

Endüstri Lift & Handling Türkiye

LHT®

Mayıs - Haziran | 2018 Sayı: 69 | www.lht.com.tr | ISSN: 1307 - 3508



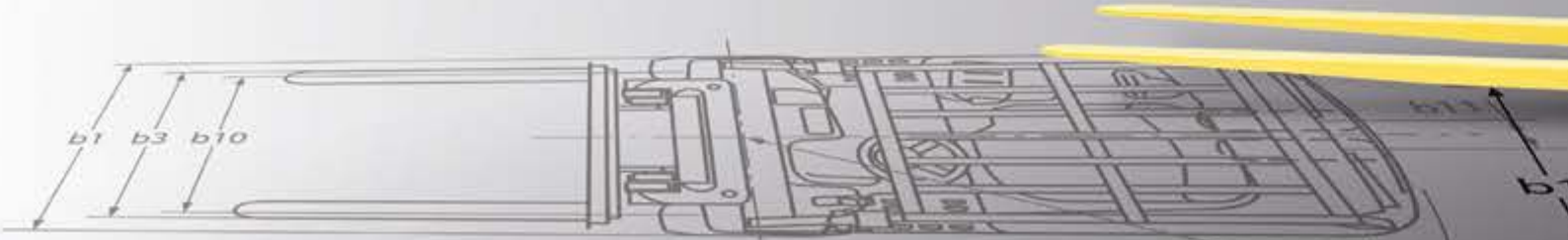
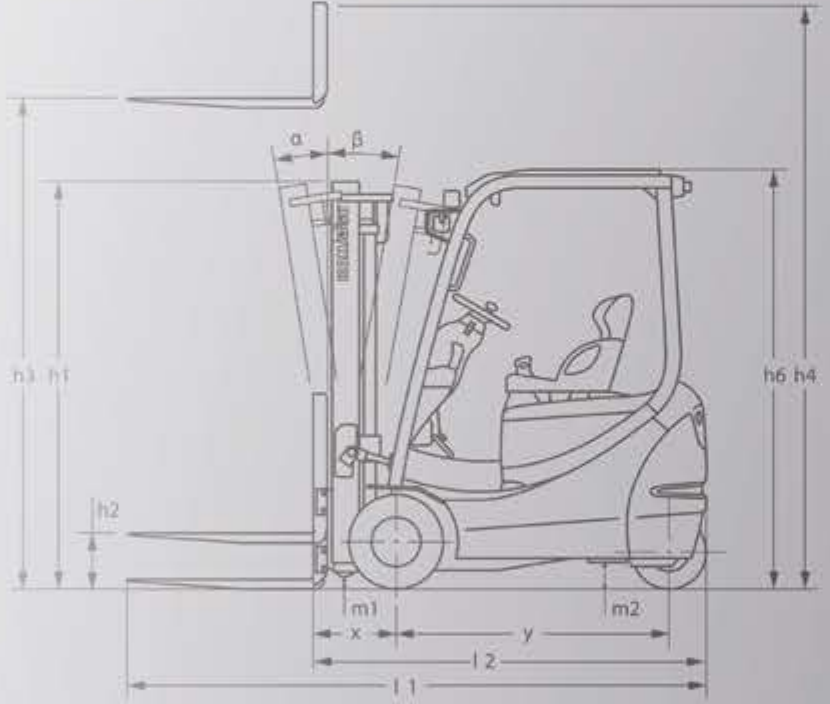
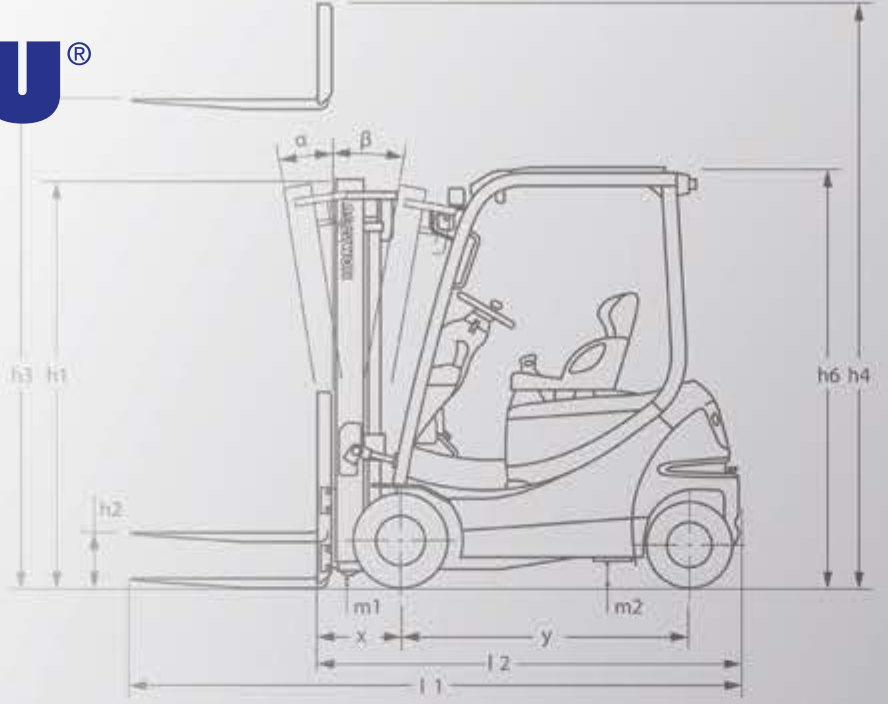
Telehandler kullanımında artış

APA Yayıncılık kiralama sektörünü bir araya getirdi

ELS Lift'te hedef: Küresel marka olmak

KOMATSU®

Güce
ihtiyacınız
olduğu zaman
uzmanları
çağırın.



www.temsamakina.com • talep-sikayet@temsamakina.com • 0216 545 0 777

f t y i temsamakina



KOMTRAX / KOMcare / KOMPLUS / TIMrent



TEMSA İŞ MAKİNALARI



İMTİYAZ SAHİBİ

MELİH APA

GENEL KOORDİNATÖR

EMRE APA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

EREN CERCİZ

SORUMLU EDITÖR

MEHMET YILMAZ

YAZI İŞLERİ

CAN KAPLAN - MEHMET YILMAZ

REKLAM SATIŞ

MERVE İSİROĞLU - NEVZAT KAYGISIZ

SORUMLU GRAFİKER

SERKAN DALBUDAK

TASARIM

ERAY ÇELİK

MUHASEBE / FİNANS

SEÇİL ERMAN

DAĞITIM

ARAS KARGO

UPS (ÜNSPED PAKET SERVİSİ A.Ş.)

BASKI

GEZEĞEN BASIM

YÜZÜNCÜ YIL MATBAACILAR SİTESİ

2. CADDE 202/A BAĞCILAR / İSTANBUL

TEL: 0 (212) 325 71 25 PBX

FAX: 0 (212) 325 61 99

GEZEĞEN BASIM SERTİFİKA NO: 12002

BASIM TARİHİ: HAZİRAN 2018

AVRUPA TEMSİLCİSİ

MEDIAPOINT & COMMUNICATIONS - İTALYA

WWW.MEDIAPOINTSRL.IT - INFO@MEDIAPOINTSRL.IT



BİZİ TAKİP EDİN



INSTAGRAM/CPT_LHT_DERGİSİ



FACEBOOK/LIFTHANDLING

İLETİŞİM

FENER KALAMIŞ CAD. NO:12 ATLAS APT. KAT:6 DAİRE:

11/12 34726 KIZILTOPRAK / İSTANBUL

TEL: +90.216 302 53 82 (PBX)

FAX: +90.216 302 08 10

WWW.APAYAYINCILIK.COM.TR

WWW.LHT.COM.TR



YAYIN TÜRÜ

LHT DERGİSİ TÜRKİYE GENELİNDE DAĞITILMAKTADIR. BASIN KANUNUNA GÖRE "YEREL SÜRELİ" YAYINDIR. LHT DERGİSİ APA YAYINCILIK REKLAMCIK VE FUARCIK LTD. ŞİRKETİ TARAFINDAN T.C. YASALARINA UYGUN OLARAK İKİ AYDA BİR YAYINLANMAKTADIR. LHT DERGİSİNDE YAYINLANAN YAZI, HARİTA, FOTOKOPİ, İLLÜSTRASYON VE KONULARIN TÜM HAKLARI APA YAYINCILIK'A AİTTİR. İZİNSİZ, KAYNAK GÖSTERİLMEDEN ALINTI YAPILAMAZ.



HEYECAN DORUKTA

Sayılı günler sonra gerçekleştirilecek "VİPP Fuarı"yla ilgili heyecan dorukta. Bildiğiniz gibi APA Yayıncılık olarak uzun yıllardır yayıncılık anlamında sektörde yer alıyoruz ve çok sayıda firma ziyaretleri gerçekleştiriyoruz. Bu ziyaretler sırasında görüştüğümüz kişiler VİPP Fuarı'nın Türkiye ve sektör için önemli bir organizasyon olduğunu ifade ediyorlar. Elbette yapılan bu etkinliğe ilginin olması bizleri de mutlu ediyor. APA Yayıncılık ve Komatek Fuarları'nın organizatörü SADA'nın işbirliği ile 2 - 5 Mayıs 2018 tarihleri arasında İstanbul Tuzla Viaport Marina gerçekleştirilecek olan VİPP 2018 Fuarı, aynı zamanda Türkiye'nin ilk ve tek vinç, ağır taşıma, platform, istifleme - elleçleme makinelerini kapsamıyla da dikkat çekiyor. Platform, vinç, istifleme ve ağır nakliyat sektörlerini bir araya getirecek olan fuarın ilk kez düzenlenmesi ise sektör tarafından da merakla bekleniyor. Hatta bazı firmalar, yeni ürünlerini müşterilerine ilk kez tanıtmak için büyük bir hazırlık içerisinde girip, sabırsızlıkla fuar gününün gelmesini bekliyorlar. Görüldüğü gibi VİPP Fuarı, sektörde büyük bir merak uyandırarak, heyecan oluşturdu. İlk kez düzenlenmesine karşın tüm sektörlerden büyük bir ilgi görmesiyle de dikkatleri üzerine çeken VİPP Fuarı, sadece platform, istifleme kaldırma ve elleçleme sektörüne değil aynı zamanda kiralama firmaları, müteahhitler, taşeronlar, liman işletmeleri, endüstriyel tesislere de hitap edecek. VİPP Fuarı'nın 2-5 Mayıs tarihleri arasında düzenleneceğini tekrar hatırlatarak fuarı ziyaret etmenizi bekliyoruz.

Fuarın ardından endüstriyel (forklift ve depo içi ekipman) sektördeki gelişmelere değinecek olursak; birçok firmanın artık pazarda daha fazla söz sahibi olmak için çalışmalar sürdürdüğünü görüyoruz. Bu çalışmalarını da bünyelerine yeni markalar eklemek veya mevcut markalarını daha fazla ön plana çıkarmak için çaba sarf ettiklerinden anlayabiliyoruz. Tabi forklift ve depo içi ekipman pazarının dışında telehandler pazarında da ciddi bir yatırım söz konusu. Türkiye'de kullanımı yavaş yavaş artan bu ürün grubuna ilgi giderek artıyor. Telehandler pazarında da tıpkı endüstriyel pazardaki gibi yatırımlar sürekli artıyor ve insanlar telehandler kullanımına yönlendiriliyor. Bu iki pazarın da önümüzdeki günlerde yükselmesini temenni ediyorum.

Keyifli okumalar...

MEHMET YILMAZ

mehmet.yilmaz@apayayincilik.com.tr

PLATFORM
SEKTÖRÜNDE YERLİ
ÜRETİM YAPAN
ELS LİFT, PAZARA
YENİLİKÇİ ÜRÜNLER
SUNMAYA DEVAM
EDİYOR





30 yıl, Sayısız Çözüm, Sonsuz Güven...

Türkiye'de 1.000'in üzerinde müşterimize kiraladığımız 20.000 makina ve uyguladığımız 52.000 servis bakımı, üstün hizmet kabiliyetimizin ve bize duyduğunuz güvenin teminatı. Sektörün ilklerinden biri olarak STFA güvencesiyle hizmet veren Universal Handlers tam 30 yıldır Türkiye'de kiralamanın adı.

Nice 30 yılları birlikte kutlamak dileğiyle...

İÇİNDEKİLER

14

18

22

28

ELS LIFT'TE HEDEF: KÜRESEL MARKA OLMAK

Personel yükseltici platform sektöründe yerli üretim yapan Els Lift, pazara yenilikçi ürünler sunmaya devam ediyor. En son 3,15 metre yatay erişim, 0,99 metre genişliğe sahip vm10-j modelini kullanıcılarla buluşturan firma, hedefleri doğrultusunda yurt içi ve yurt dışında önemli çalışmalar yürütüyor. Mevcut çalışmalar ve hedeflerle ilgili els lift genel müdürü kerem bayrak ile görüştük



CROWN İLE AKILLI DEPO ÇÖZÜMLERİ

Geçen yıl bünyesine kattığı Crown markasıyla forklift ve depo içi ekipman grubunda büyüme yakalayan Temsa İş Makinaları, Crown'un geniş ürün gamını pazara sunuyor. "Crown ile ana amacımız forklift ya da depo ekipmanı satmak değil, önceliğimiz iş ortaklarına değer katmak ve onların karlılıklarını artırmaktır" diyen Endüstriyel Ürünler Grup Müdürü Bülent Beleda, Crown'la ilgili merak edilen tüm soruları cevapladı

ENKA'DAN MÜŞTERİLERİNE ALTERNATİF ÇÖZÜMLER

TCM Forklift ve istif makineleri, Tailift ve CT Power marka forkliftler ile Xilin marka istif makinelerini endüstriyel pazara sunan Enka Pazarlama, geniş ürün gamı ile müşterilerine alternatif çözümler sunuyor. Enka Pazarlama'da İş Geliştirme Müdürü olarak görev yapan Kamil Özcan, firmanın endüstriyel pazardaki faaliyetleriyle ilgili bilgiler aktarıyor



MST TELESKOPIK YÜKLEYİCİ, YIKIM ŞANTİYESİNDE

Ağırlıklı Ankara olmak üzere Türkiye'nin birçok bölgesinde yıkım yapan Acar Yıkım İnşaat, makine parkına MST ST 935 model teleskopik yükleyici ekledi. Özellikle şantiye içerisinde malzeme taşımada kullanılacak olan makine, farklı atışman kullanımları ile dikkat çekiyor

TEK 20M

540-200 SWAY'LE
TELESKOBİK YÜKLEYİCİLERDE
ROTASYONSUZ YENİ YÜKSEKLİK
20M

- 5 KADEMELİ BOM SİSTEMİ
- ZİNCİR TAHRİKLİ BOM YAPISI
- SERVO JOYSTICK KONTROL
- SWAY: ŞASI YANAL DENGELEME SİSTEMİ



SİF JCB

4444 743 | sif.com.tr

İÇİNDEKİLER

32

36

42

YENİLİKÇİ VE ÇEVREYE DUYARLI AKÜLER

Everexceed marka akülerin Türkiye Distribütörü Gama Akü, enerji ve güç depolama alanında yenilikçi, çevreye duyarlı yüksek güç verimliliği sağlayan ürünleri piyasaya sunuyor



APA YAYINCILIK, KİRALAMA SEKTÖRÜNÜ BİR ARAYA GETİRDİ

APA Yayıncılık ve KHL Group tarafından düzenlenen, İMDER ve İSDER'in ana destekçisi olduğu Rental Türkiye konferansı, 28 Mart Çarşamba günü gerçekleşti. yoğun katılımın gösterildiği etkinlikte uluslararası kiralama uzmanlarının yanı sıra Türkiye'den de önemli konuşmacılar yer aldı



FRONIUS İLE AKÜ ÖMÜRLERİ UZUYOR

Fronius Charging Systems'in Türkiye distribütörü olan merlin energy systems, müşterilerine akü ömrünü uzatan çözümler sunuyor. Lojistik ve enerji sektöründe sahada yaşanan olumsuzluklardan hareketle yola çıkan Merlin Energy Systems, daha verimli ve güvenli çözümler içeren yenilikçi ürünler ve kalıcı sistemler öneriyor



REKLAM İNDEKSİ

Akümser	57
Borusan	9
Ceylift	49
ELS Lift	21
Enka	33-39
HMF	35
Kale Makina	37
Karataş	31
Maats	45
Merlin	26-27

SİF	7
Tatmak-Karyer	29
Temsa	Ön Kapak içi-3
Tunçmatik	17
TürkTraktör	11
TVH	13
Universal Handlers	5
UP Makina	25
Uygunlar	47
VİPP Fuar	58



CAT® TELESKOPIK TAŞIYICILARDA TL İLE KİRALAMA DÖNEMİ!

Son Gün: 31 Mayıs

Şimdi her yönden en iyi görüş alanı sunan, kaldırma ve uzanma kapasitesinde lider
Cat Teleskopik Taşıyıcılar, Türk Lirası ile kiralama avantajıyla Borusan Cat'te!

KANAL İSTANBUL'A MİLYARLIK 'LOJİSTİK ÜS' GELİYOR

Yurt içi Nakliyeciler Derneği (YND), Kanal İstanbul'a komşu Avrupa'nın en büyük lojistik üslerinden birini inşa etmeye hazırlanıyor. Projenin lansmanı 20 Nisan Cuma günü İstanbul'da yapıldı. YND Başkanı Sedat Hakan Karataş, proje için minimum 300 milyon dolarlık bir yatırım yapılacağını söyledi. Karataş, "Lojistiğin en büyük sıkıntısı malum trafik ve hızlı güzergah. Lojistik bütün ulaşım ağlarına ne kadar yakın ve hızlı olursa hizmeti de o derece güçlü ve kaliteli olur. Modern, teknolojik ve çok büyük bir alanda kurulu tüm nakliyecilerin bir arada olacağı bir lojistik merkezin olmaması yurt içi nakliyecilerin en büyük sıkıntılarından biriydi. Çünkü İstanbul çok büyük bir metropol. Nakliyeciler 10'a yakın farklı bölgede böyle merkezler kurarak İstanbul'un dört bir yanına dağıldı. Biz bu proje ile tüm yurt içi nakliyecilerine hizmet verecek bir devasa bir merkez kurmayı amaçlıyoruz. 3. Köprü'nün açılması, 3. Havalimanı ve Kanal İstanbul'un açılacak olması bize Hadımköy-Arnavutköy arasındaki lokasyonda büyük bir lojistik üs ihtiyacının olduğunu gösterdi. Yaptığımız tüm araştırma ve incelemeler en doğru lokasyonun burası olacağını işaret etti. Kanal İstanbul tamamlandığında o bölgeye çok büyük bir nüfus kayması olacak. Böyle bir noktada bir lojistik üs olması her kesime ayrı avantaj sağlayacak" diye konuştu.



OMSAN LOJİSTİK, MICHELIN İLE YOLA DEVAM DEDİ

Bütün dünyada lastik ve lastik teknolojileriyle ilgili çözümler geliştirerek müşterilerine 360 derece bir hizmet sunan Michelin, 40'tan fazla ülkeye uluslararası karayolu taşıması, 81 ile yurtiçi dağıtım hizmeti sağlayan, öncü lojistik hizmet sağlayıcıları arasında yer alan OMSAN Lojistik'in filosundaki araçların bakımını üstlenecek. Türkiye'de sunduğu hizmetlerin yanı sıra Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunan tesisleri ve 887 araçlık filosu ile lojistik sektörünün lider firmalarından OMSAN, yeni işbirliği sayesinde Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak. Filoların elverişliliğini optimize edip, operasyonel maliyetlerini düşürerek işletmelerin lastik yönetimini kolaylaştıran Michelin Solutions sayesinde kendisi için özel olarak hazırlanmış lastik yönetimiyle filosundaki araçların lastiklerinin bakımını ve tam güvenliğini sağlayacak.



HÜNER VE HNR LOJİSTİK'İN TERCİHİ SCANIA

Türkiye'nin önemli lojistik firmaları arasında yer alan ve aynı grup içerisinde faaliyetlerini sürdüren Hüner Uluslararası Taşımacılık ve HNR Lojistik, 145 adetlik R 450 LA 4x2 MEB çekici alımı kararını Scania'dan yana kullandı. Araçlar düzenlenen törenle teslim edildi. Teslimat töreninde konuşma yapan Hüner Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, "İlk Scania filomuzu 2015 yılında 120 adetle bünyemize kattık. Bu bağlamda, Scania Filo Yönetimi Sistemi (SESS- Scania Entegre Sürüş Sistemleri) ve uzaktan erişimli Takograf Sistemi bizim beklentilerimizle tam olarak örtüştü. Teslim aldığımız 145 adet araçla filomuzda toplam 325 adet Scania bulunuyor ve filomuzda yer alan tek marka haline geliyor. Doğuş Otomotiv distribütörlüğündeki Scania markasına tüm bu süreçteki desteklerinden dolayı teşekkür ederim" dedi. HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ise Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye ekspres servis hizmeti başlattıklarını belirterek "Avrupa'dan Türkiye'ye 36 saatte teslimat gerçekleştireceğimiz ekspres servis başlattık. Bu operasyonda hız, güvenlik ve yakıt maliyeti önem kazanıyor. Scania, tüm bu ihtiyaçlarımızı fazlasıyla karşılıyor" dedi.



İŞİNİZ YÜKSELİRKEN YANINIZDAYIZ!

LM serisi Teleskopik Yükleyiciler 118 HP'lik güçlü motoru ve 4.5 tonluk maksimum kaldırma kapasitesi ile üretkenliği artırırken; geniş kabin, üstün görüş alanı ve kullanım kolaylığı ile operatör konforunu da maksimum seviyede tutuyor.



444 56 35
musteri@turktraktor.com.tr
www.newhollandismakineleri.com



TürkTraktör

SERTRANS 8. LOJİSTİK VE TİCARET BULUŞMASI'NA KATILDI

Ulusal ve uluslararası müşterilerine tedarik zinciri yönetiminde katma değerli lojistik hizmetler veren Sertrans Logistics, 15 Mart günü Maltepe Üniversitesi'nde düzenlenen "8. Lojistik ve Ticaret Buluşması"na katıldı. Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş'in lojistik sektöründe trendleri ele alan bir sunum yaptığı buluşmada, çok sayıda akademisyen, bürokrat ve sektör temsilcileri ile Türkiye'nin çeşitli lise ve üniversitelerinden öğrenciler bir araya geldi. Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, iki oturuma yayılan buluşmanın ikinci oturumunda lojistik sektörünün trendlerini konu alan bir sunum gerçekleştirdi. İlgili dinlenen sunumu boyunca "müşteri memnuniyeti", "hızlı ve hasarsız taşımacılık", "perakende sektörü", "Endüstri 4.0", "e-ticaret" ve "Dördüncü Parti Lojistik (4PL)" kavramlarından bahseden Keleş şunları kaydetti: "Türk lojistik sektörü bugün itibarıyla 300 milyar lira büyüklüğe sahip, 400 bin kişiyi istihdam eden verimli bir sektördür. Rakamlar gösteriyor ki, son 10 yılda lojistik sektörü olarak 1,9 milyar dolarlık yabancı sermayeyi ülkemize kazandırmıştır. 2018'de lojistik sektörünün 330 milyar liralık bir hacme ulaşacağını öngörüyoruz. Türkiye, cumhuriyetimizin 100. yılındaki 2023 hedeflerine sektörümüzle yürüyor."



UNIVERSAL HANDLERS GENEL MÜDÜRÜ TOLGA ATMACA OLDU



STFA Grubu tarafından yapılan açıklamaya göre, halen SİF Genel Müdürü olarak görev yapan Tolga Atmaca, 1 Nisan 2018 itibarıyla grup bünyesinde forklift ve depo içi ekipmanlar sektöründe faaliyet gösteren Universal Handlers Genel Müdürlüğünü de üstlendi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Makina Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimini tamamlayan

Tolga Atmaca, çalışma hayatına 1997 yılında Polinas'ta Üretim Mühendisi olarak başladı. Ardından 1998-2002 yılları arasında Opel Türkiye'de Müşteri İlişkileri, Pazarlama ve Satış'tan sorumlu Müdür olarak çalışan Atmaca, 2002-2011 yılları arasında General Motors Merkez Doğu Avrupa ve Rusya operasyonlarında Satış ve Pazarlama Müdürlüğü ve Satış

VOLVO TRUCKS İLK ALTIN KONTRATI ERMAN LOJİSTİK İLE İMZALADI

Temsa İş Makinaları distribütörlüğünü yürüttüğü Volvo Trucks ile satış sonrasında müşterilerine "mavi", "gümüş" ve "altın" olarak sınıflandırılan ayrıcalıklı servis kontratlarıyla, %100 işletim süresi garantisine kadar pek çok hizmeti kapsayan avantaj paketleri sunuyor. Volvo Trucks Türkiye bu paketlerden en kapsamlısı olan Altın kontratın ilkinin Erman Lojistik ile İsveç'te imzaladı. Volvo Trucks altın kontrat sahipleri, "Telematik Ağ Geçidi" ile yoldayken bile servisin motor verilerine, kilometre bilgilerine, yakıt tüketimine ve hayati parçaların durumu hakkındaki bilgilere erişebiliyor. Tüm bakım-onarım işlemlerini kapsayan bu kontratla Erman Lojistik, gerektiğinde yurt içi ve yurt dışı yol yardımı hizmeti de alabilecek. Erman Lojistik CEO'su Mehmet Deniz ile imzalanan kapsamlı servis kontratı ilgili şunları dile getirdi: "Volvo Trucks Türkiye'nin ilk altın kontratını alan şirket olduğumuz için paydaşlarımız ile birlikte çok heyecanlı ve mutluyuz. Sadece ürün değil, güçlü satış sonrası desteği de almış olmanın verdiği güvenle altın kontrat marka değerimizi artıracaktır. Ortaklarımız, yönetim kadromuz, çalışanlarımız ve diğer paydaşlarımız, tedarikçimiz Volvo Trucks'ın "Altın Kontrat"ının vereceği ayrıcalıklı ve nitelikli hizmetin rahatlığı ile çalışacaklardır. Türkiye'de bizi Volvo Trucks ile buluşturan Temsa İş Makinaları'na da teşekkür ederiz."



Sonrası Hizmetler Direktörlüğü pozisyonlarında bulundu. 2011-2014 yılları arasında Chevrolet Türkiye Genel Müdürü, 2016'dan bugüne kadar Mahle Doğu ve Orta Asya organizasyonundan sorumlu Genel Müdür olarak çalıştı. Tolga Atmaca; Türkiye, Orta Doğu, Orta Asya, Doğu ve Orta Avrupa ve Rusya gibi bölgelerde, otomotiv, taşıt ve yedek parça sektöründe, satış, iş geliştirme, pazarlama, satış sonrası hizmetler, marka ve strateji ve bölgesel yapılandırmalar gibi birçok alanda deneyime sahip. STFA Grubu CEO'su Yetik Kadri Mert, konuyla ilgili şunları söyledi: SİF İş Makinaları Genel Müdürlüğünü başarıyla yürüten Sayın Tolga Atmaca'nın, sektördeki uzmanlık ve deneyimiyle birlikte, üstlendiği yeni görevinde de grubumuza önemli katkılar sağlayacağına inanıyor, başarılarının devamını diliyorum."



✓ Parçalar ve aksesuarlar

- Forkliftler ve bütün arazi tipi forkliftler
- Personel yükselticileri ve ekipmanları
- Liman ve konteyner taşıma ekipmanları
- Temizlik makinaları ve süpürgeler
- ...

✓ Ürün yelpazemiz

- 30 000 000 bilinen referanslar
- 680 000 çeşit yedek parça stoktan teslim
- 350'den fazla marka için yedek parça
- 16 000 çeşit yedek parça Türkiye stoktan teslim

✓ Avantajlarınız

- TVH Genel Merkez'den (Belçika) her gün sevkiyat
- Tek noktada hizmet sunumu
- Bilgisayar kontrollü stok yönetimi
- Teknik uzmanlar tarafından destek
- Tecrübeli satış ekibi
- MyTotalSource: Online mağazanız



tvh.com



© Ocak 2017. TVH[®] ve TotalSource[®] tescilli ticari markalardır. - TUAVMD_1711001



TVH YEDEK PARÇA TİCARET A.Ş. - EUROPE - HEAD OFFICE

Ömerli mah. Hadımköy-İstanbul Cad. No 176 · 34555 Arnavutköy/İstanbul · Türkiye
GPS 41° 11' 8.97" N, 28° 62' 7.03" E · T +90 212 67 14 884 · F +90 212 67 14 882 · tvhturkiye@tvh.com · www.tvh.com.tr

TVH YEDEK PARÇA TİCARET A.Ş. - ASIA

S.S. Bilmo Mobilyacılar Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi Aydınli Mah. Yanyol Cad. Melodi Sokak no 2/60-B
34953 Tuzla/İstanbul · Türkiye · GPS 40° 52' 34.4" N, 29° 23' 14.6" E · T +90 216 452 88 90 · F +90 216 452 88 92
tvhturkiye@tvh.com · www.tvh.com.tr

TVH PARTS



ELS LIFT'TE HEDEF: KÜRESEL MARKA OLMAK

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNDE YERLİ ÜRETİM YAPAN ELS LIFT, PAZARA YENİLİKÇİ ÜRÜNLER SUNMAYA DEVAM EDİYOR. EN SON 3,15 METRE YATAY ERIŞİM, 0.99 METRE GENİŞLİĞE SAHİP VM10-J MODELİNİ

KULLANICILARLA BULUŞTURAN FİRMA, HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA YURT İÇİ VE YURT DIŞINDA ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYOR. MEVCUT ÇALIŞMALAR VE HEDEFLERLE İLGİLİ ELS LIFT GENEL MÜDÜRÜ KEREM BAYRAK İLE GÖRÜŞTÜK



ÖNCELİKLE ELS LIFT OLARAK 2018 YILINA NASIL BİR BAŞLANGIÇ YAPTINIZ. ŞU ANDA PAZARDAKİ ÇALIŞMALARINIZ NE DURUMDA İLERLİYOR? BU KONUYLA İLGİLİ BİR DEĞERLENDİRMEDE BULUNABİLİR MİSİNİZ?

2008 yılından bu yana, Türkiye'nin personel yükseltici platform sektöründe global ölçekte önemli çalışmalara imza atan markası olarak, önemli yatırımlar yapıyoruz. Bugün itibarıyla; Almanya, Fransa, Rusya, Hırvatistan'daki mevcut bayilikler aracılığıyla, uluslararası platformlarda kullanıcılar ile buluşuyoruz. Yıllık üretimimizin yüzde 60'ını bu ülkelerin yanı sıra; İsviçre, Hollanda, Avusturya, Suudi Arabistan, Mısır, Cezayir başta olmak üzere, 20'den fazla ülkeye ihraç etmekteyiz. 2018'e de hızlı bir giriş



KEREM BAYRAK / ELS LIFT GENEL MÜDÜRÜ



yaptık. Dünyanın dört bir yanında düzenlenen ve sektöre yön veren hemen her türlü organizasyonda aktif olarak yer almayı sürdürüyoruz. Sektörümüz açısından bakıldığında da Türk Makine İmalat sektörü büyüyor, Türk makinesi imajı güçleniyor ve dünyada tercih edilen bir statüye geldi. Sevindirici gelişme, ülkemizin ekonomi politikalarının odağının ithalattan ziyade, yavaş yavaş ihracat ve yerli üretime yöneldiğini görmemiz. Yeni pazar hedeflerimiz arasında İngiltere ve ürün sertifikası çalışmalarına başladığımız Kuzey Amerika var. Bir ürün geliştirirken en zorlu pazarları kendimize hedef alıyoruz, böylece kalite standartlarında çıtayı yükseğe koymuş oluyoruz. Markalaşma çalışmalarıyla birlikte, bilgi ve teknoloji geliştirmeyi sürdürerek, 'Türk malı' imajının rekabetçi küresel pazarlarda daha da güçlenmesi için üretmeye ve katma değer yaratmaya devam edeceğiz.

YERLİ ÜRETİM YAPAN BİR FİRMA OLARAK ÜRÜN GAMINIZI ÇEŞİTLENDİRMEK İÇİN ÖNEMLİ ÇALIŞMALARDA BULUNUYORSUNUZ. ÜRÜN GAMINIZDA KAÇ FARKLI MODEL YER ALIYOR?

ELS Lift olarak 'Yerden Göğe Kadar Yanınızda' sloganıyla yola çıkarak, inovatif üretim gücünü küresel ölçekteki yaygın servis hizmetimizle desteklemekte, 200'e yakın çalışanın istihdam edildiği ve Bursa'da 10 bin 500 metrekairelik son teknolojiye sahip üretim tesisi yanı sıra İstanbul Orhanlı'da yer alan 3500 metrekairelik depolama ve lojistik merkezinde, yerli sermaye ile çeşitli finansal çözümler sunarak, müşterilerimize değer katmaktayız. Büyük önem verdiğimiz AR-GE ve inovasyon çalışmaları ile seri üretime hazır 5 yeni modeli, her yıl uluslararası piyasalara sunabilmekteyiz. Lazer kesim tezgahları, 5 eksen kaynak robotları, CNC torna ve işlem merkezleri, yaş boya, toz boya, daldırma, yüzey temizlik hattı, kumlama gibi özellikleri kendi içinde barındıran, gelişmiş teknolojiyle donatılmış üretim tesisimizde, uluslararası kalite standartlarında, yılda ortalama 600 adet ileri teknoloji ve katma değerli makine üretmekteyiz. Genel ve ağır inşaat, madencilik ve endüstriyel, tekstil, çelik, kimya, ilaç, seramik, ağaç sanayi, otomotiv, plastik, gıda ve enerji gibi çok farklı sektörlerde hizmet veren ELS Lift; 5 metreden, 18 metreye kadar erişim yüksekliğine sahip çeşitli özelliklerde, hafif tip makaslı, akülü makaslı, 4*4 dizel makaslı, akülü eklemli, dikey personel yükseltici lift gruplarında; Türkiye ve dünyada personel kaldırma ve iletme platformları işletmecilerinin 'tercih edilen' markası haline gelmiştir.

PAZARA EN SON SUNDUĞUNUZ YENİ VM10 - J SERİSİNİN TEKNİK ÖZELLİKLERİNDEN DETAYLI BİR ŞEKİLDE BAHSEDER MİSİNİZ?

VM10-J modelimiz kullanıcılarımız ile buluştu. Sağlam konstrüksiyonu ve benzersiz tasarımı sayesinde yüksek manevra kabiliyeti ile en çok tercih edilen modellerden olarak ürün gamımızda yerini aldı. 10,20 metre çalışma yüksekliğine sahip model, sadece 0,99 m şase genişliği ile dikkat çekiyor. 200 kg'a kadar taşıma kapasitesine sahip ürünün, canbus canbus kontrol sistemi, çok eksenli joystick, otomatik kapama sistemli akü şarj cihazı, düşük şarj uyarısı, ana şalter, hareketi kesip alarm veren eğim sensörü, sesli ve görsel alarm veren yük sensörü, iz bırakmayan lastikler, silindir tutucu valf, platformda yük kontrolü, acil indirme sistemi, sahip olduğu diğer standart özellikler. İz bırakmayan lastikleri ile iç mekan kullanımları için uygunluğu, yüzde 25 tırmanma kabiliyeti, vinç yardımı ile taşıma kolaylığı, sıfır kuyruk salınımı ve dar dönme yarıçapı gibi sunduğu avantajlar ile dikkat çekiyor.

VM10-J SERİSİ DAHA ÇOK HANGİ MÜŞTERİ GRUPLARINA HİTAP EDECEK VE KULLANIM ALANLARI NERELER OLACAK?

Bu ürünümüz iç mekan ve dış mekan kullanımları için uygun. 3,15 metre yatay erişimi, 0,99 m genişliği sayesinde özellikle dar alanlarda ve yatay erişim ihtiyacı olan başta endüstriyel tesislerde; bakım, montaj, temizlik vb uygulamalarda ağırlıklı olarak tercih ediliyor. AC sürüş sistemi ile hassas kullanım gereken alanlarda ön plana çıkıyor, yeri geldiğinde yüksek ağırlığa sahip eklemli platformların yerini tutuyor.

SİZCE MÜŞTERİLERİNİZ VM10-J SERİSİNİ NEDEN TERCİH ETMELİLER?

Bahsettiğimiz teknik avantajların yanı sıra, tüm ELS ürünlerinde olduğu gibi yedek parça fiyat ve yedek parça tedarik avantajları geliyor. Sürekli gelişim ve yenilikçi yaklaşımları esas alan ELS Lift olarak; müşterilerimizin "Satış Sonrası Eğitim", "Yedek Parça Tedariki" ve "Teknik Servis" konularındaki taleplerine en kısa sürede çözüm sunmak ve müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak, temel önceliğimiz. Ayrıca; verimlilik ve sürekli iyileştirme kültürüne göre hareket ederek de 'çözüm odaklı' yaklaşımlarla, takım çalışmasının ön planda olduğu bir yapı inşa >>



etmiş durumdayız. Konusunda uzman kadromuz ve tüm ELS Lift ailesinin gücü ile dünya ölçeğindeki müşteri ve bayilerimize; rekabetçi fiyat politikası çerçevesinde; kaliteli, güvenilir, hızlı ve esnek, çözüm odaklı 'Satış Sonrası Hizmet' desteği vermekteyiz. Bunun yanında ELS finans ayrıcalıklarımızı bu üründe de sunuyoruz.

2018 YILIYLA İLGİLİ HEDEFLERİNİZ NELERDİR?

ELS Lift olarak, tamamen 'yerli' üretim anlayışımızla hareket ederek, 2017 yılı hedefimizi yüzde 85 oranında gerçekleştirdik. Bu yıl başında çalışanlar ve üst yönetimimizin katıldığı bir çalıştayın da gerçekleştirilmesi ile akademik bir çalışma ışığında vizyonumuzu 'personel yükseltici lift sektörünün küresel ve inovatif markası olmak' olarak güncelledik. Ülkemizin bu alandaki sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamayı ve küresel müşteri analizleri doğrultusunda geleceğe dönük önemli adımlar atmaya planlıyoruz. İnovatif üretim gücümüzü, küresel ölçekteki yaygın servis hizmetimiz ile destekleyerek, bu sene de yüzde 30 büyümeyi hedefliyoruz. Tüm paydaşlarımızın ihtiyaçlarına yanıt vererek; üretim öncesinden başlayıp, satış sonrasında da devam eden, katma değeri yüksek, hızlı ve yenilikçi hizmet anlayışı ile sektörün gelişimine küresel boyutta katkı sağlamak olan misyonumuz çerçevesinde emin adımlar ile ilerlemeye devam edeceğiz.

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORMLARA YÖNELİK TALEPLER HER GEÇEN GÜN ARTIYOR. SİZ, PAZARIN GELECEĞİNİ NASIL GÖRÜYORSUNUZ VE BU PAZARDA ELS LIFT NEREDE YER ALACAK?

Teknoloji alanında hızla devam eden bir dönüşüm söz konusu. Üretici olarak dışa bağımlı hale gelmemek adına bu teknolojik gelişimi yakından takip etmeliyiz ve eğitim seviyesinin artışına destek olacak yabancı sermayeyi Türkiye'ye çekmeliyiz. Uluslararası rekabette Endüstri 4.0 anlayışının öne çıkacağı 21. yüzyıl, internet üzerinden yönetilen ve birbirleriyle konuşan makinelerin çağı olacak. Kaldı ki bu değişime en kolay adapte olacak sektörde makine sektörüdür. Ancak burada üreticiye de büyük bir rol düşüyor. Dünya ticaretinin büyük bir alanını temsil eden, dijitalleşme olgusuna üretimi hızla adapte etmek, değişen teknolojileri yakından takip etmeyi bırakıp, teknolojiye yön verir hale gelmek ve makinelerin teknolojik ömrünü uzatmak, Türkiye'nin dünya pazarındaki rolünü de bir üst seviyeye çıkaracaktır. ELS Lift olarak, Ar-Ge alanında ciddi yatırımlar yapıyoruz. Sunulan pek çok teşvikten faydalaniyoruz, ya da başvurularımızın sürdüğü çok sayıda proje mevcut. Şirket bünyesinde yeni bir hamle olan sahaya iniş süreciyle birlikte, müşteri talep ve beklentilerini, çok



daha etkin ve efektif bir şekilde yöneteceğimize inanıyorum. Bu noktada 3 kritik unsurdan bahsetmek istiyorum: Yüksek Kalite, Fiyat Avantajı, Satış Sonrası Hizmet. Bu 3 önemli noktada kiralama firmalarına yüksek katma değer yaratacak benzersiz avantajlar sunuyoruz. Yüzde 100 müşteri memnuniyeti ilkesiyle hareket ederek; müşterilerin talep ve beklentilerini en iyi şekilde analiz edip, olası memnuniyetsizliğin önüne geçmek adına güvenilirlik, gizlilik ve dürüstlük prensiplerine azami özen göstererek, tüm ilişkilerde adil ve şeffaf olmayı benimsemekteyiz. Ayrıca; verimlilik ve sürekli iyileştirme kültürüne göre hareket ederek de 'çözüm odaklı' yaklaşımlarla, takım çalışmasının ön planda olduğu bir yapı inşa etmiş durumdayız. Markalaşma çalışmalarıyla birlikte, bilgi ve teknoloji geliştirmeyi sürdürerek, 'Türk malı' imajının rekabetçi küresel pazarlarda daha da güçlenmesi için üretmeye ve katma değer yaratmaya devam edeceğiz. ■

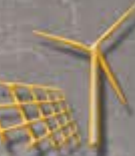
endüstriyel akü çözümlerinde [iyi elektrik]

tunçmatik demek
[iyi elektrik]
iyi elektrik ise
temiz, kaliteli,
sorunsuz enerji
demektir.



tunçmatik U.S. Battery ve Exide akülerinin
Türkiye tek yetkili resmi distribütörüdür.

EXIDE
TECHNOLOGIES



TSE-HYB

nqa
ISO 9001
Registered

nqa
ISO 14001
Registered

nqa
OHSAS 18001
Registered

CE

CROWN İLE AKILLI DEPO ÇÖZÜMLERİ



BÜLENT BELEDA / ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER GRUP MÜDÜRÜ

BÜLENT BEY, SİZİ UZUN YILLARDIR SEKTÖRDEN TANIYORUZ. BİRAZ ÖZGEÇMİŞİNİZLE İLGİLİ BİLGİ VERİR MİSİNİZ? ŞU ANDA TEMSA İŞ MAKİNELERİ'NDEKİ GÖREV VE SORUMLULUK ALANLARINIZ NEDİR?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra çalışma hayatına orta ve hafif ticari araçlar filo yöneticisi olarak başladım. 2000'li yıllarda çeşitli sektörlerde satış müdürü olarak görev aldım. 2014 yılında ise çalışmaktan büyük gurur duyduğum Temsa İş Makinaları'nda stratejik pazarlama grup müdürü olarak göreve başladım. Bu bölümde kurumsal iletişim ve diğer pazarlama faaliyetlerinin yanı sıra şirketin dijitalizasyon faaliyetlerine de öncülük ettikten sonra şu an Temsa İş Makinaları Endüstriyel Ürünler Grup Müdürü olarak görevime devam ediyorum.

GEÇEN YIL BÜNYESİNE KATTIĞI CROWN MARKASIYLA FORKLİFT VE DEPO İÇİ EKİPMAN GRUBUNDA BÜYÜME YAKALAYAN TEMSA İŞ MAKİNALARI, CROWN'UN GENİŞ ÜRÜN GAMINI PAZARA SUNUYOR. "CROWN İLE ANA AMACIMIZ FORKLİFT YA DA DEPO EKİPMANI SATMAK DEĞİL, ÖNCELİĞİMİZ İŞ ORTAKLARINA DEĞER KATMAK VE ONLARIN KÂRLILIKLARINI ARTIRMAKTIR" DİYEN ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER GRUP MÜDÜRÜ BÜLENT BELEDA, CROWN'LA İLGİLİ MERAK EDİLEN TÜM SORULARI CEVAPLADI

TEMSA İŞ MAKİNALARI HANGİ MARKALARLA ENDÜSTRİYEL (FORKLİFT VE İSTİFLEME) SEKTÖRÜNDE YER ALIYOR?

Dizel forklifte pazarda önceden sadece Komatsu ile yer alıyorduk ama endüstriyel pazara baktığımızda akülü forkliftlerin pazarı genişliyor. Burada da ürün gamımızı tamamlamak amacıyla, Crown ile iş birliğimiz başladı. 1 yılı aşkın süredir endüstriyel ürünlerde Türkiye pazarında çok güçlü bir depo çözüm ve istifleme markası olan Crown markası ile yer alıyoruz.

2017, TEMSA İŞ MAKİNALARI FORKLİFT VE DEPO İÇİ EKİPMAN GRUBU İÇİN NASIL BİR YIL OLDU? SATIŞ HEDEFLERİNE ULAŞILDI MI?

Türkiye'de forklift pazarı 2017 yılında da 2016'daki seviyelerde seyretti. Akülü veya elektrikli pazarı istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor. Dizel pazarı ise küçülüyor. Depo ekipmanları satışlarına baktığımızda ise pazarın 2016'ya göre büyüdüğünü görüyoruz. Temsa İş Makinaları olarak biz, 35 yıldır Komatsu forklift ile dizelde pazar lideriyiz. Bu büyüyen pazarda Crown markasının da katılmasıyla forklift ve depo içi ekipman grubunda da büyüme yakaladık. Türkiye'de pazar gerek depo ekipmanları gerekse forklifte elektrikli segmentte büyüdüğü için Crown bizim için çok değerli bir iş ortağı. Hedeflerimize ulaşmak için ihtiyaç duyduğumuz teknoloji ve ürün gamına sahip. Crown ile ana amacımız forklift ya da depo ekipmanı satmak değil. Önceliğimiz,



iş ortaklarımıza değer katmak, onların kârlılıklarını artırmak. Eğer bunu sağlayabilirsek zaten satış hacmimiz de doğal olarak artacaktır. 8 binlik pazarda yüzde 10'lar seviyesine ulaşip binli satış adetlerine ulaşacağımızı öngörüyoruz. Doğru ürün, doğru strateji ve ezber bozan yeni iş stilimizle birlikte çift haneli rakamlarda hedeflediğimiz büyümeyi yakalayacağımıza inanıyoruz.

TEMSA İŞ MAKİNALARI'NIN PAZARDAKİ ÇALIŞMALARINDAN VE KONUMUNDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Temsa İş Makinaları olarak, müşteri odaklı yaklaşımımızla rakiplerimizden ayrıştığımızı düşünüyorum. Birçok markanın distribütörlüğünü yürütüyoruz, bunlar birbirini tamamlayan, bir uyum içerisinde birbirinden kuvvet alan markalar. Bu sayede bütünsel hizmet anlayışıyla, müşterilerimize bütünsel bir çözüm sunuyoruz. Üç ana iş kolunda faaliyet gösteriyoruz; birincisi uzun yıllardır distribütörlüğünü yürüttüğümüz, artık oturmuş ve sağlam bir yapısı olan Komatsu markamızla hizmet verdiğimiz iş makinesi sektörü. Diğer önemli iş kolumuz ise geçen sene distribütörlüğünü üstlendiğimiz Volvo Trucks markamızla hizmet verdiğimiz ağır yol kamyonları, çekiciler ve inşaat kamyonlarından oluşan ağır ticari araç sektörü. Üçüncü iş kolumuz ise Komatsu ve Crown markalarıyla bulunduğumuz endüstriyel ürünler sektörü. Özellikle lojistik sektöründe Crown ile Volvo Trucks'ın önemli bir sinerji yaratacağına inanıyoruz.

CROWN MARKASIYLA ŞU ANDA MÜŞTERİLERİNİZE SUNDUĞUNUZ ÜRÜN VE HİZMETLER NELERDİR?

Crown markası, bütün ihtiyaçlara uygun bir forklift ürün gamına sahip. Denge ağırlıklı forkliftler, sipariş toplayıcılar, dar alan sipariş toplayıcılar, reach truck'lar, istifleyiciler, transpaletler ve çekme makineleri olmak üzere 7 ürün grubumuz bulunuyor. Crown marka denge ağırlıklı forkliftlerimiz de dar alan sipariş toplayıcılarımız da hız, kapasite ve düşük enerji tüketimi özellikleriyle en zorlu koşullarda, en dar mekânlarda bile etkin sonuçlar elde etmeyi



sağlıyor. Hem yüksekte hem de zemin seviyesinde en optimal sonucu almaya imkân tanıyor; dengeli, güvenli ve ergonomik tasarımlarıyla kullanıcılarına üstün bir sürüş performansı vaat ediyorlar. Reach truck'larımız, düşük enerji tüketimi, yüksek taşıma kapasitesi ve geniş görüş alanı ile materyallerin çok daha kolay hareket ettirilmesini ve yerleştirilmesini sağlıyorlar. Güvenlik ve üretkenlik temel alınarak tasarlanmış istifleyicilerimiz, esnek manevra kabiliyetleriyle operatörlerin rahat ve kolayca kullanabileceği yapıda üretilmiştir. Transpaletlerimiz, inovatif ve sağlam dizaynları ile hem dayanıklılıkları hem de çok yönlü kullanım alanlarıyla ön plana çıkıyor. Sağlam yapıları ile tanınan çekme makinelerimiz ise kanıtlanmış çekiş gücü ve kontrol kolaylığı ile depo ve dağıtım merkezlerinizde efektif çözümler sunuyorlar. Kısacası tüm ürünlerimiz en yeni teknolojilerle donatılmış, güvenlik, ergonomi ve verimlilik açısından en üst seviyede ürünler.

CROWN TARAFINDA PAZARA SUNDUĞUNUZ YENİ BİR MODEL VAR MI?

İnovasyon ve Ar-Ge konusunda lider konumuyla, Crown'ın rakiplerimizde olmayan özel ürünleri var. Bu da pazarda bizim >>



için önemli bir avantaj sağlıyor. QuickPick Remote eldiven teknolojisi gibi insan odaklı teknolojiler geliştiriliyor. QuickPick Remote eldiven teknolojisiyle eldivenin üzerindeki düğmelerle makineleri uzaktan kumanda edebiliyorsunuz, bu da yüzde 7,5 verimlilik artışı sağlıyor.

MÜŞTERİLERİNİZ TARAFINDAN EN FAZLA TALEP GÖREN ÜRÜNÜNÜZ HANGİSİ?

Yapı marketleri, süpermarket ve hırdavat dükkanları gibi yerlerde 3 metreye kadar yükselip 90 kg yük tepsisi bulunan WAVE isimli sipariş toplayıcımız ilgi görüyor. Ayrıca Reach Truck dediğimiz, ülkemizde de büyük markaların depolarında kullandığı dar koridor makinelerinde de Crown'un uzmanlığı var. Türkiye'de bu tip özel ürünleri de müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz.

CROWN'U DİĞER MARKALARDAN AYIRAN EN BÜYÜK ÖZELLİKLER NELERDİR?

Ürün gamımızdaki ürünlerin en büyük özellikleri kullanılan tüm parçaların Crown tarafından üretilmesi. Crown için üretimde 4 temel kriter önem taşıyor. Bunlar tasarım, konfor, kalite ve güvenlik. Üretimi ucuzlatmak için maliyetleri düşürmek amacıyla plastik kullanmayı tercih eden markalar var. Ancak Crown önemli parçalar ve komponentlerin hepsini çelikten üretmeye devam ediyor. Crown makinelerinin ortak özelliği dayanıklı, ergonomik, sağlam ve güvenilir olmalarının yanı sıra yüksek performans göstermeleri. En son teknolojiye sahip olmaları dolayısıyla, birçok fonksiyonu mekanik olarak yerine getirebiliyorlar. Bunların dışında, güvenlik olmazsa olmaz. Bu yüzden tüm makinelerimiz iş güvenliği ve çevresel riskleri azaltan ekipmanlarla donatılmış durumda. Akılcı çözümler sunan Crown, hem zamandan hem de maliyetten tasarruf etmenizi sağlıyor. Üstün performans ve dizayn ödülüne sahip birçok ürünü bulunuyor.



SİZCE MÜŞTERİLERİNİZ NEDEN TEMSA İŞ MAKİNALARI'NI VE CROWN'U TERCİH ETMELİLER?

Temsa İş Makinaları olarak tüm Türkiye'de güçlü bir bayi ağı yapılanmasına sahibiz ve bu ağı Crown özelinde uzmanlaşan ekiplerimizle genişleteceğiz. Makine satmanın yanı sıra danışmanlık hizmeti de vereceğiz. Ürünlerimizin en iyi performansı göstermesi için satış öncesinde ve sonrasında müşterimizin yanında olacağız. Yeni yapılanmamıza göre, satış ekibimiz, orta ve uzun vadede müşterilerimizin depoları için danışman olarak da destek verecekler. Depoların gerçek ihtiyacını analiz edip, bunu en verimli şekilde karşılamaya çalışacağız. Bütün bayilerimizi, satış ekiplerimizi zemin kaplamadan raf sistemlerine ve yazılıma kadar depo danışmanlığı yapacak seviyeye getireceğiz. Crown Amerika'nın 1 numaralı, Avrupa'nın 4. istif ve depo ekipmanları üreticisi. Crown markamız ile akıllı depo çözümleri sunarak müşterilerimize verimlilik, maliyet ve zamandan tasarruf gibi avantajlar sunuyoruz.

MALUMUNUZ ENDÜSTRİYEL PAZARDA KİRALAMA ÖNEMLİ BİR YER SAHİP. TEMSA İŞ MAKİNALARI, CROWN İLE KİRALAMA TARAFINDA FAALİYETTE BULUNACAK MI?

Crown markası ile yaptığımız iş birliği kapsamında büyüme stratejimiz güçlü bayi ağı yapılanması, satış ve satış sonrası hizmetler, kilit müşteri stratejisi ve kiralama hizmetleri ile olacak. Türkiye'de kiralama pazarı çok hızlı büyüyor. Özellikle kilit kurumsal müşterilerimiz satın almak yerine kiralama opsiyonunu değerlendiriyor. Türkiye'de yüzde 35 civarında bir kiralama pazarı olduğunu tahmin ediyoruz. Avrupa'da bu oran yüzde 50'leri aşmış durumda. Türkiye'deki kiralama pazarının da kısa zaman içinde buraya varacağını düşünüyoruz.

GELECEKTE ÖZELLİKLE PAZARDA HANGİ ÜRÜN GRUPLARI DAHA FAZLA TERCİH EDİLECEK? SİZ PAZARIN GELECEĞİNİ NASIL GÖRÜYORSUNUZ VE BU PAZARDA TEMSA İŞ MAKİNALARI NEREDE YER ALACAK?

Dünya, petrol türevli yakıt kullanımından, akülü ve elektrikliye geçiyor. Türkiye'ye baktığımızda da endüstriyel ürünlerde pazarın, dizel ürünlerden akülü veya elektrikli ürünlere yönelmeye başladığını görüyoruz. Temsa İş Makinaları olarak biz de zaten bu açığımızı kapatmak için Crown markası ile iş birliği gerçekleştirdik. Çok güçlü bir depo çözüm ve istifleme markası olan Crown ile bu alanda bir büyüme planlıyoruz. Özellikle lojistik sektöründe Crown ile Volvo Trucks'ın önemli seviyede sinerji yaratacağına inanıyoruz. Forklift ve akıllı depo çözümlerinde Crown ile pazar payımızı büyültmeyi hedefliyoruz. ■

ELS LIFT YERDEN GÖĞE KADAR YANINIZDA!

“En yükseğe” birlikte çıkmak için,
şimdi sizinle sahadayız.



FINANSAL ÇÖZÜMLER

%100 yerli sermaye ile
avantajlı finansman
desteğimizden yararlanarak
ELS Liftlere kolayca sahip olun.

ELS/SERVİS

Hızlı ve güçlü
servis ağı ile sahada
her ihtiyacınızda
yanınızda.



ELS LIFT

OUTPOWER THE GRAVITY.

ENKA'DAN MÜŞTERİLERİNE ALTERNATİF ÇÖZÜMLER

TCM FORKLİFT VE İSTİF MAKİNELERİ,
TAILİFT VE CT POWER MARKA
FORKLİFTLER İLE XİLİN MARKA İSTİF
MAKİNELERİNİ ENDÜSTRİYEL PAZARA
SUNAN ENKA PAZARLAMA, GENİŞ ÜRÜN
GAMI İLE MÜŞTERİLERİNE ALTERNATİF
ÇÖZÜMLER SUNUYOR.

ENKA PAZARLAMA'DA İŞ GELİŞTİRME
MÜDÜRÜ OLARAK GÖREV YAPAN
KAMİL ÖZCAN, FİRMANIN ENDÜSTRİYEL
PAZARDAKİ FAALİYETLERİ HAKKINDA
İLGİLİ BİLGİLER AKTARIYOR

KAMİL BEY, ÖNCELİKLE SİZİ TANIYABİLİR MİYİZ? ENKA PAZARLAMA'DAKİ GÖREVİNİZ VE SORUMLULUK ALANLARINIZ NEDİR?

2003 yılı itibarıyla forklift satış sonrası hizmetler biriminde başlayan kariyerimin 11. yılında, kazandığım teknik bilgi ve saha tecrübesini ürünlerin satışlarını geliştirmek amaçlı İş Geliştirme Müdürü olarak imalatçı - satış kadroları - müşteri üçgenini geliştirmek ve kuvvetlendirmek amaçlı kullanıyorum.

ENKA PAZARLAMA HANGİ MARKALARLA ENDÜSTRİYEL (FORKLİFT VE İSTİFLEME) SEKTÖRDE YER ALIYOR?

Enka Pazarlama, ilk göz ağrımız olan TCM, dizel & akülü forkliftler ve son olarak da depo içi ürünler ile daha da güçlü bir konuma gelmiştir. Enka Grup bünyesinde temsil edilen diğer markalarımız Tailift ve CT Power ile 2006





yılında başlayan ve sıkı bir şekilde devam eden iş birliğimiz sayesinde müşterilerimize alternatif seçenekler sunma olanağımız oluşmuştur. 2015 yılında Toyota ailesine dahil olan Tailift ve CT Power, ülkemizde ve global pazarda yerini daha da sağlamlaştırmak ve önemli bir çözüm ortağı olma yönünde çalışmalarına devam etmektedir. Ailemizin en yeni üyesi olan Xilin marka istif makineleri ise büyüyen istif makineleri pazarında ekonomik çözümler sunmasının yanında kullanılan komponentlerin kalitesi ve profesyonel üretim anlayışı sayesinde her geçen gün potansiyelini arttırarak sektörde önemli bir alternatif olmaktadır.

FORKLİFT VE DEPO İÇİ EKİPMAN GRUBUNDA ŞUANDA MÜŞTERİLERİNİZE SUNDUĞUNUZ ÜRÜN VE HİZMETLER NELERDİR? ÜRÜN GAMINDAN VE ÜRÜNLERİN ÖZELLİKLERİNDEN DETAYLI BİR ŞEKİLDE BAHSEDER MİSİNİZ?

TCM'nin 1949 yılına uzanan üretim tecrübesi ve üstün teknolojileri ile desteklenen ve Avrupa Birliği emniyet standartlarına uygun olarak üretilen 1.8 tondan 10 tona kadar dizel ve 1.5 tondan 3.5 tona kadar akülü forkliftleri, Enka tarafından 1992 yılından beri Türkiye pazarına sunulmaktadır. Maksimum oranda kişiselleştirilerek elde edilen ergonomik di-zayn, üstün performans ve yüksek ekonomiye sahip ve İsveç' te üretilen akülü transpaletten dar >>



koridor makinelerine kadar geniş ürün yelpazesindeki depo içi ürünler ve İspan-ya'da üretilen 3 ve 4 tekerlekli akülü forkliftleri 2015 yılı itibarıyla pazara sunarak müşterilerimizin operasyonlarında optimum çözümler sunmaktayız. Bununla birlikte müşterilerimizin güvenini kazanmış 1.8 tondan 10 tona kadar Tailift ve CT Power dizel forkliftler farklı motor ve fren sistemleri seçenekleri ile müşterilere alternatif çözümler sunmamızı mümkün kılmaktadır. Akülü transpalet, stackers (istif makineleri) ve manuel transpalet dahil geniş depo içi ürün seçeneği ile Xilin markamız, reach stacker gibi özel tasarım ürünler ile ekonomik ancak kalite ve performans üstünlüğüne sahip alternatiflere sahiptir.

FORKLİFT ÜRÜN GRUBUNDA PAZARA SUNDUĞUNUZ YENİ BİR MODEL VAR MI?

Evet, 16 Mayıs 2017 tarihinde İngiltere'deki lansman ile sahneye çıkan yeni FTB/FB serisi 1.3 tondan 2 tona kadar üretilen akülü forkliftler. TX3 serisi ürünlerimizin kalitesi ve üstünlüğü REDDOT 2018 inovasyon, ergonomi ve dizayn ödülü ile de taçlandırılmıştır. 16 Mayıs 2017 tarihinde marka müdürü Ashley Kate McCann tarafından sunumu yapılan İngiltere'nin Birmingham kentindeki lansman ile sahneye çıkan 1.3 tondan 2 tona kadar üretilen Yeni FTB/FB serisi akülü forkliftler operatör ve operasyonun tüm gereksinimlerini en üst seviyede karşılama yönünde bir çok özelliğe sahiptir. Tamamen yeni modern dizayn şasisinin kompakt ve dayanıklı yapısı operatöre güven verirken, yandan ergonomik akülü değişimi olanağının yanında aküye üstten erişim imkanı ile kolay bakım imkanı sunulmuştur. Kabinin ince profilli yapısı, düz bar şekilden tavan koruması, geniş görüş sunan asansör dizaynı ve ön konsolun sağ ve sol bölümlerinde yer alan şeffaf paneller



sayesinde görüş açısı optimize edilirken daha güvenli kullanım sağlanmıştır. Sürüş performansını çatalda taşınan yükün ağırlığı, kaldırma yüksekliği ve ileri eğim açısına bağlı olarak otomatik olarak ayarlayan S3 (Stability Support System) ile donatılmıştır (FB serisinde standarttır.) Günümüzün en önemli konularından olan enerji depolama maliyet ve zorlukları bariz iken, Yeni FTB / FB serisi forkliftler maksimum kapasitede akülü seçeneği ve optimum enerji ekonomisi amaçlı tasarlanmış elektrikli direksiyonu ile bir akü ile çift vardiya operasyonu dahi yürütecek ölçekte büyük bir avantaja sahiptir. Yağlı tip disk fren ve regeneratif frenlemeye ilave olarak gerek operasyonun güvenliğini arttırmak gerekse fren sisteminin ömrünü uzatmak ve eğitimde frenleme maksatlı olarak yürüyüş motorlarının fazladan devrede kalmalarını da önleyerek motorların verimliliğine katkı sunma maksatlı elektromanyetik fren sistemi ile de donatılmıştır.

Aynı zamanda otomatik park freni görevi de görmektedir. Sınıfının en yüksek enerji verimliliğine sahip FTB serisi sadece 4.2kW /h enerji tüketimi ile en düşük enerji tüketim seviyesini elde etmiştir. Ayrıca hidrolik operasyonda elde edilen 63.3dB'lik gürültü seviyesi ile en güçlü rakiplerinden dahi 3dB'den daha düşük gürültü seviyesi sunmakta olup, adeta lüks bir araba sessizliğinde operasyon konforuna sahiptir. Çok fonksiyonlu ve son derece ergonomik kullanıma sahip mekanik levyeli ve opsiyonel olarak mevcut olan mini levyeli seçenekleri ile konforlu ve verimli bir hidrolik operasyon imkanı sunuyor. Tüm bu ergonomik ve teknik üstünlükleri ile birlikte işletmelerin toplam verimliliğini yükseltmede önemli katkılar sunmaktadır. ■

İşiniz : Oyun Alanınız.*

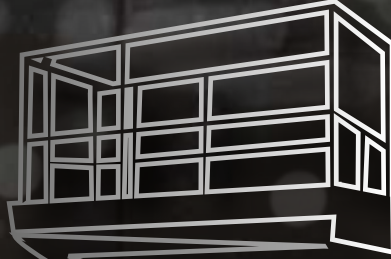
*UP Makine ile.



UP MAKİNE

UP RENT | UP SELL | UP SERVICE

444 57 31



"Farklı yüksekliklerde,
farklı çözümlerle,
güvenle."



ELS

Palazzani

ATN

Tarame
Industrie spa

MIGHTY CRANE

FEGroup
France Elevator

BTSO Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cd. No.11 Nilüfer, Bursa, Türkiye



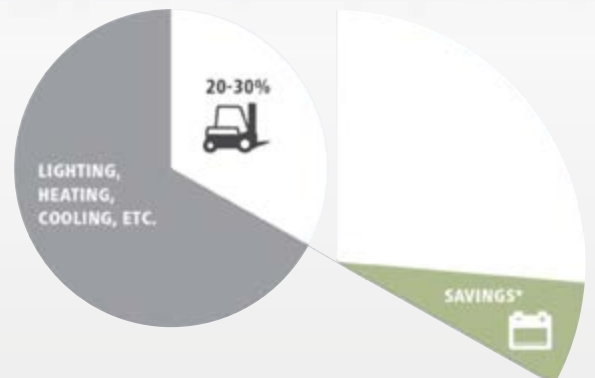
/upmakine

up@upmakine.com www.upmakine.com



FRONIUS AKÜ ŞARJ REDRESÖRLERİ **PATENTLİ ADAPTİF ŞARJ YAZILIMI SAYESİNDE** **TASARRUFLARI İSTİFLEMEK MÜMKÜN...**

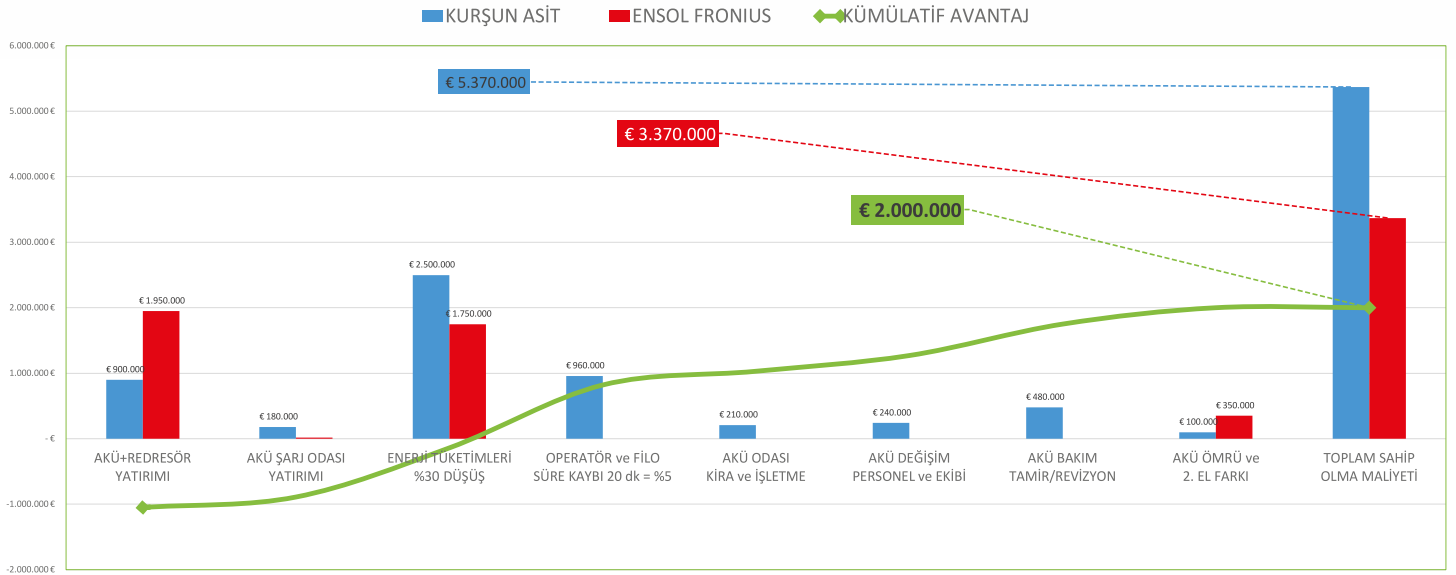
AKÜ ÖMÜR ve PERFORMANSINDA ÖLÇÜLEBİLİR ARTIŞ ve
BAKIM ve ELEKTRİK MASRAFLARINDA DÜŞÜŞ GARANTİ EDİYORUZ !



ENSOL LI-ION ÇÖZÜMÜ İLE ;
AKÜ ODASI VE YEDEK AKÜ YATIRIMI GEREKMEZ !
+ AKÜ DEĞİŞİM SÜRE KAYBI VE RİSKLERİ YOK
(HİDROJEN, KIVILCIM, YANGIN İHTİMALİ YOK)
+ HIZLI ŞARJ (MAX 2 SAAT) HER FIRSATTA HER YERDE ŞARJ
(ARA ŞARJLAR ÖNERİLİR, AKÜ ÖMRÜ UZATIR)
+ BAKIM GEREKMEZ , KULLANIMA BAĞLI KAPASİTE KAYBI OLMAZ
+ ORTALAMA %30 ELEKTRİK TASARRUFU

ÖRNEK : 100 FL için %100 Yedek Akü yerine, ENSOL FRONIUS yatırımı ile; 2 Milyon Euro kadar tasarruf imkanı !
*** Proje bazında fizibilite ve demo çalışması ile operasyona uygun tasarım**

YATIRIM ve İŞLETME MASRAFLARI KARŞILAŞTIRMA (Örnek : 100 FL, 60 AY, 3 Vardiya)



istenen kapasite ve kasa tipinde
TÜV Yangın ve CE Belgeli Üretim

Her Marka Eski ve Yeni Tüm
Makinalar ile Uyumlu
* Patentli OnBoard BMS ve BDI
ile modifikasyon gerekmez !



STANDART GARANTİ 3 YIL
(ŞARJ LİMİTİ OLMADAN !)

OPSİYONEL 5 YIL GARANTİ
ACTIVE – GPRS Modem ile

MERLİN ENERJİ SİSTEMLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Anadolu Yakası OSB, 2.Sanayi cd. No:20 34953 Tuzla / İstanbul
+90 216 466 80 06 www.merlinenerji.com info@merlinenerji.com

MST TELESKOPIK YÜKLEYİCİ YIKIM ŞANTİYESİNDE

AĞIRLIKLI ANKARA OLMAK ÜZERE TÜRKİYE’NİN BİRÇOK BÖLGESİNDE YIKIM YAPAN ACAR YIKIM İNŞAAT, MAKİNE PARKINA MST ST 935 MODEL TELESKOPIK YÜKLEYİCİ EKLEDİ. ÖZELLİKLE ŞANTİYE İÇERİSİNDE MALZEME TAŞIMADA KULLANILACAK OLAN MAKİNE, FARKLI ATAŞMAN KULLANIMLARI İLE DİKKAT ÇEKİYOR

1989 yılında şirketleşerek kurumsal bir yapı kazanan ancak 1960’lı yıllardan bu yana inşaat sektöründe yer alan Acar Yıkım İnşaat, şu anda iki ortaklı bir yapı ile çalışmalarını sürdürüyor. Bina yıkımlarının yanı sıra endüstriyel yapıların da yıkımlarını gerçekleştiren firma, sadece Ankara’da değil, Türkiye’nin dört bir yanında yıkım yapıyor. Firmanın ikinci nesil yöneticisi olan Osman Acar, “Yaptığımız işin kalitesinden dolayı, birçok ilde yıkımlar gerçekleştiriyoruz ve yoğun bir taleple karşılaşyoruz” dedi. Yıkımın yanı sıra yapı inşaatı da gerçekleştiren firma, bu güne kadar dört konut binası inşa etmiş. Ancak yoğun olarak yıkımla uğraştıklarını ifade eden Acar, bu güne kadar gerçekleştirdikleri en büyük yıkım projesinin Şırnak’ta yaptıklarını söyledi. Şırnak’ta zarar görmüş olan ve toplamda 1 milyon 130 bin metrekareden oluşan yıkım başarıyla tamamladıklarını hatırlatan Acar, “Proje kapsamında Şırnak merkez olmak üzere Cizre, Silopi, İdil ilçelerinde yıkım yaptık. Proje kapsamında çok katlı yapıların yanı sıra tek katlı binaların da yıkımlarını gerçekleştirdik” dedi. Yıkımla birlikte ortaya çıkan hafriyatın taşınması toplamda bir yıl sürdü. Şu anda devam eden projelerle ilgili bilgi veren Osman Acar,

Ankara İstanbul yolu üzerinde bulunan alışveriş merkezinin yıkımını yaptıklarını söyledi. Çalışmaların yaklaşık olarak 150 bin metrekare çapında bir alanda devam ettiğini belirten Acar, “Oldukça büyük bir alanda yıkım çalışmalarımız devam ediyor. Projenin bizim için önemli tarafı ise ortaya çıkacak ve geri dönüşümde kullanabileceğimiz malzemeler. Bakır, >>



OSMAN ACAR / ACAR YIKIM İNŞAAT YÖNETİCİSİ





STILL
Dar Koridor İstif Aracı-VNA MX-X
28.000 € + KDV

Satış Kodu : K10
Kapasite : 800 kg
Asansör : TPX 8935 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2013
Çalışma S. : 800
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
Reach Truck-ETV114
11.000 € + KDV

Satış Kodu : K11
Kapasite : 1400 kg
Asansör : TPX 8720 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : 8124
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
Reach Truck-ETV144
11.000 € + KDV

Satış Kodu : K12
Kapasite : 1400 kg
Asansör : TPX 8720 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : 7320
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



CROWN
Reach Truck-ESR5000
10.000 € + KDV

Satış Kodu : K13
Kapasite : 1400 kg
Asansör : TPX 8850 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2012
Çalışma S. : 3784
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



CROWN
Reach Truck-ESR5000
10.000 € + KDV

Satış Kodu : K14
Kapasite : 1400 kg
Asansör : TPX 8850 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2012
Çalışma S. : 4751
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



CROWN
Low Level Order Picker GPC3040
3.000 € + KDV

Satış Kodu : K15
Kapasite : 2000 kg
Asansör : 150 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2012
Çalışma S. : 1725
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



ATLET
Reach Truck-UNS161
6.000 € + KDV

Satış Kodu : K16
Kapasite : 1600 kg
Asansör : Triplex-8500 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2008
Çalışma S. : Düşük-Akü Yeni
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



ATLET
Reach Truck-UNS161
6.000 € + KDV

Satış Kodu : K17
Kapasite : 1600 kg
Asansör : Triplex-8500 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2008
Çalışma S. : Düşük-Akü Yeni
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
High Level Order Picker
6.000 € + KDV

Satış Kodu : K18
Kapasite : 1200 kg
Asansör : 8300 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : 3565
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
High Level Order Picker
6.000 € + KDV

Satış Kodu : K19
Kapasite : 1200 kg
Asansör : 8300 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : 3640
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
High Level Order Picker
6.000 € + KDV

Satış Kodu : K20
Kapasite : 1200 kg
Asansör : 8300 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : 3515
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL



JUNGHEINRICH
Order Picker ECE220
3.000 € + KDV

Satış Kodu : K21
Kapasite : 2000 kg
Asansör : 125 mm
Tipi : AKULU
İmal Yılı : 2011
Çalışma S. : Düşük Çalışma Saati
Lokasyon : Tuzla-İSTANBUL

MERKEZ

Çubuklu Mah. Boğaziçi Cad. No: 9
34805 Beykoz İstanbul / TÜRKİYE
Tel : (0216) 383 60 60 (pbx)
Faks : (0216) 371 45 45

TUZLA SERVİS

Deri Organize Sanayi Bölgesi
7.Yol (Krom Caddesi)
D. 16 Parsel Tuzla / İSTANBUL
Tel : (0216) 371 78 83 / 84
Fax : (0216) 352 27 38

ANKARA SATIŞ / SERVİS

1181 (Eski 11.) Sokak
No: 10 Ostim / ANKARA
Tel : (0312) 385 84 10
(0312) 385 65 52
Faks : (0312) 385 84 12

İZMİR SATIŞ

(EGE / BATI AKDENİZ)
Tel : (0530) 035 74 30



alüminyum ve benzeri malzemeleri ayırıştırıp geri kalanları da döküm sahalarına naklediyoruz” dedi.

EN ZORLU PROJE: ANKAMALL

Bu güne kadar gerçekleştirdikleri en zorlu projenin ANKAmall AVM’nin tadilat kapsamında yıkım ve söküm işleri olduğunu hatırlatan Osman Acar, “Projenin bizim için zorlu olmasının en temel sebebi, biz çalışırken AVM hizmet vermeye devam ediyordu. Bu koşullar altında çalışmalarımızı sürdürdük ve proje yaklaşık bir yılda tamamlandı” dedi. Proje süresince çok dikkatli olmak zorunda kaldıklarını ve herhangi bir güvenlik riskinin oluşmaması için çok hassas çalıştıklarını kaydeden Acar, “Bin içerisinde hareket alanımız dar olduğu için projede çoğunlukla mini makinelerle çalıştık. Zaten ağır tonajlı bir makine ile çalışmamız mümkün değil” dedi. Makine parkalarında ayrıca uzun erişimli yıkım ekskavatörü de bulunduğunu hatırlatan Acar, özellikle güvenlik açısından riskli yıkımlarda bu makineleri tercih ettiklerini kaydetti.

“ASBEST ÖNEMLİ ALIYORUZ”

Yıkım çalışmalarında en hassas yaklaşılması gereken konuların başında asbest geliyor. İnsan ve çevre sağlığını zararlı olan asbestin zararsız hale getirilmesi, ek önemlerin de alınmasını gerekli kılıyor. Asbest konusu ile ilgili danışman bir firma ile çalıştıklarını ve her yıkım öncesinde gerekli kontrollerin yapıldığını belirten Osman Acar, “Yıkım öncesinde asbest kontrolleri yapılıyor. Eğer asbeste rastlanırsa, bertaraf firmaları ile irtibata geçip gerekli çalışmaları yaptırdıktan sonra yıkıma geçiyoruz” dedi. Asbest dışında, yıkım öncesinde çevre yapıları ve insanlara zarar gelmemesi için gerekli önlemleri de aldıklarını ifade eden Acar, “Bu güne kadar yaptığımız bütün yıkımlarda, önce güvenliği sağlıyoruz. Çünkü zaten yıkımın her aşaması çok tehlikeli. Hem çevre halkının hem de kendi çalışanlarımızın herhangi bir zarar görmemesi için gerekli olan her türlü önlemi almak çok önemli” dedi.

İLK YERLİ MAKİNE MST

Makine alırken birçok kriteri değerlendirdiklerini belirten Acar, özellikle piyasada sıklıkla tercih edilen markalara yöneldiklerini, ayrıca servis konusunda herhangi bir sorun yaşamayacakları markalara yöneldiklerini belirtti. MST İş ve Tarım Makinaları ile yeni çalışmaya başladıklarını ve bir adet MST ST 935 model

teleskopik yükleyici aldıklarını ifade eden Acar, “Makineyi almadan önce detaylı bir inceleme yaptık ve rakip firmalarla da görüştük. Ancak MST teleskopik yükleyici konusunda oldukça iyi referanslara sahip. Ayrıca yerli üretim olması, özellikle servis ve yedek parça konusunda sorun yaşamadan hizmet alabileceğimiz anlamına geliyor. Bu nedenlerden dolayı MST’yi tercih ettik” dedi. Teleskopik Yükleyici özellikle büyük bina, hastane, AVM gibi yıkımlarda kullanacaklarını ve şantiye içerisinde malzemelerin taşınmasını sağlayacaklarını ifade eden Acar, “Teleskopik Yükleyici, aslında çok amaçlı bir makine. Malzeme taşımada, kaldırmada ve çok daha farklı amaçlarda kullanılabilir. Bu açıdan birçok işe yarayan bir makine” dedi.

HER AMACA UYGUN ATAŞMAN

MST teleskopik yükleyici çok farklı amaçlar için oluşturulmuş ataşmanların bulunmasının oldukça pratik bir kullanım alanı da sağladığını ifade eden Acar, “Sepet, hurtda, forklift bıçağı, kova gibi çok farklı işler için tasarlanmış ataşmanları var. Bu bizim için son derece önemli çünkü yıkım çalışmalarında çok farklı ihtiyaçlar ortaya çıkabiliyor. MST teleskopik yükleyici, tam da bu amaca uygun makine gibi gözüküyor” dedi. MST’nin ithal rakiplerden hiçbir farkı bulunmadığını ve yapımında kullanılan komponentlerin de son derece doğru seçildiğini ifade eden Acar, “Kalitesinin yanı sıra, fiyat ve performans üstünlüğü de son derece ortada. Makine Gaziantep’te üretiliyor ki bu bizim için büyük bir güvence anlamına geliyor” dedi.

SEKTÖRDE BELİRSİZLİK SÜRÜYOR

Yıkım sektöründe halen daha standartların oluşturulmadığını ve düzensizliğin devam ettiğini belirten Acar, standartların oluşmamasının çeşitli sorunlar yarattığını belirtti. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın bir süredir standartların oluşturulması için yıkım yönetmeliği üzerinde çalıştığını hatırlatan Acar, “Bakanlık, sanıyorum 2012 yılından bu yana, yani kentsel dönüşümüne start verilen tarihten bu yana yıkım yönetmeliği standartlarının oluşması için çalışmalarını sürdürüyor. Ancak sektörde ciddi anlamda belirsizlik var. Makine yatırımları yapmış, kalifiye elemanla çalışan firmaların yanında hiçbir makinesi olmadan kiraladığı tek makine ile hiçbir iş güvenliği kriterine uymadan iş yapan firmalar da var” dedi. ■

GRENDÍA

Güvenirlilik
bizim için
herşeydir.



Türkiye Distribütörü

KARATAŞ
FORKLİFT

Akse Mah. Rahmi Dibek Cad. No:317 Çayirova / KOCAELİ Tel: 0 262 721 40 01 - 02 - 03 Fax: 0 262 721 41 01
www.karatas-mitsubishi.com / turgay@karatastarimcilik.com.tr

YENİLİKÇİ VE ÇEVREYE DUYARLI AKÜLER

EVEREXCEED MARKA AKÜLERİN TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ GAMA AKÜ, ENERJİ VE GÜÇ DEPOLAMA ALANINDA YENİLİKÇİ, ÇEVREYE DUYARLI YÜKSEK GÜÇ VERİMLİLİĞİ SAĞLAYAN ÜRÜNLERİ PİYASAYA SUNUYOR

2012 yılında Bursa Demirci mahallesinde 350 metrekarelik atölyelerinde ilk faaliyetlerine başlayan Gama Akü, sürekli gelişen sektörün, doğru ve detaylı analizleri ile birlikte, müşterilerinin talepleri ve artan iş potansiyeline, 2014 yılından bu yana Bursa Çalı OSB'deki 2 bin 200 metrekarelik merkezinden cevap veriyor. Bursa'daki ana merkezimizin yanı sıra Tekirdağ Çerkezköy, Manisa Merkez ve Kocaeli Gölcük olmak üzere 3 şubesi ile hizmet veren firma, şubeleri dahil olmak üzere 60 kişilik profesyonel kadrosuyla birlikte 2012 yılından bugüne kadar zamanında ve kaliteli hizmet anlayışından ödün vermeden faaliyetlerine devam ediyor. Gama Akü, Türkiye distribütörü olduğu EverExceed markasıyla da dünya çapında bilinen bir marka olmakla birlikte, yenilikçi, çevreye duyarlı yüksek güç verimliliği sağlayan ürünleri piyasaya sunuyor. Ever Exceed aküler,

makul yapısı, yüksek teknik içeriği, kalitesi ve performansı nedeniyle hem yerli hem de yabancı otoriteler tarafından kabul edilen bir marka olarak biliniyor. Ever Exceed markası kurşun - asit akülerde neredeyse 30 yılı tamamlamış bulunmakla birlikte bu alanda birçok araştırma yaparak önemli gelişmeler kaydetti. Dizayn ve deneme tecrübeleriyle, uzun ömürlü ve derin döngülü aküler üreten marka, normal sulu tip kurşun - asit akülerin ömrü 10 yıl ya da daha az iken; sulu tip kurşun-asit aküler 15 yıl ve fazlasına ulaşabiliyor. Akü değişim zamanını uzatmak ve bakım masraflarını azaltmak amacıyla üretilen EverExceed aküler, kalite ve teknolojiye olan bağlılıkla; kullanıcılara değeri yüksek hizmet kalitesi sunuyor. Güçlü kompakt akülere sahip olan EverExceed markası, ileri VRLA teknolojisini kullanarak uzun ömürlü ve yüksek performanslı aküler ortaya çıkarıyor. ■



TCM

Yatırımınız ENKA'lıteli olsun !



ENKA
PAZARLAMA İHR. İTH. A.Ş.

www.enka.com.tr
Info@enka.com.tr

İstanbul Merkez
Telefon : 0216 446 64 64 (PBX)
Faks : 0216 395 13 40

İstanbul İrt. Bürosu
Telefon : 0212 549 53 52 (PBX)
Faks : 0212 549 53 10

Ankara Bölge Md. : 0312 387 40 00 (PBX)

İzmir Bölge Md. : 0232 877 18 19 (PBX)

Adana Bölge Md. : 0322 441 21 00 (PBX)

Diyarbakır Bölge Md. : 0412 251 66 68 (PBX)

Karadeniz Bölge Md. : 0462 325 22 88



ENKA 2eENKA
www.enka.com.tr www.maviyapiyasa.com



İSDER'DE ENDER AKBAYTOGAN YENİDEN BAŞKAN SEÇİLDİ

İSTİF MAKİNALARI SEKTÖRÜNÜN YÜZDE 80'İNİ TEMSİL EDEN İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ'NİN (İSDER) 7. OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. YAPILAN GENEL KURUL TOPLANTISI SONUCUNDA 2014 YILINDAN BU YANA YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI GÖREVİNİ BAŞARIYLA YÜRÜTEN ENDER AKBAYTOGAN YENİDEN BAŞKAN SEÇİLDİ



ENDER AKBAYTOGAN / İSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İSDER 7'nci Olağan Genel Kurul Toplantısı 11 Nisan 2018 tarihinde İstanbul'da saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın ardından Divan Heyeti seçimi ile başladı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren Ender Akbaytogan, geride bıraktıkları iki yıllık dönem içerisinde ülkeye hizmet etmenin en büyük sorumlulukları olduğunu bilincinde olarak, Yönetim Kurulu üyeleri ve komitelerinin özverili çalışmaları ile Türkiye ekonomisini güçlendirmek için faaliyetler yürüttüklerinin altını çizdi. Konuşmasında ayrıca Türkiye ekonomisini ve sektörün artan ihracatını da değerlendirdi Akbaytogan, görev süreleri boyunca desteklerini esirgemeyen üyelere, titiz çalışmaları için komite başkanlarına ve özenli çalışmaları için genel sekreterlik çalışanlarına teşekkür ederek konuşmasını sonlandırdı.

SEKTÖRÜN GELİŞMESİ

Genel Kurul Toplantısında İSDER'in yeni dönem Yönetim Kurulu Başkanlık görevine 2014 yılından beri başkanlık görevini sürdüren Ender Akbaytogan, yapılan genel kurul sonrasında yeniden seçilirken, Başkan Vekilliğine ise tekrardan Serkan Karataş seçildi. Akbaytogan, istif makineleri sektörünün dokunduğu her alandaki değişime liderlik etmeye ve sektörün gelişmesine odaklı çalışmalar yürüten İSDER'in Yönetim Kurulu Başkanlık görevini bir dönem daha sürdürmekten gurur duyduğunu belirterek, kendisine güvenerek bu göreve layık gören tüm üyelere teşekkür etti. Yeni çalışma döneminde üyeleri ve sektör için değer yaratan projeleri hayata

geçireceklerini, mevcut projelerini ise beslemeye ve büyümeye devam edeceklerini de vurgulayan Akbaytogan, amaçlarının sektörü adım adım hedefledikleri noktaya getirmek olduğunu belirterek, 2018-2019 döneminin tüm üyelere ve sektöre hayırlı olmasını diledi.

İSDER'İN 7'NCİ OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTI'SINDA OY BİRLİĞİ İLE SEÇİLEN YÖNETİM KURULU



Ender Akbaytogan - Yönetim Kurulu Başkanı / Hasel İstif Mak. San. ve Tic. A.Ş.
Serkan Karataş - Başkan Vekili - Sayman / Çukurova İthalat ve İhracat Türk A.Ş.
Serkan Acar - Başkan Yard. / Acarlar Mak.-Acarlar Dış Tic. Ve Mak. San. A.Ş.
Alparslan Kurtmen-Başkan Yard. - Güralp Vinç ve Mak. Kons. San. Ve Tic. A.Ş.

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

Aksel Volkan / Beşik Raf ve Donanım Sistemleri San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Nazmi Kulakoğlu / Ceytech Makina San. Tic. AŞ
Ediz Calapoğlu / Çukurova Ziraat Endüstri ve Tic. AŞ
Arda Atıf Doğanay / Enka Pazarlama İhracat ve İthalat AŞ
Reyhan Uğurlu Yücel / HMF Makine ve Servis San. Ve Tic. AŞ
Emre Taşcı / Jungheinri CH İstif Makinaları San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Ergun Şevki Demiralp / Makliftsan İş Mak. San. Yed. Prç. Ve Serv. Tic. Ltd. Şti.
Faruk Köse / Mastaş Makina San. Ve Tic. AŞ
Levent Kiroğlu / Sanko Makina Paz. Ve Tic. AŞ
Mustafa Çiper / Still Arser İş Makineleri Servis ve Tic. AŞ
Bülent Beleda / Temsa İş Makinaları İmalat Paz. Ve Satış AŞ

HMF**HYUNDAI**
HEAVY INDUSTRIES**FORKLIFT**

**GÜÇ +
KONFOR = ?**

**ARADIĞIN ÇÖZÜM
HYUNDAI'DE.**

**GÜCÜNÜ
ZİRVEYE TAŞI!**

30DF-7

Güç, sağlamlık ve konforun gövdesinde hayat bulduğu **Hyundai 30DF-7**, üstün performansı ile asla yorulmaz, sizi yarı yolda bırakmaz.

Hyundai'yi şimdi alın, daima kazanın.

GELECEĞE TAŞIYORUZ



FRONIUS İLE AKÜ ÖMÜRLERİ UZUYOR

FRONIUS CHARGING SYSTEMS'İN TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ OLAN MERLİN ENERGY SYSTEMS, MÜŞTERİLERİNE AKÜ ÖMRÜNÜ UZATAN ÇÖZÜMLER SUNUYOR. LOJİSTİK VE ENERJİ SEKTÖRÜNDE SAHADA YAŞANAN OLUMSUZLUKLARDAN HAREKETLE YOLA ÇIKAN MERLİN ENERGY SYSTEMS, DAHA VERİMLİ VE GÜVENLİ ÇÖZÜMLER İÇEREN YENİLİKÇİ ÜRÜNLER VE KALICI SİSTEMLER ÖNERİYOR

Forklift ve platform sektöründe artan elektrikli makine kullanımı, beraberinde akülerin daha uzun ömürlü olmasını ve verimli kullanılmasını gerektiriyor. Piyasada artan elektrikli makine kullanımının en temel sebebi ise firmaların operasyonel giderlerinde tasarruf sağlamayı hedeflemeleri. Ayrıca kapalı alanlarda yapılan çalışmalarda fosil yakıt temelli makine kullanmak, insan sağlığına zararlı olduğu için yasak. Bu da elektrikli makine kullanımını artırıyor. Elektrikli forklift ve platformların akü ömürlerini uzatarak daha verimli çalışma imkanı sunan Fronius Charging Systems'in Türkiye distribütörü Merlin Energy Systems, yenilikçi ürünlere odaklanmış durumda. Firmanın Genel Müdürü Cihan Ünlü, "Son yıllarda, özellikle depolarda forklift kullanımının artması, elektrikli makinelerle olan ihtiyacı da arttırdı. Her ne kadar pazarda dizel forkliftler halen daha çok tercih ediliyor olsa da eskiye oranla

elektrikli makinelere olan talep her geçen gün artıyor ve artacak gibi gözüküyor" dedi. Forklift haricinde platform sektöründe de hızlı bir gelişim olduğunu ifade eden Ünlü, "Genelde makaslı platformlarda büyük oranda akülü makineler tercih ediliyor. Akülü tercih edilmesinin en büyük nedenlerinden birisi hiç şüphesiz elektrik tüketiminin yakıt tüketimine göre büyük oranda tasarruflu olması" dedi.

DOĞRU BAKIM, AKÜ ÖMRÜNÜ UZATIYOR

Forklift ve platform sektöründe, çok gelişmiş makinelerin üretildiğini söyleyen Ünlü, teknolojinin gelişmesinin makinelere de yansıdığını ifade etti. Ancak akü teknolojisinde uzun yıllardır herhangi bir yenilik yapılmadığına dikkat çeken Ünlü, "Makineler teknolojik olarak gelişse de akü teknolojisi çok uzun yıllardan bu yana aynı. >>



MERLO

Türkiye’de artık
Kale Makina
Güvencesiyle!



www.kalemakina.com.tr

Çünkü çalışma mantığında herhangi bir değişim söz konusu değil” dedi. Günümüzde birçok makinenin bakım aralığının yaklaşık 1000 saat olarak belirlendiğini ifade eden Ünlü, elektrikli makinelerin bakımlarının çok daha uzun sürelerde yapılıyor olmasının, tercih edilmelerini sağladığına dikkat çekti. Makinelerin yanı sıra akülerin daha sık bir şekilde kontrol edilmesi gerektiğine dikkat çeken Ünlü, şöyle devam etti: “Akülü bir makinenin bakımını 6 ayda bir yapmanız yeterli olabilir ancak akünün verimli çalışmasını sağlamak istiyorsanız her 15 günde bir bakım yapmanız, suyunu kontrol etmeniz gerekiyor.” Forklift ve platformların sahada bakımının kolay olmadığını belirten Ünlü, akünün bakım takibini de yapmanın zor olduğunu söyledi. Türkiye’de 50 bine yakın forklift, 13-15 bin arasında ise platform bulunduğu ifade eden Ünlü, “Platformların 12 bini elektrikli olduğunu düşünürsek, her yıl bir akü eskiyor ve her platformlarda ortalama dört akü var. Bu dört akü eğer iyi bir şarj cihazı kullanırsanız akünün ömrünü 4-5 yıla kadar çıkartabilirsiniz” dedi. Ünlü, sahada çalışan makinelere eksik bakım yapılması ve akıllı yazılım içermeyen bir şarj teknolojisi kullanmasının akünün ömrünü yarı yarıya düşürdüğünü belirtti.

OTOMATİK KONTROL

Fronius Charging Systems olarak vermiş oldukları bakım hizmetlerinin karşılığında, akünün kullanım ömründe ölçülebilir bir artış sağladıklarını belirten Ünlü, “Bir akünün ömrünü yüzde 30 ile 80 aralığında arttırabiliriz. Normal şartlarda iki yılda değiştirmeniz gereken akünün ömrünü dört yıla yıla çıkartabiliyoruz” dedi. Akünün ömrünü bilimsel metotlarla ölçümlediklerini ve müşteriye sunduklarını ifade eden Ünlü, “Sonuçta müşteri, ciddi bir yatırım sonucunda eski cihazlar yerine yapay zeka içeren bir redresör almış oluyor. Özellikle platformda sahada kontrolünüzün neredeyse hiç olmadığı bir yerde aküye bakamazsınız. Onun yerinde bu cihaz işlemi kendisi yapıyor” dedi. Her şarjın birbirinden farklı olması gerektiğine dikkat çeken Ünlü, akıllı şarj aleti kullanımı sayesinde her şarjın birbirinden farklılaştırılarak akü ömrünün uzatıldığını belirtti. Isı faktörünün de akülerin ömrünü olumsuz etkilediğini kaydeden Ünlü, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: “Akü şarj olurken ısınıyor ve bu ısınma akünün ömrünü ciddi oranda azaltıyor.

Bir aküyü yaklaşık 10 derece fazla ısıtırsanız akünün ömrünü yüzde 30 oranda kaybedersiniz ama bunu anlamamız yıllara mal olabilir.”

YÜZDE 30 ELEKTRİK TASARRUFU

Sundukları hizmet karşılığında yüzde 30 civarında elektrik tasarrufu sağladıklarını ifade eden Ünlü, “Bir redresör beş ütü gücünde elektrik harcıyor. Bu da ciddi bir elektrik maliyeti anlamına geliyor. Biz bunları ölçüyoruz ve belirttiğimiz oranı garanti ediyoruz. Bu da forklift başına ayda 50 Euro gibi bir tasarruf elde edilmesi anlamına geliyor” dedi. En temel amaçlarının, sahadaki akü problemlerini en aza indirmek olduğunu ve bunu da akıllı bir sistemle sağladıklarını hatırlatan Ünlü, şunları söyledi: “Fronius sahada kendi kendine tamiratta yapıyor. İçindeki akıllı yazılım sayesinde akülerin bakım ve derin deşarjdan kurtarma modları bulunuyor. Kendi kendine sahaya bir teknisyen göndermeye gerek kalmadan akününüzün yerinde tamir edilmesini sağlayabiliyorsunuz. Bu çok önemli bir avantaj. Çünkü forklifte akülerin ağırlığı 1-2 ton civarında. Platformda ise aküleri yerinden çıkarmak çok zor. Aküleri akücüye göndermeniz gerekiyor ve bunun bir nakliye maliyeti de var. Biz diyoruz ki aküleri akücüye göndermek yerinde 25 kiloluk Fronius şarj cihazını gönderin, sahada tamirati onunla yapın. Voltaj, akım, marka farkı olmaksızın tüm aküleri tek bir cihazla bakımını şarjını yapabiliyoruz. Bu sahada büyük bir kolaylık sağlıyor.”

GELECEĞİ ÖNGÖRMEK

Özellikle forkliftlerde en büyük sorunlardan birinin akü değişimi olduğuna dikkat çeken Ünlü, akü ağırlıklarının 2 ton civarında olmasının, değişim sırasında kaza oluşması riski taşıdığını belirtti. Ayrıca değişim sırasında elektrik çarpması riski de olduğunu ifade eden Ünlü, akü şarj teknolojisinin gelişmesinin, değişim yerine kısa süreli şarj gündeme getirdiğini belirtti. “Bir işletmenin 100 aküsü varsa, günde 300 kere değişim yapması anlamına geliyor ki bu da ciddi riskler barındırıyor. Burada tabii en büyük çözüm, şarj süresinin kısaltılması. Fakat kurşun asitli akülerde 6-7 saatin alsında şarj mümkün gözüküyor ancak lityum teknolojisi ile bunu 1-2 saate kadar düşürmek mümkün” diyen Ünlü, bu alanda teknoloji öncüsü olan Ensol markası ile anlaşma yaptıklarını söyledi. Geleceğin lityum teknolojisinde olduğunu söyleyen Ünlü, “Biz de bu nedenle lityum alanında öncü markalardan biri olan Ensol ile işbirliği gerçekleştirdik ve bu alandaki çözümleri piyasaya sunuyoruz” dedi. ■



PALFINGER



ENKA
PAZARLAMA İHR. İTH. A.Ş.

www.enka.com.tr
Info@enka.com.tr

İstanbul Merkez
Telefon : 0216 446 64 64 (PBX)
Faks : 0216 395 13 40

İstanbul İrt. Bürosu
Telefon : 0212 549 53 52 (PBX)
Faks : 0212 549 53 10

Ankara Bölge Md. :0312 387 40 00 (PBX)
İzmir Bölge Md. :0232 877 18 19 (PBX)
Adana Bölge Md. :0322 441 21 00 (PBX)
Diyarbakır Bölge Md. :0412 251 66 68 (PBX)
Trabzon Bölge Md. :0462 325 22 88



APA YAYINCILIK, KİRALAMA SEKTÖRÜNÜ BİR ARAYA GETİRDİ

APA YAYINCILIK VE KHL GROUP TARAFINDAN DÜZENLENEN, İMDER VE İSDER'İN ANA DESTEKÇİSİ OLDUĞU RENTAL TÜRKİYE KONFERANSI, 28 MART ÇARŞAMBA GÜNÜ GERÇEKLEŞTİ. YOĞUN KATILIMIN GÖSTERİLDİĞİ ETKİNLİKTE ULUSLARARASI KİRALAMA UZMANLARININ YANI SIRA TÜRKİYE'DEN DE ÖNEMLİ KONUŞMACILAR YER ALDI

Türkiye'nin hızla gelişmekte olan ekipman kiralama pazarını dünya çapında bir eğitim ve iletişim ağı etkinliği ile bir araya getiren Rental Türkiye Konferansı, 28 Mart Çarşamba günü yoğun bir katılımlı gerçekleşti. Kiralama konusunda dünya çapında tanınmış uzmanlarla Türkiye'de bu alanda tecrübeleriyle tanınan paydaşları bir araya getiren etkinlikte, katılımcılara sektör trendleri, kiralama yönetimi üzerine en iyi uygulamalar ve sektörel örnekler hakkında önemli bilgiler paylaşıldı. APA Yayıncılık ve KHL Group tarafından düzenlenen etkinliğin ana destekçileri ise inşaat ve istifleme konularında Türkiye'nin iki önemli derneği; İMDER ve İSDER oldu. Konferans'ın açılış konuşmasını gerçekleştiren İSDER Başkanı Ender Akbaytogan, kiralama sektörünün Türkiye'de halen daha gelişim sürecinde olduğuna vurgu yaptı. Rental Türkiye Konferansı'nın, bu gelişim sürecinde iş ve istif makinelerinin kiralaması hakkında farkındalık yaratmasına destek olacağını ifade eden Akbaytogan, "Bu tarz etkinlikler, kiralama sektörünün Türkiye'de de uluslararası standartlara sahip bir yapıya ulaşmasında olumlu katkı sunacağını umuyoruz" dedi ve kürsüyü İMDER Başkanı Merih Özgen'e bıraktı. Kiralamanın her geçen gün daha çok önem kazandığına dikkat çeken Özgen, sektörel değerlendirmelerde bulunmak ve çıkarım yapmak için veri olması gerektiğini belirtti. Yurt dışında piyasaya sunulan iş makinelerinin önemli bir yüzdesinin kiralama kanalı ile sunulduğunu belirten Özgen, "Kendi ülkemizde böyle yüksek oranlar görmüyoruz. Peki, neden? Bu adımların nasıl atılması gerekiyor? Umuyoruz Rental Türkiye Konferansı'nda bazı sorularımızın cevaplarını bulmuş olacağız" dedi.

SEKTÖRÜN PROFESYONELLERİ KONUŞTU

Açılış konuşmalarının ardından Ramirent Başkan Yardımcısı olan Kaynak ve Filo Yönetimi görevini üstlenen Dino Leistenschneider, sunumunu gerçekleştirdi. Kiralama filo yönetimi hakkında yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi veren Leistenschneider, ayrıca satın alma maliyetleri ile ilgili de açıklamalarda bulundu. İkinci konuşmacı olarak ise Off-Highway

Research Genel Müdürü Chris Sleight konuşma yaptı. İnşaat makineleri ve ekipman pazarı hakkında açıklamalarda bulunun Sleight, gerçekleştirdikleri araştırmalarla ilgili konuşmacılara bilgi verdi. Kiralama sektörü için son derece önemli olan dijitalleşme konusunda açıklamalarda bulunan Avesco Rent yetkilisi Clotilde Jouette, kiralama firmaları için dijital strateji konusunu ele aldı. Jouette'nin hemen ardından kürsüye çıkan İMDR/İSDER Kiralama Komitesi Başkanı Reyhan Uğurlu Yücel ise Türkiye'de kiralama pazarı hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Öğleden arasından önce son konuşmayı ise MCS Rental Software İdari Direktörü olan Guy van der Knaap yaptı ve kiralama yönetimi geliştirmede mobil IT çözümleri ile ilgili bilgi verdi.

KİRALAMA PAZARINDAKİ GELİŞMELER

Konferansın ikinci yarısında, Kiralama Firması Direktörü ve Danışmanı olan Kevin Appleton konuşma yaptı. Avrupa kiralama sektörü hakkında bilgi veren Appleton, iş makinelerinin kiralama paylarının verilerini paylaştı. Appleton'un ardından kürsüye İSFALT Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Sönmez çıktı. Kamu kuruluşları ve kiralama konusunda bilgilendirmede bulunan Sönmez, özellikle kamu dairelerinin son dönemde kiralamaya olan bakış açısını yansıttı. Sönmez'in konuşmasının ardından ise Haulotte COO'su Alexandre Saubot, başarılı kiralama firmalarının özelliklerini katılımcılara aktardı. Riwal Grup Finansman Müdürü Olaf Sterkrnburg ise, kiralama sektörünün belki de en önemli konularından birini, finansal bakış açısı hakkında bilgi verdi. Konuşmaların tamamlanmasının ardından ise Konferansın son oturumuna yani Yuvarlak Masa konuşmaları bölümüne geçildi. Yuvarlak Masa konuşmalarının ana gündem maddesini ise kiralama pazarını şekillendiren güncel gelişmeler başlığı oluşturdu. Yuvarlak Masa Yöneticiliğini STFA Yönetim Kurulu Üyesi, İMDER Eski Başkanı Cüneyt Divriş üstlendi. Konuşmacılar arasında ise Kevin Appleton, Olaf Sterkenburg, Micchel Petitjean, Dino Leistenschneider ve Mehmet Karakılıç yer aldı.

KATILIMCILAR YORUMLUYOR

Rental Türkiye Konferansı, iş makineleri sektörünün farklı alanlarda iş yapan paydaşların bir araya gelmesini sağladı. Özellikle iş makinesi ve endüstriyel ürün gruplarının hizmet verdiği sektörlerden katılım gösteren temsilcilere, hem kiralama sektörü hakkındaki görüşlerini sorduk hem de Rental Türkiye Konferansı'nı değerlendirmelerini istedik.



MERİH ÖZGEN - İMDER

"Her şeyden önce tahminimden de başarılı bir etkinlik olduğunu söylemem gerekiyor. Katılım son derece yoğun ve kuru bir kalabalık yok. Sektörün gerçek profesyonelleri burada. Ayrıca yurt dışından gelen konuşmacıların verdiği bilgilerin, dinleyiciler için çok yararlı olduğu düşüncesindeyim. İş makineleri üzerinden değerlendirdiğimizde, kiralama sektörüne yönelik olarak elimizde çok fazla veri yok. İMDER üyelerimiz arasında bu alanda başarılı çalışmalar yapanlar var ancak kat etmemiz gereken uzun bir yol var. Mesela sunumlarda, İngiltere'de mini ekskavatörlerin 2017 yılında yüzde 80'inin kiralama firmalarına satıldığını öğrendik. Bu rakamlar, gerçekten de çok ilginç ve gelecek ile ilgili öngöründe bulunmanızı sağlıyor. Tabii Türkiye bunun neresinde olacak? Bizdeki pazar bu yönde gelişecek mi gibi sorular var. Bu gibi etkinliklerde en azından doğru soruları sormayı öğreniyoruz."



ENDER AKBAYTOĞAN - İSDER

"Rental Türkiye Konferansı'ı oldukça başarılı bir etkinlik. Konuşmacılar, gerçekleştirdikleri sunumlarda son derece önemli bilgileri paylaştılar. Kiralama sektörü Türkiye'de yeni yeni büyüyen bir sektör. Sunumlarda, Avrupa kiralama ortalamasının yüzde 45 olduğunu gördük ki sadece ortalama. Bazı ülkelerde bu rakam 85'lere kadar çıkıyor. Türkiye'de ise yüzde 17-20 arasında gözükmüyor. Tabii bu rakam endüstriyel makineler için geçerli. İş makineleri sektöründe kiralamanın alması gereken daha çok uzun bir yol var. Türkiye'nin iş potansiyeli çok büyük. Özellikle Anadolu'da iş potansiyeli oldukça büyük. Önemli olan ekonominin o bölgelere doğru kayması. Bu da kiralamanın büyümesini sağlayacaktır."



SERVET AYHAN - PLATFORMER

"Platform sektörünün her geçen yıl yüzde 30 oranında büyüyor. Makine kullanımının artması, kuşkusuz sektörü de büyütüyor. Özellikle piyasaların en hareketli olacağı dönemin öncesinde Rental Türkiye Konferansı'nın yapılmış olması oldukça isabetli. Çok güzel etkinlik olduğunu söylemek gerekiyor. Bu tarz etkinliklerin devamlarının olması da son derece önemli. Katılım oranları, aslında sektörün de ne kadar büyümüş olduğunu gösteriyor. Devlet kademesinde ziyaretçilerin de olması çok önemli."

>>





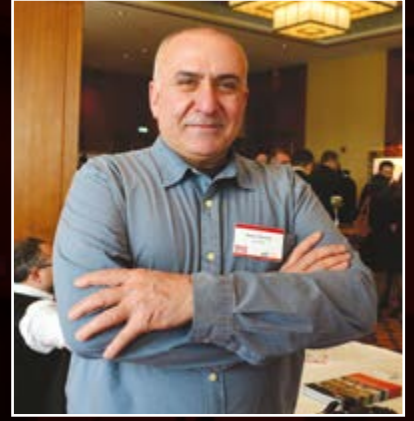
ABDULLAH TUNCER - PLATFORMER

“Rental Türkiye Konferansı’nda Avrupa kiralama sektöründe yaşanan gelişmeler hakkında önemli bilgiler verildi. Özellikle Türkiye’deki kiralama firmaları için son derece yararlı bilgiler olduğunu söyleyebilirim. Ülkemizde kiralama sektörü her geçen yıl büyüyor. Sektörü domine eden de platform ürün grubu oluşturuyor. Sektörün büyüme karşısında çeşitli ihtiyaçları var ve PLATFORMER olarak bu ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Rental Türkiye Konferansı da bu açıdan çok başarılı bir etkinlik oldu. Ciddi bir katılım var. Üyelerimiz de çok ilgi gösterdiler ve etkinlikte aktif bir şekilde yer aldılar.”



BARBAROS TATAROĞLU — KRT VİNÇ

“KRT Vinç olarak Gebze bölgesinde vinç ve platform kiralama hizmeti veriyoruz ve kiralama sektörünün her geçen gün büyüdüğünü gözlemliyoruz. Ancak bu büyüme aynı zamanda çeşitli sorunları da beraberinde getiriyor. Özellikle kiralama yapan müşteriler, kiralama ile ilgili bilgilendirilmesi gerekiyor. Bunun yanı sıra vinç operatörü yetiştirilmesi de gerekiyor çünkü bu alanda ciddi bir eksiklik var. Konferansta, özellikle yurtdışı örneklerin oldukça ilgimi çekti. Yurtdışında uygulanan yöntem ve programları Türkiye’ye entegre edebilirsek, bizim için de çok verimli olacaktır. Umuyoruz ki etkinliğin devamı gelecektir.”



BİNALİ ALANBAY — MAKSER PLATFORM

“Yedi yıl önce yola çıktığımız günden bu yana büyümeyi sürdürdük ve bugün pazarın lider markası olduk. Mevcut pazarın da yüzde 30’una hitap ediyoruz. Açıkçası pazar her geçen gün büyüdüğünü ve önünün açık olduğunu söylemem gerekiyor. Alanbay, Türkiye’nin de yurtdışı örneklerinde olduğu gibi, kiralamaya daha fazla yöneleceğini ifade etti. Etkinliğin kapsamlı ve katılımcı açısından da yoğun olduğunu belirten Alanbay, “Konuklar, özenerek seçilmiş ve teknik anlamda önemli bilgilendirmeler yapılıyor ki bunlar da bizim için çok değerli” dedi.





BURAK ÖNDER ÇILGIN — UP MAKİNA

“Up Makina olarak Türkiye genelinde kiralama hizmeti veriyoruz. Aynı zamanda distribütörlüğünü üstlendiğimiz markalarımız bulunuyor. Kiralama sektörü Türkiye’de şu anda parlayan bir yıldız. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde kiralama sektörünün en az beş kat daha büyüyeceğini öngörüyoruz ve kendi yatırımlarımızı da bu yönde sürdürüyoruz. Konferans, özellikle kiralama sektörü için çok önemli bir etkinlik. Sektörde var olan firmaların, konuşmacılardan edindikleri bilgileri kendi işlerinde kullanabilme becerilerini geliştirirlerse, çok verim alacaklardır. Umarım etkinliğin devamı gerçekleştirilir.”



ERHAN ACAR — RENT RİSE

“Her şeyden önce şunu söylemek gerekiyor ki etkinlik gerçekten çok yerinde ve sektörün ufkunu açacak bir etkinlik. Özellikle yabancı konuşmacıların, kiralama sektörüne yönelik yaşamış oldukları tecrübelerini paylaşması son derece yararlı. Etkinliğin ilerleyen süreçte tekrarlanması gerektiğini düşünüyorum. Buraya gelen ve farklı sektörleri temsil eden kişiler, çok yararlı bilgiler edinmiş oldular. Türkiye’deki kiralama sektörü sürekli yükselme eğiliminde ve bu ivmenin uzun bir süre devam edeceğini düşünüyorum. Biz de bu ivmeye yetişmek için çok çalışıyoruz ve elimizden geleni yapıyoruz.”



EYÜP ÖZKURT — TEKMAK İSTİF MAK.

“Sektörün önde gelen firma temsilcilerinin konferansta yer alması son derece önemli. Konferansta özellikle Avrupa’dan yetkili kişilerin konuşma yapması, bizim için oldukça yararlı oldu diyebilirim. Ülkemize ne kadar bilinçli yatırım yapılmasını sağlarsak ki bunu da bu alanda yatırım yapmış ülkeleri örnekleyerek yapabiliriz, bizim için ve sektör için de iyi olur. Sonuçta kiralama sektörü büyümeye açık bir sektör. Sunumlarda da gördük ki en büyük kiralama firmaları arasında Türkiye’den bir isim yok ama ileride neden olmasın? Ummuyorum gelecekte o listede bizden de birileri olur.”



FARUK UYANIK — HASEL İSTİF MAK.

“Türkiye’deki kiralama sektörü henüz emekleme aşamasında olmasına rağmen hızlı bir gelişme gösteriyor. Yıllar içerisinde sektörün büyüyeceğini öngörmek oldukça mümkün. Endüstriyel alanda hizmet veren kurumsal firmaların büyük bir çoğunluğu kiralamayı tercih ediyor. Kiralamayı müşterileri iyi anlatmak gerekiyor. Özellikle kiralamaya yönelik sektördeki bilinirlik arttıkça, gelişimin de artacağını söyleyebilirim. Rental Türkiye, sektördeki bütün oyuncuları bir araya

getiren bir etkinlik olmuş. Hem herkesle görüşme şansı yakaladık, hem de yurt dışındaki trendleri ve gelişmeleri takip etmiş olduk. Bunların yanı sıra müşterilerle de karşılaşma görüşme şansı edebildik.”



İŞİL ÇATALTEPE — İSTANBUL VİNÇ

“Kiralama sektörü hızla gelişen ve yüksek potansiyel taşıyan bir sektör. Ancak sektörün daha profesyonel bir yapıya dönüşmesi de gerekiyor. Profesyonelliğe giden yolda bu tarz konferansların ve etkinliklerin yapılması, engelleri aşmış insanların bize verdiği fikirler çok değerli. Bizler de sorunlarla nasıl başa çıktığımızı deneyimlemiş kişileri dinleyerek sektörün gelişimine daha iyi katkılar sunabiliriz.”



KENAN AYDIN — FATİH VİNÇ

“Kiralama sektörü, son 5 yıldır, her yıl yüzde 25 civarında büyümesini sürdürüyor. Yapılan yatırımlar, her yıl farklı makine grupları üzerine yoğunlaşsa da pazar büyümeye devam ediyor. Kiralamanın bu denli önem kazandığı bir dönemde Rental Türkiye Konferansı'nın çok önemli bir etkinlik olduğunu düşünüyorum. Beklenenin çok üzerinde bir katılım var. Hedef odaklı bir konferans olduğunu söyleyebilirim. Emegi geçen herkese çok teşekkürler.”



KEREM BAYRAK - ELS LİFT

“Kiralama sektörü Türkiye’de gelişim içerisinde olan bir sektör. Biz de bu sektörün içerisinde yerli oyuncu olarak yer alıyoruz ve 20’den fazla ülke ile de ihracat çalışması gerçekleştirerek pazar payımızı arttırmaya çalışıyoruz. Türkiye’de özellikle endüstriyel alanda kiralama sektöründeki adetler her geçen gün artıyor ve artmaya devam edecek. Finansmana olan ulaşım kolaylaştığında, adetsel baza makine artışının daha da artacağını söylemek mümkün. Ayrıca makine dışında ekipmanlara yönelik olan talepte yaşanan artış da ayrıca sevindirici. Bu sayede hem Ar-Ge yatırımlarımızı güçlendirmemizi sağlıyor hem de üretim çeşitliliği sağlanmış oluyor. Rental Türkiye Konferansı, sektörün bütün profesyonellerini bir araya getiren bir etkinlik. Bu tarz etkinliklerin devam etmesi gerekiyor. Biz ELS Lift olarak bu kapsamda düzenlenen organizasyonları desteklemeye devam edeceğiz.”



MUSTAFA ÇAĞA — SİF İŞ MAK.

“Kiralama pazarı her geçen gün büyüyor. Bugünkü sunumlardan da gördüğümüz kadarıyla Avrupa’da birçok ülkede, özellikle Amerika ve Hindistan’da kiralama pazarının gün geçtikçe büyüyeceği öngörülüyor. Müşteriye sunduğu katkılardan dolayı kiralama sektörü, Türkiye’de her geçen gün büyümesini sürdürecektir. Bu kapsamda Rental Türkiye Konferansı’nın çok başarılı bir etkinlik olduğunu söylemek gerekiyor. Umuyoruz ki devamı gelecektir. Çünkü burada, kiralama alanında başarılı olan insanlardan bilgi edinme fırsatını yakaladık ki bu bizim için çok önemli. Etkinliğin düzenlenmesinde katkısı olan herkese çok teşekkürler.”



SACİT GÜRSU — RENTH

“Sektöre yaklaşık altı ay önce giriş yaptık ve Türkiye’de kiralama piyasası yeni yeni gelişmeye başladı. Renth olarak özellikle yurt dışında uygulanan kiralama konseptini uygulamaya çalışıyoruz. Konseptimizi belirlerken, özellikle yurt dışı örneklerini inceledik ve pazarın hangi yönde hareket edeceğini analiz etmeye çalıştık. Sektörün gelişimi adına Rental Türkiye Konferansı önemli bir katkı sağladı. Hem bizim için, hem sektördeki diğer firmalar hem

de kullanıcılar için güzel bir etkinlik. Katılımcılar, kiralama nasıl olmalı ve ne yönde geliştirilmeli gibi soruların cevaplarını bulabildiler. Konuşmacıların tecrübesi ile kendimizi de geliştirmiş olduk.”



facebook.com/MaatsMakina

PERFORMANS GÜVENİLİRLİK KOLAYLIK MANITOU'DUR

Önceliğiniz işinizi en verimli şekilde yapmak
Manitou'nun çözümü : yüksek üretkenlik
ve düşük işletme maliyeti sunmak üzere
tasarlanmış son derece sağlam ve
kalitesi kanıtlanmış bir Telahandler.

Manitou, çalışma hayatınızı kolaylaştıran
akıllı seçim !



www.maats-manitou.com





SARUHAN GÜNAYDIN — TORO MAKİNA

“Kiralama sektörü son yıllarda ciddi bir büyüme içerisinde. Sektörün büyümesi, firmalardaki makine adetlerini de artmasına neden oluyor. Bu da makine pazarının canlı kalmasını sağlıyor. Rental Türkiye Konferansı, özellikle yurtdışından gelen konuşmacılardan dolayı oldukça etkileyiciydi. Sunumlarda, 240 bin adetlik kiralama parkı olan firmaların varlığını öğrendik. Onların tecrübelerini ve bu günlere kadar nasıl ulaştıklarını gördük. Bu bilgiler, Türkiye’deki işletmeciler için çok değerli gerçektir. Yurtdışında kiralama alanında yaşanan tecrübeler bizim için çok değerli. Konferans sayesinde biz de bunlardan yararlanmış oluyoruz. Kaldı ki katılımın bu denli yoğun olacağını beklemiyordum ama çok yoğun bir ilgi var. Umuyorum burada öğrendiklerimiz, bizi daha iyi bir yere ulaştırır.”



ŞABAN DURAN - HİSARLI PLATFORM

“Hisarlı Platform olarak araç üstü platform kiralamasına 2008 yılında başladık. Kiralama sektörünün Türkiye’de ciddi bir büyüme içerisinde olduğunu söyleyebiliriz. Her ne kadar kiralama sektöründe halen daha eksiklikler olsa da sektör her geçen gün geliyor. Etkinlik ise son derece başarılı bir şekilde gerçekleştirildi. Her bilginin insana faydası vardır. Bu etkinlikte de önemli bilgilere erişme şansımız oldu. Bunu da oldukça değerli buluyorum.”



TUNCER ARICAN — HERKÜL VİNC

“Rental Türkiye Konferansı’nda özellikle yurt dışındaki kiralama firmalarının yaşadıkları tecrübeler hakkında bilgi almış olmamız son derece önemli. Bu tecrübeler, ‘biz nasıl daha iyisini yapabiliriz’ sorusunu kendimize sormamızı sağladı. Firmalarımızı yarına daha iyi bir şekilde taşıyabilmek için çok güzel örnekler sunuldu. Sonuçta bizler de kiralama sektörü içerisinde yer alıyoruz ve bu tarz etkinlikleri destekliyoruz. Organizasyonu düzenleyen kuruluşlar arasında yer alan başta APA Yayıncılık’a ve diğer kuruluşlara çok teşekkür etmek istiyorum. Bu tarz etkinlikler oldukça gerekli olan desteği vermeye hazırız.”

ETKİNLİK DEĞERLENDİRMESİ

Konferansa geliş sebebiniz nedir?

- % 47: Sektördeki gelişmelerden haberdar olmak
- % 34: Yeni kişilerle tanışmak ve iletişim kurmak
- % 14: Farklı firma ve organizasyonlardan bilgi almak
- % 5: Diğer sebepler

Etkinlikten nasıl haberiniz oldu?

- % 52: APA Yayıncılık’tan mail
- % 9: Sektörel dernekler
- % 4: İnternet veya web sitesi

Konferanstan ne derece memnun kaldınız?

- % 82: Çok memnun
- % 18: Memnun

İkramlar konusundaki memnuniyet?

- % 91: Çok memnun
- % 9: Memnun

Genel ortam konusundaki memnuniyet?

- %95: Çok memnun
- %5: Memnun

Konum seçimi

- %87: Çok memnun



YUNUS TÜRKEN — EXPRESS VİNC

“Kiralama sektörünün özellikle son üç yıldır çok hızlı bir büyüme içerisinde. Bu imenin birkaç yıl daha süreceğini düşünüyorum. Bu kapsamda Rental Türkiye Konferansı son derece başarılı bir etkinlik. Katılım da son derece yoğun. Oldukça bilgilendirici ve kiralama sektörüne yönelik kendimizi geliştirmemizi sağlayan bir etkinlik.”





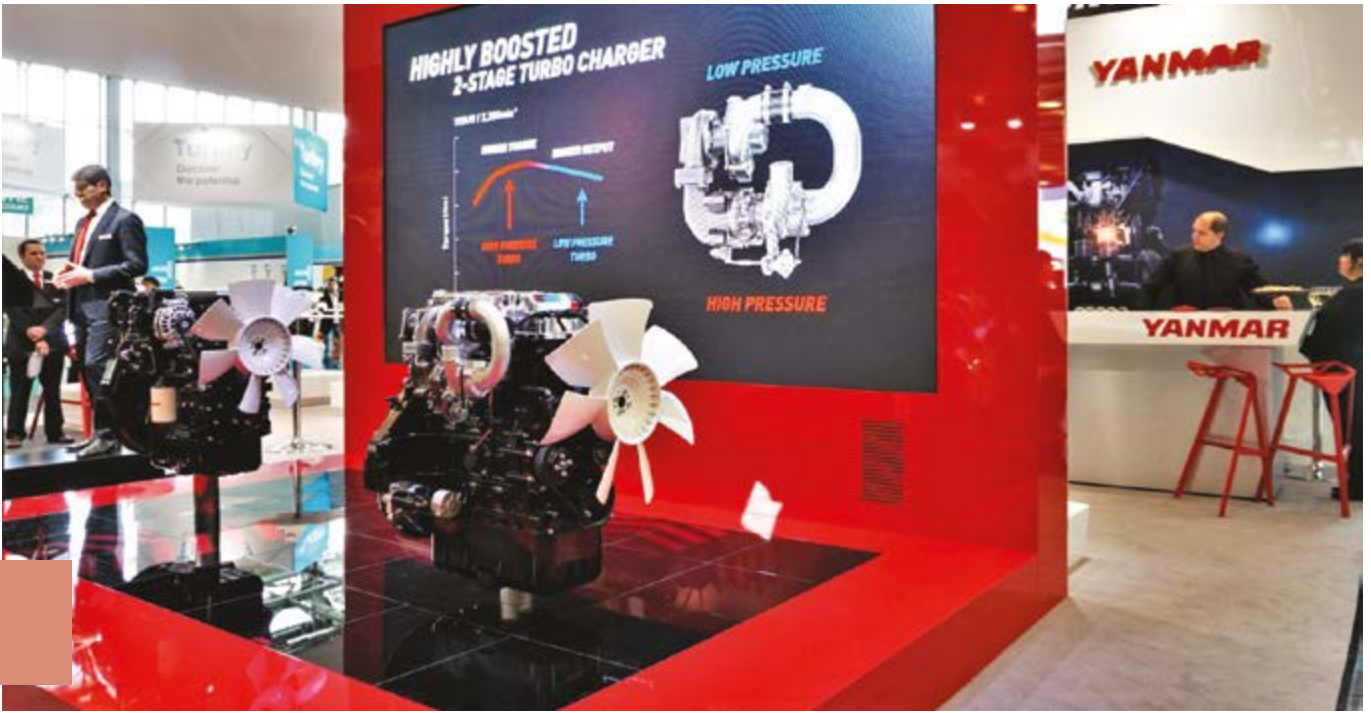
TEKNOLOJİK
GÜÇLÜ
VE
EKONOMİK

GÜVENCESİ
İLE
SİZLERLE



YANMAR, MOTOR HACMİNİ GENİŞLETİYOR

YANMAR, 20 YIL İÇİNDE KAYDETTİĞİ EN ETKİLEYİCİ GELİŞMESİNİ LANSE ETMEK İÇİN INTERMAT FUARI'NI SEÇTİ. YANMAR'IN ŞU ANKİ GÜÇ HACMİNİ 155 KW'A ÇIKARACAK YEPYENİ İKİ ADET MOTOR MODELİ AYNI ANDA RESMİ OLARAK İLK DEFA INTERMAT FUARI'NDA TANITILDI



Yanmar'ın 4TN101: Maksimum güç 105 kW, 550 Nm tork, 3.8 litre, turbo şarjlı ve 4TN107: Maksimum güç 155 kW, 805 Nm tork, 4.6 litre, iki kademeli TCA motorları Paris'te düzenlenen Intermat Fuarı'nda Hall 5A'da E46 nolu Yanmar standında ilk kez sergilendi. Her iki motorda da Common Rail enjeksiyon sistemi, tam elektronik ve hava soğutuculu turboşarj bulunuyor. Lansmanı yapılacak bu motorlar, sahip olduğu spesifik çıkış gücü ve tork değeri açısından piyasadaki motorlara göre üstün özelliklere sahip oldukları belirtiliyor. Her iki motor ailesi de AB standartlarında V - sertifikalı ve kullanıcıların toplam maliyetini en aza indirme hedefi ile üretilmiş. Yanmar mühendislerinin çabaları, Yanmar'ın endüstriyel ekipman ve deniz araçlarında kullanılan dizel motorlarındaki kapsamlı deneyimleriyle elde edilen yanma süreci optimizasyonundaki kapsamlı bilgi birikiminden yararlanarak, yeni yakıt ekonomisi hedefleri belirlemeye odaklanmış. Bu amaçla özel olarak geliştirilmiş son teknoloji

ürünü yüksek hassasiyetli üretim süreci sayesinde yağlama yağı tüketiminin azaltılması bir başka önemli tasarım hedefi olarak dikkat çekiyor. Dayanıklılığı korumak ve ödün verilmeyen egzoz gazı temizleme performansını sağlamak için, arıtma sistemi, EGR ve ayrı DPF ve SCR'den oluşuyor. Daha küçük ve modüler olan arıtma modülleri kolay bir kurulumla olarak sağlıyor. Bir tarafta üstün dayanıklılık ve sağlamlık, bir tarafta ise kompaktlık, yüksek güç ve tork yoğunluğu, belirtilen uygulamaların, yani inşaat, kaldırma ve tarım makinelerinin gereksinimlerini karşılamak üzere birlikte kullanılmış. Bu iki yeni motor ailesinin tanıtımıyla -4TN101 & 4TN107- Yanmar, dünyaca bilinen güvenilirliğini ve genel kalitesini bir adım daha ileriye taşıyor. Serbest piyasanın ihtiyaçlarını tedarik etme konusundaki tecrübesinden yararlanan Yanmar, başarı hikayesini daha geniş bir güç aralığıyla genişletiyor. Üretimin ise 2019 başından itibaren başlaması planlanıyor. ■

Bu ÷lkenin güçü her şeye yeter!

Yerli Sermaye ve
Türk mühendislerin
çalışmalarıyla üretilen
CEYLIFT FORKLIFT,
%100 yerli dizel ve
elektrikli modelleriyle
bir kez daha gösterdi ki;

**altından
kalkamayacağımız
yük yoktur.**



0322 394 3900
www.ceylift.com

CEY LIFT®
f.o.r.k.l.i.f.t.s



KULLANIMDA ARTIŞ

TELEHADLER, YENİ BİR ENDÜSTRİ
STANDARDI OLAN ERİŞİM
ÜRETİCİLERİNİN MENZİLİNDE
GİDEREK DAHA FAZLA ÖNEM
KAZANIYOR

Fransa'nın başkenti Paris'te Nisan ayında gerçekleştirilecek olan Intermat Fuarı, tasarımları Avrupa piyasası için yapılmış olan telehendlerlere önemli bir yoğunlaşma imkanı sağlayacak. Magni firması da Intermat'ı yeni serisinde yer alan ürünleri sergilemek için kullanacak. Bu ürünler, önceden mevcut olan Smart S ve S yelpazesinden bir adım ilerisini temsil ediyorlar. İyileştirilmiş kaldırma kapasiteleri, diğer yandan kompakt ve hafif olmalarıyla öne çıkan seri, bu yıl iki yeni modelle genişletilecek. Şirketin, Intermat'ta yer alacak olması, Avrupa'da, özellikle de Birleşik Krallık'ta mülkiyetinin tamamı kendisine ait olan şirket vasıtasıyla satışlarını artırmak isteme hedefiyle çakışmış oldu. Bu kapasitede, Magni 46 m çalışma yüksekliğine sahip, dünyanın en yüksek döner telehendleri RTH 6.46 SH modeliyle büyük bir etki yaratmayı planlıyor. Model, Avrupa piyasasına ilk kez Intermat'ta tanıtılacak. Azami kaldırma kapasitesi olan 2,5 tonu 46 metrede elde edebiliyor ve şirket, modelin 50 tonluk mobil vincin yapabilecekleriyle karşılaştırılabilir bir ürün olduğunu söylüyor. Makine, böyle

bir kapasiteye karşın, hafif ve daha kompakt olmasının yanı sıra, platforma, kanca ve çatala sahip olma gibi bir makinede üç özellik bulunmasının esnekliğini de koruyor. Şirket, "Bu model için dikey olarak gelişen inşaat piyasasında ya da iyi bir uzanım ihtiyacı duyulan yerlerde iyi bir satış seviyesi elde etmeyi bekliyoruz, çünkü azami 33,5 metrelik eriminde, 200 kg kapasiteye sahip bir makine" diyor.

MANITOU MRT 2470

Manitou firmasının yeni üretimi olan MRT 2470, 7 ton kapasitesi ve 24,8 m azami kaldırma yüksekliğiyle, fuarda gösterime sunulacak ürünlerden biri. Yeni model 20,5 m uzanımına sahip, ağırlığı ise 21,85 ton. 176 Hp hidrolik aktarımlı Mercedes bir motorla çalışıyor. Şirket, ürünün mobil bir vincinkine benzer becerilere sahip olmakla beraber, kurulmasının ve şantiye izinlerinin alınmasının daha kolay olduğunu söylüyor. İmalatçının ürettiği ünitenin becerilerini genişleten, kompakt MT 1335 HA Easy modeli için olan yeni

1000 kg kapasiteli sepet ataşmanı oldu. Kolaylıkla takılabilir sepet ataşmanın tasarımı, çatıda çalışanlar ve duvarcılar için yapıldı. Telehendler fonksiyonu 3,5 tonluk bir kapasite, 12,55 metrelik bir azami kaldırma yüksekliği ve 8,75 m uzanım sunuyor. Genişliği ise 2,28 m. Şirket, geçtiğimiz yıl MT 420 modelini, ultra-kompakt telehendler serisine ilave etti. Şirket, ürünü başarılı bir ürün haline getirmek üzere bir dizi kiralama şirketiyle çalışıldığını belirtiyor. Bu, başka modelleriyle karşılaştırıldığında bakım gereklilerinin azaltılması ve yağ miktarının optimize edilmesi üzerine yürütülmüş olan bir çalışma. Manitou aynı zamanda, toplam sahip olma maliyetinin, diğer telehendlerden daha fazla uzatılmış olan bakım aralıklarıyla iyileştirildiğini kaydediyor. Ürün, 2 tonluk bir azami kaldırma kapasitesine sahip olan ve yükleri 4,3 metreye kaldıracı MT 625 ünitesine çok benzer bir ünite. Makinedeki dört tekerlek çeker/kumanda özelliği, aynı zamanda 1,98 m dönüş yarı çapı veriyor.



BOBCAT TL30.70

Yine bu kapasite aralığında devam ettiğimizde Bobcat firmasının TL30.70 modelinin lansmanını yaptığını görüyoruz. Makinenin 3 tonluk bir azami kaldırma kapasitesi ve neredeyse 7 metrelik bir azami kaldırma yüksekliği bulunuyor. Şirket bu ürünün tasarımının inşaat ve kiralama sektörlerindeki geniş çeşitlilikte uygulamalar için yapıldığını söylüyor. Şirketin en son ürününün, mevcut TL 26.60 ve TL 30.60 telehendler modellerine yaptığı bir ilave olduğu ve bu en son geliştirilen modelin, kompakt olmakla beraber performans seviyelerinden ödün vermediği belirtiliyor. Azami kaldırma yüksekliğinde, kullanıcılar 2 tona kadar ağırlıktaki yükleri kaldırabiliyorlar, ki bu ağırlık çoğu durumda bir ağır tuğla paletin yerleştirilebilmesi için yeterli oluyor. Model, kabinleri iki farklı şekilde monte edilebilen, toplamdaki yükseklikleri farklı olan iki makine olarak alınabiliyor – bir tanesi 2,1 m gibi çok düşük bir yükseklikle alçak pozisyonda ve diğeri görme imkanını optimize etmek maksadıyla daha yüksek bir pozisyonda makine olarak. Bu, 1,49 m genişliğiyle, kentsel çalışmalarda ve dış mekan uygulamalarında esnek kullanım için yeteri kadar küçük bir ekipman.



sadece 4,4 metrelik bir kaldırma yüksekliği bulunuyor. İleriye, 2018'e bakmakta olan Liebherr, toplamda 26 farklı çeşitte sekiz yeni telehendler modelini piyasaya vereceğini söylüyor. Yeni ürünler iki model hattında bulunabilecek: Malzeme handling ya da üretim uygulamaları için yelpazenin üst modelleri ve istifleme ve kaldırma uygulamaları için basit, maliyeti optimize edilmiş değerlerde modeller. Genie, piyasaya geçtiğimiz yıl Bauma'da tanıtımı yapılan 6,89 m Genie GTH-3007 kompakt telehendler modelinin tasarımını yeniden yaptıklarını, yeni tasarımın kendilerini 5,79 m GTH-2506 kompakt modelinin daha ağır yükleri kaldıran ve daha uzağa uzanabilen kardeşinin getirdiği sağlanan güvenilir performans ve özelliklerinin aynısını sunmak üzere yenilemelerine yönelttiğini belirtiyor. Şirket, olağanüstü ölçüde çok amaçlı ve çevik olan her iki modelin de kiralama müşterileri arasındaki popülerliğinin giderek arttığını söylüyor. GTH-2506 modelinde, tasarımı mükemmel görüş imkanı sağlamak üzere GTH-3007 modelindeki gibi yenilenmiş olan kabin bulunuyor. Bu arada, JCB'nin en son

Loadall ürünü 510-42 modeli bir ünite. Bu model 4,5 ton azami kaldırma kapasitesine sahip olup, yükleri hiçbir dış destek ünitesi olmadan 12,8 m yüksekliğe kaldırabilen bir telehendler. 510-42 modeli, herhangi bir dizel partikül filtresi (DPF) gerektirmeyen JCB marka EcoMAX 81 KW ya da DPF ihtiyacı olmamasından başka DEF (dizel egzoz sıvısı) de gerektirmeyen bir 55 KW bir motorla geliyor. JCB, müşteriden gelen talebe doğrudan bir yanıt olarak geliştirilen 510-42 modelinin şimdiden Kuzey Amerika'daki müşterilerden 25 adetten fazla sipariş aldığını belirtiyor. Modelin, kendi yelpazesindeki başka ürünlerle karşılaştırıldığında >>

KOMPAKT EKİPMAN

İspanya merkezli imalatçı Ausa modelleri boyut bakımından küçülterek, Taurulift ürün yelpazesine yeni T204H ürünü de dahil üç adet model getirdi. Şirket, modelinin boyut bakımından, 2 ton-altı kategoride, pazarda mevcutlar arasında en fazla küçültülen telehendler modeli olduğunu söylüyor. Ekipmanın



500-saat uzatılan hizmet verilme aralığı ve basitleştirilmiş bakım prosedürlerine sahip olduğu, bu arada bütün günlük kontrollerinin zemin seviyesinde yürütüldüğü kaydediliyor. Aynı şekilde, bakım planlaması da makineye yerleştirilmiş olan JCB'nin uzaktaki cihazlara makinenin durum bilgisini sağlayabilen LiveLink telematik sistemiyle güçlendirilmiş durumda.

KUZAY AMERİKA

Kuzey Amerika inşaat temelli uygulamalar alanında dünyanın en büyük telehendler piyasasını elinde bulunduruyor. Geçtiğimiz yıl kardeş şirketi Xtreme Manufacturing'in sahip olduğu bilgiyi kullanarak telehendler işine giren imalatçılardan biri olan Snorkel firması, böylece motorlu erişim yelpazesini tamamlamak için genel kullanımlı ürün serine giriş yapmış oldu. Snorkel, Las Vegas'ta Ocak ayında düzenlenmiş olan 2018 Beton Dünyası etkinliğini üç yeni ürününü piyasaya vermek üzere kullandı. Bu ürünler arasında ABD piyasası için olan bir telehendler

de bulunuyordu. Snorkel SR5719 telehendler, 5,79 m azami kaldırma yüksekliği ve 3,14 m azami ileri uzanım mesafesiyle 2599 kg kaldırma kapasitesine sahip bir ünite. Bu kompakt ünite bir Tier 4 Final Yanmar motora sahip ve ağırlığı 4700 kg. Yeni Snorkel telehendlerin yanı başında, yepyeni Snorkel S3215L hafif elektrikli makaslı lift de sahneye çıktı. Xtreme, 2018'de şimdiye kadar dört yeni telehendler üretimi yaptı. Ürünleri madencilik, petrol ve gaz, genel inşaat ve endüstriyel uygulamaları hedefliyor. Şirketin XR5519, XW630, XR1147 ve XR1470 modelleri de çıkışlarını 2018 Beton Dünyası'nda yaptılar. Xtreme firmasının satışlardan sorumlu kıdemli başkan yardımcısı Robby Hagan, "2018'in görünüşü kuvvetli olacak. Önümüzdeki 18 ay boyunca inşaat artmaya başladığında telehendlerler için çok daha fazla fırsat doğacak," diyor. "Yüksek kapasiteli telehendlerler bakımından, müşterinin ilgisi ve ihtiyacı doğrultusunda daha geniş bir baza oturma planlarımız var. Her zaman müşterilerimizi dinlediğimiz için ve işlerimizi bir değer katabileceğimiz şirketlerle ortaklık kurarak büyötmeye devam etmek istediğimizden, eğer onlar isterlerse daha büyüğünü her zaman yapmaya hazırız,"

2018 ÜRÜNLERİ

Genie, Kuzey Amerika inşaat telehendlelerindeki en büyük eğilimlerden birinin düşük beygircüğüne sahip güç katarlarına yaslanmak olduğunu belirtiyor. Genie, Terex AWP ürün yöneticisi Josh Taylor, "Genie bu eğilime, 2016 yılında piyasaya verdiği 74 Hp Genie GTH-844 modeliyle başladı," diyor. "Mühendisliği isteğe göre yapılan bir güç katarı kullanımıyla, Genie, bir SCR (selektif katalitik azaltma – selective catalytic reduction) son işlem sisteminin maliyet ilavesi, karmaşıklık ve fazladan bir bakım gereği getirmediği dört dörtlük kapasiteye sahip bir makine sağlayabildi. Sektör, neredeyse her bir OEM'in



son 12 ayda benzer bir ürün sunmasıyla genelde takip etti.” Genie, son kullanıcılardan arka yaklaşım alarmları ve arkaya dönük kameralar gibi telehendler modellerine yönelik, hem doğrudan hem de dolaylı görüş imkanına yardımcı olacak bir işbirliği görüyor.

KOLAY BELİRLEME

JLG Industries firması, örneğin, 1644 ve 1732 telehendlerlerinin “Kuzey Amerika’da opsiyonel SmartLoad Technology özelliğiyle gelen ilk telehendlerler” olduklarını söylüyor. Sözü edilen SmartLoad Teknolojisi, daha yüksek bir seviyede operatör güveni sağlamak üzere birlikte çalışan entegre edilmiş üç teknolojinin paketlenmiş hali. SmartLoad Technology paketinin ilk bileşeni olan ataşman tanıma imkanı, telehendlere bir ataşmanı belirleme ve operatöre uygun olan yük tablosunu gösterme imkanı veriyor. İkinci bileşen olan yük yönetimi bilgi sistemi (LMIS – load management information system), yükün lokasyonunu yük tablosundan alıp gösteriyor, operatöre bir uyumluluk gösterimi sağlıyor ve operatörün tablonun sınırlarını ihlal etmesini önüyor. Üçüncü teknoloji ise, yük kararlılık göstergesi (LSI – load

stability indicator). LSI, yükün yük tablosunda gösterilen azami kapasiteye yaklaşılması durumunda operasyonu sınırlamak üzere LMIS ile birlikte çalışıyor. Bunlardan başka, AMS-Merlo firması da müşterilerinin daha yüksek kapasiteye sahip makinelere ihtiyaç duyduklarını gören firmalardan. 10.000, 12.000 ve 15.000 pound kapasiteye sahip makineleri tablolarının en tepesinde yer alıyor. AMS-Merlo başkanı Garth McGillewie, “ABD ekonomisinin de aynı şekilde sağlam olduğunu görüyoruz ve bu şekilde de devam edecekmiş gibi görünüyor,” diyor. “Bunu söylemekle beraber, piyasadaki rekabetin şimdiye kadar olmadığı kadar fazla olduğunu da görüyoruz, özellikle bazı Avrupa merkezli imalatçıların piyasaya girmesiyle birlikte.”

DIECI CANLANIYOR

Dieci Americas firması, Ocak ayınca Las Vegas’ta düzenlenen 2018 Kiralama Fuarı’nı, imalatı olan yepyeni I 10.44-C telehendlerini ilk kez göstermek için kullandı. Dieci Americas tarafından üretilen bu yeni I 10.44-C telehendlerin fotoğrafı Kiralama Fuarı sırasında çekildi. I 10.44-C telehendleri 9998 pound azami kapasiteye ve 43,8 ayak azami kaldırma yüksekliğine sahip. Ünite Kubota Tier 4 112 beygircü motorla çalışıyor ve azami olarak 18,6 mph hızında yol alabiliyor. Dieci telehendlerinde, dört işi yapabilen – gidilecek yönü ve başka şeyleri sağlayan – bir kumanda çubuğu bütün ekipmanlarda standart olarak bulunuyor. Ünitelerde, aynı zamanda, hızın düşürülmesi ya da durulması gerektiğinde kumandayı sağlayan ve ekipman kullanımdayken azami hidrolik gücü temin ederek kısa mesafelerle yol veren bir pedal de bulunuyor. Dieci Americas başkanı Jorge Salas, Dieci’nin 2017’de 2300 makine ürettiğini belirtiyor. Bu arada, şirket, bu yıl yönetim merkezini Teksas eyaletine, Dallas’a taşıyor.

40 YIL VE DEVAM

Birleşik Krallık (BK) merkezli imalatçı JCB, uzun inovatif makine tasarımı yolunda kısa bir süre önce önemli bir dönemeci aştı – Loadall telehendler ürünlerinin 40. yılı. İlk kez 1977 yılının 20 Ekim günü lansmanı yapılan makineden gerçekleştirilen mekanize kaldırma ve yükleme görevleri bina şantiyelerinde ağırlıklı küçük bir ekip işçiyile yürütülüyordu. Loadall hattının tarımdaki potansiyeli de hızlı bir şekilde biçildi ve iş, balyaların istiflenmesi, gübrenin yüklenmesi ve hasadın küreklenmesiyle çiftliklerdeki malzeme işleme görevlerine geldiğinde, traktöre monte edilen iptidai hidrolik loderlerin yerini alarak bir devrim yarattı. JCB şimdiye kadar 220.000 Loadall ünitesi sattı ve böylece 5 milyarı ihracattan gelmek üzere 7,8 milyar avro gelir elde etti.

HAULOTTE ÇİN’DE

Chongqing Baisitai Machinery (BST) firması Haulotte’un HTL 4014 telehendlerini kiralama filosuna eklemek üzere satın aldı. Bunun, şirketin Çin piyasasına yaptığı ilk satış olması ve Çin inşaat piyasasına giren ilk Haulotte telehendler olması açısından büyük önemi bulunuyor. BST, Haulotte ile yakın bir işbirliği ile çalışıyor ve 300 ünitelik kuvvetli filosunda 180 Haulotte bulunuyor. Haulotte, geçtiğimiz iki yıl boyunca eğitim sağladı ve Çin piyasasının eğitimi amacıyla ödünç olarak makineler verdi. HTL4014 modelinin satılmış olması, Çin’in tamamında henüz sadece 100 telehendler varken, stratejik bir önem de arz ediyor. ■

“ŞİRKETLERİMİZ NEDEN ERKEN YAŞTA ÖLÜYOR?”

STRATEJİ VE YÖNETİM DANIŞMANI KAMİL BAYAR, ŞİRKETLERİN NEDEN ERKEN YAŞTA ÖLDÜĞÜNÜ ELE ALDI. YENİ KURULAN ŞİRKETLERİN; YÜZDE 24'ÜNÜN İKİNCİ YILIN SONUNDA BAŞARISIZ, YÜZDE 51'İNİN İLK DÖRT YILINDAN SONRA HAYATINI DEVAM ETTİREMEDİĞİ, YÜZDE 63'ÜNÜN ALTINCI YILINI GÖREMEDİĞİ, YÜZDE 80'İNİN İSE 10 YIL İÇİNDE YOK OLDUĞUNU KAYDEDEN BAYAR'IN ANALİZLERİNE GÖZ ATALIM

“Ülkemizin gelişmişlik düzeyinin çok iyi noktalarda olduğunu söyleyemeyiz. Durum böyle olunca şirketlerin kurumsal yapısı, organizasyonların profesyonel yönetimi, insan kaynağımızın kalitesi ülkenin gelişmişliğinden doğrudan etkileniyor. Tüm dünyada olduğu gibi bizim girişimcilerimiz de işletmesinin uzun süre yaşamasını, gelecek nesillere aktarılması gönülden ister. İstenir ama maalesef istemek çoğu zaman yetmez. İstemenin yeterli olmayacağını anlamak için KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırmanın raporuna bir göz atalım.

YENİ İŞLETMELERİMİZİN;

- %24'ü ikinci yılın sonunda başarısız,
- %51'i ilk dört yılından sonra hayatını devam ettiremiyor,
- %63'ü altıncı yılını göremiyor.
- %80'i ise 10 yıl içinde yok oluyor.

Düşünsenize, büyük emek ve hayallerle kurulan şirketlerimizin yüzde seksen on yıl içinde yok olup gidiyor. Kalanlar çok mu başarılı? Onların da çok başarılı olduklarını söyleyemeyiz. Yine bir araştırma; şirketlerimizin ortalama ömrünün 36 yıl dolaylarında olduğunu gösteriyor. Peki ne oluyor da bu >>





KAMİL BAYAR / STRATEJİ VE YÖNETİM DANIŞMANI

kadar kısa bir süre içinde şirketlerimiz yok oluyor? Bir çok nedenden bahsedilebilir ama genel olarak karşılaşılan önemli nedenleri özetlemek istedim.

YÖNETİM YETENEKSİZLİĞİ

Ülke olarak iyi olduğumuz konuların olduğunu kabul ediyorum. Esnaf ruhluyuz, insan odaklıyız, hislerimiz kuvvetli, pratik zekalıyız, isteyince yapıyoruz ama kabul edelim, “yönetme” işini beceremiyoruz. Yönetim ve konusunda ne kadar başarısız olduğumuzu anlamak için çok uzağa gitmenize gerek kalmadan etrafınızdaki aile içi ortaklıklara, miras kavgalarına, şirket batış hikayelerine kısa bir göz atmak yeterli olacaktır. Ne yazık ki; Bir çok şirketimiz yönetim ve organizasyon yapısını kuramadığı ve şirketi genel kabul görmüş yönetim yaklaşımlarına göre yönetemediği için yok olmaya mahkum oluyor.

FİNANSİ YÖNETEMEME

Ortalama bir Türk girişimcisi hayal edin. Zorluklar çekerek şirketini kurar, hatta başarılı bir iş kurana kadar birkaç defa başarısız olur ama yılmaz. İşinde başarılı olup, kasaya para akmaya başladığında şirketin orta ve uzun vadeli finansal durumunu düşünmek yerine, sanki satıcı firmanın elinde son bir tane kalmış gibi davranarak hemen arabasını değiştirir. Alınan bu araba çoğu zaman ultra lüks olur ve şirketin parası ile alınır. Bunun ötesine geçip yatlar, katlar, yazlıklar alanlar yok mudur? Tabi ki var. (Tabi alınan bir araba veya gayrimenkul ile şirket batmayabilir ama burada vurgulamak istediğim nokta genele yayılan bakış açısıdır). Durum böyle olunca şirketin kasası ile patronun kasası birbirine girmeye başlar ve şirketin finansını yönetememe alarm zilleri çalmaya başlar. Diğer önemli bir konu da bir çok işletmede paranın önemli bir kısmının stoklara bağlanması da finansal durumu oldukça zora sokar. Bu noktada nakit akışının, ödemelerin ve paranın yönetimi iyice zorlaşır hatta çoğu zaman çıkmaza girilir.

STRATEJİK PLAN GELİŞTİREMEME

Yeni kurulan şirketlerimizi geçtim, başarısını kanıtlamış bir çok şirketimizde dahi stratejik düşünme, vizyon, orta ve uzun vadeli planlar geliştirme konusunda çok ciddi eksiklikler mevcut. Yeni kurulan şirketler içinde bu durum harfiyen geçerli. Önlerinin bu ülkede görülemediği gerekçesiyle bir çok



işveren şirketini geleceğe hazırlama konusunda zorluk çeker, günlük operasyonlardan kafasını kaldıramaz. Hatta daha da ötesi kafasındakileri çoğu zaman ortakları, yöneticileri, oğul veya kızları ile bile paylaşmaz.

KONTROLSÜZ BÜYÜME

İşletmeler de tıpkı bir insan gibidir. Doğarlar, büyürler, olgunlaşırlar ve yaşlanırlar. İşletmeler için de büyüme evresi çok iyi yönetilmesi gereken adımlardan birisidir. İşlerin iyi gittiği, paraların kazanıldığı dönemler sürekli büyüme arzusu depresir ve stratejik olup olmadığına, gerekli alt yapı, sistem ve insan kaynağının yeterliliğine bakmadan büyümek istenir. Bu tehlikeli hamleler de şirketlerimizi çöküşe götüren nedenlerin başını çeker. Halbuki, Büyüme de planlı, belirli amaçlar doğrultusunda ve profesyonel kişiler tarafından yönetilmesi gereken bir süreçtir.

PROFESYONELLEŞEMEME

Şirketi kuran ve belirli noktaya getiren patronları başarılı olarak tanımlamak gerekir. Ama bir çok girişimcimiz elde ettiği başarıların devamını getirebileceğini ve yeni başarılar elde edeceğine inanır. Şirketinin doğma sürecindeki yönetim tarzı ile büyüme veya olgunlaşma arasındaki farkı genelde kavrayamaz. İşlerin çoğunu kendisi yapar veya şirkette kuş uça haberinin olması gerektiğine veya onay vermesi gerektiği talimatını verir. Yönetim yaklaşımı böyle olunca “iş ehline” yani moda tabiriyle profesyonellere bırakmak istemez. Bir çok profesyonel yönetici de işi elinden bırakmak istemeyen, sorumluluk veren ama yetki vermek istemeyen patronlarla çalışmak istemez sonuç olarak çalışanlarla patron başbaşa kalır. İşveren farkında değildir ama; Şirketini geleceğe taşıyacak bilgi ve know-how sahibi yeteneklerin şirkete çekilememesi şirketinin yaşını kısaltır. Değindiğim bu önemli maddeler ne yabancı menşeli, cafcıflı kitaplardan okunmuş ne de asırlar öne yaşanmış hikayelerden alıntı yapılmış konulardır. Yazdıklarımın tamamı ülkemizdeki işletmelerimizin acı ama gerçek bir resmidir. Tablo böyle olunca ne yazık ki işletmelerimizin ömrü de çok fazla olmuyor ve şirket mezarlıklarımız dolmaya devam ediyor. Her zaman şunu söylerim; İşletmeyi kurmak bir başarı ve farklı bir yetenek iken, şirketi yönetmek ve ileriye taşımakta farklı bir yetenektir. Gelin siz de bu zayıf yeteneklerin gelişimi adına bugün farklı bir şey yapın.” ■



BURCU ÜNAL
IPAF TÜRKİYE TEMSİLCİSİ
TURKEY@IPAF.ORG

SEKTÖRDE GÜVENLİ ÇALIŞMAYA DEVAM

Değerli okurlar,

Bilindiği üzere yaklaşık iki senedir IPAF Türkiye Temsilciliği görevini yapmaktayım. Bu vesileyle uzman gözüyle makalelerimde sizlerle hem IPAF hem de sektöre ilişkin ulusal ve uluslararası arenadaki gelişmeleri ve kıymetli bilgileri paylaşmaya özen gösterdim. Geçtiğimiz iki yıl içerisinde henüz yeni adım attığım sektörü ve sektörün öncü firmalarını yakından tanıma fırsatım oldu. Bu çerçevede hem profesyonel olarak hem de şahsi olarak iyi ilişkiler yakalayabildiğim ve bu köşede sizlerle paylaşımında bulunabildiğim için şanslı olduğumu düşünüyorum. Ancak yaklaşık iki senedir özveri ile sürdürdüğüm IPAF Türkiye Temsilciliği görevine sağlık sorunlarım nedeniyle daha fazla devam etmemin mümkün olamayacağını sizlerle paylaşmak durumundayım. Bu süre içerisinde şahsım ve IPAF üyeleri ile etik prensipler çerçevesinde sektöre sunduğumuz çalışmalarda hep iş güvenliği, saha uygulamaları ve teknik gerekliliklerin ön planda olduğu değerli iş birliklerimiz oldu.

Ülkemizde sektörde meydana gelen kazaların ve kayıpların önlenmesi adına yaptığımız görüşmelerde yeterli ve standartlara uygun eğitimin gerekliliği üzerinde durduk. Üyelerimizin yakinen bildiği üzere teknik olarak yeterli, uluslararası eğitim standardı ISO 18878'e göre akredite ve uluslararası geçerliliği olan IPAF eğitimleri için Türkiye'de resmi bir onay alınabilmesi amacıyla pek çok girişimde bulunduk. Ayrıca birçok kez üyelerimiz ve sektör

temsilcileri ile bir araya gelerek bu konuda kendilerinden destek istedik.

Nitekim henüz sonuçlanmasa da ülkemizde sektöre büyük katkılar sunacağını düşündüğüm bu çalışmaların benden sonra IPAF Türkiye Temsilciliği'ni üstlenecek yeni kişi/kişiler ya da birimler tarafından titizlikle takip edileceğini ve sonuçlandırılacağını düşünmekteyim. Bu süre içerisinde sektörde tanıdığım birçok işçi, işveren, sosyal paydaş ve üyelerimiz ile vinçlerden farklı yapıda olan Personel Yükseltici Platformlar özelinde iş güvenliğini sağlamak, iş kazalarını önlemek ve verimli çalışmak adına doğru teknik eğitim ve sınav sistemlerine ihtiyaç duyulduğunu istişare ettim. IPAF olarak sektörün güvenli büyüebilmesi ve platformlarda insan taşımının doğru yapılabilmesinin ancak doğru eğitime bağlı olduğuna inanmakta ve Dünya'nın her köşesinde bu ilkeyle eğitimlerimizi üyemiz olan Eğitim Merkezlerinde uzman eğiticilerle sunmaktayız. Bunun yanında sayısı 20'yi bulan IPAF Türkiye Üyeleri'nin IPAF'ın kendi düzenlediği etkinliklerden ve katılım sağladıkları onlarca fuar, konferans ve seminer aktivitelerinden öncelikli ve indirimli yararlanmaları, "IPAF Üyesi" logosunu gururla taşıyabilme hakları ve bu konuda ulusal ve uluslararası arenada iş güvenliğine verdikleri değeri göstermiş olmalarının sağladığı prestij baki olacaktır. Bu görevden ayrılmam inşallah size bir veda değil, kısmetse ileride tekrar birlikte olmak üzere belirsiz bir süre için "Allah'a ismarladık" olacaktır.

Kazasız, iyi çalışmalar dileğimle...

AKÜMSER

TÜM ENERJİ İHTİYAÇLARINIZDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ !



EXIDE
TECHNOLOGIES

YETKİLİ BAYISI

EAS
AKÜLERİN KRALI

BÖLGE BAYISI

YUASA

BÖLGE BAYISI

U.S. Battery
Manufacturing Company

TÜRKİYE PERAKENDE DAĞITICISI

KINESIS
Solid Tyres

YETKİLİ SATICISI



Akü markanız ne olursa olsun,
bakımcınız Akümser olsun



 **444 4148**

AKÜMSER
AKÜ YENİLEME VE SERVİS HİZMETLERİ TİC. A.Ş.

AKÜMSER AKÜ YENİLEME VE SERVİS HİZMETLERİ TİC. A.Ş.
Akçaburgaz Mah. 153. Sokak No: 3 Esenyurt / İSTANBUL
T: +90 (212) 691 04 09 F: +90 (212) 886 12 32 E: info@akumser.com

AKÜMSER
AKÜDER
Kuruluşu Üyesidir

Kaldırma ve Ağır Taşıma
Sektörünün İlk ve Tek Fuarı



VİP

2018 vipffuar.com

1. VİNÇ, İSTİF MAKİNELERİ, PLATFORM, PROJE TAŞIMACILIĞI İHTİSAS FUARI



2-5 MAYIS 2018

VIAPORT MARİNA - TUZLA
İSTANBUL

Altyapı Sponsoru



RENTH

Ana Destekleyici



Destekleyenler



Organizasyon



Medya Sponsorları



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR



PLATFORM DERGİ

Personel Kaldırma ve İletme Platformlar İşletmecileri Derneği

SEKTÖREL HABER DERGİSİ ISSN: 2619 - 9394

sayı:03 mayıs / haziran 2018

www.platformder.org.tr



JLG KALE MAKİNA GÜVENCESİYLE TÜRKİYE'DE

“EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ”
DEVREYE GİRDİ

“SEKTÖRDEKİ KADIN SAYISI
ARTMALI”

SEKTÖRDE 10 YILLIK
TECRÜBE: GÖKÇEL VİNÇ

**Yükselmek hedefinizse,
yükseltmek bizim işimiz**



➤ SATIŞ DESTEK

Uzman Ekip
Keşif
Geniş Satış Ağı

➤ FİNANS

Leasing Çözümleri
Finansal Çözümler

➤ TEKNİK SERVİS

Uzman Teknik Kadro
Bakım & Garanti
Profesyonel Eğitim
Orijinal Yedek Parça

RENT RISE

KİRALAYIN, YÜKSELİN

YÜKSEK HEDEFLERE YÜKSEK HİZMET

**Yükselmek isteyenlerin
1 numaralı kiralama tercihi...**

Siz de Türkiye'nin lider platform kiralama filosunu tercih edin, şirketinizi dilediğiniz kadar yükseğe taşıyacak bir iş ortağıyla çalışmanın avantajlarından yararlanın. Rent Rise, ülke çapında yaygın hizmet ağıyla dilediğiniz yerde size hız, güven ve verimlilik sunmaya her zaman hazır.

rentrise.com.tr

0850 460 5 460

IPAF
Approved
Training Centre

İstanbul Merkez :

Anadolu Mah. Kanuni Cad.
No: 30 Orhanlı 34956
Tuzla - İstanbul
Tel : 0216 970 50 70
Fax : 0216 970 50 80

İstanbul Avrupa :

İkitelli OSB Sefaköy San. Sit.
13. Blok No: 13-17 34500
Başakşehir - İstanbul
Tel : 0212 970 50 70
Fax : 0212 970 50 80

Ankara

OSTİM Mahallesi 100. Yıl Bv.
1229. Cad. No:1-3 06370
Yenimahalle - Ankara
Tel : 0312 970 50 70
Fax : 0312 970 50 80

İzmir

Ankara Cad. Ulucak Beldesi
No: 17 35735
Kemalpaşa - İzmir
Tel : 0232 970 50 70
Fax : 0232 970 50 80

Bursa

Demirci Mah. Ahıska Cad.
No: 191 16159
Nilüfer - Bursa
Tel : 0224 970 50 70
Fax : 0224 970 50 80

ACR
grup

İMTİYAZ SAHİBİ

MELİH APA

GENEL KOORDİNATÖR

EMRE APA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

EREN CERCİZ

SORUMLU EDITÖR

MEHMET YILMAZ

YAZI İŞLERİ

CAN KAPLAN - MEHMET YILMAZ

SEKTÖR İSTİŞARE HEYETİ

SERVET AYHAN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ŞABAN DURAN

YÖNETİM KRL. BŞK. YRD. / SAYMAN

KENAN AYDIN

YÖNETİM KRL. BŞK. YRD. / GENEL SEKRETER

SARUHAN GÜNAYDIN

YÖNETİM KRL. BŞK. YRD. / KURUMSAL İLETİŞİM

YUNUS TÜRKEN

YÖNETİM KRL. BŞK. YRD. / EĞİTİM, TEKNİK VE

MEVZUATLAR

ABDULLAH TUNCER

GENEL SEKRETER YARDIMCISI

REKLAM SATIŞ

MERVE İSPİROĞLU - NEVZAT KAYGISIZ

TASARIM

ERAY ÇELİK

İLETİŞİM

FENER KALAMIŞ CAD. NO:12 ATLAS APT. KAT: 6

DAİRE: 11/12 34726 KIZILTOPRAK / İSTANBUL

TEL: +90.216 302 53 82 (PBX)

FAX: +90.216 302 08 10

WWW.APAYAYINCILIK.COM.TR

DAĞITIM

ARAS KARGO

UPS (ÜNSPED PAKET SERVİSİ A.Ş.)

BASKI

GEZEĞEN BASIM

YÜZÜNCÜ YIL MATBAACILAR SİTESİ

2. CADDE 202/A BAĞCILAR / İSTANBUL

TEL: 0 (212) 325 71 25 PBX

FAX: 0 (212) 325 61 99

GEZEĞEN BASIM SERTİFİKA NO: 12002

BASIM TARİHİ: HAZİRAN 2018

FACEBOOK / PLATFORMDERTURKIYE

TWITTER / @PLATFORMDERTR

INSTAGRAM / PLATFORMDERTURKIYE

LİNKEDİN / COMPANY/PLATFORMDER/



PLATFORMDERGİ, APA YAYINCILIK TARAFINDAN

HAZIRLANMAKTA VE DAĞITILMAKTADIR

YAYIN TÜRÜ

PLATFORMDERGİ DERGİSİ TÜRKİYE GENELİNDE DAĞITILMAKTADIR. BASIN KANUNUNA GÖRE "YEREL SÜRELİ" YAYINDIR. PLATFORMDERGİ DERGİSİ APA YAYINCILIK REKLAMCILIK VE FUARCILIK LTD. ŞİRKETİ TARAFINDAN T.C. YASALARINA UYGUN OLARAK İKİ AYDA BİR YAYINLANMAKTADIR. PLATFORMDERGİ DERGİSİNDE YAYINLANAN YAZI, HARİTA, FOTOKOPİ, İLLÜSTRASYON VE KONULARIN TÜM HAKLARI APA YAYINCILIK'A AİTTİR. İZİNSİZ, KAYNAK GÖSTERİLMEYEN ALINTI YAPILAMAZ.



VİPP FUARI KAPILARINI AÇIYOR

Değerli üyelerimiz ve saygıdeğer sektör temsilcileri, Platformdergi'nin 2018 yılı üçüncü sayısında sizler ile birlikteyiz. 2018 yılı ile birlikte yayın hayatına başlayan dergimizin, iyi bir işbirliği ile geldiği nokta, bizleri fevkalade memnun etmiş bulunmaktadır. Her sayıda artan kaliteli içerik ve sektörün ilgisi, bunun en önemli göstergesi olmuştur.

Sektörümüzün en önemli ve ilkin düzenleyeceğimiz "VİNC, İSTİF MAKİNELERİ, PLATFORM, PROJE TAŞIMACILIĞI İHTİSAS FUARI" 2 - 5 Mayıs 2018 tarihleri arasında kapılarını açıyor. PLATFORMDER olarak, üyelerimizle birlikte tam destek verdiğimiz bu fuarın sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz. 2018 yılında Personel Yükseltici Platform sektöründe yatırımlar yine hız kesmeden devam ederken, dövizdeki ani değişimler ve 28 Mart 2018 Çarşamba günü Resmi Gazetede yayınlanan "İthalat Rejimi Kararına Ek Karar" ile 8429.90.90.00 GTIP numarasına sahip Personel Yükseltici Platform ürün grubu için ithalatı esnasında ek gümrük vergisi getirilmesi ile, bu yatırımlarda bir yavaşlama gözlemlenmiştir. Ancak, dinamik olan sektörümüzün bu duruma çabuk ayak uyduracağına inanıyoruz. Personel Yükseltici Platform sektörünün ihtiyaç duyduğu, yeni teknolojileri bilen ve uygulayan teknik insan gücünü yetiştirmek amacına yönelik olarak M.E.B. Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ile derneğimiz arasında "Eğitimde İşbirliği Protokolü" imzaladık. Sektörümüze hayırlı olmasını dileriz. T.C Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğünde Genel Müdür Yardımcısı Burhanettin Kurt'u makamında ziyaret ettik. Kendileri ile sektöre ait bilgi alışverişinde bulunduk. 2018 yılı içerisinde "yüksekte çalışma" konusunda, bir çalıştay yapma kararı aldık. Ayrıca Sayın Kurt'u 2-5 Mayıs 2018 tarihlerinde düzenlenecek olan VİPP Fuar'ına davet ettik.

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğüne atanan Sayın İlnur İnam'ı makamında ziyaret ederek, yeni görevinde başarılar diledik. Sayın İnam'a sektörümüz hakkında bilgilendirme yaptık. Sektörümüzün KOSGEB desteklerinden faydalanması hususunda talebimizi ilettik. Ayrıca Bakanlığın; kamu, üniversite ve sanayi kuruluşları, girişimciler, yatırımcılar arasında ortak işbirliği ve etkileşiminin sağlandığı sanal bir platform olan KÜSİP'e üyeliğimizi sektör adına yaparak, yerli imalatın gelişmesi için önemli bir adım attık. Bu üyelik ile tek bir nokta üzerinden, Ar-Ge fonlarına, araştırmacılara, yatırımcılara, bilgi kaynaklarına kolay ve hızlı erişimini sağlanması sektörümüz adına amaçlanmıştır. 28 mart 2018 tarihinde KHL ve APA Yayıncılık ile birlikte düzenlenen RENTAL TURKEY konferansına üyelerimiz yoğun bir ilgi gösterdiler. Sektörümüz adına önemli temaslarda bulunduk, derneğimize ilgi fazla idi, bizlerde bu ilgiden memnun kaldık. Dernek merkezimizin aktif olarak çalışması neticesinde, üye sayımız her geçen gün artmaktadır. Aramıza katılan yeni üyelere yönetim kurulumuz adına hoş geldiniz diyorum.

Dergimizin bu sayısını keyifle okumanız dileğiyle...

Saygılarımla

SERVET AYHAN

Yönetim Kurulu Başkanı

KALE MAKİNA,
40. YILINDA JLG'NİN
TÜRKİYE TEK YETKİLİ
DİSTRİBÜTÖRÜ OLDU



PERFORMANS, KALİTE VE EKONOMİNİN ZİRVESİ

40 metre çalışma yüksekliğine sahip
Teleskobik Personel Yükseltici
Platform **Genie SX-125XC** ile
daha fazla performans ve kalite
şimdi Borusan Makina stoklarında...

ÖZELLİKLER

- 40,1 m. çalışma yüksekliği
- 24,38 m. yatay erişim
- 454 kg kaldırma (XC: **EKSTRA** kapasite)
- 4X4X4 çekiş ve manevra
- Kolay nakliye ve kalibrasyon
- Küçük şasi

BORUSAN MAKİNA

Yetkili Distribütör

Detaylı bilgi için:
444 1 228
BORUSAN MAKİNA VE GÜÇ SİSTEMLERİ ÇAĞIRI MERKEZİ
KULAĞIMIZ SİZDE

www.bmgs.com.tr
genie.bmgs.com.tr

İÇİNDEKİLER

18

20

24

26

JLG, KALE MAKİNA GÜVENCESİYLE TÜRKİYE'DE

Avant, Gehl, Kubota, Thwaites ve Merlo markalarının Türkiye'deki tek yetkili distribütörlüğünü başarıyla sürdüren Kale Makina, JLG markasını da bünyesine ekledi. JLG'nin ürün grubundaki tüm modellerini Türkiye pazarına sunmaya başlayan firma, satış sonrası hizmetlere büyük önem veriyor



“SEKTÖRÜN EN BÜYÜĞÜ DEĞİL EN İYİSİ OLMAYI HEDEFLİYORUZ”

Kiralama sektörünün yenilikçi firmalarından biri olan aydın vinç kiralama (avk), geniş araç parkı ile müşterilerine kaliteli ve sorunsuz hizmet sunuyor. Piyasa odaklı çalışmaya özen gösterdiklerini ifade eden AVK Genel Müdürü Fatih Aydın, “sektörün en büyüğü değil, işini en iyi yapan firma olmayı hedeflediklerini söyledi

HAULOTTE, İSTANBUL’U UÇURUYOR

Dev projelerde sıradışı rakamlarda iş makineleri kullanılır. İstanbul yeni havalimanı da dünya üzerinde devam eden bu dev projelerin başında geliyor. Proje kapsamında ise sadece Haulotte markasına ait 500’ün üzerinde personel yükseltici platform kullanılıyor



ATILLA DURAL, NIFTY LIFT İLE ÇÖZÜM SUNUYOR

Personel yükseltici platform sektöründeki çalışmalarına hız kazandıran atilla dural, Nifty Lift ürünleriyle müşterilerine çözüm ortaklığı sunuyor. İngiliz Nifty Lift markasının 12 – 28 metre arasında değişen eklemli platform modellerini pazara sunan firma, sektörün önemli oyuncularında yer almayı hedefliyor

Always For Better Access Solutions



İÇİNDEKİLER

30

34

38

TARİHİ YAPIDA “İSTANBUL VİNÇ” TERCİHİ

Tarihi Sultanahmet Camii, Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından restorasyona alındı. restorasyon çalışmaları sırasında camide ibadet ve ziyaretin devam etmesi için çelik kontrüksiyondan 8 metrelik bir asma kat oluşturuldu. Asma kat için kullanılan 600 kiloluk bağlantı parçalarının 8 metreye kaldırılmasında ise istanbul vinç'ten kiralanan jekko spx 527 örümcek vinç kullanıldı



UP MAKİNA, SEKTÖRÜN GELECEĞİNDEN UMUTLU

İstanbul Yeni Havalimanı Projesi'ndeki çalışmalarından dolayı 2018 yılının “en iyi proje kiralama firması” kategorisinde birincilik ödülü alanan up makine, 2018 yılında yatırımlarını sürdürecektir. Yılın son çeyreğinde ege'de bölge müdürlüğünü hayata geçirmeyi hedefleyen firma, sektörün geleceğinden de umutlu

“SEKTÖRDEKİ KADIN SAYISI ARTMALI”

Platform sektöründe girişimci olan kadınların sayısı her geçen gün artıyor. S Emek Platform'un Genel Müdürü Ezgi Eser de bu girişimcilerin başında geliyor. 5 yıl önce kurulan ve birçok önemli projeye makine kiralayan S Emek Platform, müşterilerine sunduğu avantajlı çözümlerle dikkat çekiyor



REKLAM İNDEKSİ

Acarlar	Ön Kapak içi-3
AVK	43
Ayhanlar Platform.....	27
Biglift	65
Borusan.....	5
ExpressVinç	11
Fatih Vinç.....	52-53
Gama Akü.....	63
Gökçel Vinç.....	12
Heda	55
Highlift.....	15
İstanbul Vinç	17
Kaulas.....	10
KRT	57

Liftser	66
Maats.....	35
Mas Platform	61
Makser	23
Nifty Lift.....	49
Renth.....	29
Sanko	13
S Emek Platform	47
Sidea.....	33
Toro	41
Uygunlar.....	7
Uzmanlift.....	9
Uzmalar Platform	37



KUVEYTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



Man Lift çalışma platformlarında güvenilir marka...

PEŞİN FİYATINA 24 AY TAKSİT İMKANI UZMAN LIFT & KUVEYT TÜRK İŞ BİRLİĞİ İLE MÜTHİŞ KAMPANYA

* LEASING MASRAFLARI UZMAN LIFT TARAFINDAN KARŞILANACAKTIR.
** %1'LİK KDV VE GÜMRÜKLEME MASRAFLARI MÜŞTERİLERİMZE AİTTİR..



Uzman Lift Makine Dış Ticaret A.Ş.

Evliya Çelebi Mah. Rauf Orbay Cad. Akgül Sok. No:1/4 P.K. 34944 Tuzla-İstanbul/ Turkey

Tel: +90 216 582 00 41 Fax: +90 216 582 00 42 E-mail: info@uzmanlift.com

www.uzmanlift.com



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

PLATFROM KİRALAMA
HİZMETİNDE

YÜKSEK KALİTE!



ExpressVinc

İkitelli O.S.B. Mah. Giyim Sanatkarlar İş ve Tic. Merkezi 2. Ada A Blok Kat.1 No.112 Başakşehir / İstanbul
tel. 0(212) 671 77 47 fax. 0(212) 659 93 00 gsm. 0532 500 10 20

www.expressvinc.com



10.YIL

KALİTELİ HİZMETİN ADRESİ



GÖKÇEL VİNÇ
PLATFORM KİRALAMA HİZMETLERİ

Merkez Mah. Narlı Sk. Uzunal İş Merkezi
No: 3 Kat: 2 Daire: 2 Çekmeköy / İstanbul
Tel: 0216 508 13 01 GSM: 0530 311 14 05 / 0532 426 17 58
info@gokcelvinc.com.tr

BEKLENTİNİN ÇOK ÖTESİNDE!

Detaylı bilgi için;
444 2 767'yi
arayabilirsiniz.

Kredi kartına
uygun ödeme
koşulları !



DOOSAN



MST



**SANKO
MAKİNA**

SANKO MAKİNA PAZARLAMA ve TİCARET A.Ş.
www.sankomakina.com.tr - info@sankomakina.com.tr



Türkiye'nin
en kaliteli en genç
kiralama filosu

Eseşehir Mah. Sarıgazi Yolu Cad. No. 10/1 Ümraniye/İSTANBUL
Tel. 0216 311 91 97 Fax. 0216 311 98 89 info@highlift.com.tr

HIGHLIFT
www.highlift.com.tr

EK GÜMRÜK VERGİ KARARI

28 Mart 2018 Çarşamba günü Resmi Gazetede yayınlanan "İthalat Rejimi Kararına Ek Karar" ile 8429.90.90.90.00 GTIP numarasına sahip Personel Yükseltici Platform ürün grubu için ithalatı esnasında yüzde 7,6 oranında ek gümrük vergisi getirilmiştir. Bu karar ile, A.TR dolaşım belgesi eşliğinde ithal edilen Avrupa Birliği ve Türk menşeli olmayan eşyadan ilave gümrük vergisi alınacağı karara bağlandı. Ancak, Türkiye'nin taraf olduğu serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde ise gümrük vergisi alınmayacağı belirtildi.



DÜŞME NE KADAR ZAMANDA OLUR?

Kurulduğu günden itibaren personel yükseltici platform sektörünün sorunlarına çözüm arayan PLATFORMDER, sosyal medya hesaplarında önemli konularda paylaşımlarda bulunuyor. Son olarak "Düşme ne kadar zamanda olur?" başlıklı paylaşımda bulunan PLATFORMDER, bu paylaşım ile yaşanan iş kazalarını azaltmak amacıyla konuya dikkat çekiyor.

DÜŞME NE KADAR ZAMANDA OLUR?

Bir çok işçi düşmeden önce dengelerini sağlayabilecekleri yeterli zamanlarının olduklarına inanırlar. Ancak bu her zaman doğru değildir!

Aşağıdaki tablo, sadece birkaç saniye içinde ne kadar düşülebileceğini göstermektedir:

Zaman (saniye)	Mesafe (metre)
0,5	1,2
1	5
1,5	11
2	20
2,5	31
3	44
4	78

TEDBİRİNİZİ ALIN!
Güvenli bir yere tutunmak için yeterli zamanınız olmayabilir!

www.PLATFORMDER.ORG.TR



PLATFORMDER'DEN ÜYELERİNE ZİYARET

PLATFORMDER Yönetim Kurulu Başkanı Servet Ayhan ve Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Tuncer, Kayseri'de bulunan üyelerini ziyaret etti. Üye ziyaretleri kapsamında gerçekleşen gezip dernek üyesi olan Yıldız Platform Genel Müdürü İ.Hakkı Bedestencio'ya "Dernek Üyelik Sertifikası" taktim ettiler. Ayrıca Servet Ayhan ve Abdullah Tuncer; Murat Kurtarma ve Hiyap İşletmeciliği Genel Müdürü Murat Kılıç'ı, Kayseri Platform Genel Müdürü Mustafa Kilit'i, Efe Platform Vinç Genel Müdürü Ahmet Soysal'ı ve Ali Rıza Beşer'i makamlarında ziyaret ederek, PLATFORMDER hakkında bilgilendirme yaptılar ve sektör hakkında bilgi alışverişinde bulundular.



Türkiye'nin **en büyük** platform kiralama ve satış hipermarketi

Mantall Makaslı Platform - Holland Lift Makaslı Platform - Bluelift Örümcek Platform - Jekko Örümcek Vinç
Instant Upright Alüminyum İskelelerin Türkiye temsilcisiyiz.

Giyim Sanatkarları San. Sitesi, 2.Ada C-Blok No:614
(Deposit AVM yanı) 34490 İkitelli OSB - Başakşehir / İstanbul

WhatsApp Destek Hattı: (0533) 778 57 45

Tel 2: (0212) 494 25 49 GSM: (0533) 778 57 45

Faks: (0212) 494 25 49

444 1 629

www.istanbulvinc.com

E-Posta: merkez@istanbulvinc.com





JLG, KALE MAKİNA GÜVENCESİYLE TÜRKİYE'DE

AVANT, GEHL, KUBOTA, THWAITES VE MERLO MARKALARININ TÜRKİYE'DEKİ TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜNÜ BAŞARIYLA SÜRDÜREN KALE MAKİNA, JLG MARKASINI DA BÜNYESİNE EKLEDİ. JLG'NİN ÜRÜN GAMINDAKİ TÜM MODELLERİNİ TÜRKİYE PAZARINA SUNMAYA BAŞLAYAN FİRMA, SATIŞ SONRASI HİZMETLERE BÜYÜK ÖNEM VERİYOR



Kale Makina, 40. yılında JLG ile iş birliği gerçekleştirerek 17 Mart 2018 tarihinden itibaren JLG Markasının Türkiye Tek Yetkili Distribütörü oldu. Personel yükseltici platformlarda uzun yıllardır önemli çalışmalarda bulunan JLG'nin 1,5 metreden 58 metre çalışma yüksekliklerine sahip geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor. Türkiye'de de tüm ürün yelpazesini pazarla buluşturmaya başlayan Kale Makina, 2-5 Mayıs tarihleri arasında düzenlenecek olan VİPP Fuarı'nda JLG'nin ürünlerini Türkiye'de ilk kez sergileyecek. Müşterilerinin personel yükseltici platform taleplerine JLG markasıyla cevap vereceklerini ifade eden Kale Makina İş Geliştirme Direktörü Özbilen Keskin ile bir araya geldik ve yatırımın detaylarını konuştuk.

KALE MAKİNA OLARAK 40. YILINIZDA MERLO VE JLG GİBİ ÖNEMLİ İKİ MARKAYI BÜNYEZE KATTINIZ. BU İŞ BİRLİKLERİYLE İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

Söylediğiniz gibi 40. Yılımızı yeni eklenen markalarımızla kutluyoruz. Merlo ve JLG dünyada marka bilinirliği yüksek lider ve önemli oyuncularındandır. Merlo ve JLG markalarının da Türkiye Distribütörü olduğumuz için gurur duyuyoruz.

JLG MARKASIYLA PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNE HİTAP EDECEKSİNİZ. SEKTÖRE DAİR ÖNGÖRÜLERİNİZ NELER? NEDEN BÖYLE BİR ALANA YÖNELDİNİZ?

Personel yükseltici platform sektörü bizim için her zaman



önemliydi fakat önceliklerimiz farklıydı. Sadece platform olarak değerlendirmemek gerekir. Doğru işe doğru makine kullanımı kültür ve koşullara bağlıdır. Ülkemizde bu kültür ve koşullar oluşmaya başlamıştır ve yaygınlaşması için Kale ve JLG iş birliği önemlidir.

JLG 'NİN TÜRKİYE'DEKİ TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ OLARAK PLATFORM PAZA-RINDA NE GİBİ ÇALIŞMALARINIZ OLACAK?

Öncelikle pazar ön analizlerimizi gerçekleştirmiş bulunmaktayız. JLG, sektörde bilinen bir marka ve ürün kalitesi tartışılmaz. Aynı zamanda dünyanın en çok tercih edilen ve en yüksek ciroya sahip platform üreticisi. Kalitesi dünyaca bilinen bu ürünlere Kale'nin geniş parça ve servis ağını ekleyeceğiz. İlk önceliğimiz satış sonrası hizmetlerdir.

PAZARA SUNACAĞINIZ ÜRÜN GAMINDA HANGİ MODELLER YER ALACAK? BU MODELLERİN ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLERİNİ NELERDİR?

JLG'nin tüm modellerini Türkiye pazarına sunacağız. Her ürünümüzün rakiplerinden ayrılacak ciddi teknik avantajları bulunmaktadır. Stok makinelerimiz gelmiştir ve VİPP Fuarı'nda değerli müşterilerimize sergilenmeye hazırdır.

JLG PLATFORMLARININ DİĞER MUADİLLERİNE GÖRE AVANTAJLARI NELERDİR? SİZCE MÜŞTERİLER NEDEN JLG MARKASINI TERCİH ETMELİLER?

JLG dünyada marka algısı en yüksek markadır. Amerika, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da yaygın olarak kullanılmaktadır.

Kiralama şirketlerinin çoğu JLG markasını tercih etmektedir. Bunun en önemli sebepleri ürünlerin güvenli ve operatöre duyarlı derece hassas olması, geniş servis ve parça ağına sahip olması, ikinci el değerinin çok iyi olması ve uzun vadeli toplam yatırım ve işletme maliyetinin rakiplerinden düşük olmasından kaynaklıdır.

BU ÜRÜNLERİN YOĞUN OLARAK KULLANIM ALANLARI NERELER OLACAK? DAHA ÇOK HANGİ SEKTÖRLERE HİTAP EDECEKSİNİZ?

Platformlar, kategorilerine göre halihazırda her sektörde kullanılmaktadır. Örneğin peyzaj, havacılık, savunma sanayi, kiralama, yıkım, enerji, eğlence, inşaat, belediyeçilik, en-düstriyel, maden, depoculuk gibi. Hayal gücünüzün erişebildiği işlere platformla erişebilirsiniz.

PLATFORM SEKTÖRÜ REKABETÇİ BİR SEKTÖR. JLG'Yİ BU SEKTÖRDE NEREDE GÖRÜYORSUNUZ VE JLG İLE PAZARDAKİ HEDEFLERİNİZ NEDİR?

Platform sektörünü rekabetçi görmüyoruz. Çünkü ülkemizde platform sektörü henüz olgunlaşmadı. Ülkemiz hem büyük hem de çeşitliliği yüksek bir ülke. Aynı zamanda platform sektörü de hızla gelişmektedir. Bu gelişim içerisinde her distribütör yeni pazarlar yaratabilmelidir.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER VE SERVİS KONUSUNDA MÜŞTERİLERİNİZE NE GİBİ AVANTAJLAR SUNACAKSINIZ?

Ülkemizde halihazırda Avant, Gehl, Kubota, Merlo, Thwaites markalarını temsil etmekteyiz. Son 10 yıldır da kompakt iş makineleri'nde pazar lideriyiz. Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi iyi hizmet kalitesinden geçiyor. Türkiye'de 30'dan fazla yetkili servisimiz mevcuttur ve aktif olarak markalarımıza hizmet vermektedir. Biz müşterilerimize paradan daha fazla bir değer veriyoruz ve sunmaya çalışıyoruz. JLG halihazırda satış sonrası hizmetler için ciddi yatırımlarını tamamlamıştır. Bize düşen sadece bu yatırımları ülkemize de taşımaktır. Tüm Yedek Parça, Bakım, Onarım ve Kullanım kitapları www.jlg.com sitesinde herkesin kullanımına açıktır. JLG kaynaklarını gizleyen bir marka değildir. Tüm makinelere el cihazı ile kablolu veya kablosuz bağlanmak mümkündür. Makine üzerindeki tespitleri hızlı ve kesin yapıyoruz. Bu da bize hız kazandıracaktır. Çok geniş bir parça stoğuna sahiptir. Biz de kısa zaman içerisinde kendi stok seviyemizi yükselteceğiz. Ayrıca Avrupa'daki depolardan 24, 48 ve 72 saatler içerisinde parça temini sağlayabiliyoruz. ■

“SEKTÖRÜN EN BÜYÜĞÜ DEĞİL EN İYİSİ OLMAYI HEDEFLİYORUZ”

KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN YENİLİKÇİ FİRMALARINDAN BİRİ OLAN AYDIN VİNÇ KİRALAMA (AVK), GENİŞ ARAÇ PARKI İLE MÜŞTERİLERİNE KALİTELİ VE SORUNSUZ HİZMET SUNUYOR. PİYASA ODAKLI ÇALIŞMAYA ÖZEN GÖSTERDİKLERİNİ İFADE EDEN AVK GENEL MÜDÜRÜ FATİH AYDIN, “SEKTÖRÜN EN BÜYÜĞÜ DEĞİL, İŞİNİ EN İYİ YAPAN FİRMA OLMAYI HEDEFLERİZ” SÖYLELİ



Uzun yıllar önce aile şirketi olarak kurulan ve şu anda üç kardeşin yönetiminde çalışmalarını sürdüren Aydın Vinç Kiralama, sektörde attığı yenilikçi adımlarla dikkat çekiyor. İlk olarak tek makine ile vinç kiralama hizmeti vermeye başlayan firma, zamanla büyüme göstererek araçüstü sepetli ve kendinden yürüyürlü platform ürün grubuna yöneldi. Şu anda ağırlıklı İstanbul olmak üzere Türkiye'nin tüm bölgelerindeki müşterilerine kiralama hizmeti sunan AVK, gelecek dönemde şubeleşme çalışmalarına ağırlık vererek yurt dışına açılmayı planlıyor.

ÖNCELİK MÜŞTERİ TALEPLERİ

Ailesinin denizcilik kökenli olduğunu fakat bir ortaklık vesilesi ile vinç ve platform sektörüne adım attıklarını belirten AVK Genel Müdürü Fatih Aydın, “1998 yılında firmamızı kurduk ve bir adet vinç ile müşterilerimize kiralama hizmeti vermeye başladık. Ardından piyasanın gidişatına göre 2004 yılında sepetli platform, 2014'te ise 62, 73 ve 75 metre uzunluğunda jumbo platform yatırımında bulunduk. Son olarak geçtiğimiz yıl kendinden yürüyürlü platform ürün grubuna yönelerek, araç

parkındaki çeşitliliğimizi artırdık” dedi. Sektörde her zaman yenilikçi bir firma olmaya özen gösterdiklerini ifade eden Genel Müdür Aydın, piyasada olmayan makineleri pazara sunarak, müşterinin aradığı kiralama firması olma yolunda hızla ilerlediklerine dikkat çekerek şunları söyledi: “Bizim sektörümüzdeki herkes, diğer firmalar neye yatırım yapıyorsa, onu gözlemliyor ve bu doğrultuda yatırımlarını şekillendiriyor. Bu durum son derece yanlış. Eğer bir yatırım yapılacaksa, öncelikle müşterilerin ihtiyaç ve talepleri iyi belirlenmeli. Yani bir firma, yatırım yaparken rakip firmaların yatırımlarına değil, kendi müşterisinin taleplerine yönelmeli. Çünkü herkesin müşteri portföyü çok farklı. O yüzden yatırımlarda öncelikle müşteri odaklı ilerlemek gerekiyor. AVK olarak bizlerde vinçle başladığımız faaliyetlerimizi zamanla müşteri ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirerek platform tarafına kaydırdık. Şu anda makine parkımızda tüm ürün gruplarına ait makineler bulunuyor. Bu yatırımlarla daha farklı ve daha etkin bir şekilde müşterilerimize hizmet verebiliyoruz.”

PROJE YERİNE PİYASA

Ağırlıklı olarak inşaat ve reklam sektörüne hizmet verdiklerini kaydeden Aydın, piyasa odaklı çalışmaya özen gösterdiklerini söyledi. Aydın, "Piyasa odaklı bir firma olmaya özen gösteriyoruz. Bunun sebebi ise uzun süreli mevcut projelerde bir yavaşlama olması anında bu durumdan ilk olarak makinelerini aylık kiraya verenler etkileniyorlar. O yüzden projelerden ziyade özellikle piyasada olmayı tercih ettik. Tabi, bu zor bir tercihti ama şu anda piyasada kalarak başarılı olduğumuza inanıyorum. Hatta piyasanın birebir içinde yer



FATİH AYDIN / AVK GENEL MÜDÜRÜ

arak, piyasanın gidişatını gözlemliyor ve nabzını tutuyoruz. Bunun yanı sıra reklam sektöründe oldukça iddialıyız. Geniş araç parkımızla reklam sektörünün ihtiyaçlarına anında cevap verebiliyoruz. Tabi biz müşterilerimize sadece makine kiralamıyoruz. Müşterilerimiz bizden makine talep ettiğinde öncelikle müşterilerimizin işine bakıp, inceleyip nasıl çözüm sunarız diye bakıyoruz. İşe uygun makine göndermek bizim için oldukça önemli" diye konuştu. Araçüstü vinç ve sepetli platform tarafında sadece İstanbul'daki müşterilerine hizmet verdiklerini aktaran Genel Müdür Aydın, Jumbo ve makaslılarda ise Türkiye'nin tüm illerine hizmet verdiklerinin altını çizdi ve şu ana başta Avrasya Tüneli ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü olmak üzere Türkiye'de inşa edilen bir çok önemli projede yer aldıklarını belirtti.

ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ

Makine parklarında 40 adet araçüstü vinç ve sepetli platform ile 140 adet kendinden yürüyüşlü makaslı platform olmak üzere toplam 180 adet makine bulunduğunu vurgulayan Genel Müdür Fatih Aydın, parklarıyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Makine parkımızda 15 metreden başlayıp 75 metreye kadar uzanan araçüstü sepetli platformlar, 5 tondan >>



80 tona kadar olan vinçler mevcut. Özellikle son dönemde pazarda hızla yükselen makaslı platformlar tarafında ise 6 metreden 22 metreye kadar makinelerimiz bulunuyor. Tüm bu makinelerin haricinde örümcek platformlarımızda parkımızda yer alıyor. Türkiye'nin en uzun örümcek platformu (42 metre) bizdedir. Baktığınızda parkımızda platformların tüm ürün gruplarındaki modellere yer vermeye çalışıyoruz. Kısacası sektörün en iyi makinelerini satın alıp, tecrübeli operatörlerle müşterilerimize sunuyoruz."

MARKA TERCİHİ

Yatırımlarında ürün gruplarına göre marka tercihlerinin değiştiğini fakat ağırlıklı olarak Acarlar Makine ile çalıştıklarına değinen Fatih Aydın, "Araçüstü sepetli (Jumbo) ve makaslı platform yatırımlarımızın tamamında Acarlar Makineyi tercih ediyoruz. Acarlar Makine ile iyi bir işbirliğimiz var. Özellikle Serkan Acar ile olan iyi diyaloglarımız sayesinde güzel çalışmalar yapıyoruz. Acarlar'ın haricinde ise makaslı tarafında Makser Platform / Dingli ile çalışıyoruz. Araçüstü vinçlerde Hidrokon, platformlarda ise yine Hidrokon ve Nova Platform ile çalışmalarımız oluyor" dedi. Tercih ettikleri markaların satış

sonrası hizmetler ve servislerinden son derece memnun olduklarını aktaran Aydın, "Makineyi ucuza alıp, sonrasında sorun yaşamak istemiyoruz" dedi ve şunları ekledi: "Acarlar Makine ve Makser Platform'un servis ve satış sonrası hizmetlerinden oldukça memnunuz. Makinenin fiyatı bizim ilk anda düşündüğümüz bir kriter değildir. Makine tercihinde bizim önceliğimiz servis ve satış sonrası hizmetlerdir. Bu yüzden ilerleyen zamanlarda başımızın ağrımaması için yatırımlarımızı sağlam markalarla yapmaya çalışıyoruz."

YATIRIMDA DOĞRU KARARLAR

Makine yatırımlarıyla ilgili de değerlendirmelerde bulunan AVK Genel Müdürü Fatih Aydın, "Parkımıza son olarak geçen yıl satın aldığımız 140 adet makaslı platformları kazandırdık. Bu yatırımı gerçekleştirirken, makaslı platform alalım mı? almayalım mı? diye çok kararsız kaldık. İlk etapta 40 adet makine aldık ve kısa süre içerisinde 100 adet sipariş daha



SOLDAN SAĞA; FATİH AYDIN - ABDURAHMAN AYDIN - MÜCAHİT AYDIN

verdik" dedi ve önümüzdeki dönem yatırımlarıyla ilgili şunları konuştu: "AVK olarak araçüstü sepetli platform tarafında yatırım yapmayı düşünmüyoruz. Yatırımlarımız personel yükseltici platformlar üzerinde yoğunlaşacak. Özellikle müşterilerimizin ihtiyacı olan makineleri almayı tercih ediyoruz. Örneğin; önceki yatırımlarımızda 22 metre dizel makaslı platformu tercih ettik. Bu makine geniş araç parkına sahip olan firmalarda bile yoktu. Bu makineyi tercih ederken çok ütöpik olduğumu düşündük ama müşterilerimizin makineye talep göstermesi üzerine verdiğimiz kararın doğru olduğuna inandık. Bu tarz yatırımlarımız devam edecek. Bu sene iyi bir yatırım düşünüyorum. Doları ve Euro'da artışlar yaşanıyor ama bu duruma pek takılmak istemiyorum. Çünkü önemli olan bu zamanlarda yatırım yapmaktır. O yüzden yatırımlarımızı ertelemeden yapmak istiyoruz."

HEDEFLER BELİRLENDİ

Son olarak Aydın Vinç Kiralama'nın hedefleriyle ilgili de açıklamalarda bulunan Fatih Aydın, "Piyasanın en büyük firmalardan birisi olmayı değil, işini en iyi yapan firmalardan biri olmayı hedefliyoruz. Dışarıdan bakan bir firma bizi örnek alsın, biz de bundan haz alalım. İşimizi düzgün ve sistemli yaparak, sağlam adımlarla ilerlemek istiyoruz. Ayrıca hizmet ağımızı da genişletmek istiyoruz. Bunun için sadece Türkiye'de değil, yurt dışında da şubeleşmeye giderek AVK'nın en az 20'nin üzerinde şubesinin olmasını hedefliyoruz" dedi. ■



www.makserplatform.com.tr



MAK-SER
PLATFORM

info@makser.net



**“YÜKSEKLER
BİZİMLE
YERLE BİR”**



Beş Yılda

2000



SATIŞ ve SERVİS:

S.S. İstanbul Mermerciler Sanayi Sitesi
18. Cadde No: 33 Köşeler Köyü, Dilovası / KOCAELİ
Tel: 0262 728 15 82 Faks: 0262 728 15 85

İRTİBAT:

Aydınlı Mah. Dersaadet Cad. No: 33
B Blok No: 5 Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 591 00 72 Faks: 0216 591 00 19

HAULOTTE İSTANBUL'U UÇURUYOR

DEV PROJELERDE SIRADIŞI RAKAMLARDA İŞ MAKİNELERİ KULLANILIR. İSTANBUL YENİ HAVALİMANI DA DÜNYA ÜZERİNDE DEVAM EDEN BU DEV PROJELERİN BAŞINDA GELİYOR. PROJE KAPSAMINDA İSE SADECE HAULOTTE MARKASINA AİT 500'ÜN ÜZERİNDE PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM KULLANILIYOR

HABER&FOTOĞRAF: MEHMET YILMAZ

29 Ekim'de ilk etabının hizmete açılması planlanan ve bittiğinde dünyanın en yüksek yolcu kapasiteli havalimanı olması beklenen İstanbul Yeni Havalimanı'nda çalışmalar hız kesmeden devam ediyor. Büyüklüğü ile dikkat çeken projede pistler dışında yapımı devam eden yapı inşaatları, köprü ve viyadüklerde yüksek adetlerde farklı ürün gruplarına ait iş makineleri kullanılıyor. İnsanların yüksekte çalışmakta zorluk çektiği alanlarda ise personel yükseltici platformlar tercih ediliyor. Özellikle ana terminal binasında ve diğer alanlarda devam eden hummalı çalışmalarda Acarlar Makina'nın distribütörlüğünü yürüttüğü Haulotte marka platformlar kullanılıyor. Ayhanlar Platform, Fatih Vinç, Önder Vinç, Renth, High Lift ve Saral Vinç gibi Türkiye'nin önemli kiralama firmalarına ait 18-43 metre arasında değişen, çoğunluğu dizel eklemli-makaslı ve akülü eklemli-makaslı olmak üzere yaklaşık 500 adet Haulotte marka platformlar projedeki işlerin hızla ilerlemesini sağlıyor. Projedeki terminal binasının çatı bölgesinde özellikle Haulotte'nin yüksek metrajlı eklemli platformları tercih ediliyor. Kiralama firmaları için referans bir proje olan İstanbul Yeni Havalimanı'nda işlerin zamanında bitirilmesine büyük önem veriliyor.





ATILLA DURAL, NIFTY LIFT İLE ÇÖZÜM SUNUYOR

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNDEKİ ÇALIŞMALARINA HIZ KAZANDIRAN ATILLA DURAL, NIFTY LIFT ÜRÜNLERİYLE MÜŞTERİLERİNE ÇÖZÜM ORTAKLIĞI SUNUYOR. İNGİLİZ NIFTY LIFT MARKASININ 12-28 METRE ARASINDA DEĞİŞEN EKLEMLİ PLATFORM MODELLERİNİ PAZARA SUNAN FİRMA, SEKTÖRÜN ÖNEMLİ OYUNCULARI ARASINDA YER ALMAYI HEDEFLİYOR

Müşterilerinin ihtiyaçları olabilecek tüm kaldırma ürünlerini tek bir adresten karşılamak için hareket eden Atilla Dural, personel yükseltici platform sektöründeki faaliyetlerine hız kazandırarak, İngiliz Nifty Lift markasının Türkiye distribütörlüğünü üstlendi. Bu doğrultuda Nift Lift markasının 12 – 28 metre arasında değişen eklemlı platform modellerini Türkiye pazarı ile buluşturan firma, büyüyen sektörün önemli oyuncularları arasında yer almak istiyor. Nifty Lift ürünleriyle müşterilerine daima çözüm sunacaklarını belirten İş Geliştirme Müdürü Tark Salah ve Satış Sorumlusu Mert Pamir

ile bir araya geldik ve Atilla Dural'ın platform sektöründeki faaliyetlerini ve hedeflerini konuştuk.

ATILLA DURAL OLARAK NEDEN PLATFORM SEKTÖRÜNE GİRİŞ YAPMAYA KARAR VERDİNİZ?

Müşterilerimizin projelerinde ihtiyaçları olabilecek tüm kaldırma ürünlerini tek adresten elde edebilecekleri bir çözüm ortağı olma ilkemiz doğrultusunda, geniş olan ürün yelpazemizi daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Avrupa ve dünyada her gün gelişmekte olan sektörde, mümessili>>



yükseğe güvenli çıkma isteyenler!

**Avrupa birliği ve uluslararası
normlara uygun kiralık platformlarımızla
yükseğe güvenli çıkabilirsiniz.**



Esenehir Mahallesi NATO Yolu Cad. Hidayet Sok. No: 10
Ümraniye / İstanbul Tel: (0216) 632 94 03-04 Fax: (0216) 634 25 67
www.ayhanlar.com - info@ayhanlar.com

Ayhanlar Platform



olduğumuz makinelerin kalitesi ile müşterilerimize en iyi hizmeti vermeyi amaçlamaktayız. Yaptığımız pazar araştırması neticesinde, Türkiye’de bu platformlara ihtiyaç olduğunu ve önümüzdeki yıllarda talebin çok daha artacağı sonucuna ulaştık. Gerek müşterilerden gelen talepler gerek firmamızı ileriye taşımak için platform sektörüne giriş yaptık. Hali hazırda kule vinç ve asansör bulunan filomuzda platforma da yer vermek istedik.

ŞU ANDA HANGİ MARKALARLA PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM SEKTÖRÜNDE YER ALIYORSUNUZ?

İngiltere menşeli Nifty Lift eklemli sepetli platform markasının ve Avusturalya menşeli Up-Lift platform markasının Türkiye mümessil firmasıyız.

ATILLA DURAL’IN PLATFORM PAZARINDAKİ ÇALIŞMALARINDAN VE KONUMUNDAN BAHSİDE MİSİNİZ?

Ürünlerimizi tanıtmak amacıyla elimizden geldiği kadar reklam ve pazarlamaya yer vermekteyiz. Önümüzdeki günlerde fuarlarda yer almayı düşünüyoruz. Nifty Lift markasını Türkiye genelinde iyi bir marka olarak bilinmekte ve biz bu düşünceyi aynı şekilde devam ettirmekten dolayı mutluluk duyuyoruz.

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM ÜRÜN GRUBUNDA NIFTY LIFT MARKASIYLA ŞU ANDA MÜŞTERİLERİNİZE SUNDUĞUNUZ ÜRÜN VE HİZMETLER NELERDİR? ÜRÜN GAMINDAN VE ÜRÜNLERİN ÖZELLİKLERİNDEN DETAYLI BİR ŞEKİLDE BAHSİDE MİSİNİZ?

Mümessilliğini aldığımız Nifty Lift, İngiltere’de olup A’dan Z’ye üretiminin tamamı Nifty’nin belirlediği üstün kalite standartlarına göre tamamlanmaktadır. Nifty Lift markasının en üstün serisi olan Self Propelled (Height Riders), eklemli sepetli platformlardır. Muadil markalara olan avantajı aynı ağırlığı taşıyıp daha dar ve daha hafif bir makine olmasıdır. Kalitesi muadil markalara oranla tercih edilir. Yüksek kalite ve güvenlik standartlarından dolayı Nifty Lift’in dünyada önde gelen bir marka olduğunu müşterilerimizden de aldığımız, ürünlerin çok dayanıklı ve çok az arıza vermeleri gibi, bilgiler ile bir kez daha teyitlemiş oluyoruz. Bu özelliklere ilaveten çok opsiyonluğu, isteğe göre özel konfigürasyonlarda üretim opsiyonları ve dar kasa yapıları gibi özellikleri sayesinde depo veya sıkışık şantiye alanları gibi dar ve zorlu alanlarda üstün hareket kabiliyeti sergilerler. Ürün gamımızda 12 metreden 28 metreye eklemli platform bulunmaktadır. Ürünlerin opsiyonu olarak akü – dizel – hibrit özellikleri her makinede mevcuttur. Ayrıca Atilla Dural olarak daha profesyonel ve daha sistemli bir eğitim almak ve vermek için IPAF uluslararası birliğine üye olduk. Bu sayede eğitimlerimizi bitirip IPAF eğitim merkezi oluşturmaya karar verdik.

ŞU ANDA TÜRKİYE’DE EN ÇOK İLGİ GÖREN ÜRÜNÜZ HANGİSİ?

Türkiye sınırları içerisinde en çok ilgi gören ürünlerimiz 17 metre grubunda Height Reider HR17NE, HR17D ve 21 metre grubunda HR21NE ve HR21D’dir. Bu modellerin ilgi görmesinin nedeni ise muadil markalara göre daha dar ve hafif olmalarıdır. Ayrıca kullanılan teknolojinin iyiliği ve Türkiye şartlarına uyumluluğu da müşterilerimiz tarafından onaylanmıştır.

NİFTY LİFT PLATFORMLARINI DİĞER MARKALARDAN AYIRAN EN BÜYÜK ÖZELLİKLER NELERDİR?

Diğer markalar ile bizi ayıran en büyük özellik ara metrajlarda olmamızdır. Daha özel nitelikli, muadil ürünlere kıyasla daha hafif daha kompakt ve daha dar olması en büyük avantajımızdır.

SİZCE MÜŞTERİLERİNİZ NEDEN NİFTY LİFT VE ATILLA DURAL’I TERCİH ETMELİLER?

Müşterilerimize Atilla Dural olarak yıllardır hizmet vermekteyiz. Gerek hizmet kalitemiz gerekse müşteriler ile sağladığımız güven ilişkisi bizi ön plana çıkartmaktadır. Teknik servis ekibimiz gerekli tüm eğitimlerden geçmiştir. Türkiye’de taşeron kullanmayan nadir firmalardan biri olarak satış sonrası hizmette iyi olduğumuz piyasa tarafından bilinmektedir.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER VE SERVİS KONUSUNDA SAĞLAYACAĞIZ HİZMETLERLE İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSENİZ?

Atilla Dural olarak hizmetlerimizi en üst seviyede tutmak, yıllardır birinci ilkimiz olmuştur. Taşeron firma kullanmamak şirketimizin önemli bir politikasıdır. Yarım asırlık tecrübemiz, satış sonrası ve öncesinde tüm personelimizin öz verisi, satış sonrası ve servis hizmetlerimizin yüksek standartları, müşterilerimiz tarafından yıllardır bilinmekte olup eski ve yeni müşterilerin bizi tercih etme sebeplerinden en önemlisidir. Temsilciliğini yaptığımız tüm ürünler de olduğu gibi Nifty Lift ürünleri içinde müşterilerimizin daima çözüm ortağı olmaya gayret edeceğiz.

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM PAZARIN GELECEĞİNİ NASIL GÖRÜYORSUNUZ VE BU PAZARDA ATILLA DURAL NEREDE YER ALACAK?

Türkiye’deki Personel yükseltici platform pazarı özellikle Avrupa’ya kıyasla daha halen gelişme aşamasında. Ülkemizde her geçen gün daha da sıklaşan ve aynı zamanda gelişen güvenlik prosedürlerinin etkisi ve daha efektif çalışma prensiplerinin benimsenmesi platform pazarını oldukça hızlı bir şekilde büyümeye yöneltmektedir. Atilla Dural olarak bizde bu büyüme ve gelişme içerisinde temsilciliğini yaptığımız üst kalite markalarımızla sektörde öncü olmayı hedefliyoruz. ■

Kiralık

Airh

Makaslı / Eklemlı / Teleskopık /
Personel Yükseltıcı Platformlar /
Forklift / Telehandler

Powerh

Jeneratör / Kompresör /
Aydınlatma Kulesi / Pompa

Containerh

Ofis ve Yaşam Konteyneri /
Depolama Konteyneri /
Yakıt ve Atık Tankı

Workerh

Kırıcı ve Delici Ekipmanlar /
Montaj Ekipmanları /
Temizlik ve Yıkama Makineleri /
İş Güvenliğı Ekipmanları

Lifterh

Hidrolik Kriko / Sapan / Kilit /
Caraskal / Spreader

...

500+

Makine & Ekipman

www.renth.com.tr



TARİHİ YAPIDA “İSTANBUL VİNÇ” TERCİHİ

TARİHİ SULTANAHMET CAMİİ,
VAKIFLAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
TARAFINDAN RESTORASYONA
ALINDI. RESTORASYON ÇALIŞMALARI
SIRASINDA CAMİDE İBADET VE
ZİYARETİN DEVAM ETMESİ İÇİN ÇELİK
KONSTRÜKSİYONDAN 8 METRELİK
BİR ASMA KAT OLUŞTURULDU. ASMA
KAT İÇİN KULLANILAN 600 KİLOLUK
BAĞLANTI PARÇALARININ 8 METREYE
KALDIRILMASINDA İSE İSTANBUL
VİNÇ'TEN KİRALANAN JEKKO SPX 527
ÖRÜMCEK VİNÇ KULLANILDI



Osmanlı mimarisinin en görkemli camilerinden Sedefkar Mehmet Ağa'nın eseri 400 yıllık Sultanahmet Camii'nde tarihinin en kapsamlı restorasyon çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Geçen yıl Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından restorasyon altına alınan caminin çalışmalarını Taş yapı ve Kara İnşaat yürütürken, Met San Yapı ve Güner Dekorasyon da alt yüklenici olarak projede yer alıyor. Minarelerden iç çinilere, ahşaplara kadar restore etmek için planlanmış çalışmanın ise 4 yıl sürmesi ön görülüyor. Sultanahmet Camii'nde bir yandan restorasyon çalışmaları sürerken bir yandan da ibadet ve ziyaretin devam etmesi dikkat çekiyor. Zemini hassas, kapalı, zor ve kısıtlı bir çalışma alanına sahip cami içerisinde yüksekte çalışılması gereken yerlerde ise İstanbul VİNÇ'ten kiralanan Jekko SPX 527 serisi örümcek vinç kullanıldı. İstanbul VİNÇ Koordinatörü Erol Babaol, projede kullanılan makineyle ilgili bilgiler aktarıyor.

ÖNCELİKLE İSTANBUL VİNÇ OLARAK “SULTANAHMET PROJESİ”NDE YER ALMAK SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR? PROJENİN DETAYLARINDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

Sultanahmet Cami, dünya kültür mirası olduğu kadar hem İslami hem de tarihi açıdan önemli bir şeheserdir. Vakıflar Genel

Müdürlüğü tarafından hazırlanan restorasyon çalışması, 1617 yılında açılmış 400 yıllık bir camiyi yeni nesillere taşımak için düşünülmüş 4 yıl sürmesi ön görülen, minarelerden iç çinilere, ahşaplara kadar restore etmek için planlanmış güzel bir çalışma. Bu restorasyonun en güzel yanı da bu çalışma sırasında caminin ibadet ve ziyarete açık tutulacak olmasıdır. Ayrıca bu çalışmayı Taş yapı ve Kara İnşaat gibi bu tür projelerde çok deneyimli firmaların üstlenmesi, projenin önemini ortaya çıkarmaktadır. Böyle önemli bir projede olmak bizi heyecanlandırdığı kadar da gururlandırmıştır. Alt yüklenicilerden Met San Yapı ve Güner Dekorasyon'dan gelen çalışma teklifi ile bizde bu büyük ve anlamlı projede yer aldık. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyoruz ve proje devamında kendilerine her aşamada destek olmaya devam edeceğiz.

SULTANAHMET PROJESİNDE HANGİ MAKİNE İLE YER ALDINIZ? MÜŞTERİNİZE KİRALADIĞINIZ MAKİNENİN MARKASINI VE MODELİNİ BELİRTEREK TEKNİK ÖZELLİKLERİNDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Alt yükleniciler tarafında bize teklif gelince ekspertiz için hemen hareket geçtik. Yaptığımız ekspertiz çalışması sonrasında

yapılacak çelik konstrüksiyon için 600 kiloluk bağlantı parçalarının 8 metreye kaldırılması gerekiyordu. Proje; zemini hassas, kapalı, zor ve kısıtlı bir çalışma alanına sahipti. O yüzden bu çalışma şartlarına en uygun olan Jekko SPX 527'yi tercih ettik. Toplam ağırlığı 3 bin 600 kg olan Jekko SPX 527 serisi, 110 cm genişliği ile 198 cm yüksekliğindeki kapılardan geçebilecek, 17 metre yüksekliğe kadar ağırlık kaldırmaya olanak sağlayan kompakt bir makine. Yürüyüş sistemindeki paletler sayesinde yürüdüğü zemine hasar vermez ve iz bırakmaz. Güvenlik tedbirleri açısından zengin bir elektronik sisteme sahip olan Jekko, bu özelliği ile kaza riskini minimuma indiriyor.



MAKİNE PROJEDE HANGİ İŞLERDE KULLANILDI?

Restorasyon sırasında ziyaretin devam edebilmesi için 8 metrelik bir asma kat yapılması ve bu asma katın üzerine iskele kurulması gerekiyordu bunun için çelik konstrüksiyondan bir çalışma planı. Bu planda güçlü ve sessiz olduğu kadar dar alanlarda çalışabilen bir mini vince ihtiyaç vardı ve Jekko SPX 527 bu iş için biçilmiş kaftandı.

PROJEDE ÖRÜMCEK VİNCİN TERCİH EDİLMESİNİN ÖZEL BİR NEDENİ VAR MI? ÖRÜMCEK VİNCİN KULLANILMASI PROJEYE NE GİBİ AVANTAJLAR SAĞLADI?

En büyük nedeni az önce belirttiğim gibi Sultanahmet Camii'sinin dar olduğu kadar hassas bir zemine sahip ve her tarafı tarih kokan bir yapı olmasıdır. Açacak olursak örümcek vinçlerin bu tür çalışmalarda dar kapılardan veya koridorlardan kolayca geçmesi özel palet yapıları ve düşük kiloları ile zemine zarar vermeden çalışma alanına ulaşmaları



ile ön plana çıkıyor. Çalışma sahalarının kapalı alan olması elektrik ile çalışan bu makinelerin bu proje ve buna benzer projelerde tercih edilmesinin diğer bir sebebidir.

İSTANBUL VİNÇ OLARAK KİRALAMANIN YANI SIRA MÜŞTERİLERİNİZE MAKİNE DE SATIYORSUNUZ? BU ANLAMDA PAZARA SUNDUĞUNUZ ÖRÜMCEK VİNÇ VE PLATFORMLARLA İLGİLİ NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ? PAZARIN ÖRÜMCEK PLATFORMA VE VİNCE BAKIŞ AÇISI NEDİR?

Evet kiralama yanında satış hizmetimizde var. Kiralama ve satış olarak dünyada sektörümüzdeki lider üreticilerle çalışıyoruz. Türkiye de örümcek platformlar ve vinçler yüksek kat aralığına sahip yapıların artması ile aranan birer makineler olmaya başladı. Ayrıca girilemeyen dar kapılar, koridorlar, hassas zeminler ve çalışma alanlarının darlığı bu tür makinelere olan talebi arttırdı.

Bu talep her gün artıyor, dolayısıyla sektörümüzün bu tarz makinelere yatırım yapmaya devam edeceğini düşünüyoruz.

ÖRÜMCEK VİNÇ VE PLATFORMDA HANGİ MARKALARIN TEMSİLCİLİĞİNİ ÜSTLENİYORSUNUZ? TÜRKİYE PAZARINA SUNDUĞUNUZ MODELLER NELERDİR?

İstanbul Vinç olarak Blue Lift ve Jekko markalarının distribütörüyüz. Bu markalar kendi sınıflarındaki en kuvvetli, en dayanıklı, en donanımlı, en güvenli ve en verimli çalışma fırsatı sunan makinelerdir. Jekko tarafında Jekko SPD 360, SPX 424, SPX 527, SPX 1040, Bluelift tarafında ise Bluelift SA 11, SA 22, SA 26 modelini pazara sunuyoruz. Çok yakında ise SA 31 modelini kullanıcılara sunacağız.

BU PLATFORMLAR VE VİNÇLER DAHA ÇOK HANGİ ALANLARDA KULLANILIYOR? ÖRÜMCEKLERİN DİĞER PLATFORM VE VİNÇ MODELLERİNE GÖRE AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI NELERDİR?

Örümcek platformlar genel olarak mobil vinç ve platformların giremediği sesli ve yanıcı yakıt ile çalışan makinelerin çalışmasına uygun olmayan yerlerde tercih ediliyorlar. Örneğin; antrepolar AVM'ler, ufak bahçeler, spor salonları gibi alanlarda kullanılıyor. Örümcek platformların kapalı alanlarda çalışabilmesi, dar alanlara girebilmesi, hassas zeminlerde yürüebilmesi ve düşük ağırlıkta olmaları sayabileceğimiz avantajlarıdır. Dezavantajı ise sevk için başka bir araca gerek duymaları diyebiliriz.

İSTANBUL VİNÇ OLARAK ÖRÜMCEK PLATFORMLARIN VE VİNÇLERİN PAZARDAKİ SAYISININ ARTMASI İÇİN ÇALIŞMALARINIZ OLUYOR MU? BU KONUDA SATIŞ VE KİRALAMADA MÜŞTERİLERİNİZİ NASIL YÖNLENDİRİYORSUNUZ?

Pazarlama çalışmalarımız gerek sektör fuarları ve müşteri bilgilendirme ziyaretlerimiz gerekse yazılı basın ve sosyal medya üzerinden planlı bir şekilde devam ediyor. Bu iletişimlerde örümcek platformların avantajlı yanlarını düşük maliyet giderlerini kullanım kolaylıklarını ve kullanım sahalarını anlatıyoruz. ■



JEKKO SPX 527

Max. Kaldırma Kapasitesi	2700kg
Max. Yükseklik	13,3m + 4,1m = 17,4
Yataydaki Erişim Mesafesi (Max.)	11,2m
Zemine Uyguladığı Basınç	0,53kg/cm ²
Sürüş Hızı	2.0km/h
Minumum Boyutlar	1.1m/4.23m/1.96m
Halat Sarma Hızı	0-30metre/dakika
Kule Dönüşü	Sonsuz Sürekli Dönüş
Halat Boyu	60 metre Ø8mm
Tek Halat Kaldırma Kap.	900 kg
Ağırlık	3600kg



YENİ YOL ARKADAŞINIZ OLMAK İÇİN ŞİMDİ YANINIZDAYIZ

SIDEA KURUMSAL
DANIŞMANLIK.

Şemsi Efendi Sk. No:25/2 Beylerbeyi Üsküdar / İSTANBUL
T : 0216 308 70 45 www.sideadanismanlik.com

UP MAKİNE, SEKTÖRÜN GELECEĞİNDEN UMUTLU



BURAK ÖNDER ÇILGIN / UP MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ

Platform sektörünün önemli firmalarından biri olan UP Makine, başarılı geçen 2017 yılının ardından, 2018 yılında da yatırımlarını sürdürecektir. Değişen müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek üzere, farklı personel yükseltici lift markalarının satışını ve kiralamasını yaptıklarını söyleyen UP Makine Genel Müdürü Burak Önder Çılgin, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde Ege Bölge Müdürlüğü'nü faaliyete almayı planladıklarını belirtti.

ÖNCELİKLE 2017 YILI UP MAKİNE İÇİN NASIL GEÇTİ? İSTENİLEN HEDEFLERE ULAŞILDI MI?

Genel olarak değerlendirdiğimizde 2017 yılının bizim için başarılı geçtiğini söyleyebilirim. Devam eden uzun dönemli kiralama projelerimizin yanında kısa ve orta dönemli projelerde de yer aldık. Hepimizin bildiği üzere döviz kurlarındaki dalgalanma özellikle satınalma aşamasında bizleri belli noktalarda yavaşlattı. Bu süreçte mevcut konumumuzu muhafaza etmeyi ve büyüme hızımız yavaşlasa da bir takım geliştirici adımlar atmaya başladık. Aldığımız tedbirler ve attığımız özel adımlar sayesinde, sene başında öngördüğümüz tüm hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebilirim.

İSTANBUL YENİ HAVALİMANI PROJESİ'NDEKİ ÇALIŞMALARINDAN DOLAYI 2018 YILININ "EN İYİ PROJE KİRALAMA FİRMASI" KATEGORİSİNDE BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ ALAN UP MAKİNE, 2018 YILINDA YATIRIMLARINI SÜRDÜRECEK. YILIN SON ÇEYREĞİNDE EGE'DE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜNÜ HAYATA GEÇİRMEYİ HEDEFLEYEN FİRMA, SEKTÖRÜN GELECEĞİNDEN DE UMUTLU

UP MAKİNE OLARAK FARKLI MARKALARA AİT PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORMLARIN HEM SATIŞINI HEM DE KİRALAMASINI ÜSTLENİYORSUNUZ. ŞU ANDA HANGİ MARKALARIN SATIŞINI VE KİRALAMASINI GERÇEKLEŞTİRİYORSUNUZ?

Evet, UP Makine olarak kullanıcılarımızın değişen ihtiyaçlarını karşılayabilmek üzere, farklı personel yükseltici lift markalarının satışını ve kiralamasını yapıyoruz. Bu kapsamda; İtalyan menşeli Palazzani marka paletli personel yükseltici liftlerin, Fransa menşeli ATN marka dizel makaslı ve akülü dikey personel yükseltici liftlerin, İtalyan menşeli Faraone marka hafif tip personel yükseltici liftlerin ve Japon menşeli Mighty Crane marka paletli kompakt mini vinçlerin Türkiye ve Türkiye Cumhuriyetleri genel distribütörlüğünü yapmaktayız.

SATIŞINI GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİZ MARKALARDA MÜŞTERİLERİNİZE SUNDUĞUNUZ ÜRÜN VE HİZMETLER NELERDİR? ÜRÜN GAMINDAN VE ÜRÜNLERİN ÖZELLİKLERİNDEN DETAYLI BİR ŞEKİLDE BAHSEDER MİSİNİZ?

Ürün grubumuzla, yüksekte çalışma ile ilgili tüm ihtiyaçlara çözüm sunuyoruz. 5 metreden 52 metreye kadar farklı enerji tiplerinde makaslı, eklemli, teleskopik ve dikey makinelerimizle hem iç hem de dış mekanlarda kullanım imkanı sağlıyoruz. Zaman zaman özel kullanım alanlarıyla da karşılaşıyoruz. Çalışma alanına ulaşmak için makinenin çok dar alanlardan geçmesi, taşıma kapasitesi fazla olmayan asansörle taşınması gerekebiliyor ya da makinenin çok dar alanlarda yükselip yatayda uzaması gerekebiliyor. Tüm bu özel noktalarda çalışabilecek farklı özelliklerdeki ürünleri kullanıcılarımıza sunarak oldukça büyük bir avantaj sağlıyoruz. Tarafımıza bir talep ulaştığında konusunda uzman yetkililerimiz, en doğru çözümü sunabilmek için öncelikle kullanım yeri ile ilgili detaylı bilgi alıyor, gerekirse yerinde keşif yapılıyor. >>

PERFORMANS GÜVENİLİRLİK KOLAYLIK MANITOU'DUR



facebook.com/MaatsMakina

Önceliğiniz işinizi en verimli şekilde yapmak

Manitou'nun çözümü : Yüksek üretkenlik ve düşük işletme maliyeti sunmak üzere tasarlanmış son derece sağlam ve kalitesi kanıtlanmış bir Platform.



YENİ 200 ATJ
DİZEL EKLEMLİ
PLATFORM



ANKARA (MERKEZ)

Uzaycı Cad. No: 7
Ostim / Ankara
Tel : +90 312 354 33 70
Fax: +90 312 354 31 70

İSTANBUL (ANADOLU) ŞUBESİ

Fatih Mah. Katip Çelebi Caddesi No:49/B
Tuzla / İstanbul
Tel : +90 216 482 10 22
Fax: +90 216 482 10 24

İSTANBUL (ORHANLI) ŞUBESİ

Orhanlı Merkez Mah. Badem Sok. No:10
Tuzla / İstanbul
Tel : +90 216 394 56 56
Fax: +90 216 394 56 90

İSTANBUL (AVRUPA) ŞUBESİ

İkitelli O.S.B. Sefaköy San. Sit.
5. Blok No: 15 Başakşehir / İstanbul
Tel : +90 212 549 78 98
Fax: +90 212 549 27 87

İZMİR

Org. San. Böl. Mah. Ankara Asfaltı
No:89/13 Kemalpaşa / İzmir
Tel : +90 232 877 17 00
Fax: +90 232 877 17 01

BURSA ŞUBESİ

İzmir Yolu 5. Km No : 191
Nilüfer / Bursa
Tel : +90 224 441 81 66
Fax: +90 224 442 84 65

ADANA ŞUBESİ

Yeşiloba Mah. 46153 Sk. No: 13 Seyhan
Oto San. Sit. F Blok 9 / 10 Seyhan / Adana
Tel : +90 322 441 04 47
Fax: +90 322 441 04 49

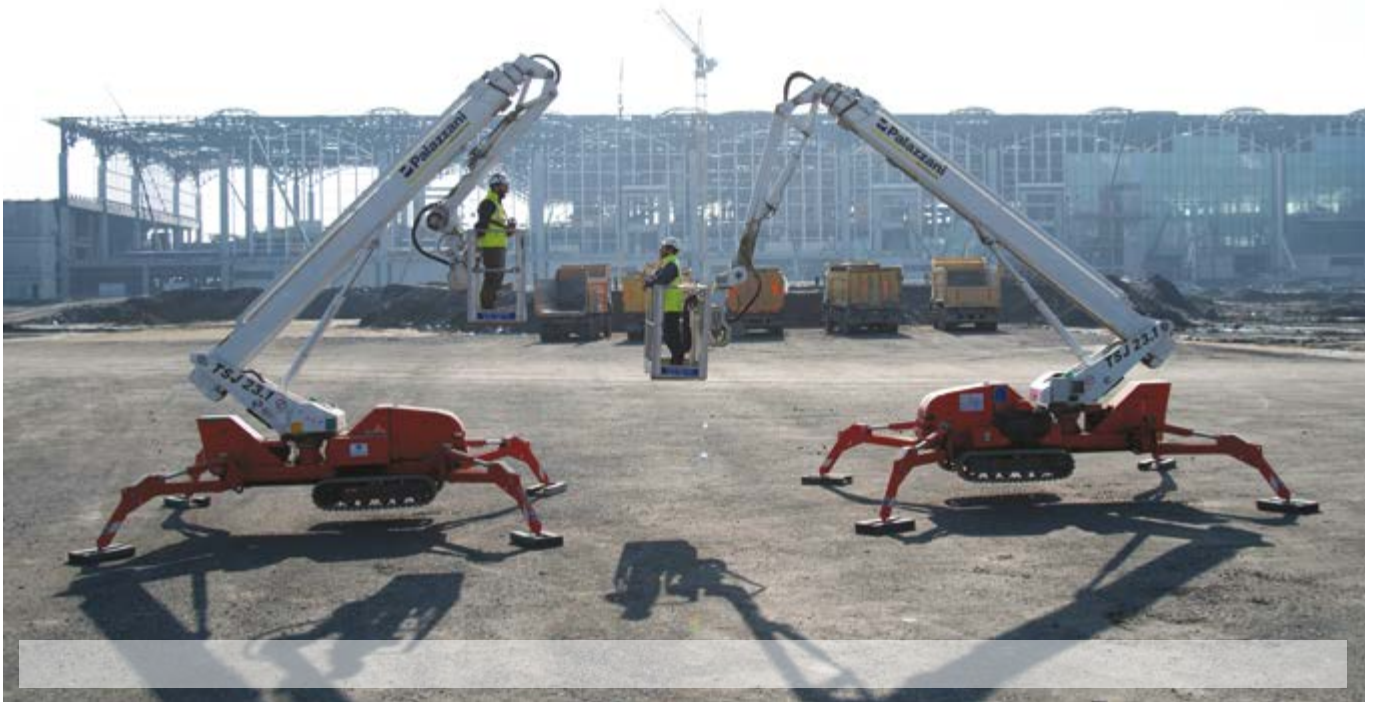
ANTALYA ŞUBESİ

Akdeniz Sanayi Sitesi 5037 Sk. No:35
Kepez / ANTALYA
Tel : +90 242 220 02 94
Fax: +90 242 220 02 95



www.maats-manitou.com





Akabinde uygun olduğu tespit edilen model bilgisi ve neden uygun olduğu kullanıcılarımıza anlatılıyor. Kendilerinden alınan onayın ardından makine teslimatı ve makine ile ilgili eğitimler prosedürüne uygun olarak gerçekleştiriliyor. Teslimat sonrasında da herhangi bir gereksinim olursa yine konusunda uzman olan teknik yetkililerimiz yerinde müdahalede bulunuyor. Özetlemek gerekirse, temasımızın başladığı ilk andan teslimat sonrasındaki aşamaya kadar tüm süreçte kullanıcılarımızın yanında hareket ediyoruz.

SATIŞIN YANI SIRA KİRALAMA TARAFINDAKİ ÇALIŞMALARINIZDA DA BAHSİDER MİSİNİZ?

Kiralama konusunda özellikle proje kiralamalarında yer almayı tercih ediyoruz. Bu konuda teklif aşamasından şantiye yerleşimine kadarki süreci yönetecek uzman bir ekibimiz var. Özellikle inşaat projelerinde faaliyet gösteren firmalar da aynı ürün grubunda ihtiyaç duydukları makine ve ekipmanları tek bir firmadan tedarik etmeye ve dolayısıyla zamandan da tasarruf etmeye başladılar. Biz de bu anlamda paket proje kiralama aktivitelerimizi güçlendirmek için gerekli adımları atıyoruz. Attığımız bu adımlar meyvelerini vermeye başladı.

SÖZ KİRALAMADAN AÇILMIŞ İKEN GEÇTİĞİMİZ GÜNLERDE IAPA 2018 "EN İYİ PROJE KİRALAMA FİRMASI" ÖDÜLÜNE SAHİP OLDUNUZ. BU ÖDÜL HANGİ PROJEYLE NASIL KAZANILDI? BU SÜRECİ BİZİMLE PAYLAŞIR MİSİNİZ?

İstanbul Yeni Havalimanı Projesi'ndeki çalışmalarımıza istinaden, personel yükseltici lift sektöründe dünyanın en prestijli ödülü olan "International Awards for Powered Access"de, 2018 yılının "En İyi Proje Kiralama Firması" birincilik ödülünü aldık. 2016 yılından bu yana ana firma resmi tedarikçisi olarak Yeni Havalimanı şantiyesinde faaliyet gösteriyoruz ve proje ekibimizin sahadaki başarılı çalışmaları sonucunda bu önemli ödüle layık görüldük. Bu başarıyı büyük bir özveriyle çalışan tecrübeli ekibimiz, müşteri memnuniyetine gösterdiğimiz önem ve kaliteli hizmet anlayışımızın getirdiğine inanıyorum.

BU ÖDÜL UP MAKİNE İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Bu ödül UP Makine için oldukça önemli. Bize, büyümekte olan ve global pazarda da sesini duyurmak isteyen bir kiralama firması olarak doğru yolda olduğumuzu hatırlattı. Bu tip büyük projeler, içinde yer alan firmalara muhakkak ki artı değer katar. Proje süresince edindiğimiz tecrübe ve projenin firmamıza kattığı artı değerın üstüne aldığımız bu ödül, şantiyedeki uzun soluklu meşakkatli çalışmamızı çok daha başarılı kıldı.

2018 YILI İÇİN YENİ YATIRIMLARINIZ OLACAK MI? 2018 YILIYLA İLGİLİ HEDEFLER NEDİR?

Döviz kurlarındaki dalgalanma ülkemizdeki diğer birçok sektörü olduğu gibi bizim sektörümüzü de hissedilir derecede etkiliyor. 2018 yılı içinde bu durumdan minimum şekilde etkilenmek için gerekli tedbirlerimizi aldık. Yatırımlarımız bu sene içinde de devam edecek ve bu noktadaki önceliğimiz uzun vadede gücümüzü koruyabilmek ve tabi ki arttırabilmek. Bu anlamda uzun zamandır planladığımız Ege Bölgesindeki, bölge müdürlüğü açma planımızı son çeyrekte hayata geçirmeyi öngörüyoruz.

PLATFORM KULLANIMI GİDEREK YAYGINLAŞIYOR. BU YAYGINLAŞMAYLA BERABER PAZARDA HER GEÇEN GÜN BÜYÜME GÖSTERİYOR. BU BÜYÜMEDEN UP MAKİNE SİZCE NASIL ETKİLENECEK? UP MAKİNE'Yİ GELECEKTE PAZARIN NERESİNDE GÖRÜYORSUNUZ?

Biz UP Makine olarak, sürekli ve kalıcı büyümeyi hedefleyen bir firmayız. Evet, kullanımın artmasına paralel olarak pazarımız da büyüyor. Bu, bizim için memnun edici bir durum. Sektöre giren her firma bir şekilde pazarın büyümesi için katkı sağlıyor ve gün geçtikçe platformlarımızla daha geniş kitlelere ulaşabiliyoruz. UP Makine, bu büyüyen pazar içinde her zaman olduğu gibi öncü firmalardan olmak için gerekli adımları atıyor ve atmaya devam edecek. Çıktığımız yolda güncel şartlara uyum sağlayarak, yerel ve global tüm gelişmeleri takip ederek keyifle çalışmaya devam ediyoruz. ■



HIGH IS NOW EVEN MORE UZMANLAR PLATFORM!

SECURE WITH

Model **HT45m**

Working height	45 m
Basket height	43 m
Safe lifting basket capacity	400 kg
Lateral outreach	32 mt
Rotation angle of platform	240°
Stowed height	3950 mm
Total length with truck	11850 mm
Total width with truck	2550 mm
Power supply	P.T.O

Turkey

Discover
the potential



Sarımeşe Mahallesi Demirkıran Sokak No:4
KARTEPE / KOCAELI / TURKEY



+90 (262) 373 64 05
+90 (262) 371 61 08



info@uzmanlarplatform.com



www.uzmanlarplatform.com



/uzmanlarplatformizmit



/uzmanlar_p

“SEKTÖRDEKİ KADIN SAYISI ARTMALI”

**PLATFORM SEKTÖRÜNDE GİRİŞİMCİ OLAN
KADINLARIN SAYISI HER GEÇEN GÜN
ARTIYOR. S EMEK PLATFORM’UN GENEL
MÜDÜRÜ EZGİ ESER DE BU GİRİŞİMCİLERİN
BAŞINDA GELİYOR. 5 YIL ÖNCE KURULAN
VE BİRÇOK ÖNEMLİ PROJEYE MAKİNE
KİRALAYAN S EMEK PLATFORM,
MÜŞTERİLERİNE SUNDUĞU AVANTAJLI
ÇÖZÜMLERLE DİKKAT ÇEKİYOR**

► HABER: MEHMET YILMAZ



5 yıl önce kurulan ve kiralama üzerine faaliyetlerini sürdüren S Emek Platform, proje bazlı çalışmalarıyla başta İstanbul olmak üzere Türkiye’nin birçok noktasına hizmet sunuyor. Proje çalışmalarının dışında piyasaya saatlik, günlük, haftalık, aylık ve yıllık makine kiralaması yapan firma, müşteri odaklı çalışmaya özen gösteriyor. Makine parkında kendinden yürüyüşlü makaslı platform ürün grubuna yoğunlaşan S Emek Platform’un başında ise şu anda Ezgi Eser bulunuyor.

“MÜŞTERİLERİMİZ BAZEN ŞAŞIRIYOR”

Personel yükseltici platform sektörüne yaklaşık iki yıl önce adım atan Ezgi Eser, aileden gelen mesleği devam ettirmek için işin başına geçtiğini ifade ediyor. Sektörü yakından tanıdığını, sektöre girmeden önce platformun ne olduğunu ve nerelerde kullanıldığını bildiğini aktaran Ezgi Eser; “Aslında spor yöneticiliği mezunuyum. Bundan önceki yıllarda da spor

yöneticiliği yaptım. Bu yoğun çalışma temposunda aileme zaman ayırma konusunda zorluk çekiyordum. O yüzden işimi bırakmak zorunda kaldım. Fakat bir yandan da kadınların çalışma hayatında yer almasını ve onların fikirlerine önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum ve destekliyorum. O yüzden çalışma hayatını sonlandırmak yerine, aile firmasında yer alarak platform sektörüne giriş yaptım. S Emek Platform 2013 yılında ortak bir girişim sonucunda kuruldu. Fakat daha sonra ortakların birbirinden ayrılması ve firmanın tüm faaliyetlerinin ailem üzerinden sürdürülmeye başlamasıyla iki yıl önce işin başına geçtim.” Erkek egemen bir sektörde kadın olarak çalışmaktan dolayı zorlanmadığını kaydeden Eser, bazı müşterilerinin kendisini işin başında gördüklerinde şaşırdığını söyleyerek şunları ekledi: “Sektörde çalışan kadın sayısı oldukça az. Platform sektörü erkek egemen bir sektör ama bu sektörde kadın sayısının artmasını isterim.”

ÖNCELİK KALİTELİ HİZMET

S Emek Platform olarak uzun ve kısa süreli personel yükseltici platform kiralama yaptıklarını dile getiren Genel Müdür Ezgi Eser, müşterilerinin verimli bir hizmet alması için yoğun çalışmalar sürdürdüklerini söyledi. Eser, "Genelde proje bazlı çalışıyoruz ama saatlik, günlük, haftalık, aylık ve yıllık kiralama yaptığımızda oluyor. Biz müşterilerimize değer veriyoruz ve müşteri odaklı çalışmaya özen gösteriyoruz. Bizim için önemli olan müşterilerimizin işlerinin aksamadan çözüme kavuşmasıdır. O yüzden kullanıcılar, makinelerimizi hangi zaman diliminde kiralamak isterse o şekilde kiralama yapıyoruz. Fiyat bizim için ikinci planda. Önceliğimiz fiyat değil, müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmettir" dedi. Ağırlıklı inşaat sektörü olmak üzere piyasadaki tüm işlerde yer aldıklarına dikkat çeken Ezgi Eser, Türkiye'nin birçok önemli projesinde yer aldıklarını aktardı ve şunları ekledi: "Proje odaklı çalışmaya özen gösteriyoruz. Bu kapsamda önemli projelerde çalışmalarımız oluyor. Bunlara örnek verecek olursak; Beşiktaş'ın stadı Vodafone Park'ta birçok makinemiz çalıştı. Bu bizim için oldukça önemli ve referans bir proje. Şu anda Kütahya Seramik'in projesinde makinelerimiz çalışıyor. Önümüzdeki günlerde de Türkiye'nin önemli projelerinde yer almaya devam edeceğiz."



EZGİ ESER / S EMEK PLATFORM GENEL MÜDÜRÜ

MARKA TERCİHİ

Makine parklarında 8 metreden başlayıp 16 metreye kadar uzanan 30 adet makaslı platformun yer aldığını belirten Genel Müdür Eser, şu anda sadece makaslı platform üzerine yoğunlaştıklarını fakat önümüzdeki günlerde parklarındaki ürün çeşitliliğini artırmak istediklerini ifade ederek sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Parkımızda 30 adet makaslı platform yer alıyor ama müşterilerimizin işlerinin aksamaması için zaman zaman dışarıdan makine kiraladığımızda oluyor. Bu dönemlerde kiraya verdiğimiz makine sayısı ise 60'ı buluyor. Parkımızda ağırlıklı akülü makaslı platformlar yer alıyor ama bu ürün çeşitliliğimiz zamanla farklılık gösterebilir. Proje bazlı çalıştığımız için önümüzdeki günlerde yer aldığımız projede eğer farklı bir makineye ihtiyaç duyulursa, o ürün grubuna yönelebiliriz." Parklarındaki makaslı platformların tamamının Dingli markasına ait olduğuna dikkat çeken Eser, önümüzdeki günlerde parklarında farklı markalara yer verebileceklerini söyledi. Eser, "Sektöre giriş yaptığımız günden beri Makser Platform / Dingli ile çalışıyoruz. Dingli piyasada kendini kanıtlamış bir marka. Dingli'nin makineleri sağlam ve dayanıklı. Bu nedenle Dingli'den memnunuz. Fakat makine parkımızı çeşitlendirmek adına farklı markaları da bünyemize eklemeyi düşünebiliriz" diye konuştu.

HEDEF; 100 MAKİNE

S Emek Platform olarak makine sayılarının yetersiz geldiğini fakat piyasa şartlarından dolayı sağlam adımlarla hareket ettiklerini kaydeden Ezgi Eser, gerçekleşmesini bekledikleri projelerin olduğunu, bu projelerin alınmasıyla makine yatırımlarına da hız vereceklerine değindi ve şunları ekledi: "Şu anda bazı projeleri almak için görüşmeler yapıyoruz. Eğer bu projelerde bir sorun çıkmazsa, makine sayımız yetersiz gelecek ve yatırımda bulunmak için hareket edeceğiz. Yeni makine yatırımlarında tercihimiz yine makaslı platform olacak ama proje için farklı makine ihtiyacı olursa biz de yatırımlarımızı buna göre şekillendireceğiz. Açıkçası yatırımlarımız müşterilerimizin taleplerine göre şekillenecek. Önümüze farklı projeler gelirse, farklı ürün gruplarındaki makineleri de bünyemizde bulundurabiliriz." Yatırımda bulunurken tercih edecekleri markanın servisi ve yedek parça bulunabilirliğinin oldukça önemli olduğuna vurgu yapan Genel Müdür Eser, "Bizim için bir markanın servisi ve yedek parça bulunabilirliği oldukça önemli. Makinelerimizde arıza olduğunda anında müdahale edilmesini istiyoruz. Önceliğimizi bu yönde belirledik. Piyasadaki markalarla görüşmeler yapacağız ve bize uygun şartlarda en iyi imkanları sunan marka ile anlaşarak yatırımlarımızı gerçekleştireceğiz. Yatırımlarımızda da sağlam ve yavaş adımlarla ilerliyoruz. 2018 yılının sonuna kadar makine sayımızı 100'e çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

"PLATFORMDER SEKTÖR İÇİN ÖNEMLİ"

Son olarak sektör değerlendirmesinde bulunan Ezgi Eser, PLATFORMDER'in sektörü geliştireceğine ve ileriye taşıyacağına değinerek şunları kaydetti: "PLATFORMDER, sorunları tartışmak ve sektör hakkında bilgi almak için çok önemli bir dernek. Sektörde yer alan firmalar, dernek aracılığıyla bir araya gelip, kararlar alırsa ve bu kararlara uyulursa, sorunların aşılabileceğini umut ediyorum. Bu anlamda PLATFORMDER önemli çalışmalara imza atıyor. Geçtiğimiz günlerde imzaladığı mesleki eğitim protokolü sektör adına önemli bir adımdı. Bu tür çalışmaların devamının geleceğini ve sektörü hak ettiği noktaya ulaştığını düşünüyorum." ■

OSMAN NURİ GÜLAY VE SERVET AYHAN "EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ
PROTOKOLÜ" İMZALADI



"EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ" DEVREYE GİRDİ

MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İLE PERSONEL KALDIRMA VE İLETME PLATFORMLARI İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ (PLATFORMDER) ARASINDA NİTELİKLİ ELEMAN YETİŞTİRMEK AMACIYLA "EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ" İMZALANDI

Personel yükseltici platform sektörünün ihtiyaç duyduğu yeni teknolojileri bilen ve uygulayan teknik insan gücünü yetiştirmek amacıyla M.E.B. Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay ile Personel Kaldırma ve İletme Platformları İşletmecileri Derneği (PLATFORMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Servet Ayhan'ın imzaladığı "Eğitimde İşbirliği Protokolü" yürürlüğe girdi. "Eğitimde İş Birliği Protokolü" ile Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğüne bağlı okul/kurumlarında Motorlu Araçlar Teknolojisi Alanı öğrencilerinin sektörde istihdamının sağlanması, öğretmenlerin sektörde işbaşı eğitimlerinin gerçekleştirilmesi, sektör çalışanlarının yeterliliklerinin belgelendirilmesi ve sektörün gelişimine katkı sağlayacağı açıklandı.

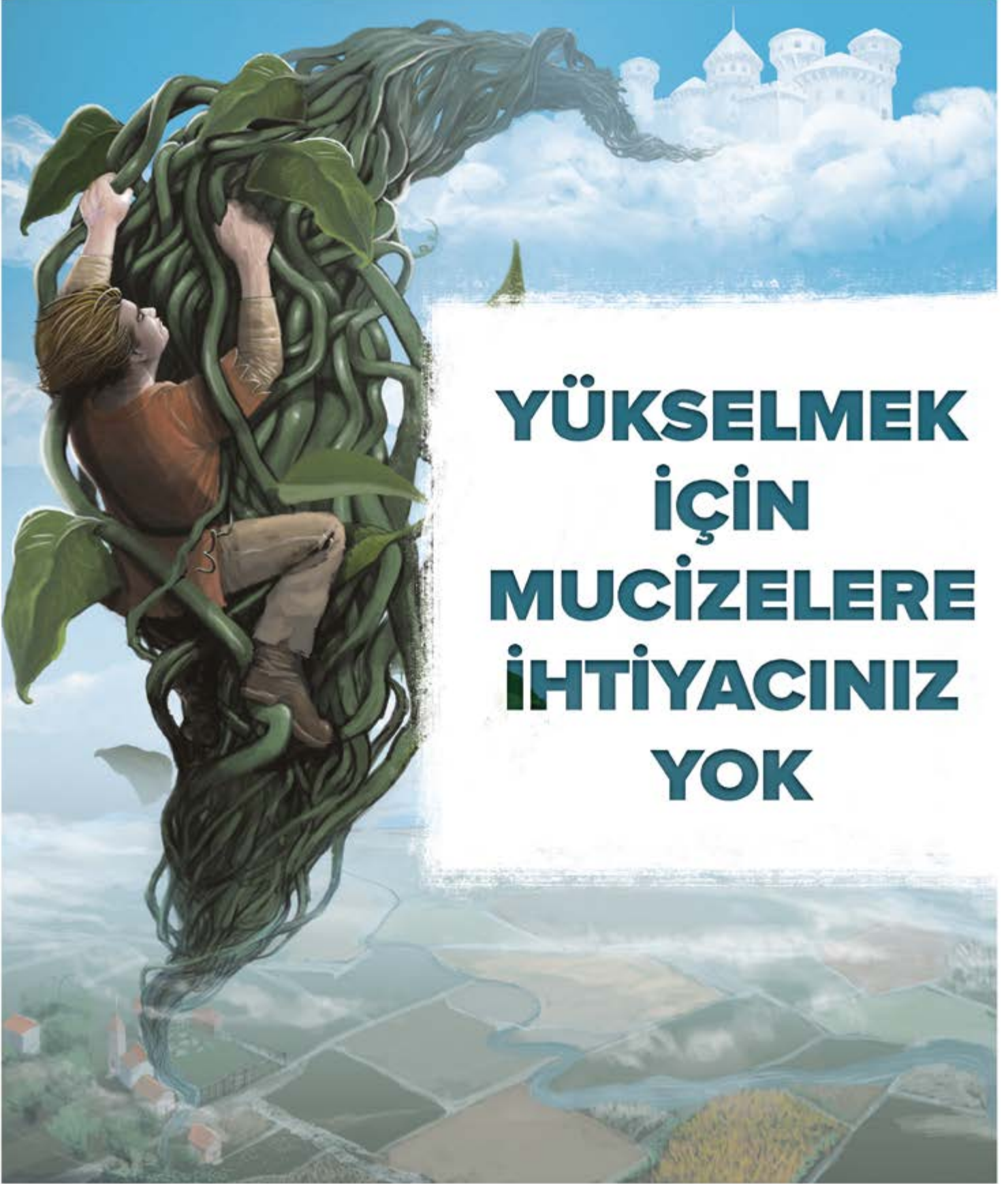
İŞBİRLİĞİ İLE GERÇEKLEŞECEK FAALİYETLER

Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ile PLATFORMDER arasında "Eğitimde İş Birliği Protokolü" kapsamında; Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğüne bağlı okul/kurumlarında

Motorlu Araçlar Teknolojisi Alanı öğrencilerinin sektörde istihdamının sağlanması, personel yükseltici platform sektörüne yönelik müfredatın hazırlanması, öğretmenlerin sektörde işbaşı eğitimlerinin gerçekleştirilmesi, sektör çalışanlarının yeterliliklerinin belgelendirilmesi, üstün başarılı öğrencilere burs verilmesi ve sektörün gelişimine katkı sağlayacağı belirtildi.

MESLEK LİSELERİ İLE PLATFORM SEKTÖRÜ İŞBİRLİĞİ

Konuyla ilgili PLATFORMDER tarafından yapılan açıklamada: "Ülkemizde sürdürülebilir ekonomik gelişimin sağlanmasında ve uluslararası rekabette güçlü olabilmesi için mesleki eğitim önemli bir yere sahiptir. Tüm dünya ülkeleri ekonomilerini en iyi hale getirmek için çözüm yolları aramaktadır. Diğer ülkelerle rekabet edebilecek mal ve hizmetleri üretmek için yarışmaktadır. Bu faaliyetler sürecinde ülkedeki mevcut kaynakları verimli kullanabilmek daha önemli olmaktadır. En önemli kaynak olarak bilinen insan gücünün iyi bir şekilde >>



YÜKSELMEK İÇİN MUCİZELERE İHTİYACINIZ YOK

Ferhatpaşa Mh. 85. Sk.
No: 25 Ataşehir - İstanbul

Phone : 0216 660 02 60

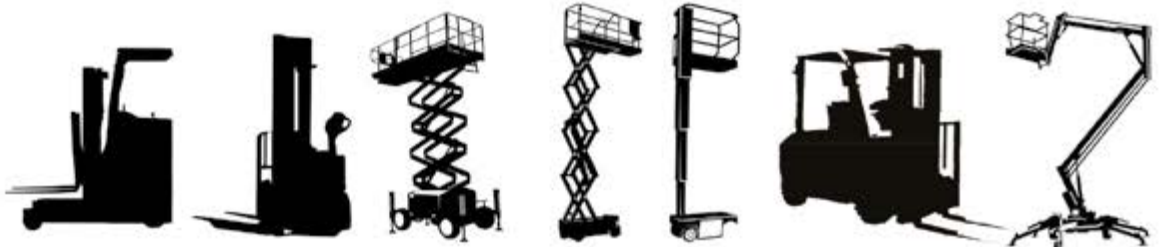
Fax : 0216 660 02 62

E-Mail : info@toromakina.com

Web : www.toromakina.com

 <https://www.instagram.com/toromakina>

 <https://twitter.com/ToroMakina>





eğitilmesi ülkelerin bugünü kadar geleceği için de önem arz etmektedir. Teknik ve mesleki eğitim bu süreçte üretim lokomotifinin en önemli unsurlarından biri olmaktadır. Her ülke elinden geldiğince insan kaynaklarını piyasa koşullarına uyum sağlayacak şekilde eğitmek ve yönetmek istemektedir. Tabi bu süreç içerisinde bir takım sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Çıkan bu sorunların çözümünde Sivil Toplum Kuruluşları önemli rol üstlenmektedir. Platformlar olarak, İş Sağlığı ve Güvenliğinde 2013 yılında yapılan değişiklik ile hızlı bir satış trendine giren personel yükseltici platformlar için, piyasanın taleplerinin karşılanması adına önemli bir adım atıldı. Satılan ürünlerin kalitesinden ziyade verilen, satış sonrası hizmetin önem kazandığı sektörde “Nitelikli Eleman” kaynağı olan meslek liseleri ile platform sektörü bir araya getirildi.”

MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İLE PLATFORMLAR ARASINDA İMZALANAN “EĞİTİMDE İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ” KAPSAMINDA;

- Alanı öğretmenlerine yönelik olarak hizmet içi eğitim faaliyetleri düzenlenmesi
- Yeni teknolojilere dayalı olarak atölye/laboratuvar kurulması/desteklenmesi

- Öğretim programının geliştirilmesi, öğrenci öğretmen ders notu vb. eğitim materyalleri hazırlanması
- Sektörde çalışanların belgelendirilmesi
- Öğrencilere, işletmelerde beceri eğitimi ve staj imkânlarının sağlanması
- Mesleki ve teknik ortaöğretim öğrencilerine üstün başarı bursu verilmesi
- Öğrencilere yönelik koçluk programlarının uygulanması
- Personel Yükseltici Platform sektörünün bilinirliğinin artırılması adına; okullar arası yarışmalar, sektöre yönelik çalıştay ve seminer yapılması
- Sektörel fuarlara öğrencilerin ziyaretlerinin gerçekleştirilerek, meslek seçimlerine destek olmaları
- Müfredat hazırlamasında sektörün taleplerinin de dikkate alınması

Faaliyetleri gerçekleştirilecektir. Aşağıdaki okul listesi Protokolün uygulanacağı Türkiye genelinde Motorlu Araçlar Teknolojisi Alanı altında bulunan İş Makineleri Dalı olan okullardan seçilmiş olanlardır. Öncelik bu okullara verilecek olup, ihtiyaç halinde Motorlu Araçlar Teknolojisi Alanı içinde İş Makinesi Dalı olan diğer okullara da protokol çerçevesinde destek verilmeye çalışılacaktır. ■

SIRA NO	OKUL/KURUM ADI	İL	İLÇE
1	MİMAR SİNAN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	ANKARA	YENİMAHALLE
2	ANTALYA MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	ANTALYA	MURATPAŞA
3	BATMAN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	BATMAN	MERKEZ
4	HÜRRİYET MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	BURSA	OSMANGAZİ
5	MEHMET AKİF ERSOY MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	GAZİANTEP	ŞEHİTKÂMİL
6	HAYDARPAŞA MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	İSTANBUL	ÜSKÜDAR
7	BORNOVA MİMAR SİNAN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	İZMİR	BORNOVA
8	ELBİSTAN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	KAHRAMANMARAŞ	ELBİSTAN
9	KARTEPE MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	KOCAELİ	KARTEPE
10	ŞEHİT KEMAL ÖZALPER MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	MALATYA	BATTALGAZİ
11	SİVAS MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	SİVAS	MERKEZ
12	MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ	TRABZON	ORTAHİSAR



AVK

AYDIN VİNÇ KİRALAMA
İNŞAAT SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

54m'den 75m'ye kadar
Jumbo platformlar



27 yıllık kiralama tecrübesi

Aydın Vinç Kiralama İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti. 27 yıllık tecrübesiyle köklü bir kiralık vinç firmasıdır. Türkiye'nin birçok noktasında hizmet veren firmamız, 7/24 hizmet vermekte ve gün geçtikçe bünyesine yeni referanslar eklemektedir



5.20m'den 22m'ye Manlifler



15m Eklemlı Platform



19m'den 42m'ye Paletli Örümcek Platformlar



SEKTÖRDE 10 YILLIK TECRÜBE: GÖKÇEL VİNÇ

AĞIRLIKLI ARAÇÜSTÜ VİNÇ VE SEPETLİ PLATFORM KİRALAMA HİZMETİ SUNAN GÖKÇEL VİNÇ, KURULUŞUNUN 10. YIL DÖNÜMÜNÜ KUTLUYOR. MÜŞTERİLERİNE DAHA GENİŞ YELPAZEDE HİZMET VERMEK İSTEYEN FIRMA, 2018 YILINDAN İTİBAREN YÖNÜNÜ KENDİNDEN YÜRÜYÜŞLÜ PLATFORM ÜRÜN GRUBUNA ÇEVİRDİ

2008 yılında kurulan Gökçel Vinç, kiralık platform ve vinç sektöründe 10. yılını geride bıraktı. Bu dönem içerisinde başarılı bir süreç geçiren Gökçel Vinç, sektörde önemli firmalar arasında yer alarak, adından sıkça söz ettiriyor. Kurulduğu tarihten itibaren araçüstü vinç ve sepetli platform ürün grubu tarafındaki kiralama çalışmalarına ağırlık veren firma, 2018 yılından itibaren ürün çeşitliliğini artırmayı planlayarak, kendinden yürüyüşlü platformlara yöneldi.

KESİNTİSİZ HİZMET

10 yıl önce Gökçel Vinç'i kurduklarını ve tek bir makine ile kiralama hizmeti vermeye başladıklarını ifade eden Genel

Müdür İsa Gökçel, "Yakın çevremizin önerileri üzerine sektöre giriş yaptım. Firmamızı kurduktan sonra bir adet araçüstü sepetli platform satın aldım ve kiralama hizmeti vermeye başladım. O dönemler tek başıma 2 yıl operatörlük yaparak çalıştım. 2 yılın sonunda ise gelişen piyasa koşullarıyla birlikte ikinci ve üçüncü makinemizi satın aldık ve araç sayımızı şu anda araçüstünde 13'e yükselttik" dedi. Gökçel Vinç olarak sadece kiralama üzerine faaliyet gösterdiklerini kaydeden İsa Gökçel, müşterilerine 7/24 kaliteli hizmet sunmak için aralıksız çalışmalar sürdürüklerini söyledi ve şunları ekledi: "Araçüstü vinç, sepetli platform, ağırlık vinci, makaslı platform, eklemli, mobil ve örümcek vinç ürün grubunda müşterilerimize

kiralama yapıyoruz. Bizim işimi sadece kiralama yapmak. Onun haricinde farklı bir işle uğraşmıyoruz. Müşterilerimize en kısa saatlik, en uzun ise aylık kiralama koşulları ile hizmet veriyoruz. Tabi bunun haricinde günlük ve haftalık sürelerde de kiralama yapıyoruz. Müşteri odaklı çalışıyoruz ve müşterilerimizin işlerine çözüm sunuyoruz.”

MARKA TERCİH KRİTERLERİ

Genellikle piyasa odaklı çalışmalar sürdürdüklerini belirten Gökçel, şu anda Emaar Square Alışveriş Merkezi ve Skyland İstanbul'da araçlarının çalıştığını aktardı ve makine parklarında yer alan araçlarla ilgili şu açıklamalarda bulundu: “Parkımızda 16 metreden 57 metreye kadar uzanan sepetli platformlarımız, 13, 30 ve 45 tonluk ağırlık vincimiz ve 8 ile 12 metre arasında değişen makaslı platformlarımız bulunuyor. Araçüstünde 13, kendinden yürüyüslü platformda 7 olmak üzere makine parkımızda toplam 20 tane makinemiz bulunuyor.” Makine yatırımlarında marka tercihinin kendileri için çok önemli olduğunu kaydeden Genel Müdür Gökçel, araçüstü vinç ve platform tarafında Hidrokon, Uzmanlar ve Nova Platform ile çalıştıklarını dile getirerek, marka tercihinde bulunurken dikkat ettikleri kriterleri şu şekilde sıraladı: “Marka tercihinde bulunurken başta servis olmak üzere makinenin kalitesi ve ikinci el değeri bizim için oldukça önemli. Ayrıca makinenin arkasında duran firmada bizim markayı tercih etmemizdeki belirli etkenlerin arasında yer alıyor. Baktığında platform sektöründe ikinci el piyasasının çok geniş olduğu söylenemez. Sektörde ikinci el pazarının gelişmesi için markaların devamlılığı önemli bir konu. Eğer pazara sunduğu makinenin arkasında duruyorsanız markanın pazardaki ikinci el değeri de yüksek olur. Bu anlamda Uzmanlar Platform ve Hidrokon'un önemli çalışmalarını bulunuyor. Biz de makine ihtiyaçlarımızı bu markalardan tamamlıyoruz.”

“PLATFORMLARA YÖNELDİK”

Gökçel Vinç'in kurulduğu tarihten itibaren araçüstü tarafına ağırlık verdiğini fakat 2018 yılı itibarıyla yavaş yavaş kendinden yürüyüslü platformlar tarafına yöneldiğine dikkat çeken İsa Gökçel, 2018 yılı itibarıyla makaslı, eklemli ve örümcek platformlara ağırlık vereceklerini söyledi. Gökçel, “Firmamız yönünü kendinden yürüyüslü platform ürün gruplarına çevirdi. Artık araçüstünün sayısını artırmadan, insansız platformlara ağırlık vereceğiz. 2018 yılında 50, 2019'da da en az 100 adet platformu parkımıza katmak üzere hedeflerimizi belirledik” şeklinde konuştu. Araçüstü vinç ve platform tarafından kendinden yürüyüslü platform tarafına doğru yönelmelerinin nedenlerini açıklayan Genel Müdür Gökçel, “Firmamızın kendinden yürüyüslü platform tarafına yönelmesinin birinci etkeni personel. Şu anda personel sıkıntısı yaşadığımız söylenemez ama artık bu tarz sorunlarla uğraşmak ve bütün enerjimizi sadece personele ayırmak istemiyoruz.



İSA GÖKÇEL / GÖKÇEL VİNÇ GENEL MÜDÜRÜ



Bu taraftaki sorunlara vakit ayırdığımız takdirde işin gelişimi için ayıracak zamanımız kalmıyor. Diğer bir ekten ise risk faktörü. İnsansız olduğu için araçüstü platforma göre riski daha düşük olduğu için kendinden yürüyüslü platformlara yöneldik. Gökçel Vinç, 2018 yılıyla birlikte kendinden yürüyüslü platform yatırımlarına ağırlık verecek.” Yatırımın yanı sıra kurumsallaşma yolunda önemli adımlar atamaya çalıştıklarını altını çizen Gökçel, başta iş güvenliği ve operatör eğitimlerine öncelik verdiklerini söyleyerek şunları aktardı: “Gökçel Vinç olarak iş güvenliğine çok dikkat ediyoruz. Periyodik olarak her ay kendi firmamız bünyesinde operatörlerimize iş güvenliği hakkında çeşitli konularda eğitim aldırıyoruz. Ayrıca NLP uzmanından da destek alıyoruz. Burada personelimize aldığımız eğitimle yaptıkları işin bilincinden olmasını sağlıyoruz”

HEDEFLER BELİRLENDİ

Gökçel Vinç'in sektörde 10. yılını kutladığını vurgulayan İsa Gökçel, “10. yılımızı kutluyoruz. Bu kutlamalar kapsamında çeşitli etkinliklerimiz ve müşterilerimize sürprizlerimiz olacak.

10 yıl önce başladığımız nokta ile bugün ulaştığımız nokta arasında büyük farklar var. Gelecekte de kiralama sektörünün en iyi 10 firması içerisinde yer almak istiyoruz. Bunun dışında ardından uluslararası bir firma olmayı hedefliyoruz. Bu konuda yatırımlarımızı ve adımlarımızı doğru bir şekilde atmaya çalışıyoruz.” Son olarak sektör değerlendirmesinde buluna Gökçel, araçüstü vinç ve platform sektörünün son dönemde sorunlar yaşadığını ifade etti ve şunları ekledi: “Bu işin yapılabilirliği çok basite indirildi. Denetim mekanizmaları yeterince işlemiyor. Bu da bu işin yapılabilmesini daha cazip hale getiriyor. Sektörde fazla firmanın yer almasında bir sorun yok ama bu firmalar işin kalitesini ve fiyatını düşürdüğünde bu durumdan tüm sektör etkileniyor. O yüzden bir anca bu sorunun önüne geçilerek, işin yapılabilirliği artırılmalı.” ■



ÇETİN CEVİZ; YAZILIM

TEKNOLOJİ BUGÜN KİRALAMA SEKTÖRÜNÜN (PEK ÇOK SEKTÖRDE OLDUĞU GİBİ) EN ÖNÜNDE YER ALIYOR. YAZILIM GELİŞTİRENLER, KİRALAMA ŞİRKETLERİNE İŞLETMENİN DÜZGÜN BİR ŞEKİLDE ÇALIŞMASINI SAĞLAMAK İÇİN GEREKLİ OLAN YAZILIM YÖNETİM ARAÇLARI SAĞLAMA KONUSUNDA BÜYÜK BİR BOŞLUK İÇİNDELER

İlk olarak, ABD merkezli olan Wynne Systems firması kısa süre önce bir m-Commerce uygulaması olan RenterLink'in lansmanını yaptı. Şirketin en son yazılımı kiralama şirketleriyle müşterileri arasındaki mobil cihazlar kullanımıyla yapılan kiralama işlemlerini kolaylaştıran bir ürün olarak tanımlanıyor. Yazılımın Wynne Systems'in RentalMan™ ERP çözümüne sıkı bir entegrasyonla yapıldığı ve kiralayanlarla birlikte ofisten inşaat sahalarına mobil bir uygulama olarak işlev görebileceği belirtiliyor. Wynne Systems şirket satın almaları ve teknolojik girişimler yoluyla iki yıldır hızlı bir büyümeye şahit olduğunu söylüyor. Wynne Systems genel müdürü John Bureau, "ERP çözümümüzü mobil cihazları da kapsayacak şekilde genişletmenin müşterilerimiz için bir anlamı var" diyor.

UYGULAMALAR

"İsteğe bağlı olan uygulamalar (on-demand apps), IoT (Internet of Things – Şeylerin İnterneti) inovasyon ve mantıksal analiz

yazılım büyüme stratejimizin en önde gelen parçaları ve RenterLink mükemmel bir başlama noktası veriyor," diye devam ediyor. RenterLink bir şirketin kendine özgü olan kiralamaya dair operasyonel işlemlerini kolaylaştırmak üzere markalaştırılabilir ve uyarlanabilir bir yazılım. Uygulamanın ana işlevi kiralama işlemlerinin talep edilmesi ve görüntülenmesini, teslimat durum bildirimleri ve uyarıları; eSignature yakalama; ekipman teslim alma talepleri; ve anlık müşteri desteğine erişim konularını kapsıyor. Bu arada, Herc Rentals firmasının Infor'un CloudSuite Equipment Rental ve Infor CloudSuite HCM (Human Capital Management) yazılımlarını işletmesinde uygulamaya aldığı, bu sürecin işletmenin ana kritik süreçlerinin yönetilmesi amacıyla daha konsolide ve esnek bir yaklaşım oluşturmak üzere yaptıkları bir ihaleyle başladığı bildiriliyor. Tam-kapsamlı bir ekipman kiralama şirketi olan Infor, Herc Rentals'ın şirketin sahip olduğu 280 şubesine dağılmış olan 4600 ekip çalışanın yönetimini daha basitleştirmek istediğini söylüyor. İşgücü yönetim araçlarına >>



S Emek Platformları ile yükselin emeğiniz boşa gitmesin

S Emek Platform Mobil Vinç sektöründe Türkiye genelinde yüzlerce şantiyede servis hizmeti vermektedir. Personel Yükseltici platform (Makaslı Platform) sahasında artarak devam eden ihtiyaca yönelik kiralama ve servis hizmetlerini yürütmekteyiz. Bu alanda kullanıcı eğitimi, ünite kiralaması, yedek parça tedariki ve servis hizmetlerinde Mobil vinç sektöründe elde ettiğimiz tecrübe ve kalifiye servis ekipleri ile çalışmalarımızı geliştirerek devam ettiriyoruz. S Emek Platform sahip olduğu tecrübeyi, Ulusal alanda hızla yerini alan ve kalitesiyle ön plana çıkan Dingli Markasıyla birleştirerek Türkiye pazarına sunmaktadır.



S EMEK PLATFORM

Mescit Mah. Demokrasi Cad. Birmes San. Sit. A9 Blok No: 8-9 Tuzla / İstanbul

T. +90 216 394 20 94 F. +90 216 394 20 93

info@semekplatform.com www.semekplatform.com

ilave olarak, Herc Rentals'ın aynı zamanda verinin konsolide edilmesi, isteğe göre uyarlanmaların azaltılması ve operasyonel verimliliklerin desteklenmesi suretiyle müşteri taleplerini karşılama tarzının da basitleştirilmesini istediği belirtiliyor.

GELİŞTİRİLMİŞ OPERASYONLAR

Infor, CloudSuite Equipment Rental yazılımlarının ilave olarak, filo yönetimi ve varlık kullanılabilirliğini sağlamak suretiyle görünürlüğü artırarak operasyonların gelişmesine desteği önemli ölçüde artırmayı sağlayabildiği, bunun da müşterilerin ekipman rezervasyonlarını düzene soktuğunu kaydediyor. Herc Rentals kıdemli başkan yardımcısı ve CIO'su Richard Marani, "Çok rekabetçi bir sektörde çalışıyoruz, sektör sorunsuz ve verimli operasyonlar ile müşteri talepleriyle örtüşen etkili ama ölçeklenebilir sonuç arasında belli bir denge kurmamızı gerekli kılıyor," diyor. "Infor CloudSuite bize ilave esneklik ve maliyet şeffaflığı sağlıyor, böylece işlerimizi yürütme tarzımızı iyileştirmede yardımcı oluyor," diye devam diyor. BK'ta bulunan yazılım geliştirme şirketi MCS, bağımsız bir yüksek platformlar, vinçler ve kaldırma ekipmanı tedarikçisi. MCS, IPAF üyesi olan

Hoogwerkservice kiralama firmasının ürettikleri MCS-rm kiralama yönetimi yazılımını işletmesinde uygulamaya aldığını söylüyor. Yazılımın en güncel Microsoft teknolojisi ve SQL veritabanında kodlandığı bildiriliyor. MCS, firmanın MCS'yi şirketin otuz yıldan fazla bir süre zarfında kiralama sektörü içinde elde ettiği tecrübesinin yanı sıra problem çözümüne getirdiği esnek yaklaşım nedeniyle yazılım ortağı olarak seçtiğini belirtiyor. MCS'nin yazılımını uygulamaya alan Hoogwerkservice'in sözcüsü, "Tam da bizim gibi, MCS de gelecek teknolojisini kucaklayan ve asla hareketsiz kalmayan bir şirket," diyor. "MCS'yi yazılım ortağımız olarak belirlerken, yazılım çözümlerimizin gelecekteki büyüme ihtiyaçlarımızla aynı doğrultuda gelişmeye devam edeceğinden emin olmak istedik, bunu da güvendiğimiz bir şirketten sağladık," diye devam ediyor. MCS, MCS-rm'yi kullanınca firmanın artık her varlık üzerindeki güncel ve doğru bilgiyi görebildiği gibi, o anki makine kullanılabilirliğini kiralama masasıyla paylaşabildiğini de gördüğünü söylüyor. Ürün güncellemeleri konusunda ise, ABD'de merkezli bir yazılım geliştirme firması olan Point of Rental Software, bayrak gemisi ürünü Syrinx'i yenilediğini duyurdu. Bu çalışmayla, müşterilerinin bakım süreçlerini her türlü mobil cihaz üzerinde Syrinx Workshop kullanımıyla yürütebilmesini sağladı. Müşteriler en son yazılımı iTunes ve Google Play'de indirebiliyorlar.

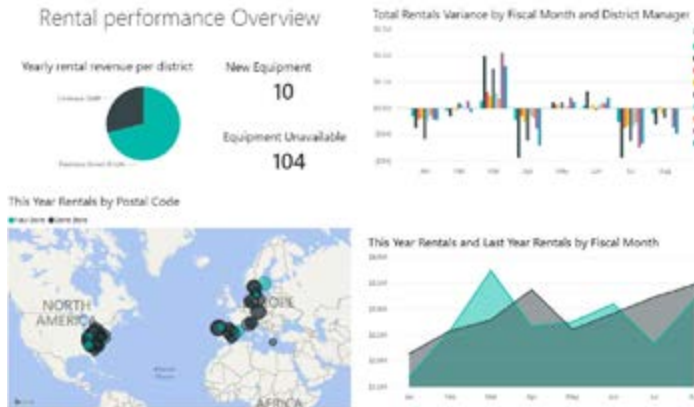
KÖKTEN DEĞİŞTİRME

Point of Rental, Workshop App'ın manuel olarak yazıcıdan çıktı alma ve dokümanları elle dağıtma işlerini kökten değiştiriyor. Point of Rental Software genel müdürü Mark Goodrum, "Syrinx Workshop ürününün yararlarını yeni bir kullanıcı grubuyla buluşturabildiğimiz için çok heyecanlıyız," diyor. "Programlama ekibimiz bakım ekiplerinin Workshop'ın devrim niteliğindeki özelliklerini kullanabilmelerini sağlamak için zorlu bir çaba

içine girdi. Bu özellikler, ne türden bir mobil cihaz kullanılırsa kullanılsın çalışmayı düzene koymak ve şirketin tamamında verimliliği artırmak üzere hazırlanan özellikler," diye devam ediyor. Şirket, Workshop App'ın maliyeti ve zamanı azalttığını, şirketin stoklarında daha çok kontrol sağladığını ve doğru iletişimi garanti ettiğini söylüyor. Şirketiyle ilgili olarak daha fazla bilgi sahibi olunmasını sağlamaya çalışan yazılım uzmanı Jaama firması, yeni geliştirdiği kiralama yazılımıyla plent, ekipman ve alet kiralama sektöründeki ilerleyişine devam ediyor. Key2 Hire Management olarak adlandırılan yazılım sistemi, kiralama özelliğinde gerçekleştirilen fuarlarda yerini aldı, şirketin iddiasının ürünün tanınırlığı artırmak olduğu belirtiliyor. Jaama kiralama yazılımı müdürü Jordan Thompson, işletmelerinin potansiyelinin teknoloji kullanımıyla azami hale getirilmesinin ve büyütülmesinin önemli olduğunu söylüyor. Bunu yaparken ise, bütün yasal uygunluk gereklerinin güncel olduğunu açık bir şekilde belirleyen eksiksiz bir denetim izinden, bütün ekipmanın müşterinin kim olduğu bakımından kesin yerlerinin belirlenmesinden ve stok kullanımını azami hale getirmek için bütün varlıkların tam bir tarihçesinden başlanması gerektiğini belirtiyor. Thompson,

"İşletmeler, yönetimin parmak uçlarında böyle bir bilgiden yoksun olduklarında verimsiz hale gelecekler ve potansiyel olarak para kaybedecekler, çünkü kiralama fırsatlarını en yüksek bir duruma ulaştıramayacaklar" diyor. "Dahası, şirketler, ilave talepte olan makineler ve başka ekipman çeşitleri satın almak yoluyla artan kiralama fırsatlarını azamileştirebilecekken,

nadiren kendi tesislerinden çıkacak plent ve diğer ekipman üzerinde yatırım yapabilirler," diye ilave ediyor. Son olarak, inspHire firması lojistik yönetimini iyileştirmek niyetiyle Mobile yazılım sistemini geliştirdi. Şirket, elde çalışan cihazları kullanan sürücüler vasıtasıyla iletişimi iyileştirme hedefi olduğunu belirtiyor. Teslimatlar, geri almalar ve değişimler için olan planlamaların yanı sıra artık atölye işlerinin de bir araya getirilip düzenlenebildiğini, bu anlamda hem kiralama masası kadrosunun hem de mobil iş gücünün hakkında bilgi sahibi olunanlar arasına girdiğini kaydediyor. Yeni entegrasyon inspHire Mobile'a nakliye randevu ekranıyla el ele, birlikte inspHire Office sistemi içinde çalışma imkanı veriyor. İşlevsellikteki bu işleşme kiralama masasının sürücüler ve mühendislerle iletişim halinde kalmasını kolaylaştırıyor. inspHire geniş ölçüde iyileştirilmiş olan iletişim, planlama ve programa alma imkanlarının, ekipmanın yer değiştirmesinin çok daha verimli hale geleceği anlamına geldiğini belirtiyor. inspHire Genel Müdürü Graham Dobbs, "Gerçek zamanlı veriye nasıl erişeceğine arayan çok sayıda işletme gördük" diyor. Dobbs, "Ana işletme sistemleriyle irtibat halinde olan elde çalışan aletler kullanmak, işletmenin faaliyet gösterdiği bütün alanlar üzerindeki iletişimi inanılmaz ölçüde verimli kılıyor, aynı zamanda çalışanlara işlerini bitirebilmeleri için gerek duydukları bilgiye erişim imkanı veriyor," diye devam ediyor. "Piyasaya verdiğimiz en son güncelleme, işletmelere ekipmanın nakliyesini düzenleme konusunu büyük ölçüde iyileştirme imkanı veriyor." ■






niftylift



ATILLA DURAL MÜMESSİLLİK İNŞAAT TURİZM TİC. LTD. ŞTİ.
İstanbul Ofis Küçükbakkalköy Mh. Hazar Sk. No:7 Ataşehir 34750 İstanbul / Türkiye
Telefon +90216 577 75 55 / +90216 574 76 41 - 47 Faks +90216 574 76 47
www.atilladural.com - info@atilladural.com


ATILLA DURAL

“SİDEA” FİRMALARA DEĞER KATMAK İÇİN YOLA ÇIKTI

KENDİ FİRMANIZI NE KADAR İYİ TANIYORSUNUZ? SEKTÖRÜN NERESİNDESİNİZ VE NEREYE ULAŞMAK İSTİYORSUNUZ? SUNDUĞUNUZ HİZMET REKABET ETTİĞİNİZ PAZARDA HANGİ SEVİYEDE? FİRMANIZI YETERİNCE TANIYOR VE TANITABİLİYOR MUSUNUZ? ÇALIŞANLARINIZ NE KADAR MUTLU? MERAK EDİLEN BÜTÜN BU SORULARI SİDEA KURUMSAL DANIŞMANLIK'IN KURUCUSU SİBEL AYGÜL'E YÖNELTTİK

Personel yükseltici platform sektörü Türkiye'de gün geçtikçe büyüyor ve sektörde yeni firmalar boy göstermeye başlıyor. Bu noktada, güçlü bir marka olarak sektör içerisinde yer almak isteyen firmaların, ana aktivitelerinin dışında kurum kültürlerine uyumlu olarak kurumsal kimlik oluşturmaları ve marka yönetimi konusunda güçlü adımlar atması gerekiyor. Fakat yoğun iş temposunda pazar payının korunabilmesi, marka imajının kazanılması ve kalıcılaştırılabilmesi için marka yönetimine verilmesi gereken önemi ihmal eden firmalar, bu konuda geride kalıyorlar. Uzun zamandır iş makinesi sektöründe yer alan ve geçen yıllar içerisinde personel yükseltici platform sektöründe uzmanlaşan Sibel Aygül de bu eksikliği fark ederek, kariyerine farklı bir yön verdi ve “Kurumsal Yönetim Danışmanlığı” yapmak üzere SİDEA Kurumsal Danışmanlık firmasını kurdu. Türkiye'de personel yükseltici platform sektöründe kurumsal yönetim danışmanlığı yapan ilk danışman firma özelliğini taşıyan SİDEA, personel yükseltici platform sektörüne adım atmak isteyen ya da halihazırda sektörün içinde bulunan firmalara konusunda uzman ekibi ve çözüm ortakları ile eğitim, iletişim ve marka yönetimi konularında danışmanlık hizmeti sunuyor.

İHTİYAÇLAR İYİ BİLİNMELİ

Uzun yıllardır sektörün içerisinde yer aldığını ve personel yükseltici platform sektöründe uzmanlaştığını ifade eden SİDEA Kurumsal Danışmanlık Kurucusu Sibel Aygül, danışmanlık hizmeti fikrinin nasıl oluştuğunu şu şekilde açıkladı: “Satış ve kiralama projelerinin yönetimi

ile birlikte özellikle yurt içi ve yurt dışı pazarlama faaliyetleri konusundaki tecrübem, zaman içerisinde bana daha farklı bir bakış açısı kazandırdı. Pazara hem sektörün içinden hem de dışarıdan objektif gözle bakan bir pazarlama uzmanı olarak, üzerinde önemle durulması gereken bir noktayı gördüm ve uzunca bir süre bu bakış açısıyla sektörü analiz etmeye çalıştım. Personel yükseltici sektöründeki firmalar, çok kıymetli ve içinde ticaretin yanı sıra sosyal sorumluluk ögesini

SİBEL AYGÜL KİMDİR?

2004 yılında Acarlar Makine'de çalışmaya başlayarak iş makinesi sektörüne giren Sibel Aygül, akabinde Enka Pazarlama'da 3 yıl çalıştıktan sonra UP Makine Satış ve Pazarlama Müdürlüğü ile birlikte ELS LIFT Global Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevini üstlendi. 2018 yılı başında da kurumsal kariyerine farklı bir yön veren Aygül, Kurumsal Yönetim Danışmanlığı yapmak üzere SİDEA'yı kurdu.



de barındıran bir faaliyet gösteriyorlar. Sektör, ülkemizdeki gelişime tam olarak uyum sağlayarak, gün geçtikçe büyüyor ve yeni firmalar faaliyete başlıyor. Firmalar, büyüyen sektör içinde pazar paylarını arttırabilmek için maddi kaynaklarının ve istihdam güçlerinin neredeyse tamamını satış ve kiralama aktivitelerine aktarıyor. İşte bu ana faaliyetlerin verdiği günlük yoğunluk içinde pazar payının korunabilmesi ve marka imajının kazanılması ve kalıcılaştırılabilmesi için marka yönetimine verilmesi gereken

SİBEL AYGÜL / SİDEA KURUMSAL DANIŞMANLIK KURUCUSU

önem ihmal ediliyor. Hatta bazı firmalar, bu konuda eksikliklerinin olduğunu farkındalar ama bir bütün olarak marka imajını ve kurumsal kimliklerini nasıl oluşturacaklarını bilmiyorlar. İşte biz de tam olarak buradaki boşluğu gördük ve bu doğrultuda hareket ettik.”

EĞİTİMLERİN ÖNEMİ

SİDEA Kurumsal Danışmanlık olarak firmalara sunacakları hizmetlere değinen Aygül, konuşmasına şöyle devam etti: “Hizmetlerimizi, kurumsallaşma anlamında atılması gereken adımlar olarak nitelendirebiliriz. Biz firmaların üretim tekniği ve hizmet içeriği üzerinde değil bunları dışarıya sunuş şekilleri üzerinde çalışıyoruz. Burada, firma çalışanlarının aidiyet hissetmesi ve işlerine nasıl motive olacağı noktaları, üzerinde durulması gereken en önemli konuların başında yer alıyor. Bu anlamda personel eğitimleriyle ilgili çalışmalarımız var. İlk çalışmalarımıza operatör eğitimlerimizle başladık. Bir genelleme yaparsak, sektördeki operatörlerin ve teknik servis yetkililerinin, verdikleri hizmetin yeterli önemi görmediğini ve tam olarak takdir edilmediklerini düşündüklerini söyleyebiliriz. Öte yandan firma yöneticileri ise çalışanlarının sık sık firma değiştirmelerinden tereddüt ettiklerini belirtiyorlar. Baktığınızda her iki taraf da tedirgin. Bu anlamda iki tarafın da birbirini daha iyi anlayabilmesi için, bir taraftan operatörlerle ve teknik yetkililerle iletişim konusunda özel çalışmalar yaparken diğer taraftan da sürecin kilit noktasında bulunan firma yöneticilerini aydınlatmaya çalışıyoruz.”

ANALİZLER YAPILDI

Bir firma için kurumsal kimliğin önemli olduğuna ve bu kimliğin oluşması için de gerekli çalışmalar yapılması gerektiğine değinen Aygül, sektörde yaptıkları analiz sonrasındaki değerlendirmelerini şöyle aktardı: “Sektörde yer alan bir çok firmayı gözlemledik. Bu firmaların logolarını, web sitelerini ve varsa sosyal medya sayfalarını inceledik. Yapılan çalışma neticesinde firmaların birçoğunda logo kullanımının bile doğru olmadığını gördük. Web sitelerini incelediğimizde ise yazı karakterleri, imla kuralları kullanımı vb. gibi unsurlara yeteri kadar önem verilmediğiyle karşılaştık. Ayrıca bu işlerin uzmanlar tarafından yapılmadığını da tespit ettik. Bakıldığında firmada çalışan ve uzmanlık alanı bu olmayan bir personelden, bu işleri yürütmesinin beklendiğini gördük. Örneğin genel müdür asistanından veya satış ekibindeki bir çalışandan web sitesini dizayn etmesi veya tanıtıcı dokümanları hazırlaması bekleniyor. Sonrasında ise doğal olarak sorunlarla ve dolayısıyla da yanlış anlatımların neden olduğu imaj kayıplarıyla karşılaşılıyor. Halbuki bu tür çalışmaların asıl amacı, firmanın, mevcut yapısını ve potansiyelini karşı tarafa kurumsal bir dille ifade etmesidir. Hepimizin bildiği gibi günümüzde dijitalleşme önemli bir kavram haline geldi ve firmalar bilinirliklerini artırmak için sosyal medyayı daha aktif olarak kullanmaya başladılar. Fakat sosyal medya kullanımında da çok doğru olmayan adımlar atıldığını, firma sayfalarının verimli kullanılmadığını ve firma imajlarına ters paylaşımlar yapıldığını gördük.”

REKLAM YÖNETİMİ İYİ YAPILMALI

Sektörde çok sık rastlanılan problemleri de ele alan Sibel Aygül, firmaların öncelikle kendi güçlerinin farkına varması gerektiğini söyledi. Aygül, “Firmalar, bazı önemli konuları ihmal ediyorlar. Biz de bunları göstermeye ve çözüm yolları sunmaya çalışıyoruz. Örneğin; çok lezzetli bir yemek yapıyorsunuz ama bunu başarılı bir şekilde sunmıyorsunuz veya yemeğiniz de sunumunuz da çok güzel ama personeliniz mutsuz, yüzü gülmüyor. Bu da

doğal olarak müşterinize yansıyor ve daha ilk aşamada müşteri memnuniyeti azalmaya başlıyor. İşte bu noktada hemen müdahale etmek ve bir an önce bu sorunun önüne geçmek gerekiyor. Bizim esas işimiz mutfak kapısından çıktıktan sonraki süreçte başlıyor. Müşteriyle temasa geçildikten sonraki aşamada, yetkili personelin, çalıştığı firmayı temsil ettiği düşüncesiyle hem doğru davranış biçimini benimsemesi hem de çalışırken mutlu olması gerekiyor. Bu noktada atılması gereken adımları elimizden geldikince göstermeye çalışıyoruz. Diğer bir konu da dışarıdaki müşteriyi o restorana nasıl getirebileceğimiz. Verilen hizmeti ya da sunulan ürünü yaratıcı reklam fikirleri ve farklı tanıtım aktiviteleri ile doğru anlatabilmek, ilgiyi çekebilmek çok önemli. Farklılıkları ön plana çıkartarak atılacak bu ilk adım, müşterinin yüzünü sizin tarafınıza çevirmesini sağlıyor. Biz danışmanlığını yaptığımız firmaların bunu sağlayabilmeleri için çalışıyoruz. Sektörde sadece bölgesel değil tüm Türkiye’de hareket etmek isteyen firmalar bulunuyor. Fakat bu firmalar, bölgelerinin dışına nasıl çıkacakları konusunda adım atmakta ve kendilerini anlatmakta biraz zorlanıyorlar. İşte bu noktada da dijital dünya ve sosyal medya devreye giriyor. Başarılı bir sosyal medya ve reklam yönetimi yapılarak çok daha geniş kitlelere ulaşılacağı kesin” şeklinde konuştu.

NEREYE ULAŞMAK İSTİYORSUNUZ?

Sektördeki firmaların yaşadığı bu sorunları ortadan kaldırmak için SİDEA olarak Türkiye’nin tüm bölgelerinde yer alan firmalara hizmet vereceklerini kaydeden Sibel Aygül, “Firmalar, SİDEA ile kendilerinin farkına varacaklar” dedi ve şunları ekledi. “Firma yetkilileri öncelikle şu soruları kendilerine sormalılar. Ürünümüzün veya hizmetimizin kalitesi rekabet ettiğimiz pazarda hangi seviyede? Ürünümüzü ya da hizmetimizi hedef kitlemize sunarken ne kadar başarılıyız? Çalışanlarımız ne kadar mutlu? Bu soruların ardından kendi konuları hakkında bilgi sahibi oluyorlar ve mevcut durumlarıyla ilgili farkındalık başlamış oluyor. Bunun ardından ise onlara hangi noktaya ulaşmak istediklerini,

hedeflerini soruyoruz ve bu noktaya ulaşmaları için en iyi yolu onlarla birlikte tespit ediyoruz. Bu yolda onlarla birlikte yürüyor ve yürürken de tespit ettiğimiz eksiklikleri ve çözüm önerilerimizi paylaşıyoruz. Firmalarla yürümeyi hedeflediğimiz bu yol ne çok kısa ne de pürüzsüz. Firmaların bugüne kadar kemikleşen bir çalışma sistemi ve alışkanlıkları var. Biz SİDEA olarak, değişmesi en zor olan şeyin alışkanlıklar olduğunun bilincindeyiz. İşte tam da bu noktada firma yöneticilerinden başlayarak tüm ekibin değişime olan inancı ve sabrı çok önemli. Ancak bir ekip ruhuyla yola çıkılır ve değişime açık olunursa gelişim sağlanabilir. Son olarak hedefleriyle ilgili değerlendirmede bulunan Sibel Aygül, “SİDEA olarak; kurumsallaşmak, markasına değer katmak ve iş makinesi sektöründeki bilinirliğini arttırmak adına sağlam adımlar atmak isteyen tüm firmaların yanında yer almak istiyoruz” dedi. ■

TÜRKİYE'NİN HER YERİNE



FATİH VINÇ

Yükselmek için, Fatih Vinç.

Teknolojinin hızla ilerlediği günümüzde; edindiğimiz deneyim, bilgi ve birikim sonucunda; hizmet kalitemizi yükselterek en ekonomik, hızlı ve hizmet sonrası destek anlayışını, en ağır şartlarda dahi, çalışmalarımızla karşılıklı hoşgörü ve güveni sağlamayı, müşteri memnuniyetini vizyon ve misyon edindik.

Avrupa standartlarında son teknolojik donanıma sahip, 5 m'den 60 m'ye kadar kendinden yürüyüşlü ve mobil platformlar; 1,5 - 15 ton arası dizel ve elektrikli forkliftler; ayrıca 7 tondan 75 tona kadar kamyonüstü vinçlerle Türkiye'nin Her yerine hizmet götürüyoruz.



info@fatihvinc.com - www.fatihvinc.com

GEBZE MERKEZ

Kirazapınar Mah. 2795 Sk. No: 6/B Gebze / KOCAELİ
Tel : 0 (262) 600 00 34 - Fax: 0 (262) 643 30 62

BURSA ŞUBE

Yeni Yalova Yolu Fuar Sk. No: 279 BURSA
Tel: 0 (224) 254 83 57 - Fax: 0 (224) 254 84 36

İZMİR ŞUBE

Ankara Yolu 19. Km, Yenmiş Köyü Girişi, Kemalpaşa / İZMİR
Tel: 0 (232) 887 11 04

ANKARA ŞUBE

Ostim Mah. Ayıldız San. Sit. 1125 Sk. No:23, Yeni Mah. / ANKARA
Tel: 0 (312) 386 00 34

TEKİRDAĞ ŞUBE

Çorlu Yolu Üzeri 1. Km Çerkez Otomotiv Yanı Çerkezköy / TEKİRDAĞ
Tel : 0 (282) 725 15 61 - Fax: 0 (282) 725 15 91

ESKİŞEHİR ŞUBE

Estim Toptancılar sitesi A Blok No:15 Odunpazarı / ESKİŞEHİR
Tel : 0 (222) 228 05 38

YENİLİKLER “VİPP FUARI”NDA SERGİLENECEK

**VİNÇ, İSTİFLEME, PLATFORM VE AĞIR
NAKLİYAT SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK
FUARI “VİPP 2018”**

**2-5 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA
KAPILARINI ZİYARETÇİLERE AÇIYOR.
İSTANBUL - TUZLA VİAPORT MARİNA'DA
GERÇEKLEŞECEK OLAN FUAR İÇİN
SON HAZIRLIKLARINI TAMAMLAYAN
KATILIMCI FİRMALAR, BİRÇOK YENİ
ÜRÜNLERİNİ İLK KEZ VİPP FUARI'NDA
SERGİLEYEMEYE HAZIRLANIYOR**

İş ve inşaat makineleri sektöründeki öncü yayıncılığıyla dikkatleri üzerine çeken Apa Yayıncılık ile Komatek Fuarları'nın organizatörü SADA Uzmanlık Fuarları A.Ş'nin düzenlediği Türkiye'nin ilk ve tek, vinç, ağır taşıma, platform, istifleme ve elleçleme makinelerini kapsayan ve 2 - 5 Mayıs 2018 tarihleri arasında birincisi yapılacak olan VİPP 2018 Fuarı için nefesler tutuldu. Sadece istifleme, kaldırma ve elleçleme sektörüne değil kiralama firmaları, müteahhitler, taşeronlar, liman işletmeleri, endüstriyel tesisler de dahil olmak üzere bir çok kullanıcıya hitap edecek fuarda, katılımcı firmalar tarafından yeni ürünler ilk kez sergilenecek. 2 Mayıs 2018 tarihinde başlayan ve 4 gün boyunca 11.00 - 19.00 saatleri arasında açık kalarak ziyaretçilerini ağırlayacak

fuarda; Kule vinç, paletli vinç, mobil vinç, araçüstü vinç, gantry vinç, liman vinci, endüstriyel vinç, forklift, reach trucks, teletrucks, sideloaders, endüstriyel elleçleme, konteyner taşıma, telehandler, makaslı, kendinden hareketli, paletli, araçüstü, dikey, çekici, treyler, lowbed, semi treyler, SPMT, hidrolik krika, senkronize kaldırma, hidrolik gantry, strandjack, jeneratör, kompresör, aydınlatma, konteyner, lastik, güvenlik, OEM/orijinal yedek parçalar ve madeni yağ gibi bir çok ürün sergilenecek. Türkiye'nin vinç, istifleme, platform ve ağır nakliyat sektörlerine yönelik ilk ve tek fuarı olma özelliğini taşıyan “VİPP 2018” Fuarı öncesinde LHT - PLATFORMDERGİ olarak bazı katılımcı firmaların, fuarda hangi ürünleri sergileyeceklerini araştırdık.

ACARLAR MAKİNE

Haulotte, Omme Lift, Ruhtmann, Unic Crane ve Teupen markalarıyla VİPP Fuarı'na katılan Acarlar Makine, fuarda 8 farklı ürün grubunu müşterileriyle buluşturacak. Akülü makaslı platform tarafında Optimum 8, Compact 8, Compact 10 N, Compact 10 ve Compact 14 serilerini, akülü eklemli HA 15 IP serisini, dizel makaslılarda Compact 12 DX, H 18 SX serileini, dizel eklemli HA 18 PX, HA 26 RTJ PRO, HA 41 RTJ PRO serilerini, dizel teleskopikte HT 28 RTJ PRO serisini, paletli platformlarda Omme 1840 RXBDJ ve Teupen LEO 30 T serilerine yer veren firma kamyon üstü platformlarda ise Ruthmann T 750 HF serisini sergileyecek. Mini vinç grubunda ise Unic Crane URW 295 serisini tanıttak olan Acarlar Makine, telehandler tarafında ise HTL 4017 modelini katılımcılara sunacak.



BİGLİFT

Türkiye'nin önemli jumbo platform filosuna sahip olan Big Lift, VİPP Fuarı'na Palfinger marka jumbo platformlar ile katılacak. Fuarda 57 metrelik P 570 Jumbo Class NX, 75 metrelik P 750 Jumbo Class NX ve P 210 BK serilerini sergileyecek olan firma, yeni 90 metre çalışma yüksekliğine sahip P 900 modelini de ilk kez fuarda tanıttak.



ELS LIFT

ELS Lift, VİPP 2018 Fuarı'nda yenilikçi ürünlerini sergilemeye hazırlanıyor. Toplam 25.000 metrekare alanda tüm ürünlerini müşterilerine sunacak olan firma, Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiği yeni Junior 5.5 SP, VM10-J ve yeni nesil EL serisini tanıtmaya hazırlanıyor.



ENKA PAZARLAMA

Tadano, Palfinger, Hitachi, TCM, Tailift ve CT Power markalarıyla fuara katılan Enka Pazarlama, 6 farklı ürününü fuarda katılımcıların beğenisine sunacak. Standında Tadano ATF 100G-4 serisini, Palfinger PK 33002 EH serisini, Hitachi ZX85USB-5A serisini, TCM FD50T2 serisini, Tailift FD70 serisini ve CT Power FD35 serilerini sergileyecek olan firma, geniş ürün çeşitliliği ile dikkat çekiyor.



GAMA AKÜ

Enerji ve güç depolama alanında yenilikçi, çevreye duyarlı yüksek güç verimliliği sağlayan ürünleri piyasaya sunan Gama Akü, Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü Everexceed markasının akülerini sergileyecek.



İSTANBUL VİNÇ

Blu Lift, Jekko, Holland Lift, Mantall ve Instant Upright markalarıyla fuara katılan İstanbul Vinç, 5 farklı ürününü müşterileriyle buluşturacak. Firma, standında 1375 kg ağırlığı ile 80 cm genişlik ve 194 cm yüksekliğe sahip Blu lift SA 11 modelini, sınıfındaki en özellikli olan ve 3600 kg ağırlığı ile zemine zarar vermeden yürüyen Jekko SPX 527 serisini, paletli bir makine olup kötü zeminlerde çalışma bilmek için tasarlanan Holland lift HL 160 T24 serisini, 12 metre çalışma yüksekliğine sahip Mantall XE 120 W serisini ve Avrupa'nın gözde mobil alüminyum iskele üreticisi olan Instant Upright 2.5 metreden 7.1 metre ayak basma yüksekliğindeki ürünlerini sergileyecek.



MAATS

Manitou'nun telehandleri, platformları ve forkliftleri ile fuara katılan Maats, Türkiye'de ilk kez sergileyecekleri 12 metrelik dizel eklemli platform modeli ManGO 12'yi VIPP Fuarı'nda tanıttak. Firma, telehandler ürün grubunda MRT-X 2550 Privilege / Rotasyonlu, MT-X 1840 ve MT 625 modellerini, platformda 200 ATJ, 180 ATJ ve ManGO dizel eklemli modelleri ile 170 AETJ ve 120 AETJ akülü eklemli platformlarını sergileyecek. Forklift grubunda ise M1 35D dizel ve ME 430 akülü forkliftlere standında yer verecek.



TEKMAK İSTİF MAKİNALARI

VIPP Fuarı'nda distribütörlüğünü yaptığı LGMG marka makaslı platformlarını ön plana çıkartacak olan Tekmak İstif Makinaları, fuarda 8 metre yüksekliğine sahip AS0607, 10 metre çalışma yüksekliğine sahip AS0808, 12 metre çalışma yüksekliğine sahip AS1012 ve 14 metre çalışma yüksekliğine sahip AS1212 modelini sergileyecek.





HEDA LIFT®

www.hedalift.com



**YÜKSEKLERDEKİ
GÜVENLİK**

Ofis - Office

Musalla Bağları Mh. Babür Sk. No: 1/A
Selçuklu / KONYA

Fabrika - Factory

Aksaray Yolu Üzeri
Ketenci Özel Or. San. Sitesi 14332 Sk. No:32

T (phone) / Fax

+90 332 342 25 26

Customer Service

+90 544 890 80 80

@
info@hedalift.com

Turkey

Discover
the potential





TAXI GENERATOR

Farklı güçlerdeki ihtiyaçları en hızlı ve ekonomik şekilde karşılayacak kabinli, konteynerli, sabit ve mobil dizel jeneratör setleri, aydınlatma kuleleri ve hibrit sistemlerinden oluşan Türkiye'nin en genç kiralama filosuna sahip Taxi Generator, fuarda Teksan marka TJ22PE5A Kabinli, TJ110Y5C Kabinli ve TJ580DW5C Kabinli jeneratörler ile mobil ışıldak setini katılımcılara sunacak.



UZMAN LIFT

Snorkel, Dino Lift, Smart Lift ve Almac gibi önemli markaların Türkiye ve Türki Cumhuriyetler distribütörlüğünü yürüten Uzman Lift, ürün gamında yer alan tüm modellerini fuarda müşterileriyle buluşturacak. Distribütörlüğünü yeni üstlendiği Almac markasının BIBİ 1090- BL serisini de Türkiye'ye getiren firma, bu ürünü ilk kez VIPP Fuarı'nda sergileyecek.



UZMANLAR PLATFORM

Araçüstü sepetli platform sektöründe yerli üretim gerçekleştiren Uzmanlar Platform, 28, 37 ve 45 metre araçüstü platformlar olmak üzere ürün gamında yer alan tüm modellerini fuarda sergileyecek. Uzmanlar Platform ayrıca 53 metre araçüstü modelini de ilk kez VIPP Fuarı'nda müşterileriyle buluşturacak.



SADER BATTERY

VIPP 2018 Fuarı'nda KA-06'da bulunan standıyla yerini alacak olan Sader Battery, fuara Trojan markasının AGM aküleri olan yeni Reliant serisi ile katılacak.





KİRALIK FORKLİFT

MAKASLI PLATFORM

EKLEMLİ PLATFORM

SEPETLİ PLATFORM

TÜRKİYE'nin HER YERİNDEN



KİRALIK VİNÇ

0262 644 35 05 - 06



FAİK TEKİN

MAKASLI PLATFORMLAR / I



Bir önceki makalemizde Personel Yükseltici Platformların ürün gruplarını kısaca belirtmiş ve sektörün dünyadaki ve ülkemizdeki tarihine değinmiştik. Bu yazımızda ise platformlar içerisinde en yaygın olarak kullanılan makaslı platformları daha yakından inceleyip, markalar arasında farklılık gösteren model isimlendirme mantığı hakkında bilgiler vermeye çalışacağız.

MODEL İSİMLENDİRME

Akülü ve dizel olmak üzere iki sınıfa ayrılan Makaslı Platformlar; çalışma yüksekliği, dar ya da geniş oluşu, iç mekan ya da dış mekanda çalışabilme, vb. özellikleriyle de çok çeşitli modellerde karşımıza çıkıyor. Üretici firmalar bu modelleri isimlendirirken farklı yollar izleyebiliyor. Verilen isimlerin hemen hemen hepsinde harflerin ve rakamların kullanıldığını görüyoruz. Kullanılan harflerin genellikle aynı

olduğunu, rakamların ise farklılık gösterdiğini söyleyebiliriz. Zira bazı üretici firmalar metrik ölçüleri baz alırken, bazıları feet ya da inch birimlerini kullanıyor. Aşağıda başlıca yabancı üretici firmaların, makaslı platformların isimlendirilmesinde kullandıkları harfleri ve anlamlarını görüyoruz. Bu markaların haricinde diğer markaların da hemen hemen aynı harfleri kullandıklarını belirtebiliriz. Ülkemizde yerli üretim yapan firmaların ise kimi zaman Türkçe harflendirme kimi zaman da model grubuna ayrı bir isim verme gibi nedenlerle farklı bir politika izleyebildiğini söyleyebiliriz. Özellikle Çin menşeli olmak üzere kimi yabancı firmalar da makaslı platform sınıfı için kendilerine özgü bir isim verebiliyor.

Rakamlara geçtiğimizde ise öncelikle ölçü birimlerinden bahsetmemiz gerekiyor. Çin ve Avrupa menşeli firmalar metrik ölçü birimini; JLG, Genie, Skyjack ve Snorkel gibi markalar >>



MAS PLATFORM
VİNÇ KİRALAMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



Platform Kiralamada Yükseklerdeki Adresiniz...



Kiralamada ol**MAS**'sa ol**MAS**..!



Organize San. Bölge. Yan. San. Sit. Finisaj Sok. 14/11 Parsel No.7 Tuzla - İSTANBUL
t. 0216 591 07 55 f. 0216 591 07 56 info@masplatform.com.tr / www.masplatform.com.tr

HARFLENDİRME

dokunabileceği en yüksek noktanın yerden yüksekliğidir. Normal bir insan boyu ele alındığında çalışma yüksekliği ile platform yüksekliği arasındaki fark 2 m'dir.

1 foot = 30,48 cm 1 inch = 2,54 cm 1 foot = 12 inch

Peki kullanılan rakamlar neyi ifade ediyor? Metrik ölçüleri kullanan Avrupa markaları, makine genişliğini N (narrow-dar) ya da W (wide-geniş) harfleriyle belirtip sadece makinenin çalışma yüksekliği ifade etmek için rakamlara başvururken; İngiliz ölçülerini kullanan JLG, Genie, Skyjack ve Snorkel gibi markalar makinenin platform yüksekliği ile beraber genişliğini de rakamla belirtiyor. Çin menşeli markalar da platform yüksekliği ve makine genişliğini metrik olarak gösteriyor.

Bu noktada platform yüksekliği ve çalışma yüksekliği olmak üzere iki temel özellikten bahsedelim. Platform yüksekliği; herhangi bir platformu maksimum yüksekliğe çıkardığımızda, sepet üzerindeki operatörün ayağıyla bastığı yerin yani sepet tabanının yerden yüksekliğidir. Çalışma yüksekliği ise; yine maksimum yüksekliğe çıkarılan bir platform üzerindeki operatörün ellerini havaya kaldırdığı anda elleriyle

Çalışma Yüksekliği – Platform Yüksekliği = 2 m

ÖRNEKLER

Bahsi geçen 5 marka için örneklemeler yaparak mantığı daha iyi anlamaya çalışalım. Örnekte belirtilmemiş olan diğer markaların da benzer isimlendirme mantığıyla hareket ettiğini söyleyebiliriz.

Artık herhangi bir markanın makaslı platform modelinde kullanılan rakam ve harflerin ne anlama geldiğini daha iyi biliyoruz. Sadece model adına bakarak makine ile ilgili az da olsa fikir sahibi olabiliriz. En önemli özellik olan çalışmada yüksekligi, ayrıca enerji tipini (akülü ya da dizele), geniş ya da dar olduğunu ayırt edebiliriz.

Önümüzdeki yazımızda Makaslı Platformlarda kullanılan ana parçalara ve makinelerin kullanım alanlarına değineceğiz.

Yükselmek, ileriye gitmektir.

Genie

Scissor Lifts

AKÜLÜ	DÖZEL
020000	02000007
020001	02000007
020002	02000007
020003	02000007
020004	02000007
020005	02000007
020006	02000007
020007	02000007
020008	02000007
020009	02000007
020010	02000007
020011	02000007
020012	02000007
020013	02000007
020014	02000007
020015	02000007
020016	02000007
020017	02000007
020018	02000007
020019	02000007
020020	02000007
020021	02000007
020022	02000007
020023	02000007
020024	02000007
020025	02000007
020026	02000007
020027	02000007
020028	02000007
020029	02000007
020030	02000007
020031	02000007
020032	02000007
020033	02000007
020034	02000007
020035	02000007
020036	02000007
020037	02000007
020038	02000007
020039	02000007
020040	02000007
020041	02000007
020042	02000007
020043	02000007
020044	02000007
020045	02000007
020046	02000007
020047	02000007
020048	02000007
020049	02000007
020050	02000007
020051	02000007
020052	02000007
020053	02000007
020054	02000007
020055	02000007
020056	02000007
020057	02000007
020058	02000007
020059	02000007
020060	02000007
020061	02000007
020062	02000007
020063	02000007
020064	02000007
020065	02000007
020066	02000007
020067	02000007
020068	02000007
020069	02000007
020070	02000007
020071	02000007
020072	02000007
020073	02000007
020074	02000007
020075	02000007
020076	02000007
020077	02000007
020078	02000007
020079	02000007
020080	02000007
020081	02000007
020082	02000007
020083	02000007
020084	02000007
020085	02000007
020086	02000007
020087	02000007
020088	02000007
020089	02000007
020090	02000007
020091	02000007
020092	02000007
020093	02000007
020094	02000007
020095	02000007
020096	02000007
020097	02000007
020098	02000007
020099	02000007
020100	02000007
020101	02000007
020102	02000007
020103	02000007
020104	02000007
020105	02000007
020106	02000007
020107	02000007
020108	02000007
020109	02000007
020110	02000007
020111	02000007
020112	02000007
020113	02000007
020114	02000007
020115	02000007
020116	02000007
020117	02000007
020118	02000007
020119	02000007
020120	02000007
020121	02000007
020122	02000007
020123	02000007
020124	02000007
020125	02000007
020126	02000007
020127	02000007
020128	02000007
020129	02000007
020130	02000007
020131	02000007



Merkez: Çalı Mah. OSB 4. (410) Sk. No:4 Nilüfer/BURSA

Şubeler: Veliköy Mah. Çorlu Çevre Yolu ve Çerkezköy Bağlantı Blv. No: 1/B Çerkezköy/TEKİRDAĞ

Şubeler: Kenan Eyren Sanayi Sitesi 75. Yıl Mah. 5303 Sk. No: 75/A Yunusemre/MANİSA

Telefon: (0224) 443 09 00 / 443 41 51 **Faks:** (0224) 443 45 43

E-posta: info@gamaaku.com



NEDİR BU TS EN 280 + A1 STANDARDI?



Meydana getirdiği katma değer ve istihdam imkanlarıyla ülke ekonomileri için çoğu zaman bir öncü görevini üstlenen inşaat sektörü, ülkeler için her zaman ayrı bir öneme sahip olmuştur. Zira günümüzde ‘inşaat’ yalnızca çevrenin inşa edilmesini değil; bakımı, onarımı ve işletilmesi faaliyetlerinin tümünü içerecek şekilde değerlendirilmektedir.

Bu değerlendirmeye ilave olarak, değişen inşaat imalat teknolojileri, beraberinde yeni ekipmanların kullanılmasını zaruri hale getirmiştir. Bu değişiklikte en önemli etken “İş Sağlığı ve Güvenliği” olmuştur diyebiliriz. Ancak tek başına iş sağlığı ve güvenliği yeterli değildir. Ekipmanların üretimindeki standartların da önemi büyüktür. Personel Yükseltici Platformlar, inşaat sektöründe imalatın gerçekleştirilmesinde önemi her geçen gün artmaya başlamıştır. Ürün çeşitliliğinin fazla olması, personel yükseltici platformların, inşaat sektörünün vazgeçilmez ekipmanı haline getirmeye başlamıştır. Personel Yükseltici Platform imalatındaki gelişim ile birlikte, Yükseltilebilen Seyyar İş Platformları İçin; Tasarım Hesapları, Denge Kriterleri, Yapım, Güvenlik, Muayene ve Deneyler ile alakalı olan “TS EN 280+A1” standardı önem kazanmıştır.

Burada yeri gelmişken belirtmekte fayda var, TS EN 280 ve TS EN 280+A2 standartları iptal edilmiş standartlardır. Şu anda geçerli olan standart “TS EN 280+A1” dir. İşletmeciler ürün alırken bu standardı sorgulamalıdır.

PEKİ “TS EN 280+A1” STANDARDI NELERİ KAPSAMAKTADIR?

Bu standart, sadece zemin seviyesinde veya şasi üzerindeki erişim konumlarından iş platformuna insanların binmesi ve inmesi amacıyla, iş platformundan çalışmayı gerçekleştirecekleri çalışma konumlarına insanların taşınması için kullanılan yükseltilebilen seyyar iş platformlarının bütün tipleri ve boyutları için gerekli güvenlik kuralları ve önlemlerini kapsamaktadır. Ayrıca bu standart, personel yükseltici platformların güvenli kullanımı ve işletilmesinden sorumlu; tesis sahipleri, işverenler, yöneticiler, operatörler ve eğitimciler içinde önemlidir. Standartın içeriğinde, personel yükseltici platformların; ilk hizmete girmeden önce yapısal tasarım hesaplamalarını, kararlılık kriterlerini, güvenlik incelemelerini ve testlerini bulabileceksiniz. Kullanımdan kaynaklanan tehlikelerin tanımları yapılarak, bu tehlikeleri önlemek ve azaltmak için gerekli yollar da yine bu standart içerisinde tanımlanmıştır. Ek olarak, kullanım talimatı ve işaretler gibi gereksinimler de yine bu standart içinde bulunmaktadır. Standart, piyasada sürekliliğini sağlamak için uzmanlar tarafından sistematik olarak gözden geçirilmiştir ve önemli teknik değişiklikler olmuştur. Bu değişikliklerin belli başlıları aşağıdaki gibidir:

- Yeni güvenlik kullanım gereksinimleri ve risk yönetimi yönergeleri
- Yük ve kuvvetlerde değişiklikler
- Personel Yükseltici Platformlarda yüksüz ağırlığa ilişkin bileşenleriyle ilgili değişiklikler.

Sonuç olarak, işletmeciler ürün alırken, bu standardın güncelliğini ve uygulanıp uygulanmadığını, uygulama neticesinde alınan sertifikanın olup olmadığını makinelerde aramaları gerekmektedir. Yukarıda kısaca bahsettiğimiz konuları içeren teknik dokümanları da üreticiden istemelidirler. Standartın olmadığı veya güncelleştirilmediği hallerde, ürünün kullanımı esnasında meydana gelebilecek kazalardan çok canı yanabilir. Bu hususta işletmecilerin dikkatli olmalarında fayda var.

Saygılarımızla

Abdullah TUNCER

PLATFORMER Genel Sekreter Yardımcısı



high and higher

TÜRKİYE'NİN JUMBO PLATFORM FİLOSU

www.biglift.com.tr



Verimli
Yenilikçi
ve Güvenilir

Yükselmek Bir Tutkuysa
Biz Sizi Yükseklerle Ulaştırmaya Hazırız

PALFINGER



**Liftser'le tanışın,
işiniz yarım kalmamasın!**



LIFTSER®
Servis & Bakım



Makinalarınızın dilinden anlar...

Dingli Haulotte SKYJACK JLG LIEBHERR

Genie Snorkel niftylift Mantall iteco H.A.B.

Kirazpınar Mah. Şehit Ali Gaffar Okkan Cad. No:17 Gebze / KOCAELİ
Tel: 0262 643 30 39 Fax: 0262 643 30 62 E-mail: info@liftser.com.tr
www.liftser.com.tr