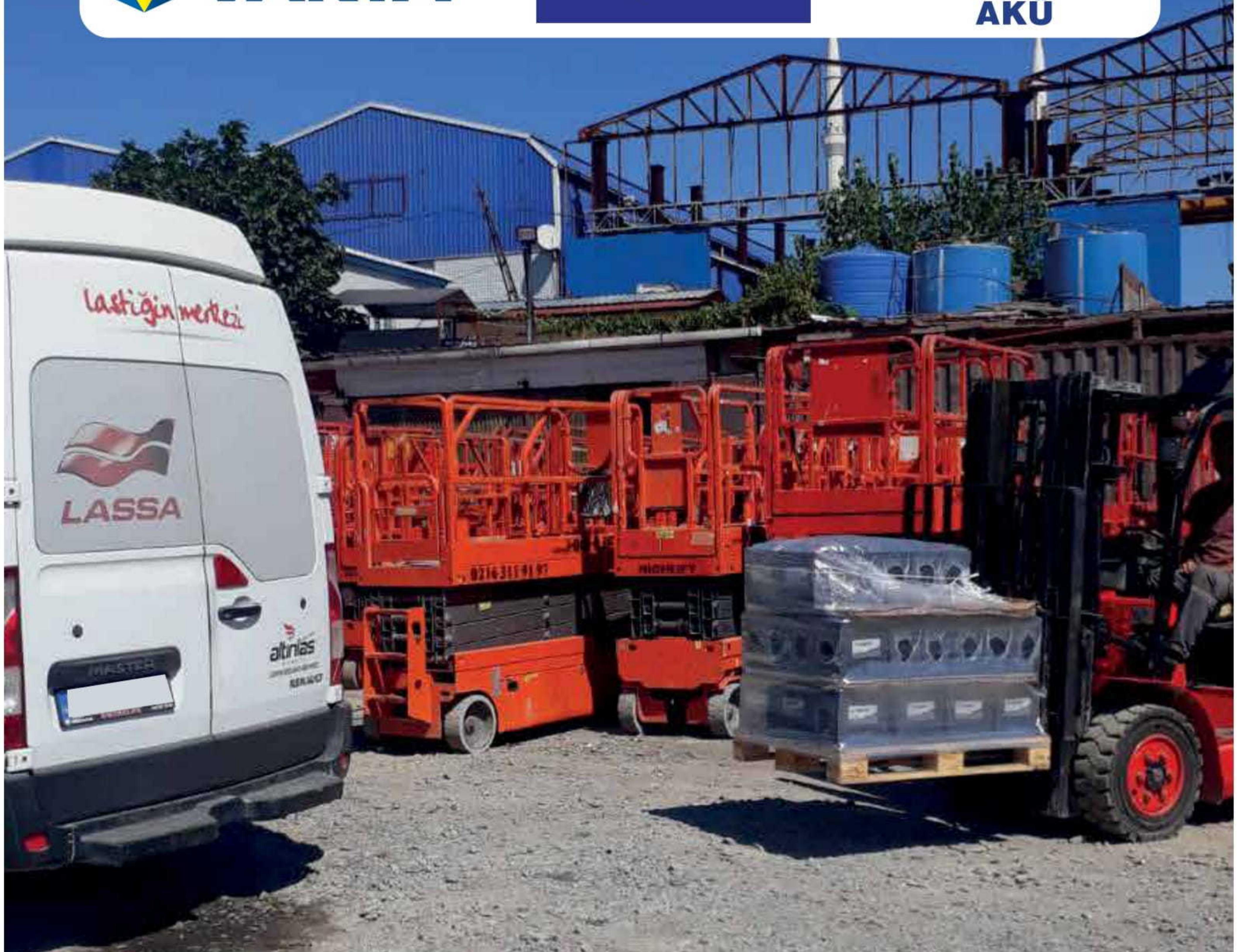
Tel: +90 (212) 549 13 39 - 549 33 53 - 671 50 24 Pbx

Fax: +90 (212) 671 49 82

www.ozismak.com e-mail: info@ozismak.com



PLATFORM AKÜLERİ SATIŞ & SERVİS



GEBZE : 0262 742 00 00

MERKEZ : 0262 641 82 82

SANAYİ : 0262 646 47 48





KAULAS

www.kaulas.com.tr



Basınç Kontrolüne Son
Zor Şartlarda Devamlılık

Güvenli ve Sürekli İş Gücü

Emniyetli Sürüş



RÖSLER
TYRE INNOVATORS



- ✓ JEL DOLGU
- ✓ KESİNTİSİZ İŞ
- ✓ ALMAN TEKNOLOJİSİ

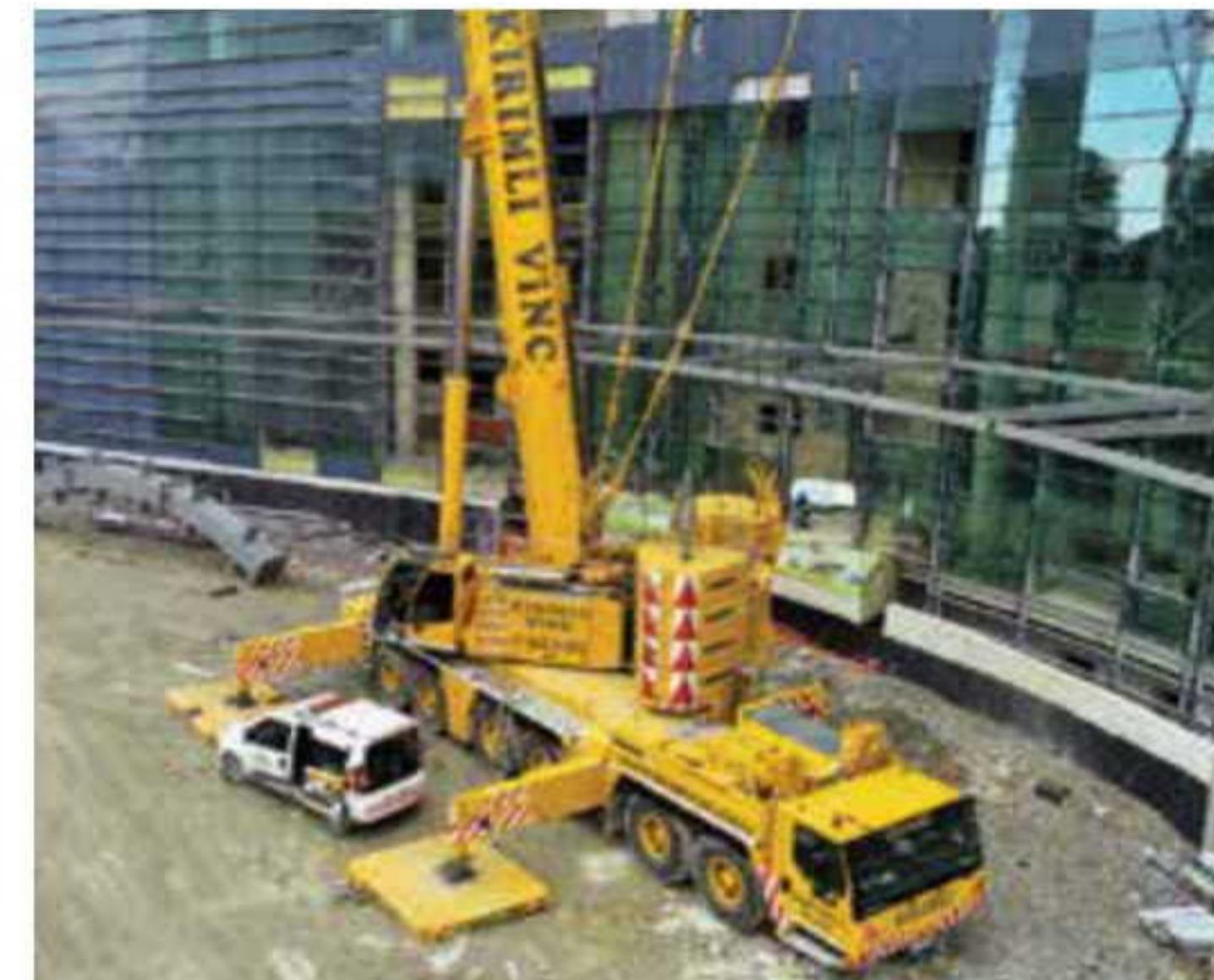


 **OTR Wheel
Engineering**

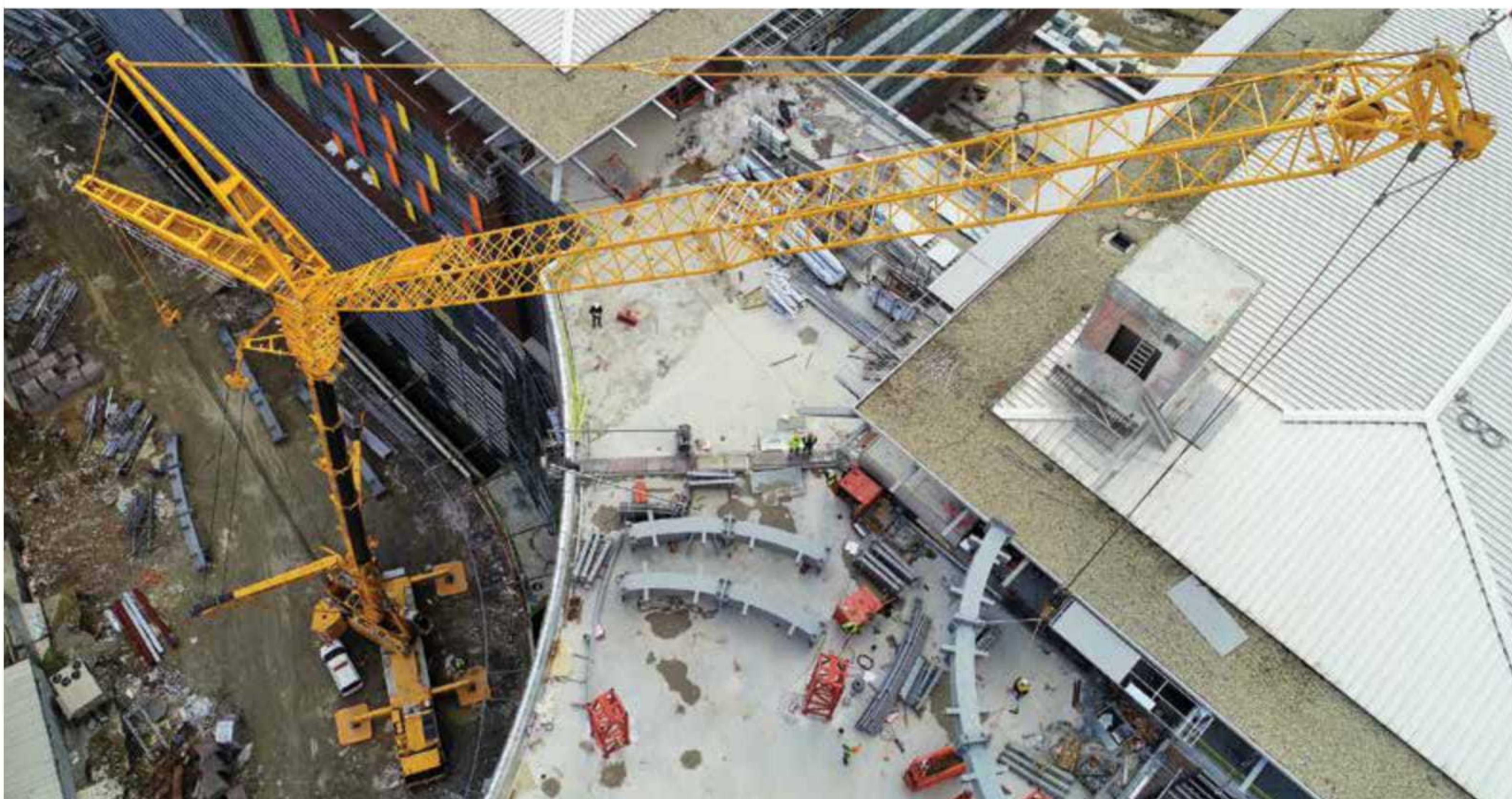


KAULAS LASTİK SAN. DIŞ TİC. A.Ş.

Cataltepe Mah. BESOB 6. Sokak No:8 Kestel / BURSA Tel: 0224 328 16 00 E-mail: info@kaulas.com.tr



'YÜKSEK TEKNOLOJİ; KUSURSUZ HİZMET'



MAKİNE PARKURUMUZ

4 tondan 350 tona kadar Mobil Vinçler
4 Tondan 80 Tona kadar Hiup Vinç
18 Metreden 75 Metreye kadar Sepetli Vinçler
Eklemli ve Makaslı Platformlar
2,5 Tondan 13 Tona kadar Forkliftler
Özel amaçlı kayar kasalı kurtarıcı - Kamyon -Tır

HİZMETLERİMİZ

Sigorta hizmetleri (3. şahıs, makine ve kanca ucu kırılmaları)
6331 sayılı iş güvenliği kanunlarına uygun hizmetler
(düzenli periyodik bakım ve diğer hizmetler)
Uzman personel & Operatör kadrosu

444 9 008
www.kirimlivinc.com.tr

KIRIMLI OTOMOTİV İNŞ. VINÇ NAK. SAN. TİC.LTD. ŞTİ.
İnönü Mah. Okay Sk. No:22 Sefaköy - Küçükçekmece / İSTANBUL
T : +90 212 655 08 08 M : +90 530 655 08 08 - +90 533 655 08 08
kirimli@kirimligrup.com

LİMAN, RÜZGAR TÜRBİNİ, TERSANE SEKTÖRÜNDE; EN YÜKSEK ÜRÜN KALİTESİYLE ASCOM

URCAN
Makina A.Ş.



PRE-CAST KALDIRICI



KULE TAŞIYICI

1972 yılında Bay Gianfranco Schedoni tarafından kurulan bir aile şirketi olan ASCOM S.P.A., İtalya'nın kuzeyinde Modena yakınlarındaki Formigine'de bulunmaktadır.

Şirket felsefesi Müşteri memnuniyeti odaklıdır; personel taahhüdü, ISO 9001:2008 Kalite Sistemi prosedürleri, en yüksek ürün kalitesi standartlarını sağlayarak imalat yapmaktadır.

ASCOM, Müşteri teknik özelliklerine göre üretilen hem standart katalog ürünleri hem de özelleştirilmiş ekipmanlardan oluşan geniş bir ürün yelpazesi sunan Denizcilik ve Sanayi sektörleri için kaldırma ekipmanı üretiminde uzmanlaşmıştır.

ASCOM'un kardeş firması olan ABI taşıyıcılar ise; Marinalar ve Tersaneler için tasarladığı motorlu taşı-



NASEL TAŞIYICI



KANAT KALDIRICISI

yıcılar, denizcilik sektörü için daha çeşitli ve verimli kaldırma ve taşıma planlamasında birkaç yıl içinde İtalya ve Avrupa Pazarında lider olmayı başarmıştır.

Tersaneler ve marinalar dışında, alt yapı ve tüneller için çok amaçlı özel araçlar, taşıyıcılar, Pre-cast ve beton elemanlarının vb. taşınması

için kendinden tahrikli römorklar imal etmektedirler.

ASCOM Rüzgar türbin kanat imalatçıları için kanat taşıyıcı imalatları yapmakta olup, ABI taşıyıcıları ise nasel ve kule taşımak için özel ekipmanlar imal etmektedir.

ASCOM VE ABI, TÜRKİYE'DE URCAN MAKİNA TARAFINDAN TEMSİL EDİLMEKTEDİR.



KANAT VE NASEL TAŞIYICI



NASEL TAŞIYICI

Gebze'nin Güçlü Vinç Markası **Bacanaklar Vinç**

MAKİNE PARKURUMUZ

- *100 tondan-220 ton a kadar Mobil Vinç, kiralama hizmeti.
- *10 tondan-130 tona kadar çift kaldırma Hi-UP VİNÇ, Araç Üstü Vinç, kiralama hizmeti.
- *18 metreden 45 metreye kadar Sepetli Platform, kiralama hizmeti.
- *8mt den 22, mt ye kadar Makaslı, (Akülü-Dizel) Eklemlı, Makaslı, Telehander, Platform, Kiralama Hizmeti.
- *Akülü 5 tondan 15tona, Dizel 5 tondan 35 tona kadar Forklift-İstif hizmetlerimiz mevcuttur.

**"Vinç İşletmeciliğinde
30 Yıllık Tecrübe"**

HİZMETLERİMİZ

- * İş güvenliği kurallarına uygunluğu yenilikçi çizgisi ile,
- * Kaliteli hizmet anlayışı ile müşterilerine hizmet vermeyi öngörmektedir.
- * Uzman personeli, teknolojiyi takip eden yeni makinaları ile,
- * Firmamız olabilecek 3, şahıs kazalarda sigorta güvencesi vermektedir.

BACANAKLAR VİNÇ

Aylık, günlük, proje bazlı vinçforklift makaslı, eklemlı, örümcek vinç manlift ,telehander, mobil teleskopik vinç kiralama hizmeti.



EN SON TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ MAKİNE PARKURUMUZ

Türkiye'nin en geniş Sennebogen makine parkına sahip olan Rüzgar Vinç, Tahmil – Tahliye ve Elleçleme operasyonlarında; müşterilerinin gücüne güç katmaya devam ediyor...



SENNEBOGEN 850 R SPECIAL



SENNEBOGEN 835 M SPECIAL



SENNEBOGEN 870 R SPECIAL

Vinç kiralama ve ağır yük taşımacılığı konusunda bölgesinde lider konumu hedefleyen Rüzgar Vinç, müşterilerine sunduğu mühendislik hizmetlerinin yanı sıra, gerçekleştirilen projelerdeki verimlilik artışı ve zaman tasarrufu konuları üzerinde titizlik ile duruyor.

Halihazırda pek çok limanda faaliyet göstermeye devam eden Rüzgar Vinç, tecrübeli ekip ve ekipmanlarıyla birlikte müşteri memnuniyeti odaklı hizmetlerine devam etmektedir. Müşteri memnuniyetinin sağlan-

ması aşamasında müşterilere verilen sözlerin yerine getirilmesinin öne mine değinen firma yetkilileri, yüklerin doğru bir şekilde, zamanında ve hasar almadan taşınmasını, deneyim ve iş etiği ile sağlayarak başarmaktayız diyorlar.

Karadan gemiye ya da gemiden kara ya yükleme ve boşaltım işlemlerinin maksimum hız ve maksimum profesyonellik ile tamamlayan Rüzgar Vinç, müşterilerinin kuru yük kategorisinde olan tüm yüklerini gemiden

karaya yükleme ya da boşaltım işlemlerini profesyonel bir şekilde tamamlıyor.

Zengin makine ve ekipman filosu ile Türkiye'nin birçok bölgesindeki anlaşmalı limanlarda, genel kargo, yüklerinin tahmil ve tahliye hizmetlerini veren Rüzgar Vinç, yaptığı başarılı işler ile ciddi bir referans olma özelliğine sahip bir kuruluş olarak, oldukça önemli çalışmaların altına imza atmaya devam ediyor.





Rising
Power...



**DİZEL
FORKLİFTLER**
DIESEL POWERED
FORLIFTS TRUCKS



**İSTİF
MAKİNASI**
STACKER



**MAKASLI
PLATFORM**
SCISSOR LIFT



**EKLEMLİ
PLATFORM**
ARTICULATED PLATFORMS

İSTANBUL ADRES : Yenişehir Mh. Osmanlı Bulvarı Millet Cd. Sümbül Sk. Ekinci
Residense Kat:1 D: 18 34912 Kurtköy Pendik / İSTANBUL
0212 482 68 69 - 0532 305 80 50

MERKEZ ADRES : Üçevler Mh. 56.(220) Sk. No: 82 Nilüfer / BURSA
0224 441 58 48 - 0224 342 16 00 Fax: 0224 441 54 16

SERVİS ADRES : Alaaddin Bey Mah. Evren Sk. No: 12/2 Nilüfer / BURSA
0850 502 56 94 - 0224 999 07 78

www.energylift.com.tr



ABS VİNÇ LOJİSTİK; ÜSTÜN KALİTE VE ÜSTÜN HİZMET PRENSİBİYLE DEVAM EDİYOR

Bugüne kadar yaptığı ve yapmaya devam ettiği yatırımları ile sektörel bazda en büyük firmalardan biri olmayı başaran ABS Vinç Lojistik, köklü tecrübesi, alanında uzman kadrosu ve sürekli yenilediği makine parkuruyla zirvelerde konumlanmış yerini her geçen gün daha da sağlamlaştırıyor. ABS Vinç Lojistik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'den Makine Mühendisi Gamze Demir firması hakkında bilgiler paylaştı.

ABS Vinç ailesi olarak müşterilerinin tüm taleplerini karşılayabilecek kapasiteli, sistem çözümleri sunduklarını kaydeden Demir, "Firmaımız müşterilerimizden aldığı güç ve güvenle bugün sektörün en önde gelen firmalarından biri olmuş ve Türk sanayisinde hakkı olan yerini almıştır" ifadelerini kullandı.

"Ürün Gamımızı Sürekli Olarak Yenilemekteyiz"

ABS Vinç Lojistik'in liman ve tersane projelerinde, üstün kalite ve üstün hizmet prensibiyle hareket ettiğini dile getiren Demir, "Firmaımız tecrübeli ve eğitimli bir proje ekibiyle teknik çalışmaya önem vermektedir, gelişime ve yeniliklere açık bir yol izlemektedir. Teknolojinin yeni imkanlarından sürekli olarak yararlanmakta ve araçlardaki ürün gamımızı sürekli olarak yenilemek-

teyiz" şeklinde konuştu.

Açıklamalarında 2020 yılında imza attıkları projeler hakkında da bilgi veren Demir, "Bu yıl için en önemli liman projelerimize gelecek olursak; "Alaybey Tersanesi'nde, Alsancak Liman Gari'nda, Dikili Limanı'nda, Nemport Liman İşletme ri'nde gemi sökümdde, Batı Liman ve Aliağa Limanı'nda gemi vinci indirme, yat tekne indirme, kaldırma gibi liman operasyonlarında



firmamız aktif rol almaktadır. Bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da dünyanın her yerinde yükünüze kaldırmaya devam edeceğiz" dedi.

ABS CRANE LOGISTICS CONTINUES WITH THE PRINCIPLE OF SUPERIOR QUALITY AND SERVICE

ABS Crane Logistics, which has managed to become one of the largest companies on a sectoral basis with the investments it has made and still continues, is strengthening its position at the top with its deep-rooted experience, expert staff and constantly renewed machinery. Mechanical Engineer Gamze Demir from ABS Crane Log. Ind. and Trade shared information about the company.

Noting that as ABS Crane family, they offer system solutions with the capacity to meet all the demands of their customers, Demir said, "Our company has become one of the leading companies in the sector today with the strength and confidence it receives from our customers and has taken its rightful place in the Turkish industry."

"We are constantly renewing our product range"

Stating that ABS Crane Logistics acts with the principle of superior quality and superior service in port and shipyard projects, Demir said, "Our company attaches importance to technical work with an experienced and trained project team, and follows a path that is open to development and innovation. It constantly takes advantage of the new opportunities of te-

chnology and We are constantly renewing our product range in vehicles," he said.

Giving information about the projects they signed in 2020, Demir said, "As for our most important port projects for this year; "Alaybey Shipyard, Alsancak Port Station, Dikili Port, Nemport Port Management in ship dismantling, West Port and Aliağa Port, our company takes an active role in port operations such as ship crane lowering, yacht boat lowering and



lifting . We will continue to lift your load all over the world, as we have done so far," he said.



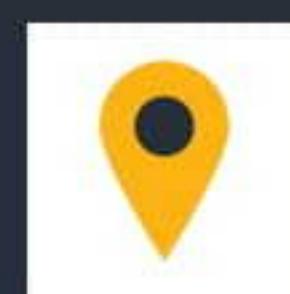
YORULMAZ YOL YARDIM



YORULMAZ YOL YARDIM

İŞİNİZ YARIM KALMASIN

3 Tondan - 25 Tona kadar Hafif ve Ağır İş Makinesi ; Tır, Lowbet, Kepçe, Forklift, Makaslı Platform, Manlift/ Eklemlı Platform, Silindir, Dozer, Kepçe ve diğer tüm hafif ve ağır iş makineleri sigortalı olarak sıfır risk kapsamında nakliyesi yapılır.



Araç Taşıma

Otomobil, Motorsiklet, Otobüs,
Minibüs Taşımacılığı



Hafif İş Makineleri

Forklift Taşımacılığı, Manlift,
Makaslı Platform Taşımacılığı



Ağır İş Makineleri

Dozer, Lowbet, Silindir, Kepçe,
Telehandlers Taşımacılığı

Since 1971

AHMETYİĞİT®

Ağır Taşıma'da
yarım aserlik tecrübe



Mersin

Cilek Mh. 63128 Sk. No:3
33020 Akdeniz/Mersin
Telefon: 0324 234 82 37
Faks: 0324 234 82 48
proje@ahmetyigitnakliyat.com.tr

İstanbul

Merkez Mah. Mehmet Akif Ersoy
Cad. No.18 Orhanlı, Tuzla/İstanbul
Telefon: 0216 394 46 92
Faks: 0216 394 46 96
proje@ahmetyigitnakliyat.com.tr

İzmir

Çavuş Mah Çanakkale Yolu
No 32 Menemen İzmir/Türkiye
Tel.: +90 232 478 22 23
Fax.: +90 232 478 22 24
proje@ahmetyigitnakliyat.com.tr

İtalya

Punto Franco Nuovo, Palazzina
Ex-Culp, U - 05 34123 Trieste/ITALY
proje@ahmetyigitnakliyat.com.tr

kalite ve güvenin değişmeyen adresi

CEVHER VİNÇ

Makina Parkumuz

* Makina parkumuzdaki araçlarımızla Lowbet ,Dorse,Treyler ile yurt içi yurt dışı lojistik taşıma proje nakliye kiralama hizmetleri

* 80 tondan 300 tona kadar Mobil Teleskopik Vinç Kiralama,

** 10 ton'dan 100 tona kadar Hiup Vinç Kiralama,

* 27 metre 'den 75 metre 'ye kadar Sepetli Platform Kiralama,

* 8 metreden ,22 metre 'ye kadar Dizel, Akülü Menlift,Makaslı platform Kiralama,

* 3 ton'dan 25 tona kadar Akülü, Dizel Forklift Kiralama Hizmetleri,

Cevher Vinç

ile Yükten
ve İşten Korkmayın

Cevher Vinç Forklift Kiralama Hizmetleri

Aydınlar Mah. 03074 Nolu Cad. No:18

Şehitkamil/Gaziantep

Şirket Tel :03423289490

Şirket Gsm :05327697167 -05322461177

G:05324267921

Faaliyet Alanlarımız

Aylık ve Günlük Vinç, Forklift, Menlift,
Sepetli Vinç Kiralama, Ağır Sanayi, Endüstriyel Sanayi,
Şantiye, İnşaat, Kamu, Belediye, Özel Sektör, Mütahhit,
Yap İşlet Devret Projeleri'nde Gaziantep, Güney ve Doğu Anadolu Bölgesinin
Yükleme Taşıma ve Kaldırma Gücü; CEVHER VİNÇ KİRALAMA HİZMETLERİ





ÇETİNLER

EĞİTİM KURUMLARI

SÜRÜCÜ-SRC VE İŞ MAKİNELERİ KURSU

Çetinler ile Profesyonel Başlangıç!



SÜRÜCÜ KURSU



A SINIFI: 35 KW Üzeri Motosiklet

A1-2 SINIFI: Motosiklet

B SINIFI: Otomobil-Kamyonet

BE SINIFI: Römorklu Otomobil / Kamyonet

C SINIFI: Kamyon

C1 SINIFI: Azami Yüklü Ağırlığı 3500-7500 Kamyon

CE SINIFI: Çekici(Tır)

D SINIFI: Otobüs

D1 SINIFI: Minibüs



SRC KURSU

ÜDY: Üst Düzey Yönetici Belgesi

ODY: Orta Düzey Yönetici Belgesi

SRC1:Uluslararası Yolcu Taşımacılığı Belgesi

SRC2:Uluslararası Eşya Ve Kargo Taşımacılığı Belgesi

SRC3:Yurt İçi Yolcu Taşımacılığı Belgesi

SRC4:Yurt İçi Eşya Ve Kargo Taşımacılığı Belgesi

SRC5:Tehlikeli Madde Taşımacılığı Belgesi



PSİKOTEKNİK BELGESİ

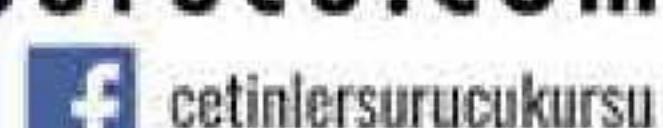
MERKEZ

Mimar Sinan Mah. Selami Ali Efendi Cad.
Bereket Han, No:4/1-2

Tel: 0216 492 63 10-11 GSM / 0533 659 02 70
Fax: 0216 391 80 88
ÜSKÜDAR - İSTANBUL



www.cetinlersurucu.com - info@cetinlersurucu.com



ŞUBE

Inönü Mah. Demokrasi Cad. Cömertler İş Merkezi
No:13 Kat:1/1-10-11-12

Tel: 0216 622 48 14-15 GSM: 0533 953 49 06
Fax: 0216 622 48 16
SANCAKTEPE - İSTANBUL

TRAFİK

Cumhuriyet köyü, Turulu yol No:1
Tel: 0533 694 07 83

BEYKOZ - İSTANBUL



ÇETİNLER

EĞİTİM KURUMLARI

SÜRÜCÜ-SRC VE İŞ MAKİNELERİ KURSU

Çetinler ile Profesyonel Başlangıç!

İŞ MAKİNESİ KURSUMUZDA VERİLEN OPERATÖRLÜK BELGELERİ

- FORKLIFT
- BEKO LODER
- LODER
- DOZER
- KOMPAKTÖR
- SKREYPER
- ESKAVATÖR
- GREYDER
- KULE VİNÇ
- MOBİL VİNÇ
- KAZICI ZEMİN DELGI DELİK DELME(SONDAJ)
- PERSONEL VE YÜK YÜKSELTİCİ
- KALDIRMA TAŞIMA RAYLI SİSTEM KÖPRülü VİNÇİ
- ZEMİN,YOL SÜPÜRME VE TEMİZLEME MAKİNELERİ
- SERME SIKIŞTIRMA FINİŞER
- SERME SIKIŞTIRMA SİLİNDİR
- İŞ KAMYONU(İTİFAİYE ARACI)
- İŞ KAMYONU(KAR İLE MÜCADELE)
- İŞ KAMYONU(KAYA-HAFRİYAT KAMYONU)
- İŞ KAMYONU(VİDANJÖR-KOMBİNE KANAL ARACI)
- İŞ KAMYONU(ARAÇ KURTARMA ÇEKME)
- ASFALT PLENT
- BARIYER(DİREK ÇAKMA)
- BETON POMPALAMA İŞ KAMYONU
- BETON PÜSKÜRTME
- BETON SANTRALİ
- BETON TAŞIMA KARIŞTIRMA(TRANKSMİKSER)
- ÇEKİCİ VE KENDİNDEN TAHİRİKLİ AĞIR NAKLİYE(LOW BED)
- ÇEKME ARAÇLARI
- ELEKTRİKLİ TRANSPALET
- TOW-CAR UÇAK ÇEKME İTME
- KIRMA ELEMƏ(KONKASÖR)
- LİMAN SAHA İSTİF(DOLU VE BOŞ KONTENİNER)
- LİMAN VİNÇİ(RTG-SSG)
- SERDÜMEN SAPANCI
- TERMINAL ÇEKİCİ
- YOL ÇİZGİ İŞ MAKİNESİ
- YOL DIŞI(PERSONEL VE BAGAJ YÜK TAŞIMA)
- YÜZER ESKAVATÖR
- HAVALİMANI YER HİZMET ARAÇLARI
- YÜZEY KAZIMA(TİRİMER)
- YÜZER VİNÇ



FORKLIFT



DOZER



LODER



KARLA MÜCADELE



BEKO LODER



GREYDER

MERKEZ

Mimar Sinan Mah. Selami Ali Efendi Cad.
Bereket Han, No:4/1-2

Tel: 0216 492 63 10-11 GSM / 0533 659 02 70
Fax: 0216 391 80 88

ÜSKÜDAR - İSTANBUL



www.cetinlersurucu.com - info@cetinlersurucu.com

cetinlersurucukursu

cetinleregitimkurumlar



EKSİKAVATÖR



ZEMİN SÜPÜRME



İŞ KAMYONU



VIDANJÖR



PERSONEL VE YÜK YÜKSELTİCİ



VİNÇ

TRAFİK EĞİTİM PARKI

Cumhuriyet köyü, Turuplu yolu No:1
Tel: 0533 694 07 83
BEYKOZ - İSTANBUL

AĞIR NAKLİYE SEKTÖRÜNDE AĞIRLIĞINI KOYAN FİRMA; DEKA PROJE TAŞIMACILIĞI

70 yıla yakın geçmişiyle ağır nakliye proje taşımamacılığı sektörüne ağırlığını koyan sektörün deneyimli, tecrübeli firması Deka Proje Taşımamacılığı sahibi Ünal Kaan Karaaslan ile ve TKU Magazin Dergisi Haber Müdürü Hakan Akın sizler için görüştü...



Ünal Kaan Karaaslan

Firmanızın kuruluş süreciyle ilgili bilgi verir misiniz?

Bizim 1950 yılında kurulan bir aile şirketimiz vardı Karaaslan Uluslararası Taşımamacılık adında. Bundan 3 sene önce ben ayrılarak kendi firmamı kurdum. Zaten biz bu sektörün içinde doğduk. Çocukluğumuzdan beri arabaların, tırların içinde büyündük. 3 sene önce ayrılarak kendi şirketimi kurdum. O günden beride kendim devam etmekteyim. Genel anlamda verdığınız hizmetler nelerdir?

Ağır nakliye, proje taşımamacılığı, demir-çelik makinelerinin mühendislik fabrikalarına hizmet vermektedir. Zaten Karabük merkezde olduğumuz için demir-çelik sektörünün merkezinden geliyoruz. Ayrıca demir-çelik ürünlerinin taşıması, sevkiyatını ve pazarlamasını da yapıyoruz.

Araç filonuz hakkında bilgi verir misiniz?

Araç filomuzda şu anda 4 adet uzatmalı megalı Jumbo lovbetlerimiz var. Bütün araçlarımız yük sigortalıdır, teminatlıdır. Bir ay önce kadar İzmir şubemizi açtık. Şu an için Karabük ve İzmir olarak iki yerde ilerlemeyi düşünüyoruz.

Taşımamacılıkla ilgili sektörün şu anki durumuna nasıl görüyorsunuz ve gelecekle alakalı var mı bir takım görüşleriniz?

Şu anda bütün nakliye firmaları çok güzel çalışıyor, iş var. Türkiye'de şu anda bütün araçlar, bütün firmalar dolu dolu çalışıyor. Bu son 10 yılda bu şekilde oluyor. Ben bunu eski şirketimden de biliyorum bir tepeye çıkıyor ondan sonra iniyor sonra tekrar tepeye çıkıyor. Bence bir 5-10 sene daha yükselsecek. Şu anda bence Türkiye'deki işçi maliyetleri çok uygun olduğu için çoğu yurtdışı firmaları bütün malzemelerini Türkiye'de yaptırıyor. Türkiye'de imalatını yaptıp dışarıya yani başka ülkelere gönderdiği için Türkiye'de lojistik bir şekilde hızlı ilerliyor.

Pandemi dönemini nasıl atlattınız?

Biz pandemi döneminde hiç çalışmadığımız kadar çok çalıştık. Ve ayrıca biz kabori tipi malzemeler taşıdığımız için yasaklardan dolayı yolları çok rahat kullandık. Rahat rahat çalışabildik. Boş yollarda taşıma yaptığımdan dolayı bizim için aslında çok olumu geçti pandemi. Pandemiden bizim sektör hiç etkilenmedi diyebilirim. Bu dönemde nakliyecilik para kazandı.

Kur politikasından nasıl etkileniyorsunuz, müşteriye yansıtıyor musunuz?

Müşteriye ne mazotu ne kuru kolay kolay yansıtamıyoruz. İster istemez belirli bir şe-

kilde yansıtma çalışıyoruz ama istediğimiz oranları alamıyoruz.

İş planınızı nasıl yönetiyorsunuz?

Benim bütün şoförlerim 20-30 yıllık deneyimi olan insanlardır. Zaten babamda var başımızda. O yıllarca yurtdışına gidip gelmiş. Ekipimizde zaten hiç yeni insan yok.

Müşterilerin çoğunu bizi tercih etmesinin sebebi bizim onların aralarındaki farkı kapatmalarına yardımcı oluyoruz. 10 günde yapılan sevkiyatları 5 güne düşürebiliyoruz.

Daha erken yapabiliyoruz.Çoğu müşterilerimiz bizi zaten bu yüzden seviyor. Bu

yüzden bizi tercih ediyor. Özellikle yaptıkları ihracatlarındaki müşterilerine yetişemiyorlar bazen 5-6 gün gecikmeleri olabiliyor. Böyle olunca onlar da bize yükleniyorlar doğal olarak. Bizde firma olarak gece gündüz çalışıp o açığı kapatmaya çalışıyoruz.

Biz şu anda ağırlıklı olarak, Irak, İran, Azerbaycan, Gürcistan, Rusya, Ukrayna, Ermenistan, Kazakistan, Özbekistan ve Türkmenistan gibi ülkelere çalışıyoruz. Son dönemde Avrupa'yla Balkanlara çok girmiyoruz. Şu zamanlarda Irak biraz daha ağırlıklı. Türkiye'ye içine de hizmet vermeye devam ediyoruz. Batı Karadeniz, Ankara, İstanbul, İzmir, Mersin, İskenderun bölgesinde sürekli araçlarımız dolanıyor.

Araçlarınızın tümü 3 milyon liraya kadar



DEKA
HEAVY TRANSPORT & LOGISTICS

sigortalıdır. Her yüklemeye yaptığımız, aldığımız önlemleri ve güvenlik bağlantılarını müşterilerimizin onayına sunuyoruz. Onay aldıktan sonra da araçlarımızı yola çıkartıyoruz. Yolda da çoğu zaman arabalarımızın başında oluyoruz. Sürekli takipteyiz, sürekli sahadayız. Ofiste 10 gün duruyorsak dışarıda 20 gün duruyoruz. Ofiste arkamızı toplayan insanlar var o yüzden dediğim gibi biz sürekli sahadayız. Babamın ismi Semih Karaaslan ama bu şirketi kuran dedem Ünal Kaan Karaaslan'dır. Yani bu sektörün asıl duayeni bizim dedemizdir.

Kardemir A.Ş. ile ilgili yaptığınız çalışmalar nelerdir?

Kardemir A.Ş. tarafından üretilen demir çelik ve yan ürünlerin satış ve pazarlanması tarafımızca yapılmaktadır. Ayrıca Karabük dışından Kardemir A.Ş. den malzeme alan firmaların bir nevi buradaki Şubesi olarak stok takibi, sipariş kesimi, ordino evraklarının yapımı gibi sevkiyatı hazır hale getirilecek işlemlerin takibi deneyimli ekibimiz tarafından eksiksiz olarak gerçekleştirilmektedir. Bunların haricinde, bizim yurtdışında çalıştığımız partnerlerimiz var. Onlarında buraya araçları geliyor. Biz onlar için eskort hizmetleri de veriyoruz. Belgelerini hazırlıyoruz.

Limanlarla ilgili çalışmalarınız nelerdir?

Şimdi biz sürekli olarak bir limanda faaliyet gösteriyoruz diyemem ama düzenli olarak ihracaat yaptığımız için her limanda çalışabiliyoruz. Biz kooperatif gibi limanların kapısında duran bir firma değiliz. Bunun haricinde buralarla ilgili ihalelere katılıp o işlerde aldığımız oluyor.

Son olarak eklemek istediğiniz nelerdir?

Dediğim gibi biz bu işin içinde doğduk, 1950 yılında dedemizin başlattığı bir şeyi biz devam ettiriyoruz. Nakliyecilik gerçekten, gecesi gündüzü olmayan zor bir meslek. Ama biz isimizi severek yapıyoruz. Zaten bu işi sevmeyen insan yapamaz. Çünkü yeri geliyor 10-15 gün ailenizden, кологунуздан, çocuğunuzdan ayrı kalyorsunuz. Ne kadar patronda olsanız sıkıntılı bir malzeme taşıdığımda mecbur başına gitdiyorsun. Yani o yüzden gerçekten sevmeyen insan bu işi yapamaz. İşini seven insan da işini dört dörtlük yapıyordur. Ben bizimde isimizi dört dörtlük yaptığımıza inanıyorum. Allah'a şükür bu zamana kadar da en ufak bir sıkıntı, kaza v.s başımıza gelmedi. İnşallah bundan sonra da gelmez.





zenginler
platform ve vinç kiralama

**SEKTÖRDE
HİZMETLERİMİZE
DEVAM
EDİYORUZ...**

18mt'den 90mt. kadar Kırımlı, Teleskopik ve Sepetli Platform Kiralama 30 Ton'dan 95 Ton'a kadar Hi-AP Vinç Kiralama, Dizel Makaslı Forklift Kiralama

Cam temizliği, ÇatıCephe işleri, Yükleme taşıma, Press Taşıma, Montaj işleri, Silikon çekme, Reklam Tabela Montajlı, Pimaş Yağmurluk, Her türlü sanayi işlerinde, Bina İnşaat, Şantiye Tesisatı...



📞 0541 745 81 60

🏠 Cumhuriyet Mah. Çağ Sok. No:10 Kartal/İSTANBUL

✉️ zenginlerplatform@hotmail.com www.zenginlerplatform.com

THE COMPANY LEADING TO THE HEAVY TRANSPORTATION SECTOR; DEKA PROJECT TRANSPORTATION

Deka Project Transportation owner Ünal Kaan Karaaslan and TKU Magazine's Corporate Communications Manager Hakan Akin met for you...

Could you give information about the establishment process of your company?

What are the services you provide in general?

We provide services to heavy transportation, project transportation, engineering factories of iron and steel machinery. Since we are already in the center of Karabük, we come from the center of the iron and steel industry. We also carry out the transportation, shipment and marketing of iron and steel products.

Could you tell us about your vehicle fleet?
We currently have 4 extended megali Jumbo lovbets registered with ck in our vehicle fleet. All of our vehicles are insured and insured. We opened our İzmir branch about a month ago. For now, we are thinking of moving forward in two places, Karabük and İzmir.

How do you see the current state of the transportation sector and do you have any opinions about the future?

Currently, all shipping companies are working very well, there are jobs. All vehicles, all companies are working fully in Turkey at the moment. This is how it has been for the last 10 years. I know this from my old company, it goes up a hill, then goes down, then goes up the hill again. I think it will increase for another 5-10 years. Currently, I think most of the overseas companies have all their materials made in Turkey, since the labor costs in Turkey are very affordable. Logistics is advancing rapidly in Turkey, as it is manufactured in Turkey and sent abroad, that is, to other countries.

How did you get through the pandemic period?

We have worked harder than ever before during the pandemic. And also, we used the roads very comfortably because of the prohibitions because we were carrying cabri-type materials. We were able to work comfortably. Due to the fact that we are transporting on empty roads, the pandemic has actually been very positive for us. I can say that our industry has not been affected

by the pandemic at all. During this period, shipping made money.

How are you affected by the exchange rate policy, can you reflect it to the customer?

We cannot easily reflect either the diesel or the dry to the customer. We inevitably try to reflect it in a certain way, but we cannot get the rates we want.

How do you manage your business plan?

All my drivers are people with 20-30 years of experience. We already have my father. He has been abroad for years. We don't have any new people on our team anyway.

The reason most customers choose us is because we help them close the gap. We can reduce shipments made in 10 days to 5 days. We can do it earlier. That's why most of our customers love us anyway. That's why he chooses us. Especially, they can't catch up with their customers in their exports, sometimes they may have a delay of 5-6 days. As such, they naturally burden us. As a company, we are working day and night to close that gap.

We are currently working mainly in countries such as Iraq, Iran, Azerbaijan, Georgia, Russia, Ukraine, Armenia, Kazakhstan, Uzbekistan and Turkmenistan. Recently, we do not enter the Balkans with Europe much. Currently, Iraq is a little more dominant. We continue to serve in Turkey as well. Our vehicles are constantly circulating in the Western Black Sea, Ankara, İstanbul, İzmir, Mersin, İskenderun regions.

All of our vehicles are insured up to 3 million TL. We present to our customers the precautions and security connections we have made and taken at each installation. After getting the approval, we take our vehicles to

DEKA
HEAVY TRANSPORT & LOGISTICS



the road. On the road, we are in front of our cars most of the time. We are constantly following, we are always on the field. If we stay in the office for 10 days, we stay outside for 20 days. There are people backing us in the office, so as I said, we are always on the field. My father's name is Semih Karaaslan, but my grandfather who founded this company is Ünal Kaan Karaaslan. In other words, the real doyen of this sector is our grandfather. Kardemir A.S. What are the studies you have done about it?

Kardemir A.S. Sales and marketing of iron and steel and by-products produced by Kardemir A.S. As a kind of branch of the companies that buy materials from here, the follow-up of the processes that will be ready for shipment, such as stock tracking, order cutting, production of order documents, are carried out completely by our experienced team. Apart from these, we have partners that we work with abroad. Their vehicles come here too. We also provide escort services for them. We are preparing the documents.

What are your studies on ports?

Now, I cannot say that we operate in one port all the time, but since we export regularly, we can work in any port. We are not a firm that stands at the gates of ports like kopperatif. Apart from that, we participate in tenders related to these places and get those works.

Finally, what would you like to add?

As I said, we were born into this business, we continue what our grandfather started in 1950. Shipping is really a tough job that has no day or night. But we love our job. People who don't like this job can't do it anyway. Because sometimes you stay away from your family, children and children for 10-15 days. No matter how much you are in the boss, you have to go to yourself when a troublesome material is transported. That's why people who don't really love can't do this job. A person who loves his job does his job perfectly. I believe we have done our job perfectly. Thank God, we have not had the slightest problem, accident, etc. so far. Hopefully it won't come again.



KALKAVAN'DA HYSTER GÜCÜ VE TSM GLOBAL FARKI

Çolakoğlu, Limak, Arkas, Mardaş gibi firmalara limanlarda hizmet veren Kalkavan Liman Hizmetleri Genel Müdürü Burçin Koçyiğit, çalışmakta oldukları tüm liman işletmelerinde Hysterforkliftlerini tercih ettiğlerinin altını çizerek TSM Global'in profesyonel hizmetinden duydukları memnuniyeti dile getirdi.



Kalkavan Liman Hizmetleri Genel Müdürü Koçyiğit, "40 yılı bulan geçmişi ile Kalkavan Liman Hizmetleri, sektörün yakından tanıdığı, profesyonel hizmet anlayışı ile daima takdir edilen köklü bir aile şirketidir. 600 çalışanımız ile ülkemizin önemli liman ve endüstriyel tesislerinde yılın 365 günü kesintisiz hizmet vermekteyiz. İşimizi seviyoruz, işimize önem veriyoruz, yatırımlarımızı yine bu alanda yapmaya devam ediyoruz. En son filomuza kattığımız Hyster ağır tonajlı forkliftler ve Sumitomo ekskavatörler ile makine parkımızı genişlettik, genleştirdik" dedi.

"Satış sonrası hizmetten memnunuz." TSM Global'in satış sonrası sunduğu hizmetten memnun olduğunu belirten Koçyiğit, "TSM Global'in sunduğu satış sonrası hizmetten memnun olduğumuz

için bu yeni makine yatırımlarını yine TSM Global'in markalarıyla yaptığımızı belirtmek isterim. Çünkü en ufak bir parça ihtiyacında, herhangi bir konuda teknik destek ihtiyacında, 7/24 TSM Global yanımızda. Bugüne kadar beklediğimiz, bir makineyi kenara çekelim de 10 günde 15 günde parçası gelsin tamir olsun dediğimiz bir durumla karşılaşmadık" şeklinde konuştu.



"Tüm filomuz Hyster."

Forklift filolarının hepsinin Hyster marka olduğunu söyleyen Koçyiğit, "Sorun çıkarmayan, teknolojik, verimli, dayanıklı, konforlu, güvenli ve güçlü forkliftler. Makinelerimiz çok ağır şartlarda çalışmasına rağmen yüksek performans gösteriyorlar. Daha önce pek çok marka ile de çalıştık ancak hiçbirinden Hyster'den aldığımız bu randımanı almadık.

Bu makineler bize her türlü artıyi veriyorlar" dedi.

"İş güvenliği kırmızı çizgimiz."

İş güvenliğine büyük önem gösterdiklerini vurgulayan Burçin Koçyiğit, "Bizim işimiz ağır sanayiye giriyor. Tehlikeli iş sınıfında. Bu yüzden en iyi ürünler, en kaliteli ürünler, en iyi makine parkını kullanmamız gerekiyor. İş güvenliği kırmızı çizgimiz. Çalıştığımız makine parkı, ekipmanlar nasıl ki en iyisi olacaksa, çalışanlarımız da uzman, eğitimli ve kurallara uyan profesyoneller olacak. Eğitim almayan kimseyi sahaya çıkarmadık. Gerek hizmet verdigimiz firmaların gereğse kendi iş güvenliği uzmanlarının talimatları doğrultusunda esnemeden kuralları uyguladık, uyguluyoruz." ifadelerini kullandı.

"Zorlu Koşullarda Yüksek Performans"

Saha Operasyon Yöneticisi Kenan Karakelle, "Hyster bu zorlu koşullarda çalışmak için gerçekten doğru tercih. Bu yüzden doğru makineler ile çalışmanız gerekiyor. 2011 yılında itibaren Hyster forklift kullanmaya başladık. Çolakoğlu Metaluji'de 8 adet 16 tonluk, 4 adet 32 tonluk ve 2 adet 3 tonluk forkliftimiz mevcut. Tabi bunun yanında Mardaş Limanında, Marport Limanında 40'a yakın ağırlıklı 3 ton olmak üzere Hyster forkliftimiz çalışmaktadır." dedi.

HYSTER POWER AND TSM GLOBAL DIFFERENCE IN KALKAVAN

Burçin Koçyiğit, General Manager of Kalkavan Port Services, which provides services to companies such as Çolakoğlu, Limak, Arkas, and Mardaş at ports, underlined that they prefer Hysterforklifts in all port operators they work with, and expressed their satisfaction with TSM Global's professional service.

Koçyiğit, General Manager of Kalkavan Port Services, said, "With its 40-year history, Kalkavan Port Services is a well-known family company that is well known by the industry and always appreciated for its professional service approach. With our 600 employees, we provide uninterrupted service 365 days a year in the important ports and industrial facilities of our country. We love our job, we care about our job, and we continue to make our investments in this field. We have expanded and rejuvenated our machine park with the Hyster heavy tonnage forklifts and Sumitomo excavators that we have added to our fleet recently." he said.

"We are satisfied with the after-sales service." Stating that he is satisfied with the after-sales service offered by TSM Global, Koçyiğit said, "Since we are satisfied with the after-sales service offered by TSM Global, I would like to state that we made these new machinery investments with TSM Global's brands. Because TSM Global is with us 24/7 for the smallest part need, for any technical support need. We



have not encountered a situation that we have been waiting for until now, when we pull a machine aside so that it can be repaired in 10 days and 15 days," he said.

"Our entire fleet is Hyster."

Stating that all of their forklift fleets are Hyster brands, Koçyiğit said, "Problem-free, technological, efficient, durable, comfortable, safe and powerful forklifts. Although our machines work under very heavy conditions, they show high performance. We have worked with many brands before, but we could not get this efficiency from Hyster from any of them. These machines give us all kinds of pluses."

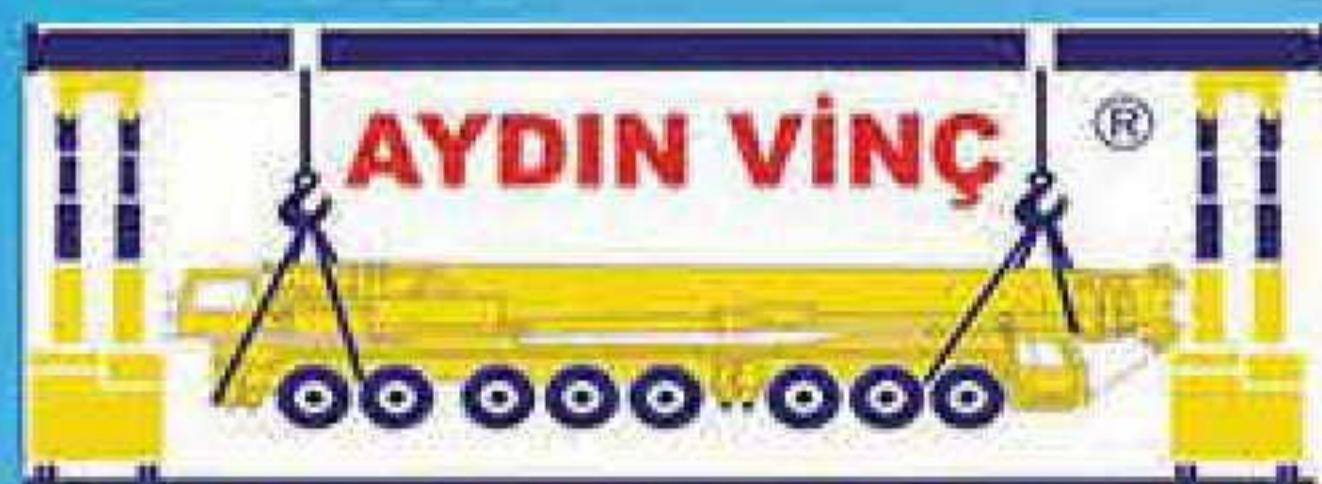
"Our safety red line."

Emphasizing that they attach great importance to occupational safety, Burçin Koçyiğit

said, "Our business is in the heavy industry. Hazardous business class. That's why we need to use the best products, the best quality products, the best machinery. Occupational safety is our red line. Just as the machine park and equipment we work with will be the best, our employees will be experts, trained and law-abiding professionals. We did not let anyone who was not trained to work. In line with the instructions of both the companies we serve and our own occupational safety experts, we have applied and are applying the rules without hesitation." used the phrases.

"High Performance in Difficult Conditions"

Field Operations Manager Kenan Karakelle said, "Hyster is really the right choice for working in these tough conditions. That's why you need to work with the right machines. We started using Hyster forklifts in 2011. We have 8 16-ton, 4 32-ton and 2 3-ton forklifts in Çolakoğlu Metaluji. Of course, in addition to this, our Hyster forklift is operating at Mardas Port, at Marport Port, with a weight of about 40 and 3 tons." he said.



44.

www.aydinvincgrup.com

Yapılan İşler

- Uzmanıarda tıhamlı taşıtive
- Sanayide hentünlü fabrika montaj ve demontajı
- Fabrika içersinde makina montajı
- Hentünlü ağır yük ve iş makinası taşıtive
- Her tonajda kiralık forklift



700 ve
300 tonluk
mobil vinçlerle
180 ton
kazanın
dikilmesi
ve yerine
koyulması



SPMT ile 1600 ton
yüzər havuz gemisi taşınması

Soma Termik Santrali Projesinde 510 MW kapasiteli 2 adet 360 ton Siemens jeneratör ve 2 adet 160 ton buhar türbülərini 13m koduncu 1300 ton kaldırma kapasiteli halalı kaldırma sistemiyle kaldırılması ve 1200 ton kaldırma kapasiteli hidrolik gantry sistemli ile yaklaşık 50 m yürünlərək bu otel operasiyon başarılı bir şekilde Aydın Vinç tərəfindən tamamlandı. Bu proje kaldırma yüksəkliliyi ve hidrolik gantry sistem ve strand jack halalı kaldırma sistemiyle enerji sektorundə kaldırma operasiyonu olaraq Türkiye'de gerçekleştirilen en büyük projedir. Aydınvinç Türkiye'de kimse'nin yapamadığı işler yapmaya devam ediyor. Bu operasiyonlar enerji sektorunu büyük katkı sağlıyor.



Üstliftler ile overhead vinç montajı



Sx,60m çapında 160 ton
Yankee'nin hidrolik kırış havuz
sistemi ile nakliyesi

Hilton Otel'de 100m'ye
çap silme vinç montajı



İDDİALIYİZ!...
**Kimse'nin yapamadığı
işlere talibiz**
**İmkanın sınırlını görmek
için imkansızı denemek lazım**

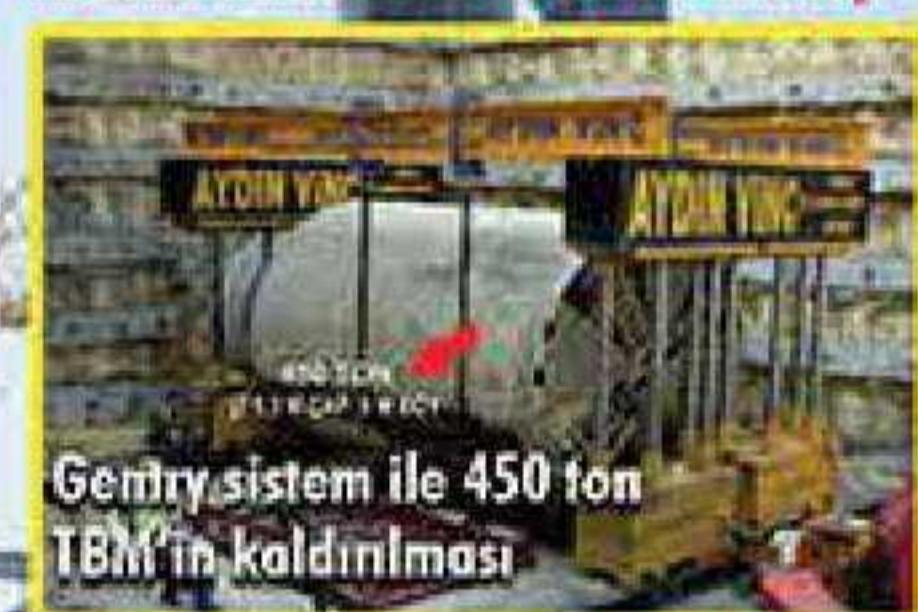
3 adet 700 tonluk Demag AC 700 Mobil Vinç
Türkiye'de sadece Aydın Vinç'te



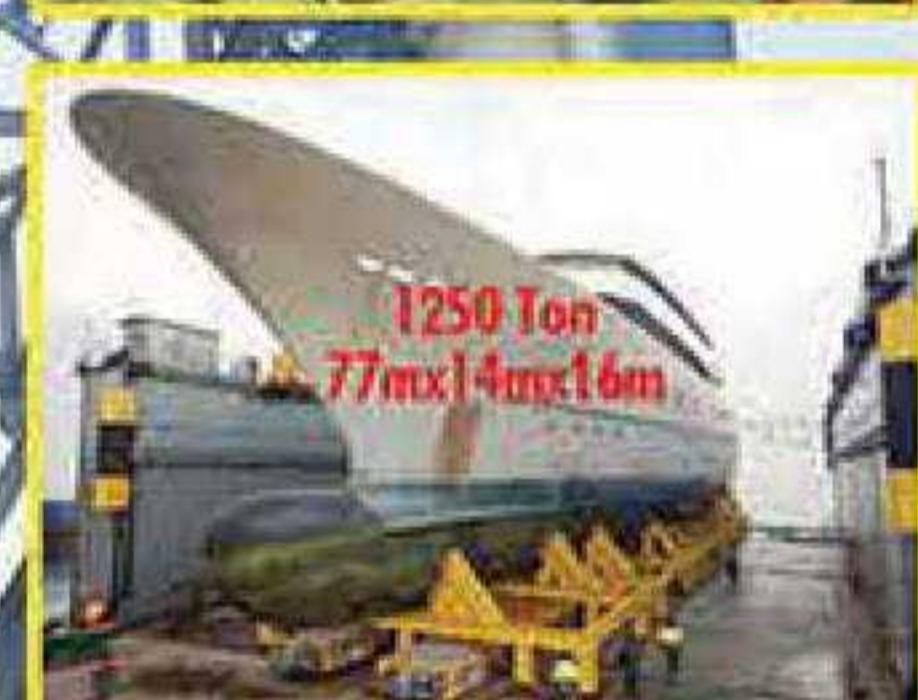
Trilifter ile 54 ton press-montajı



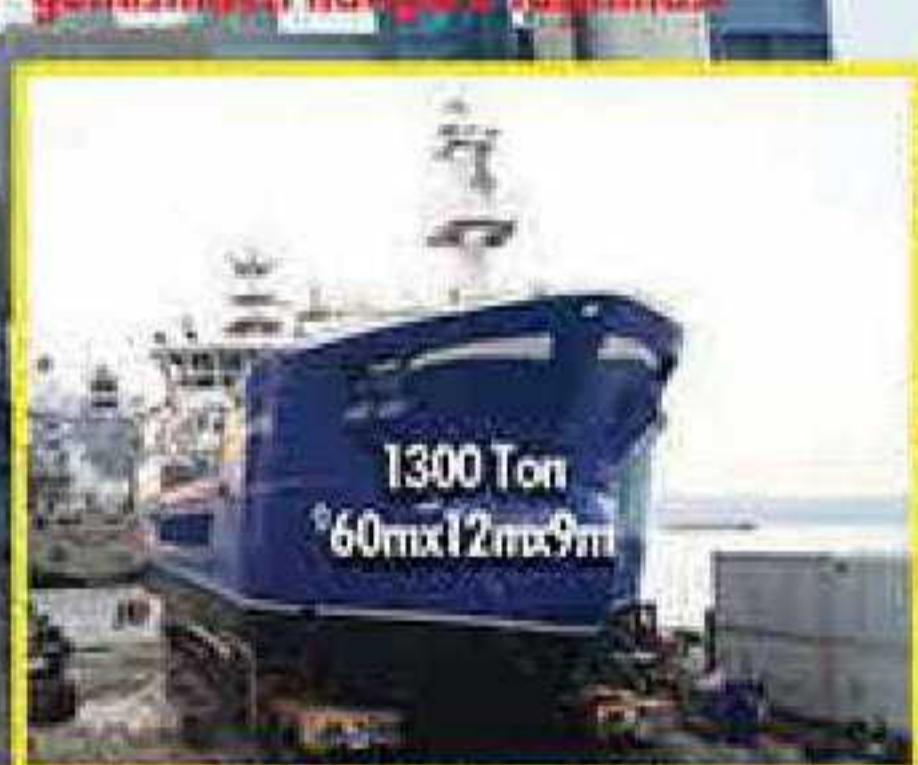
250 ton ağırlığındaki jenerator
strandjack ve gantry sistemi ile 13m
koduna kaldırılması ve yerine montajı



Gantry sistem ile 450 ton
TBM'in kaldırılması



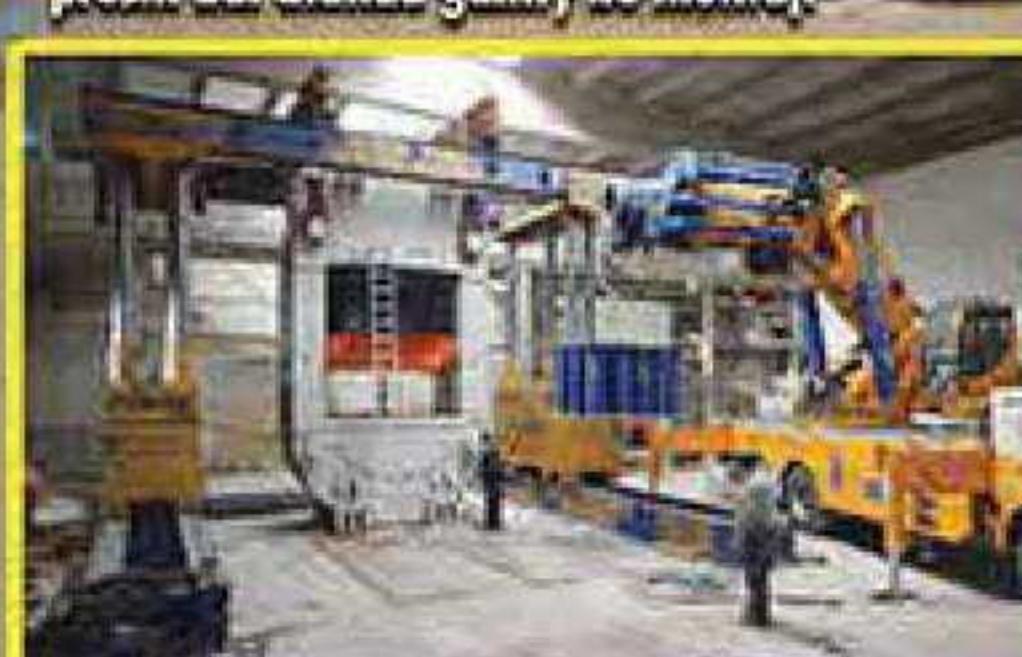
1250 ton
77mx14mx16m
ağırlığında
500m
yürünlərək
gözən havuz
gemisindən
hərəkət etməsi



1300 ton ağırlığındaki gemi SPMT ile
hangardan yüzər havuz gemisine taşınması



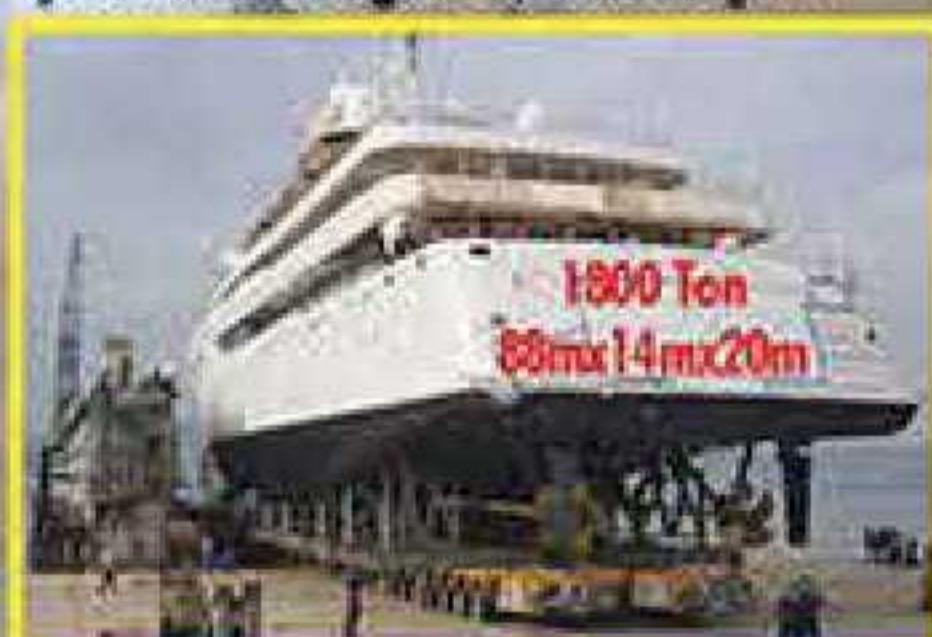
220 ton pres gövdesi dar alanda 700 ve
400 tonluk vinçlerle dikilmesi ve montajı



175 ton ağırlığındaki tek parça Keda Seramik
presin dar alanda gantry ile montajı



Dünyanın en büyük çift motorlu 1800 tonluk
yüz SPMT ile hangardan havuzda taşındı



1800 Ton
80mx14mx20m

Makina Parkı

- 10 tondan 700 tona kadar teleskopik vinçler
- Kapalı alanlarda toplam 1.200 tona kadar montaj imkanı sağlayan krikolama sistemi (GANTRY SİSTEMİ)
- 1300 ton kaldırma kapasiteli halatlı kaldırma sistemi (STRANDJACK SİSTEMİ)
- Türkiye'nin en geniş Liman Tahmil Tahliye ekipman parkı
- 5 tondan 120 tona kadar kamyonüstü katlanır bomlu vinçler
- 1,5 tondan 75 tona kadar forkliftler
- 3500 ton tek parça ağır yük taşıma kapasitesi ve 100 tondan fazla SPMT (Goldhofer)
- Her tane 5 tona kadar yük taşıyabilecek 100 tondan fazla dorse ve 100 adet tir çekici
- 20 metreden 120 metreye kadar personel yükseltici platformlar
- 12 metreden 42 metreye kadar eklenmeli platformlar

80m ana bomlu
6 adet
sitr 300 tonluk
mobil vinç
Türkiye'de
sadece
AYDIN VİNÇ'te



"Türkiye'nin
en büyük
liman vincinin
Türkiye'nin
en büyük
mobil vincileyle
montaj!"

120 metreye
kadar
yükseltici
platformlar

300 tonluk vinçin 80m радиуса
2 ton yük ile test edilmesi

Tek parça
3500 ton
ağır yük taşıma
kapasitesi

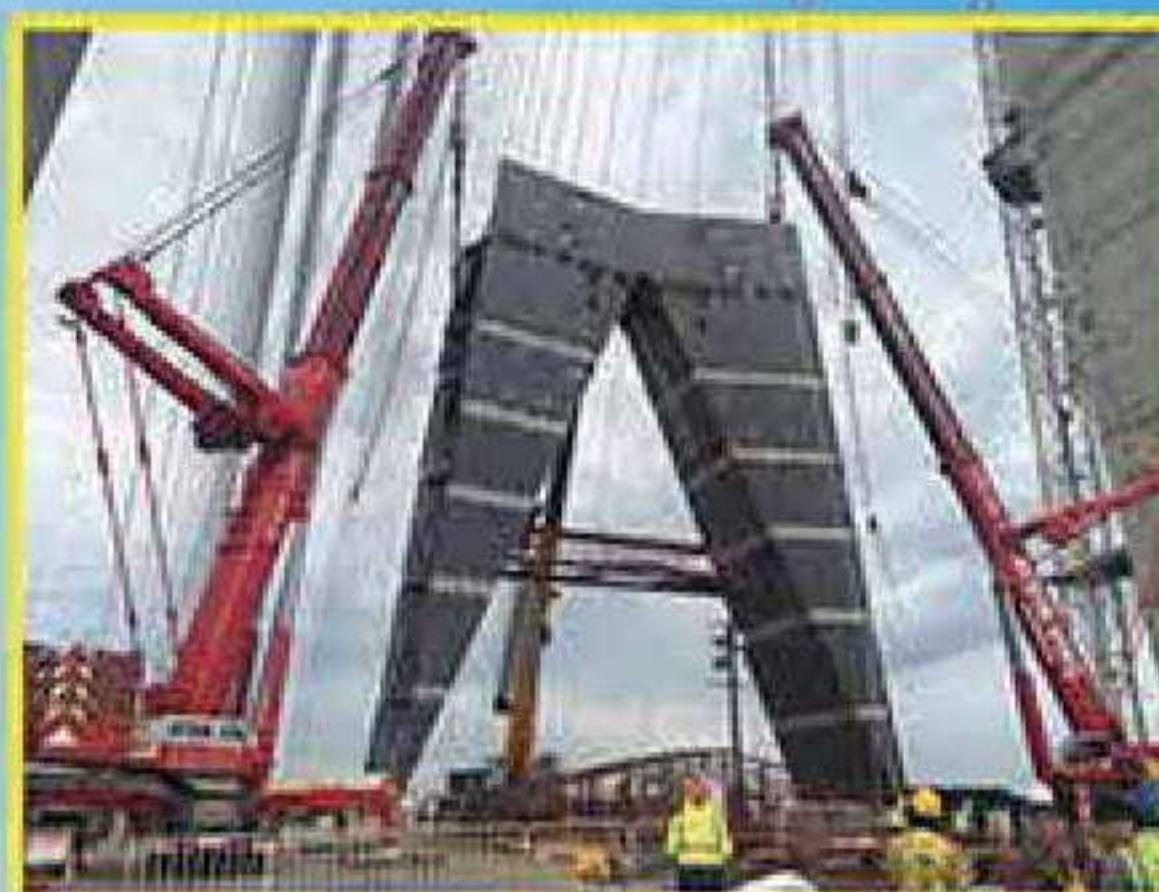
Maksimum 120m sepetli vinç çalışması



175 ton ağırlığındaki 4 adet 7500 Sacmi
Seramik preslerin gemiden tahliyesi,
nakliyesi ve gantry ile montajı yapıldı



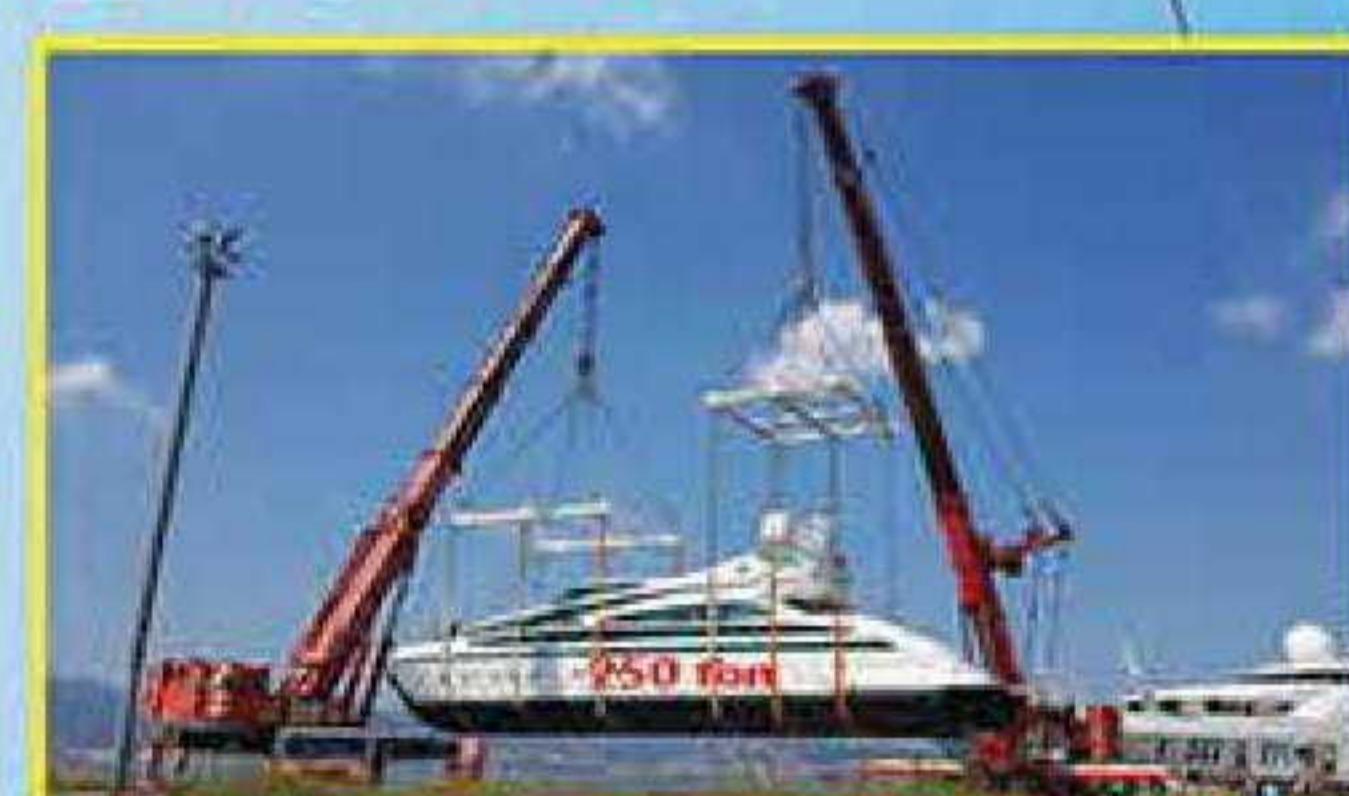
3. Boğaz Köprü
Şantiyesinde
2 adet 700 tonluk
vinç ile
290 ton köprü
ayağının
kaldırılması



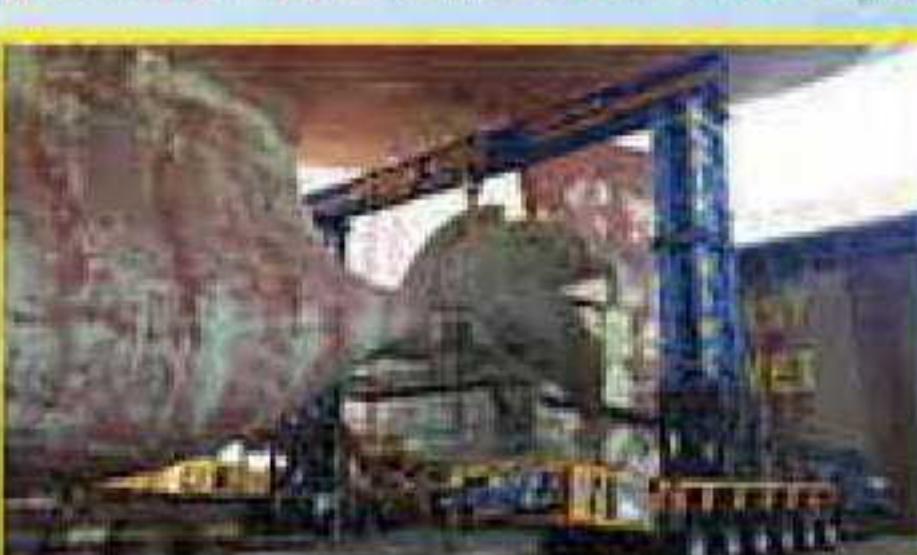
Türkiye'de rekor, 2200 ton ağırlığındaki
gemi SPMT ile hafızdan havuzda taşındı



2 adet 700 tonluk vinç ile 30m yükseklikten
250 ton tralonun indirilmesi



2 adet 700 tonluk ile 250 ton ağırlığındaki yat deenizden
çıkartıldı ve SPMT ile hangara taşındı



93 ton ağırlığındaki devasa pervane
SPMT ile değiştirildi



260 ton Siemens jeneratörünün tesis içerişine
taşınması ve dar alanda 90 derece noktasal dönüş
yapılarak montaj eksoneline getirilmesi



Ayarlı: 2201 İndir. Mecar Süz. No: 5/8 Bursa **Tel:** (224) 254 68 88 - 271 39 52 **Faks:** (224) 255 19 51 **E-mail:** aydinvinc@aydinvincgrup.com

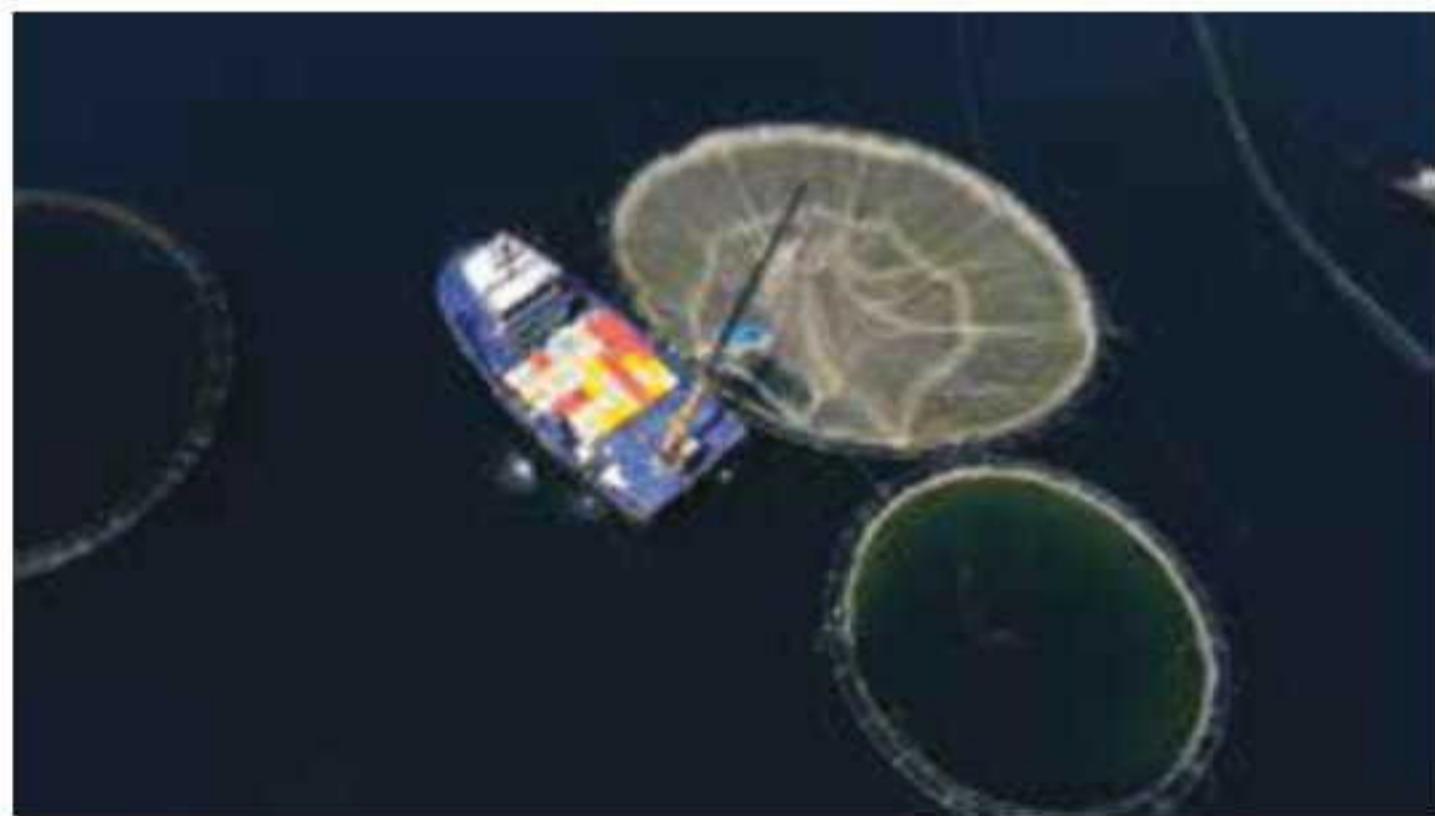
Sube 1: Barış Mah. 12.24 Gebze / Kocaeli (262) 644 30 62 **Faks:** (262) 644 62 11 **E-mail:** Gebze@aydinvincgrup.com

Sube 2: 17 Eylül Mah. Atatürk Cad. No: 327/1 Bandırma Balıkesir **Tel:** (266) 715 26 91 **Faks:** (266) 715 28 93

Sube 3: 00 7863 4260 006 (2 hat) 00 7863 4260 008 RUSYA

HİDROKON'DA DURMAK YOK

El veya motor gücü ile çalışan kaldırma, taşıma, yükleme ya da boşaltma makine imalatının uluslararası markası HİDROKON, pandeminin olumsuz yansımalarına rağmen üretimlerine ara vermeden yurt içi ve yurt dışı müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. HİDROKON Konya Hidrolik Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi - Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Esat Kütükçü ile firmasının tarihçesi ve üretimleri hakkında konuştu.



HİDROKON olarak üretimlerine katlanır bomlu vinçlerle başladıklarının bilgisini veren Kütükçü, "Üretime başladığımızandan itibaren ürün gamımızı genişletmek, müşterilerimize mobil kaldırma ekipmanlarında daha geniş bir ürün yelpazesi sunmak için teknolojimizi sürekli geliştirmekteyiz. Bu ürün grupları arasında yer alan marin vinçlerimiz, kaldırma kapasiteleri, uzanma mesafeleri ve teknik özellikleriyle ürün gamımızda çeşitli modelleriyle yer alıyor. HİDROKON 2017 yılında, 70 metre çapında balık çiftliklerinde çalışmak üzere, Türkiye'de gemi üzerine montaj edilmiş ilk ve en yüksek kaldırma kapasiteli marin vincini, HK 285 L8'i sektörde kazandırdı. HK 285 döner kule merkezinde 285 ton/metre kapasitesine sahip. Yatayda 24,97 metre uzanma mesafesiyle 7.350 kg yük kaldırabilemekte. Modelimizde bulunan moment kontrol sistemiyle kontrol edilerek izin verilen maksimum yükün aşımı engellenmektedir. Ayrıca denge ağırlıkları da hidrolik olarak açılabilir bir mekanizmaya sahip, bu da vincin çalışma esnasında dengede kalması için ihtiyacı olan maksimum momentin sağlanması garanti etmektedir. Modelimizde hareketli ve kaldırılabilir operatör kabini mevcut, böylelikle operatör çalışma açısına göre görüş alanını ayarlayabilmekte. HK 285 L8 marin vinci için dizayn edilmiş özel tesisat borularına ve özel yağlama ürünlerine sahip. Marin vinçlerimiz sahip oldukları çift soğutucu sayesinde tekne/geminin çalışması nedeniyle yağ tankında oluşabilecek extra sıcaklığı önlemektedir. Bununla birlikte zinchrich astar ve özel boyalı uygulamamız sayesinde marin vinçlerimizde korozyona karşı maksimum güç sağlanmaktadır" ifadelerini kullandı.

1993 yılından beri sektörde ilklerle imza atmayı ve gelecek nesillere anılacak bir dünya markası bırakmak istediklerini kaydeden Kütükçü "Yurt içinde değerli müşterilerimiz, tedarikçilerimiz, çalışanlarımız ve satış sonrası hizmetler alt yapımızla en çok tercih edilen marka olmanın gururunu taşıyoruz. Yurt içinde sektörde kattığımız

ilklerden biri olan HK 60 TPK insan kaldırma platformu Türkiye'de üretilen ilk 60 metre insan kaldırma platform olma özelliğini taşıyor. Sektöre kazandırdığımız bu modelimizden sonra daha yüksek metrajlı insan kaldırma platformları için çalışmalarımız devam etmektedir. HK 60 TPK insan kaldırma araçları sektöründe dünya üzerinde kabul edilen EN 280 standartlarına uygun üretildi. Bu sayede operatörün güvenliğini sağlamak için oldukça kapsamlı bir teknoloji ve donanıma sahip. 60 metreye kadar çalışma yüksekliğine sahip olan model ayrıca 200° sepet dönüş imkânı ve 210° Fly Bom açısı kabiliyetini kullanıcılarına sunuyor. HK 60 TPK sepet içinde dijital ekran kontrol ünitesi ve kabin içinde dijital kontrol üniteleri ile birlikte joystick kumandaya sahip model, operatörlerin zor işlerde en iyi yardımcısı. Ayak dengelemede otomatik ayak dengeleme özelliği de modelde mevcut.



Soldan sağa: Esat Kütükçü, TC Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Memiş Kütükçü

Kullanımı daha güvenilir ve daha pratik hale getirme adına modele eklenen bu donanımlar HİDROKON'un mühendislik ve teknolojide geldiği noktayı da bizlere sunuyor." dedi.

"Dünya Pazarında Payımızı Hızla Artıracagız"

Yurt içinde edindikleri gururu ülkemizi temsil ederek yurt dışına da yansıtmak istediklerini dile getiren Kütükçü konu hakkında şunları söyledi, "Bu amaçla Dünya pazarında hızla Pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Ürün konfigürasyonları ve ülke regülasyonları dikkate alınarak geliştirilmiş tam katlanır vinç modellerimizi 2019 yılında pazara sunduk. Bu modellerimiz araç kupa arkasına ya da araç arka aks merkezine monte edilerek araç kasasında yük taşınabilmesini sağlamaktadır. Tam

katlanır ürünlerimizden en yüksek kaldırma kapasitesine HK 110 E8 + J12 E6 ile ilgili bazı detayları paylaşmak istiyorum; HK 110 E8 + J12 E6

Dünya pazarında tercih edilen tam katlanır vinç tipinin yüksek kaldırma kapasitesine sahip ürünler arasında yer alıyor. HK 110 E8 + J12 E6 ana kırmada 110 ton/metrelik bir kaldırma kapasitesini barındırırken ikinci kırmaya ana kırmaya ek olarak 12 ton/metrelik bir güç sahip. HK 110 E8 + J12 E6 maksimum 30,5 metre yatay uzanma mesafesine sahip ve sonsuz kule dönüş açısı sunuyor. İnsan ve çalışma güvenliğini ön planda tutan modelde ayrıca uzaktan kumanda kontrolü de mevcut. HK 110 E8 + J12 E6, rakiplerine göre mekanik kabiliyetleri de oldukça başarılı. Ana Kırmada 15° ve ikinci kırmada 25° ters açı kabiliyetiyle dikkatleri üzerinde toplayıyor. HİDROKON'u rakiplerine göre rekabet ve tercih edilme sırasında yukarılara taşıma kapasitesine sahip olan makine, sektör içinde birçok yeni özelliklere sahip. Ana kırmasında 8 uzatma kullanılan HK 110 E8 + J12 E6, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre ana kırmada 5,6 ve 7 uzatma konfigürasyonlarda da çalışmaya hazır. Yoğun bir Benchmark çalışması ve Ar-Ge sürecinin sonucu olarak üretilen makine, üretilen 65 ton/metre kapasiteli HK 65 E8, yeni çalışmalarımız olan 30 ton/metre kapasiteli HK 30 E8 ve 21 ton/metre kapasiteli HK 21 E4 modellerin de habercisi olma niteliğinde.

HK 110 E8 + J12 E6 donanımsal ve kabiliyet alanında üstün performansa sahip."





OGÜN

VİNÇ-PLATFORM-FORKLIFT

Hizmette Sınır Yok



0532 529 55 41



info@ogunvinc.com.tr



www.ogunvinc.com.tr

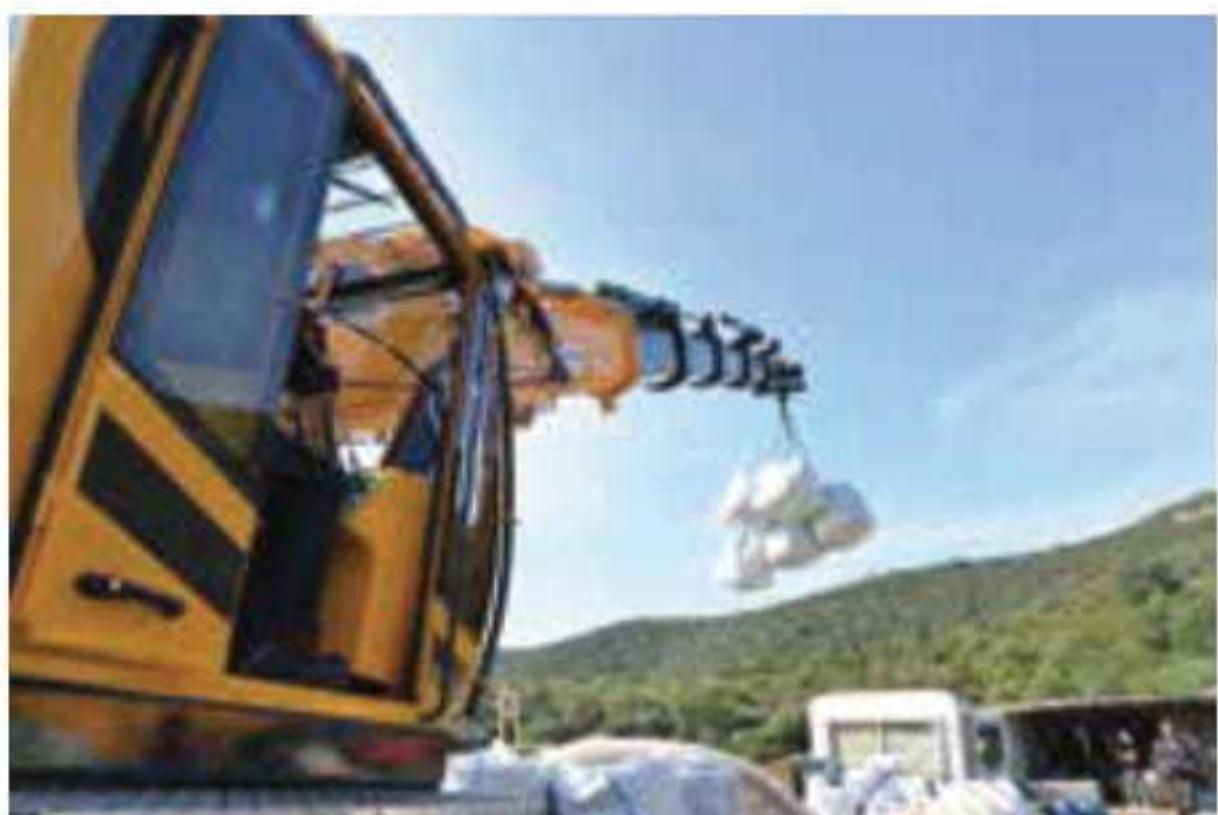


Karadenizliler Mah. Kullar Cad.
No:405 Başiskele / KOCAELİ



NO STOPPING AT HIDROKON

HİDROKON, the international brand of manual or motor powered lifting, transport, loading or unloading machinery manufacturing, continues to be with its domestic and foreign customers without interrupting its production, despite the negative reflections of the pandemic. HİDROKON Konya Hydraulic Machinery Industry and Trade Inc. We talked to Member of the Board of Directors - Deputy General Manager Yıldırım Esat Kütükçü about the history and productions of his company.



Kütükçü informed that as HİDROKON, they started their production with folding boom cranes; "From the moment we started production, we have been constantly improving our technology in order to expand our product range and offer our customers a wider product range in mobile lifting equipment. Our marine cranes, which are among these product groups, are included in our product range with various models with their lifting capacities, reach distances and technical features. HİDROKON 2017 In order to work in fish farms with a diameter of 70 meters, it brought the first and highest lifting capacity marine crane mounted on a ship in Turkey, the HK 285 L8. HK 285 revolving tower has a capacity of 285 tons/meter in the center. 24.97 horizontally It can lift a load of 7,350 kg with a reach of 7,350 meters. The maximum allowable load is prevented by being controlled by the moment control system in our model. In addition, the counterweights also have a hydraulically opening mechanism, which guarantees the maximum moment needed for the crane to remain in balance during operation. . Our model has a movable and removable operator's cabin, so that the operator can adjust the field of view according to the working angle. It has special plumbing pipes and special lubrication products designed for the HK 285 L8 marine crane. Thanks to the double coolers they have, our marine cranes prevent the extra heat that may occur in the oil tank due to the operation of the boat/ship. In addition, thanks to our zinc rich primer and special paint application, maximum strength is provided against corrosion in our marine cranes.

Noting that they want to break new grounds in the sector since 1993 and leave a world brand that will be remembered for future generations, Kütükçü said, "We are proud to be the most preferred

brand in the country with our valuable customers, suppliers, employees and after-sales services infrastructure. HK 60 is one of the firsts we have added to the sector in the country. TPK human lifting platform is the first 60 meters human lifting platform produced in Turkey. After this model we introduced to the sector, we continue to work on higher-sized human lifting platforms. HK 60 TPK was produced in accordance with the EN 280 standards accepted in the human lifting vehicles sector worldwide. In this way, it has a very comprehensive technology and equipment to ensure the safety

the world market. We launched our fully folding crane models, which were developed considering product configurations and country regulations, in 2019. These our models are mounted on the rear of the vehicle coupe or on the rear axle center of the vehicle, allowing load to be carried in the vehicle body. I would like to share some details about the HK 110 E8 + J12 E6, which has the highest lifting capacity from our fully folding products, HK 110 E8 + J12 E6 Full folding preferred in the world market. HK 110 E8 + J12 E6 has a lifting capacity of 110 tons/meter at the main break, while the second break has a power of 12 tons/meter in addition to the main break. HK 110 E8 + J12 E6 has a maximum 30, It has a horizontal reach of 5 meters and an infinite swing angle. it offers. The model, which prioritizes human and work safety, also has remote control control. The me-



chanical capabilities of the HK 110 E8 + J12 E6 are also quite successful compared to their competitors. It attracts attention with its 15° reverse angle capability in the main break and 25° in the second break. The machine, which has the capacity to carry HİDROKON higher during competition and preference compared to its competitors, has many new features in the sector. The HK 110 E8 + J12 E6, which uses 8 extensions in its main break, is also ready to work in 5, 6 and 7 extension configurations in the main break, according to the needs of our customers. The machine, which was produced as a result of an intensive Benchmark study and R&D process, is the forerunner of the HK 65 E8 with a capacity of 65 tons/meter, the HK 30 E8 with a capacity of 30 tons/meter and the HK 21 E4 with a capacity of 21 tons/meter. The HK 110 E8 + J12 E6 has superior performance in hardware and capability."

"We Will Quickly Increase Our Share in the World Market"

Expressing that they want to reflect the pride they have gained in the country to abroad by representing our country, Kütükçü said: "For this purpose, we aim to rapidly increase our market share in



Manlift, Forklift ve Vinç ürün gruplarında
Teknik Servis, Bakım, Onarım, Revizyon
ve Yedek Parça Hizmetleri ile...

makinenizi **LIFTSER'LEYİN**

LIFTSER®
SERVİS VE BAKIM

AĞIR YÜKLERİNİZDEN KODAMAN'LA KURTULUN

**1990 yılında sektörde adımını atan KODAMAN Project Proje Taşımacılığı ve Yük Mühendisliği yarımsa
yaklaşan tecrübesiyle Türkiye ağır nakliye sektörünün öncü kuruluşlarından biri. Gelişen teknolojik
olanakları ve tecrübesini etkin bir şekilde kullanarak her geçen gün makine parkını ve araç filosunu daha
da büyütten firmayı Genel Müdür Salih Kodaman'dan dinledik.**



Salih Kodaman

Son dönemdeki yatırımlarınızdan bahseder misiniz? Ağır taşıma da ki son projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bu yıl maruz kaldığımız yüksek kur ve yüksek faize rağmen 2 adet 6x4 çekici yatırımı yaptık. Yılın son çeyreğinde yetişirebilsek bir adet 6x4 çekici daha almayı planlıyoruz. Yatırım yaparken araç ve ekipman alımı problem değil ancak bu ekipmanı kullanabilecek sürücü bulmaka zaman zaman zorlanıyoruz. Projelerimizden bahsetmek gerekirse yılın ilk üç çeyreğinde ağırlıklı olarak rüzgar enerjisi santrallerine çalıştık. Hava koşulları müsade ederse 1-2 ay daha santrallerde çalışma sürer. Bunun akabinde trafo taşımalarımız çok yoğun şekilde devam ediyor. Makine parkımızda uzun, geniş ve yüksek ürünler için birbirinden farklı ekipmanlar bulunuyor. Bu yüzden neredeyse her talebe cevap verebiliyoruz. Örneğin bir aracımız 50 mt. uzunluktaki petrol rafinerisi bacası taşıırken, bir diğeri kendi yüksekliği

4.90 mt. olan kazan taşıyor veya bir diğeri 25 mt. motor yat taşıyor. Her gün farklı taşıma talepleri ile karşılaşıyoruz ve bu taleplere kusursuz hizmet sağlamak için gece gündüz çalışıyoruz.

Her geçen gün gelişen ve değişen teknolojik gelişmeleri nasıl değerlendirdiğiniz ve ediyorsunuz? Taşımalarımızı bir ekipman kullanarak yaptığız için bu ekipmanlar ile ilgili teknolojiyi anlık takip etmemiz gerekiyor. Yeni teknolojiler ile çekici ve römorklarda birçok şey değişiyor, gelişiyor. Örneğin yeni teknolojideki çekici araçların yakıt sarfiyatı çok düşük olduğundan, eski model çekiciler ile çalışmak size, rakiplerinize karşı fiyat avantajınızı kaybettiriyor. Ya da römorklarınız eski olduğunda birçok ürünü ya taşıyamıyorsunuz veya gereğinden fazla risk alarak taşmanız gerekiyor. Bu yüzden özellikle ağır nakliye sektöründe teknolojiyi çok yakından takip etmek ve sahip olmak bizim açısından çok önemli.

Müşteri memnuniyetini artırmak adına yapığınız çalışmalarдан bahsedebilir misiniz?

Müşteri memnuniyeti adına sadece müşterilerimizin bize olan güvenlerini kaybetmemek için çalışıyoruz. Bizim sektördeki çoğu firma maalesef müşteri memnuniyetini sadece ucuz hizmet vererek sağlayabileceğini düşünüyor ancak yanılıyorlar. Fiyatı uygun tutmaya çalışırken de hata yapıp hem kendileri için hem de müşterileri için zaman ve maliyet kaybına neden oluyorlar. Tabii ki maliyet çok önemli ancak en büyük etken güven. Müşteri, her zaman sizden daha dü-

KODAMAN
Ağır Nakliyat ve Proje Taşımacılığı

şük fiyat ile hizmet veren firma bulabilir ancak daha güvenilir olanını bulamaz. Bu güveni de, müşterinize verdığınız taahhütleri her ne olursa olsun, her şartta yerine getirerek kazanabilirsiniz. Size güvenen müşteri için çoğu zaman fiyat ikinci planda kalır.

Genel anlamda döviz kurunda gerçekleşen hareketliliğe karşı aldığınız önlemler nelerdir? Kurda ki hareketlilik için alınabilecek en iyi önlem, kazandığınız para biriminde borçlanmak. Başka hiçbir şekilde bu hareketlilik karşısında zarar etmekten korunamazsınız. Biz zaten borçlanma politikası olarak %20-30' u geçmemeye özen gösteriyoruz. Çünkü dünyada ya da ülkemizde yaşanacak herhangi bir sürpriz gelişmeye hazır olmak gerekiyor.

Sektörünüzün pandemi sonrası şu anki güncel durumu ve ilerisi için görüşleriniz nelerdir? Dünya genelinde garip bir şekilde enerjiden gi-daya her şeyin fiyatı artıyor. Bu da ister istemez bizi de etkileyip maliyetlerimizi artırıyor. Genel manada bir güvensizlik söz konusu. Bununla birlikte küresel ısınma ve kuraklık da büyük etkenler arasında. Kimse ne olacağını kestiremiyor. Yapabileceğimiz tek şey, mali yapımızı mümkün olduğunda sağlam hale getirip, yaşanabilecek olumsuzluklardan etkilenmeden ya da en asgari şekilde etkilenecek bu tip dönemleri atlatabilmektir.

GET RID OF YOUR HEAVY LOADS WITH KODAMAN

KODAMAN Project, which stepped into the sector in 1990, is one of the leading companies in the heavy transport sector in Turkey with its nearly half a century of experience in Project Transportation and Freight Engineering. We heard from General Manager Salih Kodaman about the company, which has been growing its machine park and vehicle fleet day by day by effectively using its developing technological opportunities and experience.

Can you tell us about your recent investments? Could you tell us about your latest projects in heavy transport?

Despite the high exchange rate and high interest rate we were exposed to this year, we made 2 6x4 attractive investments. If we can raise it in the last quarter of the year, we plan to buy another 6x4 tractor. It is not a problem to purchase vehicles and equipment while investing, but we sometimes have difficulties in finding drivers who can use this equipment. To talk about our projects, we mainly worked on wind power plants in the first three quarters of the year. If the weather conditions allow, the power plants will continue to work for 1-2 more months. Following this, our transformer transports continue very intensively. There are different equipments for long, wide and high products in our machine park. That's why we can respond to almost any request. For example, one of our vehicles is 50 meters. long oil refinery chimney, while another one has its own height of 4.90 m. one of which carries the boiler or another 25 mt. carries a motor yacht. We encounter different transportation demands every day and we work day and night to provide perfect service to these demands.

How do you evaluate and evaluate technological developments that are developing and changing day by day?

Since we carry out our transports using an equipment, we need to follow the technology related to these equipments instantly. With new

technologies, many things are changing and developing in tractors and trailers. For example, since the fuel consumption of new technology tractor vehicles is very low, working with old model tractors makes you lose your price advantage over your competitors. Or when your trailers are old, you cannot carry many products or you have to carry them by taking too much risk. Therefore, it is very important for us to follow and own technology very closely, especially in the heavy transport sector.



Can you tell us about the work you have done to increase customer satisfaction?

In the name of customer satisfaction, we only try not to lose our customers' trust in us. Unfortunately, most companies in our sector think that they can only provide customer satisfaction by providing cheap service, but they are wrong. While trying to keep the price affordable, they make mistakes and cause time and cost loss both

for themselves and their customers. Of course, the cost is very important, but the biggest factor is trust. The customer can always find a company that offers a lower price than you, but cannot find a more reliable one. You can earn this trust by fulfilling the commitments you make to your customers, under all circumstances. For the customer who trusts you, price is often secondary.

In general, what are the measures you take against the fluctuations in the exchange rate? The best precaution that can be taken for volatility in the exchange rate is to borrow in the currency you earn. In no other way can you be protected from harm in the face of this activity. As a borrowing policy, we take care not to exceed 20-30%. Because we need to be ready for any surprise development in the world or in our country.

What are your views on the current situation and future of your industry after the pandemic?

Strangely, the price of everything from energy to food is rising around the world. This inevitably affects us and increases our costs. There is general distrust. However, global warming and drought are also among the major factors. Nobody can predict what will happen. The only thing we can do is to make our financial structure as solid as possible, and to survive such periods without being affected by the negativities that may be experienced or by being affected in the least way possible.

HUMA

Serisi

Mobil Uzaktan Kumanda Sistemleri

- RFID Kartlı Yetkilendirme
- 4.3" Renkli LCD Ekran
- PWM / CanOpen / CanJ1939
- Buzzer / Titreşim Uyarısı
- 16 Giriş 8 Çıkış 4 Analog Giriş
- İhtiyaca Göre Joystick Buton, Switch ve Potansiyometre Tasarımı
- Güvenlik Anahtarları(Uzaktan sabit bir noktadan kullanım)
- Şarj Edilebilir Batarya
- Sürekli Çalışma: 24 Saat (Ekranlı 16 saat)
- Kablolu Kullanım (Standart 10 m)
- Bel Kemeri / Boyun Askı Aksesuarları
- 12-24 V Besleme Gerilimi
- Alicı: IP67 / Verici: IP65 Koruma Sınıfı



www.elfatek.com.tr



ELFATEK
• ELEKTRONİK •

KAULAS'LA SAĞLAM, UZUN ÖMÜRLÜ VE GÜVENLİ LASTİKLER

Son teknoloji cihazları ve tecrübeli personel kadrosu ile özellikle demir-çelik sektörü ve inşaat sektöründeki iş makineleri, havalimanı, liman, askeri araçlar ve forklift, vinç, platform ürünlerine özel tüm hava şartlarına ve mekânlara uygun akülü ve dizel makinelerin tekerlek ve kauçuk parça üretimini yapan Kaulas, müşterilerinin çözüm ortağı olurken aynı zamanda da piyasaya önemli bir katma değer sağlamakta. Kaulas Lastik Sanayi Dış Tic. A.Ş. Genel Müdürü Bekir Erdemli'yle firmasının faaliyetleri hakkında konuştuk.



Üretimden satış sonrası, kullanım esnasında yaşanan problemler dahil olmak üzere sektörde yaşanan sorunları ortadan kaldırmak ve hızlı bir şekilde müşterilerinin isteklerini yerine getirmek adına çalışmalarına devam ettiklerini dile getiren Erdemli, "Firmamız iş makinaları lastikleri üzerine 2011 yılından itibaren faaliyetlerini sürdürmektedir. 2011 yılında personel yükseltici platform lastikleri ile başladığı ticari hayatı 2017 yılında Alman Rösler firmasıyla yaptığı distribütörlük anlaşmasıyla Polyfill patlamaz lastik dolum ile devam etmektedir. Ağır yük iş makinalarında patlamayan aynı zamanda hava ile aynı konfor sağlayan Polyfill teknolojisi ile Türkiye'de 'Demir-Çelik, Liman, Tersane, Hurda Alanları' gibi ağır çalışma şartlarında hizmet vermektedir. Verdiği-

miz hizmette lastiklere kazandırdığımız hava konforunda dolgu lastik teknolojisiyle makinaların titreşimden kaynaklı dingil hasarları, bağlantı noktalında aşınmaların azalmaları, kullanıcıların iş sağlığı ve güvenliği konusundaki



kazanımlarıyla müşterilerimize faydalı sağladık" şeklinde konuştu. Açıklamalarında Rösler POLYFILL markası hakkında detaylı bilgiler veren Erdemli şunları söyledi: "Rösler POLYFILL tekerlekteki delinme, yırtılma ve yarılmalardaki iş kayıplarını önlemeyi

yanında araç/makina kullanıcısına çok çeşitli avantajlar sağlamaaktadır. Makinaların lastiklerinde sürekli basınç kontrolü gerektirmez, ekipman çalışma maliyetlerini azaltır, güvenlik sağlar, güvenilirlik sağlar, hareketliliğin ve işin devamlılığını sağlar ve lastik ömrünü uzatır. Tüm bu gereksinimlerin ihtiyaç olduğu makinaları sıraladığımızda 'Lastik Tekerlekli Eskavatörler, Lastik Tekerlekli Motor Greyderler, Lastik Tekerlekli Yükleyiciler, Lastik Tekerlekli Kazıcı Yükleyiciler, Lastik Tekerlek Tüm Askeri Araçlar, Personel Yükselticiler, Kule Vinç Taşıyıcıları, LowBed Araçlar, Forklift ve Telehandler, Ağır Yük Taşıyıcıları' gibi geniş makine yelpazesine hizmet vermektedir. Bu makinaların kullanıldığı şantiye sahalarını sıralayacak olursak 'Havaalanları, Askeri Bölge ve Araziler, İnşaat Şantiyeleri, Orman Arazileri, Dökümhane Alanları, Kazi Alanları, Petrol & Rafineri Alanları, Hurda Toplama Alanları, Maden Ocakları, Liman İşletmeleri, Çelik İşleme Alanları, Tünel İnşaatları' gibi alanlarda yoğun hizmetler vermektedir."

MÜCEVHER SAHAYA İNİYOR: LIEBHERR LTM 1150-5.3

Liebherr yeni 5 akslı LTM 1150-5.3 modelini görücüye çıkardı. "MÜCEVHER" olarak tanımlanan LTM 1150-5.3, daha uzun teleskopik bomu, kaldırma kapasitesi, azaltılmış toplam ağırlığı ve geniş kaldırma radyusu gibi sıra dışı özellikleriyle dikkatleri üzerinde topluyor. Liebherr Türkiye Mobil Vinç Satış Müdürü Ceyhun Hazneci okurlarımız için yeni model vinçleri hakkında bilgi verdi.

Dünyanın en önemli iş makinesi üreticilerinden olan Liebherr'in, LTM 1130-5.1'in halefi olan LTM 1150-5.3 piyasaya sunduğunun bilgisini veren Hazneci "Yeni model, selefine oranla yüzde 10 daha uzun teleskopik bomu olan ve ortalama yüzde 15 daha fazla kaldırma kapasitesi sunuyor. Maksimum 150 ton kaldırma kapasitesi ve 66 metrelük teleskopik boma sahip LTM 1150-5.3, Liebherr'in 180 ton kapasiteli LTM 1160-5.2'nin alt vinç serisi için mükemmel bir alternatif oluşturuyor. Geniş radyus ve kaldırma kapasitesinin yanında LTM 1150-5.3'ün en önemli özelliklerinden biri ise, LTM 1130-5.1 ile aynı toplam ağırlıkta olması. Böylece LTM 1150-5.3, trafiğe açık yollarda istiap haddi avantajına sahip olacak ve kullanıcılarına zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak" ifadelerini kullandı.

Kule Vinç Kurulumları İçin Ciddi Avantaj Sunuyor

Yeni modelin ekstra 6 metre daha uzayabilecek teleskopik bom ile 66 metreye kadar erişim sağladığını kaydeden Hazneci ürün hakkında şu özelliklerini dile getirdi: "Maksimum erişimde 9 tonun üzerinde kaldırma kapa-

sitesine sahip LTM 1150-5.3, özellikle kule vinç kurulumları için mükemmel bir çözüm olarak karşınıza çıkıyor. Liebherr LTM 1150-5.3'ün ihtiyaç duyduğu tüm tıhrik gücü 400 kW'lık (544 beygir) motordan geliyor. 2516 Nm'lik bir tork üreten motor, yeni nesil V emisyon değerlerini karşılıyor. Tek motor



stratejisini bu modelde de uygulayan Liebherr mühendisleri, önceki modelde yer alan ikinci motoru kaldırarak ağırlık dağılımını optimize etti ve sonuç olarak daha uzun bom ve daha fazla kaldırma kapasiteli bir model ile ciddi bir fark yarattı. Yakıt tasarrufunu maksimize eden Liebherr teknolojisi ECOmode,



yeni LTM 1150-5.3'te de yer alıyor. Start-Stop özelliği ile rölati sırasında yakıt tasarrufu sunan ECOmode, yapılan işe göre optimal motor devrini otomatik olarak hesaplıyor ve gereksiz yüksek devirden kaçınarak ekstra yakıt tasarrufu sağlıyor."

Liebherr LTM 1150-5.3

Maksimum kaldırma kapasitesi:	150 t
Teleskopik bom:	66 m
Maksimum kaldırma yüksekliği:	92 m
Maksimum radyus:	72 m

WIN EURASIA

HYBRID

10 - 13 Kasım 2021

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

Endüstriyel Dönüşüm

Fiziki ve
Dijital Fuar
Birlikte!



win-eurasia.com



Deutsche Messe

WIN
EURASIA

Organizator

Hannover Fairs Turkey
Fuarlık A.Ş.
Tel. 0312 334 69 00
info@hf-turkey.com
www.hfist.com.tr

Destekleyenler



Destekleyen Dernekler



Resmi
Havayolu



Resmi Seyahat
Acentesi



SEKTÖRÜNÜN KURUMSAL YÜZÜ; GEMLIK AKTAŞ -1 LOJİSTİK

Müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak taşınması istenen ürünlerin, ulaşırma hizmetinin ve bilgi akışının kaynağından ulaştığı son noktaya kadar tedarik zincirinin etkin ve verimli bir şekilde planlanması, uygulanması, taşınması, depolanması ve kontrol altında tutulmasında çözüm ortaklarının 7/24 yanında olan Gemlik Aktaş -1 Lojistik yaptığı yeni yatırımlarla makine parkını daha da güçlendiriyor. Gemlik Aktaş -1 Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Faik Aktaş'la firması ve son dönem faaliyetleri hakkında konuştu.



Lojistik, depolama, gabari, taşıma, iç dolum, iç boşaltım vb anlamda lojistik destekler gibi hitap ettikleri sektörleri hatırlatan Aktaş, "Firma olarak 2021 yılı ilk çeyreği filomuzu genişletmek yenilemek adına 40 adet çekici alımı yaptı aynı zamanda diğer faaliyet alanlarımızı desteklemesi için ekipman alımları sağladık. 2021 yılı her sektörde olduğu gibi bizim sektörlerde de oldukça zorlu geçmekte. Farklı ürün gruplarında materyal tedariki oldukça zorlaştı. Bu ve vb etkenler günlük iş akışını yavaşlatmaya, mevcut ekipmanların yetersiz gelmesine sebebiyet vermektedir. Firmalarımız adına hizmet kalitemizden ödün vermeden müşteri

memnuniyeti esas olarak işlerimize devam ediyoruz ve de edeceğiz" ifadelerini kullandı.



Faik Aktaş

Açıklamalarında faaliyet alanları hakkında bilgi veren Aktaş, "Firmalarımız olarak gabari taşımalar, iç dolum hizmetleri, iç boşaltım hizmetleri, depolama hizmetleri, elleçleme hizmetleri, açık yük taşımacılığı, konteynir taşımacılığı, refeer kont taşımacılığı gibi alanlarda hizmetlerimiz vardır



ve devam etmektedir. Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hizmet ağları aksamadan devam etmektedir. Farklı ürünlerde hizmet sağlayınca ekipmanlar da farklılaşmak zorunda kalıyor. Açık yük taşımacılığı, gabari taşımalar, konteynir taşımaları ve refeer konteynir taşımacılığı için farklı dorselerimiz bulunmakta. Bunların yanı sıra, vinç, forklift, dolu makinaları, tavan vinçleri gibi farklılık gösteren ekipmanlarımız da mevcuttur" dedi.

THE CORPORATE FACE OF THE SECTOR; GEMLIK AKTAS -1 LOGISTICS

Gemlik Aktas -1 Logistics, which is on the side of its solution partners 24/7, in the effective and efficient planning, implementation, transportation, storage and control of the supply chain from the source of the products, transportation service and information flow to the last point reached by considering customer needs. strengthens its machinery park with new investments. We talked to Gemlik Aktas -1 Logistics Chairman of the Board, Faik Aktas, about his company and its recent activities.

Reminding the sectors they address such as logistics / storage / clearance / transportation / stuffing / unstuffing, etc., Aktas said, "As a company, we purchased 40 tractor trucks in the first quarter of 2021 in order to expand and renew our fleet, and at the same time, we purchased equipment to support our other fields of activity. The year 2021 is going to be very difficult in our sectors, as in every sector. The supply of materials in different product groups has become quite difficult. These and similar factors cause daily work flow to slow down and the existing equipment is insufficient. We do and we will."

Providing information about their fields of activity in his statements, Aktas said, "As our companies, we have and conti-

nue to provide services in areas such as clearance transportation / stuffing services / unstuffing services / storage services / handling services / open cargo transportation / container transportation / referral container transportation. Service in line with the needs of our customers. Our network continues without a hitch. different products in service sağlayınca of equipment forced the differentiation. Public transportation,, oversize



shipments, container shipments and reefer container is different for transportation available Our trailers. They, as well as crane / truck / filling equipment / overhead cranes as differing We also have the equipment," he said.

SARILAR GROUP, RES PROJELERİNİN DE VAZGEÇİLMEZİ OLDU

"Yurt içi ve Yurt dışı projeleri ile ülke ekonomisine önemli miktarda katkıda değer sağlayan Sarilar Group, yaptığı yatırımlarla RES firmalarının vazgeçilmez çözüm ortağı konumunda. Sarilar Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hanifi Gürbüz RES Projeleriyle ilgili şunları söyledi."



Hanifi Gürbüz

Yenilenebilir enerjinin hem ülkemiz hem de dünyanın geleceği için önemli bir yere sahip olduğunu kaydeden Gürbüz, "Ülkeler rüzgar enerji santraline yatırım teşvikleri vermektede ve firmalarda bu teşviklerle yatırımlarını artırmaktalar. Bu kapsamda ülkemizde de yatırım teşvikleri verildi. Ülkemizde kurulu rüzgar enerji gücü de her geçen gün artmaktadır" ifadelerini kullandı.

Yillardır RES türbinleri diktiklerini, 2020 yılının ilk çeyreğinden itibaren de çok yoğun olarak vinçlerinin rüzgâr enerji santrallerinde çalışığının bilgisini veren Gürbüz, "Bu talebi karşıyalabilmek adına da rüzgâr türbinleri için özel üretilen 800 ton kapasiteli vinç satın aldık. Yine Saros bölgesinde Avrupa'nın 2. ve ülkemizde ilk olan en büyük kara tipi Cypress 5x 120 metre hub yüksekliğine sahip türbinlerinin dikimini de SARILAR olarak gerçekleştirdik. Yaptığımız RES projelerinde kanat, kule, nacelle gibi önemli parçaları da kendi özmalı araçlarımızla taşıdık ve taşımaya devam ediyoruz. RES arazilerinin şartlarına ve konumuna göre özellikle kanat taşımalarında bu iş için geliştirilmiş ve dizayn edilmiş

ekipmanlarla da taşımalarını yapıyoruz" dedi.



TEKNİK KONTROL MERKEZİ TEKKOMER TERSANE VE LİMANLarda YOĞUN OLARAK PERİYODİK HİZMET VERİYOR...



Ethem Doğruer

TEKKOMER hakkında görüşlerini aldığımız fırma Genel Müdürü Ethem Doğruer verdikleri hizmetler hakkında şunları dile getirdi.

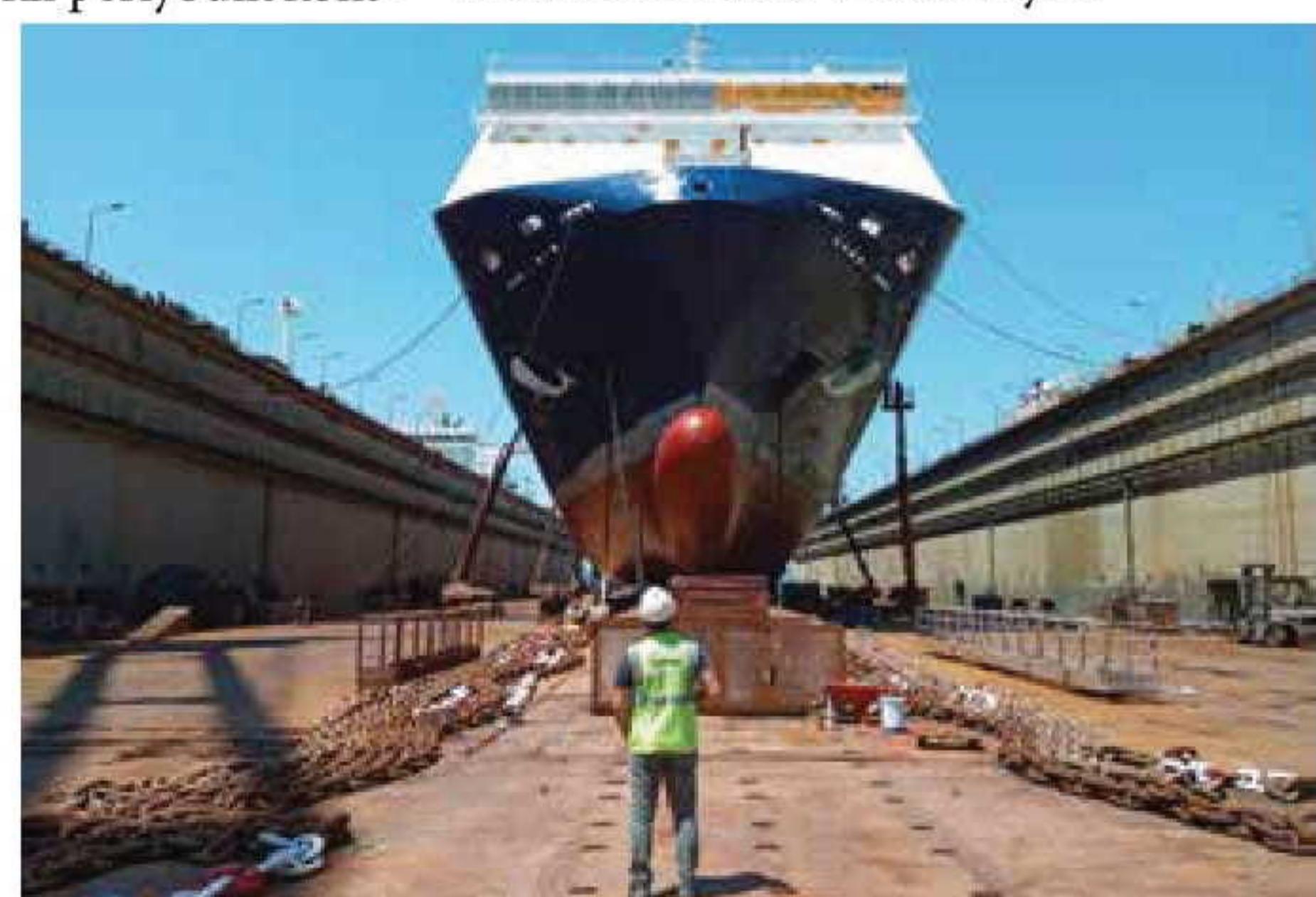
'Teknik Kontrol Merkezi Belgelendirme A.Ş. olarak firmamız, Alışveriş Merkezleri, Zincir Mağazalar, Okullar, Fabrikalar, İş Merkezleri, Antrepolar, Limanlar, RES'ler, Tersaneler ve İSG ihtiyacı duyan diğer tüm sektörlerde periyodik kontrol ve

belgelendirme alanlarında hizmet vermek amacıyla 2012 yılında kurulmuştur. TEKKOMER, Türk Akreditasyon Kurumundan AB-0227-M Akreditasyon numarası ile Kaldırma İletme Makinaları, Basınçlı Kaplar, Kazanlar, Yangın Söndürme Sistemleri, Elektrik Tesisatı alanlarında A Tipi muayene kuruluşu olarak akredite edilmiştir. Firmamız tersane ve limanlarda yoğun olarak periyodik kontrol ve İSG ortam ölçümleri konularında hizmet vermektedir.' diyen Doğruer sözlerine şöyle devam etti.

'Kullanmış olduğumuz periyodik kontrol yazılımı sayesinde müşterilerimiz, elektronik olarak sürekli periyodik kontrol raporlarına erişim sağlayabilmekte ve raporlarının doğruluğunu kontrol



edebilmektedir. Sürekli büyuyen, gelişen tecrübeli teknik kadromuz; genç, dinamik destek ekibimiz ve en önemli işimizi önemsememiz dolayısıyla şu an tüm Türkiye'de büyük ve orta ölçekli işletmelere hizmet vermekteyiz.'



ARÜS-DER; ÜLKE İHRACATINA KATMA DEĞER YARATIYOR...

Net Medya Yayıncılık olarak bu sayıımızda, Arüs-Der (Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği) Genel Sekreteri ve Proje Sorumlusu Sayın Göktan GÜÇLÜ beyin daveti ile Ankara da Arüs-Der yönetim ile bir araya geldik.

Sektör içerisinde son yıllarda ciddi bir ivme kazanarak ihracata önemli derecelerde katma değer sağlayan Arüs-Der'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Musa ERTUNÇ, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Yaşar KILIÇ, Proje Sorumlusu Sayın Recep ÖZER, Arüs-Der Genel Sekreteri ve Proje Sorumlusu Sayın Göktan Güçlü'den sektörün dünü, bugünü ve geleceği ile ilgili görüşlerinin yanı sıra, dernek olarak yakın ve uzun vadede gerçekleştirmeyi amaçladıkları projeler ile ilgili bilgiler aldık.

Sektörün tek temsilcisi ARÜS-DER...

Kurulduğu 1999 yılından bu yana sektörünün gelişmesine yönelik hizmetlerine ara vermeden devam eden ve hali hazırda sektörün tek temsilcisi pozisyonunda bulunan Arüs-Der Derneği yeni yönetim kurulundan, Arüs-Der

da dünya pazarında öne çıkmaya başladilar. Ve bu iki önemli unsuru birleştigi, buluştuğu ürünlerin birçoğu artık, Türkiye de üretiliyor."

"Araç Üstü Ekipman üretip de Türkiye'de ihracat yapmayan firma kalmadı."

ERTUNÇ, "Araç üstü ekipman üretip de Türkiye'de ihracat yapmayan firma kalmadı diyebiliriz. Yani direkt olarak kendisi yapmıyorsa bile büyük bir imalatçı firmanın yan sanayisi olarak

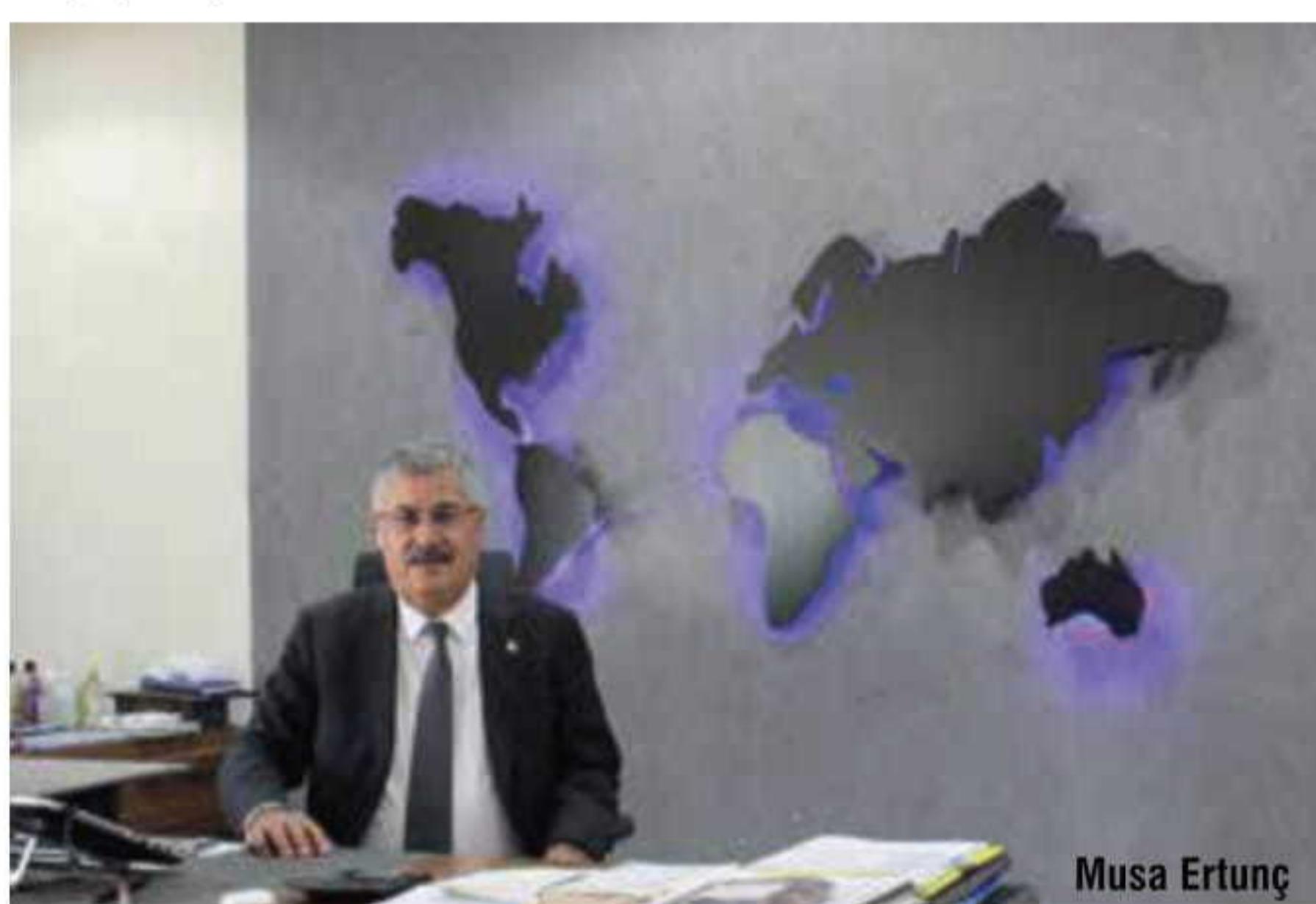
ihraç kayıtlı malzeme teslim ederek ihracata destek veren bir çok firma ve arkadaşımız var. Ürünlerimizi bizim yakın coğrafyamızda yani, Orta Doğu'da, Orta Asya Türk Cumhuriyetlerin de, Afrika'da, Avrupa'nın doğu kısmında ve Rusya'nın etkin olduğu bölgelerde rakipsiz olarak satabiliyoruz. Hatta Uzak Doğu ve Güney Amerika'da da ürünlerimizi aynı şekilde satabiliyoruz"

Meslek lisesi mezunu insanların çalışabileceği iş alanı çok fazla...

Meslek liselerin ülkenin geleceği için ciddi bir

Sektörle ilgili olarak ürünlerimiz Avrupa pazarlarında hem fiyat hem kalite anlamında çok rahat gezebiliyor diyen KILIÇ, "Dolayısıyla bu sektör ciddi anlamda büyüyecek ama söyle bir tehlikeyi de asla gözden kaçırılmamız gerekiyor. Mesela İran'da bizim ürettiğimiz ürünler kopyalanmaya başlandı. Bunun dışında Kuzey Afrika'da, Mısır, Fas, Tunus, Cezayir gibi ülkeler bizim ürünlerimizi yerlileştirmeye çalışıyorlar. Bu bağlamda montaj hatları kurmaya çalışıyorlar. Düne kadar Türkiye'den ithal ettikleri ürünlerini montaj hattı kurarak yavaş yavaş kendi ülkelerinde üretmeye gayret ediyorlar.

Bizim muhakkak sektörümüzü daha hızlı toparlayıp kalitesini daha da yükselterek global pazarda kendimizi koruyacak önlemleri almamız gerekiyor. Sektörümüz de faaliyet gösteren kuruluş ve şahısların Arüs-Der çatısı altında bir araya gelerek güçlerini birlesitmelerinde ki amaç da bu zaten. Bir araya gelelim, hep beraber daha çok üretelim ve daha çok kazanalım. Eğer bu pazarı birkaç yıl içerisinde kontrolümüzden kaçırırsak bizim



Musa Ertunc



Yaşar Kılıç

Derneği üye firmalarının ihracata verdikleri destek, derneğin sektörde ait yaptığı eğitim çalışmaları, sektörün içinde yaşanan ara eleman sorunu, mevcut mevzuat ile ilgili yapılması gereken düzeltmeleri ve eksikliklerin giderilmesine yönelik çalışmalar hakkında ki görüşlerini de dinledik.

MUSA ERTUNÇ: ARTIK AVRUPA STANDARTLARI DÜZEYİNDE ÜRETİM KALİTESİNE SAHİBİZ...

Sektör olarak bugün Türkiye de Avrupa standartları düzeyinde üretim kalitesine sahip olan firmaların olduğunu dile getiren Musa ERTUNÇ, Araç Üstü Ekipman sektörünün özellikle son pandemi döneminde ihracatı en çok yapan sektör konumuna geldiğini söyledi. Yapılan çalışmalarla sektör olarak İhracata verdikleri desteği her geçen gün daha da arttığını belirten ve bundan Arüs-Der olarak büyük bir memnuniyet duyduklarını dile getiren Başkan Musa ERTUNÇ, sözlerine şu şekilde devam etti.

“Dünya geneline baktığımızda en çok araç üstü Ekipman üreten ülke olarak Çin'i ilk sıraya görüyoruz. Bunun yanı sıra Avrupa da, Hollanda, Almanya, Avusturya ve İtalyanlar üretim konusunda başı çekken ülkeler olarak dikkat çekiyorlar. Ama artık Türk üreticileri hem uygun fiyat hem ürün kalitesi konuların-

öneme sahip olduğunu vurgulayan ERTUNÇ, “Üniversite mezunu bir insanın bugün başlangıçta aldığı maaşın 3 katını bir teknisyen rahatlıkla alabiliyor. Meslek lisesi mezunu bir kişi mühendislik mezunu olandan 1 buçuk katı fazla maaşa işe başlayabiliyor. Meslek lisesi mezunlarının çalışabileceği iş alanları çok daha fazla.” ifadelerini kullandı.

Eğitime yönelik ciddi ve sürdürülebilir planlar olmalı...

Arüs-Der Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Yaşar KILIÇ, eğitim önemi konusunun altın çizgerek şunları söyledi. “Tabi bu eğitim konusu sadece yönetimsel anlamda ilgilendirilmesi iyileştirilmesi gereken bir sorun değildir. En başta ailelerin de bu konuya ciddi olarak eğilmeleri gereklidir. Tabi ki herkesin en doğal hakkı her şeyin en güzelini istemek ancak bir de ortada duran mevcut bir durum var. Bir de ona bakmak lazım. Öncelikle aileler ile başlayan ve devamında öğretim kurumları ve genel yönetimle devam etmesi gereken bir sistemin düzenli ve istikrarlı olarak devam etmesi mecburidir. Ülke genelinde yapılacak olan ihtiyaç analizleri doğrultusunda eğitim konusunda ciddi adımlar atılacağına eminiz. Hatta bunun bir an evvel hayatı geçirmesi mecburi bir iştir diye düşünüyorum.” diye konuştu.

yakın komşularımız, yani bugünkü ihracat pazarımız yarın bizim rakibimiz olacak ve onlar Türkiye'ye mal satacak.” dedi.

Arüs-Der Genel Sekreteri ve Proje Sorumlusu Göktan Güçlü, “Sivil toplum kuruluşlarıyla güç birliği içerisinde hareket etmemi çok önemsiyoruz.”

Söleyişimiz sırasında sektörde ilgili görüşlerini aldığımız Arüs-Der Genel Sekreteri ve Proje Sorumlusu Sayın Göktan Güçlü, “2022 Şubat ayında yapmayı planladığımız ve geçen sene de bir örneğini yaptığımız biz zirve var. Biz sosyal ortamlarda özellikle sivil toplum kuruluşlarıyla güç birliği içerisinde hareket etmemi çok önemsiyoruz. Zira biz, birlikten doğan güç mottosyla yola çıktık. Buna bağlı olarak Treder ve Arüs-Der bir arada bu güç birliğini sağlıyorlar. İlk zirvemiz çok başarılı geçti. Orada sponsorluk anlaşmalarının yapılabileceği verimli bir toplantı gerçekleştirdik. İlgili her kesimde olduğu gibi yaptığımız çalışmanın sesi devlet tarafından da duyuldu. Ve bu çalışmanın tekrarlanması fazlası ile ihtiyaç var. Biz de bu düşüncelerden hareketle 2022 Şubat ayının başlarında ikinci zirvemizi gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Burada yine çok önemli konular ve katılımcılarla ortak bir mutabakat zaplı ortaya koymak istiyoruz.” sözlerine yer verdi.

Ayhanlar Platform

Yükseğe Güvenle Çıkmak İsteyenlere

İş güvenliği, teknik servis hizmetlerimiz ve uluslararası normlara uygun kiralık platformlarımız ile yükseklerde güvendesiniz...

ARAÇLARIMIZ:

- Makaslı Platformlar • Paletli Platformlar • Eklemlı Platformlar • Araçüstü Platformlar • Dikey Platformlar • Vinçler • Forkliftler



AYHANLAR PLATFORM MERKEZ: Esenşehir Mh. Nato Yolu Cd. Hidayet Sk. No:10 Dudullu/Ümraniye/Istanbul - Tel: +90(216) 632 9403 - 04 - Fax: +90(216) 632 2567 / e-mail: info@ayhanlar.com

ÜMRANIYE ŞUBESİ: Sarı Mh. Sanayi Cd. No:52/1 Ümraniye - Tel: +90(216) 632 9404

GEBZE ŞUBESİ: Atatürk Mh. Muhsin Yazıcıoğlu Cd. GOSB Yolu Üzeri No:32/A Şekerpinar/Çayırova/GEBZE - Tel: +90(262) 658 0620

KAYSERİ ŞUBESİ: Şeker Keykubat Mh. Osman Kavuncu Sk. No:339 Melikgazi/Kayseri - Tel: +90(352) 332 5770

www.ayhanlar.com

BACANAKLAR VİNÇ PANDEMİYE RAĞMEN BüYÜMESİNE DEVAM EDİYOR



Kemal Aydin

Vinç ve iş makineleri kiralama hizmetlerinin İzmit-Kocaeli ve İstanbul'un Anadolu yakası bölgelerinin en köklü ve sağlam firmalarından olan Bacanaklar Vinç, pandemi döneminin en ağır olumsuz şartlarına rağmen yatırımlarına devam edip hem müşterilerinin hem de personelinin yüzünü güldürmeye devam ediyor. Bacanaklar Vinç Genel Müdürü Kemal Aydin'la firmasının kuruluş, gelişim süreçlerini ve pandemide nasıl bir süreç geçirdiklerini konuştu. Bacanaklar Vinç'in 1989 yılında Hacı Hasan Aydin tarafından temellerinin atıldığı kaydeden Bacanaklar Vinç Genel Müdürü Kemal Aydin, "2000'li yılların başında Hacı Hasan Aydin'ın bayrağı bizlere devam etmesiyle sektörde yolculuğumuza başarılı bir şekilde devam



ediyoruz. 2021 yılında, yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen hala ayaktayız ve yatırımlarımız olana hızıyla sürüyor" ifadelerini kullandı. 2002 yılına kadar Bacanaklar Vinç'in parkında bulunan vinç sayısının 8 olduğunu bilgisini veren Aydin, "Bu tarihten sonra 2012 yılına kadar özellikle Hidrokon firmasından 45'e yakın hi-up, sepetli, mobil, makaslı, eklemlı vinç ve forklift olmak üzere değişik yelpazede ürünler aldık. Yani bu dönemde makine parkımızı kat by kat geliştirecek büyük bir atılım yaptık. 2013 yılına geldiğimizde firma ortaklarımızın ayrılması sonucu şirketimiz %50 küçülmek zorunda kaldı. Buna rağmen yaptığımuz yatırımlar neticesinde 2020 yılında bu açığı kapattık ve firmamızı eskisinden daha da büyük hale getirdik" şeklinde konuştu.

Bacanaklar Vinç'in faaliyet alanının genelde İstanbul'un Anadolu yakası ve İzmit-Kocaeli bölgeleri olduğuna işaret eden Aydin konuya ilişkin şunları dile getirdi: "Lokal olarak bu bölgeye hizmet vermemizin nedenini kalitemizden ötürün vermeme olarak özelleyebiliriz. Müşterilerimize çok hızlı ve güvenli çözümler sunuyoruz. Bu konuda ne kadar başarılı olduğumuzun en büyük kanıtı da 6 makinayla yola çıkıp 150 civarında makinaya sahip olmamızdır diye düşünüyorum."

"PANDEMİ SÜRECİNDE DAHA DA GÜÇLENMESİNİ BİLDİK"

Pandemi döneminde bütün olumsuzluklara rağmen önceden aldığımız projeleri ertelemeyerek ve bütün personelimizi bünyemizde istihdam ederek büyük bir başarıya imza attık. Hiçbir firma çalıştayıyla yollarımızı ayırmadık. Kadromuzu asla dağıtmadık. Çünkü firma olarak bu kadromuzla oturduğumuz bir sistem mevcut. Yine çalışanlarımızın ve müşterilerimizin

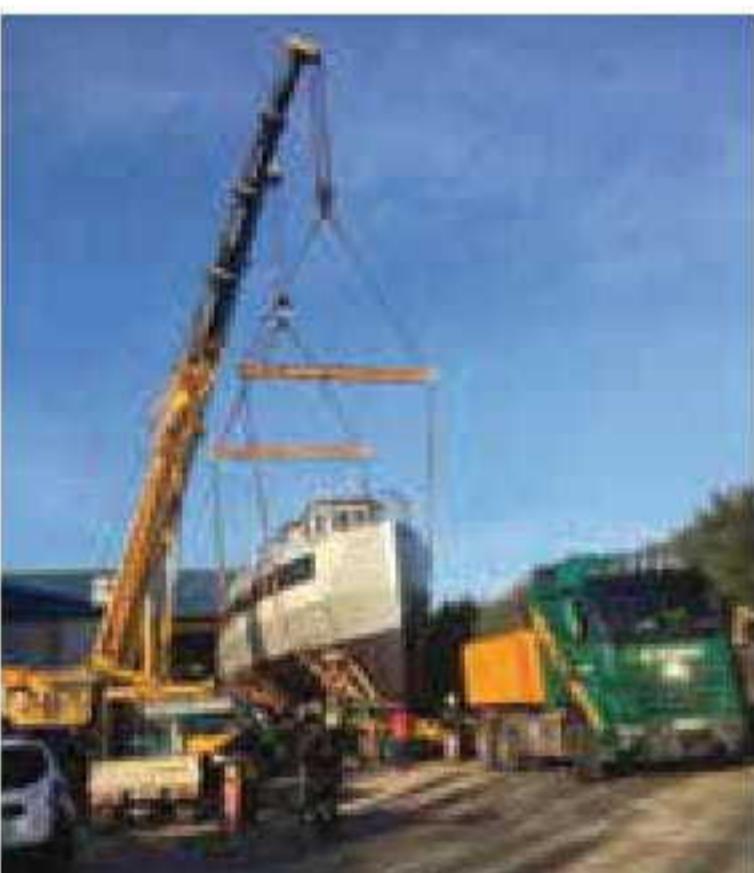
BACANAKLAR VİNÇ



sağlığını düşünerek oldukça hassas bir şekilde Covid-19 tedbirlerimizi uyguladık. Makine parkurumuzu 2022 yılında teslim alacağımız 130 tonluk Hiap Vinci ile daha da güçlendireceğiz.

Açıklamalarında firmasının son dönemde yatırımlarına da değinen Aydin; "2017 yılında Dilovası Demirciler mevkiinde Bacanaklar bünyesinde farklı bir isimli 2. şubemizi açmak adına 10 dönümlük bir yer almıştık. Bu yerin yakın bir zamanda hazır hale gelmesi süreci hızla devam ediyor. Hizmete girecek şubemizle bu bölgedeki müşterilerimize çok daha hızlı hizmet vermeyi hedefliyoruz. Bu hedefimize 1 yıl içerisinde ulaşmayı düşünüyoruz. Bu şubemizin makine parkuruna ilk etappa, 80, 45, 30 ve 20 tonluk makineler, sepetiler, manliftler ve forkliftler katmayı düşünüyoruz. Yine pandemi sürecinde 1 Milyon Euro yatırımla, manliftler, forkliftler aracılık makine parkurumuzu daha da zenginleştirdik. Bunların yanı sıra hem müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek hem de makine parkurumuzu daha da güçlendirmek adına 2022 yılında teslim alacağımız 130 tonluk Hiap Vinci de Hidrokon firmasına sipariş verdik. Şu an sektörde olarak işlerimiz üst düzeyde devam ediyor. Piyasada böylesi bir iş yoğunluğu varken fiyatları da buna göre düzenlememiz gerekiyor inanıyorum. Maliyetlerimiz günden güne artıyor ve birçok firma bunun farkında değilmiş gibi hareket ediyor" dedi.

BACANAKLAR CRANE CONTINUES TO GROW DESPITE THE PANDEMIC



Bacanaklar Crane, one of the most well-established and robust companies of Izmit-Kocaeli and Anatolian side regions of Istanbul, for crane and construction equipment rental services, continues its investments despite the most

severe adverse conditions of the pandemic period and continues to make both its customers and staff smile. We talked to Bacanaklar Vinç General Manager Kemal Aydin about the establishment and development processes of his company and how they went through the pandemic.

Noting that the foundations of Bacanaklar Vinç were laid by Hacı Hasan Aydin in 1989, Bacanaklar Vinç General Manager Kemal Aydin said, "We continue our sectoral journey successfully with the flag of Hacı Hasan Aydin in the early 2000s. We are still standing and our investments are continuing at full speed."

Informing that the number of cranes in the park of Bacanaklar Vinç was 8 until 2002, Aydin said, "After this date, until 2012, nearly 45 hi-up, basket, mobile, scissor, articulated cranes and forklifts were produced from Hidrokon company. In other words, we made a

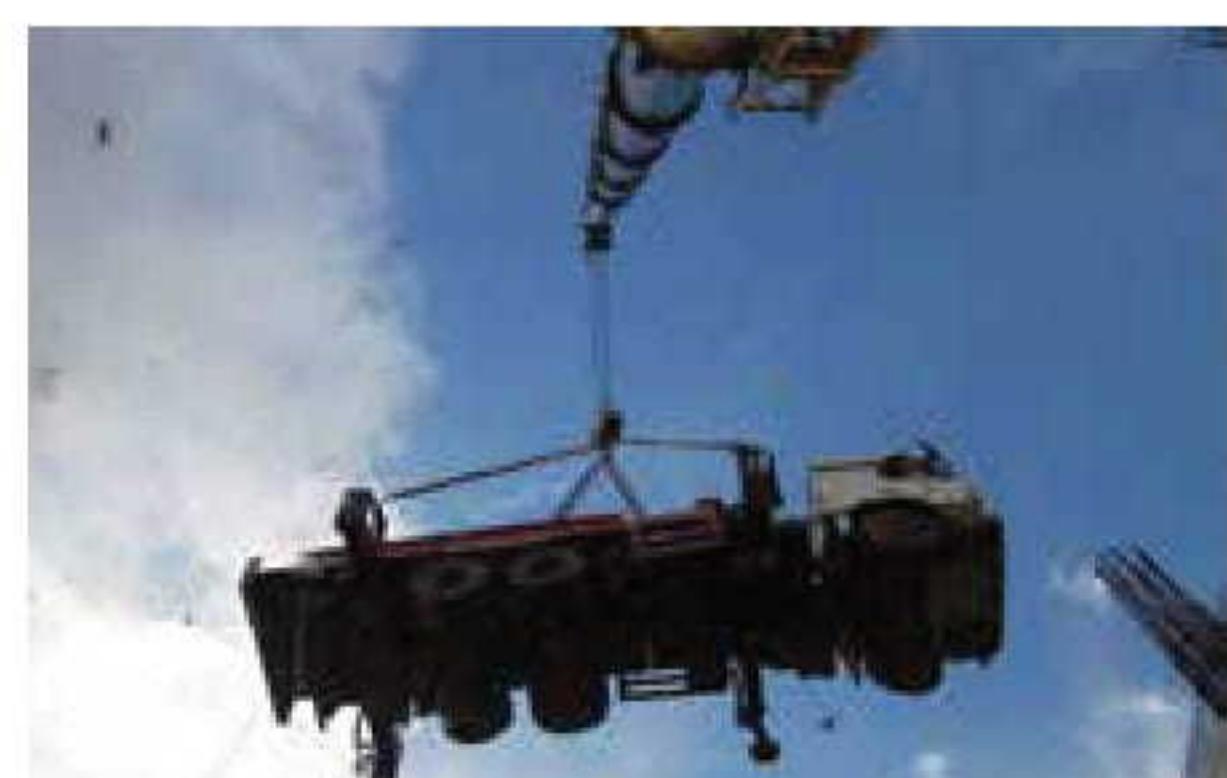
big breakthrough by improving our machinery park many times over this period. When we came to 2013, our company had to shrink by 50% as a result of the separation of our company partners. However, as a result of the investments we made, we closed this gap in 2020 and made our company even bigger than before." He said..

Pointing out that Bacanaklar Vinç's field of activity is generally the Anatolian side of Istanbul and the Izmit-Kocaeli regions, Aydin said: "We can summarize the reason why we serve this region locally as not compromising our quality. We offer very fast and safe solutions to our customers. I think the biggest proof of how successful we are in this field is that we set out with 6 machines and have around 150 machines."

Despite all the negativities during the pandemic period, we have achieved a great success by not delaying the projects we have taken before and employing all our staff within our organization. We have not parted ways with any company employee. We have never disbanded our staff. Because as a company, there is a system that we have established with this staff. Again, considering the health of our employees and customers, we have implemented our Covid 19 measures very sensitively.

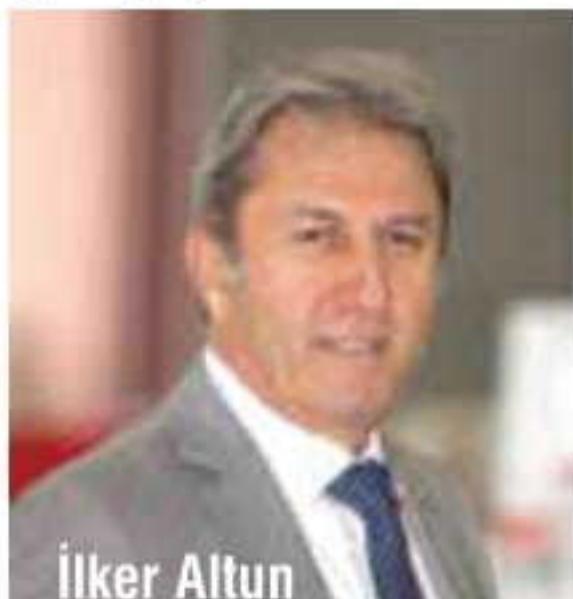
We will further strengthen our machine park with the 130-ton Hiap crane that we will receive in 2022. Aydin also mentioned the recent investments of his company in his statements; "In 2017, we bought a 10-decare area in order to open our second branch with a different name within Bacanaklar in Dilovası

Demirciler. The process of making this place ready in the near future continues rapidly. We aim to serve our customers in this region much faster with our branch that will be put into service. We plan to reach it within 1 year. We are considering adding 80, 45, 30 and 20-ton machines, basket lifts, manlifts and forklifts to the machine park of this branch in the first place. Again, we have enriched our machine park by purchasing manlifts and forklifts with an investment of 1 million Euros during the pandemic process. In addition to these, in order to provide better service to our customers and to strengthen our machine park, we ordered a 130-ton Hiap crane, which we will receive in 2022, from Hidrokon company. Currently, our sectoral work continues at a high level. While there is such a busy workload in the market, I believe that we should adjust the prices accordingly. Our costs are increasing day by day and many companies are acting as if they are not aware of it." he said.



LOGİTRANS FUARI'NDA ÖDÜL YAĞACAK

İngiltere'de sürücü krizi yaşanırken, Türkiye'de sürücüler ödüllendiriliyor. UND Tepe yöneticileri ve çalışma grubu başkanları ödül alacak. Internet oylaması ile sektörün 'en'leri ortaya çıkacak. Lojistikçilerin faaliyet verileri titiz bir değerlendirme ile ödüllendirilecek. Hayata geçmiş bulunan lojistik projelerin ödüllendirilmesi için juri titiz şekilde çalışıyor.



İlker Altun

EKO MMI Fuarçılık İdari Direktörü İlker Altun, "İlk olarak, açılış töreni sırasında fuara 5 ve 10 yıl katılmış bulunan kurumlara teşekkür plaketleri verilecek," dedi. İlker Altun plaketlere ilişkin olarak şunları söyledi:

"logitrans Fuarı, tekrar katılım oranı en yüksek fuardan biridir. Bu nedenle fuarımıza 5 yıl katılım sergileyen kurumlara tek yıldız, 10 yıl katılım sergileyen kurumlarımıza ise çift yıldızlı teşekkür plaketleri veriyoruz. Aynı zamanda fuarımıza destekleyen ve organizasyonu ortak olarak gerçekleştirdiğimiz sektörün saygın sivil toplum kuruluşlarına da 5 ve 10. yila ulaşan destekleri nedeniyle teşekkür plaketleri veriyoruz. Şu ana kadar tam 43 firma tek yıldızlı, 7 firma ise çift yıldızlı plaket almış bulunuyor. 9 kurum ise tek ve çift yıldızlı plaket almış durumda. Bu yıl 2 katılımcı 10. yılını doldurması nedeniyle çift, 5 firma

ise 5. katılım yılına ulaşması nedeniyle tek yıldızlı plaket alacak. Bir sivil toplum kuruluşumuz da 7. destek ve katılım yılı nedeniyle teşekkür plaketi alacak. Bu arada 31 şirket de katılım sağlamaları durumunda tek ya da çift yıldızlı teşekkür plaketi alacak."

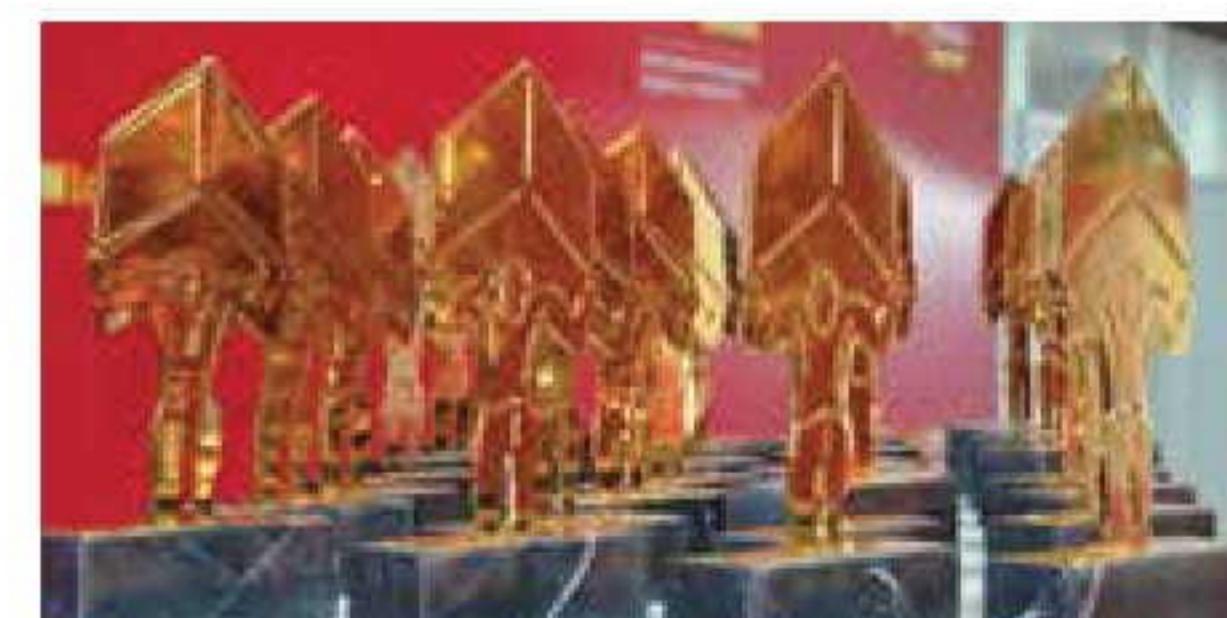
IRU ve UND Ödülleri

Açılış günü UND tarafından yapılacak olan genelkese ödül töreninde sürücülere ve yöneticiler ödüllerine kavuşacak. Konuya ilgili bilgi veren İlker Altun; "IRU-UND Sürücü Onur Ödülleri ve Yılın Sürücüsü Ödülleri, günümüzde yaşanan şoför sıkıntısına dikkat çekmesi açısından son derece önemli," diyerek şunları söyledi:

"İngiltere'de yaşanan şoför açığı, tedarik zincirinin en hassas halkalarından birinin de şoförler olduğunu gösterdi. Bu nedenle sürücü ödülünerini çok önemsiyorum. Bu ödülerin yanı sıra UND tepe yöneticileri ile sektörde gönüllü olarak hizmet eden çalışma grubu başkanlarının ödüllendirilmesi de son derece yerinde ve önemli bir girişimdir. UND'nin bu çabasının logitrans Fuarı'nda ete kemiğe bürünmesi ise müthiş bir sinerji yaratmaktadır."

Atlas Lojistik Ödülleri

Bu yıl 12. Kez sahiplerini bulacak olan Atlas Lojistik Ödülleri için de geri sayım başladı. Sonuçları internet oylaması ile belirlenen ve sektörün en



beğenilen lojistik şirketi ve yöneticilerinin seçildiği yarışma büyük bir çekişmeye sahne oluyor. "Her yıl ilgi giderek yükseliyor. Bunu artan yarışmacı başvuruları ve alındıkları oylardan anlıyoruz," diyen İlker Altun; "Atlas Lojistik Ödülleri, online gerçekleşen kategori dışında farklı faaliyet alanlarında şirketlerin faaliyet verilerinin titiz bir değerlendirmeyle sıralandığı ikinci bir ana kategori ve bir de hayata geçirilmiş bulunan projelerin juri üyeleri tarafından farklı kriterlere göre değerlendirilmesine dayalı olarak sonuçları belirlenen diğer bir kategoriye daha sahip. Bu yıl çok sayıda başvuru geldi ve juri değerlendirme yapmakta oldukça zorlanacak," diyerek, "herkesi 11 Kasım Saat 11.00'da sonuçların açıklanacağı logitrans Forum alanındaki ödül töreni heyecanına ortak olmaya çağrııyorum," şeklinde konuştu.

Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı

"Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı", EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti tarafından 10-12 Kasım 2021 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi 9. ve 10. Salonlarda 14. kez düzenlenecektir. Avrupa ile Yakın Doğu arasında mükemmel bir köprü oluşturan logitrans; lojistik, telematik ve taşımacılığın tüm değer zincirindeki geniş ürün ve hizmet yelpazesini içermektedir.

LOJİSTİK FİLOLAR OKT İLE GÜÇLENİYOR

3 kıtada 50'ye yakın ülkenin farklı karayolu standartlarına ve coğrafi şartlarına özel ürünleri ile müşteri talepleri doğrultusunda beklenenlerin ötesinde çözümler sunan OKT Trailer, Avrupa ve Ortadoğu'da büyük ölçekli lojistik firmaların ihtiyaçlarına cevap vererek uluslararası pazarda toplu teslimatlarına devam ediyor. Mühendislik kabiliyetini kullanarak özel projelerde hassas üretimi ve hızlı teslimat çözümleri ile müşterilerinin tercih noktasında olan OKT Trailer, 75 adet W Tipi Yatay Silobas Semi Treyler teslimatını gerçekleştirerek Avrupa ve Ortadoğu'da hâkimiyetini artttırıyor. OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş okuyucularımıza firması hakkında bilgiler verdi.



Hakan Maraş

"Özel Üretim Kabiliyetimiz ile İhracat Piyasımıza Arttırıyoruz"

Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sebebiyle hamadden tedarik zincirinde yaşanan sorunlara ve global pazarda yaşanan kırılmaya rağmen çalışmalarına ara vermeden devam ettiklerini dile getiren OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş; "Müşterilerimizin isteklerine hızlı çözüm noktasında olmak amacı ile özellikle pandemi dönemi öncesinde yaptığımız stok planlamaları ve geliştirdiğimiz stratejiler

ile teslimatlarımıza devam ediyoruz. Bunun yanında farklı ülkelerin farklı hava koşulları, yol koşulları ve standartları gibi tüm süreçlerde hızlı cevap verebilme ve özel projeler üretebilme kabiliyetimiz ile ihracat payımızı arttırmakken yeni iş birlikleri ve projelere imza atıyoruz. Dünya pazarında sahip olduğumuz bu güçlü konumun en önemli dayanağı geleceğe bakış açımız ve Ar-Ge alanındaki çalışmalarıımızdır. Bu sebeple araştırma ve geliştirme faaliyetlerimize ağırlık vererek ürünlerimizde ergonomik ve yenilikçi çalışmaları ön plana çıkarıyoruz" şeklinde konuştu.

"Sadece Performansımız ile değil İmajımızla da Tüm Dikkatleri Üzerimize Çekiyoruz" Ürünlerinde geleneksel ve belli kalıplarla çerçevelenenin dışında, bekenti ve ihtiyaçlara öncelik vererek farklı bakış açısı ile sektöründe alışkanlıklarını değiştirip standartları yük-

selten çalışmalar içerisinde olduklarını ifade eden Hakan Maraş; "Özel tasarlanan alternatif hacim, boşaltım sistemleri ve donanım seçenekleri ile dünya pazarında büyük ölçekli işletmelerin tercih sebebi olan W Tipi Yatay Silobas Semi Treyler aracımız, müşterilerimizin kurumsal kimliğini yansitan renk seçenekleri, eşsiz gövde tasarımını, kendine has duruşu ve görsel estetiği sayesinde sadece performansı ile değil, imajıyla da tüm dikkatleri üzerine çekiyor. Tasarımsal mühendislik çözümlerimiz ile geniş kapasite aralığına ve farklı geometrik gövde kesitlerine sahip W Tipi Yatay Silobas ağırlık optimizasyonunu güvenli hafiflik felsefesiyle ve kullanım ergonomisinden ödün vermeden yüksek hacimdeki dinamik yüklerin kolayca taşınmasını sağlarken, özel yüzey kaplama işlemleri ile korozya dayanıklı gövde yapısı, üstün üretim teknolojisi ve premium donanımları ile uzun kullanım ömrünü kazanca çeviriyor." ifadelerini kullandı.

Avrupa ve Ortadoğu'da faaliyet gösteren ve toplu teslimatları devam eden firmaya 55 adet W Tipi Yatay Silobas Semi Treyler teslimatını gerçekleştiren OKT Trailer, yılsonuna kadar 20 adet daha üretimi tamamlayarak toplamda 75 adet aracın teslimatını gerçekleştirecek.





GÜVENLE YÜKSELMEK İÇİN...

Deneyimli ve uzman AR-GE departmanıyla
her tip ve modelde ekskavatör,
beton pompası, vinç ve iş makinesi için
Ø200 mm'den Ø4500 mm'ye kadar
dişli ve rulmanlarımız ile projelerinizi yükseklerde taşıyoruz...



Arbak İş Merkezi K.1 Manisa Yolu 4. km 35670 Emiralem / İZMİR • Tel. 0 232 843 90 50 (pbx) • Faks 0 232 843 90 54
info@tibetmakina.com • www.tibetmakina.com.tr

arbakk
Grup

URCAN MAKİNA TEREX'LE ÇOK GÜÇLÜ

URCAN Makina; Yeni ve ikinci el makina satış, servis ve yedek parça, kiralama hizmetleri sunan URCAN Makina Sanayi Servis ve Ticaret A.Ş., distribütörü oldukları TEREX vinçleri, ASCOM tekne kaldırıcıları ve ABI tekne taşıyıcılarıyla çözüm odaklı uygulamaları ve taviz vermediği kurumsal kimliğiyle sektörünün zirve firmalarından biri. Urcan Makina Genel Müdürü Orçun Urcan'la firmasını ve Türkiye Distribütörlüklerini yaptıkları markaları konuştu.

Müşteri ilişkileri politikalarıyla mobil vinç ve endüstriyel kaldırıcılar konularında yüksek standartlarda satış ve satış sonrası hizmetleriyle tüm müşterilerine sürdürürlebilir bir değer yaratmayı amaçladıklarını kaydeden Urcan Makina Genel Müdürü Orçun Urcan; "URCAN Makina inşaat, petro-kimya, tersane, enerji, madencilik, liman, demir çelik, çelik konstrüksiyon sektörlerinde kullanılan TEREX vinçleri, Marina, Tersane, Denizcilik ve Endüstriyel sektörler için çözümler üreten ASCOM tekne kaldırıcıları, ABI tekne taşıyıcıları Türkiye Resmi Distribütörü olarak hizmet vermektedir" ifadelerini kullandı.

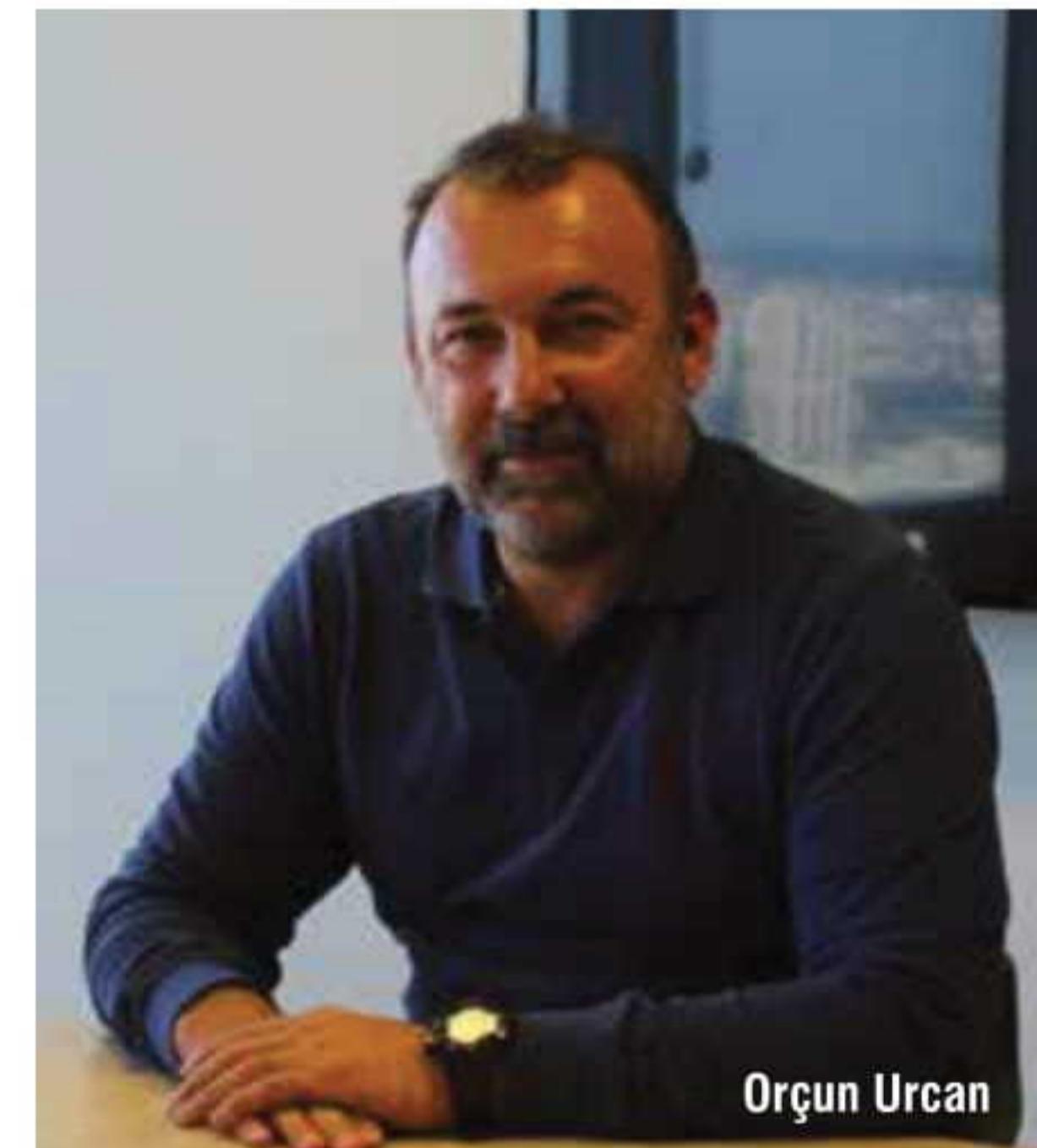
"TEREX'i bünyemize ilave ettim."

Açıklamalarında TEREX markasının distribütörü olmaları hakkında bilgi veren Urcan, "2021 yılında TEREX'in Türkiye mümessili haline geldik. ASCOM tekne kaldırıcıları, ABI tekne treylerleri, taşıyıcıları ve endüstriyel kaldırıcıların Türkiye distribütörüydük. Akabinde TEREX'i de bünyemize ilave ettim. TEREX'de arazi tipi vinçler ağırlıklı bir tercih yaptık. 35 ton ile

90 ton arasında arazi tipi vinçlerimiz mevcut. Satış, servis ve satış sonrası hizmetlerle devam etmekteyiz. Yedek parça ve servis tarafını toparlamaya çalışıyoruz TEREX'in. Özellikle bünyemize %100 TEREX'le ilgilenenecek arkadaşlar kattık. Satışlarımız tattmin edici boyutlarda gidiyor" ifadelerini kullandı.

"Makine nasıl seçilir bunu biliyoruz!"

Firmalarının bütün teknisyenlerine her marka için fabrikadan eğitim aldırdıklarını dile getiren Urcan, "Geçmişten bu yana hep vinçlerle çalışıyorum. Dolayısıyla neyi sattığımızı biliyoruz. Hangi işe uygun makine nasıl seçilir bunu biliyoruz. Bu konuda müşterilerimize satışa da maksimum desteği vermeye çalışıyoruz. Müşterilerin doğru makineyi alması için elimizden geleni yapıyoruz. Müşterilerimiz hangi makineyi kullanacaklarını gayet iyi biliyorlar. Bizde onlara satış esnasında seçikleri vinçin gerçekten doğru vinç olup olmadığını onaylıyoruz. Markalarımızı Türkiye'nin yanı sıra mümessili olmayan tüm ülkelere satma hakkımız var. Bir ikincisi Türk mü-



Orçun Urcan

teahhitlerinin iş yapmış oldukları ülkelere satma hakkımız var. Arazi tipi vinçler en çok inşaat firmaları için kullanılır. İnşaat firmalarının yanı sıra rafinerler, tersaneler, petrol kimya endüstrisi, limanlarda kullanılır. Yine satış, yedek parça ve servis hizmetlerimize devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

URCAN MAKINA IS VERY STRONG WITH TEREX

URCAN Machinery; URCAN Makina Sanayi Servis ve Ticaret A.S., which offers new and second-hand machinery sales, service, spare parts and rental services , is one of the top companies of the sector with its solution-oriented applications and uncompromising corporate identity with TEREX cranes, ASCOM boat lifts and ABI boat carriers of which they are the distributor. We talked to Orçun Urcan, General Manager of Urcan Makina, about his company and the brands that they distribute in Turkey.

Urcan Makina General Manager Orcun Urcan stated that they aim to create sustainable value for all their customers with their customer relations policies and high standards of sales and after-sales services on mobile cranes and industrial lifters; "URCAN Makina serves as the Turkey Official Distributor of TEREX cranes used in construction, petro-chemistry, shipyard, energy, mining, ports, iron and steel, steel construction sectors , ASCOM boat lifters that produce solutions for Marina, Shipyard, Maritime and Industrial sectors , and ABI boat carriers. gives," he said.

"We added TEREX to our structure."

Urcan, who gave information about being the distributor of the TEREX brand in his statements, said, "In 2021, we became the representative of TEREX in Turkey. We were the Turkey distributor of ASCOM boat lifters, ABI boat trailers, carriers and indust-

rial lifts. Subsequently, we added TEREX to our structure. At TEREX, we made a preference for all-terrain cranes. We have all-terrain cranes between 35 tons and 90 tons. We continue with sales, service and after-sales services. We are trying to gather the spare parts and service side of TEREX. In particular, we have added friends who will be interested in 100% TEREX. Our sales are going at satisfactory levels," he said.

"We know how to choose a machine!"

Urcan, who stated that they have all technicians of their companies receive training from the factory for each brand, said, "Since the past, I have always been working with cranes. Therefore, we know what we are selling. We know how to choose the right machine for which job. We try to provide maximum support to our customers in sales in this regard. In order for customers to get the right machine, We do our best. Our

URCAN
Makina A.Ş.

customers know very well which machine they will use. We confirm to them whether the crane they choose during the sale is really the right crane. We have the right to sell our brands to all countries that do not have a representative, as well as Turkey. Secondly, we have the right to sell to countries where Turkish contractors have done business. "Terrain type cranes are mostly used for construction companies. They are used in refineries, shipyards, petroleum chemical industry, ports as well as construction companies. We will continue our sales, spare parts and service services." he said.

ERTEK CAM BÜYÜK PROJELİ İŞLERE YÖNELECEK

Bireysel ve kurumsal çözümleri, genç, dinamik ve yenilikçi kadrosuyla çözüm ortaklarının yüzünü güldüren Ertek Cam, makine parkurunu genişleterek kurumsal kimliğini günden güne pekiştirmekte. Son olarak Uygunlar Dış Ticaret'ten aldıları örümcek vinç platformla daha fazla müşteriye hitap etme fırsatı bulan Ertek Cam'ı Genel Müdürü Cemalettin Ertek'le konuştuk.

Uygunlar Dış Ticaret'ten aldıları örümcek vinç platformu parkurlarına koyduklarını kaydeden Ertek, "Daha önceki kullandığımız makineler İtalyan menşeliydi. Bir de 5 tonluk bir makine getirdik Çin'de üretilen. Bizim için bazı şeylerini kompakt yaptılar. Distribütöründe bunda bir artısı oldu. Güzel bir makine. İnşallah hayırlı ve bereketli bir makine olur, kazasız belasız. Hem bize hem de ülkemize hayırlı olsun diyoruz" ifadelerini kullandı.

Firmasının faaliyetleri hakkında bilgi paylaşan Ertek şunları dile getirdi: "Ertek Cam normalde sigorta şirketlerine çalışıyor. Sigorta şirketlerine asistans hizmeti sağlıyor 7 gün 24 saat bazında. Normalde ana mesleğimiz bu. Akabinde eleman sıkıntısından dolayı makine parkuruna girdik cam montajı için. Bu da bizi bir anda vinçciliğe itti. Her geçen gün yatırım yapıyoruz. Her geçen gün de büyüyoruz. Rekabetten pek hoşlanmıyoruz. Yeni şeyler olsun ülkemizde yenerler olsun. Farklı makinelere yöneliyorum. Farklı makineler getirip sektörde ilerlemeye çalışıyoruz."

Makine parkuruna aldıları ilk aracın SPX220 olduğunu belirten Ertek "Sonrasında SPX1040 modelini getirdik Türkiye'ye.

**Cemalettin Ertek**

İlk getiren benim Jf40 modelini, CELA30 örümcek platform getirdik. Yine 10M30 örümcek platform İMER19, SPT449 adında 5 tonluk makine getirdik. Şu anda Türkiye'de tek. Hali hazırda şu an burada eğitim alıyoruz. Makine uzun vadeli işe başlayacak şantiyede" dedi.

"Sektörde Büyük Ölçekli İşler Yapmaya Özen Gösteriyoruz"

Firma olarak en büyük avantajlarının İzmir'de olmalarından kaynaklandığını söyleyen Ertek, "İzmir'de ilk başladığımızda rakibimiz yoktu, tektik. Şu anda yeni yeni gelen arkadaşlar var. Artık sektörde biraz daha projeli işlere, büyük işlere yönelmeye çaba gösteriyoruz. Daha büyük firmaların altında onlara çözüm ortağı olmak istiyoruz. Piyasadan çekilipli o tarzda işlere yönelmeye çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

Ertek Cam çalışanı kadın operatör Cansu Kılıç, okuyucularımız için yaptığı açıklamada "Çok dikkat çekici ve o kadar da güzel. Dikkat çektiği zaman insanın hoşuna gitiyor, işine daha fazla sarılıyorsun. İnsanlarla sohbet etmesi tuhaf oluyor bazen. Biraz sıkıntılı karşılaşırızlar bu durumu ama anlaştıktan sonra herhangi bir sorun çıkmıyor. Kendi açılarından da sürekli erkeklerle beraber çalışıkları için ilk başta diyalogları da farklı oluyor. Daha sonra yanlarına gidip konuştuğun ya da işe alıştığın zaman kendileriyle daha rahat diyalog kurabiliyorsun. Zor oluyor bazen tabii. Geceli gündüzük fark etmiyor bizim için ama alıştım." ifadelerini kullandı.

Ertek Cam'ın genç operatörlerinden Cem Altiner ise; "3 yıldır bu işi yapıyorum. Daha önce fotoğrafçıda çalışıyordum. Çok ayrı bir meslek tabii. Benim çocukluk arkadaşım bu meslekte çalışıyor. Cemalettin abiyi de daha öncesinden tanıyorum, babamla aynı şirkette çalıştı. Cemal abi çağrırdı, arkadaşım da biraz ısrar etti. Onların vesilesiyle bu işe atıldım. İşimizi yaparken de keyif alıyoruz. Elimizden geldiğince hatta daha fazlasını da yaparak dikkatli bir şekilde işimizi yapıyoruz" şeklinde konuştu.

EMA EMNİYET AYAKKABI'YLA YERE SAĞLAM BASIN



1993 yılında piyasaya atılan ve bugün itibarıyle İş ayakkabı üretimi yapan Ema Emniyet Ayakkabı,

110 kişiye doğrudan istihdam sağlayan sektörünün öncü firmalarından biri. Şirket aynı zamanda müşterilerine sunduğu kaliteyi, ISO 9001:2015 ISO ,14001:2015, ISO 45001:2018 ve TUV Thuringen firmasından aldığı belgelerle taçlandırıyor. Ema Emniyet Ayakkabı A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Ercan firması hakkında okuyucularımıza bilgilendirdi.

ihracat kapasiteniz nedir? Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Dış ticaretimizi güçlendirmek adına; 2019 yılında ilk adım olarak Almanya Hamburg kentinde Ema GmbH şirketimizi kurduk. İki yıldır Almanya ve birçok Avrupa ülkesine, paralelinde ise; İngiltere ve Amerika'nın birçok ülkesinde satışlarımız devam etmektedir. Orta Asya ve Orta Doğu'da da birçok girişim planı ve stratejik ihracat kapasiteleri yönünde girişimlerimiz vardır.

Üretim parkurunuzdan bahseder misiniz?

Üretimini yapmış olduğumuz iş ayakkabları Avrupa'da akredite olmuş, laboratuvarlar da test edilmiş ve Avrupa standartı

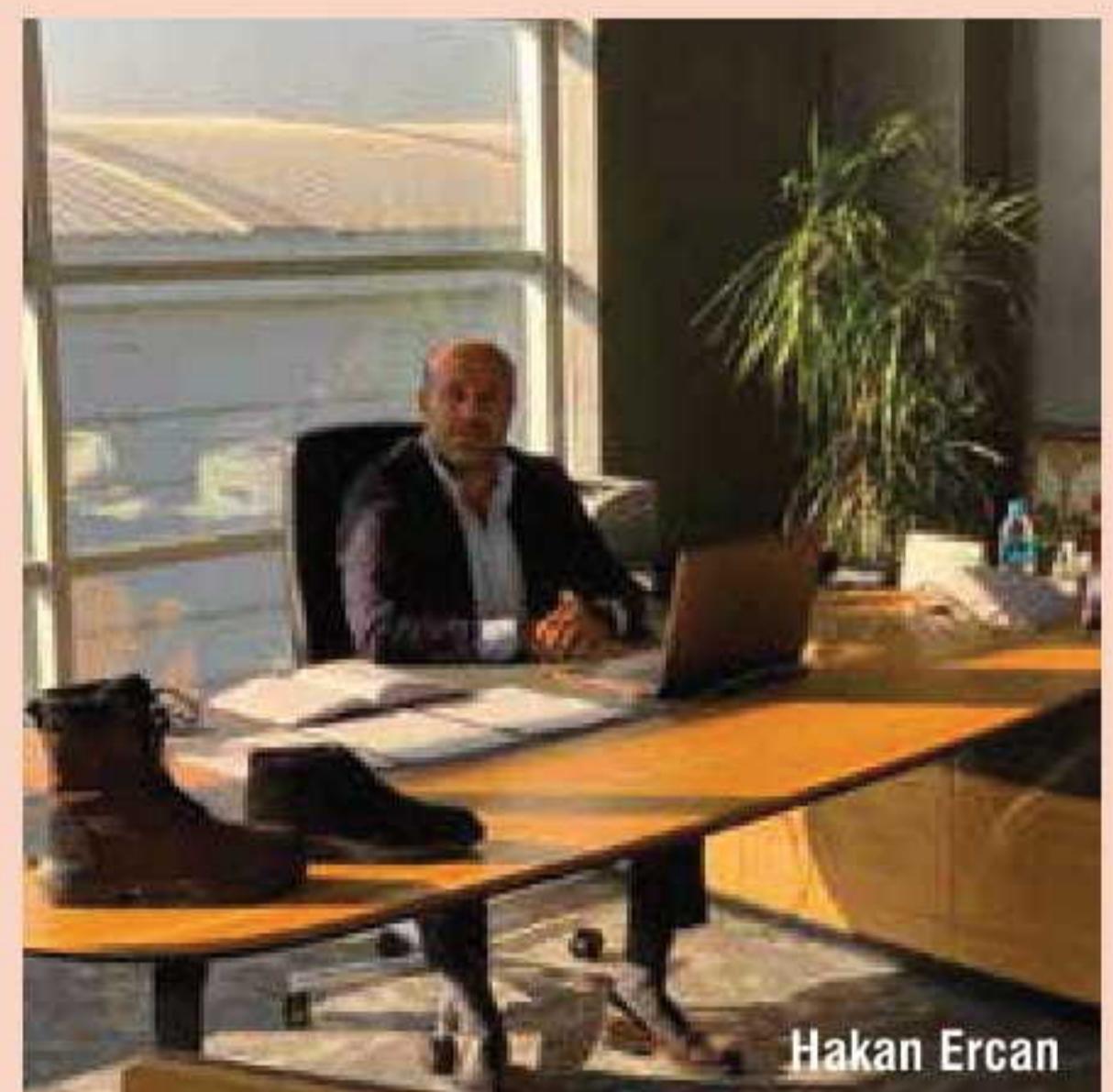
olan EN ISO 20345 belgeleriyle tescillemiştir. Ema Ayakkabı A.Ş. catımız altında Ema, Toe, Tae, Toergy olarak dört markamız bulunmaktadır. Her bir markamız farklı tasarımlarda ve farklı kullanım alanlarına göre spesifik üretilmektedir.

Yılda kaç çift ayakkabı üretimi yapmatasınız?

Yıllık kapasitemiz tam zamanlı vardiyalı sistemde 450.000 çiftin üzerinde. Önümüzdeki yıl hedeflerimizde ise; kapasitemizi yeni alacağımız makine parkuru ile artırmayı planlıyoruz.

Pandemi sürecindeki yönetim politikanız hakkında neler söylersiniz?

Dünyayı etkisi altına almış olan, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) ve ülkemizde T.C. Sağlık Bakanlığı başta olmak üzere Koronavirüs Salgını (Covid-19) ile ilgili mücadelemiz halen devam ediyor. Ema Ayakkabı A.Ş. olarak bizlerde bu süreci bütün hassasiyetimiz ve gereklili kurumsal önlemlerimiz ile dikkatlice yürütüyoruz. İşte tam bu noktada iş güvenliği ayakkabı üreticisi ve istihdam sağlayan bir kürum olarak; her zaman olduğu gibi önce bünyemizde görevli olan tüm çalışanlarımızın haklarının korunması ve yaşanılan zor süreç den en az zarar ile ilerlemesi için İK Yönetimlerimizde gereklili hassasiyeti

**Hakan Ercan**

sürdürülmeyi başardık. Tüm kalite standartlarımız, Dünya ve Avrupa normlarına uygun üretim sertifikalarımız ile hizmet ve faaliyetlerimizi sürdürmeye yönelik çalışmalarımıza titizlikle devam ettik. Geçen bu sıkıntılı dönemde üretimimi, çalışma saatlerimi, Covid tedbirleri dahilinde düzenleyerek değişken vardiya sistemimiz ile halen sürdürmektediriz. Bu sistem dahilinde istihdam sayımızı %30 arttırdık, üretim kapasitemizde yüzde 90, ciromuzda ise %100 artmış bulunmaktayız. En zor zamanlarda bile tedbirlere uyarak aktif kalmayı ve üretimimize ara vermeden devam etmeyi başardık.

CEYLIFT, PANDEMİDEN GÜÇLENEREK ÇIKTI

'Minimum maliyet maksimum verimlilik' parolasıyla tüm çalışma koşullarına uygun üstün nitelikli araçlar üreten ve yanı sıra satış süreci, satış sonrası hizmetler noktasında müşterilerimize en hızlı ve en sağlıklı şekilde çözüm sunan CEYTECH Makina ürettiği Ceylift markası ve verdiği hizmetle sektörünün vazgeçilmezlerinden biri. Firma, doğru stratejiyle krizleri ön görerek profesyonelce yönetim ve yeni yatırımlarıyla zorlu karantina sürecinden üretim kapasitesini artırarak çıktı. CEYTECH Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Dilruba Donma ile firması hakkında konuştu.

Ceylift'in "Bu ülkenin gücü her şeye yeter" sloganının doğuş hikayesini okuyucularımızla paylaşabilir misiniz?

Neredeyse tamamen ithal ürünlerden oluşan bir sektörde, motoru dahi yerli üretim olan bir marka ile yola çıkmanın cesaret ve kararlığını pekiştirmek için doğan bir slogan

Firma olarak vermiş olduğunuz hizmetler ve marka haline gelmiş ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

3 tondan 10 tona kadar farklı tonajlarda ürettiğimiz dizel ürün grubumuz, dizel ürün pazarında lider oldu. 1.6 tondan 5 tona kadar ürettiğimiz elektrikli ürün grubumuzda da aynı başarıyı yakalamayı hedefliyoruz. Ayrıca Ceylift, Türkiye'nin ilk elektrikli forkliftini yapan markadır.

Satış sonrası verdiği hizmetler nelerdir?

Bu hizmetlerimiz servis ve yedek parça olmak üzere 2 sürece ayrılmıyor. Servis kısmında, müşteride olabilecek üretim veya parça kaynaklı sorunlar ve kullanıcı kaynaklı sorunların doğru tespiti ve servis süreçlerinde hızlı bir şekilde sorunun her iki şekilde de çözümesini ve forkliftin faal hale getirilmesini sağlayıcı, bu sürece bağlı olarak yedek parça tarafında garanti kapsam durumuna göre servise parçanın gönderilmesini kapsar. Yedek parça tarafı ise, garanti kapsamında veya garanti süresi bitmiş forkliftler için yedek parça stoklarının tutulması, servis ihtiyacı ge-



CY300D NEO

rektiginde hızla parçanın temin edilmesi ile garanti kapsamındaki parça taleplerine karşılık olarak yedek parça satışlarını kapsar.

Yeni yatırımlarınız ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Yeni yatırımlarımız 'Tam Otomatik Kumlama Makinesi' ile bölgedeki en büyük kumlama tesisine sahibiz. CNC Yatay İşleme Tezgahları (Borverk) ile şu anda kullandığımız CNC Boverk tezgahımızdan daha büyük ölçülere sahip olan yeni yatırımlımızla işleme kapasitemizi artıririyoruz, aynı zamanda daha uzun parçaları işleyebiliyoruz. Dik İşleme Merkezi ile artan işleme ihtiyacımızı karşılamak için mevcut dik işleme tezgâhlarımızın arasına yeni tezgahlar daha ekledik. Tam Otomatik Kumlama Makinesi kendi içindeki tavan vinci ile kendi beslemesini otomatik olarak yapıyor. İşlem sırasında 360 derecelik dönme açısıyla içindeki parçaların her tarafını eşit olarak kumlarken zaman zaman ve enerjiden %80 oranında tasarruf ediyoruz. Konveyör Boya Sistemi ile tüm ürünler havada astarlanıp

boyanacak ve konveyör sistemi, ürünü direkt olarak final montaj bölümüne ulaştırılıyor ve tekrar besleme için başa dönüyor. Konveyör sistem üzerinde her biri birbirinden bağızı hareket edebilen, kapasiteleri uzaktan kumandalı vinçler bulunuyor. Büyük tonajda 7 – 10 tonluk araçları ekleyerek ürün portföyümüzü genişlettik. Buna bağlı olarak hizmet ağımızı da artırmış olduk. Yüksek verim ve üstün performansıyla ICON markamızı ekonomik segmentte piyasaya sür-



Ceylift Elektrikli Ailesi

dük. Her yıl yeni yatırımlarla gerek ürün portföyü, gerekse yeni ürün kategorilerinde yeni yatırımlar yapmaya devam ediyoruz.

Sektörün 2021 yılı son çeyreği ve 2022 yılı ile ilgili olarak bekłentileriniz ve görüşleriniz nelerdir?

2021 yılı bizim için çok güzel başladı. Yeni yatırımlarla üretim kapasitemizi artırmadan yanısıra Ceylift kendi rekorunu kırarak satış rakamlarını katladı. Özveriyle çalışmanın karşılığını aldığımız bir yıl oldu. 2022 yılından bekłentimiz yine rekordlarla dolu bir yıl olması.



CY20E

CEYLIFT COMES OUT OF THE PANDEMIC STRONGER

CEYTECH Makina, which produces high quality vehicles suitable for all working conditions with the motto of 'minimum cost maximum efficiency', as well as providing the fastest and healthiest solution to our customers in terms of sales process and after-sales services, is one of the indispensables of the sector with the Ceylift brand it produces and the service it provides. The company, with the right strategy, predicted crises, and with professional management and new investments, it came out of the difficult quarantine process by increasing its production capacity. CEYTECH Machinery Industry and Trade Inc. We talked to Deputy General Manager Dilruba Donma about her company.

Could you share with our readers the story of the birth of Ceylift's slogan "This country is omnipotent"?

A slogan born to reinforce the courage and determination to set out with a brand whose engine is even domestically produced in an industry that consists almost entirely of imported products.

Could you tell us about the services you have provided as a company and your products that have become a brand?

Our diesel product group, which we produce in different tonnages from 3 tons to 10 tons, has become the leader in the diesel product market. We aim to achieve the same success in our electrical product group, which we produce from 1.6 tons to 5 tons. In addition, Ceylift is the brand that makes Turkey's first electric forklift.

What are the after-sales services you provide?
These services are divided into 2 processes as service and spare parts. In the service part, it includes the correct detection of production or part-related problems and user-related problems that may occur in the customer, and the rapid resolution of the problem in both ways and the activation of the forklift, depending on this process, sending the part to the service according to the warranty coverage on the spare part



3 TEKER

side. On the other hand, the spare parts side includes keeping stocks of spare parts for forklifts under warranty or whose warranty period has expired, supplying the part quickly when service is needed, and sales of spare parts in response to part requests out of warranty.

Can you give information about your new investments?

With our new investment 'Full Automatic Sandblasting Machine', we have the largest sandblasting facility in the region. With our CNC Horizontal Machining Machines (Borverk), we increase our processing capacity with our new investment, which has larger dimensions than our current CNC Boverk machine, while at the same time we can process longer parts. With the Vertical Machining Center, we added new machines to our existing vertical machining benches in order to meet our increasing need for machining. The Fully Automatic Sandblasting Machine automatically feeds itself with its overhead crane. During

the process, we save 80% of time and energy while sanding the sweat side of the parts evenly with a 360-degree rotation angle. With the Conveyor Paint System, all products will be primed and painted in the air, and the conveyor system will transport the product directly to the final assembly section and return to the beginning for feeding. On the conveyor system, there are cranes, each of which can move independently of each other, and their capacities are remotely controlled. We expanded our product portfolio by adding 7 – 10 ton vehicles in large tonnage. Accordingly, we have increased our service network. We launched our ICON brand in the economic segment with its high efficiency and superior performance. We continue to make new investments in both product portfolio and new product categories with new investments every year.

What are your expectations and opinions regarding the last quarter of 2021 and the year 2022 of the sector?

2021 started very well for us. In addition to increasing our production capacity with our new investments, Ceylift broke its own record and increased its sales figures. It has been a year in which we have been rewarded for our hard work. Our expectation from 2022 is that it will be another year full of records.

FATİH VİNÇ İŞLETMECİLİĞİ MAKASLI PLATFORM YATIRIMI YAPACAK

FATİHVİNÇ

Makaslı platform, eklemli platform, dikey platform, teleskopik platform, sepetli platform, örümcek platform, telehander, forklift ve diğer akülü, dizel, çekilebilir, elektrikli manlift ürün gruplarında ayrıca Konteyner ürünlerinde kiralama, teknik servis ve satış hizmetleri veren Fatih Vinç, alanında deneyimli personel kadrosu ve son teknoloji ekipmanları ile sektörün önde gelen firmalarından biri. Fatih Vinç İşletmeciliği Nakliyat İnşaat Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Aydin okuyucularımız için firması hakkında bilgiler verdi.



Kenan Aydin

Fatih Vinç'in son dönem performansı hakkında konuşan Aydin, "Gerek ekonomik çalkantılar gerek pandeminin yarattığı olumsuz etkiler sebebi ile piyasada hareketliliğin oldukça azaldığı son iki yılın ardından 2021'in ilk yarısı diğer birçok sektör gibi bizim için de bir yaraları sarma ve toparlanma süreci yaşandı diyebiliriz. Bununla birlikte piyasalar her ne kadar hareketlenmiş olsa da özellikle döviz fiyatla-

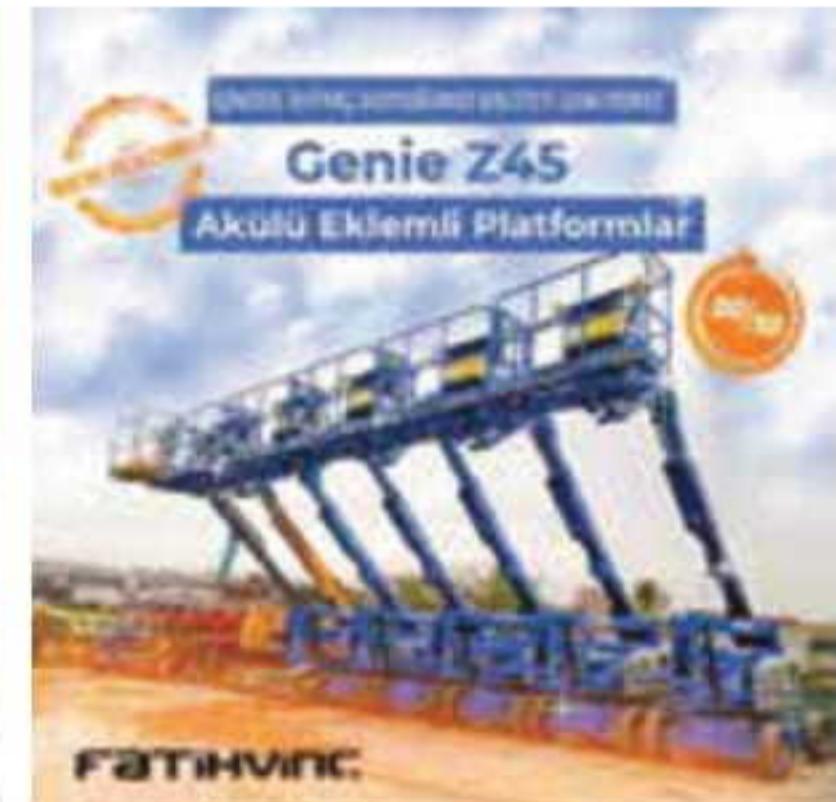
rında ki artış başta olmak üzere yaşanan ekonomik darboğaz sektör üzerinde hala büyük bir baskı unsuru oluşturmaktır. Fatih Vinç olarak biz de bu baskının etkilensek de almış olduğumuz doğru kararlar ve ekipimizin özverili çalışması ile toparlandık ve performansımızı isteğimiz noktalara tekrar çekmeyi başardık" ifadelerini kullandı.

2021 yılında yaptıkları yatırımla hakkında bilgi vermeye devam eden Aydin, "Yılın ikinci çeyreğinde almış olduğumuz 60 adet Dingli marka, 8 ile 16 metre arasında değişen metrajlarda akülü makaslı platform ile yatırımlarımıza kaldığımız yerden tekrar başladık. 3. çeyrekte 20 adet Genie marka, 16 metre akülü eklemli platform takviyesi ile eklemli platform sayımızı da genişletmiş bulunmaktayız. Yıl sonuna doğru yeni bir makaslı platform yatırım hamlesi daha gerçekleştirerek bu yıl için planladığımız hedeflerimize tam olarak ulaşma temennisindeyiz" şeklinde konuştu.

"Gelişim ve Yenilik"

Sirketimizin yönetim anlayışında gerek teknolojik olarak gerek personel yetkinliği olarak gelişim ve yenilik olmazsa olmazlarımızın arasında. Kurumsallaşma ve modernleşme anlamındaki öncü şirketlerden biri olmak isteğimiz en büyük önceliklerimiz arasında olmaya devam etmekte. Filo sayımızdaki %10 üzerinde ki büyümemiz

de bunun bir göstergesidir. Şirketimiz her geçen gün makine sayısında büyümeye paralel olarak organizasyon yapısı geliştirilmesinde bizzat yer aldığımız yazılımlar ve yetiştirdiğimiz personeller ile gelişmekte ve büyümektedir. Kiralama ve filo yönetimi programı konusunda oluşturmuş olduğumuz yazılımımızın işlevsellliğini sektörde yaşadığımız tecrübeler neticesinde eklemeler ve geliştirmeler yaparak artırmaktayız. Personel sayımızda büyümeye bağlı iş bölümü sayesinde kiralama sürecinin her noktasında personellerin alanında uzmanlaşmasına yardımcı olarak verimliliğimizi artırmakta ve operasyonumuzu daha güvenli, daha sistematik bir yapı haline dönüştürmektedir. Kiralama ve bakım hizmetlerinde yaşadığımız ve yaşayacağımızı düşündüğümüz bütün sorunlara karşı büyük veya küçük ayrimı yapmadan önlem almak bu süreçteki birincil gayemiz durumunda.



FATİH VİNÇ MANAGEMENT WILL INVEST IN SCISSOR LIFT PLATFORM

Fatih Vinc, which provides rental, technical service and sales services in scissor lift, articulated platform, vertical platform, telescopic platform, basket platform, spider platform, telehander, forklift and other battery, diesel, towable, electric manlift product groups as well as Container products, has experienced personnel in the field. It is one of the leading companies in the sector with its staff and state-of-the-art equipment. Fatih Crane Management Transport Construction Automotive Industry. and Tic. Inc. Chairman Of The Board Of Directors, Kenan Aydin gave information about his company for our readers.



Speaking about Fatih Vinc's recent performance, Aydin said, "After the last two years, when the market activity decreased due to both the economic turmoil and the negative effects of the pandemic, we can say that the first half of 2021 has experienced a healing and recovery period for us, just like many other sectors. . However, although the markets have been active, the economic bottleneck, especially the increase in foreign exchange prices, still creates a great pressure on the sector. As Fatih Vinc, although we were affected by this pressure, we recovered with the right decisions we made and the devoted work of our team, and we were able to bring

our performance to the points we wanted again."

Continuing to give information about the investment they made in 2021, Aydin said, "We started our investments from where we left off with 60 Dingli brands we purchased in the second quarter of the year, and battery-operated scissor lifts with sizes ranging from 8 to 16 meters. In the third quarter, we have expanded the number of articulated platforms with 20 Genie brand, 16-meter battery-powered articulated platforms. Towards the end of the year, we hope to achieve our goals planned for this year by realizing a new scissor lift investment move."

"Development and Innovation"

In our company's management approach, development and innovation are among our sine qua non, both technologically and in terms of personnel competence. Our desire to be one of the leading companies in terms of institutionalization and modernization continues to be among our top priorities. Our growth of over 10% in

our fleet is an indication of this. Our company is developing and growing in parallel with the growth in the number of machines with each passing day, with its organizational structure, the software we personally participated in the development and the personnel we trained. We increase the functionality of our software, which we have created on the leasing and fleet management program, by making additions and improvements as a result of our experience in the sector. Thanks to the division of labor due to growth in the number of our personnel, we increase our efficiency by helping the personnel to specialize in their fields at every point of the leasing process and transform our operation into a safer and more systematic structure. Our primary goal in this process is to take precautions against all the problems we experience or think we will experience in rental and maintenance services, regardless of whether they are big or small.

AND FİLTRE'NİN HEDEFİ BÜYÜK

Hava, yağ, yakıt, hidrolik filtrelerin imalat ve satışlarının öncü firmalarından AND Filtre, forklift, iş makinaları, jenarator ve diğer üretim imalat ve hizmet sektörüne hitap ederek önemli bir pazar payının sahibi. Firmanın sahiplerinden Fidan Taşkın'la AND Filtre'nin kuruluş ve gelişim süreçleriyle gelecek projelerini konuştu.



Fidan Taşkın

2016 yılında AND Filtre'nin el değiştirmesiyle firmanın yeni sahibi olan Fidan Taşkın şirketinin bu süreçle birlikte girdiği durgunluk sürecini geride bıraktığını belirterek "AND Filtre'yi aslında eksilerden aldık diyebilirim. Firmayı devraldığımızda geriye dönük borçları vardı. Eşimle birlikte ortaya koyduğumuz yeni üretim ve müşteri hizmet anlayışıyla AND Filtre'yi bugün bulunduğu zirveye taşımayı

başardık" ifadelerini kullandı.

"Spesifik ürün siparişlerine de cevap verebiliyoruz"

Sektörde hitap ettikleri alanları genellikle; iş makinası, forklift, jeneratör, yemek makineleri filtreleri, hastanelerde kullanılan özel filtrelerin oluşturduğuna işaret eden Taşkın, "Bunun yanı sıra bazen proje bazlı özel siparişli spesifik ölçülere sahip filtreler de üretebiliyoruz" dedi.

Çalışan sayılarının döneme göre farklılık gösterse de 15 - 20 kişilik bir çalışma ekipinin olduğu bilgisini veren Taşkın, "Bu farklılık bazen bize gelen özel siparişlerle alakalı bir durum. Büyüme endeksimizle birlikte bu sayıyı yakın bir süreçte çok daha fazla artıracağız" şeklinde konuştu.

Pandemi sürecine de değinen Taşkın konu hakkında şunları dile getirdi: "Pandemiyile birlikte biz de sektördeki diğer firmalar gibi panikleyip korktuk. Bazı elemanlarımız çalışmak istemedi. O dönemde kısa çalışma ödeneğinden faydalandırdık çalışanlarımıza. 2 ay gibi bir süreci böyle geçirdik. Daha sonra hassas bir şekilde hijyen kurallarına uyarak çalışmalarımıza başladık. Üretim bantlarımız arasındaki mesafeyi artırdık. Şu an pandemiden dolayı dün-

yada bir hammadde sıkıntısı bulunmakta. Bu da doğal olarak üretime yansımaktır. Örneğin daha önceden vadeli aldığımız hammaddeleri şu an nakit olarak almaktayız. Buna rağmen bazen nakit aldığımız hammaddeleri 1 hafta bekleyebiliyoruz. Bu yüzden hammadde stoklarını bitirmeden yenilerini sipariş vermek zorunda kalıyoruz."

Açıklamalarında AND Filtre'nin önumüzdeki yıl hedefleri hakkında da bilgi veren Taşkın "2022 yılı hedeflerimiz arasında daha büyük bir üretim merkezine taşınıp otomasyon sisteme geçmek bulunmaktadır. Bunun için bir fabrika ve makinelerimizin siparişi verdik ve yoğun bir çalışma temposu içerisindeyiz" dedi.

"Kadının Öz Gücü"

Bu sektörde girerken kadın olmadan kaynaklı oldukça garipsendim. Yapamazsun, kadınsın dediler. Bu erkek egemen laflar açıkçası beni daha da işime yoğunlaştırdı daha da motive etti. Kadınlardan öz güçlerinin farkında olmaları. Yeter ki istesinler; bütün sektörlerde en az erkekler kadar başarılı olabilirler. Sektöre ilk adımımı attığında bana başaramazsan diyenler şimdi başarılarımı alkışlıyorlar.

AND FILTER'S GOAL IS BIG

AND Filter, one of the leading companies in the production and sales of air, oil, fuel, hydraulic filters, has a significant market share by addressing the forklift, construction equipment, generator and other production, manufacturing and service sectors. We talked with Fidan Taşkın, one of the owners of the company, about the establishment and development processes of AND Filter and their future projects.

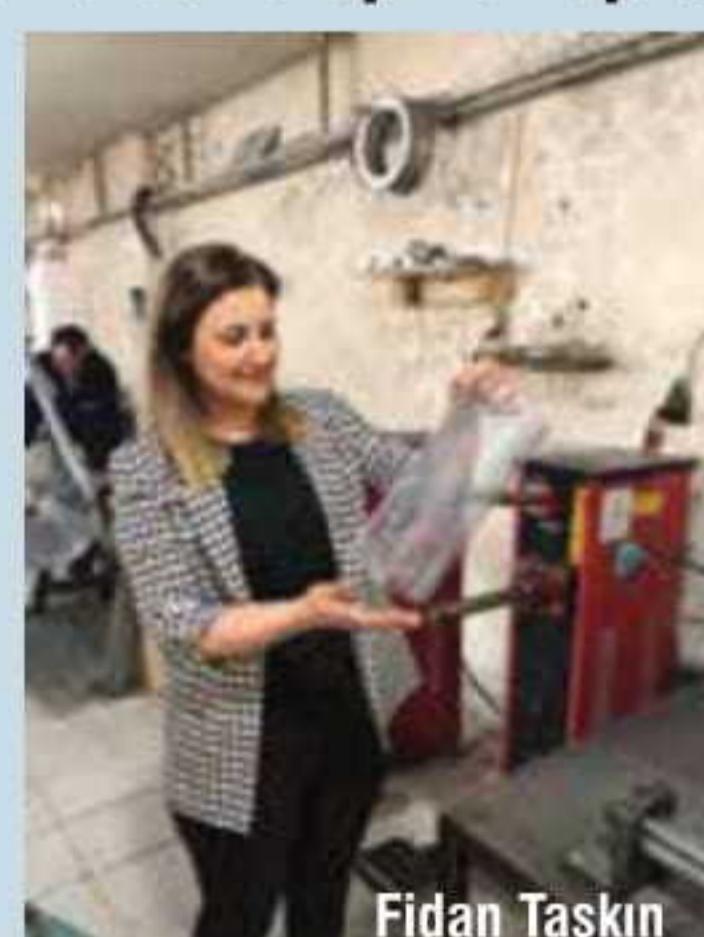
Fidan Taşkın, who became the new owner of the company after AND Filter changed hands in 2016, stated that the company left behind the stagnation period that it entered with this process, and said, "I can say that we actually bought AND Filter from minuses. When we took over the company, they had retroactive debts. The new production and customer service we put forward with my wife. We have succeeded in carrying AND Filter to the summit it is today," he said.

"We can also respond to specific product orders"

The areas they address in the sector are generally; Pointing out that construction equipment, forklifts, generators, food machine filters and special filters used in hospitals, Taşkın said, "Besides, we can sometimes produce project-based special order filters with specific dimensions."

Informing that they have a work team of 15-20 people, although the number of employees varies according to the period, Taşkın said, "This difference is sometimes related to the special orders we receive. Together with our growth index, we will increase this number much more in the near future."

Touching on the pandemic process, Taşkın said the following on the subject: "With the pandemic,



Fidan Taşkın

we were panicked and afraid like other companies in the sector. Some of our employees did not want to work. We made our employees benefit from the short-time working allowance at that time. We spent a period of 2 months like this.

Then, sensitively hygiene. We started our works by following the rules. We have increased the distance between our production lines. There is a shortage of raw materials in the world due to the pandemic. This naturally reflects on production. For example, we now receive raw materials that we bought on deferred payment in cash. However, sometimes we can wait for 1 week for the raw material we receive in cash. That's why we have to order new ones before we run out of stocks of raw materials."

Taşkın, who also gave information about AND Filter's targets for the next year in his statements,

said, "One of our targets for 2022 is moving to a larger production center and switching to an automation system. We ordered a factory and our machines for this and we are in a busy work tempo."

"Woman's Self Power"

When I entered this industry, I was very strange because I am a woman. They said you can't, you're a woman. These male-dominated words obviously made me concentrate on my work and motivate me even more. Women should be aware of their own strength. As long as they want; they can be at least as successful as men in all sectors. Those who told me you couldn't succeed when I took my first step into the industry are now applauding my success.



SOLIDLAS İLE İTHAL KALİTEYİ UCUZA ALIN

Solidlas
mükemmeli doğru...

Yurticinde üretilmediği için dışa bağımlı olunan dolgu forklift lastiklerinde, tüketici ihtiyaçlarını ve bekentilerini karşılayabilecek yüksek kaliteye sahip ürünleri, makul fiyatlarla Türk tüketicisinin kullanımına sunarak yerli piyasanın büyüp gelişmesinde öncü firmalardan biri olan SOLİDLAS Otomotiv ve Dış Ticaret Ltd. Şti. pandemimin olumsuz koşullarına rağmen müşterilerinin çözüm ortağı olmaya devam etti. Firma Sahibi M.Refik Aydın, okuyucularımız için SOLİDLAS'ı anlattı.

Kısaca kendinizden ve firmanızın kuruluş sürecinden bahseder misiniz?
1997 Yılından bu yana lastik sektörünün içinde yer almaktayım. Yaklaşık 15 yıl Brısa'da saha satış, toptan kanal yöneticiliği, 3.5 yıl da AKO'da bölge müdürlüğü görevlerinde bulundum. Mühendis kökenli olmam ve uzun yıllar boyunca edindiğim tecrübeler münasebetiyle lastik teknolojisi konusunda bilgi sahibiyim. Saha tecrübelерinden gözlemlediğim kadariyla özellikle forklift lastiklerinde önemli bir boşluk olduğunun farkındalığıyla kendi işimi kurma motivasyonum oluştduğunda endüstriyel segmentte faaliyet gösterecek bir yapı kurguladım. Solidlas'ın misyonu, Yurticinde üretilmediği için dışa bağımlı olduğumuz dolgu forklift lastiklerinde, tüketici ihtiyaçlarını ve bekentilerini karşılayabilecek yüksek kaliteye sahip ürünleri, makul fiyatlarla Türk tüketicisinin kullanımına sunabilmektir.

Firma olarak verdığınız hizmetler ve ürün yelpazeniz hakkında bilgi verir misiniz?

Yaptığım, detaylı araştırmalar sonucunda, lastik üretimi konusunda 35 yılı aşkın tecrübeye sahip olan AMW firması ile iş ortaklımı yapılmamasına karar verdim. AMW firmasının vizyonu ile ortak paydalar olduğunun anlaşılmasıından sonra distribütörlük anlaşması imzaladık. SOLI-MAX ve SOLTRAC markalı Dolgu Forklift Lastiklerinin Türkiye'deki tek yetkili satıcısı SOLİDLAS OTOMOTİV'dir. Siyah ve iz yapmayan dolgu lastiklerinde, Standart, Premium ve Extrapremium olmak üzere 3 farklı ürün çeşidi ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına tam olarak yanıt vermemi amaçlıyoruz. Ayrıca yine Sri Lanka menşeli ATire firmasından Runner Solid ve Achiever markalı lastikleri hem siyah hem de iz yapmayan çeşitleri ürün yelpazemize kattık. Havalı forklift lastiklerinde de kendi ithalatımız olan Greckster markası ve Billas markası ile müşterilerimize hizmet vermeye devam etmekteyiz. Ürün çeşitliliğimizin yanı sıra, atölyemizde bulunan presleme makinamız ile iş yeriimize gelen müşterilerimize, mobil servis aracımızla da müşterilerimiz nerede ihtiyaç duyuyorlarsa orada presleme hizmeti veriyoruz. Diş açma hizmetimiz sayesinde, tüketicilerin satın almış oldukları lastiklerden en fazla verimi almalarını sağlıyoruz. Ayrıca hizmet verdiğimiz filo müşterilerimizin makinalarının jantlarından stoklarımıza bulunduruyoruz. Böylelikle lastik

talebi olduğu anda, lastiği atölyemizde janta takarak gönderiyor ve kullanıcının ciddi bir zaman tasarrufu yapmasına katkı sağlamış oluyoruz.

Sektörünüzün genel anlamda güncel ve gelecekteki durumu ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Endüstriyel lastik sektörü her geçen gün büyümektedir. Son yıllarda havalı lastik kullanımından dolgu lastik kullanımına doğru bir geçiş olmaktadır. Ayrıca özellikle gıda ve ilaç sektörü gibi bazı sektörlerde zorunlu olmakla birlikte, fabrika içi zemini epoksi olan birçok üretim tesisi de iz yapmayan dolgu lastik kullanımı yaygınlaşmaktadır. Birkaç yerli üretici dolgu las-

tidiriyoruz. Böylelikle kullanıcıların ve rımliliklerine katkı sağladığımız için tercih sebebi oluyoruz.

Döviz kurunda yaşanan dalgalanmaların sektörünüze olan yansımalarını nasıl değerlendirdiğiniz?

Bir ithalatçı olarak döviz kurlarını çok yakından takip etmek durumundayız. Döviz kurlarının sürekli dalgalı bir grafik sergilemesi ciddi anlamda kayıplara uğramamıza neden olmaktadır. Ayrıca döviz kurlarının hızlı yükseldiği dönemlerde insanlarda endişeye yol açmakta ve piyasanın yavaşlamasına neden olmaktadır. Ayrıca ürün fiyatlarının sürekli yükselmesinden dolayı, tüketiciler günü kurtarmak adına ucuz ürünlerde yönelmektedir. Küçük fir fiyat farkı ödeyerek kaliteli ürün almak yerine ucuz ürünü tercih eden tüketiciler ise lastik performanslarında ciddi kayıplara uğramaktadır.

Pandemi sürecini değerlendirir misiniz? Pandemiyle mücadelede nasıl bir strateji izlediniz?

Pandeminin başlangıcında herkes gibi biz de tedirginlik yaşadık. Zamanla hijyen kurallarına tüm ekibin uymasını sağlayarak hız kesmeden çalışan sanayi ve perakende sektörlerine destek olmayı sürdürdük. Tüm dünyada olduğu gibi, Sri Lanka ve Hindistan'da da pandemi kaynaklı kısıtlamalar nedeniyle lastik üretiminin sektöre uğramasına ve dolasıyla lastik tedarikinde aksamaya neden oldu. Üretimin azalmasına ek olarak uluslararası deniz nakliyesinde yaşanan fiyat artışları ve konteyner bulunurluluğunda yaşanan problemler, ürünlerin istenilen zamanda elimize ulaşmamasına sebep oldu. Bu süreçte ciddi anlamda stok problemleri yaşadık. Bu dönemde gerek hammadde fiyatlarındaki artışlar, gerek kısıtlamalar ve hastalığa yakalanan çalışanlar nedeniyle kapasitelerinin altında çalışmaz zorunda kalan tesislerden kaynaklı ürün fiyatlarında ciddi fiyat artışlarına neden olmuştur. Bunun üzerine nakliye fiyatlarının 1.5 yıl öncesine göre 10-12 katına çıkması ürünlerin maliyetlerinde ciddi artışlar sonucunu doğurmuştur. Tüm olumsuzluklara rağmen stok miktarımızı arttırdık. Tüketicilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt vermeye devam ediyoruz. Son olarak, yaşanan tüm olumsuzlukların bir an önce sona ermesini ve eski güzel günlere bir an dönebilmeyi temenni ediyorum.



M. Refik Aydın

ticik üretmeye başlamış ya da başlamak üzere çalışmalar yapmaktadır. Ayrıca sektörde her geçen gün yeni ithalatçılar katılmaktadır. Lastik tedarikçisinin artması hem ürün ve hizmet kalitesinde hem de fiyatta rekabetin artmasına neden olacaktır.

Müşterilerinizin sizi tercih etme sebepleri nelerdir?

Misyon edindiğimiz yüksek kaliteye sahip ürünleri daha makul fiyatlarla tüketicilere sunuyoruz. Her ihtiyaça yönelik sunduğumuz geniş ürün yelpzesi ve yüksek stok seviyemizle tüketicilerin ihtiyaç duyukları her ürünü bizden tedarik edebilmeleri bizi rekabette bir adım öne çıkartıyor. Ayrıca mobil servis aracımız ile lastik değişimlerini kullanıcının tesislerinde yaparak, lastik değişimi için geçen zamanı en aza

YAPARSA ÖZİSMAK YAPAR...

OZİSMAK

Taşıma Kaldırma sektörüne büyük çapta müşteri odaklı üretim yapan ender firmalardan biri **ÖZİSMAK A.Ş.**, forklift ve istif sektöründe dünyanın önde gelen Çin devletinin en büyük forklift üreticilerinden biri olan HELI forkliftlerinin 20 yıla yakın zamandır distribütörlüğünü yapıyor. Özismak A.Ş.'nin SMZ markası adı altında ürettiği istifleyici, akülü taşıyıcı, akülü tekstil istif makineleri, yük asansörleri, makaslı platformlar, otomatik otopark sistemleri ve her türlü endüstriyel ve gezi amaçlı akülü araç imalatı yaparak kendini yerli üretime adamanın vermiş olduğu haklı gururla gelişmeye devam ettiğini belirten Özismak A.Ş. Satış Mühendisi Fatih Karabacak ile TKU Magazin dergisi olarak yaptığımız röportajımızda şunları söyledi.



Yerli üretime katma değer yaratan **ÖZİSMAK** olarak firmanızın ürün gamından bahseder misiniz?

Özismak olarak müşteri odaklı çalışan ve daima yeniliklere açık bir firmayız. Sektörü ticaret alanında değil hizmet alanında gördüğümüz için sunduğumuz ürünler hizmetlerimiz ile satmaktadır. Sektörde 40. yılina girecek olan Özismak firması Çorlu/Tekirdağ fabrikasında SMZ markalı birçok ürün imal etmektedir. İstifleyici ve taşıyıcıların yanı sıra elektrikli tekstil makineleri, yük asansörleri, makaslı platformlar, otomatik otopark sistemleri ve her türlü endüstriyel ve gezi amaçlı elektrikli araç imalatı yapmaktadır. Yaptığımız otopark sistemlerimiz ile 1000 araca kadar park edebilen otomatik park sistemlerimizin tamamı yurtdışına ihraç edilmektedir. 1 ton dan 50 tona kadar yük asansörlerimiz ve makaslı platformlarımız ile tekstil makineleri, elektrikli kamyonetler, elektrikli çekiciler, özel istif makineleri ve özel elektrikli forkliftlerimiz Türkiye'de ve dünyanın birçok ülkesinde başarıyla çalışmaktadır. Özismak olarak İkitelli'de 3.000 m², Çorlu'da ise 16.000 m² kapalı alanda 120 mavi yaka ve 16 mühendis mevcut olan çözüm odaklı bir kadro ile her an büyümeye içeirisinde güçlü bir firma olarak yoluna devam etmektedir.



Fatih Karabacak

birikimi HELI'yi rakiplerinden birkaç adım öne çıkarmaktadır. Sağlam ve uzun ömürlü forkliftleri uygun fiyatlarla müşteriyle buluşturmayı hedefleyen HELI ile bu düşüncenin Türkiye ortağıyız.

Firmaların **ÖZİSMAK** olarak HELI forklift -istifi tercih etmesinin sebepleri nelerdir?

Hali hazırda müşterilerimiz HELI forkliftlerinin sağlamlığını ve uzun ömürlülüğünü bildikleri için HELI markasından vazgeçmemekte ve envanterlerine sürekli yenilerini eklemektedirler. Fiyat-performans ve ürün çeşitliliği anlamında sektörde güçlü bir yer edinmiş olan HELI ile Türkiye'nin lider depolama ve istifleme makineleri firması olmaya doğru emin adımlarla yürümektedir.

Dizel akülü satışlarınızın 2021 yılının son çeyreğindeki rakamı nedir? Son dönem önemli talimatlarınızdan bahseder misiniz?

Sektöre en çok 3 ton dizel olmak üzere 1 tondan 45 tona kadar dizel forkliftler, 1 tondan 15 tona kadar akülü forkliftler, reach truck'lar, istif makineleri ve çekiciler vermektedir. Özellikle bu

yl satışı rakamları hızlı bir yükseliş göstermiş ve toplu filo satışları gerçekleşmiştir. Bunların bazlarına örnek olarak; Arıkanlı Holding'e 45 adet forklift, Sarten Ambalaj'a 17+38 toplamda 55 adet forklift teslimatlarını verebiliriz. Bunların haricinde diğer firmalara 10'lu 15'li makine filosu teslimatları yaparak sektördeki yerimizi genişletmekteyiz.

İşi mutfağında çözen ve kusursuz şekilde yerine getirirken fiyat anlamında da optimum seviyelerini koruyan



firmamız dün olduğu gibi bugün de müşterinin sorunlarına cevap bulamayı en büyük görev edinmiş ve geleceğini de bu şekilde tayin etmeye karar vermiş bir firmadır. Her zaman dediğimiz gibi; "Çözüm ortağınız **ÖZİSMAK**."



HAKMAR ŞİRKETLER GRUBU FİLOSUNU YALE İLE KUVETLENDİRİYOR

Türkiye'nin hızla büyüyen şirketler gruplarından biri olan Hakmar Şirketler Grubu Filo Yönetim Merkezi Genel Müdürü Yetkiner Satılmış, Yale markasına duyduğu güveni dile getirirken satış sonrası hizmetlerdeki hizmet kalitesinin altını çizdi.



Yetkiner Satılmış

Büyüyen yapı ile birlikte özellikle lojistik-filo yönetimi büyük önem kazanan Hakmar Şirketler Grubu'nda, yeni forklift, akülü transpalet ve depo içi ekipmanları alımlarına da devam ediliyor. Son olarak 50 adetlik Yale forklift, transpalet, sipariş toplayıcı ve istif makinesi alımı yapan Filo Yönetim Merkezi Genel Müdürü Yetkiner Satılmış, Hakmar Şirketler Grubu yatırımları hakkında bilgiler vererek, Yale forkliftlerine duydukları güvenin altını çizdi.

Sektör büyündükçe yatırımlar sürüyor
Yetkiner, "Biz orantısız, suni şekilde hızlı büyümeyi sevmiyoruz. Emin adımlarla büyürüz, kalıcı şekilde büyürüz. Biz 2020 yılında 140 mağaza açtık. Sakarya ve ilçelerinde etkinliğimiz arttırdık. 2021 yılındaki planlamamızda Yalova, Orhangazi, İznik bölgelerin-

deki şubelerimizin yoğunluğunu artıracagız" şeklinde konuşan Yetkiner, bu büyümeye hedefine paralel olarak depo ve makine yatırımlarına da ağırlık verdiklerini söyledi. Şirketinin büyümesiyle paralel olarak depo yatırımları yapan Yetkiner, "Ana depolarımızın tamamı şirketimizin kendi malıdır. Makinelerimizi ve diğer ekipmanlarımızı yeni yönetim anlayışı ile tek tipe dönüştürdük. Amacımız nasıl istikrarlı yürüruz sorusuna cevap bulmaktı. Bu çerçevede de yatırımlarımızı ve planlamamızı sürdürmektediriz" dedi. En büyük kriter toplam yatırım maliyeti Yale forklift yatırımlarına değinen Yetkiner, makine parklarında bulunan 50 makineye ek olarak 50 adetlik filo alımı daha gerçekleştirdiklerini belirterek, "Bu yeni yapılan satın alma ile birlikte makine filomuz 400 adete ulaşmış olacak" dedi.

En büyük kriterin ilk yatırım maliyeti değil, servis maliyetlerini de içeren toplam yatırım maliyeti olduğuna işaret eden Yetkiner "Bizim için en önemli kriter satış sonrası hizmetler kısmı, servis ve yedek parça bulunurluğu ve maliyetleridir. Biz daha önce kullandığımız markalarдан neden Yale markasına bir dönüş yaptık? İşte sıkıntısı buradaydı. Biz Yale tarafını incelediğimizde bir baktık ki burada daha şeffaf, daha hızlı, daha istikrarlı, daha verimli bir servis-bakım, yedek

parça hizmeti, sağlıklı bir satış sonrası hizmet anlayışı var. Bunu görünce de tabii ki bizim için en önemli tercih sebeplerinden bir tanesi oldu" diye konuştu.

Yale ile daha önce kullandıkları markalara ait makine parkı arasında verimlilik anlamında büyük ilerleme kaydettiklerini belirten Yetkiner, "Önceki marka ile oluşturduğumuz makine parkımızda makinelerimizin aküleri 4-5 saat çalışırken, Yale markası ile birlikte tek şarj ile çalışma süresi 6-8 saat seviyelerine çıktı. Bu da bizim için çok önemli bir avantajdı. Zaten akü büyümesi burada bize büyük fayda sağladı. Ve operasyonlarımızdaki yedek akü ihtiyaçları ortadan kalkmaya başladı, bununla beraber yedek aküler için ihtiyaç duyduğumuz şarj istasyonlarında depolamada kullanmaya başladık" dedi.



SFS MAKİNA YATIRIMLARINA HİZ VERDİ ...



Seyit Şekerci

Merkezi Ankara'da bulunan SFS Makine yaptığı Platform, forklift, telehandler, jcb, manlift yatırımlarına 2021 yılının son çeyreğinde hızlı bir şekilde devam ediyor. Önümüzdeki dönemlerde de yatırımlarına devam edeceklerini belirten Sfs Makine Genel Müdürü Seyit Şekerci, Tku Magazin dergimize şu açıklamaları yaptı. Şekerci, "Yeni makine yatırımlarımıza, SİF'ten 1 adet 16 mt JCB Telehandler, 3 adet 20 mt JCB Telehandler yanı sıra 3 ay önce ise 50 adet 2018 model Genie Manlift eklemli ve makaslı platform yatırımları yaptık. Bunların yanı sıra Sineboom'dan makaslı manlift, forklift ve istif makinelerinin yatırımlarını da

geçekleştirdik. Ayrıca, yerli ürün desteği için Konya'da platform imalatı yapan Masif Makineden 4 adet makaslı platform aldık ve bunların yanında çeşitli forklift yatırımlarımızda oldu. SFS Makine olarak bu yıl çeşitli markalarından toplamda 110 adet makaslı platform yatırımda bulunduk. Bu yıl firmamızın büyümeye ivmesini göz önüne alduğumuzda makine parkımız olsun, gerek ciromuz olsun ve

gerekse müşteri portföyümüz anlamında olsun firma olarak ciddi oranda büyümeye sağladığımızı rahatlıkla söylebilirim. Elbette önumüzdeki dönemlerde yapmayı planladığımız bir çok yatırımı var. Lakin, bu yatırımların gerçekleşmesi tamamıyla sektörümüzün seyrine endekslidir. Sonuç itibariyle sektörümüzün seyr durumuna göre yatırımlarımızı şekillendireceğiz." İfadelerini kullandı.



İŞ MAKİNALARI SÜRÜCÜ EHLİYETLERİ İŞİNİN EHLİNDEN: ÇETİNLER SÜRÜCÜ KURSU

Trafik problemlerinin ancak eğitimle düzeneceği prensibiyle, 1997 yılında sektörle yolculuğuna başlayan Çetinler Sürücü Kursu, her türlü iş makinası sürücü eğitimi vererek alanında lokatif firma olmanın tüm gereklerini yerine getirmekte. Çetinler Sürücü Kursu Genel Müdürü Mustafa Çetin'le firması hakkında konuşuk.



Mustafa Çetin

Çetinler Sürücü Kursu'nun 1997'de sektörde adım attığını yineleyen Çetin; "Ülkemizdeki yeniliklere öncülük etmeye çalıştık. Mesela özellikle taşımacılık sektöründe eskiden E sınıfı sürücü belgesi alınıyordu ve bu ehliyetle bütün araçlar sürülebiliyordu. Ama 1997'de bir kanun çıktı. Tır ve römorklu çekicileri kullanmak için D sınıfı ehliyeti şartı getirildi. O sırada tabi bundan Türkiye'de kimsenin haberi yok. Kanun 28 Nisan 1997'de yürürlüğe girdi. D sınıfı ehliyeti olmayan tır çekicileri bağlanıyordu. 2000 yılında Türkiye'de tır ehliyeti eğitimi ilk açanlardanım. Yani sektörde ilklerdeniz. Tabi ondan sonra çoğaldı" ifadelerini kullandı.

"Türkiye'de Tüm Belgelendirmeleri Yapan Kurumuz"

İş makinesi kursumuzda havada, karada, denizde ve tepe yolunda kullanılan tüm araçlara belgelendirme yapan tek kurs biziz şu an. Karada zaten veriyoruz, iş makinelerimiz belli. Özellikle havada uçak itme, kalkma, çekme araçları, buz çözücüler, bagaj çekme araçlarıyla ilgili program yazdık. Yaklaşık 12 tane program var. Kıyı emniyetinin 700 ton kaldırma kapasiteli vinçleri var. Bunun yanı sıra diğer özel sektörün vinçleri var, kanal temizleyicileri var. Bunlarında belgelendirmeyemiyoruz. Artı demiryolunda da karayolu ve raylı makineler var. Kamyon demiryolu bakım onarımı yapılıyor. Hem karada gidiyor hem rayda gidiyor. Bunun içinde belgelendirme yapıyoruz. Özellikle lojistik sektöründe dolu, boş konteynerlerle limanlarda konteyner indirme, bindirme işlemleri ile ilgilidé çalışmalar yapıyoruz.

2001 yılında iş makinesi sektöründe sürücü belgesiyle ilgili büyük bir açık ol-

duğunu fark ettiklerini belirten Çetin, "İş makinesi de nihayetinde motorlu bir araç. Motorlu aracı kullanabilmek için bir belge olması gerek, belgenin de sınavla alınması lazım. Anayasamız gereği tüm eğitim-öğretim işlerinin hepsi Milli Eğitim Bakanlığı'nın ukdesinde. Bizde

kaldırdık. Şu anda inşaat sektöründe kullandığımız tüm araçların eğitim ve eğitim sonu belgelendirmelerini yapıyoruz. 6333 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu uyarınca artık belgesiz çalışmamıyor. 17. ve 30. maddeye istinaden kesinlikle belgeli olmaları lazım. Bu personellerin belgelendirilmesi ihtiyacını da iş makinesi kursları olarak karşıyoruz. Mesleki terk belgesi SRC1, SRC2, SRC3, SRC4 şeklinde adlandırılıyor. SRC1 uluslararası yolcu taşımamacılığıyla, SRC2 uluslararası yük ve kargo taşımamacılığıyla, SRC3 yurtiçi yolcu taşımamacılığı, SRC4 ise yurtiçi eşya ve yolcu taşımamacılığıyla ilgili belgeler. Firma olarak bu sektörde de girdik. Bununla ilgili belgelendirmeler de yapıyoruz" dedi.



Milli Eğitim Bakanlığının bağlı olarak faliyet gösteriyoruz. İş makinesi alanına girdik. Tabii çok büyük bir eksiklik vardı sektörde. Beş altı tane program vardı. O kadar çok makine var ki bunların hepsi birbirinden farklı. İş kanunu gereği bunların ayrı ayrı belgelenmeleri lazım. Bir iş makineleri derneği kurduk. Dernek vasıtasiyla da yeni makinelere programlar yazdık" şeklinde konuştu.

Açıklamalarında firmasının oldukça geniş bir yelpazede hizmet verdiği kaydeden Çetin; "Kurumlarımız bünyesinde Türkiye'de yaklaşık 140 tane faaliyet gösteren iş makinesine yönelik kurslar var. Ağır nakliyelerle ilgili mesela SPMT dediğimiz kendine tıhripli doğbetler var. 300-400 ton çok değerli malzemeler taşıyan, gümrükten gelen... Bunların mal indirme bindirme süreçlerinde problem çıktıyor. Bu problemleri de ortadan

"Sektörel sorunlar"

Ancak önumüzde büyük bir engel var. Mesleki yeterlilik kurulu diye bir kurum kuruldu. Yani bu mesleki yeterlilik

kuruluşu, "Biz eğitimi bilmeyiz vatandaş ne öğreniyorsa öğrensin, biz sınav yaparız" diyor. Tamam, alaylı, usta-çırak ile yetişenlere şimdidey kadar hiçbir şey demiyorum ama genç nesil nerede öğrenecek bunu. Mesela bir greyderi, bir kule vinci hiç eğitim almadan nasıl kullanılsın? Özellikle limanlarda kullanılan makinelerin hepsi 300 - 400 bin Euro civarında. Hiç bilmeyen birine bu ederdeki makineler nasıl teslim edilir? Tabi bununla ilgili hukuksal davaları açtık ve kazandık. Öncelikle yürütmemi durdurma kararı aldırıldık. Biz eğitimsiz hiçbir şeyin olmayacağı düşüncesindeyiz. Özellikle devletten şunu istiyoruz; Bakanlığın yetkilileri oturmmalı bir kanun çıkarırsa çeliştığı kanunlar düzeltilmeli.

HELMET SIGORTA VE REASÜRANS BROKERLİĞİ LOJİSTİK SIGORTALAR SORUMLUSU



Ömür Yıldırım

Günümüz koşullarında yapılan bilinçli ticaret sayesinde sigorta sektörü sürecin çok önemli aşamalarından biri haline gelmiştir.

Artık çok kolay sahip olunamayan, yerine koyulamayan, onarılamayan değerli varlıklar üzerinden dönen ticaret işlemleri, neredeyse sigorta teminatları olmadan başlayamaz hale gelmiştir. Gelişen teknoloji ile kolay ulaşılabilen sigorta poliçeleri sayesinde ve değişen dünya koşulları ile artan riskler nedeniyle sigorta sektörü toplam ticaret içerisindeki hak ettiği yeri almaya başlamıştır. Ülkemizde de artık poliçesi düzenlenmeyen işler ile ilgili işlemlerin başlamaması söz konusudur. İşlemler başlamadan önce hak sahipleri olası risklere karşı düzenlenmiş poliçeleri görmeden sürecin başlamasına izin vermemektedir. Bunu hem kendilerinin hem de çalışıkları taşeronlarının ticari faaliyetlerinin sektörde ugtramaması amacıyla ön koşul olarak ortaya koymaktalardır. Bu da sigorta sektörünü büyütüp geliştirmiş aynı zamanda sigortalıların uğradıkları hasarlar sonucu gördükleri zararı, ekonomik durumları değişmeden telafi etmelerini sağlamıştır. Özellikle hitap etmiş olduğunuz kitlenin işlerini baz alırsak, kısaca taşıma ve yükleme işleri yapan firmalar yaptıkları işler esnasında sebep olacakları hasarları tazmin edecek yeterlilikteki sorumluluk sigortalarını sunmadan, bilinçli emtia sahiplerinin işlerine başlama imkanı bile bulamamaktadır. Özette artık poliçe bir işe başlamanın ön koşulu olacak kadar

önemli bir hale gelmiştir.

Tabi ki hal böyle olunca bu poliçelerin düzenlenmesine aracılık eden tüm kanallarda önemi artmıştır. Öncelikle belirtmek isterim ki bizler sigorta aracılıarı olarak felaket tellalliği yapmıyoruz. Amacımız hiçbir sigortalı adayını, işyeriniz yanacak, aracınız devrilecek, taşıdığınız yüklerin gördüğü hasarları ödemek için tüm mal varlıklarınızı satacak iflas edeceksiniz gibi benzeri felaket senaryoları ile korkutmak ve onlara poliçe satarak komisyon kapmak değildir. Yoğun ve yorucu devam eden ticaret hayatında sigortalı adaylarının gözden kaçındıkları, unuttukları risklerini uygun bir dille hatırlatıyoruz. Bu risklerin olduğunu ancak gerçekleşme ihtimaline karşıda çaresiz olmadıklarını, satın alacakları riske uygun poliçeler sayesinde risk gerçekleşse bile kısa bir sürede riskin gerçekleşmesinden önceki şartlarına geri dönebileceklerini anlatıyoruz. Özellikle gerçekten yaptıkları işin bilincinde olan, kısaca işini layıkıyla yapan tüm sigorta aracılırı, taşınan riskleri ortaya koyarak, bu risklerin gerçekleşmesi halinde meydana gelen hasarları tazmin edecek yeterlilikteki poliçeleri makul primlerle düzenleyerek, risk gerçekleşirse tüm hasar süreçlerini doğru bir şekilde yöneterek, ticaret hayatının çok önemli bir parçası olduklarını or-

taya koymaktadırlar. İşinde uzman bir aracından aldığınız doğru bir poliçe bir gün sizin tüm ticari hayatınızı sekteye uğratacak bir kaza sonucu çökabilecek tazminatları ödeyerek, ticaretinizin devam etmesini sağlayabilir.

Coc önemli bir projede, çok değerli bir emtianın operatörünün aya da şoförünün bir anlık hatası ile büyük zararlar görmesi maalesef ihtimal dahilindedir. Yıllar içerisinde sigortalılarımızın başına sayısız kez bu tür hasarlar maalesef gelmiştir. Elbette bu hasarları en aza indirmek için gerekli tüm önlemler alınmalıdır ancak her şeye rağmen riskin gerçekleşmesi ihtimaline karşı alınan bir sigorta poliçesi bazen alınan tüm önlemlerden daha önemli olduğunu gösterecektir. 1 birim pirim ödeyerek satın alabileceğiniz bir sigorta poliçesi elbette sizi hasar olmasına karşı korumayacaktır, ancak hasar meydana gelirse belki de ödemek zorunda kalacağınız 1.000 birim değerindeki hasarı sizin adınıza ödeyecektir.

Unutmayın bugün ödeyebileceğiniz primler, yarın ödeyemeyeceğiniz bir hasarla karşı karşıya kaldığınızda sizin kurtarıcınız olacak poliçeleri satın almanızı sağlayacaktır.



KOMATEK 2022'YE YOĞUN İLGİ

SADA Uzmanlık Fuarları Ticaret A.Ş. Genel Müdürü LEVENT BAYKAL ile Türkiye'deki fuarcılık sektörünün geçmişi, geleceği ve önümüzdeki yıl 9-13 Mart tarihleri arasında ANFAŞ Antalya Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan KOMATEK 2022 fuarı hakkında görüşüştük.

Bizlere SADA'nın kuruluş amacı ve bu amaca ulaşmak adına geçirdiği evrelerden biraz bahseder misiniz? SADA Uzmanlık Fuarları Anonim Şirketi, 1967 yılında endüstriyel yatırımlar için fizibilite araştırmaları yapmak üzere bir danışmanlık / mühendislik firması olarak kurulmuştur. 1983 yılına kadar ülkemizin önemli yatırımlarının yapılabılırlik etütlerini tamamlayan SADA, fuar organizasyonları yapmaya başladığı 1991 tarihine kadar dış ticaret danışmanlığı ve temsilcilik işleriyle uğraşmıştır. SADA 1991 yılından bu yana fuar düzenlemekte olan bir anonim şirkettir. SADA'nın tarihçesi ve düzenlediği fuarlar www.sada.com.tr internet sitesinde detaylı olarak bulunmaktadır. SADA, 2014 yılından bu yana İngiliz TARSUS Gurubunun hissedarı olduğu bir şirket olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Ülkemizdeki fuarcılık ve fuar organizasyonlarının gelişimini nasıl görüyorsunuz?

Türk Fuarcılık sektörü 1980'lerde oluşmaya başlamış, bugüne kadar geçirilen süreçte ise dünyadaki diğer ülkelerden farklı olarak özgün bir yapıya kavuşmuştur. Fuarcılık, birçok endüstri ve sektör için belli başlı pazarlama araçlarından birisi olarak gerek dünyada gerekse ülkemizde en ön sıralarda ki önemini korumaktadır. Uzmanlaşma ile beraber sektör fuarları, temsil etkileri sektörlerde, sadece markalaşma, marka pekiştirme, ürün sergileme ve satış konularında değil, sektörü bir araya getirme, genel ticaretin canlanması, sektör paydaşlarına kendilerini duyurma konularında da olanak sağlamış ve pazarlama araçları arasında hak ettiği üzere çok önemli bir yere oturmuştur. Reel fuarcılık sektörünün bu hali ile önümüzdeki dönemlerde de önemini koruyacağından hiçbir şüphemiz yoktur.

Pandemi öncesi ve sonrasında ki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Firmanız bu gelişmelerinden nasıl etkilendi?

Aslına bakarsanız işin tam ortasında ve

her şeye yaşayarak tanıklık eden bir kişi olarak rahatlıkla son on yıl içerisinde fuarcılık sektörünün çok önemli sınavlar vermek zorunda kalışını gördüğümü söyleyebilirim. Ekonomik parametrelerin stabil kalamadığı yıllar (2018 yılı gibi) sektörümüz için de daralma yılları olmuş hemen akabinde ortaya çıkan pandemi koşulları ise bir çok sektör gibi fuarcılık sektörünü de derinden yaralamıştır ve etkilemiştir. SADA olarak bu süreçten elbette olumsuz olarak etkilenmiş ve KOMATEK fuarımızı birkaç kez ertelemek durumunda kaldık. Ama tüm bunlara rağmen, sektörden (özellikle destekçilerimiz olan İMDER ve İSDER'

ilgiden memnun musunuz?

KOMATEK 2022 Fuarımızın çalışmaları tüm heyecanı ve bütün hızıyla sürmektedir. 2021 Haziran ayından itibaren pandemiye karşı belirlenmiş olan "ne olursa olsun tekrar kapanma olmayacağı" genel yaklaşımı sektör içerisinde sindirildikçe katılım talebi önemli miktarda artmıştır. Antalya ANFAŞ Fuar Alanı'nda bulunan açık sergileme alanı tamamen dolmuş kapalı sergileme alanının da önemli bir kısmı tahsis edilmiştir. 2017 yılından bu yana fuarlara açılan sektörümüz KOMATEK Fuarımızı 2022 yılı için ülkenin en önemli etkinliği olarak kabul etmiş hatta uluslararası boyutta da pandemi sonrası ilk etkinliği olması nedeniyle alışılmışın üzerinde bir ilgi ile karşılaşmıştır.

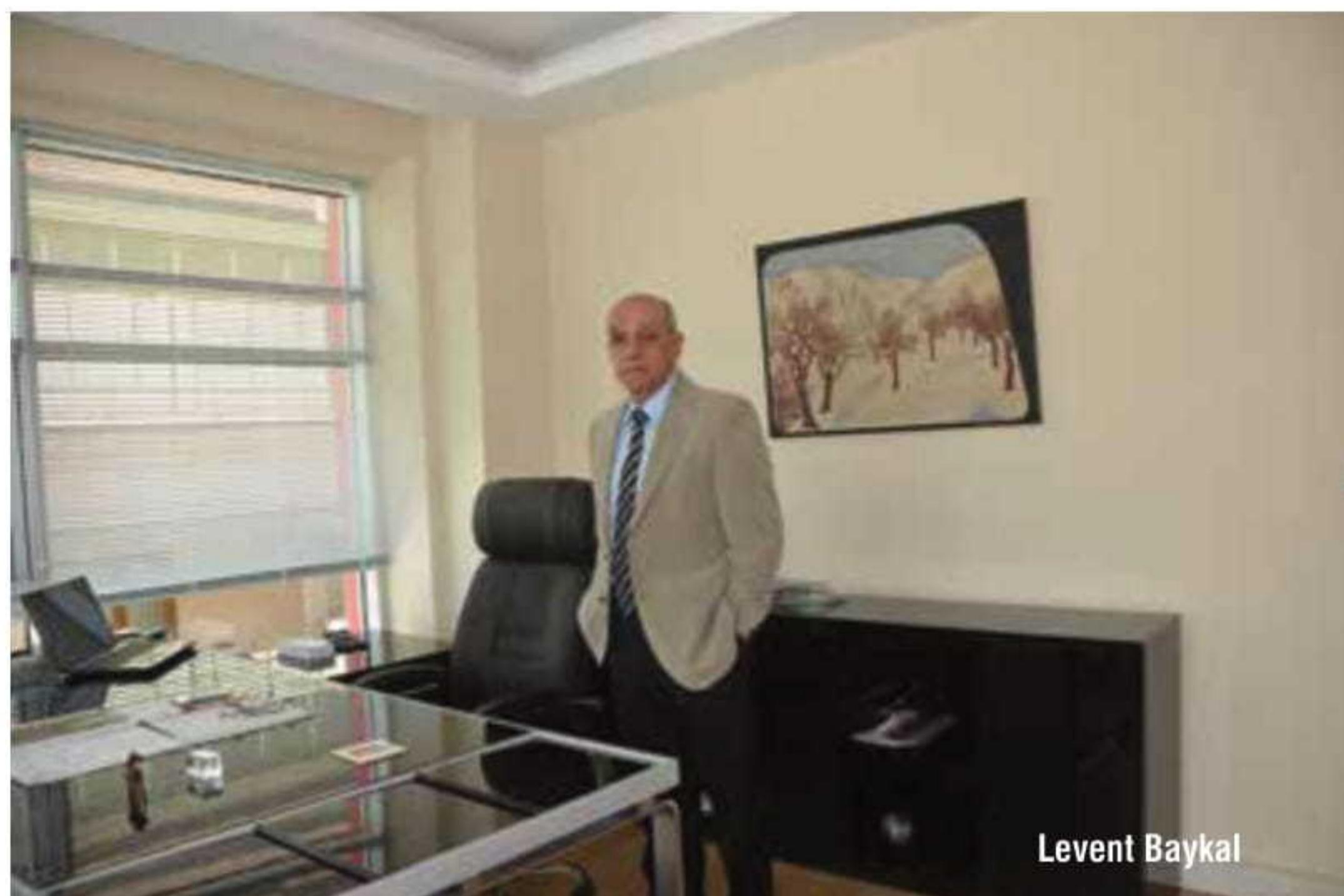
Döviz kurunun dalgalandırması yaptığıınız organizasyonları nasıl etkiliyor?

Genel ekonomik gelişmeler ve uygulamalar (ki bunların arasında kur uygulumaları da önemli bir yer tutmaktadır) fuarcılık sektörünü yakından ilgilendirmektedir. Özellikle kur uygulamalarının dış ticarete olan etkileri sadece

fuarçı olarak bizi değil etkinlik düzenlediğimiz sektörün bütünsel yapısını değiştirmektedir. Yerli pazarın daralması, ithalatın pahalılılaşması sektör yapısını ciddi olarak sarsmaktadır. Önemi artan yerli üreticilerimiz arasında kurumsal yapılışmayı tamamlamış dünya oyuncuları bir yana bırakırsa pazarlamaya ve tanıtımı ayrılan bütçeler derhal gözden geçirilmekte ve tasarrufu bu konularda uygulamak öne çıkmaktadır.

Son olarak eklemek istediğiniz nelerdir?

KOMATEK 2022 ve eş zamanlı olarak düzenlemekte olduğumuz KIRALA Türkiye 2022 etkinliklerimizin önemli bir ilgi göreceğini bugünden görmekteyiz. Sektörümüzü, istisnasız, 9-13 Mart 2022 tarihlerinde Antalya'da birlikte olmaya davet ediyor sizlere de TKU olarak bizlere göstermiş olduğunuz ilgiden dolayı çok teşekkür ediyoruz.



Levent Baykal

den) aldığımız destek ve firmamızın eski ve sağlam sermaye yapısı sayesinde bu süreci atlatmış bulunmaktayız.

Son zamanlarda adı sıkça duyulmaya başlayan hibrit fuarları hakkında görüşleriniz nelerdir?

Geçtiğimiz dönemde fuarcılık sektörü sanal fuarlar, sizin de belirttiğiniz gibi hibrit fuarlar gibi birçok alternatif etkinliği gerek araştırarak gerekse sinayarak denedi. Yapılan bu çalışmaların ortaya çıkardığı sonuçlar itibarı ile hem reel fuarcılık sektörü hem reel fuar katılımcıları olarak herkes şunu çok açık bir şekilde görmüştür ki, bu tür etkinlikler ne günümüzde ne de gelecekte günümüz fuar anlayışı ve alışkanlığının yerini doldurabilecek kapasitede bir yere asla sahip olamayacaktır.

Önümüzdeki yıl düzenleyeceğiniz KOMATEK 2022 Fuarı için çalışmalarınız hangi aşamada? Şu anda kadar geçen sürede fuara gösterilen



İMALAT İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.
FİLTRE DÜNYASI



FİLTRE DÜNYASINA KATTIĞIMIZ KALİTELİ ÜRÜNLER İLE HİZMETİNİZDEYİZ



Hava Filtreleri - Yağ Filtreleri



Yakıt Fitreleri - Hidrolik Filtreleri



Seri - Özel İmalat ve Satışı İle Hizmetinizdeyiz.

Hamza Yerlikaya Bulvarı Mina Sok. No:2 K:2-3 A Dudullu-Ümraniye/İSTANBUL
Tel:+90 216 364 16 72 / 73 Faks: +90 216 364 16 74 Gsm: 0533 724 42 01

GÖZÜN YÜKSEKLERDEYSE ENERJİMİZ SENİNLE!

Yiğit FFP aküleri ile kaldırma platformlarında
#enerjimizseninle!

%100 MİLLİ
SERMAYE

Son 4 Yılın Akü
İhracat Şampiyonu



@ / yigitakuas

 **YİĞİTAKÜ**

KODAMAN

project

İmkansızı taşıyoruz!

Since 1990

