

RADÜS

ARAÇ, ARAÇ LISTU EKİPMAN, İŞ MAKİNALARI, TREYLER VE DİRSE İMALATÇILARI DERGİSİ
ISSN: 21471754 • GÜBAT / 2012 • YIL: 1 • SAYI: 10 • 61

Türk Mühendislerinin Eseri
Yeni Ford Cargo 1846T,
Küresel Pazara Sunuldu



Liderin Frigo'daki
Üstünlüğü Tartışılmaz



İkinci Ele Değer



ALLISON Transmisyon ile
Avustralyalı Öğrenciler
Daha Güvenli Yolculuk Yapıyor



Dünyanın Dört Bir Yanında

Tam 51 yıldır, bu topraklarda ürettiğimiz değeri dünyaya ihraç ediyoruz.
51 yıldır, Türkiye'yi yurtdışında başarıyla temsil ediyoruz.

Destek veren herkese teşekkürler.



HIDRO-MAK

www.hidromak.com



Burhan FIRAT

Radüs Dergisi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
burhan.firat@radusdergisi.com

DÜNYA VATANDAŞI OLMAK

Değerli Okurlarımız,

Bu sayımızda sizlere "dünya vatandaşı" olmaktan bahsetmek istiyorum. Biliyorsunuz artık sınırlar kalktı. Ticaret, ulaşım, teknoloji... derken dünya gittikçe küçüldü. Gelişen teknolojiyle birlikte anında dünyanın herhangi bir yerinde meydana gelen bir olaydan haberdar olabiliyorsunuz. Fikirlerinizi bir tartışma programının baş konuyumuş gibi paylaşabiliyorsunuz. Peki tüm bu yapıp ettiklerinizle bir dünya vatandaşı olarak var olan kaos ortamında küresel sorunlara çözüm getirebildiğinizi düşünüyor musunuz? Düşünce ve fikir sirkülasyonu dünyada her geçen gün gittikçe artıyor. Etkin olduğumuzu düşündüğümüz bu dünyada aslında bir karmaşaya sürük-

leniyoruz. Aile içi sorunlarımıza vakit ayırmaya zaman bulamazken küresel problemlere kafa yorabiliyoruz. Peki bir dünya vatandaşı olarak İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nde yer alan "Bütün insanlar özgür, onur ve haklar bakımından eşit doğarlar. Akıl ve vicdana sahiptirler, birbirlerine karşı kardeşlik anlayışıyla davranmalıdırlar." Maddesini uygulayabiliyor muyuz? Göllerimizi temiz tutmaya kafa yormazken okyanusların geleceğinden endişe etmek size zor gelmiyor mu? Burada bana iklim değişikliği, insan hakları, açık, salgın hastalıklar gibi problemlere duyarsız mı kalalım diyor olabilirsiniz. Elbette hayır. Sadece kendimizi bir tuşla dünyayı değiştirebileceğimiz sözüne pek kaptırmayalım istiyorum.

Elbette bu sadece bir fikir ve sizler de fikirlerinizi, mesleki tecrübelerinizi, sektöre dair söylemek istediklerinizi ocak sayımızda sizlerin beğenisine sunduğumuz Okur Köşesi'nde bizlerle ve okurlarımızla paylaşabilirsiniz. Radüs dergisi olarak çok kısa zamanda sizlerin de desteğiyle sektörde büyük bir başarı yakaladık. Sizin fikirleriniz, eleştirileriniz, önerileriniz bizim için çok önemli. Bu nedenle siz değerli okurlarımızın sadece bir okur değil sektöre yön veren Radüs Ailesinin bir parçası olmasını istiyoruz.

Görüşmek dileğiyle...

RADÜS

MAÇ, AKIÇ, SİYİ DİNİMİZ, İKİ KAVRULAN, TEKLİR VE ÇOKLU KULLANIM DERGİSİ

Yayın Sahibi
HIZ MEDYA

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Burhan FIRAT
burhan.firat@radusdergisi.com

Genel Yayın Koordinatörü
S. Gökten GÜÇLÜ
goktan.guclu@radusdergisi.com

Yayın Koordinatörü
Seçkin KEŞİNHASDOĞLU
seckin@radusdergisi.com

Yayın Kurulu
Burhan FIRAT
burhan.firat@radusdergisi.com
Candan GENCEROĞLU
candan.genceroğlu@radusdergisi.com
Engin PİRİNÇÇİ
engin.pirincci@radusdergisi.com
Metin ÜNAL
metin.unal@radusdergisi.com
Tuğba GÜZEL
tuğba.guzel@radusdergisi.com

Editör
Yaşemin ARSLAN
editor@radusdergisi.com

Yazarlar
Candan GENCEROĞLU S. Gökten GÜÇLÜ
Dr. Zekeriya BABAOĞLU Tuğba GÜZEL
Duygu TEÇİM Yahap AKAR
Engin PİRİNÇÇİ Ercüment GÜL
Furkan ÇALIŞKAN Emel ŞAHBAZ
Gürbüz GÜRER Melayib BİLGIN
Hüseyin TUNÇ Künyat ULUSOY

Reklam Koordinatörü
Metin ÜNAL
metin.unal@radusdergisi.com

Reklam Sorumlusu
İlkan GÜREL
reklam@radusdergisi.com

Görsel Tasarım
Rabia AKKAYA EĞRİ
grafik@radusdergisi.com

Yayın ve İdace Merkezi
Birlik Mahallesi 285. Sokak No: 3013
06610 Çankaya - Ankara - TÜRKİYE
Tel: 0312 440 2 449 • Fax: 0312 440 6 446
info@radusdergisi.com

Yıl: 1 / Sayı: 10
Şubat 2013 (2013/02) Fiyatı: 6 TL
Radüs Dergisi ayda bir yayımlanır.

Baskı Merkezi
Sincan Matbaası Zübeyde Hanım Mahallesi
Büyük Sanayi 1. Cadde Elif Sokak
Süçü Kemal İş Merkezi No: 7/241 İkiçiler - Ankara
Tel: 0312 384 56 88 • Fax: 0312 384 53 37

Radüs Dergisi Basın Meslek Üstlerine saygıya ayrılmıştır. Dergisinde
yayımlanan yazı ve fotoğraflardan yayıncısına izni alınmadan, kaynak
belirtilmeden tam veya kısmen alıntı yapılamaz.

İÇİNDEKİLER

S20

Orman Genel Müdürlüğüne
Sağlam ve Dayanıklı
Mitsubishi L200



S29

JCB, Maskinentrepreneur
Dergisi Tarafından Verilen
"2012 Teknoloji Ödülü"nü Aldı

S32

Güven; Üst Yapılı Araçlarda da
"Tam Kadro Hazır"



S50

Türk Mühendislerinin Eseri
Yeni Ford Cargo 1846T.
Küresel Pazara Sunuldu

S58

Derindere'den %100 Yerli
Elektrikli Araçlar



Araç Üstü Ekipman Hastanesi

ACİL



Doktor Bey,
su sıkamıyorum

Su pompası ve tesisatı bir
gözden geçirelim.
Reçeteniz hazır.

SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

Reçete

Acil
Girişi Yapılmıştır

Hortumlar değişecek.
Su pompası bakımı yapılacaktır.
Zamanında kontroller yapılacaktır.

Kullanım Zamanı: _____
Bakım saatlerinde: _____

Doktor Ekipman
Dr. Ekipman



SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.



Şişli Oto Sarayı Sitesi Bahçekapı Mah. 2577 Sok. No:3 Etmesgut ANKARA

**ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN
HASTANESİ**

0312 278 27 79 - www.servishizmetleri.com.tr

7/24
+90 312 278 0530 148 05 57

Liderin Frigo'daki Üstünlüğü Tartışılmaz

TIRSAN Frigo, 2012 yılını 546 satış adeti ve %43 pazar payı elde ederek TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) üyeleri arasında frigo segmentinde lider tamamlamıştır.

Müşterilerinin İhtiyaçlarını Dinleyerek Elde Edilen Sonuç: Liderlik

TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu konuya ilişkin yaptığı açıklamada "Tirsan Frigo ile pazanın dinamiklerini değiştirdik, müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru analiz ettik. Rekabet ile beslendik, büyüdük ve frigo segmentinde de lideriz. Tirsan Frigo, müşterilerimizden gördüğü ilgi ile yükselen bir satış grafiği çizmeye devam edecektir" dedi.

"ARGE'mizin Sürekli Gelişim Felsefesi ile Bu Başarıya Ulaştık"

Nuhoglu: "ARGE Merkezimiz, pazar araştırmalarından detaylı tasarım çalışmalarına, bilgisayar destekli testlerden sahada gerçekleştirilen uygulamalı testlere kadar oldukça uzun bir süreç ile uluslararası kalitede ürünler tasarlamaktadır. Durmaksızın devam eden ürün geliştirmelerimizin amacı müşterilerimizin Tirsan kalitesine duydukları güvene uygun araçlar üretmektir. Bu nedenle Tirsan Frigo'nun liderliği tasarımıdan üretime tüm ekibimizin başarısıdır" dedi.

"Üretim Kapasitemizi İki Katına Çıkardık"

Adapazarı fabrikasında üretim kapasitesini iki katına çıkardıklarını belirten Nuhoglu "2012 yılında günde maksimum 2,5 frigo üretirken, 2013 yılında günde 4 frigo üretmeye başladık. Yüksek mukavemetli Tirsan panel teknolojisi gerek darbe dayanımı gerekse ısı izolasyonu ve kutu çatım tekniğiyle kalitesini ve güvenilirliğini ispatlamıştır"

"10 yıl Paslanmazlık 2.el Değerimizi Artırdı"

Çinko Tri-Elektron metodu ile kataforez teknolojimiz 10 yıl paslanmazlık sağlamaktadır. Bu sayede araçlarımızın 2.el değeri daha da artmıştır diyen Nuhoglu "Tirsan sektöre yön veren lider kimliğine uygun olarak gerek üretim gerekse araştırma-geliştirme çalışmalarına büyük yatırımlar yapmaktadır. Kataforez teknolojisi sektör standartlarını yükseltmiştir ve müşteri memnuniyetini arttırmıştır.

ATP Mevzuatına uygun olarak üretilen Tirsan Frigo'lar gıda maddelerinin (et, balık, süt, sebze, meyve vb) taşımacılığının uluslararası taşımacılık standartlarına uygun olarak yapılmasını sağlamaktadır. Türkiye'de gıda taşımacılığında nakliyeden kaynaklanan sorunlar nedeniyle yaşanan kayıp ekonomimize büyük kayıplar yaşatmaktadır. Gıda maddelerinin ısı kontrolünü mümkün kılan ve uluslararası taşımacılık koşullarını sunan firmamız araçları ile taşınması kazanç kaybını ortadan kaldırmaktadır.

TIRSAN Frigo'nun Öne Çıkan Özellikleri

Alüminyum ve anti-slip kaymaz kaplamalı taban seçenekleri

Şaside Çinko Tri-Elektron metodu ile kataforez (KTL) teknolojisi sayesinde 10 yıl paslanmazlık garantisi

2.600mm / 2.650mm iç net seçenekleri

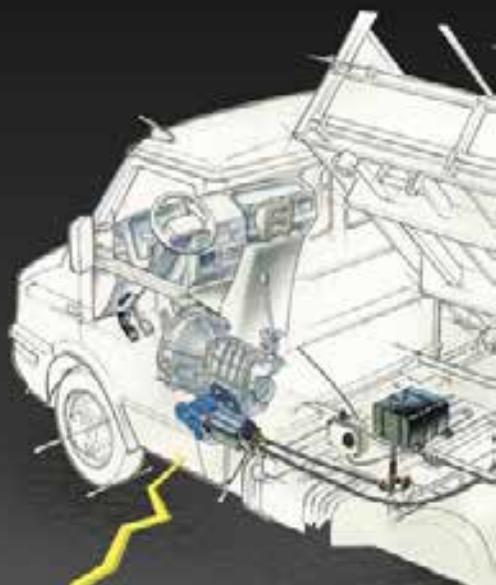
Rakiplere göre 500kg hafiflik avantajı

500lt yakıt deposu

FRC sertifikası



Aracınıza Güç Katar...



www.kozmaksan.com.tr



**KOZANOĞLU
KOZMAKSAN**

HYDRAULIC PUMPS & POWER TAKE-OFFS MANUFACTURING LIMITED CO.

HYDROULİK POMPALAR VE DİŞLİ ALIŞTIRMALAR ÜRETİM VE TİCARET A.Ş.

Ofis : 7. Sokak No:9 (06370) Ostim - Ankara - TURKEY

Fab. : 1. ASO OSB Erkunt Cad. No:6 06935 Sincan - Ankara - TURKEY

Tel:+90 312 - 354 05 39 - pbx

Fax:+90 312 - 354 34 59

Tel:+90 312 - 267 39 71 - pbx

Fax:+90 312 - 267 38 72

Türkiye'de Üretilen Man Fortuna Hiç Durmadan 2 Milyon Kilometre Yol Yaptı



MAN Türkiye Ankara tesislerinde üretilen 2008 model Fortuna seyahat otobüsü, hiç durmadan 2 milyon kilometre yol yaparak rekor kırdı. Kamil Koç firmasına ait MAN Fortuna seyahat otobüsüyle, dünyanın etrafında atılan 50 tura denk gelen kilometreyi hiç arıza yapmadan tamamlayan kaptan şoför Akın Öziş, "Aracın sesi dahi değişmedi" dedi.

Kamil Koç firmasına ait 2008 model MAN Fortuna seyahat otobüsü, motor kapağı hiç açılmadan yaptığı kilometre ile bir rekora imza attı. 3 kaptan şoförü ile 2 milyon kilometre yol yapan MAN Fortuna, halen seferlerine devam ediyor. Ağırıklı olarak Ankara-İstanbul arası hizmet veren aracın kaptanı Akın Öziş, "Aracımızı 2008 yılından beri 3 şoför arkadaşla birlikte kullanıyoruz. Neredeyse hiç stop etmeyen aracımız günde ortalama 1300 kilometre yol yapıyor. Aracın aynı kişiler tarafından kullanılması, bakımlarının zamanında yapılması ve orijinal malzeme kullanılması bu rekoru getirdi" dedi.

Dünyanın etrafını 50 defa turladı

MAN kalitesiyle üretilen araçların verimli kullanılmasıyla çok uzun süre gidebileceğini belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Yakup Sarıcan, "Kamil Koç firmasının filosunda bulunan araçların yüzde 75'ini MAN oluş-

turuyor. 25 yıllık deneyime sahip olan şoför arkadaşlarımız, düzenli servis bakımı yaptırıldıkça aracımızla motor kapağını hiç açtırmadan 2 milyon kilometre yol yaptılar. Bu bir rekor. Çünkü bu rakam dünyanın etrafında atılan 50 tura denk geliyor. Ayrıca verimli kullanarak yüzde 32'de yakıt tasarrufu sağladılar. Kendilerini tebrik ediyorum" dedi.

MAN Fortuna

2004 yılında MAN Türkiye tarafından Ankara fabrikasında üretime başlanan MAN Fortuna, üstün teknolojiyi, emniyeti, konforu, işletme ekonomisini ve dayanıklılığı temsil ediyor. Aldığı uluslararası ödüllerle tescillenmiş, modern ve aerodinamik dış görünümü, genişlik ve ferahlık hissi veren iç dekorasyonuyla dinlendirici bir atmosfer yaratan MAN Fortuna, şehirlerarası yolculuklarda huzur ve güveni bir arada sunuyor.

SEHA OTOMOTİV

SEHA İŞ BİRİMİDİR • BUSINESS UNIT OF SEHA

Kamu Kuruluşlarına Özel Hizmet Araçları



Üretici Tarafından Onaylanmış Üstyapıcı



SEHA MÜHENDİSLİK MÜŞAVİRLİK TİC. VE MAKİNA SANAYİ LTD.ŞTİ.

Şaşmaz Oto Sanayi Sitesi 2549 Sk (Eski 44. Sk.) No:3 Etimesgut / Ankara

Tel: (312) 278 80 85 (Pbx) Faks: +90 (312) 278 80 84 otomotiv@seha.com.tr info@sehaotomotiv.net www.sehaotomotiv.net



Candan GENCEROĞLU
candan.genceroğlu@radusdergisi.com

Perspektif

Yönetim ve Yetki - 1

Önemli bir problemde, yetkinizi aştığı halde size danışılıyorsa, kahramanlık yapmayın. Çünkü mutlaka olaya çözüm değil, suçlu aranıyordur.

Erich Fromm



Sevgili okurlar bu ayki makalemizin içeriği her zaman en çok tartışılan konuların başında gelen yetki mevzusudur. Oldukça geniş ve kapsamlı olan bu konuyu iki bölüm halinde anlatmaya çalışacağım. İş yaşamında en çok karşılaşılan sorunlardan biri yetki ve yetki kargaşasıdır. Yetkinin kullanıma biçimi, yetkinin sınırları ve tüm bunların belirsizliğinden kaynaklanan yetki karmaşası tartışmasında; kimin hangi yetkiye sahip olduğunun bilinmemesi, insanların kullanmasını bilmedikleri bir yangın söndürücüyle yangın yerine sürülmelerine benzer.

Yetki kargaşasının yaşandığı bir yerde yöneticilerin, sorunlara müdahale etmekten ziyade sorunlardan kaçmaya yönelik tavırlarıyla karşılaşsınız. Aynı düzeyde görev yapan yöneticiler ani bir sorun ortaya çıktığı zaman "Bu olay benim yetki alanımdadır" tavrından çok "Bu olay benim yetkim dışındadır" tavrını gösterirler. Bunun nedeni sorunları çözüme aşamasında karşılaşılabilecek zorluk, engel ve zararları göğüslemekten kaçınmalarıdır. Ortaya çıkabilecek başarısızlıklar ve başka sorunlara neden olma durumunda kendisine "Bu senin yetki alanının da değildi niye müdahale ettin?" denilecektir.

Yetkisini kullanamayan bir yönetici istenilen düzeyde verimli olamayacağı gibi, işini çok daha iyi yapabilecek kişilerinde önünü kapatar. Sorumluluktan kaçınmak, risk almamak ve gerektiğinde müdahale etmeyen yönetici tipi kendisini işletmeye taşır.

Yetki kargaşasının yol açtığı sorunları özetlemeye çalışalım:

- Kişisel çatışmalar ve egoların öne çıkmasına
- Acil ve önemli sorunların ortada kalmasına, sorunların etkisinin gittikçe ağırlaşmasına.
- Yöneticilerin özgüven kaybına neden olmasına
- Yöneticilerin birbirilerine güvenmemelerine
- İşletmenin itibar, imaj ve güven kaybına uğramasına
- Takım çalışması ve amaç birliğinin ortadan kalkmasına yol açar.

Özetlemek gerekirse böylesine uzun bir konuyu önümüzdeki sayıda da irdelemeye devam edeceğiz.

Uğurel

Yol Süpürme Araçları

" Temizliğin En Prestijli Yüzü "



Uğurel

Elektrikli Hizmet Araçları

Johnston | Applied 414 RS

" % 100 Elektrik, % 0 Emisyon "



Muayeneden Kalan Araç Oranı **Düşüyor**

TÜVTURK istatistiklerine göre 2012 yılında periyodik muayeneye gelen araçların yüzde 34.8'i, ilk muayenelerinde emniyetsiz ve ağır kusurlu olmaları nedeniyle geçemedi. 2011'de bu oran yüzde 36.6 idi. Araçlar bu yıl da en çok fren sistemleri nedeniyle muayeneden kaldı.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın denetiminde ülkemizde trafik güvenliği için hayati öneme sahip araç muayene hizmetini vermekte yetkili tek kurum olan TÜVTURK, 2012 yılına ait araç muayene istatistiklerini kamuoyuyla paylaştı. TÜVTURK'ün sayılarına göre, 2012 yılında 6 milyon 281 bini periyodik araç muayenesi, 32.668'i de yola elverişlilik muayenesi olmak üzere toplam 6 milyon 313 bin 862 muayene hizmeti verildi.

2 milyon araç kusurlarını giderdi

TÜVTURK rakamlarına göre, araçların; yüzde 34.8'i ilk muayenelerinde, "emniyetsiz" ve "ağır kusurlu" olmaları nedeniyle muayeneden geçemedi. Araçların yüzde 62.7'si "hafif kusurlu", yüzde 2.5'i ise "kusursuz" olarak muayeneden geçebildi. İstatistiklere göre, araçlar en fazla fren sistemine bağlı kusurları nedeniyle muayeneden kaldı. Diğer kalma nedenleri sırasıyla; aydınlatma ve hareketli aksamlardaki sorunlar olarak belirlendi. İlk muayeneden kalan araçların, yüzde 98'i, ikinci haklarında kusurlarını gidererek muayeneden geçebildi. Dolayısıyla trafikte ağır kusurları nedeniyle tehlike yaratan, aslında trafikte olmaması gereken 2 milyon 100 bin civarında aracın muayene sonrasında durumlarını iyileştirdikleri görüldü.

En çok motosikletler muayeneden kaçıyor

Bu olumlu istatistiğe rağmen muayeneye gelmeme oranları hala çok yüksek seyrediyor. Yasal olarak zorunlu olmalarına rağmen, binek araçların yüzde 20'ye varan oranının, yani yaklaşık her 5 araçtan 1'inin muayene süresi içinde araç muayenesine gelmediği görülürken, ağır vasıtalarda ise bu oran yüzde 34 olarak tespit edildi. Muayeneye gelme oranlarının en düşük olduğu araç cinsleri, traktör ve motosikletler olarak hesaplandı. Buna göre motosikletlerdeki muayene kaçışı oranı yüzde 82, traktörlerdeki muayene kaçışı oranı da yüzde 78 oldu.

TÜVTURK bu yıl içinde motosiklet muayenesi yaptıracak müşterilerine kolaylık sağlamak adına İstanbul'da hem Anadolu hem de Avrupa yakasında hizmet veren iki adet Motosiklet Muayene İstasyonu açtı. Bu iki istasyonun özellikle İstanbul'da motosiklet muayene oranlarını yükseltmesi bekleniyor.

Araç kusuru kazalara neden olabiliyor

Periyodik araç muayenesinin, bir ülkedeki trafik güvenliği için

hayati öneme sahip olduğunu söyleyen TÜVTURK Genel Müdürü Kemal Ören, "Emniyet Genel Müdürlüğü'ne göre 2012'de meydana gelen 110 bin ölümlü ve yaralanmalı kazanın yüzde 88'i sürücü, yüzde 10'u da yaya hatasından kaynaklandı. Geri kalanları ise araç ve yol koşulları nedeniyle gerçekleşti. Ancak sürücü hatası olarak istatistiklere yansıyan kazaların bir kısmının gerçekte araç kusurları olduğunu düşünüyoruz. Örneğin hız limitlerini aşmak sürücü hatası; ama hızlı da olsa frenlerin ayarsız olması nedeniyle aracın kontrolden çıkması aslında araç kusuru olmakla beraber bu kusur istatistiklere yansımıyor." dedi.

"Muayene konusunda farkındalık arttı"

Ören, Türkiye'de özellikle binek ve ticari araç sürücülerinde, araç muayenesi bilincinin ve farkındalığının oluştuğunu, Emniyet Genel Müdürlüğü'nün de başarılı uygulamalarıyla zamanında muayeneye gelen ve muayeneden geçen araç sayısının her yıl arttığını söyledi. Ören, "2011'de yüzde 36.6 olan kalma oranının 2012'de de yüzde 34.8'e düşmesi çok önemli bir istatistiktir. Bu oran 2010'da ise yüzde 41'di. Ayrıca muayenesine zamanında gelen araç oranı da 2011'de yüzde 40 iken, 2012'de yüzde 43'e çıktı. Bu halkımızın ve kanun uygulayıcılarının araç güvenliğine verdiği önemi göstermektedir" diye konuştu.

Araç muayene periyotları

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın ilgili mevzuat ile belirlediği kurallara göre Türkiye'deki her hususi veya resmi binek otomobilin, ilk 3 yaş sonrasında 2 yılda bir, ticari araçların ise ilk yaş sonrası her yıl periyodik araç muayenesine gelmesi gerekiyor. Motosikletler ilk üç yılın sonunda ve sonrasında her iki yılda bir, traktörler ise ilk üç yaş sonrasında her üç yılda bir muayene ediliyor.





AYSEL PAPATYA SİGORTA

“Ayrıntılar Fark Yaratır...”

Aysel PAPATYA Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited Şirketi

- Trafik Sigortaları
- Sorumluluk Poliçeleri
- Yangın Sigortaları
- Sağlık Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları
- Kasko
- Nakliyat Sigortaları
- DASK
- Ferdi Kaza Sigortaları
- Tarım Sigortaları



Otomotiv İhracatta Liderliği Bırakmıyor

Otomotiv endüstrisi yılın ilk ayında yüzde 6 gerilemesine rağmen bir milyar 491 milyon dolarlık dış satışla sektörel bazda ihracat liderliğini yine sürdürdü. AB ülkelerinde gerileme yaşayan endüstri Rusya Federasyonu'nda yüzde 26 artış yakaladı.



Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Orhan Sabuncu, "AB ülkelerinde ihracatta daralma yaşanırken, Rusya Federasyonu ve ABD gibi pazarlarda artışlarımız devam ediyor" diye konuştu.

Otomotiv endüstrisi, 2012 yılında ihracatta 7. şampiyonluğu yaşamışının ardından 2013'ün ilk ayında da dış satışlarda liderliğini sürdürdü. Ocak ayında yüzde 6 gerileyerek bir milyar 491 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv endüstrisi, Türkiye'nin aynı dönemde genel ihracatı olan 11 milyar 25 milyon dolarlık pastadan da yüzde 14 pay aldı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) hazırladığı ocak ayı raporuna göre, otomotiv endüstrisinde ihracatta daralma yaşandı. Bu daralmanın arkasında; Fransa ve İtalya'ya yönelik ihracatta yüksek oranlı düşüşler ile alternatif pazar olarak öne çıkan Orta Doğu ülkelerinin birçoğunda gerilemenin gerçekleşmesi gösterildi.

Hedef Alternatif Pazarlar

Sabuncu, AB'de yaşanan pazar daralmasının halen otomotiv endüstrisinde etkisini gösterdiğinin altını çizerek, şöyle devam etti: "Ocak ayında AB ülkelerinde yaşadığımız daralma devam ederken, Irak'a yüzde 33, İran'a yüzde 72 ve İsrail'e de yüzde 14 oranında gerileme yaşamamız otomotiv endüstrimiz adına şaşırtıcı olmuştur. Ancak önümüzdeki aylarda bunları telafi edeceğiz. Özellikle alternatif pazarlara açılmamız 2013 yılının öncelikli hedefleri olacak. Bu pazarların başında gelen Rusya Federasyonu ve ABD'ye her geçen gün ihracatımızı artırıyoruz. Böylece pazar çeşitlerimizi daha dengeli bir hale getirmeyi hedefliyoruz."

Yan Sanayi Birçok Ülkede Artıyor

Otomotiv yan sanayi dış satışlarda yükselişini sürdürürken, bu ürün grubunda Almanya, Fransa, Birleşik Krallık ve Rusya Federasyonu'na yönelik yaşanan ihracat artışları dikkat çekiyor. Özellikle Rusya Federasyonu'na yönelik yan sanayi ihracatının yüzde 42 oranında artmasının altı çiziliyor. Buna göre otomotiv yan sanayi ihracatı ocak ayında yüzde 6 artışla 712 bin dolara yükseldi. Yan sanayiye, binek otomobiller grubu yüzde 15 daralma ile 423 bin dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ise yüzde 8 gerilemeyle 288 bin dolar ihracatla takip etti. Ayrıca otobüs-minibüs ve midibüs ürün grubunda yüzde 9 düşüşle 51 milyon, diğer başlığı altındaki ürün grubunda yüzde 59 gerilemeyle 17 milyon dolarlık dış satış gerçekleşti.

Rusya'ya artış sürüyor

Ocak ayı ihracatı ülke bazlı incelendiğinde ise Almanya'ya yüzde 4 küçülme ile 225 milyon dolarlık dış satış yapıldı. Almanya'yı yüzde 14 artış ve 150 milyon dolarla Birleşik Krallık, yüzde 16 gerileme ve 141 milyon dolar dış satışla Fransa izledi. Bunların yanı sıra ihracatta en fazla artış yaşanan ülkeler arasında ise yüzde 56 oranında yükseliş ve 57 milyon dolar ile Cezayir ve yüzde 26 büyüme ve 85 milyon dolarlık ihracatla Rusya öne çıktı.

vakumlu yol ve pist süpürme makinaları



ERDEMLİ MAKİNA



YETKİLİ SERVİS (Merkez):
OTOYAPI MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
OSB, Saiti Aydın Bulvarı No: 4 ÇORUM
Tel: 0 364 234 66 62 - Faks: 0 364 234 66 66
www.otoyapi.com - info@otoyapi.com

YETKİLİ SERVİS (Marmara Bölgesi):
DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
İzmit OSB, Dolapdere San. Sit. 17 Ada
No: 49 İzmit / İZMİR
Tel: 0 212 671 46 80 - Faks: 0 212 671 46 81
www.devasmakina.com - info@devasmakina.com

ERDEMLİ MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
OSB, Organize Sanayi Cad. 19040 ÇORUM
Tel: 0 364 254 9723 (D hatı) - Faks: 0 364 254 9532
info@erdemlimakina.com.tr - www.erdemlimakina.com.tr

Yeni

Transporter Comfortline

Yollarda

Volkswagen Ticari Araç sınıfının en çok tercih edilen modeli Transporter, Comfortline donanım seviyesiyle şimdi daha şık.

Mevcut Transporter modelleriyle fiyat farkı sadece 4 bin 955 TL olan, Yeni Transporter Comfortline'da benzersiz sürüş ve yolculuklar için her şey düşünüldü.

Volkswagen Ticari Araç'ın segmentinde lider olan Transporter model ailesi, yeni donanım seviyesiyle genişliyor. Yeni Transporter Comfortline olarak satışa sunulan ve 59 bin 890 TL'den başlayan fiyatlarla alınabilen model, konforlu sürüş ve yolcuların için maksimum özellik sunuyor.

City Van ve Camlı Van versiyonlarıyla satışa sunulan Yeni Transporter Comfortline'ın iç donanımında sunulan konfor öğeleri, standart MEDIA-IN USB bağlantısıyla artırlırken, dış görünümdeki özellikler de, hemen göze çarpıyor; gövde rengi tampon, yan aynalar ve kapı kolları, karartılmış arka camlar ve alüminyum alaşımlı jantlar yeni modelin ayırt edilen özellikleri arasında yer alıyor.

Transporter modellerinde standart olarak sunulan aktif ve pasif güvenlik özelliklerine ilave olarak, her iki versiyonda da yağmur sensörü, 2 adet Isofix çocuk koltuğu sabitleyici, sürüşe duyarlı sis farları ve kendiliğinden kararan iç dikiz aynası da standart olarak bulunuyor.

Transporter Comfortline'de konfor özellikleri de standart olarak sunulan park sensörü, otomatik yanan farlar, eve geliş-evden çıkış fonksiyonu gibi yeniliklerle geliştirilmiş.

İki farklı motor seçeneği ile sunulan Transporter Comfortline'ın ilk motor seçeneği, 102 PS, 2 litre TDI. Manuel şanzımanlı ünite 1500-2500 dev/dak aralığında 250 Nm tork değerine sahip ve 100 km'de 6 lt yakıt tüketiyor. Manuel ve 7 ileri DSG şanzıman ile alınabilen bir diğer 2 litrelik TDI motor seçeneği ise, 140 PS güç üretirken, 340 PS'lik tork sağlıyor ve 100 km'de 6,2 lt yakıt tüketim değeri var.



İŞİ UZMANINA BIRAKIN...

Eğitimli, uzman personelimiz,
gerçek orijinal parça garantimiz ve kusursuz hizmet kalitemizle
yükünüzü hafifletmek için çalışıyoruz.



SEÇKİNLER OTOMOTİV

Merkez: Büyük Kayaş Mah. 19 Mayıs Bulvarı No: 268 Kayaş - Mamak - Ankara

Tel: 0312 373 25 25 - 373 25 18 Faks: 0312 373 25 11

Şube: İvedik Merkez Sanayi Sitesi/34. Cad. No:7 İvedik - Ankara

Tel: 0312 394 13 36 - 394 13 39 Faks: 0312 394 13 08



www.hyundaitruck.com.tr
Karsan Pazarlama A.Ş.



Furkan ÇALIŞKAN
furkan.caliskan@produdergisi.com

Farklı Açı

İktisat ve Düşünce Açıkları...

Bölüm – 1: Klasik İktisat

Klasik iktisat düşüncesinin başlangıcı, Adam Smith'in 1776 yılında yayımlanan 'Milletlerin Zenginliği' adlı eserine dayanır. Arz ağırlıklı bir teori olan klasik iktisat, devletin ekonomiye mümkün olduğunca az müdahale etmesi gerektiğini savunuların bir düşüncesi olarak iktisat tarihinde yer almıştır (A. Smith, D. Ricardo, J. B. Say, T. R. Malthus, J. S. Mill, J. Bentham, F. Bastiat, en önemli temsilcileridir.).

Klasik iktisat düşüncesi, kendinden önce gelen diğer düşüncelerin aksine bireye ve bireysel girişimciliğe önem vermiş ve bireyin faaliyetlerini sınırlayıcı olarak gördüğü devlete çok az görev yüklemiştir. Devlet; savunma, güvenlik, adalet ve diplomasi görevleri haricinde piyasaya herhangi bir müdahalede bulunmayacak; sınırlı bir alanda mal ve hizmet üretimi gerçekleştirdiği için harcamaları da bu alanda sınırlı kalacak; harcamalarının finansmanını da özel kişi ve kuruluşlardan alacağı minimum seviyedeki vergiden sağlayacaktır. Devletin maliye politikası aracı, küçük denk bütçeden yana olmalıdır. Bu sebeple bütçe açığı ne kadar can sıkıcı bir durumsa bütçe fazlası da bir o kadar sıkıntılı bir durum olacaktır. Herhangi bir ekonomik istikrarsızlık söz konusu olduğunda ise iktisat politikası aracı olarak mali politikalar yerine para politikası (Banka rezervlerinin azaltılması, açık piyasa işlemler, vs...) tercih edilecektir. Tam rekabet, ücret ve faiz esnekliği gerçekleştiği takdirde ekonomi daima kendiliğinden tam istihdamda olacak, üretilen her mal satılacak, stok artışı ya da üretim yetersizliği gibi dengesizliklerle karşılaşılmayacak; fiyatlar genel se-

viyesi, hem enflasyonist hem deflasyonist baskılara yol açmayacaktır. Klasik iktisatçıların 'görünmeyen eli', ekonomiyi istenilen yönde sürükleyecektir.

Klasik İktisatçıların Temel Görüşleri

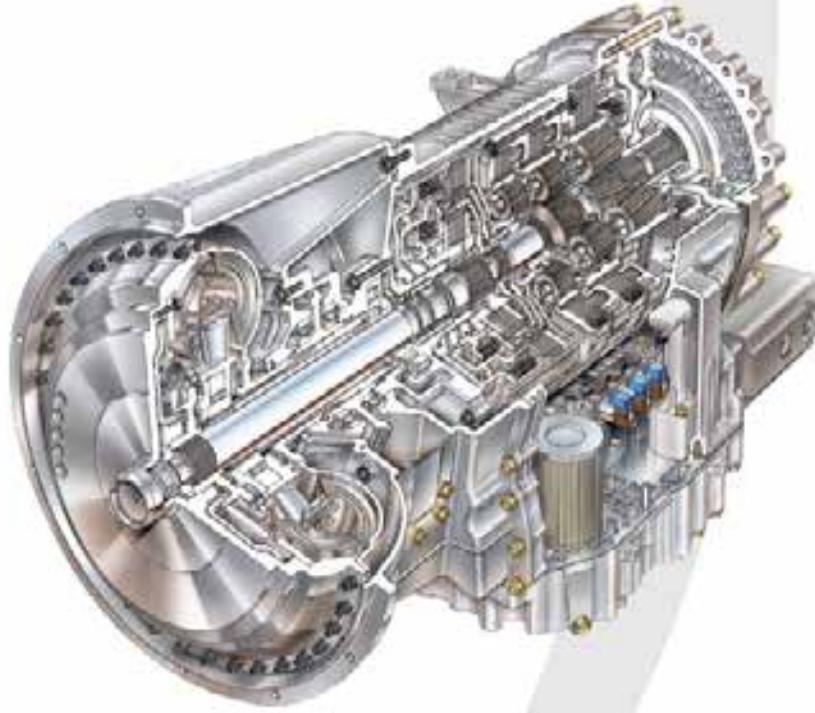
- Piyasada tam rekabet koşulları geçerlidir (Serbest piyasada),
- Arz yönlü ekonomi geçerlidir,
- Ücret, faiz ve mal fiyatları esnekler,
- Devlet müdahalesine karşıdır,
- Her art kendi talebini karşılar (SAY Yasası*),
- Ekonomi tam istihdamda dengeye gelir,
- Para sadece bir değişim aracı olarak görülür (Bu duruma dikotomik analiz denir.)
- Tasarruflar her zaman yatırıma dönüşmelidir, gömüleme yoktur.

Klasik iktisatçıların uygun görmüş olduğu para politikası; para arzı değişikliğinin faiz oranlarını, faiz oranlarına olan bu etkinin de yatırımları ne kadar etkilediği ile alakası olan bir politikadır. Örneğin genişletici bir para politikası sistemi düşünelim. Para arzı artacak, artan para arzı faizleri belli bir noktaya düşürecek. (Faiz oranında yaşanan bu düşüşe likidite etkisi denir) Düşen faiz oranlarıyla beraber de yatırımlar artacak, yatırımların artmasıyla da gelir artışı yaşanacaktır. Fakat gelirin artması ile birlikte gelen para talebi artışı, faiz oranlarını etkileyip onların da bir miktar artmasına neden olacaktır. (Tüm bu etkileşimlerin hepsinin bir arada olduğu zincir, aktarma mekanizmasıdır) Tüm bu aktivite ve faaliyetler tamamlandığı zaman, başlangıç noktasına göre ekonomi artık daha düşük faiz ve daha yüksek bir gelir seviyesinde dengeye gelmiş olacaktır. Para talebinin faize duyarlılığı düşük, yatırımın faize duyarlılığı ise yüksek olduğundan dolayı para politikası özellikle klasikler tarafından tercih edilmektedir.

*Say Yasası: Jean Baptiste Say tarafından ileri sürülen, 'Her arz kendi talebini yaratır.' Kuramıdır. Bu yasa için fiyatlar maliyetlere eşit olmalı, maliyetler gelirlere eşit olmalı ve bütün gelirler harcanmalıdır. Eğer piyasada dolaşan para; mal ve hizmet miktarından fazla ise fiyatlar artar; az ise fiyatlar düşer ve yine denge sağlanır. Bu dalgaların ise miktar teoremidir.

Saygılarımla...





Geliştirilmiş Verimlilik, Düşük İşletme Maliyetleri, İyileştirilmiş Güvenlik ve Konfor

Allison Tam Otomatik Şanzıman - Filoların Her Zaman Kazanan Tercih

Türkiye'deki filo işletmeleri için en iyi çözüm, Allison'ın tork konvertörlü ve tam otomatik şanzımanlı araçlara sahip olmalarıdır.

Allison'ın yenilikçi teknolojisi; yüksek güvenilirlik ve minimum duruş süreleri, gelişmiş müşteri hizmetleri, azaltılmış bakım masrafları, yüksek filo kapasitesi ve düşük yatırım maliyeti sağlamaktadır.

Sadece bu özellikler bile dünyada birçok aracın Allison şanzımanlı olarak tercih edilmesinin en önemli nedenidir.



Emel ŞAHBAZ
emel.sahbaz@rodusdergisi.com

Bugünden Geleceğe

Mülakatlarda Seçen miyiz Seçilen mi?

Bugünkü yazıma çok hoşuma giden bir fikir ile başlamak istiyorum.

İnsan Kaynakları müdürü ölür ve göğe yükselir. Kapıda bir melek karşılar ve şöyle der: "Size bir şans vereceğiz. 24 saat boyunca cehenneme ve 24 saat boyunca da cennete gideceksiniz. Hangisini daha çok severseniz sonsuza kadar orada kalma şansınız olacak."

İnsan Kaynakları müdürü: "Gitmene ne gerek var ben seçimimi yaptım, cennete gitmek istiyorum" der. Melek bunun imkansız olduğunu söyler: "Buranın kuralı bu; gideceksin ve sonra karar vereceksin"

Müdür çaresiz kabul eder. Bir asansöre biner ve yerin 7 kat altına cehenneme gider. Birde bakar ki, yemyeşil bir golf sahası, bütün sevdiği arkadaşları orada. Şeytan bile çok sevimli. Hemen aralarına kanşır, bütün gün golf oynarlar, yerler, içerler... Müdür çok eğlenir ve zamanın nasıl geçtiğini anlamaz. 24 saat dolunca asansörle yukarı çıkar. "Cehennem böyle ise cennet kim bilir nasıldır" diye içinden geçirir. Cennete gelir, güzel bir yer ama fazlaca sakindir. Bütün gün bulutların üzerinde arp çalıp şarkı söyler. Zaman bir türlü geçmiyordur. 24 saat dolunca meleğin karşısına çıkar. Melek sorar: "Evet, kararınız nedir?"

Müdür cevap verir: "Bunu söyleyeceğimi hiç sanmazdım ama cehennemde daha iyi vakit geçirdim oraya gitmek istiyorum."

Melek tekrar sorar: "Son kararın mı?"

"Evet son kararım, ben cehenneme gitmek istiyorum"

Bunun üzerine asansörle yerin 7 kat altına iner. Asansörün kapısı açılır. Birde görür ki her yer çöp dolu, pis bir koku sarmış etrafı. Şeytan elinde kırbaç, dün eğlendiği bütün arkadaşları çöp topluyor.

Hemen şeytanın yanına gider. "Dün burası çok güzel bir golf sahasıydı. Yedik, içtik, eğlendik. Bu-

gün ne oldu böyle?"

Şeytan cevap verir: "Dün seninle iş görüşmesi yapıyorduk. Bugün seni işe aldık"

Mülakat; aday için şirketin markalaştığı ilk andır. Her ne kadar adayı biz seçiyoruz gibi görünsek de aslında aday seçimini yapar ve seçimini mülakat sürecinde belli eder. Mülakatı yapan kişi de, bu süreçte şirketin görünen yüzüdür. Mesleki uzmanlığı, tutum ve davranışları şirketi temsil eder. Aday, mülakattan şirket hakkında bir görüşle ayrılır. "Çok profesyonel bir şirketti burada çalışmayı çok isterim" ya da "Mülakat böyleyse çalışma ortamı kim bilir nasıldır eğer geri dönüş yaparlarsa cevabım hayır olacaktır."

Bir adayın görüşünü, en az 10 kişiyle paylaştığını ve her paylaştığı kişinin de en az 10 kişiyle paylaştığını ve bu sürecin böyle devam ettiğini düşünsek...

Şirketiniz, herkesin çalışmak için can attığı bir yerde olabilir ya da tam tersi nitelikli iş gücü bulmakta zorlanan bir yerde olabilir. Seçim sizin...

Bu aşamada markanızın en iyi şekilde temsil edilmesi için işe alım süreçlerinizi iyileştirin ve mutlaka İnsan Kaynakları uzmanı tarafından sürecin yürütülmesini sağlayın.

İşte o zaman bir marka olarak sizin tarafa geçmiş olacaksınız.



Dünyayı Seviyoruz, Sizin İçin Temizliyoruz



- ✓ İleri Teknoloji Vakum Sistemi
- ✓ Özel Ses İzolasyonu (67dBa)
- ✓ Uzun Fırça Ömrü

- ✓ Hidrolik ve Mekanik Sistem Seçeneği
- ✓ %15 Daha Fazla Yakıt Tasarruf Sistemi
- ✓ 3m³'ten 8m³'e Kadar Farklı Kapasite Seçeneği



24
SERVİS
YEDEK PARÇA
SAAT
TELEFON İLE

Topçular Kışla Caddesi No: 37/49 Eyüp / İstanbul
Tel: 0212 613 54 48 (Pbx) Faks: 0212 613 54 49
Fabrika: A.O.S.B. 10032 Sokak No: 12 Çiğli / İzmir
Tel: 0232 328 11 66-44 Faks: 0232 328 12 34



CEKSAN
YOL SÜPÜRME MAKİNALARI
www.ceksanmakina.com

Orman Genel Müdürlüğü'ne Sağlam ve Dayanıklı **Mitsubishi L200**



Orman ve Su İşleri Bakanlığı orman yangınlarına müdahaleyi hızlandırmak amacıyla başlattığı müdahale aracı alımlarında sağlam ve dayanıklı Mitsubishi L200'ü tercih etti. Mitsubishi Motors'un pick-up segmentindeki güçlü ve öncü temsilcisi L200, ülkemizin çeşitli ormanlarında yangın hali gibi acil durumlarda müdahale aracı olarak hizmet verecek.

Mitsubishi Motors'un altmış yıllık pick-up, yetmiş yıllık 4x4 teknolojisinin mirasçısı olan L200, şimdi Türkiye genelindeki ormanlık alanlarda ilk müdahale aracı olarak ormanlarımızı hizmet edecek. Orman ve Su İşleri Bakanlığı'nın orman yangınlarına müdahale hızını artırmak amacıyla yaptığı yatırımda 41 adet Mitsubishi L200 pick-uplar ilk müdahale arazözü olarak çalışacak. 41 adet Mitsubishi L200 4x4 Intense modeli araçlar yangın söndürme tertibatı ile donatıldı. L200 4x4 Intense modeli araçlarda bulunan sınıfta lider Super Select 4x4 dört kademeli sürüş sistemi ve arka diferansiyel kilidi Off-road donanımı sayesinde araçlar zorlu orman yollarında ilerleyerek yangınlara rahatlıkla müdahale edilebilecek.

Ankara Söğütözü'nde düzenlenen törene; Orman ve Su İşleri Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu, milletvekilleri ve müsteşarlar katıldı. Bakan Eroğlu, orman yangınlarına eskiden 45 dakikada ancak müdahale edildiğini belirterek, bunu 18 dakikaya indirdiklerini ve 15 dakikaya indirmek için çalıştıklarını belirtti. Tören sonunda Bakan Eroğlu, hizmet araçları anahtarlarını Türkiye'nin çeşitli yerlerinden gelen Orman Bölge Müdürlüklerine teslim etti.



GÜVENLE GELEN HİZMET



www.hizmedya.com.tr

YAYGE

Yayge Temizlik Sanayi Ticaret Limited Şirketi
Ehlibeyt Mahallesi 1267. Sokak No: 1/5 06520 Balgat - Ankara / TÜRKİYE
Tel: +90.312.473 86 76 • Faks: +90.312.473.86.77
www.yayge.com.tr • info@yayge.com.tr



Melayib Bilgin
melayib.bilgin@odusergiel.com

Mercek

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu – 1

İşyerlerinde iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması ve mevcut sağlık ve güvenlik şartlarının iyileştirilmesi için işveren ve çalışanların görev, yetki, sorumluluk, hak ve yükümlülüklerini düzenlemek amacıyla 30 Haziran 2012 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanan “6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu”, 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Ancak birçok kişi yasa içeriğinden ve cezalarından habersiz.

Kademeli olarak uygulanacak olan yasanın uygulama takvimi ise şu şekilde olacak:

1 Ocak 2013 tarihinden itibaren 50’den çok çalışan olan şirketler, 1 Temmuz 2013’ten itibaren 50 ve 50’den az çalışan olan tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan şirketler, 1 Temmuz 2014’ten itibaren ise diğer bütün şirketler; iş güvenliği uzmanı, iş yeri hekimi ve sağlık personeli bulundurma hükümlerini uygulamakla yükümlü olacak.

Peki bu kanun kimleri kapsıyor? Kanunun 2. maddesinde belirtildiğine göre;

“Bu Kanun; kamu ve özel sektöre ait bütün işlere ve işyerlerine, bu işyerlerinin işverenleri ile işveren vekillerine, çırak ve stajyerler de dâhil olmak üzere tüm çalışanlarına faaliyet konularına bakılmaksızın uygulanır” ifadesi yer almaktadır.

Ancak aşağıda belirtilen faaliyetler ve kişiler hakkında bu Kanun hükümleri uygulanmaz:

- Fabrika, bakım merkezi, dikimevi ve benzeri işyerlerindeki hariç Türk Silahlı Kuvvetleri, genel kolluk kuvvetleri ve Millî İstihbarat Teşkilatı Müsteşarlığı’nın faaliyetleri.
- Afet ve acil durum birimlerinin müdahale faaliyetleri.
- Ev hizmetleri.
- Çalışan istihdam etmeksizin kendi nam ve hesabına mal ve hizmet üretimi yapanlar.
- Hükümlü ve tutukulara yönelik infaz hizmetleri sırasında, iyileştirme kapsamında yapılan iş yurdu, eğitim, güvenlik ve meslek edindirme faaliyetleri.

Diğer sayıda konuyu incelemeye devam edeceğiz.



Kaliteli Hizmet ve Memnuniyetiniz İçin Çalışıyoruz...

Sektörde 25. Yılı geride bırakan ALSANCAK YAPI halen, Kamuya taahhüt ettiği Alt Yapı-Üst Yapı inşaat işlerinin yanı sıra, Kent Temizliği, Park Bahçe Bakımı ve Peyzaj işleri ile faaliyet gösterdiği alanlarda proje danışmanlık hizmetlerini en son teknoloji araç-ekipman parkı ve deneyimli teknik kadrosu ile sürdürmektedir.

Yaşam Alanlarınızda Fark Yaratan Anlayış...



Alsancak Yapı Peyzaj ve Ticaret Ltd. Şti.
Aşkubat Caddesi 25, Söğüt No: 21/4
Bahçelievler / Çankaya - ANKARA
Tel: 0312 213 21 86 - Faks: 0312 213 22 08
e-mail: info@alsancak.com.tr
www.alsancakyapi.com.tr

Güvenliğe Önem Veriyoruz

Uzaltaş Şirketler Grubu bünyesinde faaliyet gösteren UZL Filo'nun Yönetim Kurulu Başkanı Oğuz Pala, kurumsal firmaların yüzde 70'inin araç parklarının kiralık araçlardan oluştuğunu belirterek, 'Kasko, MTV ve bakım masraflarının ortadan kalkması, ödenen bedelin vergiden düşürülmesi araç kiralamayı cazip hale getirdi' dedi.

2010 yılı başında 50 araçla başladığı filo kiralama işinde, tamamen özkaynaklarını kullanarak 3 yılda yüzde 700 büyüyerek 350 araca ulaşan UZL Filo'nun genç yöneticisi Oğuz Pala, son yıllarda kamu ve özel sektörün avantajlarından dolayı filo kiralamaya yöneldiklerini belirtti.

Pala, kurumsal şirketlerin araç alımında kullanacakları parayla yeni yatırımlar yapıp, bu yatırımlardan gelecek paraların bir kısmı ile kiraladıkları aracın bedelini ödediklerini kaydetti. Pala, filo kiralamanın diğer avantajlarını da şöyle anlattı:



"50 bin liralık bir araç için aylık bin 300 - bin 400 lira kiralama bedeli ödüyorlar. Kiralanan araçlar için yapılan tüm ödemeler kurumlar vergisi matrahından indirilebilir. Yüzde 18 olan KDV'sini de ödeyecekleri vergiden düşüklerinden dolayı araca ödenen para bin 200 liraya kadar düşüyor. 50 bin liralık aracı bir yıl sonra satarsanız en fazla 40 bin lira eder. Bu fark cebinizde kalıyor. Ayrıca; kasko, MTV, bakım, yazlık-kışık lastik alımı gibi masraflardan kurtuluyorsunuz. Araç kaza yaptığında servis süresince ikame araç temin ediliyor. UZL Filo olarak Opel ile anlaşmamız olduğundan yakıtı yüzde 5-6 indirimli alabiliyorlar. Ayrıca her araca 300 avro değerinde araç takip cihazını ücretsiz takıyoruz. Yani araç kiralamanın avantajları saymakla bitmiyor. Bu yüzden de kurumsal firmalar uzun dönemli filo kiralamada bizi tercih ediyor."

"Güvenliğe önem verdiler, fark yarattılar"

Klasik araç kiralamadan farklarının, güvenliğe verdikleri önem ve sıfır araçları en az bir yıllık kiralama yapmaları olduğunu kaydeden Pala, talep olması halinde çok lüks araçları da tek başına kiralayabildiklerini anlattı.

Pala, "Biz araçları dakika dakika takip ettiğimiz için bakımları geldiğinde ya da bir sorun ortaya çıktığında doğrudan müşteriye ulaşarak, servise yönlendiriyoruz. Lastik değişimini bile yönlendiriyoruz. Güvenlik için aracın bakımı çok önemli. Bu titizliğimiz müşteriler tarafından memnuniyetle karşılanıyor" dedi.

Pala, UZL filo olarak lüks araç kiralamaya sıcak bakmadıklarını ifade ederek, "Biz kiralamak için araç aldığımızda 2 yıl sonra o aracı kaç liraya satabileceğimize bakarsınız. 50-100 araç alımında bize avantajlı fiyat uygulanıyor. 50 bin liralık aracı 43-44 bin liraya alıyoruz. Ben aracı bir yıl sonra satarsam sadece 3-4 bin lira kaybım oluyor. Kiralama ücretiyle kar edebiliyorum. Ancak, lüks araçları çok sayıda alamayacağımız için alımda kanımız olmuyor. Değer kaybı da çok daha fazla oluyor. Dolayısıyla lüks araçta çok yüksek kiralama bedeli talep ediliyor. Kurumsal firmalar da buna yanaşmıyor. Makam aracı olarak bile genellikle 40-50 bin liralık mütevazı araçlar tercih ediliyor" dedi.

Pala, UZL Filo'nun 2013'te kiralık araç sayısını bin araca çıkarmayı hedeflediğini de sözlerine ekledi.



Hepsinin Üstünde

*Radyum; yıllardır sizin için size özel iş kıyafetleri hazırlıyor.
İş verimini artıran "kaliteli" çözümler sunuyor.
Bu yüzden Türkiye ve dünyada her geçen gün daha fazla firma,
Radyum iş kıyafetlerini giyiyor.*

www.radyum.com.tr

RADYUM
workwear

Allison Transmission ile Avustralyalı Öğrenciler Daha Güvenli Yolculuk Yapıyor.

Güney Avustralyalı çocuklar, Allison şanzımanlı Daewoo okul otobüsleri sayesinde, daha güvenli ve daha konforlu bir yolculuğun keyfini çıkartıyorlar.



Güney Avustralya Çocuk Gelişimi ve Eğitim Departmanı (ÇGED), öğrencilere daha güvenli bir yolculuk sağlamak için tüm yeni okul otobüslerinin otomatik şanzımanlarla donatılmasının gerekli olduğunu belirtirken Asia Motors/Daewoo Avustralya Otobüsleri Genel Müdürü Ian Campbell, yaptığı açıklamada: "Otomatik şanzımanlar, okul otobüsü sürücülerinin konsantrasyonlarını artırıyor ve araç daha güvenli kullanılmalarını sağlıyor. Bu şekilde sürücüler yola ve öğrencilere odaklanırken, daha uzun hizmet süresi ve daha üstün araç verimliliği sağlanarak işletme maliyetleri minimuma indiriliyor. Güney Avustralya'nın, okul otobüs tercihlerinde manüel şanzımanlı otobüslerden uzaklaşarak tam otomatik şanzımana yönelmesinin nedeni, sadece üstün güvenlik unsurlarını sunması değil aynı zamanda yolcular için gelişmiş konfor sağlamasıdır. Tam otomatik şanzımanlı otobüslerde debriyajın eskimesi gibi bir problem olma-

dığından, bakım ve onarım gerekliliği çok daha aza indirgeniyor. Aktarma organlarında vites değişimi daha kolay ve yumuşak olduğu ve parçalara dokunma gerekliliği doğmadığı için filtre sadece üç yılda bir değişiyor"

Birçok marka seçenekleri olmasına rağmen tercihlerini Allison'dan yana kullandıklarını belirten Campbell, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Allison'ın sağladığı üstün servis ve teknik desteği deneyimimizi göz önünde bulundurduğumuzda, aslında Allison'ın tek seçeneğimiz olduğunu anlıyoruz. Gerçek şu ki, özelliklerinden dolayı Allison'a çok güçlü bir müşteri talebi var. Otobüsler hizmete başladığı andan itibaren işletmeciler, Allison şanzımanlarının sunduğu avantajları ve faydaları takdir etmeye başlıyor.

Tüm Güney Avustralya ÇGED otobüslerinde Daewoo turbo dizel motorları, Allison T280R Serisi, altı vitesli tam otomatik şanzıman ile donatılıyor. Toplamda dokuz adet 57 koltuklu ve altı adet 47 koltuklu okul otobüsleri ise bölgede hizmet vermeye devam ediyor.

Daewoo Otobüsleri:

1955 yılında Kore'de kurulmuş olan Daewoo Otobüs, tüm dünya çapındaki Daewoo tesislerinde yıllık 14,000 birim üretim kapasitesine sahip olup, Kore'nin öncü otobüs ve otobüs şasi üreticisi konumundadır.

Daewoo otobüs şasileri, Avustralya menşeli ve Malezya'da bulunan UBC/Chiron Commercial Vehicles ile işbirliği yoluyla tasarlanıp üretilerek ilk defa 2004 yılında, Avustralya'ya ithal edilmiştir. ISO9002 kalite sertifikasına sahip olan UBC ve Daewoo, birlikte en yüksek kalite ve dayanıklılık standartlarına sahip olan otobüsler geliştirdi.

EMS

11 Yıldır

Daha Temiz Çevre için

Çözümler Üretiyoruz

▶ EMS

Yeni Yatırımımız ve
Yenilikler ile
Geliyoruz

- Yeni Çöp Trejelerimiz Artık Full Otomatizasyonlu; Çekiciden veya Kayımcıdan Arayış İsteyeceksiniz.
- Kamera Sistemli, Geri Görüş Kameralı Sistem.
- Çift Katlı Oto Taşıyıcılar.
- Tıbbi Atık Tesisi.
- Yakıt Tankeri, Gıda Taşıyıcı.
- Arkadan Yüklü Çöp Trejeleri.
- Big Dress Yeni Aktarma İstasyonlu Trejelerimiz.



ASO 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi

Alı Mah. 2014 Cad. No: 3 Sincan-Temelli / ANKARA TEL : 0312-4723950 FAKS : 0312-4723952

info@emsmakina.com | www.emsmakina.com



Hüseyin TUNÇ
huseyin.tunc@rodudergisi.com

Düz Köşe

Yine Yeniden TRAFİK

Bu ülkede yaşayan hemen hemen herkesin şikayet ettiği bir sorun. Fakat birçok kişi farkında değil; aslında bu büyük ve vahim sorunu oluşturan en büyük etken, insanın kendisi. Tek ve ufak bir hatanın, "canımıza" mal olduğu ve birçoğumuzun bunun farkına iş isten geçtiğinde vardığı bir olgu.

Bir insanın trafikte otomobil kullanışı; sosyal hayatındaki karakter yapısı hakkında çok ciddi ipuçları veriyor. Çoğu kez şunu duymuşuzdur: "Çok iyi, çok saygılı bir insan ama araba kullanırken çok değişiyor". Üzgünüm, o zaman ben o bahsedilen kişinin sosyal hayatında da iyi ya da saygılı falan olduğunu düşünmüyorum. Bu sadece, sosyal hayatında taktığı maskenin veya yaptığı makyajın çok başarılı olduğunu gösterir. Demek ki onun içinde bir canavar var ve şartlar uygun olduğunda o canavar sayesinde, toplumdaki diğer insanların haklarını ve güvenliklerini hiçe sayarak bencilce hareket ediyor.

Trafik, bir toplumda o toplumun oluşturduğu devletin, kanunları uygulayıp uygulayamadığının ve o toplumdaki bireylerin de bu kurallara uyup uymadığının en açık ve net yansımasıdır. Trafik, devletin otoritesinin en kesin olması gereken yerdir ve orada kaos varsa, otorite yok demektir. Otoritenin olmadığı yerde kanunlar çiğnenir, kurallar hiçe sayılır. Eğer hayatlarımız da trafikte iken bu kurallara bağlı ise, ki öyle, o zaman hepimiz kurallara uymayarak kendimizin ve başkalarının hayatlarını tehlikeye atıyoruz.

Kaçımız bunun vicdani sorumluluğunu hissediyoruz? Durmamız gereken kırmızı ışıklarda geçerken, acil durumlar dışında kullanmamamız gereken emniyet şeridini keyfi olarak kullanırken, en sol şeritte trafiği aksatacak kadar yavaş ilerleyip bir de cep telefonu ile konuşurken, hangimiz bu yaptıklarımızın olası sonuçlarını düşünüyoruz acaba? Çok basit şeyler aslında değil mi? "İladi canım abartma, bunlarla insan hayatının ne ilgisi var" diyenler çoktur. Üzgünüm, trafik hayattır, ve bu ülkedeki insanların %90'ı, kendisinin ve başkalarının hayatını bu şekilde her gün sayısız kere hiçe sayıyor.

Bu aslında toplumsal ahlakla bağlantılı bir şey. Toplumsal ahlakımız, sözde çok yüksek ama üzgünüm, özünde yerlerde sürünüyoruz. Peki biz bireysel olarak bunu önlemek için ne yapabiliriz? Basit! Çocuklarımızdan, küçüklerimizden başlayalım. Onlara, okullarda gördükleri eğitimin ötesinde, ahlak kurallarını anlatmıyor muyuz? Onlara hırsızlık yapmanın, başkalarının malına ya da canına kastetmenin yanlış şeyler olduğunu anlatmıyor muyuz? Tamam işte, trafik de ahlaktır. Haydi bir yerden başlayalım işte. Onlara, diğer insanlar beklerken kırmızı ışıkta geçmenin, aslında o insanların hakkını gasp etmek olduğunu, emniyet şeridini gereksiz yere kullanmanın ya da diğer insanların umursamayarak bencilce araç kullanmanın, aslında büyük bir ahlaksızlık olduğunu onlara anlatalım. Onlara anlatırken biz de pekiştirelim ve kendimiz de hatırlayalım.

Bu konuda her birimizin sarf edeceği bir cümle, bir hayat kurtarabilir. Lütfen bunu unutmayalım, ve var olan kurallara uymaya, uydurmaya çalışalım.



JCB, Maskinentreprenören Dergisi Tarafından Verilen “2012 Teknoloji Ödülü”nü Aldı

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları'nın Türkiye pazarına sunduğu iş makinası markası JCB, PowerBoom adını verdiği, özel kabin ve yükleyici kolu tasarımına sahip nokta dönüşlü mini yükleyici serisi ile İsveçli Maskinentreprenören Dergisi tarafından verilen Teknoloji Ödülü'nü kazandı.

STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları'nın Türkiye pazarına sunduğu iş makinası markası JCB'nin benzersiz yükleyici kolu tasarımı, yandan girişli, nokta dönüşlü mini yükleyicisi PowerBoom, İsveçli Maskinentreprenören dergisi tarafından bu yıl ikincisi verilen Teknoloji ödülünü kazandı. JCB'nin bu yeni ürünüyle birlikte, makina operatörleri için daha iyi ergonomi ve daha güvenli bir çalışma ortamı sağlayan devrim niteliğinde bir değişim yaşanıyor. Çünkü JCB'nin yenilikçi özellikleri riskli durumlarda operatörün can güvenliğini artırıyor.

JCB'ye bu saygın ödülü getiren yenilikçiliği ve tasarımdaki öncülüğü oldu. Dergi çalışanları ve sektörün önde gelen isimleri Maskinentreprenören dergisi tarafından verilen Teknoloji ödülünün sahibini belirlemek için bütün bir yıl boyunca test edilen ve dergide yayınlanan tüm ürün haberlerini ve teknik notları değerlendirdiler. Aranılan kriterlerden ilki, ürünün veya makinanın derginin yazı işleri ile ilgili olan haber değerlendirmesini geçmesi ve dergiyeye konu olmasıydı. İki numaralı kriter ise yenilik ve fayda idi. En büyük makina üreticilerinin makineler arasındaki kalite farklarının çok az olduğu bu dönemde, bir makineyi, ekipman parçasını veya aksesuar rakiplerinden ayıracak yeni çözümler arandı. Belirlenen kriterlere sahip aday makineler dergiden artı puan aldı. Üçüncü değerlendirme kriteri ise tasarım olarak belirlendi. Tasarımda sadece görünüm değil, ergonomi, düğmelerin ve kumandaların nasıl olduğu, makinanın nasıl kolay kontrol edildiği ve bunun gibi birçok ölçüt göz önünde bulunduruldu.

Bu yılın testlerinin, makalelerinin ve haberlerinin değerlendirilmesinden sonra, belirlenen on iki aday, kriterlere göre birbirleri ile karşılaştırıldı ve en sonunda altı aday finale kaldı. Sektörün önde gelen isimlerinden oluşan jürinin son değerlendirmesinin ardından Maskinentreprenören'in verdiği 2012 Teknoloji ödülünün sahibi, JCB'nin kabine kapıdan girilebilen, tek yükleyici kolu ile devrim yaratan nokta dönüşlü mini yükleyicisi oldu.

JCB'nin Avrupa'daki Satış Müdürü Mark Telleck yaptığı açıklamada "JCB bu tasarımıyla birlikte normal çözümlerin çok dışına çıktı. Artık, kovanın üzerinden tırmanmanıza ve ön camdan kabine girmenize gerek yok. Bu yeni tasarım, hem güvenlik açısından hem de klostrifobisi olan kişiler için mükemmel bir çözüm" dedi. Nokta dönüşlü mini yükleyicilerde operatör, kovanın üzerinden tırmanıp ön camdan kabin içerisine girmek zorunda kalıyor. Bu hem zahmetli, hem de çamurlu bir keçe üzerinde kayma riski bulunduğu için tehlike yaratıyor. Zaman zaman ise, ünitenin ön camın açılmayacağı veya operatörün herhangi bir sebepten ötürü dışarı çıkamayacağı bir pozisyonda kalması durumunda da bir sorun haline geliyor. İşte tüm bu nedenlerle JCB'ye teknoloji ödülü getiren yükleyici kolu ve kabin özelliği iş makinası sektörü ve çalışanları adına büyük önem taşıyor.



GEFCO Türkiye, Rusya ve BDT Ülkelerine Avantajlı Hizmet Sunuyor

GEFCO Türkiye, Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri arasında ticaret hattı oluşturuyor.

GEFCO Türkiye, Ocak ayında başladığı Rusya ve BDT Ülkeleri Kampanyası ile Türkiye-Rusya ve BDT Ülkeleri-Türkiye trafiğini artırmayı planlıyor. Özellikle ihracat taşımalarına ağırlık verilmesi hedeflenen kampanyada, Türkiye'den Rusya ile Azerbaycan, Beyaz Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Rusya, Tacikistan ve Ermenistan'ın içinde yer aldığı BDT ülkelerine Perşembe veya Cuma günleri parsiyel, haftanın her günü ise komple çıkışlar gerçekleştiriliyor.

İstanbul, İzmir, Ankara gibi şehirlerden depodan depoya ortalama 8 gün transit süresi ile hizmet veren GEFCO Türkiye, ayrıca gümrük ve mali temsilcilik konularında da danışmanlık hizmeti veriyor. GEFCO Türkiye, Rusya ve BDT ülkelerinde de GEFCO ofislerini kullanarak aynı hizmet kalitesini karşı ülkede de sağlıyor. Konuyla ilgili, GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, "Çok uluslu bir firma olmanın getirdiği avantajları da kullanarak müşterilerimize tam olarak ihtiyaç duydukları şekilde hizmet veriyoruz. Bu kampanya sayesinde, Rusya ve BDT ülkelerinde iş ilişkileri bulunan müşterilerimizi bu hatta da güvenilir lojistik hizmetleri verdiğimizden haberdar ediyoruz" şeklinde konuştu.



BIRAKIN EUROCARGO TEMİZLESİN



EUROCARGO ekonomiktir, dayanıklıdır, rahattır.

Uzun yıllardır Türkiye'nin çöpünü **EUROCARGO** taşıyor.

Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de.

EUROCARGO'nun kalbi, Common Rail enjeksiyon sistemli **ISUZU** motorudur. Düşük devirde, yüksek ve geniş tork aralığıyla %30 daha az vites değiştiriyor.

Euro 5 motoru ile daha az yakıt tüketirken, çevreye de neredeyse hiç zarar vermiyor. Her türlü üst yapıya uygun her türlü çalışma şartına uyum sağlayabilen yapısıyla o bir efsane. **EUROCARGO** ile yolunuz açık, ticaretiniz kazançlı, yükünüz hafif...

Bir EUROCARGO 'nun önünde ancak bir başka EUROCARGO olabilir. Ama hepsinin arkasında ÖZGÖZDE IVECO var.

ÖZGÖZDE 0312 354 03 47

IVECO

www.iveco.com.tr

Güven; Üst Yapılı Araçlarda da “Tam Kadro Hazır”



35 yıldır Türkiye'nin en büyük ve lider treyler imalatçılarından biri olan Güven Makina, üst yapı araç imalatlarına da büyük bir hız verdi. İmalatlarının hepsini İskenderun O.S.B'deki fabrikasında gerçekleştiren firma, Türkiye ve dünyanın birçok ülkesine gönderdiği Güvenli'li üst yapı araçlarla, ürün portföyünü de artırmış oldu. Üst yapı araç olarak; damper, silobas, damper silobas, transmıxer imalatlarının üretimini gerçekleştiren ve bu konuda bir değerlendirme yapan Güven Makina İmalat Müdürü Mak.Yük.Mühendisi Mehmet Kırmit, ürünlerinin kalitesinden, sağlamlığından ve kullanım kolaylığından dolayı en çok tercih edilen markalardan biri olduğunu dile getirdi. Hem yan-römork ürünler hem de üst yapı araçlarının tamamının sorunsuz olarak TUV Araç Muayene testlerinden geçtiğini söyleyen Kırmit, Güven kalitesinden ve müşteri memnuniyetinden asla taviz vermediklerini, geleceğe daha da güvenle baktıklarını, treyler ve üst yapı araç sektöründe tam kadro hazır olduklarını da ifade etti.

“Fuarlar son derece önemli”

Geçen senenin başında Araç Üstü Ekipman Üreticileri Derneği ARÜS-DER'e üye olan Güven Makina, bilgi ve birikimlerini bu platformda paylaşmayı, sektördeki firmalarla daha verimli iletişim kurmayı hedefliyor. Tanıtım ve markalaşma açısından fuarların son derece önemli olduğuna inandıklarını da dile getiren Kırmit, şubat ayında İstanbul Yeşilköy Fuar Merkezi'nde katılacakları Beton 2013 Fuarı'na ve yine şubat ayı sonunda Türkmenistan Sergi Sarayı'nda yapılacak olan Türkmenistan İhraç Ürünleri Fuarı'na firma olarak katılacaklarını ve müşterilerinin karşısına sürpriz bir ürün ile çıkacaklarını ifade etti.

Her geçen gün teknoloji ve kapasite anlamında daha çok büyüdüklerini, bu çerçevede Türk mühendis ve işçinin emek ve alın teriyle markalarını tüm dünyaya duyurmaya başladıklarını ifade eden Kırmit, yeni yaptıkları arsa yatırımları ile 2013 yılının Güven Makina için yatırım yılı olacağını söyledi. Ayrıca 2013 yılının ilk aylarında faaliyete girecek olan tam otomatik kumlamalı kabini sistemiyle de ürünlerin, korozyona karşı dirençlerinin artacağı ve boya ömrünün uzayacağı müjdesini veren Kırmit her geçen gün kalite konusunda standartlaştıklarını dile getirdi.

2012 yılı Treyler ve üst yapı sektöründe, Güven Makina'nın üretim ve satış performanslarının beklentilerinin biraz altında kaldığını dile getiren Mehmet Kırmit, bunun nedeninin özellikle Suriye'de devam eden iç karışıklık ve savaş olduğunu söyledi.

Türkiye'nin, karayolu ile diğer Orta Doğu ülkelerine ulaşmak için ilk kapı olarak Suriye'yi kullandığını fakat bu olumsuz savaş ortamında bunun çok zorlaştığını, bunu aşmak için de karayolu yerine deniz seferi yapılarak (Ro-Ro) ürünlerinin taşındığını dile getiren Kırmit, bu olayın da kendilerine ciddi maliyet yüklediğini ve satış rakamlarını biraz düşürdüğünü açıkladı.

Bütün bu olumsuzluklara rağmen geleceğe güvenle baktıklarını dile getiren Mehmet Kırmit ilerleyen yıllarda firmasının daha kurumsal, sektörde lider ve marka değeri yüksek bir şirket olacağını söyledi.



EMERGENCY

OUTPATIENT SURGERY

Yaşam için önem taşır...



► Dört Yaralı Nakil Ambulans



► Obez Ambulans



ISO 9001 ISO 13485 TS EN 1789 TS EN 1865



FABRİKA / FACTORY
1. Organize Sanayi Bölgesi Uygurlu Cad. No: 5/A
00930 Sincan/Ankara/TURKEY
Tel : + 90 312 267 18 67 (pbx)
Fax : + 90 312 267 18 66
Servis/Gem : + 90 533 640 46 47

İSTANBUL ŞUBE / BRANCH
İSTOÇ Oto ve Ticaret Merkezi H Blok
No: 39-41 Mahmutbey/İstanbul/TURKEY
Tel : 0 212 659 22 87 / 659 22 88
Fax : 0 212 659 22 89

İHRACAT / EXPORT
Hüdaverdi Paşa Cad. Devirler Sok. Dikiliçler İşhanı No: 1 Kat:4
34110 Sarıyer/İstanbul/TURKEY
Tel : + 90 212 511 04 34
Fax : + 90 212 527 61 11



EMS
EMERGENCY MOBILE SYSTEMS
Acil Mobil Sistemler

www.ems.tc e-mail: info@ems.tc

Pazar Lideri Hidromek

Türkiye'nin Güvenini Yeni Yatırımlara Dönüştürüyor

Kazıcı yükleyici ve lastikli ekskavatör satışlarıyla son yıllarda peş peşe pazar liderliğini yakalayan ve 2012 yılında pazar liderliğine paletli ekskavatörü de ekleyen Hidromek, Türkiye'nin tercihine yeni yatırımlarla karşılık veriyor.



2012 yılı IMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) verilerine göre; hem kazıcı yükleyici hem de ekskavatör grubunda en fazla yurt içi satış gerçekleştiren Hidromek, kazıcı yükleyici grubunda yüzde 40 pazar payı ve toplam 1.624 adet satışla liderliğini korudu. Türkiye'de tüm zamanların iş makineleri pazarının satış rekorunu kıran Hidromek, kazıcı yükleyici grubunda 4 yıl üst üste pazar lideri olmayı başardı.

Paletli ekskavatörde yüzde 20, lastikli ekskavatörde yüzde 29'luk pazar payına sahip olan firma, geçen yıla oranla adetsel olarak yüzde 65 büyüme kaydetti. 758 adetlik toplam ekskavatör satışıyla tüm zamanların satış rekorunu bu kategoride de kıran Hidromek, Türkiye'nin 2012'de en çok tercih edilen ekskavatör markası oldu.

2012 satış rakamlarıyla ilgili olarak bir değerlendirme yapan Hidromek A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Bozkurt;

"Türkiye'deki rekabetçi pazarda müşteri odaklı hizmetlerimizi genişleterek, ürün hattımızı kuvvetlendirip, yatırımlarımızı arttıracaktır. Bu dönemde bizi tercih eden veya bize yatırım yapanların en büyük destekçisi olmak önceliğimizdir. Bu, şirketimizin 2023 vizyonu için de ayrıca önemli bir kilometre taşıdır.

2012 yılındaki başarımız tesadüfi değil, daha önceden tasarlanmış ve vizyonumuza yönelik stratejik hamlelerimizin ve bunlara ülkemizin takdirinin bir sonucudur. Tüm bu çalışmaların neticesinde Türkiye'nin tercihi Hidromek iş makineleri oldu ve pazarın liderliğini bize emanet etti, biz de bu sorumlulukla daha büyük yatırımlar yapmaya devam edeceğiz.

Önümüzdeki süreçte paletli ekskavatör grubunda 50 ton üzeri makinemizi devreye alarak ürün gamımızı genişleteceğiz. Bunun dışında yeni ürün gruplarını da bünyemize katarak diğer pazarlarda da varlığımızı göstereceğiz. Öncelikle lastik tekerlekli belden kırma yükleyici kategorisiyle genişlemeye karar verdik, bunun için çalışmalarımız uzun süredir devam ediyordu. Tüm ürünlerimizde olduğu gibi bu yeni segmentte de pazar lideri olma hedefiyle yola çıkıyoruz.

2012 yılı sonlarında İzmir'de yeni satış sonrası hizmetler tesisimizle birlikte Hidromek'in kendisine ait servis sayısını 5'e çıkardık ve Türkiye'deki toplam servis istasyon sayımızı 60'a yükselttik. Ayrıca 2013 yılı içerisinde de İstanbul tesislerimizin bunlara eklenmesi için çalışmalarımızı başlattık.

Şu anda 3'ü Ankara'da, biri de İzmir'de olmak üzere 4 üretim tesisimiz bulunmaktadır. Yükselen talep karşısında mevcut 180 dönüm üzerine kurulu tesislerimize ilave olarak Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde 1000 dönüm arazi satın aldık ve dev bir üretim üssü kurmak için kolları sıvadık.

Yerli sanayiye büyük önem veriyoruz, yerli tedarikçi sayımızı 350'ye yükselttik. Bu sayıyı arttırmak, daha fazla yerli üretime destek vererek istihdam ve iş gücü sağlamak da yine hedeflerimiz arasında.

İnsan çok önemli hatta en önemli değerimiz. Amacımız ülkemizden kazandıklarımızı gerek istihdam, gerekse yatırım olarak hem insanımıza hem de iş dünyamıza geri kazandırmak. Bu amaçla Hidromek içi eğitime yaptığımız yatırımların yanı sıra Ankara Sincan 1.Organize Sanayi Bölgesi içerisinde inşaatı başlayan ASO Anadolu Teknik Lisesi'ne de Hidromek olarak büyük destek veriyoruz. Nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi ve ülkemiz sanayisine kazandırılmasını bir görev addediyor ve bununla gurur duyuyoruz" dedi.



ARAÇ İSTİF ENERJİ AKUMÜLATÖR VE ELEKTRİK

PROFESYONEL KALİTE

Nurmak, en zorlu şartlarda bile ihtiyaç duyulan performansı kesintisiz ve en üst seviyede sağlayabilen ürünleriyle sektörün tercih edilen ve güvenilen markasıdır.



VeriQuality
ISO 14001



VeriQuality
ISO 9001



VeriQuality
OHSAS 18001



Merkez: İvedik Organize Sanayi Bölgesi
22. Caddesi 1474(691) Sokak No:34-36
06370 Östüm - Ankara - TÜRKİYE
Tel: +90(312) 395 09 47 (pbx)
Fax: +90(312) 395 84 58

www.nurmak.com.tr
info@nurmak.com.tr

Şube: İkitelli Organize San. Bölgesi
Dolapdere Sanayi Sitesi 3 Ada No: 38-40
Başakşehir - İstanbul- TÜRKİYE
Tel: +90(212) 407 01 07
Fax: +90(212) 407 02 94
sube@nurmak.com.tr



Pratt & Whitney



Mazda



Isuzu



VRAGA

Güneş Enerjisinde 100 Yatırım Yolda

Dünya üzerinde toplam 2 GW kurulu gücün uygulayıcısı olan IBC SOLAR Türkiye, Konya'da kurduğu santral ile güneş enerjisi projeleri için referans kaynağı oldu.

Türkiye'nin önde gelen enerji ve sanayi kuruluşları 2013 yılı içerisinde yenilenebilir enerji projelerini gerçekleştirebilmek için atığa geçti. Güneş enerjisinden elektrik üretiminin enerji gündemini belirlediği şu günlerde yoğun bir çalışma dönemine giren IBC Solar Türkiye, talep edilen analizler doğrultusunda 100'üncü yatırım fizibilite raporunu teslim etti.

Fizibilite raporunu alan 100 önemli yatırımcı tetikte bekliyor

Belirsiz sürecin atlatılması için beklenen bu 100 önemli yatırımın, ekonomiyi destekleyici büyük bir güç olacağına dikkat çeken IBC Solar Türkiye Genel Müdürü Hayri Bali, "Türkiye'de uygulanan yönetmelikler kapsamında, yatırımcılardan kurulum öncesi uzun süreli ölçümleme raporları talep ediliyor. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir uygulama sebebiyle yatırımlar bekletilmiyor. Yatırımcının işini zorlaştırmak, ekonomiyi zora sürmektedir" dedi.

Birçok nedenden dolayı tedirgin olan yatırımcının doğru bildiği yanlışları da düzeltmekten kaçınmayan ve Konya'daki faal santralden ölçülediği verileri paylaşarak güven veren firma, yatırım yapmayı planlayan büyük ölçekli sanayicilerin odağı haline geldi.

1982 yılından bu yana dünyanın 12 ülkesinde sunduğu çözümler ile toplam 120 bin sistem kurulumu gerçekleştiren firma, yılların deneyimini Türk yatırımcının hizmetine sunmak için 2010 yılında Türkiye ofisini açtı. IBC Solar Türkiye olarak geçtiğimiz yıl faaliyete aldığı Konya'daki santral sayesinde ülkemizde güneş enerjisi potansiyeli yüksek olduğu halde kullanamayan yatırımcının, gerçek verilere ulaşabilmesini sağlıyor ve yatırımcılara somut projenin sonuçları ile yol gösteriyor.

Bakım maliyetleri yok denecek kadar az

IBC SolarTürkiye, Ağustos ayında kurduğu 200 KW'lık güneş enerjisi santralinden her gün aldığı verilerini yatırımcılarla paylaşıyor. Ağustos ayında enerji üretimine başlayan 200kWp gücündeki santralin yıllık enerji üretimi 320.000kWh olarak hesaplandı. Ayrıca anlık olarak izlenmekte olan santralde gerçekleşen 6 aylık enerji üretim verileri, firma tarafından hesaplanan üretim tahminleri ile %100 uyum sağlıyor.

Özellikle bakım maliyetinin yüksek olduğu yönündeki söylemlerin tamamen bilinçsiz yapıldığının altını çizen Bali, "Santralin temizliği için ihtiyaç duyulan tek şey yağmur duası. Yağmur yağmıyorsa da suyu panellerin üzerine tutup yıkamak yeterli oluyor" şeklinde esprili bir yaklaşımla gerçeği vurguluyor.

IBC Solar:

IBC Solar, güneş enerjisi ile elektrik üretiminde komple çözüm sunan dünyanın önde gelen fotovoltaik uzmanlarından biridir. Firma, Fizik Mühendisi Udo Möhrstedt tarafından 1982 yılında Almanya'nın Bad Staffelstein kentinde kurulmuştur. IBC Solar, 2011 yılındaki 816 milyon Euro'luk cirosu ile gücünü ve sektördeki konumunu sağlamlaştırırken bugüne kadar dünya genelinde 2 GW'ı aşan 120 binden fazla fotovoltaik sistem kurulumu sağlamıştır.

IBC Solar Türkiye, ülkemizin yüksek güneş enerjisi potansiyeline olan inancıyla, 30 yıllık kurumsal deneyimlerin aktarılması ve bu potansiyelin en doğru yöntemlerle değerlendirilerek gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakılması adına 2010 yılından bu yana İstanbul'da faaliyet gösteriyor.

İş Makinaları Pazarında Rekor Satış



**TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI
 DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ**

2012’de yeni bir rekor kıran iş makinası sektörü, 12 bin 750 adetlik satış rakamına ulaştı. 2011’e göre yüzde 13’lük bir büyüme gerçekleştiren sektör, kentsel dönüşüm, 3. havalimanı ve belediye seçimleri ile birlikte 2013’ü yüzde 10’luk bir büyüme ile kapatmayı hedefliyor.

2012 yılında yeni bir rekor kıran iş makinası sektörü, 12 bin 750 adetlik satış rakamına ulaştı. 2011 yılına göre yüzde 13’lük bir büyüme gerçekleştiren sektör kentsel dönüşüm projesi, 3. havalimanı projesi ve 2014’te yapılacak belediye seçimleri ile birlikte bu yıl yüzde 10’luk bir büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyor. Sektörün hızlı koşmaya alışkın olduğunu kaydeden Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, “2009’dan 2010’a geçişte yüzde 100, 2010’dan 2011’e geçişte ise yine yüzde 40 civarında bir büyüme yaşamıştık. 2012’deki yüzde 13’lük büyüme az gibi görünmesine rağmen, Türk ekonomisinin üzerinde bir büyüme performansdır” dedi.

2013 yılının oldukça enteresan bir yıl olacağını ifade eden Cüneyt Divriş, yeni yılda büyümenin en önemli sektörlerinden birinin inşaat olacağını kaydetti. “Kentsel dönüşüm projesi, 3. Havalimanı projesi, İzmir – İstanbul Otoyolu Projesi, demiryolu projeleri, karayolu projeleri, havaalanı projeleri, barajlar, şehircilik projeleri, alt ve üstyapı çalışmaları... Bu projelerin her biri iş makinası sektörünün büyümesine önemli katkılar sağlayacaktır” dedi. Özellikle 2014 yılında yapılacak yerel seçimlerin belediyelerde şehircilik anlamında yeni işlerin oluşacağı anlamına geldiğini söyleyen Divriş, “Sadece park ve bahçeler ile ilgili yatırımlar mini iş makinası satışlarında artışa neden olacaktır. Bu projeleri dikkate aldığımızda 2013 yılının oldukça hareketli geçeceğini şimdiden görebiliriz” şeklinde konuştu.

Leasing teşviki işe yaradı

Sektörde yaşanan büyümede 5 yıl aradan sonra Leasing KDV’lerine getirilen teşviğin önemli rolü olduğuna dikkat çeken Divriş, “Çarek Merkez Bankası’nın politikaları ve leasing teşviği gerekse de hükümetimizin uyguladığı tedbirler sonucunda sektörümüz 2012 yılını yüzde 13’lük bir büyüme oranı ile kapattı” dedi. Devletin ortaya koyduğu ihracat stratejilerinin büyümede ciddi bir etkiye sahip olduğuna dikkat çeken Divriş, “Bununla birlikte birçok ülke yatırımcısının Türkiye’de oluşan ortam ile birlikte yönünü ülkemize çevirmesi, sektörümüze de olumlu bir şekilde yansıtacaktır. Bu da büyümemizdeki önemli bir unsurdur” dedi.

Belediye seçimleri de büyümede etken



*Sektörümüzde Nitelikli ve Güvenli
Eğitimin Adresi*

**T.C. M.E.B.
ÖZEL
İŞ MAKİNALARI MÜHENDİSLERİ
BİRLİĞİ MESLEK KURSU**



EĞİTİM PROGRAMLARIMIZ

- **Temel Hidrolik – Mobil Hidrolik Eğitim Programları**
 - Mühendisler ve Tamir Bakım Grubuna Yönelik
 - **İş Makinaları Operatörü**
 - Yetiştirme ve Belgelendirme Programları
 - **Şantiye Mühendisleri**
 - Uyum Programları
 - **İş Güvenliği Eğitim Programları**
 - **İş Makinası Tamir Bakım Usta Yetiştirme Geliştirme Programları**
 - İş Makinası Elektrik-Elektronik Eğitim Programları
 - İş Makinası Lastikleri Eğitim Programları
 - Yağcı Bakımcı Yetiştirme Programları
 - **Ambarcı Tedarikçi Eğitim Programları**
- Programlı Eğitimler Dışında**
- İsteğe bağlı program harici kurslar
 - İş yerlerinde iş başında eğitim programları



Çalışanlarının eğitim seviyesini yükseltmek ve belgelemek isteyen,
Eğitimsiz elemanların verdiği zararları onları eğiterek minimuma indirmek isteyen,
Eğitimli elemanlarla çalışma verimliliklerini arttırmak isteyen **FİRMALAR** ve
Piyasada geçerli bir meslek edinmek ve bunu belgelemek isteyen **KİŞİLER**
Sizi çok yakından tanıyan, sorunlarınızı bire bir bilen Derneğimiz yönetimindeki
Meslek Kursumuz Hizmetinizdedir.

Bilgi ve Başvuru İçin

T.C. M.E.B. ÖZEL İMMB MESLEK KURSU

Adres: Uzuncağı Caddesi No: 62/5-6 Ostim/ANKARA

Tel: (0312) 385 78 94 • Faks: (0312) 385 78 95 • E-posta: bilgi@ismakinalari.org.tr

Web: www.ismakinalari.org.tr



Kürşat ULUSOY
info@nodusdergisi.com

Dünya Sektörü

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanuna Göre Anonim Şirket Kuruluşu

6102 sayılı TTK 329. maddesine göre "(1) Anonim şirket, sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız malvarlığıyla sorumlu bulunan şirkettir. (2) Pay sahipleri, sadece taahhüt etmiş oldukları sermaye payları ile ve şirkete karşı sorumludur." Sadece yönetim kurulu üyeleri kamu borçlarına karşı tüm mal varlıklarıyla sorumludurlar.

6102 sayılı TTK 331. maddesine göre "Anonim şirketler, kanunen yasaklanmamış her türlü ekonomik amaç ve konular için kurulabilir." Anonim Şirketler en az 50.000,00 TL sermaye ile kurulabilirler. 6102 sayılı TTK 337-338. maddelerine göre anonim şirketler bir veya birden fazla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulabilecektir. Yazılı şekilde yapılan esas sözleşme T.C. Gümrük ve Ticaret

Bakanlığı'nın MERSİS sistemine kayıt yapılarak girilmesi gerekmektedir. Alınan onay numarası ile notere gidilecek. Noter sistemden çıktıyı aldıktan sonra biri asıl olmak üzere üç nüsha tasdik ettirilir. Örnek A.Ş. Esas sözleşmesi aşağıdaki gibidir.

Anonim Şirket Esas Sözleşmesi

KURULUŞ:

Madde 1- Aşağıda adları, soyadları, yerleşim yerleri, uyrukları ve T.C. Kimlik Numaraları yazılı kurucular arasında bir anonim şirket kurulmuştur.

ŞİRKETİN UNVANI:

Madde 2- Şirketin unvanı Kocabaş Bakım Onanım Hizmetleri Temizlik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'dir.



Sıra no	Kurucunun Adı ve Soyadı	Yerleşim Yeri	Uyruğu T.C. Kimlik No
1	Selahattin KOCABAŞ	Ay Mah. Dünya Sk. No:3/5 Çankaya-ANK.	T.C. 11111111111
2	Orçun KOCABAŞ	Ay Mah. Dünya Sk. No:3/5 Çankaya-ANK.	T.C. 22222222222
3	Rıza KOCABAŞ	Ay Mah. Dünya Sk. No:3/5 Çankaya-ANK.	T.C. 33333333333
4	Şehmuz KOCABAŞ	Ay Mah. Dünya Sk. No:3/5 Çankaya-ANK.	T.C. 44444444444
5	Gülistan KOCABAŞ	Ay Mah. Dünya Sk. No:3/5 Çankaya-ANK.	T.C. 55555555555

Diğer sayfa konuyu inceleme devam edecektir.

Gelecek
İleriyi
Görenlere
Kazandırır



Weidmüller

TECO
Westinghouse

EATON
MOELLER

Lovato
electric

ELEKTRİK
TPlast

ELEKTRİK

HİZMETLERİMİZ

- ✓ Proje - Taahhüt
- ✓ Elektrik Panoları
- ✓ Güç kaynakları
- ✓ Kablo kanalları
- ✓ Ray baskılı devre ve buat klemensleri
- ✓ Aydınlatma sistemleri
- ✓ El aletleri
- ✓ Sanayi tipi fiş ve prizler
- ✓ Soketler
- ✓ Alçak gerilim şalt ve otomasyon cihazları
- ✓ Yüksükler - Papuçlar
- ✓ Kablo bağları - Spiraller



ALPAN

Alpan Elektrik İnşaat Taahhüt San. ve Tic. Ltd. Şti.

ARÜS-DER Çözüm Olmaya Devam Ediyor

DMO- TSE -ARÜS-DER Sektörel Değerlendirme Toplantısı geçtiğimiz günlerde TSE Ostim Otomotiv Merkezi Başkanlığı'nda gerçekleşti.



Ayrıca, TS EN 1501-1:2011 Çöp Toplama Taşıtları Standardındaki opsiyonel maddelerin TSE tarafından belirlenmesine karar verildi. Belirlenen maddeler DMO ve TSE nezdinde yapılacak çalışmalar ile DMO satın alımlarına kolaylık sağlayacak şekilde düzenlenmesi gerektiği üzerinde duruldu. Bu maddelerden tercih edilenler için ise teknik detayların tanımlanması görüşüldü.

Damperli Kamyonlar İçin Çalışma Yapılacak

Toplantıda, TSE, damperli kamyonlar için TS EN 474-6+A1 Standardına göre belgelendirme yapıp yapılamayacağı konusunda çalışmalar yapılmasına karar verildi. Bu konuda, temel araç tip onayı ve teknik şartlar dikkate alınarak gereklilikler belirlenecek. Tiplerin ve

TSE Otomotiv Merkezi Başkanı Mehmet Çetin'in evsahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda; öncelikle kasım ayında alınan kararlar görüşüldü. Toplantıda, TS EN 1501-1:2011 Çöp Toplama Taşıtları Standardı DMO alımları nezdinde değerlendirilirken; Damperli Kamyonlar için geçerli olan TS EN 474-6+A1 Standardı ve Kriterleri de değerlendirildi. Toplantı ayrıca TS EN 1846-2 Yangınla Mücadele Araçları Standardının DMO alımları hususunda istişaresi yapılırken; standardı ve/veya kriteri bulunmayan ekipmanlar da görüşülen önemli başlıklardı.

ARÜS-DER Üyelerinden Görüş İstenecek

Toplantıda, çöp toplama araçlarıyla ilgili önemli kararlar alındı. DMO'nun satın alımlarında aramakta olduğu TS EN 1501-1:2011 Çöp Toplama Taşıtları Standardının tasarımında yüklerin belirlendiği maddede atıfta bulunulan çöp yoğunluğu konusunda (6m3 ile 13m3 hacimli) çöp toplama araçlarının azami yük ve asgari yoğunluklarının belirlenebilmesi amacıyla, ARÜS-DER üyelerinden görüş istenmesi ve gelen görüşlerin de bir hafta içerisinde TSE bildirilmesi yönünde karar verildi.





şartların tanımlaması yapılacak ve tüm onay adımlarının TSE tarafından yapılması sağlanacak. Yapılan çalışmalarla ilgili ARÜS-DER'e bilgi verilmesi yönünde de karar alındı. Ayrıca bu çalışmalara göre bir de yol haritası çizilmesi ifade edildi. Toplantıda damperli araçlarda taşınabilecek en az yük kapasitesinin de belirlenmesi uygun görüldü.

Merdivenli İtfaiye Araçları Su Tankı Olmadan İmal Edilecek

Toplantıda itfaiye araçları içinde bazı kararlar alındı. Bunlardan birisi, TS EN 14043+A1 Yangın hizmet kullanımı için yüksek havali tertibatlar - Birleşik hareketli döner tablalı merdivenler -Güvenlik ve performans kuralları ve deney metodları standardına göre üretilen merdivenli itfaiye araçları su tankı olmadan imal edilmesi yönünde. Bu standarda uygun olmayan yeni üretimlerin ise 1 Ocak 2014 tarihine kadar tadilatlarının yapılması gerekmektedir. 1 Ocak 2014 tarihinden sonraki uygun olmayan araç projelerinin ise onaylanmaması uygun görülürken; eski üretimlerin muaf tutulması kararı alınmıştır.

İhtiyaçlara Cevap Vermeyen Kriterler İptal Edilecek

Toplantıda, standardı bulunmayan ekipman çeşitleri ile ilgili de önemli kararlar alındı. Öncelikle bu ekipman çeşitleri için ARÜS-DER ve TSE standart tasarısı çalışması yapılmasına karar verildi. TSEK olmayan konularda ise yeni kriterler oluşturulup yayınlanacak. Önceden yayınlanmış kriterler üzerinde çalışmalar yapılması ve günümüz ihtiyaçlarına cevap veremeyen kriterlerin de iptal edilmesi kararlaştırıldı. Öncelik olarak kuka, vidanjör, kombine, su tankeri ve yan römork araçlarının görüşülmesi üzerinde duruldu. Sektörün problemlerini çözüme kavuşturmak amacıyla 18 Mart 2013 tarihinde gerçekleştirilecek toplantıya ARÜS-DER üyelerinin teknik birimlerinin katılımı sağlanması kararı alındı.

Yangınla Mücadele Araçlarında Mağduriyet Giderilecek

Toplantıda, Yangınla Mücadele Araçlarında sıklıkla kullanılan ön sulama aparatları TS EN 1846-2 Yangınla Mücadele Araçları standardına aykırı düştüğü belirtildi. Bu tür standarda aykırı uygulamalarda araç projelerinin onaylanmaması kararlaştırıldı. Bu durumun üreticilerin hali hazırda yapılmış olan araç sözleşmelerinde mağduriyet yaşamamasına neden olacağı kaydedildi. Mağduriyetlerin giderilmesi için ARÜS-DER üyelerinden görüş alınarak uygulamaya geçiş tarihinin belirlenmesine karar verildi. Ayrıca, TSE tarafından 2013 Haziran ayı itibarıyla başta itfaiye araçları olmak üzere, araçların onaylanmış tip ile TSE tarafından onaylanan araçların incelemesinin yapılması istendi.

Çözüm Sürecine Yoğun Katılım

Sektördeki sorunların giderilmesi ve çözüm önerilerinin masaya yatırıldığı toplantıya ilgi yoğundu. DMO Kalite Kontrol Daire Başkanı Hasan Akçın, TSE Otomotiv Merkezi Başkanı Mehmet Çetin ARÜS-DER Başkanı Burhan Fırat, ARÜS-DER Genel Sekreteri Seçkin Kesinbaşoğlu başta olmak üzere diğer katılımcılar şunlardır: Alper Türedi(TSE Belg. MÜd.),Yusuf Acar(DMO Kal.Kont.Şb.Md.),Süleyman Çağlayan(DMO D.Mak. MÜh.),Mustafa Gümüş(ARÜS-DER Proje Yön.), Sezai Kolat(TSE Mak. MÜh.), Fatih Kurt(TSE OMB Mak. MÜh.)Turgay Alkan(Özünlü Damper), Erol Bakbak(Baksan A.Ş.), Hatice Gözmeral(OKT Trailer), Kaan Erkırtay(Karsan Otomotiv), Hayri Bektaş(Karsan Otomotiv), Arif Kılıç(Karba Otomotiv), Hayri Bektaş(Karsan Otomotiv), Arif Kılıç(Karba Otomotiv), Hasan Boyraz(Karba Otomotiv), Ahmet Keser(Erdemli Makine), Onur Bayram(Volkan İtfaiye), Suat Çınpolat(Volkan İtfaiye), Recep Yılmaz(Hidro-Mak A.Ş.)





Ercüment GÜL
ercument.gul@nodusdergi.com

Sektörün Yenilikleri

Üstyapı Sektörünün Ülkemiz Açısından Önemi:

Bu yazımda üstyapı sektörünün ülkemiz açısından ne kadar önemli olduğunu anlatmaya çalışacağım. Günümüzde bilindiği gibi en gözde sektörler; elektronik, telekomünikasyon, bilgisayar ve hızlı tüketim gibi sektörlerdir. Tabii ki nakit paranın en hızlı döndüğü, şirketler açısından en yüksek karların elde edildiği ve de müşteri kitlesinin son derece geniş olduğu sektörler bu sektörlerdir. Ancak Türkiye açısından baktığımızda, özellikle elektronik, bilgisayar, cep telefonu gibi sektörlerde biz genel anlamda ülkece tüketici konumundayız. Tabii ki bu sektörlerde de gurur veren, son derece başarılı markalarımız var; ancak genel anlamda tüketiciyiz. Türkiye'de şu anda kullanımda olan 136 milyon cep telefonu vardır. Garip ama bu rakam Türkiye nüfusunun dahi üzerinde... Bu rakamları sanırım kimse kamyon pazarıyla yan yana bile getirmeyi düşünemez. Bildiğim kadarıyla cep telefonu alanında her hangi bir markamız da yok ve

tüm bu milyar dolarlar yurt dışına gidiyor ne yazık ki. Peki bu sektöre neden bir marka sokamıyoruz? Çünkü bu kadar hızlı ilerleyen ve ürünleri bu kadar hızlı eskiyen bir sektöre, mevcut teknolojilerimizle girebilmemiz ne yazık ki imkansız görünüyor. Belki işin başında girişilse bir ihtimal bu hız takip edilebilirdi. Mevcut teknolojinin hangi seviyelerde olduğu malum, bunun üzerine bir şeyler daha koyabilmek ise ne derece mümkün olabilir ki?

Bir sektörde başarılı olabilmek ve marka yaratabilmek için, mevcudun üzerine bir şeyler koyabilmek, farklılık yaratabilmek, fiyat / kalite / özellik gibi konuların bir veya birkaçında avantajlı olmak gerekir. Bunu belki yukarıda belirttiğim gözde sektörlerde henüz başaramıyoruz, ancak bunu başardığımız sektörler var.

Diğer sayıda konuyu incelemeye devam edeceğiz.





Siyah Sac, Aşınma ve Esnemeye Mukavemetli Sac
Kesim / Büküm / Satış

SAC İŞLEME UZMANI ...

Gebze Fabrika
Sezgin Metal San.Tic.Ltd.Şti
Sultan Orhan Mh. 1163. Sk.
No: 3 Gebze / KOCAELİ
T: 262 641 95 17
F: 262 643 34 86
sezginmetal@gmail.com
www.sezginmetal.com.tr

İzmit Fabrika
Sezgin Sac San.Tic.Ltd.Şti
Sanayi Mh. Yankı Sk. No:25
İzmit / KOCAELİ
T: 262 335 41 03
F: 262 335 41 09
sezginsac@gmail.com
www.sezginsac.com.tr

* Abkant
* Giyotin
* Silindir
* Plazma

SEZGIN

Kadınlara Fırsat Eşitliği

Radüs Dergisi olarak Angikad Başkanı Devrim Erol ile derneğin yürüttüğü çalışmalar ve gelecekteki projelerine ilişkin keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



Devrim Erol kimdir, bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?

Hacettepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Bir süre Türkiye Elektrik Kurumu'nda mühendis olarak çalıştıktan sonra sektör değiştirerek, uzun yıllar faaliyet göstereceğim Fuarlık ve organizasyon sektörüne, ABC Fuar Organizasyon Merkezi'nde çalışmaya başlayarak adım attım. Kısa bir süre sonra firmanın Genel Müdür Yardımcılığına yükseldim ve 5 sene boyunca bu firmada uluslararası savunma sanayi fuarlarının organizasyonunu gerçekleştirdim. Ardından 1993 yılında kendi

fuar şirketim olan Ladin Fuar ve Kongre Organizasyon Hizmetleri A.Ş.'yi kurdum. 14 sene boyunca firmamın Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptım. Bugün, elektronik, iletişim, dış ticaret ve danışmanlık konularında faaliyet gösteren MESAN Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmaktayım. 2007 yılında 7 arkadaşla bir araya gelerek Girişimci İş Kadınları ve Destekleme Derneği'ni (ANGİKAD) kurduk. Halen derneğin kurucu başkanı olarak görev yapıyorum. Bununla birlikte, İç Anadolu Sanayi ve İşadamları Demekleri Federasyonu Başkan Vekiliyim ve KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesiyim. Evliyim ve bir çocuk annesiyim.

ANGİKAD'ın kuruluş hikayesini ve yürüttüğü çalışmaları bize anlatabilir misiniz?

ANGİKAD, öncelikle başkentimizde olmak üzere, ülkemizde iş hayatında ve sosyal hayatta kadınlara fırsat eşitliği yaratılarak, yönetim erki içerisinde kadının etkinliğinin ve payının artırılması ve kadın girişimciliğinin desteklenmesi ve bu konularda kadınlarımızı öncülük ve rehberlik etmek amacıyla kurulmuş bir dernektir. ANGİKAD, kuruluş yılında öncelikle başkanlıkta bulunan kadın girişimcilerin bir araya getirilmesi, ticari ilişkilerinin güçlendirilmesi hedefiyle yola çıkmış olmakla birlikte, üye sayısının gün geçtikçe artmasıyla, hedeflerini ve misyonunu genişletmiş, dernek olarak gerçekleştirilen çalışmalar yıllar içerisinde ulusal boyuta taşınarak, ülke çapındaki tüm kadın girişimcileri kapsamıştır.

Bu açıdan ANGİKAD yaptığı ve yapmakta olduğu ulusal ve uluslararası projelerle başta Ankaralı girişimci kadınlar olmak üzere ülke genelinde kadın girişimcilere pek çok konuda rehberlik ve farkındalık oluşturmaktadır. Pek çok kurum ve kuruluşla ortak olarak yapılan projelerin sonunda etkili ve başarılı sonuçlar alınmaktadır. Dernek olarak sadece kadın girişimciliğinin artması ile ilgili değil, özellikle kadının yönetim erki içerisinde yer alması konusunda çeşitli çalışmalar ve projeler yürütüyoruz. Bir kaç örnek vermek gerekirse,

2010 yılında "Yarımdan Bir Olmaz-İş ve Meslek Örgütlerinin Yönetiminde Kadın Temsili" konulu uluslararası bir çalışma toplantısı düzenleyerek, kadınların yönetim erki içinde yer almaları konusundaki engeller, mevcut durum, iyi örnekler ve çözüm önerileri tartışılmış ve özellikle iş ve meslek örgütlerine üye olan kadınların ve kamuoyunun bu konudaki farkındalığının artması sağlanmıştır.

2011 yılında ise, "Yarımdan Bir Olmaz- Parlamentoda Kadın

Temsili" konusu işlenmiş ve meclisteki kadın sayısının artırılmasına katkı sağlamak amacıyla, tüm partilerden Ankara milletvekili aday adayları olan kadınlar bir araya getirilerek çeşitli konularda eğitimler verilmiş ve daha sonra dört kadın milletvekilinin kendi tecrübelerini aday adaylarına aktarmaları sağlanmıştır.

2012 yılında, 11-12 Ekim tarihlerinde UNDP işbirliği ile birlikte "Yarımdan Bir Olmaz-Özel Sektör ve Kamu İşletmelerinin Üst Yönetimlerinde Kadın Temsili" başlıklı bir uluslararası toplantı gerçekleştirildi. Toplantımızın amacı, kadınların yönetim erki içinde daha fazla yer almasını konusuna dikkat çekmek ve tabii ki, kadın bakaş açısının şirket ve kurumların üst düzey yönetimlerinde pozitif fark yarattığını anlatmaktır. Özel sektörde ve kamu işletmelerinde en üst yönetimde yer alan çok değerli ve etkin konuşmacıların katıldığı toplantılarımız, son derece verimli ve yüksek katılımı gerçekleştirdi.

2012 yılının başında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın desteği ile "kadınların finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması" başlıklı yürüttüğümüz proje ile ilgili olarak, bugün Türkiye'nin 2 büyük bankası bu toplantıların sonucunda kadın girişimcilere veya adaylarına kolaylaştırıcı uygulamalar başlattıklarını duyurmuşlardır. 14 Şubat 2012 tarihinde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı işbirliğinde gerçekleştirdiğimiz "Kadın Girişimcilerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması" başlıklı çalışma toplantısının güzel sonuçlarını hep birlikte görmekteyiz.

Yine 2011 yılı Aralık ayından bu yana, Ankara Kalkınma Ajansı'nın desteği ile "Ankara'yı Yaşamak" başlıklı bir proje yürütmekteyiz. Projemiz, Ankara'nın turizm potansiyelinin geliştirilmesi ve marka değerinin yükselmesine katkı sağlamayı hedefliyor. Bu kapsamda Türkiye genelinde seyahat acentesi sahibi kadın girişimcilere ulaşılmış, Ankara'da faaliyet gösteren diğer kadın girişimcilerle bir araya getirilerek, network ağları genişletilmiştir. Bununla birlikte gerçekleştirdiğimiz başarılı projeler, diğer sivil toplum örgütlerine örnek teşkil etmektedir.

Ayrıca her yıl, başta Ankara olmak üzere, Türkiye'nin pek çok üniversitesinde gençler arasında girişimciliğin artmasını sağlamak amacıyla, üyelerimizin rol model olarak katıldığı ANÇIKAD Girişimcilik Konferansları düzenliyoruz. Bu konferanslar yoluyla üniversitede okumakta olan özellikle genç kızlarımızı girişimcilik konusunda cesaret vererek, rehberlik yapıyoruz.

ANÇIKAD Eğitim Bursu verdiğimiz, Türkiye'nin çeşitli illerinde üniversitede okumakta olan kızlarımız var ve Girişimcilik Kampları düzenleyerek kız öğrencilerimize hem girişimcilik, hem kişisel gelişim, hem de gençlerin sosyal hakları konularında eğitimler veriyoruz.

Ankara'yı yaşamak projesinin çıkış noktası nedir?

Ankara'yı Yaşamak projesinin çıkış noktası, özellikle turizm sektöründe faaliyet göstermekte olan kadın girişimciler vasıtasıyla Ankara'nın turizm potansiyelini ve değerlerini tanıtarak, marka değerini yükseltmek ve başkentimize daha fazla sayıda turist gelmesini sağlamaktır.

Bu amaçla, proje kapsamında 11 farklı ilde faaliyet göstermekte olan 34 kadın seyahat acentesi sahibini 12-15 Kasım 2012 tarihleri arasında Ankara'da ağırladık. Misafirlerimize Ankara'nın ilçelerini gezdirerek, pek çok ve farklı turizm değerini yerinde göstermiş olduk. Bu kapsamda seyahat acentelerinin kendi illerindeki potansiyel müşterilerine yönelik daha yoğun ve farklı alanlarda Ankara turları düzenlemelerini bekliyoruz.

Kadınların son yıllarda iş hayatındaki artan etkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Günümüzde değişen global ekonomik yapının ve yoğun rekabet ortamının içerisinde, daha fazla sayıda kadının çalışma hayatına katılması, ülkelerde var olan ancak kullanılmayan potansiyelin etkin hale gelmesi açısından stratejik bir öneme sahip. Ancak ülkemizde kadının çalışma hayatına katılımı ne yazık ki, artarak yerine azalmakta. Son istatistiklere bakıldığında kadın istihdamı 1990 yılında %34 civarında iken, 2009 yılında bu oran %26'ya gerilemiş. Bu değerlere baktığımızda, kadın girişimciliğinin ve kadın istihdamının artırılması konusunda acil ve etkin çözümlerin üretilmesi gerektiği açıkça görülüyor.

İş hayatındaki kadınların daha başarılı olmaları için yapmaları gerekenler nelerdir?

Her kadın öncelikle kendini tanımalı, hedeflerini kendi yeteneklerine, zorluklarına, olanaklarına uygun biçimde koymalıdır. Böylece kendine az gelen veya kendini aşan hedefler değil, gerçekçi, uygulanabilir projeler gerçekleştirebilir. Bu da özgüveni yükseltir ve sonucunda gelen başarı kadını mutlu eder.

Hedef belirlerken, özellikle girişimci olmak isteyen kadınlarımız açısından yapacakları iş konusunda etraflı araştırma, fırsatlar, zorluklar açısından sektörü tanımak önemli. Ayrıca kadın girişimcilerin kendi network ağlarını oluşturmaları; pazar paylarını ve rekabet güçlerini arttırmak açısından kritik bir unsur. Bu nedenle sektörde benzer kadın girişimcilerle iletişim içinde olmak ve tüm network ağlarını etkin kullanmak başarı için gerekli bir koşul.

Ayrıca dünyadaki global ekonomik kriz; ülkeleri ve yönetimleri, krizi aşabilmek için yeni dinamikler bulmaya zorluyor. Dünya genelinde kadın girişimcilik yüzdelerine bakıldığında, 2010 yılı sonunda kadınlar arasındaki para dolaşımının 12 trilyon dolar civarında olduğu, kadın girişimcilerin sahip olduğu firmaların yıllık ortalama 255 trilyon dolarlık satış gerçekleştirdiği ve bu işletmelerin ortalama 500 binden fazla kişiyi istihdam ettiği hesaplanmış. 70 milyonu aşkın nüfusa sahip ülkemizde kadın oranı yaklaşık yüzde 50 civarında iken, var olan kadın girişimci potansiyelini ortaya çıkartmak son derece önemli. Kadın girişimcilerin finansmana kolay ulaşmasını sağlayarak, kadınların çalışma hayatında yaşadıkları sorunlara kalıcı çözümler üreterek ülkemizdeki ekonomik yapıyı güçlendirmek, yüksek ve hızlı büyüme ortamı yaratarak, ulusal ekonomik refahı ve istihdamı arttırmak, hem devlet, hem toplum hem de birey olarak hepimizin sorumluluğundadır.



Gelecek dönem projeleriniz nelerdir?

2012-2013 çalışma döneminde ANGIKAD olarak yine kadın girişimciliğinin artırılması ve kadının yönetim erki içinde var olmasına dönük çeşitli ulusal ve uluslararası projeler yürüteceğiz. Halen yürütmekte olduğumuz ve planladığımız projelerimiz şöyle sıralayabiliriz:

Avrupa Konseyi desteği ile Angikad, Kagider ve Özyeğin Üniversitesi ortaklığında "Avrupa Kadın Girişimciler Mentörlük Ağı" AB projesi, 2011-2013

Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet göstermekte olan kadın girişimcilerimizin, kendi illerinde yeni girişimci olmuş ve iş hayatının en zor yıllarını yaşamakta olan kadın girişimcilere çeşitli konularda rehberlik yaparak, kadın girişimcilerin bu zorlu dönemi başarı ile atlatalarının sağlanması amaçlanmakta ve Avrupa'da ki kadın girişimcilerle bir iletişim ağı oluşturulması hedeflenmektedir.

Avrupa Birliği Grundtvig Programı, İspanya, Türkiye, Almanya ve İsveç ortaklığında "Cinsiyet ve Fırsat Eşitliği Eğitiminde Kalitenin Artması" projesi, 2011-2013

Avrupa Birliği ülkelerinde, Fırsat ve Cinsiyet Eşitliği eğitimleri konusunda gerçekleştirilen çalışmaların yöntemleri ve geliştirilmeleri konusunda bilgi alışverişi ve Türkiye'deki uygulamalarda kalite ve kapasite artışının sağlanması amacıyla yürütmekte olduğumuz uluslararası bir projedir. İş Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin geliştirilmesi amacıyla dernek üyelerimiz başta olmak üzere, öncelikle Ankara'da ve Anadolu'da bulunan işletmelerin üst düzey yöneticilerine işletmelerinde verimliliği ve karlılığı arttırmak üzere toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri vermekteyiz.

"Yarımdan Bir Olmaz, Yerel Yönetimlerde Kadın Temsili" Çalışma Toplantısı, Haziran 2013

Türkiye'de kadınların özellikle yerel yönetimlerde yer alması, daha sonrasında parlamentoda etkin kadın varlığının sağlanabilmesi için mutlak bir ön şart. Bu nedenle önümüzdeki yerel seçimlerde belediye ve benzer yerel yönetimlerde daha fazla sayıda kadın görmek arzusu ile bu konuda bir farkındalık ve kamuoyu oluşturmak amacıyla bir çalışma toplantısı düzenlemeyi planlamaktayız.

"ANGIKAD Genç Gelişim ve Girişimcilik Kampı", Kasım 2013

Türkiye'nin farklı illerindeki üniversite son sınıfta burslu okumakta yaklaşık 40 kız öğrencinin kişisel gelişimlerine katkı sağlamanın yanı sıra girişimcilik konusunda vizyonlarının geliştirilmesi amacıyla, her yıl kasım ayında gerçekleştirdiğimiz bir projedir. 2011 yılındaki kampımız Dünya Bankası tarafından hibelenmiş, Microsoft ana sponsorluğu ve Ankara Valiliği'nin desteği ile gerçekleşmiştir.

Girişimcilik Konferansları 2013

Ülkemizin farklı illerinde bulunan üniversitemizde öğrenim gören genç kızlarımızla, üyemiz olan girişimci iş kadınlarının kendi deneyimlerini, başarı hikayelerini ve iş yaşamındaki başarının kilit noktalarını paylaşarak onları girişimcilik için yüreklendirmek ve yol göstermek amacıyla her yıl çeşitli üniversitelerde söyleşi ve konferanslar gerçekleştirmekteyiz. 2012-2013 çalışma dönemimizde de farklı illerdeki pek çok üniversitemize bu amaçla ziyaretler gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

2013 ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI KONGRESİ

19-20 EYLÜL 2013 / İSTANBUL

www.vizyon2023turkiye.org



THE SHINING PEARL OF THE WORLD

DÜNYANIN PARLAYAN İNCİSİ TÜRKİYE

KONGRENİN ANA BAŞLIKLARI

KENTSEL DÖNÜŞÜM

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ
VE MEVZUATLAR

ENERJİ SEKTÖRÜ

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ

İKİTLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ

YATIRIM PROJELERİ

EĞİTİM ve İNSAN KAYNAKLARI

TEŞVİK ve FİNANSMAN

Türk Mühendislerinin Eseri **Yeni Ford Cargo 1846T,** Küresel Pazara Sunuldu

53 yıllık tecrübeye sahip Ford Otosan tarafından tasarlanıp geliştirilen Yeni Ford Cargo 1846T çekici küresel pazarda yerini alması hazır. One Ford stratejisinin ağır ticari araç sınıfındaki uygulaması doğrultusunda geliştirilen Ford Cargo 1846T'nin, Ford Otosan İnönü fabrikasında üretimi başladı. Genel Müdür Haydar Yenigün: "2013 yılı sonuna kadar 500'ü ihracat olmak üzere 3 bin , 2020 yılına kadar ise yıllık ortalama 6 bin 500 adet Yeni Ford Cargo 1846T çekici satmayı hedefliyoruz."

Türkiye'nin 11 yıldır aralıksız pazar lideri ve en çok satılan markası Ford, İnönü Fabrikası'nda üretmeye başladığı Yeni Ford Cargo 1846T çekiciyi tanıttı. Satışa sunulduğu tüm pazarların standartlarına uygun olarak Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Ford Cargo 1846T çekici, yurt içi ya da uluslararası taşımacılık yapan müşterilerin beklentilerine uygun olarak; Ford Cargo'nun DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip. 460 PS/2100 Nm motor gücü ile segmentindeki en rekabetçi güç ve torku, düşük devirlerden itibaren sunan Ford Cargo 1846T yüksek performans ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Binek araç rahatlığındaki manuel şanzımanı ve debriyajlı otomatik şanzıman opsiyonu ile ön plana çıkan yeni model, yine lüks binek araçlarda görmeye alışık olduğumuz esp, yokuş kalkış desteği, klima gibi donanımları ağır ticari araç sektöründe standart hale getirerek rakiplerinden ayrılıyor. Büyük lojistik firmalarının ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen yeni Ford Cargo 1846T, filo yönetim sistemlerine uyumlu altyapısı ve opsiyonel sunulan Filobil sistemi ile filoların verimli yönetimi için gerekli donanımı müşterilerine sunuyor.

Küresel kamyon stratejisinin ikinci aşaması tamamlandı

Ford'un "One Ford" stratejisinin ağır ticari araç sınıfındaki uygulaması doğrultusunda imzalanan Global Cargo anlaşması kapsamında, birinci aşama olarak Güney Amerika'da üretilen Cargo'larda Ford Otosan üretimi olan kabinler kullanılmaya başlandı. İkinci aşama olan ortak ürün çıkarma planı ile yeni çekici geliştirildi ve üretimine başlandı. Büyümenin üçüncü aşaması olan ortak ürün gamı stratejisi üzerindeki çalışmalar ise sürüyor.



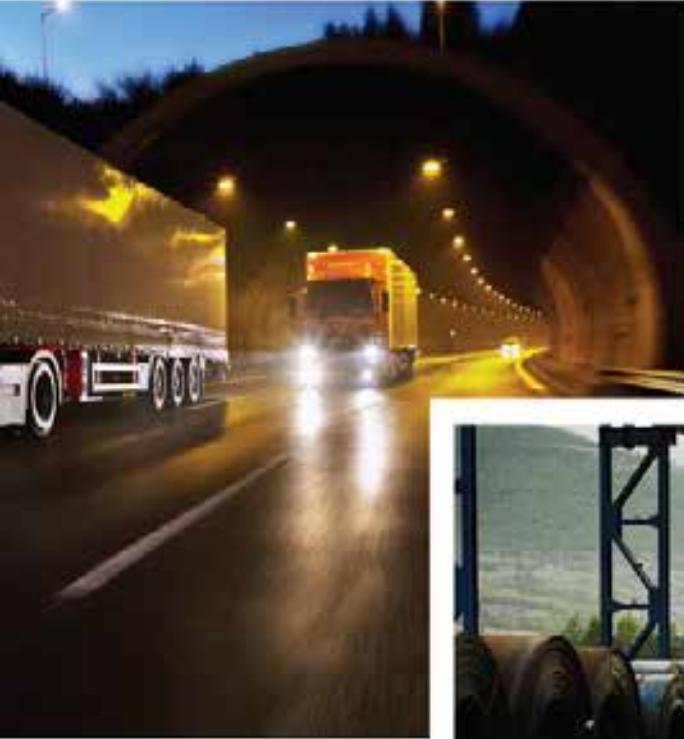
Haydar Yenigün: Türk Mühendisliği ile geliştirilen ilk global kamyonumuzu ürettik

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün yaptığı konuşmada, Ford'un ağır ticari araç ürün geliştirme ve tasarım merkezi konumunda olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Türk mühendisliği ile geliştirilen Ford Cargo ile kamyon pazarında küresel bir marka yarattık. 1960 yılında başladığımız kamyon üretiminde 53 yıllık tecrübemizle 180 bin adedin üzerinde üretim yaptık. Küresel mühendislik merkezimizdeki 1240 mühendisimizin 400'ü sadece Ford Cargo için çalışıyor. Yeni çekicimiz için 75 milyon dolar'lık bir yatırım yaptık. Üç sene çalışarak geliştirdiğimiz yeni Ford Cargo 1846T'yi Avrupa, Amerika ve Asya olmak üzere 3 kıtada, yol ve iklim şartları birbirinden farklı olan 8 ülke ve 12 lokasyonda test ettik."

Grant Belanger: Global Cargo ile Ford logosu kıtaları aşacak

One Ford'un ağır ticarideki yansımaları Ford ve Ford Otosan'ın eseri olarak dünya pazarlarına satacaklarını söyleyen Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Grant Belanger, "Ford markası, binek ve hafif ticari araçların yanı sıra artık ağır vasıta segmentinde de global pazarlarda rekabet edecek," dedi.

Hedef, iç ve dış pazarda yıllık ortalama 6500 adetlik satış



Yeniğün konuşmasında Ford Otosan'ın Ford Cargo'ya ilişkin 2013 yılı hedeflerini de açıkladı: "2013 sonuna kadar 500'ü ihracat olmak üzere toplam 3.000 adet, 2020'ye kadar ise yıllık ortalama 6.500 adet satmayı hedefliyoruz," dedi. Genel Müdür Yeniğün, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Yeni Ford Cargo için 16 pazarda yeniden yapılandırdık ve bu pazarlarda bizzat Ford Otosan olarak var olacağız. 2013'te, iç pazarda geçen yıla göre yüzde 20 artışla, yüzde 24'lük pay almayı hedefliyoruz. İhracatımızı ise yüzde 60 artışla 1600 adet olarak belirledik."

Ahmet Kınay: Yeni nesil çekicimiz Avrupa'da 40 bin servis noktasında Türkçe destek alabilecek

Ford Otosan Kamyon İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay da, 2010 yılında kurulan Kamyon İş Birimi'nin; bayi yapılanması, ek hizmetler ve yeni ürünlere yoğunlaşmayı ve İnönü Fabrikası'nda, esnek ve yalın üretim yeteneği ile 25 ana modelde, 1000'in üzerinde farklı kamyon üretilebildiklerini belirtti. Kınay konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye'de ağır ticari araç pazarının yüzde 65'ini çekici pazar oluşturuyor. 1846T çekicimiz ile hem iç pazara hem küresel pazara hitap ediyoruz. Bu nedenle 38'i, Avrupa ülkesi olmak üzere 46 ülkede, 40 bin servis noktasında çağrı merkezi desteği almasını sağladık. Avrupa yol yardım hizmetimiz ile sürücülerimiz herhangi bir sorun yaşadıklarında bu noktalardan çekici hizmeti, uçak/otobüs bileti sağlama, konaklama ve aracı geri almak için ulaşım aracı ihtiyaçlarına cevap bulacak."

Kınay konuşmasında bayilik yapılamasından da söz etti: "2013 yılsonuna kadar 22, 2014 sonunda ise toplam 29 adet 4S tesisimiz hizmete girecek. Yurt dışında mevcut 16 ülkedeki bayi sayımız ise kısa vadede 30, uzun vadede 50 ülkeye yayılacak. Rusya'da da gücümüz artıyor; 14 olan 3S bayi sayımız, bu yılsonunda 17'ye çıkacak" dedi.



Dakar 2013: İlk 10'da İki Iveco; De Rooy 4., Kuipers 9.

Iveco takımı Dakar 2013'ün genel sıralamasında dördüncülüğü, dokuzunculuğu ve on üçüncülüğü sırasıyla Iveco Powerstar'lı Gerard de Rooy, Yeni Iveco Trakker Evolution 3'lü Renè Kuipers ve Yeni Iveco Trakker Evolution 2'li Miki Biasion ile elde etti.

Dakar'ın son kısmı olan 14. etabın bitişinde yarış 2. sırada tamamlayan Gerard de Rooy'u 3. sıradaki Miki Biasion izledi; ancak bu etkileyici sonuçlar kamyon kategorisindeki tüm sıralamayı etkilemiyor.

Gerard de Rooy ve onun Iveco Powerstar'ı podyuma çıkmayı, 3.'lüğü kazanan yarışmacının üç dakika arkasında bitirerek kaçırdı. Azmine ve dikkat çekici çabalarına rağmen Hollandalı sürücü yarış boyunca birçok zorluk ve terslikle karşılaşarak Dakar 2012'de elde ettiği 1.'liğe erişemeyerek yarış 4. sırada bitirdi.



De Rooy yeteneklerini takım lideri olarak yarışın başından itibaren gösterdi, ayrıca özel etaplarda 3 defa 3. oldu.

Takım arkadaşı Miki Biasion, destek olanaklarını takım lideri De Rooy için sık sık kullandı. Genel sıralamadaki 13. 'lük, yarışın ilk yarısında kaybedilenlerin geri kazanıldığını gösteriyor.

René Kuipers de genel sıralamada 9. 'luğa ulaşarak harika bir geri dönüş yaptı: Kuipers, deneyimi için, "Dakar 2013 benim kamyon kategorisinde kendimi gösterdiğim ilk yarış oldu, oldukça iyi bir deneyimdi. Ayrıca kullanılmaktan zevk aldığım Yeni Trakker'ı oldukça beğendim. Gerçekten her şeyi en başından tekrarlayabilirim." dedi.

Dakar konusunda deneyimli olan İtalyan sürücü Miki Biasion: "Bu yıl kum yüzünden Dakar'ın ne kadar da zor olduğunu gördük, özellikle farklı yüzeylerin bulunduğu yarışın birinci etabı en zorlayıcı kısımdı. Takım çalışması bu gibi zorlayıcı durumlara karşı karşıya kalındığında hayati. Başlangıçta şanssızdım ve zaman kaybettim;

ancak podyuma Iveco Takımının renkleriyle çıkmak için takımla beraber mücadeleye sonuna kadar devam ettim. Belki bunu başaramadık ama kesinlikle elimizden gelenin en iyisini yaptık." De Rooy karamsarlıkla şunu da ekledi: "Mükemmel araçlar, mükemmel koşullara sahip sürücüler, tam anlamıyla birlik olmuş bir takım ama yaşanan başarısızlık. Söyleyecek başka bir şeyim yok."

Sıra dışı çabası sonucu Iveco takımı genel sıralamada iki araçyla ilk 10'a girdi. Dakar Rallisinin olağanüstü off-road şartlarını başarıyla geçen ve off-road için en ideal seçenek olduklarını kanıtlayan araçlar aynı zamanda yüksek verimlilikleriyle de dikkat çekti.

Oldukça zorlu yarışların geçtiği Güney Amerika'da sürücüler; cesaretlerini, reflekslerini ve problem çözme yeteneklerini çöllerden kayalık alanlara, kumullara ayrıca pek hoş olmayan ve iki etabın iptaline yol açan hava koşullarına kadar pek çok alanda gösterdiler.

Ralli, Iveco araçlarının, olağanüstü koşullara sahip üç Güney Amerika ülkesini aşarken gösterdiği performansını görmek için güzel bir fırsattı. Dakar'da ulaşılan sonuçlar Iveco araçlarının gücü ve verimliliği kadar güvenilirliğini de gösterdi.

Dakar, dünyanın en önemli off-road etkinliği kabul edilen ve milyonlarca takipçisi olan bir ralli. 2013 Rallisi 5 Ocak'ta Lima, Peru'da başlamış, Arjantin'i geçerek 20 Ocak'ta Santiago, Şili'de bitmişti. Yarış toplamda 14 etap ve 8000 kilometrelik yoldan oluşuyordu.





Tuğba GÜZEL
tuğba.guzel@produsdergi.com

Güzel Çevre

Beyan Dönemi

Birçok resmi süreçte olduğu gibi, Çevresel anlamda da bir beyan dönemi bulunmaktadır. Senenin başlangıcından itibaren mart ayı sonuna kadar, çevresel beyanların tamamlanması gerekmektedir.

Birçok çevresel beyan olmakla birlikte, atık yağ, tehlikeli atık ve piyasaya süren bildirimleri, SEVESO bildirimleri, araç üstü ekipman üreticilerini en çok ilgilendiren beyanlardandır.

Öncelikli olarak şubat ayı sonuna kadar,

30.07.2008 tarih ve 26952 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, "Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği" kapsamında, tesisinizden oluşan bir önceki yıla ait Atık Yağların belirlenen format doğrultusunda beyanının yapılması gerekmektedir. Tesisinizde yağ kullanımı var ise, atık yağ oluşması ya da tesisinizde herhangi bir yağ kullanımı olmasa dahi bu durumu belirtir şekilde beyanda bulunmalısınız. Bu beyanların İl Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü'ne bildirilmesi gerekmektedir.

Diğer taraftan, tesisiniz bünyesinde, ürünleriniz ambalajlanarak piyasaya arz ediliyor ise, 24.08.2011 tarih ve 28035 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği" kapsamında, bir önceki yıla ait piyasaya sürdürdüğünüz ambalaj miktarının Bakanlığın internet üzerinden kullanıma açtığı sistem kullanılarak şubat ayı sonuna kadar bildirilmesi gerekmektedir. Bu bildirim sonucunda piyasaya bir önceki yıl sürdürdüğünüz, ambalaj miktarı eğer, se-

nelik 3000 kg'ın altında kalır ise, piyasaya sürdürdüğünüz ambalajları toplamaktan muaf tutulacaksınız demektir. Fakat, piyasaya sürülen ambalaj miktarının 3000 kg'ı geçmesi halinde, piyasaya sürülen ambalaj miktarı aşağıda belirlenen % lik oranlarda yükümlülere toplatılmak durumundadır.

Yıllar	Malzemeye göre yıllık geri kazanım hedefleri (%)				
	Cam	Plastik	Metal	Kâğıt/ Karton	Ağaç
2012	40	40	40	40	-
2013	42	42	42	42	5
2014	44	44	44	44	5
2015	48	48	48	48	5
2016	52	52	52	52	7
2017	54	54	54	54	9
2018	56	56	56	56	11
2019	58	58	58	58	13
2020	60	60	60	60	15

Piyasaya sürenler, bu yükümlülüklerini yetkilendirilmiş kuruluş veya lisanslı firmalar ile sözleşme imzalayıp devretmelidirler. Firmanın sözleşme imzalayıp, yükümlülüklerini devrettiği kurum kuruluş, firma adına belirlenen kotalarda piyasadan ambalaj atıklarını toplamaktadır.

mart ayı sonuna kadar ise, Tehlikeli Atık Beyanlarının mutlaka Bakanlık veri tabanı üzerinden gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda, bir önceki yıla ait lisanslı firmalara yapılan tehlikeli atık gönderimlerin sistem üzerinden beyanı yapılmalıdır.

Son olarak SEVESO bildirimini ise, sisteme kullanılan tehlikeli kimyasal maddelerin maksimum depolanma miktarlarının bildirilmesi ile ilgilidir ki, bu konuda senelik olarak bir bildirim yapılmamakta; sadece kullanılan kimyasal madde ve miktarlarında bir değişiklik olur ise, düzenli olarak kontrol edilip, sistemdeki verilerin güncellenmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda, belirlenen zaman periyotları kaçınılmadan beyanların yapılması firmalar açısından faydalı olacaktır.



KOMATEK2013

13. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı



29 Mayıs - 2 Haziran 2013
ATATÜRK KÜLTÜR MERKEZİ - ANKARA

Organizator



SADA
SİHİYE VE SAĞLIK BAKANLIĞI
Tel: (312) 440 6000
www.sada.com.tr

Ana Destekçi



İNŞAAT MAKİNELERİ DİSTRİBÜTÖRLERİ VE MALTOÇULAR BİRLİĞİ

Destekleyen Kurum ve Kuruluşlar



Satış Sonrası Hizmetin Önemi

Sanko Makina Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Uğur Güllü ile satış sonrası hizmetler ve paket bakım programları üzerine Radüs dergisi olarak keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Satış sonrası'nın önemi ve incelikleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Müşteri memnuniyeti ve sadakatının büyük önem kazandığı 2000'li yıllarda pazar ve müşteri beklentileri; satışlarda ürün satışı yerine "Müşteriye çözüm sunma" şeklinde gelişti. Bu itibarla, özellikle ürün ve hizmet satışı beraber yapan firmalar; ürünün satıştan sonra da takip edilmesi, performansının sürekli izlenmesi ve işte kalma sürelerinin maksimum seviyelere ulaştırılması çabasına büyük önem verdiler. Bunun sonucunda da çabalarını gerçekleştirerek pazarda büyük paylar elde ettiler.

Gerçekte Satış Sonrası Hizmetleri içinde barındıran Yedek parça, Teknik Servis, Eğitim, Çağrı Merkezi... gibi departmanlar, müşterinin üründen beklediği maksimum faydayı elde etmek için çaba gösterirler. Bu çabayı göstermekte yeterli olamayan firmalar, zamanla pazar payı kaybetmekte ve piyasada arzu ettikleri konuma gelmekte zorlanmaktadır. Deneyimler, "Ürünün ilkinin kolayca satılabileceğini ancak ikincisini satmanızın Satış Sonrası Hizmetler departmanının performansı ile yakın ilişkili olduğunu göstermektedir."

Satış ürünle ilgili olarak yeterli yedek parça stoku bulundurmayan, parça temininde hızlı ve atak davranmayan şirketler, çalışan personellerinin de kurumsal anlayıştaki imaj ve yaklaşımlarına dikkat etmiyorsa kendi ürünlerini müşteriye kabul ettirmekte zorlanırlar. Bu aşamada çalışanların bireysel ve ürün ile ilgili eğitim almış olmaları da vazgeçilmez bir zorunluluktur.

Servis memnuniyeti, alım kararında ne kadar etkili?

Üründen alınan memnuniyetin, aynı ürünü 2. defa alma kararında doğrudan rol oynadığını artık hepimiz biliyoruz. Şirketlerin satın alma departmanları, bir ürünün satın alınmasına karar verirken fiyat/fayda analizi yapmaktadırlar. Burada üründen yeterli faydayı alabilmek için en önemli kriter: Satış sonrasında ürünle ilgili karşılaşılabilecek talep ve arzulara servisin desteğinin ne kadar güçlü olup olmadığıdır. Günümüzde profesyonel şirketler, müşterilerine ürün satmak yerine çözüm ortağı olma düşüncesi ile hareket etmektedirler. Burada çözüm ortağı olma düşüncesi, müşteriye satış sonrasında karşılaşılabilecek her türlü problemde yanında olma güven-



cesini ifade etmektedir. Bu nedenle Satış Sonrası Hizmetler (SSH) departmanındaki kadroları tecrübeli firmalar, bu tür hizmetleri verirken müşteri memnuniyetini ön planda tutmakta ve sadece ürünün kendi kalitesi değil verdikleri servis desteğinin kalitesini de en üst düzeye çıkarma gayretli içindedirler.

Paket Bakım Programları hakkında bilgi verebilir misiniz, avantaj ve dezavantajları nelerdir?

"Müşteriye çözüm ortağı olma" düşüncesi ona makineyi sattıktan sonra ihtiyaç duyulabilecek temel bakım hizmetlerini de sunma gereğini ortaya çıkardı. 90'lı yılların sonunda özellikle Amerika'da planlanan bu tür çalışmalarla Müşteriye "Planlı Bakım Programı" adı altında periyodik bakım paketleri sunulmaya başlandı. Satılan makinenin periyodik olarak 250, 500, 1.000, 2.000 ... gibi çalışma saatlerinde yapılması gereken servis bakımları, satıcı firma tarafından makine üreticisinin belirlediği şekilde ve orijinal parça kullanılarak yapılacağını taahhüt eden Paket programlar müşteri kullanımı-

na sunuldu. Müşteriler tarafından büyük rağbet gören bu tür Paket Bakım Programları Türkiye’de de 2000’li yılların başından itibaren iş makineleri pazarındaki büyük oyuncu firmalar tarafından kullanılmaya başlandı.

Makinanın özellikle 2.000 saat boyunca ihtiyaç duyacağı yedek parça ve servis hizmetinin detaylarını belirleyen ve bu hizmetin bedelini normaldekenden daha ucuza yapan bir anlaşma taraflarca imzalanarak süreç başlatılıyor. Makinanın periyodik olarak bakım saati geldiğinde ilgili servis uyarılarak bakım yapması için makinanın yanına davet ediliyor. Profesyonel firmalar bu Paket Bakım Programını takip eden ve kayıt altına alan özel yazılım programları kullanmaktalar.

Bu paket programları alan kullanıcıların en önemli avantajı; kendi tamir bakım kadrosu olmadığından planlı ve programlı bir bakım sistemi ile Makinalarını sürekli kontrol altında tutmuş oluyorlar. Bu sayede beklenmeyen sürpriz arızalarla karşılaşma yüzdelelerini minimuma indiriyorlar. Orijinal parçaların kullanıldığı bu programlar bu konuda eğitilmiş teknisyenler tarafından yine bu işe uygun dizayn edilmiş bakım araçları ile yapılmaktadır.

Paket Bakım Programları sağladıkları fiyat ve zaman avantajları sayesinde müşteriler tarafından tercih görmektedirler.

Satış Sonrası Hizmet ekibi bir firma için ne kadar önemlidir?

SSH departmanının kurumsal firmalarda ne kadar önemli olduğunu yukarıda belirtmiştim. Bu departmanın güçlü olması, içindeki kadroların kalitesi ile doğrudan orantılıdır. Yani yeterli tecrübeye olmayan, eğitim seviyeleri düşük, müşteri odaklı çalışma anlayışı içinde olmayan kadrolar o şirketleri başarıya götüremezler. İnsan kaynağını sürekli eğiten ve gelişen teknolojilerle donatan firmalar, müşterilerinin bakım ve arızalarını hızla gidererek ürünün sürekli işte kalmasını sağlarlar. Özellikle yüksek teknolojiler barındıran iş makinelerinde bakım ve onarım işlerini yapanların sürekli ve düzenli eğitim görmeleri esastır.

Satış Sonrası Hizmetlerde klasik anlayışın dışında müşteri odaklı yaklaşım firmalara başarı sağlar.

İş makinelerine yapılacak bakımlar konusunda dikkat edilmesi gerekenler nelerdir?

Makinaların işte kalma sürelerinin uzun olması onlardan alınan faydanın da maksimum olmasını sağlar. Bu nedenle makinalara planlı ve programlı bakımların yapılması önemlidir. Burada bakımın önleyici ve kestirimci (önceden tahmin edilebilen) olması yüksek maliyetli arızaların da olmasını engellemektedir. Planlı da olsa bakımı yapan kişilerin eğitilmiş ve o işin uzmanı olanlar arasından seçilmiş olması gerekir. Bununla birlikte bakım sırasında kullanılacak parçaların orijinal olması ve üretici firma garantisinde yapılmasına dikkat etmek gerekir.

Ve sizin eklemek istedikleriniz?

Bütün bu çabaların, makinalardan elde edilen faydayı artırmak olduğu düşünülürse, müşterilerin satın alma kararlarında SSH departmanlarının ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde bu sektörde tecrübeli insan gücünü artırmak için firmaların büyük bir çaba içinde oldukları görülmektedir; ancak sektör, kendi insan gücünü yetiştirme hızında değildir. Son günlerde özel sektör – kamu sektörü ortaklaşa çalışmaları hız kazanmakta olup yetişmiş insan gücünü artırma çalışmaları devam etmektedir.



Derindere'den %100 Yerli Elektrikli Araçlar

Teknolojisi ve üretimi DMA - Derindere Motorlu Araçlar'a ait elektrikli araçlar satış ve kiralamaya sunuldu. Aracın en önemli parçası olan elektronik beyin üniteleri ve buna ait yazılımları tamamen DMA tarafından geliştirilen elektrikli araçlar, tek şarj ile yaklaşık 280 km yol yapabiliyor. Türkiye'nin "ilk ve tek" TSE Tip Onay Belgesi'ne sahip olan elektrikli araçlar, teknolojisi ve menzili ile sektörde rakipsiz olma özelliği gösteriyor.

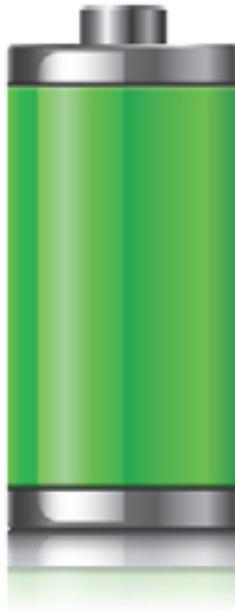
Özkan Derindere ve Önder yol tarafından 2007 yılında kurulan Derindere Motorlu Araçlar (DMA), Türkiye Otomotiv Sektörü'nün önemli kilometre taşları arasında yer alacak DMA teknolojisi ile ürettiği elektrikli araçları yola çıkarıyor. Türkiye'nin "ilk ve tek" Tip Onay Belgesi'ni alan DMA teknolojisine sahip elektrikli araçlar, tek şarj ile yaklaşık 280 kilometre yol kat edebiliyor. Şehir şebekesinin her yerinden temin edilebilen 220 V kaynak ile yaklaşık 8 saatte tam olarak şarj edilebilen elektrikli araçlar için isteğe bağlı olarak, ülke genelinde kurulmuş ve sayıları her geçen gün artan Avrupa

Standardı tip 2 şarj istasyonlarından da faydalanılabiliyor. Tüketicilere ve şirketlere hem kiralama hem de satın alma alternatifleriyle sunulan elektrikli araçların satış fiyatı 120 bin TL seviyesinde iken; operasyonel filo kiralama fiyatları ise aylık 900 Euro seviyesinde.

"Yılda 1.200 elektrikli araç üretim kapasitesine sahibiz"

Projenin, DMA teknolojisi kullanılarak elektrikli otomobil üretme projesi olduğunu anlatan DMA Kurucu Ortağı Özkan Derindere, elektrikli araçların geleceğine inandıklarını ve bu konuya yatırım yapma karar aldıklarını anlattı. Proje için gereken finansmanı tamamen kendi öz kaynaklarından karşıladıklarını söyleyen Derindere "Proje kapsamında şu ana kadar yapılan ve bundan sonra da yapacaklarımız ile otomotiv sektörüne ve ülke ekonomisine pozitif katkılar sağlamayı hedefliyoruz. Bu araçların sağladığı faydaları göz önüne aldığımızda, bu proje geleceğe güvenle bakmak isteyen herkesin projesidir" dedi.

Özkan Derindere konuşmasına şu şekilde devam etti; "DMA olarak kısa vadede; binek ve hafif ticari araçlara DMA teknolojisi uygulayarak, onları %100 elektrikle çalışan araçlar haline getirerek pazara sunmayı hedefliyoruz. Orta vadede hız ve hacim kazanmak için, sınırlı sayıda modele yoğunlaşacağız. Projemizin uzun vadeli hedefi ise, yüksek bir yatırım hedefi ile DMA markalı ürünler üretmek ve pazarda önemli bir oyuncu olmaktır". Bugün itibarıyla aylık 100 ve yıllık 1.200 adetlik bir kapasiteye sahip olduklarını söyleyen Derindere, belirli adetlere ulaşıldığında, her biri kendi konularının en iyileri tarafından üretilen komponentleri, onlarla birlikte Türkiye'de üretmek konusunda yatırım yapmaya hazır olduklarını ve bu konuda ön protokoller imzaladıklarını da ifade etti.



Menzili ve batarya avantajı ile rakipsiz

Projenin mühendislik çalışmalarını üstlenen DMA Kurucu Ortağı Önder Yol ise, elektrikli araçların ekonomik önceliği olan kullanıcılar için tasarruf anlamına geldiğini, diğer kullanıcılar içinse çevreci özellikleri ile ön plana çıktığını anlattı.

Araçların en önemli parçası olarak kabul edilen elektronik beyin ünitelerinin ve buna ait yazılımların tamamen DMA mühendisleri tarafından geliştirildiğini belirten Yol, araçların menzili ve şarj özellikleri ile rakipsiz olduğunu söyledi. Yol, araçların üretim sürecine ilişkin olarak şöyle konuştu; "Bu araçlar yaklaşık 13 aylık bir test ve izin sürecinden sonra satışa sunuluyor. Üretilen ilk araçlar, gerçek yol koşullarında yaklaşık 500 bin kilometrenin üzerinde test edildi. 40kW's Lityum bazlı bataryaları ve 62 kW sürekli (84 kW maksimum) güç üretme kapasiteli elektrik motoruyla 225 Nm-325 Nm tork değer aralığında yüksek bir performans sunan DMA teknolojisi; 3 yıl, 100 bin kilometre DMA garantisi ile kullanıma sunuyoruz."

Teknolojik üstünlükleri ile fark yaratıyor

DMA teknolojisine sahip araçların, birçok teknolojik üstünlüğü de bünyesinde barındırdığını ifade eden DMA Ar-Ge ve Üretim Direktörü Alper Baykut, araçların sürekli olarak kullanıcıyı bilgilendiren multimedya sistemine ve uzaktan erişim teknolojisine dikkat çekti. Baykut, kullanılan DMA Multimedya Sistemi'nin ara yüzü sayesinde sürücü ve yolcularını sürekli bilgilendirerek; aracın şarj, hız ve kullanım durumuna ilişkin birçok veriyi anlık olarak aktardığını ve sürüş güvenliğini artırdığını ifade etti.

DMA'nın Turkcell ile gerçekleştirdiği teknolojik işbirliğinin de önemine dikkat çeken Baykut, sadece elektrikli araçlara özel olarak geliştirilen DBS (DMA Bilgilendirme Servisi) uygulamasının önemli bir fark yarattığını kaydetti. Baykut, "Kullanıcılar, DMA teknolojisine sahip araçlarıyla ilgili birçok veriye iOS ve Android işletim sistemine sahip akıllı telefonlar üzerinden, diledikleri zaman, diledikleri yerden kolaylıkla erişebilecek; anlık olarak araçları ile ilgili şarj durumu, menzil, kalan şarj süresi gibi birçok veriyi online takip edebilecekler" dedi. Turkcell teknolojisi ile DMA için özel olarak tasarlanan bu uygulamanın birçok teknolojik üstünlüğe sahip olduğunu ifade eden Turkcell Teknoloji Genel Müdürü Semih İncedayı ise, "Ekonomik ve çevre dostu olmaları sayesinde elektrikli araçlar her geçen gün daha çok kişi ve kuruluştan ilgi görüyor.

Geleceğe damgasını vuracağını umduğumuz bu araçların yaygınlaşması için en son teknoloji ile desteklenmeleri şart. Turkcell olarak, sunduğumuz özel tasarlanmış servis ile DMA imzası taşıyan elektrikli araçların kullanıcılarına, filo takibinde lojistik departmanlarına ve araç sahiplerine önemli bir kolaylık sağlıyoruz" şeklinde görüşlerini aktardı.

Devletin konuya olan duyarlılığından son derece memnun olduklarını söyleyen Özkan Derindere, bu yaklaşımın bağıta kendilerinde olmak üzere, tüm girişimci ve yatırımcılarda büyük moral etkisi yarattığını, herhangi bir ortak arayışı içerisinde olmadıklarını ancak projenin verimliliği ve gelişimi açısından fayda sağlayacağına inandıkları bir teklif olursa bunu değerlendirebileceklerini de ifade etti.

DMA:

Uzun yıllara dayanan otomotiv ve teknoloji birikimlerinin ardından 2007 yılında kurulmuş olan DMA (Derindere Motorlu Araçlar)'nın faaliyet alanı, araçlara DMA teknolojisini uygulamak, ARGE faaliyetlerinde bulunmak, bu konuda teknoloji geliştirmek, her türlü parça ve nihai ürünün üretim, ithalat, ihracat ve satışını gerçekleştirmektir.

Elektrikli araçların geleceğine duyduğu güvenle uzun yıllardır kapsamlı ARGE çalışmaları gerçekleştiren DMA, elektrikli araç teknolojileri geliştirmek ve elektrikli araç üretmek üzere faaliyetlerini sürdürmektedir.

Kurucu ortakları Özkan Derindere ve Önder Yol olan DMA, otomotiv sektörüne ve ülke ekonomisine pozitif katkılar sağlayabilme hedefiyle ilerlemektedir. Türkiye'nin global ölçekte "ilk" %100 elektrikli otomobilini üretme hedefiyle yola çıkan DMA, geliştirdiği ileri teknoloji ile dünyanın geleceği olan elektrikli araç sanayinin ülkemizde oluşmasına, gelişmesine ve büyümesine önemli katkılar sağlayacaktır.





Engin PİRİNÇCI
engin.pirincci@produsadengisi.com

2013 Yılı için Eşik Değerler Açıklandı

Değerli okurlarım, bu sayıda hepimizi ilgilendiren 2013 yılı eşik değerleri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Kamu İhale Kurumu 01.02.2013 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere uygulanacak eşik değerler ve parasal limitleri açıkladı. 30.01.2013 tarih ve 28544 sayılı resmi gazetede yayınlanan 2013/1 sayılı Kamu İhale Tebliğine göre yeni değerler aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi uygulanacak. İlgililerin yapacakları işlemlerde bu değerleri göz önüne almalan gerekmektedir.

a) 3 üncü maddenin birinci fıkrasının (g) bendinde belirtilen 6.629.154,- TL (Altı milyon altı yüz yirmi dokuz bin yüz elli dört Türk Lirası), 6.791.568,- TL (Altı milyon yedi yüz doksan bir bin beş yüz altmış sekiz Türk Lirası).

b) 8 inci maddenin birinci fıkrasının;

1) (a) bendinde belirtilen 792.482,- TL (Yedi yüz doksan iki bin dört yüz seksen iki Türk Lirası), 811.897,- TL (Sekiz yüz on bir bin sekiz yüz doksan yedi Türk Lirası).

2) (b) bendinde belirtilen 1.320.805,- TL (Bir milyon üç yüz yirmi bin sekiz yüz beş Türk Lirası), 1.353.164,- TL (Bir milyon üç yüz elli üç bin yüz altmış dört Türk Lirası).

3) (c) bendinde belirtilen 29.057.835,- TL (Yirmi dokuz milyon elli yedi bin sekiz yüz otuz beş Türk Lirası), 29.769.751,- TL (Yirmi dokuz milyon yedi yüz altmış dokuz bin yedi yüz elli bir Türk Lirası).

c) 13 üncü maddenin birinci fıkrasının (b) bendinin;

1) (1) numaralı alt bendinde belirtilen 86.460,- TL (Seksen altı bin dört yüz altmış Türk Lirası), 88.578,- TL (Seksen sekiz bin beş yüz yetmiş sekiz Türk Lirası), 172.927,- TL (Yüz yetmiş iki bin dokuz yüz yirmi yedi Türk Lirası), 177.163,- TL (Yüz yetmiş yedi bin yüz altmış üç Türk Lirası).

2) (2) numaralı alt bendinde belirtilen 86.460,- TL (Seksen altı bin dört yüz altmış Türk Lirası), 88.578,- TL (Seksen sekiz bin beş yüz yetmiş sekiz

Türk Lirası), 172.927,- TL (Yüz yetmiş iki bin dokuz yüz yirmi yedi Türk Lirası), 177.163,- TL (Yüz yetmiş yedi bin yüz altmış üç Türk Lirası), 1.441.114,- TL (Bir milyon dört yüz kırk bir bin yüz on dört Türk Lirası), 1.476.421,- TL (Bir milyon dört yüz yetmiş altı bin dört yüz yirmi bir Türk Lirası).

3) (3) numaralı alt bendinde belirtilen 172.927,- TL (Yüz yetmiş iki bin dokuz yüz yirmi yedi Türk Lirası), 177.163,- TL (Yüz yetmiş yedi bin yüz altmış üç Türk Lirası), 1.441.114,- TL (Bir milyon dört yüz kırk bir bin yüz on dört Türk Lirası), 1.476.421,- TL (Bir milyon dört yüz yetmiş altı bin dört yüz yirmi bir Türk Lirası).

ç) 21'inci maddenin birinci fıkrasının (f) bendinde belirtilen 144.103,- TL (Yüz kırk dört bin yüz üç Türk Lirası), 147.633,- TL (Yüz kırk yedi bin altı yüz otuz üç Türk Lirası).

d) 22'nci maddenin birinci fıkrasının (d) bendinde belirtilen 43.228,- TL (Kırk üç bin iki yüz yirmi sekiz Türk Lirası), 44.287,- TL (Kırk dört bin iki yüz seksen yedi Türk Lirası), 14.403,- TL (On dört bin dört yüz üç Türk Lirası), 14.755,- TL (On dört bin yedi yüz elli beş Türk Lirası).

e) 53 üncü maddenin birinci fıkrasının (j) bendinin;

1) (1) numaralı alt bendinde belirtilen 288.215,- TL (İki yüz seksen sekiz bin iki yüz on beş Türk Lirası), 295.276,- TL (İki yüz doksan beş bin iki yüz yetmiş altı Türk Lirası).

2) (2) numaralı alt bendinde belirtilen 653.493,- TL (Altı yüz elli üç bin dört yüz doksan üç Türk Lirası), 669.503,- TL (Altı yüz altmış dokuz bin beş yüz üç Türk Lirası), 1.305,- TL (Bin üç yüz beş Türk Lirası), 1.336,- TL (Bin üç yüz otuz altı Türk Lirası), 1.306.988,- TL (Bir milyon üç yüz altı bin dokuz yüz seksen sekiz Türk Lirası), 1.339.009,- TL (Bir milyon üç yüz otuz dokuz bin dokuz Türk Lirası), 2.612,- TL (İki bin altı yüz on iki Türk Lirası), 2.675,- TL (İki bin altı yüz yetmiş beş Türk Lirası), 3.918,- TL (Üç bin dokuz yüz on sekiz Türk Lirası), 4.013,- TL (Dört bin on üç Türk Lirası),

13.069.894,- TL (On üç milyon altmış dokuz bin sekiz yüz doksan dört Türk Lirası), 13.390.106,- TL (On üç milyon üç yüz doksan bin yüz altı Türk Lirası), 26.139.788,- TL (Yirmi altı milyon yüz otuz dokuz bin yedi yüz seksen sekiz Türk Lirası), 26.780.212,- TL (Yirmi altı milyon yedi yüz seksen bin iki yüz on iki Türk Lirası), 5.226,- TL (Beş bin iki yüz yirmi altı Türk Lirası), 5.354,- TL (Beş bin üç yüz elli dört Türk Lirası).

f) 62'nci maddenin birinci fıkrasının (h) bendinde belirtilen 159.957,- TL (Yüz elli dokuz bin dokuz yüz elli yedi Türk Lirası), 163.875,- TL (Yüz altmış üç bin sekiz yüz yetmiş beş Türk Lirası).

(2) 1/2/2013 tarihinden itibaren geçerli olacak yukarıda belirtilen Eşik Değerler ve Parasal Limitlere ilişkin, bir önceki dönem ile karşılaştırmalı değerler, ayrıca tablo halinde ekte yer almaktadır.

4734 SAYILI KANUNDA YER ALAN EŞİK DEĞERLER VE PARASAL LİMİTLERİN BİR ÖNCEKİ DÖNEM İLE KARŞILAŞTIRMALI DEĞERLERİNE İLİŞKİN TABLO

31/1/2013 Tarihine Kadar Uygulanan Eşik Değerler ile Parasal Limitler ve Tutarlar	1/2/2013 – 31/1/2014 Döneminde Uygulanacak Eşik Değerler ile Parasal Limitler ve Tutarlar Eşik Değerler
EŞİK DEĞERLER	EŞİK DEĞERLER
MADDE 8	
TL	TL
792.482	811.897
1.320.805	1.353.164
29.057.835	29.769.751
Parasal Limitler ve Tutarlar	Parasal Limitler ve Tutarlar
MADDE 3 (g)	
TL	TL
6.629.154	6.791.568
MADDE 13 (b)	
86.460	88.578
172.927	177.163
1.441.114	1.476.421
MADDE 21 (f)	
144.103	147.633
MADDE 22 (d)	
43.228	44.287
14.403	14.755
MADDE 53 (ü/1)	
288.215	295.276
MADDE 53 (ü/2)	
653.493	669.503
1.305	1.336
1.306.988	1.339.009
2.612	2.675
3.918	4.013
13.069.894	13.390.106
26.139.788	26.780.212
5.226	5.354
MADDE 62 (h)	
159.957	163.875

TAYSAD'da Genel Koordinatörlük Koltuğu Süheyl Baybalı'nın

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nde (TAYSAD) Genel Koordinatörlük görevine dernekte 2010 yılından bu yana Denetleme Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Süheyl Baybalı atandı.



Yeni görevine 1 Şubat 2013 tarihi itibarıyla başlayan Baybalı, 2006 yılında aktif olarak görev almaya başladığı TAYSAD'a, bundan böyle sektörel deneyimi ile katkı sunmaya devam edecek.

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı dalda yüksek lisans yapan Baybalı, iş hayatına TOFAŞ'ta başladı. Ardından, 1989 – 2007 yılları arasında Nürsan Otomotiv Grubu'nda Genel Müdür Yardımcılığı, Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyeliği görevlerini yürüttü.

2007-2009 yılları arasında Dentaş Ambalaj'da Genel Müdür, 2010 yılında ise CEO ve hissedar olarak Komsan A.Ş.'de görev yapan Baybalı, otomotiv tedarik sanayine TAYSAD'da hizmet etmeye devam edecek.

Son yıllarda otomotiv sanayi içindeki ihracat payını yüzde 50 seviyelerine yaklaştıran otomotiv tedarik sanayinin hızlı yükselişini kaliteye, zamanında teslimata, ARGE yatırımlarına ve ana sanayiyile güvene dayalı işbirliğine bağlayan Baybalı, önümüzdeki dönemde ihracatın yanı sıra TAYSAD'ın küresel bilinirliğini artırmak için yurt dışı faaliyetlerine önem vereceklerini söyledi.

Stratejik kararlara kılavuzluk edilecek

Otomotiv sektöründeki tüm paydaşların işbirliği ve güç birliği içinde çalışması gerektiğine dikkat çeken Baybalı, "Güçlü Sanayi Güçlü Marka sloganımız çerçevesinde paydaşlarımız ile olan işbirliğini daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Özellikle markalaşma çalışmalarına, üniversite-sanayi işbirliğine, yetkin insan kaynağının yetiştirilmesine ve ARGE faaliyetlerine odaklanarak, bu doğrultudaki çalışmalarımızı ve önerilerimizi hükümetimiz ile paylaşacağız.

Ekonomi Bakanlığı'nın destekleri ile hayata geçirdiğimiz Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi projelerimize 2013 yılında da devam edeceğiz. Tedarik sanayi firmalarımızın stratejik kararlarına kılavuzluk edecek Kıyaslama Çalışmalarımızı ise yeni bir yapılanma ile sürdüreceğiz." dedi.

HIZIMIZLA FARK YARATIYORUZ



kurumsal kimlik

logo, antetli kağıt, zarf, dosya, kartvizit, fatura, tediye ve tahsilat makbuzları markalaştırma ve konumlandırma, pr

basılı işler/ promosyon maket

katalog, dergi, kitap, broşür, afiş, gazete - dergi ilanı, billboard, megalight, rollup, iç ve dış mekan cephe giydirme, fuar stand tasarım, promosyon ürünleri, grafik tasarım

interaktif hizmetler

web tasarım ve yazılım, kiosk, flash animasyon, banner, e-ticaret yazılımı, interaktif cd-dvd, dijital danışmanlık

modelleme

2d - 3d modelleme, storyboard, texturing, color & lightning, rigging

Zirvenin Değişmeyen İsmi

Volvo İş Makinaları



Türkiye iş makinaları pazarında önemli bir yere sahip olan Volvo İş Makinaları, İMDER rakamlarına göre bu yıl da pazarın açık ara lideri oldu.

Türkiye'de ASC Türk'ün satış ve satış sonrası hizmetleri garantisi altında bulunan Volvo İş Makinaları yükleyici ürün grubunda liderliğini yıllardır sürdürmekte. Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) tarafından açıklanan satış rakamlarına göre Volvo 2012 yılında da yükleyici satış adetlerinde önemli bir farkla yine liderliğe oturdu. Son 4 yıldır liderliğini kesintisiz sürdüren Volvo İş Makinaları zirvenin değişmeyen ismi olarak başarısını koruyor.

Kalite, güvenlik ve çevreye saygı gibi temel değerlerle üretilen Volvo İş Makinaları; kullanıcılarına güç, performans ve yakıt tüketiminde üstün avantajlar sunmanın yanı sıra Volvo'nun mühendislik gücünden gelen eşsiz motorları, kullanıcı dostu konforlu kabinleri ve servis uzmanlığıyla da hizmetlerini sürdürmeye devam ediyor.

Volvo Lastikli Yükleyicinin Üstün Özellikleri

Yarım yüzyılı aşkın bir süredir benzersiz tasarım ve kusursuz işçilik ile üretilen Volvo Lastikli Yükleyiciler; güvenlik, güç ve operatör konforu konusunda ulaşılmaz bir noktada duruyor.

Volvo patentli Tork Paralel Bom Sistemi sayesinde mükemmel koparma torku ve kovanın her seviyesinde yere paralel yük taşıyabilme özelliği bulunuyor. Yüke duyarlı hidrolik sistem, sadece ihtiyaç anında ve ihtiyaç miktarında hidrolik güç üretilmesini sağlıyor.

Üçüncü jenerasyon Volvo otomatik şanzımanlı makinalarda; operatörler sadece ileri/geri tercihi yapıyor. Otomatik kullanım modu seçildiği takdirde; işe, şantiye koşullarına ve operatörün kullanım stiline bağlı olarak vites değişimleri otomatik olarak gerçekleşiyor. ROPS&POPS standartlarına uygun olarak üretilen Volvo kabinler; operatörlere güvenli, rahat ve yüksek standartlarda çalışma ortamı sunuyor. Volvo Lastik Tekerlekli Yükleyiciler'de bulunan orijinal yağ banyolu hava filtresi ve beraberinde çalışan iki adet kuru hava filtresi sayesinde motora giden hava çok daha iyi temizleniyor, hava filtresinin ömrünü uzatıyor ve maliyetleri asgariye indiriliyor.





Volvo Farkı:

- Volvo Tier3 Motor
- Volvo patentli Tork Paralel Bom Sistemi
- Düşük yakıt tüketimi
- Yüke duyarlı hidrolik sistem
- İşe göre seçeneekli tam otomatik şanzıman
- ROPS/FOPS korumalı operatör kabini
- Contronic izleme ve erken uyan sistemi
- Yağ banyolu hava filtresi
- Ergonomik operatör kabini
- Klima
- Farklı ataşman kullanma özelliği
- Yüzde 100 diferansiyel kilidi
- Geri görüş kamerası.

G Serisi Farkı:

- Yeni Stage IIIB Motor
- Operatörün yakıt tasarrufu yapmasını sağlayan Eco-Pedal ve ilgili görsel uyanlar
 - Yakıt tasarrufu ve serilik sağlayan, güç aktarma organlarının ömrünü uzatan Opti-Shift
 - Tepki süresini düşüren, seriliği artıran ve kabin içi ses ve ısı düzeyini azaltan Elektro-Servo
 - Ekstra hidrolik yağ soğutucu
 - Yeni motor kaputu dizaynı
 - Su soğutmalı turbo
 - Yeni yüksek basınçlı pompalar sayesinde artırılmış kaldırma kuvveti.

ASC Türk

ASC Türk; altyapı projelerinde, yol yapımı projelerinde, İnşaat ve madencilik sektöründe kullanılan Volvo İş Makinaları, Sandvik Mobil Kırma ve Eleme Üniteleri'nin, Chigago Pneumatic El Aletleri'nin Türkiye distribütörü olarak hizmet vermektedir. Yüksek kalite standartlarına sahip Volvo, Sandvik ve Chigago Pneumatic satış ve satış sonrası hizmetleri ASC Türk tarafından tüm Türkiye geneline yayılmış olan geniş hizmet ağı aracılığı ile özenle sağlanmaktadır.

Volvo İş Makinaları:

Kaliteli, güvenilir ve doğaya saygılı araçları, dünya çapında bir servis ağı desteği ile sunan Volvo İş Makinaları'nın ürün gamında lastik tekerlekli yükleyici, ekskavatör, belden kırma kaya kamyonu, motor greyder, asfalt serici, silindir, kazıcı-yükleyiciler ve kompakt makineler olmak üzere yaklaşık 150 araç seçeneği bulunuyor. Her ülkeden müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla finansman, ikinci el ve kiralama hizmetleri de sunan Volvo, iş makinelerinde dünya çapında ünlü dizel motor teknolojisini kullanıyor.



Erdemli Makina Devas ile Güçleniyor

Erdemli Makina Yetkili Servisi Devas Makina İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti. İstanbul İkitelli'de hizmete açıldı. Uzman kadrosu, gezici servis ağı, kaliteli hizmet anlayışı ve müşteri memnuniyeti ile yola çıkan şirket, Erdemli markasına yakışır bir hizmet anlayışı ile kaliteyi ve güveni bir arada sunuyor.

Devas Makine, Üstyapı sektörüne vakumlu yol süpürme ve plst süpürme makinaları üretimi ile büyük katkı sağlayan Erdemli Makina'nın Marmara bölgesi yetkili servisi olarak hizmet sunmaya başladı. Deneyimli teknik ekibi, gezici servisi, pazarlama ve dış ticaret uzmanlarıyla bu sektöre damgasını vurmaya hazırlanan Devas; Doğan Yıldırım, Ahmet Selimoğlu ve Sefa Emir ortaklığında kurulmuş bir şirket. Ortaklardan Doğan Yıldırım, Yeditepe Üniversitesi bilişim teknolojileri mezunu olmakla beraber Yeditepe Üniversitesi uluslararası ticaret ve lojistik alanında yüksek lisans yapmıştır. Kendisi Erdemli Makina'nın yurt dışı bağlantıları ve pazarlaması konusunda yardımcı olmaktadır. Diğer bir ortak Ahmet Selimoğlu, Yeditepe Üniversitesi İktisat bölümü mezunudur. Devas Makina'nın yurt içi pazarlama ve satış yetkilisidir. Kendisi Doğan bey ile beraber yıllardır yapı ve inşaat sektöründedir. Sefa Emir ise Marmara

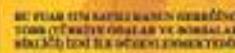
üniversitesi ekonometri bölümü mezunudur. Bu sektörde kendisi 20 yılı aşkındır bulunmakta ve sektörün içinden olan deneyimli ortaklardan birisidir.

Sektörün içinden deneyimli ortaklarla hizmet sunmaya hazırlanan şirket, alanında uzman kadrosu ve güler yüzlü hizmet anlayışı ile müşterilerine kaliteli hizmet götürmeyi amaçlıyor. Yıllardır kalitesiyle sektörün önde gelen firmalarından birisi olan Erdemli Makina'nın ismine yakışır bir hizmet sunmaya çalıştıklarını belirten Devas Makina yetkilileri; sektöre Marmara Bölgesi ve Türkiye genelinde gezici servisimizle aynı kalite ve güveni yansıtmayı hedefliyoruz. Erdemli Makina'nın yetkili servisi olarak kalite ve güveni ön planda tutuyor ve müşteri memnuniyetini önemsiyoruz.



FUARIN ADI	BAŞLAMA	BİTİŞ	KONUSU	ŞEHİR	YER	DÜZENLEYİCİ
Citytech	27.03.2013	30.03.2013	Belediye ve Belediye Ekipmanları Fuarı	Ankara	AKM	Info Fuarcılık
Bursa Kent	27.03.2013	31.03.2013	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	Bursa	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Bursa Fuarcılık
Ortaođu Belediye İhtiyaçları	11.04.2013	14.04.2013	Ortaođu Belediye İhtiyaçları Fuarı	Diyarbakır	Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık
Anıya CityExpo	16.04.2013	18.04.2013	Uluslararası Şehircilik ve Teknolojileri Fuarı	Antalya	Antalya	Anıya Antalya Fuarcılık
Ortaođu Belediye İhtiyaçları	11.04.2013	14.04.2013	Ortaođu Belediye İhtiyaçları Fuarı	Diyarbakır	Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık
ARÜS-DER	01.05.2013	05.05.2013	Araç Üstü Ekipman Fuarı	İstanbul	CNREXPO Center	Sine Fuarcılık
Konya Kent	16.05.2013	19.05.2013	Konya Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park-Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	Konya	Konya Tüyap Uluslararası Fuar Merkezi	Tüyap Konya Fuarcılık
KOMATEK	29.05.2013	02.06.2013	13. Uluslararası İş ve İnşaat Makina Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı	Ankara	AKM	Sada Uzmanlık
Şehircilik ve Çevre	29.05.2013	01.06.2013	Şehircilik, Kentsel Dönüşüm ve Çevre Teknolojileri Fuarı	İstanbul	CNREXPO Center	ITF İstanbul Fuarcılık
Transport ve Lojistik	13.09.2013	16.09.2013	Uluslararası İhtisas fuarı	İstanbul	CNREXPO Center	Sine Fuarcılık
Mersin Lojistik ve Transport	10.10.2013	13.10.2013	Uluslararası İhtisas Fuarı	İçel	Mersin Yenigehir Belediyesi Fuar Merkezi	Forza Fuarcılık

www.cnrasuder.com
01 - 05 MAYIS 2013
3. ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN FUARI
CNREXPO

ARAÇ VE ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN VE İŞ MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ
"Türkiye'nin en kapsamlı belediye hizmet araçları ve ekipmanları fuarı"
KOMATEK2013
13. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı
29 Mayıs - 2 Haziran 2013
ATATÜRK KÜLTÜR MERKEZİ
ANKARA

BU FUAR İTİFAK KURULU BAŞKANLIĞI ALTINDA ÇEVRE, KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI DİNİ İLAHİ ESERLERİN YOK EDİLMESİNE KARŞI

İkinci Ele Değer

Sif İş Makinaları İkinci El Satış Müdürü Tamer İsa Aktaş ile Türkiye’de ikinci el makina pazarına ilişkin Radüs dergisi olarak keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Bize Türkiye’deki ikinci el iş makinası pazarı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye’de ikinci el makina pazarı daha çok makina ticareti yapan distribütör firmaların takas yapmak amacıyla satın aldıkları makinalardan oluşuyor. Distribütör olmayan ticari amaçlı ikinci el alım satımı yapan firmaların yanı sıra, çeşitli nedenlerden dolayı borçları yüzünden haciz yoluyla satılan makina grupları ise başka bir pazar oluşturuyor.

Ancak bizim gibi distribütör firmalardan alışveriş yapmak, tüketiciler için daha avantajlı olabiliyor. Özellikle güvenilir kaynaktan makina almak isteyen alıcılar, distribütör firmalardan makina alarak finansal çözümler buldukları gibi ileride çıkacak sorunlara karşı muhatap ve garanti taleplerine de cevap bulabiliyorlar.

Diğer yandan ihtiyaçlarını karşılaması için bir takım ilave revizyon ya da modifikasyon gerektiren makinaları bu firmaların yetkili servislerinde istedikleri formasyona getirebiliyor ve istedikleri uygulamayı talep edebiliyorlar.

İkinci el iş makinasında talep, hangi ürün gruplarında yoğunlaşıyor?

Bu soruya cevap vermek oldukça zor. Türkiye gelişen bir ülke ve ülkemizin her sektöründe, her coğrafyasında farklı yatırımları gözlemlemek mümkün. Ülkenin bir ucunda HES projeleri, diğer ucunda kentsel dönüşüm aralıksız devam ederken, bu iki ucun arası ya duble yollarla ya da demir yolları ile örülüyor. Limanlar ya da madenlerin yanı sıra tarımsal alanların modernizasyonundan karla mücadeleyle varıncaya kadar her alanda iş makinelerimiz olmazsa olmazımız haline geldi.

Türkiye’nin makina ihtiyacı oldukça değişken. İkinci el pazarı genel olarak iş makinası pazarının bir yansıması gibi yani Türkiye’de talep gören tüm makina gruplarının pazar oranlarının hemen aynısını ikinci el pazarında gözlemlemek mümkün. Son 10 yılda iş makinaları pazarı büyüyerek gelişirken aynı benzerliği ikinci el makina pazarında da gözlemliyoruz.





Pazarda talebin paletli ekskavatörler üzerinde yoğunlaştığını söyleyebiliriz. Bu ürün grubu hemen hemen her projede kullanılabiliyor. Ardından kazıcı-yükleyiciler 2. sırayı oluşturuyor. Sonra sırasıyla lastikli yükleyiciler, toprak silindirleri, dozer ve greyderleri sayabiliriz.

Biz SİF İş Makinaları olarak Türkiye'de JCB markasının temsilcisi durumundayız. Firmamız ve markamız özellikle kazıcı-yükleyiciler, kompakt makinalar, ekskavatörler, yükleyiciler ve istif makinaları konusunda uzman. Dolayısı ile bize gelen ikinci el talepleri de aynı eksende oluyor.

Türkiye'ye yurt dışından da ikinci el iş makinaları geliyor mu?

Sanayi Bakanlığı'nın belirlediği bazı makina çeşitleri dışında özellikle Türkiye'de üretilen ürün grupları dışındaki makinaların Türkiye'ye ithalatı mümkün. Bu grubun başını paletli dozerler, greyderler, paletli yükleyiciler, mobil kırıcılar ve özel izine tabi kaya kamyonları ile belden kırmalı kamyonlar çekiyor. Ancak yine de yurt dışından makina ithal etmek niyetinde olan işletmelerin ithal etmeyi planladıkları ürünün GTIP numarasını İMDER aracılığı ile kontrol edip bilgi aldıktan sonra yapmaları faydalı olacaktır.

İkinci el değeri hesaplanırken neler etkili oluyor?

Bir makinanın değerini hesaplarken genelde yaş ve çalışma saatine bağlı olarak değer kaybını hesaplamaya çalışırız. Bununla ilgili geliştirilmiş farklı yöntemler olup, hemen hepsinde genel mantık benzerdir. İlk alım maliyeti ile hurda maliyeti arasındaki farkın kullanım ömrüne olan oranı bize o makinanın değer kaybı hakkında bir fikir verebilir. Ancak hesabımız gerçeklerden sapmasın diye her marka için bunu pazar gerçekleri ile örtüştürmemiz gerekir.

Değer kaybını doğru hesaplamamız halinde diğer giderlerin hesaplanması gerekmektedir. Bunun için konusuna hakim eksperlerden ya da servis teknisyenlerinden yardım alınmalı ve o makina-ya ilişkin eksiklerin tespit edilip bunu net maliyetlerinin çıkarılması gerekmektedir. Sonuç olarak tüm bu maliyetler ve değer kayıpları toplamı o makinanın yeni maliyetinden çıkarılarak bir ikinci el değeri bulunabilir. Ancak yine de bu değeri bazı unsurlar olumlu ya da olumsuz olarak etkileyebilir: fiziksel görünüm, boyanın durumu vb. Diğer yandan temiz yağ ya da su kaçağı olmayan ve performansı yaş ve saati ile örtüşen makinalar alıcı tarafından tercih edilir.

İkinci el iş makinası alırken dikkat edilecek noktalar nelerdir?

Öncelikle alacağımız makinanın ruhsatının ilgili ticaret odalarında sorgulanması ve üzerinde herhangi bir hak veya menfaatin bulunmadığından emin olunması gerekir. Haciz veya satılmaz kaydına rastlanması durumunda, bu durum ortadan kalkmadan ödeme yapılmaması gerekir. Bunun dışında makinanın şase ve motor numaraları ruhsattakilerle kontrol edilmeli, bunlarda da problem yoksa fiziki ve performans olarak test edilmelidir.

Fiziksel testlerde makinanın şasesi kontrol edilir ve çatlak olup olmadığına bakılır. Genelde şasede oluşmuş çatlaklar düşme ya da devrilme gibi kazalar neticesinde olduğundan bu tip arızaları olan makinaları almamak gerekir. Ağır işlerde çalışmış yorgun makinaların bom ve ataşmanlarında metal yorgunluğuna bağlı çatlaklar oluşur. Bu çatlakların durumunu kontrol etmek ve kaynaklı onarım yapılmışsa bu işlemleri doğru kalibrasyonlarda yapılmış olduğundan emin olmak gerekir. Aksi takdirde geri dönüşü imkansız arızalara neden olabilir.

Ardından makinanın performansının test edilmesi gerekir. Bunun için motor aktarma organları, dönüş sistemi, ataşman gücü ve performansı hidrolik performans ve komponentlerinin yürüyüş sisteminin tek tek ele alınması gerekir.

Makinadan yüksek verim almak için dikkat edilmesi gereken diğer noktalar nelerdir?

Doğru makinanın seçimi ve makinanın uygun güç ve hızda kullanımını bize her şeyden önce makinamızın uzun yıllar ve yüksek verimle hizmet etmesini sağlar. Yakıt kalitesi, makinanın verimliliğini ve performansını etkileyen başka bir unsurdur. Ayrıca, bakım ve hava filtresinin temizliğinin hem yüksek verim hem de tasarruflu bir enerji tüketimi sağlayacağını söyleyebiliriz.

Ataşmanlardaki kuru yağlama, trnak veya kovalanın ağız bıçaklarının formu, lastik ya da paletlerin diş derinliklerinin ve yapısının işimize uygun seçilmesi en basit uygulamalardır.

Periyodik bakımların zamanında ve kaliteli malzeme ve işçilikle beraber yapılması verimi artırdığı gibi bu verim sürekliliğini de sağlayacaktır.

Son olarak, doğru kullanım ve doğru bakım için önerileriniz nelerdir?

Makina kullanımında en önemli ilke "doğru iş için doğru makina" ilkesidir. Makinaların amacı dışında ve kapasitelerinin üzerinde kullanılması, işletme maliyetlerini yükselteceği gibi bazı tehlikeleri de beraberinde getirir. Yükleme ya da kazı esnasında kullanılan makinanın kapasitesinin ne olduğundan emin olmak gerekir, aksi durumlarda devrilme, çarpma ya da ataşmanların kırılması sonucu oluşacak kazalar kaçınılmazdır.

Makina kullanırken kesin olarak bilinmesi gereken konuların başında, çalışılan zeminin yapısı ve sağlamlığı gelir. Bataklık gibi zeminlerde makina kullanılacaksa, makinanın zemin basıncını, eğimli arazilerde çalışılacaksa tırmanma kabiliyetinden çekti gücünü, kaldırma ve indirme yapılacaksa devrilme yüklerini bilmek bazı sorunlarla yüzleşmekten kurtarır. Ayrıca, makinanın yerden yüksekliliğini bilmek, engebeli arazilerde ya da bir dereден geçerken hayat kurtarıcı niteliktedir.

Makinanın boyutlarını ve ağırlığını bilmek nakliye ya da seyir esnasında, köprü altlarından geçerken, dar sokaklarda yürürken veya taşıyıcı kamyonların ya da çekicilerin seçiminde oldukça önem taşır.

Makina bakımlarında, günlük bakımlarının operatör ya da yağcılar tarafından makina çalıştırılmadan önce yapılması gerekir. Makinanın her gün motor yağ seviyesi kontrol edilmelidir, kuru yağlama yapılarak pim ve burçların yağlanması yapılmalıdır, makina yağ yakıt ve su kaçağını olup olmadığı kontrol edilmelidir.

Makina çalıştırılmadan önce kontrol edilmesi gereken bir diğer konu da güvenlidir. Makinanın etrafında bir insan ya da hayvan olmadığından emin olunduktan sonra çalıştırmadan hemen önce en az 3 kez kornaya basarak etrafa ikazda bulunulmalı ve sonra çalıştırılmalıdır. Makinayı, motor ve hidrolik sistemin optimum sıcaklığa ulaşana kadar rölantide çalıştırmak önemli noktalardan birisidir.



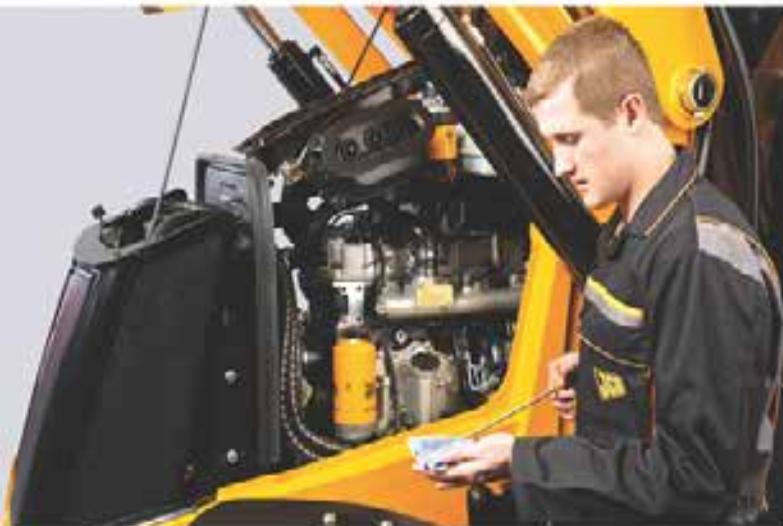
Makinada özen gösterilmesi gereken bir diğer konu yakıt ikmalidir. İkmal esnasında depoya yabancı maddelerin girmesine izin verilmemelidir. İkmal gece yaparak depoda çiglenme sonucu oluşabilecek su girişini engelleyebiliriz. Yakıt depolama koşullarını iyileştirerek temiz ve dinlendirilmiş yakıt kullanmak, motor ömrünü olumlu etkilediği gibi yakıt sarfiyatının azalması yönünde de etki eder.

İş makinaları bakımında önem taşıyan bir diğer konu ise, hava filtrelerinin temizliğidir. Kuru tip hava filtresi filtrasyonuna sahip makinelerde, çalışma ortamına bağlı olarak belirli aralıklarla filtre kontrol edilmeli ve içerden dışarı basınçlı hava tutularak temizlenmelidir. Ancak bu işlem üreticinin ön gördüğünden daha fazla yapılmamalıdır. Aksi takdirde filtrede fark edilmeyecek ölçüde bir yırtılma, motorun toz emmesine ve arızalanmasına neden olur.

Özellikle soğuk bölgelerde doğru derecede antifriz kullanımı, donma sonucu oluşabilecek arızaları engellediği gibi, antifrizin soğutma suyunun PH dengesini koruyarak motorda ve radyatörlerde oluşabilecek korozyonu ve kireçlenmeyi engelleyecektir.

Periyodik bakımların doğruluğu konusunda söylenecek çok fazla bir şey yok, zira üretici firmaların belirlediği bazı kurallar vardır ve bunlar bakım kullanım kitapçığında net olarak belirtilmiş durumdadır. Bu kurallara bağlı olarak doğru sarf malzemelerle doğru zamanlarda yapılan bakımlar, makinalarımızın uzun süre bize hizmet etmesini sağlayacaktır.

Son zamanlarda yaygınlaşan servis bakım anlaşmaları bu işleri daha da kolaylaştırmıştır. Hatta araç takip sistemleri sayesinde bakım zamanları gelen makinaların yetkili servisler tarafından tam zamanında, doğru sarf malzemelerle bakım hizmeti alması artık mümkündür. Bakım anlaşmaları içerisinde yağ analizleri yaptırmak bizim bazı arızaları daha oluşmadan tespit etmemize ve daha ucuz maliyetlerle onarmamıza yardımcı olur.



PROFİMAK

profesyonel iş makineleri



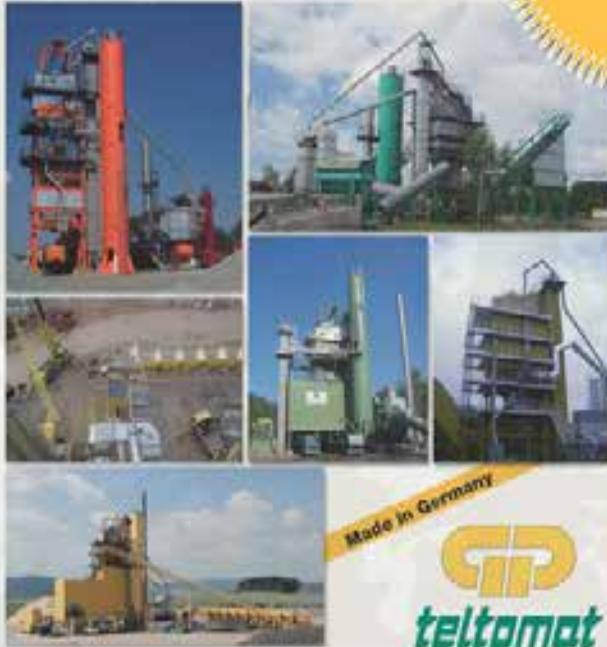
ELEKTRİKLİ
YEREL VE SÜPERMALLERİN KADAR
ŞEHİRİN HİZMETİNDE



HBM-NOBAS
BAUMSCHLITZER

Made in Germany

**TÜRKİYE
DİSTRİBÜTÖRÜ**



Made in Germany

teltomat



HAAS
Recycling-Systems

Made in Germany

www.hismedya.com.tr

Bilk Mahallesi 285. Sokak No: 30/13 Çankaya - Ankara Tel: 0312 441 61 72-73 Faks: 0312 441 61 76

info@profimak.com.tr - www.profimak.com.tr



Dr. Zekeriya BABAĞLU
zekeriya.babaglu@produsergisi.com

Sağlıklı Yaşam

Sigarayı Bırakma

Klinik ortamlarda sigara bırakmayı kolaylaştırmak için kullanılan kısa girişimler gözden geçirilmiş ve nikotin bağımlılığının tanı ve tedavisinde, sistematik yaklaşım için kullanılan kanıta dayalı stratejiler ve yardımcı tıbbi tedaviler vurgulanmıştır...

Nikotin bağımlılığı hastalara, ailelerine ve sağlık bakım sistemine çok büyük yüküdür ve sigara bırakmayı destekleyen çabalarındaki artış gelecek 20 yıl içinde sigaraya bağlı hastalıkların azalmasında anahtar unsur olacaktır.

Nikotin Bağımlılığı İçin Güncel Tedaviler, klinisyenlere sigara bırakmayı artırma ve sigaraya bağlı hastalanma ile ölümleri azaltma konusunda umut verici fırsatlar sunmaktadır. Sigarayı bırakmada nikotin sakızı, nikotin bantları, nikotin spreyleri ve nikotin pasleri sigarayı bırakmada psikososyal tedavi olmadan bile iki kat fazla fayda sağlamaktadır. Ancak düşük gelirli bireylerin bu tip tedavileri kullanma olasılıkları oldukça düşüktür. Sigarayı bırakma tedavisi çoğu kez kısa bir girişim ile başlamaktadır. Burada doktor ve diğer sağlık çalışanları kişiye sigara bırakma yöntemlerini önermektedirler. Ayrıca sigarayı bırakmış olanlara yeniden başlamalarını önlemeye yönelik öneriler verilmekte ve hiç sigara içmemiş olanlara da önemli koruma yöntemleri önerilmektedir. Doktorların yüzde doksan beşinin sigara içen hastaların tümüne veya çoğuna bırakmalarını önemli ölçüde önerdikleri bilinmektedir.

Sigaranın en önemli zararı Akciğer kanseridir. Ağız boşluğu, gırtlak, yemek borusu, böbrek, rahim ağzı, mide, pankreas kanserleri de diğer riskleri oluşturabilmektedir. Sigara ayrıca

Akut lösemi riskini de artırmaktadır. Kanser dışında mide ülseri, burger hastalığı, adet düzensizliği, erken menopoz, cilt kızışıklığı ve çeşitli alerjik cilt hastalıklarına sebep olmaktadır.

Sigarayı bırakmak istiyorsanız şu hususlara dikkat etmelisiniz:

Kendinizi hazır duruma getirmelisiniz

Bırakma kararını ertelemeyiniz.

Sağlığınıza karşı güçlü bir sorumluluk alınız.

Kendinize tarihi bir hedef belirleyiniz. Doğum günü, evlenme yıldönümü, yılbaşı, bayram, ramazan ayı gibi.

Allenizin diğer fertlerini de sigarayı bırakmaya özendiriniz.

Alleniz fertlerine ve arkadaşlarınıza ısrar etmeden tatlı dille zararlarını anlatıp onları ikna etmelisiniz.

Temiz hava ve dumsuz hayat dilekleriyle...



AĞRI DAĞI EFSANESİ

On sekizinci yüzyılda Beyazıt Paşası Mahmut Han' ait olan çok güzel kır bir at, Ağrı Dağı'nın eteklerinde yaşayan Ahmet'in kapısına gelir. Bunun üzerine Ahmet atı kendi kısmeti olarak görür ve atı sahiplenir; fakat daha sonra kır atın Osmanlı Paşası Mahmut Han'a ait olduğunu öğrenirler. Bu arada Mahmut Han'da kaybolan atını aramaktadır. Ağrı Dağı eteklerinde yaşayan Ahmet'in evinde olduğunu öğrenince çok sinirlenir ve etrafındaki beyleri ve Musa'yı atı ve Ahmet'i bulması için görevlendirir ve bir süre sonra Ahmet ile Musa'yı zindana attırır. Paşanın üç kızı vardı. Bunlardan Gülbahar çok iyi kalpli bir kızdı, diğer kardeşlerinden farklı gjyinir, halkın arasında dolaşır onlarla muhabbet ederdi. Zindandakilere yiyecek götüren Gülbahar, Ahmet'i görür görmez ona aşık olur ve Zindancı başı Memo'nun yardımıyla sık sık zindana ziyarete gelir. Atını geri alamayan Paşa ise çok sinirlidir ve atının kırk gün içerisinde bulunmasını yoksa Ahmet ve Musa'yı idam edeceğini açıklar.

Bu duruma çok üzülen Gülbahar, Demirci Hüso'dan yardım ister. Hüso'da Gülbahar'ı Kervan Şeyhi'nin yanına gönderir. Şeyh'de ona atını bulacağı müjdesini verir. Ertesi gün Demirci Hüso'nun dükkanının önünde atı gören Gülbahar, bu duruma çok sevinir. Daha sonra at, Paşaya geri getirilse de Paşa onun kendi atı olmadığını söyleyerek Ahmet'i idam etmek için ısrar eder.

Mahmut Han, halkın arasına adamlarını salarak zindandakilerin idam edileceğini duyurur. Ne yapacağını bilemeyen Gülbahar, Ahmet'i kaçırmayı düşünür. Bunun için Memo'ya gider. Gülbahar Ahmet'in kurtulması için her şeyini vermeye hazırdır. Memo Gülbahar'dan sadece saçının bir telini ister. Gülbahar seve seve kabul eder. Memo kapılan açar ve Ahmet ile arkadaşlarını dışarı çıkarır. Bunu öğrenen Paşa Memo'yu öldürür. Tüm bu olaylardan korkan Yusuf ise babasına gidip her şeyi anlatır. Bunun üzerine Paşa, kızı Gülbahar'ı zindana atar. Bu olaya çok sinirlenen halk saraya yürür. Celen kalabalıktan korkan Mahmut Han ise, Ahmet'ten Ağrı Dağına çıkmasını ister. Eğer dağın tepesine ateş yakarsa kızını vereceğini bildirir. Ahmet kabul eder ve yola çıkar. Bu sırada sarayın etrafındaki kalabalık gittikçe artmaktadır. Bu durumdan korkan paşa, Ahmet'i affettiğini bildirir. Bunun üzerine birçok kişi Ahmet'i bulmak için yola çıkar; fakat onlara gerek kalmadan Ağrı'nın tepesinden bir ışık yükselmeye başlar. Saraya dönüp Gülbahar'ı aldıktan sonra tekrar yola çıkan Ahmet, Gülbahar'a kendisini zindandan nasıl kurtardığını sorar. Gülbahar'ın anlattıklarının ardından oradan uzaklaşan Ahmet, Küp Gölü denilen yerde kaybolmuştur. Memo'yu ise sevdiği kadının bir tutam saçıyla kayalıkların üstünde cansız bedeniyle yatarken bulurlar.



Sizlerin Sesi Olmaya Devam Edeceğiz

RUHUMUZ OLMADAN SADECE BİRER MAKİNEYİZ

Merhabalar, böyle bir köşe yazısına ilk defa aday oluyor ve heyecanlı kusurlarımı bağışlamamızı arzu ediyorum.

1975 yılında dünyaya gelişim tam bir komedi. Neden diyeceksiniz; doğuma giderken babacığımın meşhur sahra beji arabası, isminden tutun seçtiğim mesleğe kadar her konuda kanıma işlemiş. Tabii ki kafanızda hemen canlandığını düşünüyorum.

Çünkü henüz o zamanlarda "Bora" diye bir araba markası yok. Geriye kalan alternatifler içinden de babam; Fransız olmadığımız için, Renault ismini seçmeyecek. Alternatifler içinde olan Anadolu da geçerli bir isim değil. Sonuçta tek bir tercihimiz kalıyor: "Murat" o zamanın Namı değer Hacı Murat'ı... (Tabii ki benim de hayatımdaki dönüm noktası)

Gerçi babam hep savunmasını yapardı bana: "Ben Barış istedim oğlum ama anneannen ve deden Murat diye bastırdı, ben de mecbur kaldım".

Bu arada şunu da paylaşmadan geçemeyeceğim: Nüfus cüzdanım sadece "Murat Başarır" ama kimlik dışı aile içi ismim(Bunu çok isteyip babamı zor durumda bırakan annecannem ve dedem dahil olmak üzere) "Barış Başarır" olarak gelmiştir. Bu yüzden şimdiki mesleğimde akrabalarıma yaptığım birçok araç satışı da; geldikleri işyerimde beni isminden dolayı bulamadıkları için başka Barış'lara kaptırışımdır. Ama burada bitmiyor, lise de var.

Lise ikinci sınıf, yeni eğitim yılına yeni öğrencilerle başlanıyor. Birden ne görevim sınıfta 8 tane Murat var. Hayırrrrrrrrrrrrrr... En korktuğum şey Fizik, Kimya, Matematik sözlüleri. Hoca Murat dedi, eyvahhh!..

Hangimiz? Ben mi yoksa, yok canım 6. Murat. Ben dördüncü Murat'ım ve o yılki stres isminden beni bayağı bir soğutmuştu.

Murat ismiyle başlayan hayat hikâyem kanıma o kadar işlemiştir ki 5 yaşlanıma geldiğimde hatırlıyorum: Ajda Pekkan, Türkiye'nin süper starı. Sahnelerde "Aman petrol canım petrol" diye ortalığı yıkıp geçiyordu. Bense daha dünyaya yeni yeni adapte olurken o anda annelere bombayı patlatıyorum:

- Anneeee
- Söyle evladım?
- Ben büyüyünce kamyon şoförü olacağım.
- Eeee yavrum niye?

(İşte bomba burada saklı... Mesleğe ilk atılım ve aşkı ilk tanıma geliyor) Ben Ajda Pekkan'a aşık oldum, onunla evleneceğim, kamyonumla onu işten alacağım, tabii ki annecim seni de sonra. O bana akşam yemekte pilav yapacak... Son nokta: Kamyoncu Murattt



İşte araçlara olan bağlılığım Ajda Pekkan aşkıyla böyle başlıyor. Ama yaklaşık 33 sene sonra ben kamyoncu oldum. Evet şu an kamyon satıyorum. Murat ismi rahmetlilerin sayesinde öyle içime işledi ki, meslek tercihim otomotiv sektöründen yana kullandım.

Eeeee artık şu başlığa yavaş yavaş geçsek diyorsunuz, ne demek istiyor Murat diye... Ben söylemeden bunu okuyunca tebessüm edenleriniz de vardır muhakkak; ancak eşimden ve kızımdan ayrı bir yerde tuttuğum bir aşk da bu sloganda saklı. Evet ben büyük bir aşk da bu sloganın sahibisiyle yaşıyorum. Biraz platonik olan bir aşk; ancak o bunu hakkediyor. Kim o? "ALFA ROMEO"

Giyim tarzımız, seçtiğimiz renkler, tuttuğumuz takımlar ve kullandığımız araçlar kısacası bunların hepsi bizlerin karakteristik yapısını ve yaşam tarzını yansıtıyor. Ancak, kullandığımız araçınız eğer Alfa Romeo ise durum apayrı bir anlam ve tarz kazanıyor.

Eğer bir Alfa Romeo sahibisiyle sohbet ettiyseniz onda bu farklılıkları hissetmişsinizdir. Mesela Alfa kullanan birine; senin araban ne? Diye sorduğunuzda size biraz sitemkar bir ses tonuyla:

"Benim Alfa Romeo'm var" diyecektir. Benim arabam Alfa demeyecektir, nedeni ise onunla kurduğumuz iletişim ve ona verdiği değerdir. Onun Alfa'sı evin bir bireyidir. Onun da ruhu vardır sahibi için. Kırmızı dendiğinde aklınıza ne gelir: Markasıyla bütünleşmiş bir Alfa; Yani Alfa kırmızısı bir Alfa Romeo. Onda apayrı bir ruh vardır. Koltuklarında el işi dikilmiş ismi, kendine has gücü ve gösterişi, sektöre getirdiği hep ilkler saklıdır onda. Oturduğunuz zaman size dönük kokpit bir anda yarış arabasına oturmuş hissi verir size. Motoru çalıştırdığımızda çıkan o motor sesi, defalarca gaza basıp o sesi duyma arzusu yaratır içinizde. Eğer hayatınız boyunca bir Ferrari'niz olamayacak ise muhakkak Alfa kullanmanız tavsiye edilir, ona yakın hissi yaşatması için size. İşte o ruhu her daim vardır Alfa'nın genlerinde. Sadece bir araç, bir otomobil yani bir makine değildir Alfa. Murat olarak mesleğimde yaptığım en keyifli işi Alfa Romeo satmak. İyi ki seçmişim bu mesleği dedirtirdi bana; araca her bindiğimde, her kontağı çevirdiğimde, her yolda kapışmaya çalışan diğerleri ile keyifli bir adrenalin sonrası kazanma keyfini yaşadığımda... Seviyordum hem işimi, hem ismimi Alfa sayesinde.

Henry FORD'un sözleri hiç aklımdan çıkmaz ve haklılığımı ve aşkımlı her daim depreştirir Alfa'yla.

Ne zaman yolda bir ALFA ROMEO görsem; Şapkamı çıkartıp onu selamlarım

Böyle bir aşkı anlatmaya çalıştım size.

Bu arada yazımda da gerilerde yazdığım gibi; hayalim de gerçek oldu tam 33 yıl sonra ben kamyoncu oldum. Tabi ki Ajda Pekkan ile evlenmedim. Alfa Romeo' da ki adrenalinli şu aralar Yeni Ford Cargo 1846 T ile dengeliyorum.

Murat Başarı

ARAÇ MARKASI: TRAKTÖR
 ARAÇ MODELİ: 2012
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: KOOPI
 EKİPMAN MODELİ: 2012
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 50 BG



ARAÇ MARKASI: ATLAS
 ARAÇ MODELİ: AB1604
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Elajeme Makinae
 EKİPMAN MODELİ: 1995
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 22 ton
 DİĞER ÖZELLİKLER: Sırtı kol 5.00m, sırtı sap 4.85m; hidrolik kabine; park aracı; diğer kolun yapısı: 4 dönekl; arı kısıpı 8 tır; 10 00 20;



ARAÇ MARKASI: BEKO LOOER
 ARAÇ MODELİ: 2009
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: BEKO LOOER
 EKİPMAN MODELİ: 2009
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 1.1 m³



ARAÇ MARKASI: Bomag
 ARAÇ MODELİ: BC97293-2
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Bomag
 EKİPMAN MODELİ: BC97293-2
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 46 m
 DİĞER ÖZELLİKLER: yükseklik 5.20m;
 Rops kalın; A/C geri sürücü katman; kanyonu baslandırma; Merkez yağlama sistemi; yanın otomatik; kompresör ünitesi;



ARAÇ MARKASI: Bomag
 ARAÇ MODELİ: BC77298
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Kompaktör
 EKİPMAN MODELİ: 2005
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 34.8 ton
 DİĞER ÖZELLİKLER: yükseklik 5.80m;
 Rops kalın; Radio; A/C; kanyonu baslandırma; geri sürücü alarm; Merkezi yağlama sistemi; kompresör Ünitesi;



ARAÇ MARKASI: CATERPILLAR
 ARAÇ MODELİ: 826C
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Kompaktör
 EKİPMAN MODELİ: 1990
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 33.3 ton
 DİĞER ÖZELLİKLER: yükseklik 4.50m;
 Rops kalın; geri sürücü alarm; kanyonu baslandırma; kompresör Ünitesi;



ARAÇ MARKASI: Liebherr
 ARAÇ MODELİ: 9514-HDS. Lir
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Palet Forklifti
 EKİPMAN MODELİ: 2000
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 22.3 tır
 DİĞER ÖZELLİKLER: Hidrolik deşifman;
 sap 3.00m; kalın; A/C; çelik hat; diğer kolun yapısı; mekanik kısı deşifman; MSZL; 3. Yönelimlere çevirici; alt pano 600mm



ARAÇ MARKASI: Liebherr
 ARAÇ MODELİ: 9514-HDS.
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Elajeme Makinae
 EKİPMAN MODELİ: 2007
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 25 tır
 DİĞER ÖZELLİKLER: sırtı kol 6.00m; sırtı sap 4.00m; kalın; Radio; diğer kolun yapısı; Merkezi yağlama sistemi; basınç pompası; alt pano 600mm



ARAÇ MARKASI: O&K
 ARAÇ MODELİ: M-15PM5
 ARACIN İYİSİ: 0
 EKİPMAN MARKASI: Elajeme Makinae
 EKİPMAN MODELİ: 1997
 EKİPMAN KAPASİTESİ: 20 ton
 DİĞER ÖZELLİKLER: sırtı deşifman;
 sırtı kolun kalın; kanyonu baslandırma; A/C; jeneratör; diğer kolun yapısı: 4 dönekl



KONAK KEBABI



Malzemeler

Dana Eti : 150 Gr	Sıvı Yağ: 5 Gr
Kuru Soğan: 50 Gr	Yufka: 1 Adet
Çarliston Biber: 15 Gr	Tereyağ: 20 Gr
Domates: 300Gr	Tuz: 2 Gr
Sarımsak: 2 Diğ	Karabiber: 1 Gr
Patates: 400Gr	Yoğurt: 50 Gr
	Pul Biber: 2Gr



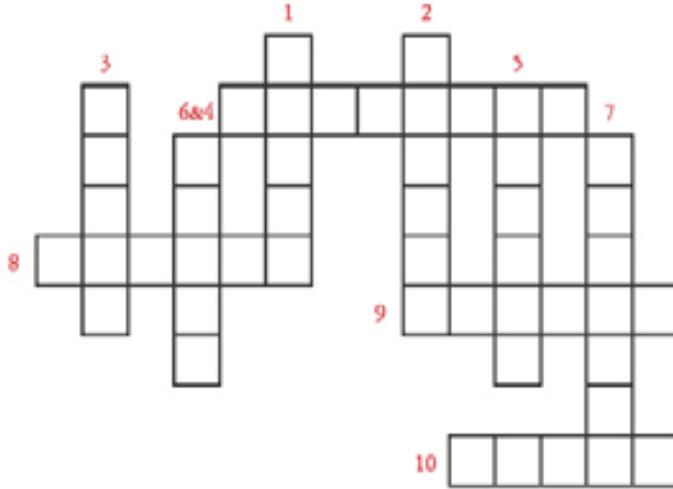
Hazırlanışı:

Etlerimizi ince bir şekilde doğrayıp tavada az yağ ile soteleyelim. Soğanı ve biberi küçük küçük doğrayıp ete ilave edelim. Pişmeye yakın domatesin 150 gr kadarını soyup pişmelete olan yemeğimize ilave edip; tuzu, pul biberi, sarımsağı, karabiberi ekleyip pişirene işlemini tamamlayalım. Aynı bir tavada az yağ ile sarımsak, tuz, karabiber, pul biber, ve kalan domatesi doğrayıp soteleyelim ve sos haline getirelim. Patateslerimizi soyup kibrit şeklinde doğrayarak kızartalım ve yufkanın içine pişirdiğimiz etleri koyalım. Daha sonra yufkayı kenarlardan katlayıp teflon bir tavada tereyağı ile her üçü tarafını da gözleme gibi pişirelim. Kızarttığımız patatesleri tabağın en altına yapıp üzerine yoğurdu dökelim ve pişirdiğimiz yufkaya sarı etimizi üçken şekilde kesip tabağa yerleştirelim. En üstede resimde görüldüğü gibi sosumuzu ilave edelim

Service Hazır. Şimdiden Afiyet Olsun.



Hazırlayan / Furkan ÇALIŞKAN



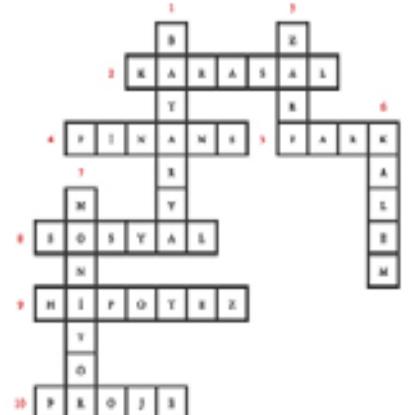
			3		6			
	8	4	7	5				
7		6			4	1		
9		8			2	6	7	
	7		5		9	4	2	1
	6	2	4				3	8
	4				8	7		
8	1		9	3				4

- 1 Dairesel hareket yapan makinelerde bulunan o makinenin birim sürede yaptığı tur sayısını gösteren dijital ya da analog gösterge, '... Saati.'
- 2 Greve çıkan işçilerin, işveren tarafından topluca işten uzaklaştırılması.
- 3 Bir maddenin yanması ile çıkan ve içinde katı zerrelerle buğu bulunan kara veya esmer renkli gaz.
- 4 Bir ulaşım aracı.
- 5 Ketenin çözü, işe yaramayan bölümü.
- 6 Birbirini kesen demiryolu kavşağı.
- 7 Motorlu taşıtlarda ön camı silmeye, temizlemeye yarayan alet, silgeç.
- 8 Petrol, benzin gibi akaryakıt ürünleriyle, sanayi ile ilgili yağ, vb. sıvı maddeleri taşıyan gemi veya kamyon.
- 9 Bir bilgisayar türü.
- 10 Ağır bir yükün kaldırılmasını veya alt tarafında yapılacak bir çalışmada otonom vb. taşıtların yerden yükseltilmesini sağlayan alet, kaldıraç.

Ocak Ayı Bulmaca Cevapları

5	3	9	2	4	6	8	7	1
2	7	4	8	3	1	6	5	9
1	8	6	5	9	8	3	2	4
6	4	7	3	2	5	1	9	8
9	5	3	1	7	8	2	4	6
8	2	1	4	6	9	5	3	7
7	6	5	9	8	2	4	1	3
4	1	8	7	5	3	9	6	2
3	9	2	6	1	4	7	8	5

- 1 Paralel ya da seri bağlanan birden çok pil veya üreteç veya aracı oluşturduğu kline.
- 2 Bir iklim çeşidi.
- 3 İçine meküp veya başka kâğıtlar konulan kâğıttan lene.
- 4 İktisadın, para ve diğer varlıkların yönetimini konusunu inceleyen bir alt dalı.
- 5 Benzer şeyleri birbirinden ayıran özellik, başkalık.
- 6 Yazma, çizme vb. işlerde kullanılan çeşitli biçimlerde araç.
- 7 Televizyon, bilgisayar vb.nde görüntü ile sesin niteliğini eşleme, görüntü seçimini gerçekleştirme, görüntüyü yayımlama gibi işlerin denetlenmesinde kullanılan alet.
- 8 Zaman ve mekan sınırlaması olmadan, mobil tabanlı paylaşım ve tartışma esas olduğu bir iletişim şekli, '... medya'.
- 9 Varsayım.
- 10 Tasarlanmış şey, tasarım.



ABONELİK FORMU

BİLGİLER

ADI SOYADI :
ADRES :
POSTA KODU:
TELEFON : FAKS:
E-POSTA :
FİRMA ADI :
CÖREVİ:
V.DAİRESİ :

HESAP BİLGİLERİ

Hız Medya 6 AYLIK ABONELİK 30 TL 12 AYLIK ABONELİK 60 TL

Türkiye İş Bankası Birlik Mahallesi Şubesi (Şube Kodu: 4363)

Hesap No: 87690 IBAN: 0014 3630 0876 90

Abonelik bedelini yatırdıktan sonra dekontunuzu abonelik formu ile beraber editor@radusdergisi.com adresine mail gönderebilirsiniz.

Abonelik formuna www.radusdergisi.com adresinden ulaşabilirsiniz.

HAKKIMIZDA

Basılı CD

Katalog

Çift sayfa kapak tasarımı

Bölgesel veya sektörel bazlı dağıtım avantajı

Firmanıza özel tasarım

Firma katalogu dağıtımı



RADÜS

e-posta: editor@radusdergisi.com
www.radusdergisi.com

bize ulaşın

Tel: 0312 440 2 449 Faks: 0312 440 6 446

Medya İşleri Organize

01 - 05 Mayıs 2013
3. ARAÇÜSTÜ EKİPMAN FUARI
CNREXPO



"Türkiye'nin en kapsamlı belediye hizmet araçları ve ekipmanları fuarı"

Organizatör



Destekleyiciler



CNR HOLDING

SİNE ufi

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 444 7 589 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



TEKNİK TANKER
Metal Ürün San. Tic. Ltd. Şti.



36 Yıldır
Sizinde
Size Özel
Tanker İmalatı

www.hizmedya.com.tr



Mahmutbey Yolu Kocasınan Sanayi Sitesi B 2 Blok No: 18
Bahçelievler / İSTANBUL

Tel: 70 70 652 (212) 90+ Faks: 30 40 451 (212) 90+

DEVAS

DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TIC. LTD. ŞTİ.



ERDEMLİ MAKİNA

MARMARA BÖLGESİ YETKİLİ SERVİSİ



DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TIC. LTD. ŞTİ.

İkitelli OSB, Dolapdere San. Sit. 17 Ada No: 49 İkitelli / İSTANBUL

Tel : 0 212 671 46 80 - Faks : 0 212 671 46 81

www.devasmakina.com - info@devasmakina.com