

RADÜS

ARAÇ, ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN, İŞ MAKİNALARI, TREYLER VE DORSE İMALATÇILARI DERGİSİ

ISSN: 21477704 • 2014 • YIL: 24 • SAYI: 11 • 49

**KÜÇÜLEN PAZARDA
MAN PAYINI BÜYÜTTÜ**



**Durmak Yok
NURMAK Var
S10**

**Yeni Nesil Elektrikli
Hidrolik Sistem (EHS)
S18-20**

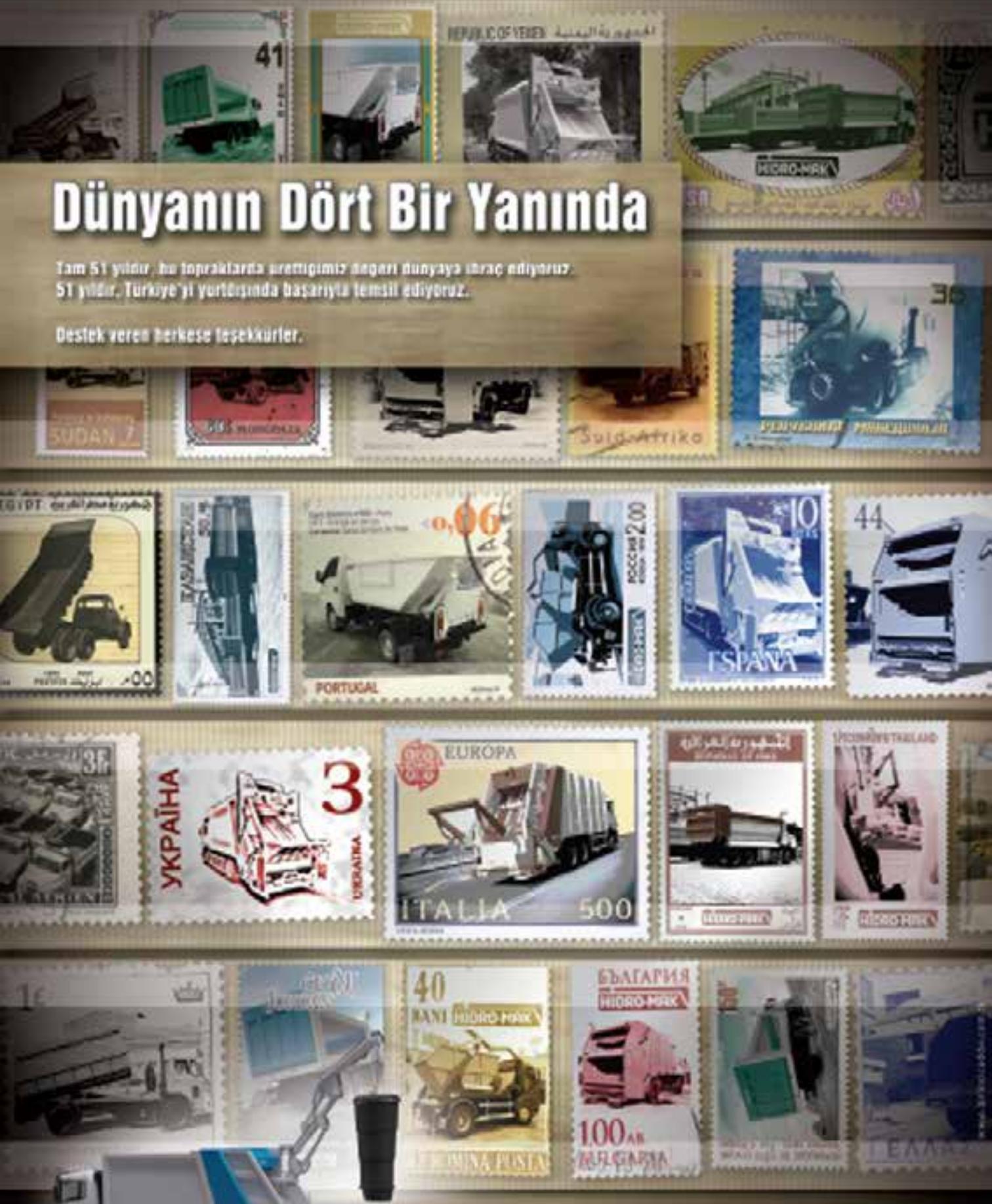
**İtalyan AIRO
HMF Garantisiyle Türkiye'de
S30-31**



Dünyanın Dört Bir Yanında

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

Destek veren herkese teşekkürler.



HIDRO-MAK
www.hidro-mak.com



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



www.tekniktanker.com.tr

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

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

www.tekniktanker.com.tr

RADÜS

ATAÇ, AKIÇ, İLİTİ, TAPAK, K. MARMAK, T. YETKİLİ VE DİĞER ANAĞATLILAR DERNEĞİ

Yayın Sabibi
HİZ MEDYA

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

Genel Yayın Koordinatörü
S. Gökten GÜÇLÜ
gokten.guculu@radusdergisi.com

Raklam Koordinatörü
Metin ÜNAL
metin.unal@radusdergisi.com

Yayın Koordinatörü
Seçkin KEŞİNBASOĞLU
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

Editör
Filiz ÖZDEMİR
editör@radusdergisi.com

Yazarları
Candan GENCEROĞLU S. Gökten GÜÇLÜ
Dr. Zekeriya BARAĞÖZLÜ Vahap AKAR
Dr. Yusu TECİM Ercüment GÜL
Engin PİRİNÇÇİ Emel ŞAHBAZ
Fuadın ÇALIŞKAN Melayib BİLGİN
Gurbiz GÜRER Kürşat ULUSOY
Hüseyin TUNÇ

Görsel Tasarım
Oğuz Bektaş
grafik@radusdergisi.com

Yayın ve İdare Merkezi
Balçokkapı Mahallesi 2577 Sokak No: 3
Etimesgut - Şişli - Ankara - TÜRKİYE
Tel: 0312 278 27 79 • Fax: 0312 278 47 79
info@radusdergisi.com

Yıl: 7 / Sayı: 19
Fiyatı: 6
Radüs Dergisi ayda bir yayımlanır.

Banka Merkezi
ATALAY MATBAACILIK TIC. ve LTD. ŞTİ.
Boyük Sanayi 1. Cadde Elif Sokak No: 7/236-37
Tel: 0312 384 41 82

Radüs Dergisi Birim Menek İşletimimize özür verdiğimiz Dergilerde yayımlanan yazı ve fotoğrafların yazarın izni alınmadan, kayıtsız belirsizlikle tüm veya aynen kullanılmamasıdır.

İÇİNDEKİLER

S10
Nurmak
Durmak yok Nurmak var



S18-20
EHS
Elektrikli Hidrolik Sistem

S26
TİSAN

TİSAN'ın Bayi Ağında
İlk Halka PROFİMAK Oldu



S43-44
MAN

2013, Başarılı Performansın
Artarak Sürdüğü Bir Yıl Oldu

S63-64
DOĞUŞ MAKİNA
GERİ DÖNÜŞÜM VE
YENİLENME ZAMANI GELDİ





BÜYÜK BEKLENTİLER YORUCUDUR



Burhan FIRAT

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

Ne çok beklenti içine gireriz ! Yılın değişimi, her şeyi değiştirmek için bir eşik noktası haline geliverir. Eşikten geçerken de hedef üstüne hedef koyarız.

Hedefleri koyarken nelere dikkat etmeliyiz? İşte asıl mesele bu!

Yeni yıldaki hedefler ve beklentiler aslında değişim isteğimizden kaynaklanmaktadır. Ancak tek bir sözden ibaret temenniler fazlaca işe yaramaz, değişimi sağlamaz. Değişim yaşandığında da salt mutluluk yaşanmaz çünkü; getirdiği kadar, götürüsü de vardır.

İşte buradaki temel soru; değişim sonucu karşımıza çıkan sorunlarla başa çıkma stratejimiz var mı? Bu sorunları yeni yıl halletmez, biz halledeceğiz. Bu nedenle yeni yılda "ben şunu yapacağım..." derken, karşılaştığımız sorun için çözüm planımızın da hazır olması gerekir.

Koyduğumuz hedefleri başaramama nedenlerinden birisi hedeflerin büyüklüğüdür. Küçük hedefler yerine büyük hedefler, daha başlamadan programın bitmesine yol açar.

"Bu yıl..." diye başlayan bir hedef yerine, "yeni yıldan başlayarak, en az bir kaç ay boyunca..." gibi bir hedef daha iyi çalışır.

Yeni yıl için hedefleri eski yılın son günlerinde koymak, umudun hayal kırıklığına dönüşeceğinin habercisidir. Değişim hazırlık ister. Hafta sonu ders çalışmayan bir öğren-

cinin ödevlerini pazar gecesine bırakması gibi...! Önceden hazırlık yapamayacaksanız, hedefi yeni yılın ikinci haftasına koyun daha iyi.

Somut hedefler koyun. Örneğin "artık kendimi üzmeyeceğim..." sadece bir umut olarak kalır. "Artık ... davranış yapmayacağım" daha somut bir hedefdir. Somut hedefler, değişimin olup olmadığı konusunda bize ölçülebilir referanslar verir.

Gerçekçi beklentiler yaşam kalitesini artırıyorMUŞ!

Gerçekçi bir yaklaşım sergilemeye çalışırken "Ne kadar az beklentimiz olursa o kadar az hayal kırıklığı yaşarız." şeklinde düşünerek, umut etmek ve hayal etmekten vazgeçmek de doğru bir yaklaşım değil. Hayat ile ilgili beklentilere sahip olmak, hayata daha olumlu ve umutlu bakıldığını gösterir, hayattan alınan zevke olumlu katkı sağlar. Gerçekleşmesi olası dilekler, somut istekler yaşam kalitesini artırır.

Dünya tarihi her yeni yıl ile birlikte yeni başarıları, yeni buluşlara, her anlamda ilerlemelere imza atar. Bizimde bu hızlı gidişe ayak uydurmamız ve yeni yılda daha çok çalışarak başarılı olmamız gerekir.

İki yüzlülüğe, fesatlığa, nankörlüğe, içi dışı bir olmama ya, karanlıkla dost olanlara veda...

Koca yürekli insanlara yeni yılda; sağlık,huzur,başarı-mutluluk ve bol kazanç dilerim.

Cumhuriyetin 90. yılında 90 milyon jant üreten HL Jantaş 45 yaşında

Kapasitesi ve üretim adediyle; Avrupa'nın tek çatı altında ticari ve ağır vasıta jant üretimi yapan en büyük jant üreticisi HL Jantaş, kuruluşunun 45. yılını kutladı. HL Jantaş, Cumhuriyet'in 90. yılında 90 milyonuncu jantı üretmenin de gururunu yaşadı. Yılda 2 milyon 400 bin adet jant üretim kapasitesine sahip olan, dünyanın en büyük jant üreticisi Brezilyalı Maxion Wheels Grubu ile İnci Holding ortaklığı olan tesis, Maxion grubunun tüm üretim tesisleri içinde "Verimlilik, Kalite, Performans, Üretim" gibi kriterler baz alındığında birinci sırada yer alıyor.

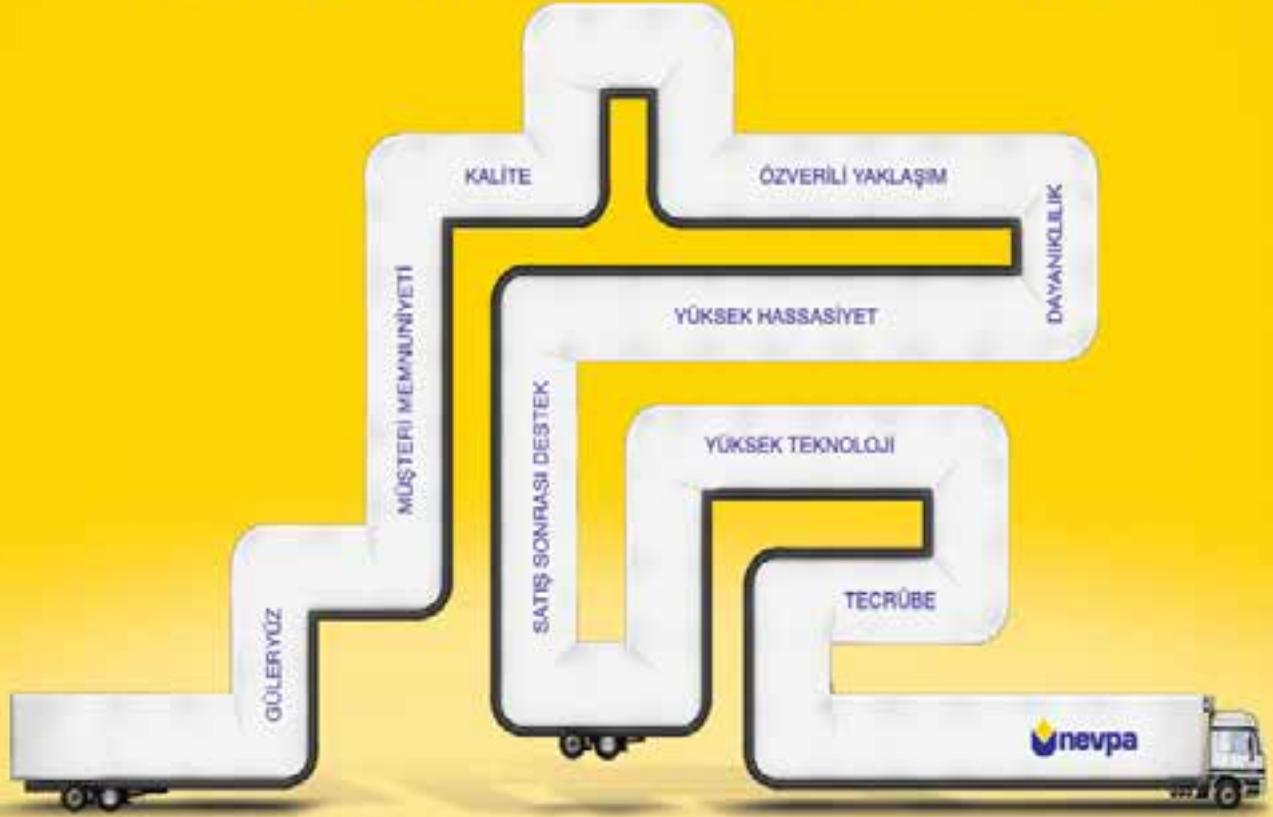
HL Jantaş'ın 45 kuruluş yıl dönümü için İzmir Kaya Termal Otel'de düzenlenen organizasyonda açılış konuşmalarını sırayla HL Jantaş Genel Müdür'ü Cemal Aydoğan, İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci ve HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa Zaim yaptı. Konuşmaların ardından "Biz Bir Aileyiz" videosunun paylaşıldığı gecede 10, 15, 20 ve 25 yıllık çalışanlara plaketleri verildi. 45. kuruluş yılı pastasının kesilmesiyle birlikte, HL Jantaş ailesi orkestra eşliğinde keyifli bir gece geçirdi.



Kaliteye Giden Her Yol Nevpa'ya Çıkar.

Üst yapı ekipmanları alanında Türkiye'nin en büyüğü Nevpa'da
gülyüz ve ürün kalitesi sizleri bekliyor.
Siz de gelin Nevpa'yla aynı yolda yürüyün, kaliteyi başka yerlerde aramayın...



Alüminyum
Kapak Montajı



Yeni Mod.
Gömme Dorse Kiliti



Yan Bariyer
Ayağı



Küçük Çamurluk
Kelebeği



Lale Serisi Gizli Sistem
Arka Kapı Kiliti



Lale Serisi
Koyar Baba



Lale Serisi
Kırılır Baba

Nevpa Nevpa Karoser Ekipmanları Paz. Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 264 2479075 Pbx
info@nevpa.com.tr

Dura Nevpa Karoser Ekipmanları Paz. Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 224 4112100
info@nevpa.com.tr

İstanbul / Matkap Nevpa AİÖM, Pta.
Oto. Karoseri Ekip. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 218 5184134 Pbx
info@nevpa.com.tr

İncirli Export Department
info@nevpa.com.tr - newl.alexel@nevpa.com.tr

İstanbul / İktisadi Nevpa AİÖM, Pta.
Oto. Karoseri Ekip. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 212 8716050 Pbx
info@nevpa.com.tr

Ankara Erol Nevpa Karoser Ekip. Paz. Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 312 3652644 (4 Höl)
ank@nevpa.com.tr

İzmir / Ege Bölgesi Erol Nevpa Karoser Ekip. Paz. Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 232 4797800
ege@nevpa.com.tr

Konya Nevpa Karoser Ekipmanları Paz. Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 332 2400000
konya@nevpa.com.tr

Gaziantep Çapçın Nevpa Karoser Ekip. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel : +90 342 2353595
gaziantep@nevpa.com.tr

Deutschland Nevpa Europe GmbH
Tel : +49 30 2361 8842000
info@nevpa.de www.nevpa.de

Nevpa Karoser Ekip. Paz. Tic. Ltd. Şti. Çorum Şubesi
Tel : +90 364 2301315
corum@nevpa.com.tr





Açılış konuşmasında HL Jantaş'ın Kalder Yılım Başarılı Ekibi ödülüne layık görüldüğünü vurgulayan HL Jantaş Genel Müdür'ü Cemal Aydoğan, tüm çalışanlarla gurur duyduğunu ifade ederek, bu büyük aileyi, bugünkü olağanüstü başarıları konuma taşıyan, çok önemli değerler olduğunu belirtti. Bu değerler ile başarı hikaye-

leri yazmaya devam edeceklerinin altını çizen Aydoğan, "Küresel ortağımız Maxion'un dünyadaki 21 fabrikası içinde başarı sıralamasında bu yıl da birinciyiz" dedi.

"HL Jantaş, İnci Grubu'nun başarısının teminatıdır"

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci de HL Jantaş'ın Grup şirketleri içindeki önemini vurguladığı konuşmasında; "İnci Holding kurucusu Cevdet İnci'nin sanayicilik yaşamının en büyük aşamasını züphesiz Jantaş oluşturuyor. 1968 yılında Jantaş, Cevdet İnci'nin kendi çabaları ve patenti ile küçük bir imalathane olarak kurulmuş, kısa sürede dünya teknolojisini yakalayarak Türkiye'nin ve dünyanın sayılı tesislerinden biri haline gelmiştir. Bugün Jantaş'ın hem ihracatta hem de yurtçinde ana sanayi

pazarındaki açık ara liderliğiyle bizler için büyük bir gurur kaynağı olduğunu belirtmek isterim" dedi.

"İnci-Maxion Jant Grubumuz yüzde 400 büyüdü"

HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, "Jant grubu olarak Cumhuriyetimizin 90.yılında, Amerika'dan Asya'ya, Avustralya'dan Japonya'ya, Afrika'ya dünyanın dört bir yanında dönen, döndükçe de gururumuza gurur ekleyen 90 milyon jantımız ile övünüyoruz. Son 10 yılda İnci-Maxion Jant Grubumuz yüzde 400 büyüdü. Sizlerle gurur duyuyorum. Bu inançla, bu ivme ile önümüzdeki iki yıl içerisinde verimliliğimizi ve rekabet gücümüzü yüzde 50 arttırmayı hedefliyoruz" dedi.





ZİRVENİN DEĞİŞMEYEN MANZARASI

Son dört yılda Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olduk.*
2014'te de güzergâhımız aynı yönde.

Bize bu başarının yolunu açan herkese teşekkür ederiz.



* 25 kişi ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarı için geçerlidir.



Candan GENCEROĞLU
candan.genceroğlu@mediasbergici.com

Perspektif

KÖRLER KÖYÜ

İyi bir yönetici; züccaciye dükkânına giren fîli, en az hasarla çıkarabilendir.

Sevgili okurlar bugün yıllar önce okuduğum güzel ve anlamlı olan körler köyü hikâyesiyle başlamak istiyorum.

Yaşadığımız toplumda gerek iş dünyasında, gerekse hayatın tüm alanlarında örneklerine sıkça rastladığımız bir anlayışa kısıdan hisse vurgusuyla dikkat çekmek istedim.

Yaşadığı toplumdaki karmaşa ve düzensizlikten bıkan bir adam varmış bundan sonraki hayatını kavganın küslüğün ve karmaşanın olmadığı, sevginin ve dostluğun hakim olduğu bir yerde geçirmek istiyormuş.

Bu vesileyle düştümüz yollara dere tepe düz gitmiş çok uzaklara hiç bilmediği yerleri keşfetmeye çalışıyormuş. Haftalarca, aylarca böylesine bir yeri aramakla geçirmiş fakat hiçbir yer istediği gibi değilmiş.

Tam umudunu yitirmişken kör bir çobana rastlamış. Çobana ne aradığını uzun uzun anlatmış.

Çoban – yabancı senin tarif ettiğin yer bizim köydür. Yıllardır huzur içinde yaşıyorsunuz kavganın küslük nedir bilmeyiz herkes sevgiyle gül gibi geçinir.

Çoban - Sen bizim köye yerleş beraber köye gidelim seni muhtar ve ihtiyar heyetine götüreyim.

Adam çok sevinir. Sonunda bulmuştur aradığı köyü bundan böyle huzur içinde mutlulukla yaşayacaktır, büyük bir heyecanla...

Yabancı – sağ ol çoban kardeş seni karşıma Allah çıkardı

Beraber köye doğru yola koyulurlar çoban muhtara ve ihtiyar heyetine durumu anlatır herkes çok sevinir ve yabancıyı köyelerine kabul ederler ona kalacak bir yerde verirler.

Adamın dikkatini çoban gibi herkesin kör olduğu ve kimsenin görmediği çeker. Bu durumu çokta umursamaz. Önemli olan sevgi ve huzurdur onu da bu köyde bulmuştur.

Yabancı – Hepinizden Allah razı olsun der çok iyisiniz bende sizin için elimden gelen her yardımı yapacak size olan borcumu böylece ödeyeceğim.

İlk gün büyük bir huzurla yatağına gider, çok mutludur gönül rahatlığıyla derin bir uyku çeker. Sabah büyük bir gürültüyle uyanır. Gelen seslerden köylülerin naraları ve şikâyetleri vardır. Köyün Hatça ninesi ineğinin kaybolduğunu, avazının çıktığı kadar bağırır. Muhtar emmi otlarının çalındığını, diğer geriye kalan birçok köylü kaybolan eşyalarından bahseder. Bir süre sonrada bu sesler kesilir ve her şey eskisi gibi devam eder.

Bu durum birkaç gün daha devam eder. Yabancı bu olan biteni çok merak eder. Her sabah böylesine bir uyanış, kaybolan ve çalınan eşyalar, birkaç saat sonrada hiçbir şey olmamış gibi devam eden hayat.

Tüm bunların nedenini öğrenmek için gece uyumaz ve köyde olan biteni ne varsa hepsini görür. Kim kimin neyini çalmışsa sabah başlayan şikâyetlerle bire bir anlatır. Eşyası çalınan kim varsa çalanın kim olduğunu öğrenir aralarında büyük bir husumet ve kavgalar başlar.

Artık eskisi gibi sabah gürültüyle kimse uyanmıyor bağırmalar, karmaşalar olmuyor kimsenin hiçbir şeyi çalınmıyormuş. Fakat köyde olabildiğince bir huzursuzluk baş göstermiş, kimse kimseyle konuşmaz olmuş.

Bu durum köyün ileri gelenlerini rahatsız etmiş ve ihtiyar heyeti toplanmış bu işe bir çözüm aramaya başlamışlar.

Muhtar - "yahu köyümüzde eskiden hiç kavga olmaz kimse kimseyle küsmez gül gibi geçirdik". Bu işte bir garıplık var ne olduysa köyümüze bu yabancı geldikten sonra başladı" diyerek diğer köyün ileri gelenleri de bu görüşe katılmış.

Ortak karar almışlar " bu yabancı hasta, onu tedavi ettirelim yoksa köyümüz yaşanmaz hale gelecek herkes bir birine düşman olacak" diyerek yabancıyı çağırmışlar.

"sen köyümüze geldikten sonra artık hiçbir şey eskisi gibi değil. Sen hastasın bu hastalığın köyü mahvediyor çaresi yok seni derhal köyün hekimine götürüreceğiz" diyerek ısrarı olmuşlar. Yabancı her ne kadar hasta olmadığını aksine sağlıklı olduğunu ısrarla söylemiş olsa da çare olmamış.

Köylüler yabancıyı zorla ellerinden ayaklarından tutarak, köyün kör hekimine götürmüşler. Durumu kör hekime anlatmış yabancıyı hekimin önüne koymuşlar.

Hekim elleriyle muayeneye başlamış ayaklarından başlayarak yukarı doğru gelmeye başlamış sağlam olan her yer için "Allah Allah bir şey yok, Allah Allah bir şey yok" diyerek şaşkınlık ve kararlılıkla muayenesine devam etmiş.

Yüzüne gelince; ağzına burnuna kulaklarına tek tek dokunarak geçmiş ve gözlerine gelince durmuş. Tekrar dokunmuş, köylüler merak içinde dinliyor ve sonucu beklerken birden bire...

Hekim - " Buldum tamam demiş hastalık tam olarak burada" Burada diyerek elleriyle gözleri yoklayıp diğer köylüler gibi, bir daha asla göremeyecek şekilde getirerek tedaviyi tamamlamış. Böylelikle köye eski huzur ve sevgi geri gelmiş. Kissadan hisse.

Hoşça kalın.

Candan Genceroglu



DURMAK YOK NURMAK VAR

Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar'ının iş yaşamındaki sloganı "Durmak Yok Nurmak Var". Bu sloganında da belli olduğu gibi Nurmak yoluna ilerleyerek ve kurumsallaşarak devam etmektedir.



Yapılan çalışmalar ve alınan ihalelerle kurumsal bir firma olma yolunda her gün bir adım daha ileriye gitmektedir. Faaliyetlerine gelince: Kombine kanal açma ve temizleme, kuka, vidanjör, itfaiye aracı, çöp kamyonu, su tankeri, sulama arazözü imalatları bulunmaktadır. Aynı zamanda tüm bu ürünlerin servis hizmetleri konularında da gelişerek devam etmektedir. Nurmak sadece yukarıda bahsedilen ürünleri yapmakta kalmayıp aynı zamanda tasarım ve dizayn konusunda da farkını ortaya koymaktadır. Ocak ayında teslim edilen ve tasarımıyla dikkatleri üzerine toplayan Prime (Kombine Kanal Açma ve Temizleme Aracı) serisinin son aracı İstanbul'da çalışmak üzere yola çıktı ve Nurmak'ın güçlü yapısını ve kalitesini ortaya koyan araçlardan birisi oldu. Kalite standartlarını üst seviyelere çeken ve müşterilerinin isteklerini araçlara yansıtan Nurmak gözünü zirveye dikti. Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar'ın en fazla önem verdiği konu müşteri memnuniyeti ve ürün kalitesidir. Asıl amaç bir ürün üretilirken o ürünün kalitesi ve çok amaçlı hizmete açık olmasıdır. Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar'ı sadece yurt içinde değil aynı zamanda yurt dışında da faaliyetlerini sürdürmektedir. 2013 yılında yurt dışı pazarında 2012 yılına göre büyümesini yüzde 75'lere kadar çıkarmayı başaran Nurmak, 2014 yılına da hızlı bir başlangıçla büyümesini devam ettirmek istiyor. Büyümesini sadece yurt dışı ve yurt içi pazarda değil kendi bünyesinde de devam ettiren Nurmak, personel sayısını her geçen gün arttırmakta ve üretim kapasitesini yüzde 50 yukarı taşıma yolunda ilerlemektedir. Ciderek büyümesinde-

ki en önemli etken olarak müşterilerinin istediklerini iyi tahlil edebilmek ve onlara istediği kaliteyi en iyi şekilde sunabilmektir. Bu hizmet ve kalite hedefleriyle Nurmak ileriki yıllarda piyasada çok farklı bir kurumsal yapılanmaya ve hizmete devam edecektir.

Nurmak Araç Üstü Ekipmanlarının çalışan kadrosu tamamen profesyonel bir şekilde araçların en ince ayrıntısına kadar inceleyip koordine bir şekilde üretim yapmaktadırlar.

Yönetici kadrosunun anlayışını da şöyle özetleyebiliriz; Ellerindeki kaynakları en verimli şekilde yönetip, hedeflenen sonuçlarla kaliteli ve yaratıcı bir şekilde ulaşmayı amaçlamaktadır. Bu da gösteriyor ki Nurmak'ın bakış açısı dünü unutmadan bugünü ve yarına hep bir zeyler katarak hedeflere doğru hızla yürümektedir. Dış pazarda bu sektörde iyi bir yer edinmenin en önemli nedenleri dürüst ve kaliteli hizmet verebilmektir. Yurt dışına ihracat için en önemli etmen güvendir. Nurmak'ın dış pazarda güven verdiği kaliteli hizmetle ve iç pazardaki üstünlüğüyle bir kerelik müşteri değil, devamlı müşteri anlayışıyla kaliteli hizmetine uzun yıllar devam edecek gibi gözüküyor.

Herkes dursa da Nurmak durmaz. "Durmak yok Nurmak var".

güç gerektiren yerde
GÜCÜMÜZLE VARIZ

HELAC[®]
CORPORATION




HIDROAN
Ankara Hidrolik Mak. San. Tic. Ltd. Şti.



www.hidroan.com.tr

MERKEZ

Osım Örg. San. Blg. 100. Yıl Biv.
Kosova İş Merkezi No:137/M-N Osım/ANKARA
Tel : +90 312 354 96 67
Faks : +90 312 354 96 72

FABRİKA

450 1. Organize Sanayi Bölgesi
Özbekistan Cad. No:10 Sincan/ANKARA
Tel : +90 312 267 33 70
Faks : +90 312 267 33 60

GEVO 2000 ARAÇ ÜZERİ MERDİVEN TAŞIMA APARATIYLA ALAZLED BİR ADIM ÖNDE

Araç üzeri merdiven taşıma aparatı, çarpışma testleri bulunan bir ürün olup aracın üzerinde merdiven taşımaya kolay ve güvenli hale getirecek bir üründür.

Küçük büyük bütün işletmeler için önemli bir alet olan merdivenlerin, çalışma hayatımızdaki yeri tabii ki tartışılmaz.

Trafikte giderken etrafınıza bir bakarsanız, ticari araçların üzerine ip ya da benzeri bir kayış yardımıyla bağlanmış merdivenleri görürsünüz. Trafik açısından tehlike oluşturmakla birlikte, merdiveni aracın üzerine koymaya çalışan personel içinde sağlık sorunları teşkil etmektedir.

Bu sorunlardan yola çıkarak üretilmiş olan GEVO 2000 araç üzeri merdiven taşıma aparatı, hem trafikte güvenli hem de personel sağlığı açısından sorunsuz bir üründür.

Ürün hiçbir tadilat gerektirmeden aracın üzerinde bulunan port bagaj deliklerine monte edilmektedir. Tek bir kişi tarafından kolay bir şekilde kullanılan ürün, hafif ticari araçlarda, minibüslerde ve hatta itfaiye araçlarında dahi kullanılabilir. İtfaiye araçları üzerinde taşınan ağır seyir merdivenleri aracın üzerine çıkarmayı gerektirmeden, tek personelle bile kolayca indirilebilmekte ve kolay kilit sistemi sayesinde vakit kaybetmeden alınabilmektedir.

Basit olmakla birlikte kullanışlı bir ürün olan merdiven taşıma sisteminin tek dezavantajı: bütün üst yapılar gibi ruhsata işlet-



tilmesi gerekliliğidir. Ürünün hangi kategoride olduğu biraz karışık gibi görünmekte ancak; ürün aracın üzerinde taşınıyor fakat herhangi bir tadilata gerek kalmadan mevcut port bagaj deliklerine monte edilebiliyor.

Bu konudaki çalışmalarımız araç üreticilerinden bazı bilgileri alamamamız nedeniyle duraksadı, aracın el kitabında yazan bilgileri nedense araç üreticileri fabrika onaylı olarak vermekten çekinmekte.

Ticari araçlar üzerinde sayısız uygulamalar yapılmaktadır. Bu uygulamalarda dikkat edilen en önemli konu karayolu güvenliğidir. TSE herhangi bir uygulamaya onay vermeden önce yapılan uygulamanın güvenliğini ve kara yolunda oluşabilecek riskleri kontrol etmektedir.

Satış ve montajını yapmakta olduğumuz araç üzeri merdiven taşıma aparatı, çarpışma testleri bulunan bir ürün olup aracın üzerinde merdiven taşımaya kolay ve güvenli hale getirecek bir üründür. Aracınızın üzerine tek bir personel tarafından yerleştirilen merdiven 3 farklı noktadan sabitlenerek extra güvenlik sağlanmaktadır.



• Atego 1518/4x2/3600



• Atego 1018/4x2/3320



• Axor 1829 K/4x2/3600

Çevre için en temiz çözüm.

Şehirlerin kahramanı Mercedes-Benz çöp kamyonları üç farklı tonaj ve aks mesafesi seçeneği ile dar sokaklardan geniş caddelere her koşulda hizmet verir. Yüksek taşıma kapasitesi ve düşük işletme giderleriyle daima kazandırır.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

ANADOLU ISUZU YENİ NESİL ARAÇLARIYLA YILIN SON FUARINDAYDI



Türkiye'nin lider otobüs üreticisi Anadolu Isuzu, 25-26 Aralık 2013 tarihleri arasında düzenlenen Transist 2013 6. Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı'nda yeni nesil araçlarını sergiledi. Toplu Ulaşım'da 4M (Management (Yönetim), Mobility (Hareketlilik), Maintenance (Bakım), Manufacture (Üretim)) temasının işlendiği fuar, İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşti.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İETT işbirliği ile gerçekleşen fuarında; toplu taşıma sektöründe düşük yakıt tüketimi, yüksek yolcu kapasitesi ve konforuyla belediyelerin gözdesi Citibus A/T, Citibus CNG ve Novociti ile özellikle kamu sektöründe son yıllarda her geçen gün daha fazla kullanılmakta olan D-Max 4x4 Off-Road araçların yer aldığı Anadolu Isuzu standı, fuarın yine en çok ziyaret edilen standı oldu.



BUCHER
schörfling



Dogus
MOTORLU ARAÇLAR

BUCHER
schörfling

FORMULA
TEKNOLOJİ

SATIŞ I SERVİS I YEDERK PARÇA I ZEL MACHINA I MANDİRA KULLANMA

DOĞUŞ TEKS. ve TEMİZLİK MAK. PAZ. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İSTANBUL MERKEZ

Ziya Gökalp Mah. Eski Turgut Özal Cad.No : 282 34303 Beşiktaş/İSTANBUL
Tel: +90 212 549 53 73 / Faks: +90 212 549 51 49

Tel: 444 0 764 / info@dogustemizlik.com.tr / www.dogustemizlik.com.tr / www.ha.ko.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Etil Sokak Sıtçu Kemal İş merkezi No:7A2
06030 İskefiter / ANKARA

Tel: +90 312 342 41 40 M-bil: +90 533 962 36 02



Bülent PEKARLI
Marketing Manager

BSR Berlin için ödül: Allison donanımlı CNG kamyonlar, organik atık ile çalışıyor.

Berliner Stadreinigung (BSR) filosunda bulunan 150 adet Allison donanımlı Mercedes-Benz Econic atık toplama kamyonu, daha da çevre dostu olarak şimdi kendi ürettiği belediye Biyo Doğal Gaz ile çalışıyor.

Berliner Stadreinigung (BSR), yenilenebilir yakıt kullanımını arttırmak için büyük bir çevre bilinci projesinin parçası olarak inşa edilen ilk biyogaz tesisini, 2013 yazında Spandau-Ruhleben'da hizmete sundu. Almanya'da başka bir benzeri olmayan BSR'nin bu projesi, yakın zamanda "Fikirler Dünyası'nda Mükemmel Bir Yer" yarışmasını kazandı.

BSR'nin yeni işleme tesisinde her yıl, yeni dönüştürülmüş atık araçları tarafından "Biogut" konteynerlerinden topladığı yaklaşık 60.000 ton organik atığın işlenmesi planlanıyor.

Tesis dışındaki zaman, biyolojik atık içinde bulunan mikro-organizmalar, biyolojik olarak bozulabilen materyalin fermantasyonu boyunca ham biyogaz ortaya çıkartıyor. Daha sonra biyogaz, biyo doğal gaz olarak işleniyor (biyo-metan olarak da adlandırılmaktadır) ve atık filonun yakıt aldığı Marzahn, Prenzlauer Berg ve Wilmersdorf'da bulunan üç ayrı BSR istasyonuna dağıtılıyor.

BSR, bu özel tesisin açılışı sonrasında yenilenebilir fosil yakıttan elde edilen doğal gaz yerine kendi ürettiği yenilenebilir biyo doğal gaz ile yaklaşık 150 Mercedes-Benz Econic CNG atık kamyonunu çalıştırıyor. Bu araçların arasında Ekim 2013'de eski modellerin yerini alan BSR'nin 22 adet yeni atık kamyonu da bulunuyor.





Tüm Mercedes-Benz Econic kamyonları, CNG motor performansını en üst düzeye çıkarmasına yardımı için Allison 3000 Serisi™ tam otomatik şanzımanlar ile donatılıyor.

Allison'ın patentli tork konvertörü, aracın kalkışında motor torkunu artırarak ve bu gücü sarsıntısız bir şekilde tekerleklere ileterek doğal gaz motorlarının tipik yavaş gaz tepki döngülerini dengeliyor. Sonuç olarak, ister yenilenebilir biyo doğal gaz, ister fosil yakıttan üretilen doğal gaz kullandın, araçlar yakıt verimliliğini artırırken üst düzey bir performans sunuyorlar. Ek olarak, Mercedes OM 906 LAG motorunun helisel dişli seti ile birleşmesi daha sessiz çalışmasına yardımcı oluyor.

BSR, bu atık araçlarında dizel yakıtın yerine biyo doğal gazı kullanarak her sene 2,5 milyon litre dizel yakıttan tasarruf edecek. 6,200 ton karbondioksit, aynı zamanda nitrojen oksit, sülfür ve diğer partiküllerin emisyonunu azaltacak. Ayrıca, gıda üretimi için kullanılacak bitkiler yerine daha temiz yanan yakıt için biyolojik atığın dönüştürülmesi sayesinde BSR, filosunun yakıt kullanımını için çevreci bir yaklaşımda bulunuyor.

Peter van Cuijk, Allison Transmission Uluslararası Pazarlama Müdürü konuyla ilgili olarak, "Allison, çevre konusunda çok önemli çalışmalarını yürütüyor ve tüm uygulamalarda en yeşil çö-

zümleri sunmak için müşterileri ile eş birliği yapıyor. Berliner Stadtreinigung'un projesi, şanzımanlarımızın, karbon izindeki büyümeyi azaltan organizasyonlara nasıl yardım edebileceğine dair mükemmel bir örnektir," diyor.



Yeni Nesil Elektrikli Hidrolik Sistem

EHS
ELEKTRİKLİ HİDROLİK SİSTEM

Profimak olarak 2010 yılında başlattığımız AR-GE çalışmaları sonucunda 2012 yılında EHS'yi (Elektrikli Hidrolik Sistem) müşterileri ile buluşturmaya başladık.



Yeni Nesil Elektrikli Hidrolik Sistem (EHS)

Profimak olarak 2010 yılında başlattığımız AR-GE çalışmaları sonucunda 2012 yılında EHS'yi (Elektrikli Hidrolik Sistem) müşterileri ile buluşturmaya başladık.

EHS sistemini kısaca anlatmak gerekirse;

Üst yapıli araçlarda PTO aracılığı ile motordan alınan güce alternatif olarak elektrik enerjisinin kullanılması prensibine dayanır. Sistemin temel parçaları elektrik motoru, akü grubu, şarj ünitesidir. Sistemden üretilen enerji üst yapının temiz enerji ile çalıştırılmasını sağlayacaktır.

İlk uygulamaları çöp kamyonlarında gerçekleştirdik. Şu anda 15 den fazla firmanın 30 aracında EHS kullanılmakta. Daha sonrasında kar bıçaklı - tuz serieli araçlarda uygulama yapıldı. Şu anda yol süpürge araçlarında AR-GE çalışmaları devam etmekte. EHS özellikle yakıt tasarrufu, çevresel katkıları, sessizlik ve kolay kullanım konusunda kendini kanıtladı. EHS PR-1 modelinde farklı firmaların kendi kullanım alışkanlıklarına göre yaptıkları ölçümlerde yakıt tasarrufu yaklaşık %15,5 seviyelerinde gerçekleşti.

Profimak; 2014 yılına yenilikler ile başladı ve PR-2, PR-3 modellerini devreye aldı.

EHS PR-2 sistemi temel olarak PR-1 ile aynı donanıma sahip araç üzerindeki alternatör haricinde aracı 220 volt ile dışarıdan da şarj edebilmektedir.

Özellikle, araçlarını yoğun kullanan müşterilerimiz için geliştirdiğimiz modelde, araç çalıştığı sürece, üzerine bağlanan ilave alternatör ile akümülatör grubu şarj edilmekte. Sisteme ek olarak; aracı durduğu yerde (araç motoru çalıştırmaya gerek kalmadığı) dışarıdan alınacak 220 V enerji ile şarj etmeye yarayan, ikinci bir şarj ünitesi de ekledik.





Uğurel

VAKUMLU SÜPÜRME ARAÇLARI

Çevremizin zorlu temizlik ihtiyaçlarını karşılayabilmek için 100 yıllık tecrübe ile üretilen süpürme araçlarımız, en ağır hizmet koşullarında bile, çevre dostu özelliklerinden ödün vermeden süpürme yapabiliyor.

Her biri kendi sınıfının en düşük yakıt ve su tüketimlerine sahip süpürme araçlarımız ile hem işinizi, hem prestijinizi zirveye çıkarın.



Uğurel
Yol Süpürme Araçları

Tel: 032121 570 56 61 Faks: 032121 570 56 62
www.ugurel-ltd.com

Johnston

GREEN MACHINES

TÜRKİYE TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ



Mercedes Benz Axor 1829 araç üzerindeki EHS PR-3 uygulaması

EHS PR-3'ün diğer sistemlerden en büyük farkı; diğer iki sistemde 225 Ah lik standart akü kullanılmasına karşılık PR-3 modelinde traksiyonel akü kullanılmasıdır. Buda bize araç çalışması bile, çöp kasasını uzun süre (yaklaşık 8 saat) çalıştırma avantajı sağlıyor. Özellikle Pazar bölgeleri, AVM ve fuar alanları gibi araç sabit durarak çöp aldığı noktalarda motorin tüketimini "0" indiriyor.

Hedefimiz Elektrikli Hidrolik Sistemi; çöp kamyonu, karla mücadele araçları, yol süpürme araçları dışındaki tüm üst yapı araçlarda uygulamaya almak. Böylece ekonomi ve çevreye duyarlılıkta üstümüze düşen görevleri de yerine getireceğimizi düşünmekteyim.





Konusunda Ülkemizin Lider Kuruluşu



ERDEMLİ MAKİNA

Vakumlu Yol ve Pist Süpürme Makinaları

Kentlerimizin temizliği için her boyutta; kamyon üzeri, traktör çekmeli veya hidrostatik yürüylü vakumlu yol süpürme makinaları üretimi

ERDEMLİ MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Organize Sanayi Bölgesi, 10. Cad. No:3, ÇORUM
Tel:0 364 254 97 23 (3 hat) Faks: 0 364 254 95 32 www.erdemlimakina.com.tr info@erdemlimakina.com.tr

ARÜSDER ZİYARETLERİNE DEVAM EDİYOR

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında yapılan toplantı ile Karla Mücadele Araçlarının Proje Onaylarında yaşanan sorunlarına çözüm üretildi.



Karla Mücadele araçlarında yaşanan sorunların görüşülmesi için, 18.12.2013 günü Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında toplantı yapıldı

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Araç ve Araçüstü Ekipman ve İli Makineleri Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER) tarafından organize edilen toplantıya;

Karayolları Genel Müdürlüğü,

Devlet Malzeme Ofisi,

Türk Standartları Enstitüsü

Emniyet Genel Müdürlüğü ve

Özel sektör firma temsilcileri katıldı.

Toplantı Başkanlığını Sanayi Genel Müdürlüğü'nden Sayın Cülderen Oğuz'un gerçekleştirdiği toplantıda kar bıçağı monte e-

dilen araçların genişlik değeri ile ilgili proje onaylarında yaşanan sorunlar görüşüldü. Toplantı başkanı Oğuz, katılımcılardan özellikle mevzuat konusundaki görüşlerini almak istedi. Ancak yapılan görüşmeler neticesinde hiçbir mevzuatta spesifik bir hususun olmadığı tespit edildi.

Gerek mevsim şartları, gerekse üretimi tamamlanan araçların teslimatlarında yaşanan problemler nedeniyle çözüm üretilmeye çalışıldı. Özellikle Özel sektör firma temsilcileri ve TSE ile yapılan istişarelerde bir çözüm yolu önerildi ve toplantıya katılanlar tarafından da kabul edildi. Önerilen Çözüm yolunu maddeler halinde şöyle sıralayabiliriz;

1-Kar bıçağı takılmış aracın, seyir halinde iken genişliği 3,05 m.'yi geçmeyecektir.

2-Firmalar proje onayı için TSE'ye aracın seyir halindeki teknik resmini göndereceklerdir.

3-Firmalar projenin istisnalar maddesine aracın hem kar bıçaklı genişliğini hem de kar bıçaksız genişliğini yazacaktır.

Yukarıda yazılı koşulları gerçekleştiren firmalarımız proje onaylarını sorunsuz bir şekilde gerçekleştirebilecektir.

Arüsdere olarak ÜYELERİMİZİNDE!!! desteği ile sektörümüzün sorunlarını çözmeye devam ediyoruz.





Gökten GÜÇLÜ

gokten.guc@raduodengisi.com

ENERJİ

Ben daha ziyade hayata dair , pozitif yaşama ilişkin yazılar yazardım. Pek haddime görmediğimden teknik konulara girmemeye özen gösterirdim. Yine öyle yapmaya çalışacağım. Ama bazı şeyler var ki; ister istemez üzerinde durmak gerekiyor. Mesela, enerji gibi. Nedir enerji ?

En basit tanımıyla "İş yapma kabiliyetidir". Bu kadar basit. Bir cismin iş yapma kabiliyeti. Burada en önemli özellik ise enerji şekil değiştirebilir ama asla kaybolmaz. İki tür enerji çeşidinden söz edebiliriz.

1-Kinetik Enerji; cismin hareketli konumundan dolayı sahip olduğu enerjidir.

2-Potansiyel Enerji ; cismin konumundan dolayı sahip olduğu enerji ise potansiyel enerji olarak tanımlanır! Yani depolanmış, sıkıştırılmış, yüksekliği olan ya da genleşmiş/sıkıştırılmış tüm cisimlerde potansiyel enerji mevcuttur.

Şimdi bunları niye yazdım ?

Yukarıdaki tanımları bir araya getirecek olursak tuşan yaşadığımız tüm olumsuzlukların ve moral bozukluklarının altından kalkabilmemiz çok kolay olabilir. Hepimizin içinde bir iş yapabilme kabiliyeti var. Ne iş yaptığımız önemli değil, ama ne yaparsak yapalım en iyisini yapmaya çalışalım. O zaman ortaya bir enerji çıkacaktır. Hem de kaliteli, kullanılabilir, kaybolmayacak ve başka bir şekle dönüşebilecek bir enerji. Çünkü enerji kaybolmaz ancak şekil değiştirir. Yaptığımız işi iyi yapıyor olmak belki bir şey kazandırmıyor gibi görünebilir. Birileri daha az malzeme daha düşük kalite ve daha az emekle bir şeyleri fazla kazanıyor gibi gelebilir. Ancak unutmamalıyız ki enerji iş yapabilme kabiliyeti ise yapılan işe harcanan emek, zaman ya da bilgi mutlaka enerji olarak bir yerde karşılığını buluyor.

Şayet biz hareketimizle kinetik enerji üretebiliyorsak bunu potansiyel enerjiye döndürebilmeyi düşünmeli ve bir yerde o yeni şekleyle depolandığını unutmamalıyız. Hani cismin yüksekliğinden, sıkıştırılmasından, konumundan dolayı sahip olduğu enerjiye... Arge çalışmasıyla, tecrübesi-bilgi birliğiyle ve yaratıcı imajıyla bir firmanın kabul görüp her daim tercih edilebilmesi gibi yani...

Kullandığı malzemesinden, çalıştırdığı personelinin kalitesine kadar, sözüne duyulan itimattan, kredisine kadar... Hepsi bir enerjinin sonucudur.

İçimizde iş yapma arzusu ve buna yönelik harekete geçme çabası varsa, enerji üretilir. Adı kar olsun veya maddi başka bir karşılık fark etmez. Hatta belki geleceğe yatırım amaçlı ilk yapılan ticaret olsun ve para kazanılmasın. Üretilmiş bir enerji değil midir nasıl olsa? Potansiyel enerji dedik ya adına. İlk kez yapılan ama temelleri doğru atılmış ilk iş birlik-teliği... Nasıl olsa tekrar harekete geçecek ve o hareketten de bir enerji doğacaktır.

İşte bu nedenle kafama takıldı enerji. Bugünlerde değil sıklıkla kullandığımız bir saklanma biçimi oldu "piyasa kötü" jargonu. Hiçbir yerde iş yok, yapıp kınıldanıyor, herkes oturuyor, çok durdu...

Hayır dostlar, evrende hiçbir şey varken yok olmuyor. Sadece şekil değiştiriyor, hepsi bu. İş yok dediğimiz anda biz iş yapma kabiliyetimizi sıfırlıyoruz. Yani enerjimizi yitiriyoruz. Oysa bir yerlerde bir şeyler olmaya devam ediyor, edecek de. Havaya atılan bir taşın mutlaka git gide enerjisi azalır. Amma o kinetik enerji azaldıkça potansiyele enerjisi artmaktadır. En yüksek noktaya ulaştığında sanılır ki enerjisi bitmiştir. Hayır, biten kinetik enerjisidir. O noktada potansiyel enerjisi en üst seviyededir ki; onun için tekrar yere düşer. İşte bunun farkında olabilmek durumundayız. Ciderken tükettiği enerjiyi dönerken tekrar üretebilmek yani...

Ne kadar zor gelse de, ne kadar olanaksız gibi görünse de her daim bir enerji var dostlar. Umudu, iş yapabilme kabiliyetini yitiren ne taş ne piyasa ne işler...Biziz...Sadece biz. Eyleme geçilmez, harekete dönüşürülmezse enerji üretilemez. Şekli zemali ne olursa olsun, enerji iş yaparak üretilir.

Bize düşen hayal kırıklardan veya kıtlıklarda saklanmak değil. Herkesin bizle aynı şeyi yapıyor olması ile teselli bulmak değil. Bir yerden tekrar enerjiyi yaratmak. Malum dünya artık yenilenebilir enerji kaynakları ile uğraşılıyor. Bizde çalışarak ve yeni ufuklara açılarak enerjimizi yenilemeliyiz.

Şimdi daha fazla çalışma zamanı.

OKT Treyler, Türkiye'deki en yeni Hardox In My Body Üyesi

7 Kasım 2013 tarihinde OKT Treyler'e Aydın'daki üretim tesislerinde düzenlenen törenle Hardox In My Body üyelik sertifikası verildi. Artık Hardox plakalardan ürettikleri ekipmanlarda Hardox In My Body etiketini kullanabilecekler. 15 yıldan uzun süredir ürünlerinde Hardox plakaları kullanan OKT Treyler, son dönemde yenilenen damper gövdesi ile dikkat çekmektedir.

"Hardox In My Body" etiketi, satın aldığınız ekipmanınızda Hardox Aşınma Plakalarının kullanıldığını bir garantisidir. Alanlarında lider damper, ataşman, makına, araç üstü ekipman üreticileri "Hardox In My Body" lisansına sahiptirler ve ürünlerinde "Hardox In My Body" etiketi kullanma ayrıcalığına sahiptirler.

Hardox, yüksek mukavemeti ve sertliği sayesinde daha ince plakaların kullanımına ve faydalı yük kapasitesinin artırılmasına ve yakıt tasarrufuna imkan verir.

OKT Treyler'den Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cökhhan Maraş ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Maraş SSAB'den ise Türkiye Grup Satış Müdürü Lemi Özden, ve Ege Bölge Satış Müdürü Dinçer Dinç'in katıldığı törenle 07.11.2013 tarihinde yetki belgesi OKT Treyler'e verildi.





- ▶ Mühendislik
- ▶ Proje
- ▶ Sistem Tasarımı
- ▶ Ürün Satışı
- ▶ İmalat
- ▶ Taahhüt
- ▶ Teknik Servis
- ▶ Danışmanlık
- ▶ Eğitim
- ▶ Temsilcilik



TİSAN'ın Bayi Ağında İlk Halka PROFİMAK Oldu

TİSAN, vakumlu yol süpürme araçları, çöp konteyneri yıkama ve dezenfekte araçları, kanal temizleme araçları, geri dönüşüm toplama araçları ve kar mücadele araçları üreten geniş ürün yelpazesine sahip bir firmadır.

Üretimde temel prensip; kullanımın basit, kaliteli, çevre temizliğine katkıda bulunan, yüksek teknoloji içeren ekipmanlar olmasıdır. Ayrıca; doğanın korunması, temizlenmesi ve ürünlerin kullanım süresinin uzatılması konusunda duyarlı olan firma, dünya standartlarına uygunluğunu da aldığı ISO ve CE belgeleriyle kanıtlamaktadır.

2013 kazanımlı yıl ...

Ürün gamına her yıl başı çeken yol süpürme araçlarına rakip olarak, konteyner yıkama ve geri dönüşüm araçları da eşlik etti.

Aı-Ge çalışmalarına hız kesmeden devam eden Tisan, Hidrostatik Yol Süpürme Makinalarına da ciddi yatırımlar gerçekleştirdi.

Bu sene gerçekleşen diğer bir yatırım atağı da 20.000 m2'lik kapalı üretim tesisi kurulmasıdır.

% 100 yerli üretim yapıyoruz

Yeni ürettiğimiz hidrostatik vakumlu yol süpürme aracımızla 0,5 m3'ten 4 m3'e kadar seri üretim yapıyoruz. Kullanacağımız motoru, müşteri isteğine göre Euro 3 ve Euro 5 olarak uygulayabiliyoruz.



Ürünlerimiz; ülkemizde belediyelerin ve temizlik sektörünün tüm ihtiyaçlarına cevap vermeye kalmayıp yurtdışında da büyük ilgi görmektedir. Öyle ki; iç ve dış pazar üretimi ortak paylaşmaktadır.

Bu sebeple 2014 yılı üretim hedefimiz 180 adettir.

İlk bayi PROFİMAK ...

Tisan olarak ürünlerimizi, bayiler kanalıyla satışa yönelttik. Bayi zincirimizin ilk halkasını da Profimak'la oluşturduk. Profimak'ı bayi olarak seçmemizde ki sebebimiz güven duygusu, firmanın araştırmacı ve yenilikçi yapısıdır. Profimak ile Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesi'nde Tisan'ın daha güçlü olacağı kanaatindeyiz.



DEVAS

DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.



ERDEMLİ MAKİNA

MARMARA BÖLGESİ YETKİLİ SERVİSİ

DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

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

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

www.devasmakina.com - info@devasmakina.com

Stralis Hi-Way ve HI-eSCR: TÜV, yakıt tüketimindeki %2.33'lük düşüşü sertifikalandırdı

Avrupa'nın lider teknik sertifikasyon merkezlerinden biri olan TÜV, Iveco Stralis Hi-Way Euro VI'yı, FPT Endüstriyel'in patentli yenilikçi katalitik tasarruf sistemi HI-eSCR ve yeni kabin tasarımını içeren aerodinamik geliştirmeler sayesinde yakıt tüketiminde bir önceki Euro V araca göre %2.33'lük düşüş için sertifikalandırdı.



Bu, müşterinin gerçek tasarrufunu ve Iveco Stralis'in yüksek katma değeri olan bir ürün olduğunu, en gelişmiş teknolojilerle donatıldığını göstermesi bakımından oldukça önemli bir sonuç. Taşımacılık sektörü için harika bir çözümdür.

Her iki motorun inanılmaz verimliliği ve FPT Endüstriyel tarafından geliştirilen, patentlenen ve üretilen SCR katalitik konvertör sistemi (HI-eSCR) sayesinde yeni Stralis EGR kullanmaksızın Euro VI standartlarını karşılıyor ve bu sayede müşterilere sayısız avantajlar sunuyor: Düşük ağırlık, az yakıt tüketimi ve geliştirilmiş dayanıklılık.

Testler 460 beygirlik Euro VI Cursor 11 motora sahip yeni Stralis Hi-Way çekici ile 460 beygirlik Euro V Cursor 10 motora ve benzer özelliklere sahip bir araçta gerçekleştirildi. (Her ikisi de EcoStralis Versiyonu)

Iveco Marka Başkanı Lorenzo Sestino konu hakkında şu açıklamayı yaptı: "Bugünün başarısı, Iveco'nun yakıt tüketimini azaltmak için durmaksızın yürüttüğü çalışmaların bir başka önemli sonucu. Bu çalışmalara olan bağlılık, EcoStralis Euro V modelinin bir önceki modele oranla %7.32'lik yakıt tüketimi düşüşüyle TÜV sertifikası elde etmesini sağladı."



ARIVA TURİZM SEYAHAT ACENTASI

TÜRSAB
TÜRKİYE SEYAHAT AÇENTELERİ BİRLİĞİ
ASSOCIATION OF TURISH TRAVEL AGENCIES



21. YIL

SEYAHAT ACENTANIZ

RADİS DERGİSİ OKUYUCULARINA ÖZEL İNDİRİMLER



UÇAK BİLETLERİ

TÜM ÜLKELERE
VİZE İŞLEMLERİ

YURT İÇİ YURT DIŞI
OTELLER / TURLAR

GEMİ TURLARI

KONGRE SEMİNER



Adres: Tunalı Hilmi Caddesi Bestekar Sokak 70 / 8 06680 Kavaklıdere / ANKARA

Tel: 0312 427 13 14

www.arivatuzizm.com info@arivatuzizm.com

İTALYAN AIRO HMF GARANTİSİYLE TÜRKİYE'DE

Endüstriyel alanda 2003 yılından itibaren Hyundai Forklift, 2009 yılından itibaren de İşveçli Atlet depo içi ekipmanlarının Türkiye distribütörlüğünü başarıyla yürüten HMF Makina, aileye yeni katılan Airo personel yükseltici platformun beyecanını yaşıyor.

Türkiye ve Dünya platform pazar büyüklüklerini ve büyüme eğilimlerini uzun süre takip eden HMF makina bu araştırmalardan sonrasında Airo ile el sıkıştı. İtalyan markası olan Airo personel yükseltici platform alanında uzmanlaşmış, 30 yıllık tecrübeye sahip. Ayrıca Airo personel yükseltici köklü forklift üreticilerinden birinin eski ortağı.



Fransa, İspanya, Rusya'nın yanı sıra birçok ülkede yaygın olarak kullanılan Airo marka personel yükselticiler ürün portföyü Makaslı (X serisi), eklemli (A serisi) ve Dikey (V serisi) modellerden oluşuyor. Türkiye'de satış gerçekleştirilen personel yükselticilerin %60 oranında makaslı platformlar oluşturduğu için öncelikle olarak makaslı ve eklemli modelleri ön planda tutuluyor. Ürünlerin en önemli avantajı ise yüksek manevra kabiliyeti ve farklı zemin alternatiflerinin bulunması. Dar-geniş alan fark etmeksizin her alan, bozuk-düzgün, rüzgarlı-rüzgarsız alanlarda kullanabileceğiniz bir Airo modeli her türlü ihtiyaç sahibine sesleniyor.

Airo LOGIST Fuarında Görücüye Çıktı

Kasım ayında gerçekleşen Logist Eurasia Fuarından kısa bir süre önce ilk Airo modelleri satılmak üzere ülkeye giriş yaptı. Fuarda HMF standında X12 EW, X10 EW, V9 E modelleri sergilenildi. Yıllardır HMF standında Hyundai Forklift ve Atlet depo içi ekipmanlar görmeye alışık olan ziyaretçiler, Airo personel yükseltici modellerini yakından inceledi. Airo özellikle yüksek manevra kabiliyeti ile görenleri kendine hayran bıraktı. HMF garantisıyla Türkiye'de ilk kez satışa çıkacak bu ürünlerin tüm detayları Logist fuarında ziyaretçilere aktarıldı.



Gelişen Platform Sektörü

İlk adım olarak Airo markasının Türkiye'de bilinirliğini arttırmak isteyen HMF makina; Airo'nun daha önce Türkiye'ye girmiş bir marka olmadığını, dolayısıyla çok fazla bilinmediğini belirtti. Bu sebeple ilk çalışmalarının Türkiye pazarında marka bilinirliği artırmak üzere olacağını ve satışın çimdilik ikinci planda olduğunu bu nedenle öncelikle referans oluşturacak firmalara ulaşacaklarını ifade etti.

HMF makina; platform kullanma zorunluluğu ile ilgili güvenliği kanunların her geçen gün geliştirilmesi ve cezai uygulamaların artarak olması, son yıllarda alışveriş merkezlerinin çoğalmasının gibi durumları, fırsata çevirip en iyi şekilde değerlendirmeyi ve gücüne güç katmayı hedefliyor. 2013 yılında endüstriyel alanda başarılı bir satış grafiği sergileyen HMF Makina pazarın yeni oyuncusu Airo ile 2014 yılında da bu alanda etkinliğini arttırmayı hedefliyor.

ÜRÜN PANOSU:

A SERİSİ EKLEMLİ PLATFORMLAR / A

- Akülü/dizel ya da akülü-dizel model seçeneği
- Elverişsiz zeminlerde operasyona olanak sağlayan süspansiyonlar
- Yüksek manevra kabiliyeti ile dar alanlarda etkin kullanım
- Platform üzerinde elektronik yük uyarı sistemi
- Maksimum yükseklikte hareket olanağı
- 12 metreden 23,10 metreye kadar çalışma yüksekliği



X SERİSİ MAKASLI PLATFORMLAR / XS, X, XL

- Elverişsiz zeminlerde operasyona olanak sağlayan hidrolik ayaklar
- Hızlı kapanıp açılabilen makas sistemi
- Platform uzatma
- Dar ya da rüzgarlı alanlarda kullanım için farklı çözümler
- Sabit ve uzatılmış platformda elektronik yük uyarı sistemi
- 6,70 metreden 19,28 metreye kadar çalışma yüksekliği



V SERİSİ DİKEY PLATFORMLAR / V

- Yüksek manevra kabiliyeti ile dar alanlarda etkin kullanım
- Elektronik yük uyarı sistemi
- Platform alçalmadan maks. yükseklikte hareket olanağı
- 5-9 ve 11 metreye kadar çalışma yüksekliği



MAN ve İlyas Şen Şirketler Grubu, İzmirli kamyoncuların yanında:

MAN araçlarının yüksek teknolojisi Genel Kurul'a damgasını vurdu...

İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası 19. Olağan Genel Kurul'u, MAN İzmir Bayi Şensan ve İlyas Şen Şirketler Grubu sponsorluğunda gerçekleştirildi.



13 Ocak 2014 tarihinde saat 11.00'de, İzmir Atatürk Stadyumu'ndaki Türkiye Faal Futbol Hakemleri ve Cözlemciler Derneği İzmir Şubesi'nde gerçekleştirilen Genel Kurul'a katılım yoğun oldu. 6 bine yakın aktif üyesi bulunan İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası'nın 19. Olağan Genel Kurul'una, esnafın yanı sıra çeşitli oda başkanları, yönetim kurulu üyeleri ile siyaset ve iş dünyasından çok sayıda önemli isim katıldı.

MAN yüksek teknolojisi ile Genel Kurul'a damgasını vurdu

Renkli geçen Genel Kurul'da, hediyeler ve ikramların yanı sıra sergilenen MAN kamyon ve çekiciler de büyük ilgi gördü. MAN İzmir Bayi Şensan, İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası'nın 19. Olağan Genel Kurul'undaki MAN standında, MAN TGS EfficientLine çekicileri ve TGL 12.180 hafif kamyonu sergile-

di. Genel Kurul'da sergilenen MAN araçlar, ileri teknolojileri, düşük yakıt tüketimi ve işletme, servis, yedek parça giderlerinin yanı sıra, yüksek donanım standartları ile İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası üyesi esnafın takdir ve beğenisini toplayarak, büyük ilgi gördü.

MAN Şensan standı esnafı birlikte önemli isimleri ağırladı

MAN standının, başta İzmir Kamyoncular ve Kamyonetçiler Esnafı Odası Başkanı Yıldırım Kaya, İzmir Milletvekili Mehmet Ali Susam ve İzmir Odalar Birliği Başkanı Zekeriya Mutlu başta olmak üzere tüm ziyaretçileri, MAN İzmir Bayi Şensan'ı da bünyesinde bulduğu İlyas Şen Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı İlyas Şen tarafından ağırlandı.

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 SAAT
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**
TÜL BÜYÜKMEKİNA
www.cksanmakinasi.com



Dr. Zekeriya BABAĞLU
zekeriya.babaglu@meduldergisi.com

TIP DÜNYASINDAN SEÇMELER 1

Bu sayıdan itibaren tıp dünyasından seçimler ve tetkik ile bazı gelişmeleri aktarmaya çalışacağım.

PLASTİK VE ESTETİK CERRAHİ YÖNTEMLERİ:

Yüz Cerrahisi

Burun Cerrahisi (RİNOPLASTİ)

Meme Cerrahisi (MAMMAPLASTİ)

Karın Germe (ABDOMİNOPLASTİ)

Yağ Emme (LIPOSUCTION)

Yağ Enjeksiyonları

İç ve Dış Genital Estetiği

Saç Cerrahisi

Dolgu Enjeksiyonları

Botox Uygulamaları

ESWL (Böbrek Taşı Kırma) Yöntemi

Vücut dışından şok dalgalarıyla taş kırma yöntemleri

ESWL, 30 yıllık geçmişi olan ve çok etkili bir ameliyat dışı üriner sistem taş tedavisi yöntemidir.

Hastane ve özel merkezlerde bulunan ESWL cihazı daha yüksek etkinlik ve daha az ağrı ile uygulama imkanı veren elektro manyetik tipte bir şok dalga üreticisidir.

Bu cihazlarda etkili bir ultrasonla taş odaklama sistemi bulunmaktadır. Bu nedenle uygun taş ve kişiler de özellikle çocuklarda radyasyonun yanında ultrasonla yüksek başarıyla odaklama yapılabilmektedir.

Hastane ve özel merkezlerde taş kırma genel anestezi altında yapılabilmekte ve böylece çocuk yaş gurubunda ameliyat dışı bir seçenek olarak ESWL uygulanabilmektedir.

Ayrıca ESWL, gerekli olduğunda üroloji Ana Bilim Dalında bulunan ultrasonik taş kırma, holmium lazer ve kapalı böbrek içi cerrahi gibi taş tedavisi ile ilgili tüm modern modalitelerle kombine edilebilmektedir.

Androloji Bilim Dalındaki Konular

Erken Cinsel Fonksiyon Bozuklukları

(erken boşalma, geç boşalma, boşalamama, peniste sertleşme sorunu, penis eğriliği ve buna benzer diğer penis hastalıkları)

İnfertilite

(çocuk sahibi olamayan ailelere çocuk sahibi olma imkanı)

Çiftler Arası Çatışma ve İletişim Bozuklukları

Kadın Cinsel Fonksiyon Bozuklukları

(Cinsel istek bozukluğu, uyarılma bozukluğu, orgazm olamama veya geç olma ilişki sırasında ağrı ve cinsel tiksinti bozuklukları)

Vajinismus

Yaşanan olumsuzlukları Aşabilme Yolları

(Evlilik ve aile terapisi)

Bu sayıdan itibaren toplumumuzda tabu gibi görülen bazı konularda bilgilendirmek ve yanlış bilgilendirmeyi ortadan kaldırmak amacıyla bu konulara ara ara değinmeyi düşünmekteyiz.

Bu konularda sormak istedikleriniz varsa ve daha geniş bilgi sahibi olmak isterseniz halinde e-mail adresimize sorularınızı istek ve sıkıntılarınızı bildirebilirsiniz.

Ayrıca bu konular dışında başka tıbbi sorunlar ve dikkatinizi çeken konular varsa yine aynı şekilde bize bildirirseniz bulunmanız yeterlidir.

Sağlık ve sevgi ile kalın....

PROFİMAK

profesyonel iş makineleri

EHS
ELEKTİRİKLİ HİDROLİK SİSTEM



HBM-NOBAS
BAUMSCHNITZEN

ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN
HASTANESİ

www.servishizmotlori.com.tr

SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

www.servishizmotlori.com.tr

HİZ
MEDYA

www.hizmedya.com.tr

RADÜS

RC. PROFESYONEL İŞ MAKİNE VE YEREL HİZMETLERİ

www.radusdorgisi.com

Bahçekapı Mahallesi 2577 Sokak No: 3 Şaşmaz / Etimesgut - Ankara Tel: +90 312 278 27 79 Fax: +90 312 278 47 79

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

MITSUBISHI L200 PICK-UP PAZARI BİRİNCİSİ OLDU

Mitsubishi Motors'un pick-up segmentindeki güçlü temsilcisi L200, sergilediği başarılı satış grafiği ile 2013 yılının lideri oldu.



Sınıflında sağlam ve dayanıklılığı ile öne çıkan, segmentinin öncüsü Mitsubishi L200, 2006 yılındaki lansmanından bugüne toplam 24.000 adetten fazla satarak en çok tercih edilen pick-up oldu. Mitsubishi L200, 2013 yılını itibarıyla toplam 3.509 adet satış ile %25,6'lık pazar payı elde ederek pick-up pazarı lideri oldu.

Mitsubishi L200 zor ve ağır koşullarda çalışanların işlerini kolaylaştırırken üstün donanım özellikleri ile sürüş konforu da sunuyor. Kullanıcılarının hem iş, hem de özel kullanım ile ilgili tüm beklentilerini karşılamak üzere tasarlanan Mitsubishi L200, bir kamyonetin sağlamlığının ve dayanıklılığının yanı sıra sınıfında öncü konfor ve güvenlik özelliklerine sahip. Mitsubishi Motors'un altmış yıllık pick-up, yetmiş yıllık 4x4 teknolojisinin mirasçısı olan L200, RISE gövde yapısı ve darbe emici şasisi sayesinde rahatlıkla her türlü zorluğun üstesinden geliyor. L200'ler bir tonluk taşıma kapasitesi ile de her türlü işin ve yükün altından kolaylıkla kalkabiliyor.

L200 4x4 Intense ve Instyle modellerinde Super Select 4x4 dört kademeli sürüş sistemi bulunuyor. Super Select dört kademeli sürüş sistemi sayesinde L200, hem arazi koşullarında arazi dört çeker hem de normal yol koşullarında ve yüksek hızlarda sürekli dört çeker olarak hareket edebiliyor. L200 4x4 Instyle ve Intense modellerinde sırası ile sınıfında lider ASTC ve arka diferansiyel kilidi Off - road donanımı olarak sunuluyor. ASTC (aktif stabilite çekiş kontrolü) güvenlik sistemi, hem aracın virajlarda savulmasını engelliyor, hem de patinaja düşmesini engelleyerek çekişi artırıyor.

Yüksek kalite, kullanıcı dostu özellikler, çarpıcı iç ve dış tasarımı da L200'ü bir adım öne çıkarıyor. Tüm bu özellikleriyle sınıfında tartışmasız lider olan L200, ikinci eldeki yüksek değeri ile de kullanıcılarına kazandırmaya devam ediyor.

GÜVENLE GELEN HİZMET



www.hizmedya.com.tr

YAYGE

Yayge Temizlik Sanayi Ticaret Limited Şirketi
Ehlîbeyt 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

KRUNE : VERİMLİ FİRMALARIN İLK TERCİHİ

Krone, maksimum verime sahip Cool Liner ve Profi Liner 55 modelleriyle firmaların ilk tercihi olmaya devam ediyor. Krone, Ocak ayında Meysen Gıda Lojistik ve Doktor Uluslararası Taşımacılık A.Ş.'ye toplamda 14 adet teslimat gerçekleştirdi.

Türkiye pazarına sunulduğu ilk günden bu yana taşımacılık sektörünün önemli markası Krone, teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Gıda taşımacılığında hijyen ve verimliliğe verdiği önemle dikkat çeken Krone, Mersin merkezli Meysen Gıda Lojistik'e 11 adet Cool Liner teslimatı gerçekleştirdi. Ayrıca Doktor Uluslararası Taşımacılık'a gerçekleştirilen 3 adet Profi Liner 55 teslimatı ile de bu firma ilk kez "Krone" markasıyla buluşturuldu.

Meysen Gıda Lojistik'in sahipleri Arif Can Akçıl ve Cem Hallaç, Krone Cool Liner modellerini tercih etmelerinde en önemli etkenin "kalite" olduğunu belirttiler. Krone'nin alışılacağı sağlamlığının firmalarına kalma değeri sağladığına da dikkat çeken Akçıl ve Hallaç "Düşük işletme maliyeti ve uzun kullanım ömrüne sahip Krone Cool Liner en üst düzeyde soğutma performansı gerektiren uygulamalarda bile enerji tasarrufu sağlıyor. Bu durumda taşıdığımız yükü güvenli, sağlıklı ve verimli bir şekilde ulaştırmak mümkün oluyor. Krone'nin farklı yükler için geliştirdiği pratik çözümler de bizlere büyük kolaylık sağlıyor." diye konuştu.



İlk kez Krone markasını filosuna katan Doktor Uluslararası Taşımacılık A.Ş.'nin sahibi Murat Bolat ise, markanın tercih edilmesinden sonraki hızlı teslimat sürecine dikkat çekiyor. 3 adet Krone Profi Liner 55 ile filosunu güçlendirdiklerini kaydeden Bolat, servis kalitesinin üst düzeyde olduğunu da dile getirerek "Satış öncesinden başlayarak satışın gerçekleşmesine kadar geçen süreçte Krone markasının temsilcilerinin gösterdiği yakın ilgi tercihimizde önemli bir etken oldu. Firma olarak sürekli yatırım halindeyiz ve büyümeye devam edeceğiz. Krone tercihlerimizde ilk sırayı almaya devam edecektir" dedi.



JCB'NİN KAZICI-YÜKLEYİCİSİ 60 YAŞINDA

JCB Bugüne Kadar 500,000 den Fazla Kazıcı-Yükleyici Üretti , Dünyada en çok satılan kazıcı-yükleyicisi olma özelliğine sahip JCB kazıcı-yükleyici, 60'ıncı yaş gününü kutluyor



STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları'nın Türkiye'de distribütörü olduğu iş makinaları üreticisi devi JCB'nin ikonik kazıcı-yükleyicisi 60'ıncı yaşını kutluyor. JCB'nin ilk olarak 60 yıl önce ürettiği kazıcı-yükleyicisinin dünyayı şekillendirmesinin elmas yılı kutlanırken, şirket tarafından yapılan açıklamada çok daha heyecan verici yeniliklerin yakında tüketicilere sunulacağına müjdesi verildi.

Dünyayı şekillendiren bir iş makinası yaratmak için yola çıktı

Joseph Cyril Bamford, dünyayı şekillendiren bir iş makinası yaratmak için, ilk kez 1953'te yükleyici kepeçli bir traktör ile kazıcı kolunu birleştirdi. 1956'da Hydra-Digger'in ve 1960'ta daha ağır ve güçlü olan JCB 4'ün piyasaya sunulmasıyla, JCB MK1'in konsepti ilk zamanlarına göre hızla gelişti. Son 60 yıl boyunca yeni ve rahatlatıcı ürünlerin sürekli gelişimine rağmen, bugün kazıcı-yük-

leyiciler hala dünyada inşaat ekipmanı satışı açısından dördüncü en popüler iş makinesi konumunda yer alıyor.

JCB, en çok satan kazıcı-yükleyici markası oldu

JCB kazıcı-yükleyici, dünyada en çok satılan marka olarak, yarattığı pazarda art arda 13 yıl lider olmayı başardı. İlk 20 yıl içerisinde 50.000 kazıcı-yükleyici adedine ulaşan JCB, Lord Bamford liderliğinde, İngiltere, Hindistan ve Brezilya'da iş makinası üretmeye devam ediyor. 1953 yılından başlayarak JCB, sürekli olarak kazıcı-yükleyici konseptini geliştirip, daha da iyileştirdi. Ve geçtiğimiz yıl sonunda, 500.000 kazıcı-yükleyici adedine ulaştı.

JCB'nin Yenilikçilik ve Büyümeden Sorumlu Başkanı Tim Burnhope yaptığı açıklamada, "JCB kazıcı-yükleyici, bugün 60 yaşında ama daha çok genç. İş makinaları alanında iz bırakan JCB kazıcı-yükleyici, yolculuğuna daha yeni başladı diyebiliriz. JCB

Hako

Clean ahead



Dogus
Makine ve Servis

Hako
Clean ahead

FORMULA
Makine Kiralama

Hako Citymaster 1250

DOĞUŞ TEKS. ve TEMİZLİK MAK. PAZ. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İSTANBUL MERKEZ

Ziya Gökalp Mah. Eski Turgut Özal Cad.No: 292 34303 Başakşehir / İSTANBUL

Tel : +90 212 549 53 73 / Faks:+90 212 549 51 49

Tel: 444 0 764 / info@dogustemizlik.com.tr / www.dogustemizlik.com.tr / www.hako.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Elif Sıcak, Sıtım Kemal / m. no: 7/42

05030 İsköler / ANKARA

Tel : +90 312 342 41 49 Mobil : +90 533 662 36 02



Bilent PEKARLI
Marketing Manager

kazıcı-yükleyici, gelişip büyümeye devam edecek. Önümüzdeki birkaç sene içerisinde kazıcı-yükleyicilerin hızlı bir şekilde güçlü ve çok yönlü bir malzeme taşıyıcısı olarak gelişimini hep birlikte göreceğiz. Çok yönlülüğünden dolayı, bir kazıcı-yükleyici yalnızca bir kazıcıdan çok daha fazlasıdır. Müşterilerimiz bu makinaları malzeme taşıyıcısı olarak da kullanabileceklerini dikkate alarak kazıcı-yükleyicilere yeniden yatırım yapmaya başladı. Sektör, yakıt fiyatlarının artmasıyla, daha da zorlu bir hale geliyor. Bu noktada kazıcı-yükleyiciler, yüksek ikinci el satış değerleri ve çok işlevli özelliklerinden dolayı, pek çok fırsat sunuyor. Kazıcı-yükleyicilerin, sektörün tanımladığı, ileriye dönük bir ürün haline geleceğini öngörüyoruz”

JCB kazıcı-yükleyici modelleri sektörlere özel çözümler sunacak

Tim Burnhope, JCB kazıcı-yükleyicinin geleceğiyle ilgili yaptığı değerlendirmede sözlerine şöyle devam etti: “JCB kazıcı-yükleyici için heyecan verici günler yaşıyoruz ve daha birçok gelişme yakında bizleri bekliyor. JCB olarak, atışmanlara ve farklı sektörlerle yönelik özel çözümler sunacak olan kazıcı-yükleyicilere odaklandık.”

Taleplerin ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiğini açıklayan Burnhope, “Örneğin bazı ülke pazarları küçük ve çok yönlü JCB 1CX’i daha yeni keşfediyor. JCB 1CX, bir mini ekskavator ile nokta dönümlü bir mini yükleyicinin birleşimi. Kazıcı-yükleyicilerin önümüzdeki 60 yılın sonunda geleceği noktayı merakla bekliyoruz. JCB’nin İnovasyon Merkezi’nde gerçekleştirilen çalışmalara dayanarak, gelecekte çok şey değişecek diyebiliriz. Güç aktarma organının dikey entegrasyonu ve eksiksiz atışmanın birleşimi ile JCB kazıcı-yükleyici, bizi olağanüstü bir noktada konumlandırıyor”

JCB’den kazıcı-yükleyiciler için devrim niteliğinde yenilikler

Tamamı yüksek performans ve üretkenlik sağlayan turbo beslemeli motor ile debriyajsız şanzıman, dört tekerden çekiş ve uzayan bomun ilk üreticisi olan JCB, nokta dönümlü 1CX modelinden dört çeker 2CX modeline, popüler 3CX’ten dört eşit tekerlekli 4CX’e ve yeni en güçlü modeli olan 5CX’e kadar konseptini ve kapsamını zaman içerisinde sürekli geliştirdi.

JCB’nin en heyecan verici ürün geliştirmelerinden biri High Mobility Engineer Excavator (HMEE) ile birlikte sunuldu. Dünyanın en hızlı kazıcı-yükleyicisi olma özelliğine sahip bu iş makinası, 88km/saat ile yol alabiliyor ve zırlı olması nedeniyle muharebe-lerde öncülük yapabilme yeteneğiyle öne çıkıyor.

JCB, teknoloji ve mühendislik alanındaki deneyimi ve inovasyona yaptığı sürekli yatırımlar sayesinde geliştirdiği, kendi pazarında lider olan Stage IIIB/Tier 4 Interim dizel motor serisi ile bu serinin kendi şanzımanlarını ve hidrolik sistemlerini üretiyor. Te-



sis içinde kabinler tasarlanıp üretiliyor ve monte ediliyor. Böylece JCB’nin, üretim sürecinin her aşamasında kalite ve tasarımın garanti edilmesine olanak sağlanıyor.

Toek kılıdı, sunduğu gerçek anlamda 40 km/saat yürüyüş hızı, gelişmiş kolay kontrollü servo kontrol kolları ve yakıt açısından verimli Ecomax motoru ile üretkenlik, ekonomi ve operatör konforunu daha yüksek seviyelere çıkarıyor. Yakıt tüketiminde yüzde 9’a kadar tasarrufla tek başına sağlayabilen bu motor, dizel partikül filtresi veya egzoz son işlemi sıvıları gerekmeden en son emisyon standartlarını karşılayarak, müşteriler için daha düşük maliyet ve verimli kullanım sağlıyor.

En son olarak 3CX Eco’da devreye alınan elektronik kontrol sistemleri, operatörün kabin içinden günlük bakımları gerçekleştirmesine olanak sağlıyor, işin aksama süresini kısaltıp sahadaki üretkenliği artırmaya yardımcı oluyor.

Kazıcı-yükleyiciye yönelik yenilikler arasında, soğuk iklimlerde ya da kış aylarında operatörün ön camları temizlemeden ve kabinin ısınmasını beklemeden makınayı kullanabilmesini sağlayan zaman ayarlı otomatik ısıtıcı bulunuyor. Ayrıca, JCB kazıcı-yükleyici operatörlerinin mola saatlerinde çay veya kahve yapabilmeleri için, ışıli bir su ısıtıcısı seçeneği de bulunuyor.

4CX Wastemaster ise, atığı konteynerlerde sıkıştırmak için kullanılabilen mükemmel bir makina örneği olup, bu konteynerleri taşımak için kancalı kaldırıcı olarak da çalışabiliyor. Süpürge toplayıcı ile sahayı temizleyip, kötü havada karı temizliyor ve daha da önemlisi, atık işleme ve geri dönüşüm tesisleri arasında kolayca seyahat edebiliyor; böylece, verimliliği büyük ölçüde artırarak yüklenicinin maliyetlerini düşürmeye yardımcı oluyor.

JCB kazıcı-yükleyici modelleri, JCB’nin distribütör ağının benzersiz servis desteği ile, dünyanın dört bir yanında birçok pazar için son derece önemli birer makina olmaya devam ediyor.

JCB kazıcı-yükleyiciler, JCB LiveLink uydu takip sistemi ile, yeni çalışma kontrol düzeyleri ve arıza tespit fırsatı da sunuyor.

2013, Başarılı Performansın Artarak Sürdüğü Bir Yıl Oldu

Dünyanın lider ağır ticari araç üreticilerinden biri olan MAN, Türkiye'deki başarılı performansını, 2013 yılında daha da üst seviyelere taşımayı başardı. MAN'ın, Türkiye'deki 2013 yılını değerlendiren ve 2014 yılı için beklentilerini paylaşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, yaşanan farklı dalgalanmalara karşın 2013'ün, genel anlamda hem satış, hem de servis açısından başarılı bir yıl olduğunu kaydetti. Eren Gündüz, otobüs, kamyon ve yedek parça satışlarında 2013'ün hedeflerin aşıldığı bir yıl olduğunu vurguladı.

2013 yılı otobüs satış değerlendirmesi

2013 yılının, seyahat otobüsü pazarının beklentileri aşıldığı bir yıl olduğunu belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz şu açıklamalarda bulundu:

"Yılın başında 950 olarak öngörülen toplam pazar, yıl içindeki farklı dalgalanmalara rağmen 1.340 olarak gerçekleşti. MAN olarak, 222 adet seyahat otobüsü satışı gerçekleştirdik ve %17 pazar payı elde etmiş olduk.



2013 yılında Türkiye seyahat otobüsü pazarındaki en önemli gelişme; MAN'ın yeni seyahat otobüsü Lion's Coach EfficientLine'in büyük başarısı oldu. 440hp EEV motoru, AStronic şanzımanı, optimal akış tahvil oranı ve iyileştirilmiş aerodinamik tasarımı ile muadil araçlara göre ilave %8-10 aralığında yakıt tasarrufu sağladığı ölçüldü. MAN Lion's Coach EfficientLine, yakıt tüketimi konusundaki cimriliği ve çarpıcı tasarımı sayesinde, en önemli filoların tercih ettiği araç haline geldi. Bu benzersiz özellikleri ile 2014 yılında da sektörün gözdesi olacağı şimdiden anlaşılıyor.

MAN, 2013 yılında turizm sektöründe de önemli başarıları imza attı. Turizm sektörüne yıl içinde 91 adet MAN Lion's Coach, 32 adet NEOPLAN Tourliner, 6 adet NEOPLAN Cityliner ve 1 adet NEOPLAN Starliner seyahat otobüsü satışı gerçekleştirildi. Bu satışlarla birlikte MAN, ülkemizde her geçen yıl daha çok önem kazanan Turizm Taşımacılığı alanında 'fark yaratan marka' olma özelliğini sürdürdü. Araçların estetiği, gücü, dayanıklılığı, ekonomikliği ve yaşam boyu maliyetlerdeki avantajları, firmalar açısından tercih sebebi oldu.

2012 başından itibaren ülkemizde de Euro 5 zorunlu hale geldi. MAN, müşterilerine Euro 5 normunun da ilerisinde EEV teknolojisini, yine AdBlue katkısına ihtiyaç duymadan sağlıyor. Böylece, tıpkı Euro 4 motorlarda olduğu gibi, MAN Euro 5 motorlarda da AdBlue ihtiyacı olmayan tek otobüs markası olmaya devam ediyor.

2013 yılı kamyon satış değerlendirmesi

2013 yılında 12 ton üzeri kamyon segmentinde toplam 2.059 adet satış gerçekleştirdik. Tahminlerimize göre pazarın toplam satışı, yaklaşık 30.400 olarak gerçekleşti. Toplam ithal pazara baktığımızda ise yüzde 21 pazar payına sahip durumdayız. Kamyon satışlarında son üç yılda yakaladığımız başarının temelinde, 2007 yılında başladığımız satış sonrası hizmetlerin iyileştirilmesine yönelik hayata geçirilen projeler yatıyor. Bu projelerle birlikte, bayi sisteminde gerçekleştirilen değişiklikler ve iyileştirmeler, satış rakamlarımızın yükselmesinde önemli rol oynadı. Ayrıca başarılı stok yönetimi ve başarılı piyasa analizleri de, satış adetlerine ciddi oranda yanadı. Müşterilerimize, doğru zamanda, doğru çözüm önerileriyle ulaşmak, yine elde ettiğimiz bu başarıya büyük katkı sağladı. Ayrıca MAN'ın yaşam boyu maliyetlerde her zaman en avantajlı marka olması, tercih sebebi olmamızı da özeltiyor. Bunun yanı sıra uzun ömürlülük, yakıtta ekonomi ve performans da, kullanıcıların tercihlerinde etkin rol oynadı.

Ağır ticari araçlarda yeni nesil: MAN TGS EfficientLine

Kamyon pazarında da, yüksek teknolojisi ile; cıvrı, performanslı, çevreci, kaliteli, dayanıklı ve daha çok kapasiteli yeni nesil bir MAN aracı öne çıkıyor. MAN ağır ticari araçlar segmentinin yeni nesil üyesi TGS EfficientLine tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de büyük bir ilgi görüyor. Uzun yol performansını Türkiye yollarında test ederek, çok sayıda sektör temsilcisinin büyük beğenisini kazanan TGS EfficientLine, oldukça güçlü bir kamyon olmasının yanı sıra aynı zamanda çevreci özellikleri ve 150.000 km'de 1.800 litreye kadar ulaşan yakıt tasarrufu ile de sektöre öncülük ediyor. Optimum aerodinamik yapıda tasarlanan TGS EfficientLine, hava basıncı yönetimi, gündüz farı ve yeni nesil Intrader gibi özellikleriyle de enerji tasarrufunun öncüsü konumunda. Ayrıca daha fazla yük taşıyor olması, TGS EfficientLine'i Türkiye'de adeta rakipsiz bırakıyor. Tüm bu özelliklerinden dolayı MAN TGS EfficientLine'in, 2013'te olduğu gibi 2014'te de yolların aslanı olmaya devam edecek.

Türkiye ağır ticari araçlar segmentinde yeni bir dönem başlatan TGS EfficientLine'in öne çıkan özelliklerinden bazıları:

- MAN TıpMatic (Otomatik Şanzıman)
- Daha düşük CO₂ emisyonu
- ESP (Elektronik Stabilite Programı)



TPM (Lastik basınç görüntüleme sistem, eğer lastik basıncı optimum ayanın 2 bar altındaysa, 100 km'de 0.2 litreye kadar yakıt tasarrufunu artırabilir.)

- Hava basıncı yönetimi
- Enerji lastiği daha az deformasyon
- 85 km/h'e kadar hız sınırlaması
- 120A dinamo %4 daha yüksek verimlilik seviyesi
- Hafif ekipman 500 kg'a kadar yük artışı

Kamyon pazarı 2014 yılı öngörülleri

2014 yılında ise kamyon pazarının, yerel seçimlerden sonra oluşacak tabloya göre değişkenlik gösterebileceğini düşünüyoruz. Ortaya çıkacak istikrarlı bir görünümde, 12 ton ve üstünde toplam satış adetlerinin 27.000 ile 30.000 arasında olacağı ve bunda ilk üç ayda ertelenmiş taleplerin de etkili olacağı öngörüsünde bulunabiliriz. Ters bir durumda ise, rakamların 12.000 ile 15.000 arasında gerçekleşmesi de mümkün olabilir. Faiz oranlarındaki artışlar, dövizdeki dalgalanmalar, Avrupa'da yaşanan krizin devam eden etkileri, komşularımızda yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler, pazarın bir parça temkinli olmaya devam edeceğinin sinyallerini veriyor. Ancak 3'üncü Boğaz Köprüsü ve bağlantı yolları, hükümetin bölünmüş yolları 3 gelişi, 3 gidiş haline dönüştürme projesi, Kanal İstanbul projesi, HES projeleri veya diğer projeler, inşaat sektöründe bir parça hareketlilik sağlayabilir.



ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN ALIŞIŞI VE SATIŞI İÇİN

PROFESYONEL KALİTE

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



Yeni Açılan
İstanbul Şubemizle
Hizmetinizdeyiz...



Merkez: İvedik Organize Sanayi Bölgesi
22. Cadde 1474(691) Sokak No:34-36
06370 Ostim - 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



Sözümün Arkasında Durup İşimi İyi Yapmam En Önemli Referansımdır

Petrol denizindeki bir martının son çırpınışları, yoğun kirlilikten oksijeni biten nehirlerin kıyısına vuran binlerce balık, mikrop ve tehlike dolu çöplüklerde işe yarar bir şeyler bulmaya çalışan küçücük çocuklar...



Türkiye de maalesef çevre konusunda karnesi kötü ülkeler arasında yer alıyor. Bu konuda rahat davranıyorduk. Ta ki 2007 yazında yaşadığımız çöl sıcaklarına kadar. Ondan sonra ciddi şekilde küresel iklim değişikliği gündemimize daha güçlü bir şekilde taşıdı.

Aslında Türkiye bu alanda 2023 yılına kadar ulusal çevre stratejisini belirlemiş durumda. Buna göre, çevre konusundaki uyum çalışması; mevzuat ve fiziki yatırımların gerçekleştirilmesinden oluşuyor. Çevre alanında uyumlaştırılması gereken 300'den fazla mevzuat var.

Finansmana gelince... Hükümet ve belediyelerin ayırmaları gereken bütçeleri dışında Avrupa Birliği ve dış kurumlardan

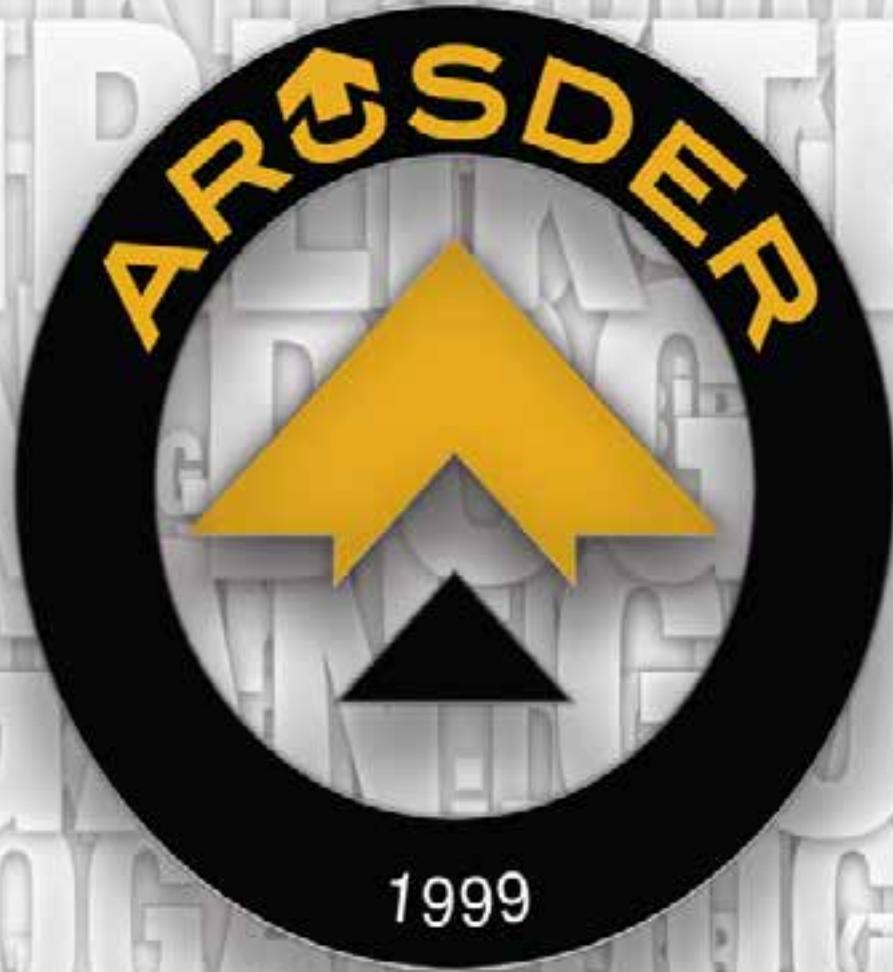
gelecek düşük faizli, uzun vadeli ve hibe krediler kullanılacak. Bu alanda yap-işlet-devret modeliyle özel sektörün önünün açılması söz konusu.

Evet her şey güzel görünüyor. Mevzuatlar var, stratejiler belirlenmiş, hibe ve kredilerden söz ediliyor peki ne kadarı gerçek !!! Bunları sektörde çok eski olmamasına rağmen kısa zamanda ciddi yol katetmiş genç iş adamı KY Temizlik'in sahibi Mehmet Kemal Yazıcıoğlu'na sorduk.

İlk projem Çorum İskilip' te çöp toplama işiydi.

KY 2007 yılında sektöre mehaba dedi ve ilk olarak İskilip projesinde kendini gösterdi. 3,5 yıl süren bu işin akabinde, Kırşehir ve Tokat'ta ki bazı kurumlara, alanında uzmanlaşmış personel tedarikıyla devam edildi. Ama 'daha neler yapabilirim' fikri hep vardı. Erzincan'da andezit üretimi yapılan bir maden ocağı da çalıştırdık ancak uzun yıllar devam edilmeyip devredildi.





BİRLİKTEN DOĞAN GÜÇ

ARÜSDER

ARAC ve ARAC ÜSTÜ EKİPMAN ve İŞ MAKİNALARI DRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ

www.arusder.org.tr



Bu yıl çöp işine daha çok ağırlık vereceğiz. Çünkü !

Temizlik sektöründe firma sayısı talebin üstünde, tamamen doyuma ulaşılmış. Bu da beraberinde rekabeti doğuruyor. Ancak; kaliteli rekabetten yada rekabet kaliteyi doğurur cümlesinden asla bahsedemeyiz.

Çıkış olarak kamu ihale kanununda ; daha adaletli, daha disiplinli, daha çözüme odaklı bir şekilde yeniden yapılandırılma yoluna gidilirse bu iki taraf içinde başarılı sonuçlar doğurur.

Lakin şartlar, çözüm ortaklığı yapmak yerine bu şekilde sürecelecekse temizlik ve personel işlerini kurumların kendilerinin yapması daha mantıklı olacaktır.

Çöp sektörüne gelince; karmaşadan daha arınmış nispeten daha düzenli. Sebepi ise çok kalemden oluşması, teknik bir iş olması, her isteyenin bende varım demeden önce gerekli donanımına sahip olması zorunluluğu ve bu nedenlerin doğurduğu kalite.

Personel tedariki alanında çoğunlukla özel firmalarla çalışmak isterim.

Bu güne kadar daha çok devlet kurum ve kuruluşlarıyla çalıştık. 650 tane kaliteli personelimiz çeşitli belediye ve kurumlarda görevlerine devam etmektedirler.

Özel sektörle çalışmanın ciddi artıları var. Mesela, her sene ihale süreci yaşanmıyor. Bu da zaman kaybını ve bürokrasiyi önleyip çalışanlarda iş güvencesini sağlıyor. Firmanın çalışma prensibine uyulduğu takdirde de, karşılıklı uzun soluklu kazanım sağlanıyor.

Kar marjı açısından da pek çok proje kamuya oranla çok daha yüksek. Örneğin AVM'ler , Havaalanları, Hastaneler çalışmak isteyebileceğim bölgeler.

Diğer bir iş alanı da inşaat...

Ulak çapta tamirat işleriyle sektöre girdik. Bunu konut yapımı ve yapsat projelerimiz izledi. Bu dönemde ise Ulucanlar SGK'nın iç ve dış tamiratını yaparak yerimizi sağlamlaştırmıyoruz.

Son olarak Milat Yapımdan bahsedelim.

Dinamik, yaratıcı, güncel ve gençlerle daha genç kalındığı için bu alanda da olmak istedim. Üniversitelerin organizasyon işlerini yürütüyoruz. Her yıl düzenlenen bahar şenliklerini düzenliyoruz. Konser hazırlıklarını yapıyoruz. Tanıtım videoları ve belgesel çekimlerini yapıyoruz.

Bir kaç alanda boy göstersek de biz 12 kişilik, işinin ehli bir kadroyuz. Alanların birbirine karışmaması ama koordineli çalışmak için de kurumsallaşmaya çok önem verdik.

İlk andan itibaren ticaretime önem verdim. Sözümüzün arkasında durup işimi iyi yapmam en önemli referansımdır anlayışıyla yola çıktım bu şekilde de yolumda devam edeceğim.

HEPSİNİN 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

Otokar araçları Transist 2013'te sergilendi

Türkiye'nin lider otobüs üreticisi Otokar, 25-26 Aralık 2013 tarihlerinde düzenlenen Transist 2013 6. Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı'nda şehiriçi toplu taşıma alanındaki araçlarını sergiledi. Otokar standında Kent U, Kent LF ve Doruk Electra araçları ziyaretçiler ile buluştu.



Bir Koç Topluluğu şirketi olan ve 50. Yılıni kutlayan Otokar, Toplu Ulaşım Haftası kapsamında İstanbul Kongre Merkezi'nde 25-26 Aralık 2013 tarihlerinde düzenlenen Transist 2013 6. Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı'na katıldı. Toplu taşımacılıkta Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan ve otobüs segmentinin üç yıldır pazar lideri olan Otokar, Transist 2013 Fuarı'nda Kent U, Kent LF ve Doruk Electra araçlarını sergiledi.

Transist Fuarı'nda sergilenen araçlar hakkında bilgi veren Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Toplu Ulaşım Haftası kapsamında düzenlenen Transist Fuarı ile İETT, hem İstanbul'un en önemli sorunlarından biri olan ulaşıma dikkat çekiyor, mevcut konuları bilimsel olarak tartışma imkânı yaratıyor; hem de bu sa-

yede İstanbul başta olmak üzere şehirler kendi çözümlerini paylaşma imkânı buluyor. Bu yıl teması 'Toplu Ulaşım'da 4M: Management (Yönetim), Mobility (Hareketlilik), Maintenance (Bakım), Manufacture (Üretim)' olan Transist 2013'de Otokar olarak şehir içi toplu taşımada en çok tercih edilen Kent LF ve Kent U araçlarımızın yanı sıra elektrikli otobüsümüz Doruk Electra'yı sergiliyoruz. Türkiye'nin en çok satılan otobüs markası Otokar olarak İETT'nin İstanbul gibi bir metropolün toplu taşımasında yaptığı modernleşme hareketine araçlarımız ile katkı sağlamaktan büyük gurur duyuyoruz. İETT'nin açmış olduğu solo tip otobüs ihalesi kapsamında İETT tarafından sözleşmeye bağlanıp sipariş edilen 900 adet Otokar KENT otobüsün üretimini tamamladık. Gelecekte de İETT ile bu işbirliğimizin devamını diliyoruz." dedi.

Otokar'ın Transist 2013'te sergilediği araçlar...

Kent LF

12 metrelik Kent LF, basamaksız alçak giriş tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sunuyor. Düşük işletme giderleri ve dayanıklılığı ile ideal bir belediye otobüsü olan Kent LF, şehiriçi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor. Düşük emisyonlu çevreci motoru ile şehiriçi egzoz emisyonunu asgari seviyede tutan güçlü kliması ile her mevsim ferah bir yolculuk vaad eden Kent LF, önde bağımsız aks uygulaması ile benzersiz bir süspansiyon, üstün yol tutuşu ve yüksek konfor sağlarken; ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunuyor.

Kent U

12 metrelik şehir içi uzak mesafe yolcu taşımacılığı için geliştirilen Kent U iç ve dış tasarımıyla gerek araç kullanıcılarına gerekse yolculara benzersiz, şık ve modern bir yolculuk imkânı sunuyor. Kent U yüksek performansı, düşük yakıt tüketimi ile birlikte sunarak bir adım öne çıkıyor. KENT otobüslerinde en uygun motor, şanzıman ve aks kombinasyonu kullanılarak sınıfının alışıksız olmadığı ölçekte düşük yakıt tüketimi elde ediliyor ve yolcu başına düşen işletme maliyetlerinin asgariye indirilmesi sağlanıyor.

Doruk Electra

2005 yılından bu yana alternatif yakıtlı otobüsler konusunda çalışmalar yürüten Otokar, 2012 yılında Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsü Doruk Electra'yı üretti. Doruk Electra; daha temiz bir çevre, daha sessiz bir trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlıyor. Egzoz emisyonları sıfır, gürültü ve titreşim seviyeleri oldukça düşük olan Doruk Electra, Otokar'ın Ar-Ge konusunda ne kadar ilerlediğinin de bir göstergesi. Doruk Electra, 6-8 saat arasında tam şarj olsa da, on-board şarj ünitesi sayesinde duraklarda bekleme yaparken de kısa süreli şarj edilme imkanına sahip. Otobüs, ideal şartlarda tam şarj ile 200 km mesafe kat edebiliyor. Yoğun şehiriçi trafikte ve yolcu sayısının çok olduğu saatlerde ise, akü ömrünü koruyan yüzde 80 kapasite baz alınarak 170 kilometre menzil sunuyor. Ancak aracın menzilini gün içerisinde yapılan akıllı şarjlar ile yüzde 30-40 oranında artırmak mümkün. Araç üstü (on-board) şarj ünitesi sayesinde ilave bir elektrik şarj altyapısına ihtiyaç duymayan Doruk Electra, sanayi tipi 3 faz elektriğin olduğu her yerde şarj edilebiliyor. Doruk Electra bir belediye otobüsü olarak tasarlandığı için maksimum hız için belediye otobüslerinin uyması gereken kurallara baz alındı. Araç, maksimum 70 km/saat. hız yapıyor. Uluslararası güvenlik sertifikasyonu olan ECE R100-01 yönetmeliğine uygun Doruk Electra'da kullanılan aküler ise aşırı şarj, çarpışma, yanma ve kısa devre gibi durumlarda çevresine zarar vermeyen yüksek güvenlikli Lityum Demir Magnezyum Fosfat teknolojisine sahip.



Lider Olmak Zordur... 36 Yıldır Açık Ara Hep Lider Olmak Daha da Zordur!



Kurulduğu 1977 yılından bu yana sektörün lideri ve öncüsü olan Tirsan, 2013 yılını da açık ara lider tamamlıyor. Gücünü müşterilerinden alan ve müşterileri ile birlikte büyüyen Tirsan, tüm dostlarına teşekkür ediyor.

Tirsan, Daralan Pazarda %62 Büyüdü

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine göre 2012 yılının ilk 11 ayında treyler sektöründe toplam 15.910 satış adeti gerçekleşirken 2013 yılının aynı döneminde 14.449 adet treyler satışı gerçekleşmiş ve sektör %9,2 daralmıştır. Buna rağmen Tirsan satış adetlerinde %62 büyüme kaydetmiştir. TAİD verileri göre Tirsan 2012 yılının ilk 11 aylık döneminde %31,5 pazar payına sahipken 2013 yılının aynı döneminde %40,2 pazar payı elde etmiştir.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu 'Tirsan ailesi olarak müşterilerimiz için hep daha iyiyi nasıl yapabiliriz diye araştırıyoruz. Bu bakış açısı başarıyı kendiliğinden getiriyor' dedi. 2013 yılında yine ilkleri

yapmaya devam ettiklerini vurgulayan Çetin Nuhoglu 'Her yıl olduğu gibi önemli yatırımlara imza atan, yeni pazarlarda büyüyen, daha büyük ve daha güçlü bir aile olduk, sektörümüzü geliştiren öncü ve lider bir kurum olmayı bildik'dedi.

2014 yılına, 3 farklı marka ile 52 ülkeye ihracat gerçekleştiren, Türkiye, Almanya ve Rusya'da üretim tesisleri olan, uluslararası bir üretici olarak girdiklerini belirten Çetin Nuhoglu, 'Fiziki yatırımların yanında, örgütsel sermayemize yaptığımız yatırımlar sayesinde sürdürülebilir başarıyı yakaladık. En büyük başarı kriterini müşteri memnuniyeti olarak benimseyen kültürümüz ve açık ara lider olmanın sorumluluğu ile, değerli müşterilerimize ve sektörümüzün gelişimine hizmet vermeye devam edeceğiz' dedi.



Araç Üstü Ekipman Hastanesi

ACİL



Doktor Bey,
su sıkamıyorum

Su pompası ve tesisatı bir
gözden geçirelim.
Reçeteniz hazır.

SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

Reçete

Acil
Giriş Yapılmıştır

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

Kullanım Zamanı Doktor Ekipman
Bakım saatlerinde Dr. Ekipman



SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

VEDO MİR

HAAS

YILDIZ-ROSA

Terra Select

Antimat

ÖZÜNLÜ

...

...

ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN
HASTANESİ

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

7/24
0530 148 05 57

AVRUPA'NIN LİDER ÇELİK ÜRETİCİLERİNDEN RUUKKI, %30 PAZAR PAYIYLA TÜRKİYE'DE HEDEFLERİN ÜZERİNDE BÜYÜME GÖSTERİYOR...

Ozel çelik üretiminde Avrupa'nın en güçlü çelik üreticilerinden biri haline gelen Finlandiya merkezli Ruukki, Türkiye ofisiyle beklentilerin üzerinde bir büyüme grafiği sergiliyor. Her yıl tahminimlerin üzerinde büyüme gerçekleştiren Ruukki Türkiye, 2013'te planlanan yıllık satış öngörülerinin %22 üzerine çıkarak %30 pazar payı() ile yılı tamamladı. Konu ile ilgili basın toplantısında açıklama yapan Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın, havalimanı, üçüncü köprü, otopan yapımları ve inşaat, savunma sanayii gibi sektörlerdeki gelişmelerin etkisiyle ciddi bir büyüme kaydettiklerini, ve bu açıdan Türkiye'nin merkez ofisin de en çok önemsedığı pazarlardan biri olduğunu belirtti.*



Özel çelik üretiminde Avrupa'nın en güçlü çelik üreticilerinden biri haline gelen Finlandiya merkezli Ruukki, Türkiye ofisiyle beklentilerin üzerinde bir büyüme grafiği sergiliyor. Her yıl tahminimlerin üzerinde büyüme gerçekleştiren Ruukki Türkiye, 2013'te planlanan yıllık satış öngörülerinin %22 üzerine çıkarak %30 pazar payı(*) ile yılı tamamladı. Konu ile ilgili basın toplantısında açıklama yapan Ruukki Türkiye Genel Müdürü Özgür Yalçın,

çın, havalimanı, üçüncü köprü, otopan yapımları ve inşaat, savunma sanayii gibi sektörlerdeki gelişmelerin etkisiyle ciddi bir büyüme kaydettiklerini, ve bu açıdan Türkiye'nin merkez ofisin de en çok önemsedığı pazarlardan biri olduğunu belirtti.

Finlandiya merkezli özel çelik üreticisi Ruukki, kendi ofisiyle faaliyetle olduğu Türkiye'de başarısını kanıtlamaya devam ediyor. Yıllık 2.3 milyon ton çelik üretimi ile sektörün yıldızı konumuna gelen Ruukki, geçtiğimiz aylarda Mersin'de açılan 1200 metrekaRELİK stok sahasıyla Türkiye'deki çözüm ortaklarının iş, zaman ve maliyet yükünü azaltmasının ardından bölgede daha da etkin konuma geçti. 2013 yılında öngörülen satış miktarlarını %22 oranında geçerek Türkiye'de %30'luk pazar payına ulaşan çelik devi, başarısından dolayı Türkiye ofisini yönetsel anlamda tüm Kuzey Afrika pazarlarında da söz sahibi yaptı. 2014'te yeni ürünler ile sektöre yenilik kazandırmaya devam edecek olan Ruukki, yeni stok sahası İstanbul'da olmak üzere farklı stok sahaları ile çözüm ortaklarına daha da hızlı cevap verebilecek.

Toplantıda firma üretim altyapısı ve büyüme grafikleri hakkında bilgi veren Özgür Yalçın, sektöre sundukları kaliteli ve özel ürünler ile kısa zamanda tercih edilen bir firma konumuna geldiklerini ifade etti. Yalçın, "Özellikle İstanbul ve Mersin'de oluşturduğumuz stok sahaları ile hızlı sevkiyat yapabilmemizin yanı sıra, ciddi stoklar ile anında cevap verebilmemizi sağladı. Türkiye'nin sürekli gelişen bir pazar olması ve özellikle otopan, ulaşım, inşaat ve savunma sanayindeki yatırımlar bizim daha da büyüyeceğimizi gösteriyor. Özellikle Avrupa standartlarına uyum çerçevesinde otopanlara getirilen araçlardaki ağırlık standardı, halil ve dayanıklı malzeme üretimimizden kaynaklı Ruukki olarak bizim daha çok tercih edilmemizi sağladı. Ayrıca, Türkiye son yıllarda treyler, vinç, madencilik ve savunma sanayinde ciddi bir üretim üssü haline gelmiştir.

ANKOMAK 2014

20. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI,
YAPI ELEMANLARI ve İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI

21-25
MAYIS 2014
TÜYAP
İSTANBUL



www.ankomak.com



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

Türkiye'nin bu sektörlerde elde ettiği başarı ihracata da olumlu yansımaktadır. Özellikle ihracatta kalite ve verimlilik önemli bir kriter olarak üreticinin karşısına çıkmaktadır. Bu anlamda Ruukki olarak gerek kalitemiz, gerekse enerji tasarrufunda önemli bir etken olan hafif malzeme özelliğimiz ile üreticilere çözüm ortağı olmaktadır.' şeklinde konuştu.



Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde ilk dört firma arasında olan Ruukki'den çevreci yatırımlara destek...

2014 yılında da yeni ürünler ve yatırımlar ile üretici firmalara farklı çözümler sunacak olan Ruukki, güneş enerjisi projelerinde kullanılan ürünleriyle yenilenebilir enerjiye destek oluyor. Sürdürülebilir gelişimi hedefleyen lider şirketlerin derecelendirildiği Dow Jones Sürdürülebilirlik Dünya Endeksi'nde (DJSI) enerji verimliliği, yetkinlik geliştirme ve güvenlik konularında öne çıkan Ruukki, geçtiğimiz yıl endüstri lideri olarak yer aldığı DJSI Dünya Endeksi'nde, son dört yılda olduğu gibi bu yıl da endeks sıralamasında ilk dörtte yer aldı. Avrupa standartları çerçevesinde karbon dioksit salınımı gerçekleştirerek çevreye duyarlı bir tavır sergilemektedir.

2012'de 2.8 Milyar Euro ciro...

Merkezi ve çelik üretim tesisleri Finlandiya'da bulunan ve borsa işlem gören Ruukki, 2012 yılında yıllık 2.8 milyar Euro ciro elde ederek Ar-Ge çalışmalarına 26 milyon Euro yatırım yaptı. Özel çeliklerin global satışını hızlandırarak büyüme hedefinde olan Ruukki, Türkiye'nin savunma sanayi, lojistik ve taşımacılık sektöründe gelişmiş bir ülke olması sebebiyle bölgede hızla büyüyor. Türkiye'ye gelen çelik bu sektörlerde işlenerek hazır hale getiriliyor ve Türk üreticisinin ihracat hedeflerine ulaşmasına destek olunuyor. Özellikle ihraç edilen ürünlerde kalite ve verimlilik önemli bir kriter olarak üreticinin karşısına çıkıyor. Bu anlamda Ruukki gerek kalitesi gerekse enerji tasarrufunda önemli bir etken olan hafif malzeme özelliği ile tercih ediliyor. Ayrıca Ruukki, 75.000 - 80.000 ton aralığında olduğu tahmin edilen Türkiye özel çelik pazarında, standart üretimlerin dışında tamamen müşteri istekleri doğrultusunda üretim de gerçekleştirebiliyor.

Çözüm ortaklarına hızlı ve kaliteli ürün tedarigi...

Özellikle Avrupa'da direkt su verme teknolojisi ile, geleneksel yöntemlere göre, çok daha iyi bir yüzey görünümü, yapısı ve kalınlık ve ebat hassasiyetine sahip ürünleri ilk üreten ve bu konuda üstün bir teknoloji ve teknik bilgiye sahip uzmanları ile pazarda haklı bir saygınlığa sahip Ruukki, Ar-Ge alanında da durmaksızın yeni ürünler geliştirmeye devam etmekte ve müşterilerinin, zaman, iççilik, malzemeyi işleme alanlarında maliyetlerini azaltmayı ve üretilen daha hafif ve dayanıklı ürünler ile de hem müşterisinin enerji maliyetlerini düşürmeyi, hem de gelecek nesillere daha temiz olarak bırakmayı hedeflediğimiz doğamıza verilen zararın en aza indirilmesi için çalışmalarını sürdürmektedir.

Yarım yüzyılı aşkın süredir özel çelik sektöründe edindiği deneyim ve bilgi birikimi ile Avrupa'nın en büyük firmaları arasında yerini alan Ruukki, 30'un üzerinde ülkede 9.800 çalışanı ile müşterilerine ekonomik ve kaliteli çözümler sunuyor.

(* Piyasanın en önemli kullanıcıları ve tedarikçilerinden alınan bilgilerin ortalamasıdır.

Zırh çeliği Ramor 550 Yeni Ramor 550, yumuşak çelikten altı kat daha sert ve güçlü olma özellikleriyle ön plana çıkıyor. Patlamalara veya balistik tehditlere karşı koruma gerektiren uygulamalar için tasarlanan Ramor zırh çelikleri, mükemmel balistik özelliklerle sertlik ve yüksek gücü bir araya getiriyor. Ramor çelikleri, mükemmel yüzey kalitesi, düzlük ve boyutsal doğruluğun yanı sıra üstün kesme, bükülme ve kaynak özelliklerine sahip...

Optim Ruukki, 2002 yılından bu yana ürettiği Optim inşaat çeliklerini en zorlu alanlarda ve madencilik sektöründe de kullanılabilir hale getirerek geliştirdi. Yüksek dayanımlı Optim çelik ürün ailesinin en yeni üyesi, 60 mm'ye kadar kalınlıkta ebatlara sahip Optim 700 QL çelik ürünü sektörün hizmetine sunuldu. Ruukki ultra yüksek dayanımlı Optim 700 QL çelikleri şu anda 6 mm - 60 mm aralığında üretilmekte...

Ayrıca, özellikle mobil vinçlerde ve bazı madencilik ekipmanını uygulamalarında tercih edilen 960 Mpa akma dayanımındaki Optim 960 QL de 8-12 mm aralığında müşterilerimizin hizmetine sunulmuştur.

Kalın Raex Yenilikleri ve gelişen teknolojiyi yakından takip eden Ruukki, ilk kez ürettiği kalın Raex aşınma saclarının dünya lansmanını bu yıl İstanbul'da gerçekleştirdi. 2 mm'den 80 mm'ye kadar kalınlık yelpazesine sahip olan Raex çelikleri, ağır iş makinesi parçalarının üretiminde ve kazma, yükleme, taşıma, madenlerde ezme için tasarlanan ekipmanlarda kullanılabilir. Yüksek dayanımlı Raex çeliği, parça aşınma ve kırılmalarını takip eden iş durdurmaları ve maliyetlerini önemli ölçüde azaltabilen güvenli ve dayanıklı bir üretim malzemesi olarak sektörün hizmetine sunuldu.

Fazlasıyla Hızlı Çözümler..



HIZ
MEDYA

- Kurumsal Kimlik
- Basılı İşler
- İnteraktif Hizmetler
- Modelleme
- Televizyon
- Prodüksiyon
- Görüntüleme
- Bilgi İşlem

HIZ MEDYA REKLAM ORGANİZASYON RADYO
TELEVİZYON MATBAA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Şaşmaz Oto Sanayi Sitesi Bahçekapı Mah.
2577 Sok. No:3 Etimesgut - ANKARA

Telefon: 0312 278 27 79 Faks: 0312 278 47 79

E-posta: info@hizmedya.com.tr Web: www.hizmedya.com.tr

Dünya Sektörü

KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) Kullanma Zorunluluğu



Kürşat ULUSOY
info@radusdergisi.com

Kısa adı KEP (Kayıtlı Elektronik Posta Sistemi) 13.1.2011 tarihli, 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu (18. ve 1525. Maddeleri) ve Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından 25 Ağustos 2011 tarihli, 28036 sayılı Resmî gazete'de yayımlanan Yönetmelik ile yürürlüğe girmiştir. KEP sistemine ilişkin hizmetler, bu yönetmelik gereğince BTK tarafından yetkilendirilen Kayıtlı Elektronik Posta Hizmet Sağlayıcıları tarafından verilmektedir. 19.01.2013'den itibaren Tebligat Kanunu 7/A, f.2 uyarınca Anonim, Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketlere elektronik tebligat yapılması zorunlu olup; şahıslarda isteğe bağlıdır.

Bu nedenle elektronik tüzel kişiler tebligata uygun KEP adresine sahip olmaları zorunlu olup, (KEP) sistemi ile gerçek kişiler, tüzel kişilikler ve diğer tüm kamu kurumları arasında her türlü elektronik resmi yazışma (e-yazışma) için kullanılabilecektir.

Her tüzel kişi firmanın hem E-İMZA hem de KEP adresinin bulunması zorunludur. Çünkü firmanın E-İmzası yok ise sadece KEP'ten gelen elektronik postaları alabilecektir; ancak elektronik posta e-imza ile imzalanmadığından gönderemeyecektir. Kayıtlı Elektronik Posta, e-imza ve zaman damgası ile kayıt altına alarak yasal olarak geçerli hale getirmektedir. Kayıt altına alınan gönderim adımları, aksi ispat edilinceye kadar yasal olarak kesin delil sayılmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde Anonim Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit şirketlerin, elektronik yazışmalarını kanunlar karşısında hukuki bir geçerliliğinin KEP ile gerçekleşmesi önem arz etmektedir. Ayrıca sahip olunan bu elektronik postanın, ilgili kurum, kuruluş veya müşterilerine yazılı olarak bildirmeleri şarttır.



POWERSCREEN, SİF İŞ MAKİNALARI GÜVENCESİYLE ARTIK TÜRKİYE'DE



Pazar taleplerindeki değişiklikleri en iyi şekilde karşılamak amacıyla ürün hattını her geçen gün genişleten STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF İş Makinaları, mobil kırma – eleme ekipmanlarının tasarım ve üretiminde uzman bir marka olan Powerscreen'i Türkiye'deki firmalarla buluşturmaya hazırlanıyor.

Powerscreen Bölge Satış Müdürü Conor Hegarty konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Türkiye'deki müşterilerimize ulaşmak adına SİF İş Makinaları ile işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye, iş makineleri alanında hızlı büyümekte olan bir pazar. SİF İş Makinaları da köklü ve satış sonrası hizmete önem veren başarılı bir distribütör. Powerscreen olarak SİF İş Makinaları ile başarılı bir ortaklık kurarak, Türkiye'deki varlığımızı güçlendirmek için sabırsızlanıyoruz"

Powerscreen ürünleri, en ağır şartlarda bile çalışabilme özelliğiyle birlikte en kısa sürede kurulum zamanlamalarına ve pazarda başı çeken üretim oranlarıyla yüksek güvenilirliğe sahip. Powerscreen, dünya genelindeki 115 distribütörü ile müşterilerine doğrudan destek vermeyi hedefliyor. Bu amaç doğrultusunda, 2013'ün Aralık ayından itibaren Türkiye'deki yetkili distribütörü olarak SİF İş Makinaları'nı seçti.

Mercedes-Benz Türk 2013 yılını da rekorlarla kapattı



Otomobil ürün grubunda Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında 20.023 adetlik otomobil satışı ile geçtiğimiz yılın % 57 üzerinde satış gerçekleştirerek tarihinin en yüksek otomobil satış adedi-ne ulaştı. Şirket, 2013 yılında yeni nesil E-Serisi'ni, yeni CLA'yı ve yeni S-Serisi'ni pazara sundu. 2014 yılında ise ürün gamına yeni katılacak GLA, Türkiye pazarı için büyük önem taşıyan yeni C-Serisi, S-Serisi Coupé, yenilenen CLS ve B-Serisi piyasaya çıkacak.

Otobüs ürün grubunda, şehirler arası ve şehir içi otobüs satışı ile toplamda 1.174 adetlik satış rakamına ulaşan Mercedes-Benz Türk, yine en fazla tercih edilen şehirlerarası otobüs markası oldu. Bunun ötesinde şirket, otobüs ihracat rakamını geçtiğimiz yıla oranla % 28 arttırarak başta Batı Avrupa olmak üzere 2.864 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Böylece şirketin bugüne kadarki toplam otobüs ihracat rakamı 30.000 adede ulaştı. Kamyon ürün grubunda ise 2013 yılında 17.003 adetlik rekor satış ile pazarın başrolündeydi ve yıl içinde toplamda 2.445 adetlik kamyon ihracatı gerçekleştirdi. Şirket bu sayede kuruluşundan bu yana toplamda 30.000 adet kamyon ihraç etmiş oldu.

Sektörde 46. yılını dolduran Mercedes-Benz Türk A.Ş., 2013 yılını tarihi bir rekorla kapattı. Tüm ürün grupları dahil, toplamda 52.262 adetlik (48.621 adet yeni, 3.641 adet 2.El) satış hacmi ile tarihinin en yüksek araç satışını gerçekleştiren şirket, yıl boyunca yeni teknolojilere, yalın süreçlere, insan kaynağının gelişimine, Ar-Ge çalışmalarına, otobüs ve kamyon fabrikalarına yönelik yatırımlarına ve kurumsal sosyal sorumluluk projelerine devam etti.

2013 yılında yaklaşık 57 milyon euro yatırım yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 807 milyon euro'ya ulaştı. Mercedes-Benz Türk A.Ş., üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 69.000 otobüs ve 185.000 kamyon üretimi gerçekleştirdi. 2013 yılında ürettiği 4.001 adet otobüs ve 18.394 adet kamyon ile de üretim tesislerinde tarihinin en yüksek üretim rakamlarına ulaştı ve pazardaki liderliğini sürdürdü.



EMERGENCY

OUTPATIENT SURGERY

Yaşam için önem taşır...



Doğit Yaralı Nakil Ambulans



Diğer Ambulans



ISO 9001 | ISO 14001 | TS EN 1789 | TS EN 1365



Conformé



FABRİKA / FACTORY

1. Organize Sanayi Bölgesi / Yığılca Cad. No: 5/A
06030 Sincan / Ankara / TÜRKİYE
Tel : +90 312 267 18 67 (pbx)
Fax : +90 312 267 18 66
Central Fax : +90 312 640 46 47

İSTANBUL ŞUBE / BRANCH

İSTOC Ota ve Ticaret Merkezi H Blok
No: 99-41 Mahmutbeyi / İstanbul / Turkey
Tel : 0 212 659 23 87 / 659 23 88
Fax : 0 212 659 22 89

İHRACAT / EXPORT

Hüseyinler Cad. Derinler Sok. Derinler İşhanı No: 1 Kat
34110 Şişli / İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 212 511 04 34
Fax : +90 212 527 61 11



EMS

ACIL MOBİL SİSTEMLER
Acil Mobil Sistemler

www.ems.tr e-mail: ems@ems.tr

Mercedes-Benz Türk 2013'ü Değerlendirme, 2014'e Bakış Basın Toplantısı 20 Ocak 2014



Halif ticari araçlar ürün grubunda ise Mercedes-Benz Türk, 10.421 adetlik satışa yükseldi Mercedes-Benz Türk hafif ticari araçlar grubu da 2014 yılında satışlarını ve pazar payını arttırmayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün, 2009 yılında başlayan 2. El faaliyetleri kapsamında da toplamda 3.641 adetlik araç satışı gerçekleşti. Bu satış adedi ile şirket tarihinin en yüksek 2.El araç satışını yakalamış oldu.

Sattığı her iki araçtan birini finansman şirketi olan "Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş." aracılığı ile kredilendiren Mercedes-Benz Türk, üretim merkezlerine yaptığı yatırımların dışında müşteri talep ve beklentileri doğrultusunda, ürünlerini geliştirme-yeye yönelik de yatırımlarını sürdürdü.

Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yeni bir üretim holü inşa ederek, toplam araç montaj alanını 7.705 m² den 17.250 m²'ye çıkardı. Yeni yatırımla birlikte şirket, ihracat pazarlarındaki konumunu güçlendirmenin yanı sıra yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki müşterilerinin beklentilerine ve özel isteklerine de daha hızlı yanıt verebilecek konuma geldi.

Tüm bu faaliyetlerinin yanı sıra Mercedes-Benz Türk, 2013 yılında Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfıyla (TEGV) birlikte trafikin en savunmasız katılımcıları olan çocuklara trafikte doğru ve dikkatli davranmalarını sağlayacak yeni bir eğitim programını başlattı.

Böylece çocukları olası tehlikelere karşı yaşlarına uygun bir yaklaşımla bilinçlendirmek ve güvenliklerini sağlamak üzere Mercedes-Benz Türk'ün ana şirketi Daimler AG tarafından 2001 yılından bu yana çeşitli ülkelerde uygulanan MobileKids Trafik Eğitim Projesi Türkiye'de de hayata geçirilmiş oldu.

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılında da pazar paylarını arttırmayı, pazardaki konumunu güçlendirmeyi, tüm ürün gruplarındaki pazar konumunu geliştirmeyi, yatırımlarını sürdürmeyi, müşteri ve pazar beklentileri doğrultusunda ürün portföyünü geliştirip genişletmeyi ve bayi, çalışan, tedarikçi işbirliği ile başarılı bir yıl geçirmeyi hedefliyor.

ESKİ TEMİZLİK MAKİNE VE EKİPMANLARININ GERİ DÖNÜŞÜM VE YENİLENME ZAMANI GELDİ

Şehir Bakım, Belediye Teknolojilerinde Yeni Nesil Ergonomik, Multifonksiyonel Ve Düzenli İş Makineleriniz Hako/Multicar. Doğuş Makine Güvencesi İle Hizmetinize Sunulmaktadır.



Temizlik araçlarına yatırılan büyük paralar ve karşılığında alınan tekil hizmetler, hizmet alan ve hizmet verenleri memnun etmekten uzak hale gelmektedir. Harcanan enerjiyi de hesaba katarsak hem işletmeler için hem de ülke ekonomisi açısından kayıp çok yüksek çıkmaktadır.

Hizmet veren firmalar, karlılık ve verimlilik hedeflerine ulaşmak için ana faaliyet konularında yoğunlaşmak ve daha fazla zaman harcamak zorundadırlar. Kurum ve varlıkların yönetimi ile ilgili maliyetleri düşürmek ve bunlara bağlı sorunları ortadan kaldırmak adına işinde uzman, çözümcü ekipleri olan, kaliteli ve hızlı hizmet sunan firmalar ile çalışmak durumundadırlar.

DOĞUŞ MAKİNE doğru marka ve makinelerin sunumu, yüksek denetim mekanizması ve personel seçiminde gösterdiği titizlikle hizmet kalitesini mükemmellik seviyesine ulaştırmayı hedeflemiştir.

Sunduğumuz makine ve ekipmanlar arasında HAKO grubuna bağlı MULTICAR marka araçlar güçlü yapısı, ergonomik ve fonksiyonel özelliği ile ön plana çıkmaktadır. MULTICAR verimliliği, ekonomisi, sağlamlığı ve yarattığı müşteri ve kamu memnuniyeti ile Almanya'da en çok tercih edilen BELEDİYE TEKNOLOJİSİ-ŞEHİR BAKIM makinesidir.





Multicar 100 den fazla farklı uygulama ekipmanını başarı ile kullanarak 365 güne hakim son derece memnun edici hizmet sunar.

HAKO / MULTICAR 80 yıllık teknolojik tecrübesi ile kaliteli çok işlevli araçlar ve yenilikçi ürünler sunar. Park ve bahçeler, şehir içi ve şehirler arası yollar, şehir sanat eserleri, belediye atık hizmetleri, kent temizliği, tramvay ve metro bakım işleri ve genel şehir bakım işlerinde yüksek taşıma gücü, şehire uygun şase yapısıyla ve 100 ayrı hizmet ekipman sök tak kullanımı ile segmentinde diğer rakiplerinden ayrılarak üstünlük sağlar.

Şehir bakım hizmetlerinde kompakt makinelerin eremediği gücü sunar ve hizmet almak için kullanılan büyük kamyonların hantallığının verdiği rahatsızlığı da ortadan kaldırır. Küçük yapılarında 7.5 ton taşıma kapasitesi gizlidir. Tüm dar alanlarda, zor işlerde, uzun soluklu hizmet sunumu gereken mahallerde MULTICAR sızınlemdir.

YENİ NESİL, ÇOK AMAÇLI, ERGONOMİK VE EKONOMİK ŞEHİR BAKIM ARACINIZ, YARDIMCINIZ MULTICAR.



Avrupalı Sürüş Eğitmenleri : “Genç sürücüler kötü sürüş alışkanlıklarını ailelerini rol model alarak öğreniyor”

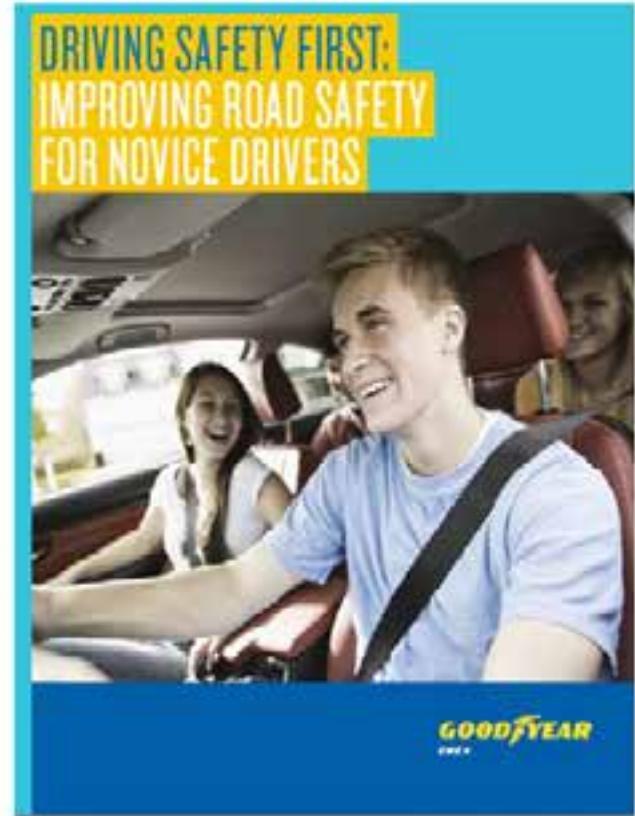
Goodyear ve Avrupa Sürücü Okulları Federasyonu'nun 2013 sonunda tamamladığı araştırması; ebeveynlerin, gençlerin sürüş davranışları üzerindeki etkilerini ortaya çıkardı. Sürüş eğitmenlerine sorularak yapılan araştırmaya göre, ebeveynlerde gözlemlenen kötü alışkanlıklar, gençlerin dikkatsiz araba kullanmasına neden oluyor .

Dünyanın önde gelen lastik üreticisi Goodyear ve Avrupa Sürücü Okulları Federasyonu (EFA) tarafından yürütülen araştırmaya göre kötü sürüş alışkanlıkları ebeveynlerden çocuklarına geçiyor. Araştırma sonuçlarına göre ebeveynlerin kötü sürüş alışkanlıkları, genç sürücülerin yol güvenliği tutumlarını olumsuz yönde etkiliyor. Bu sorun en az Polonya, İsviçre ve Çek Cumhuriyeti'nde görülürken; İtalya, Fransa, Avusturya ve İspanya'da ise oran oldukça yüksek. Rusya'da ise özel bir durum ortaya çıkıyor. Eğitmenler Rusya'da ebeveynlerin çoğunluğunun (yüzde 72) çocukları için iyi bir örnek olduğunu düşünüyor. AB ortalamasındaki rakamlar arkaadaş baskısının da gençlerin pervasızca sürüş eğilimi (yüzde 51) üzerinde büyük etkisi olduğu ortaya koyuyor.

Avrupa sürüş eğitmenleri arasında yapılan araştırma sonuçları, eğitmenlerin yaklaşık dörtte üçünün (yüzde 76) ebeveynlerin sürüş alışkanlıklarının genç sürücülerde kötü bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkarıyor. Sürüş eğitmenlerine göre gençlerin ebeveynlerini rol model alma oranı Türkiye'de yüzde 86. Bu oran Belçika'da yüzde 62'ye kadar düşüyor. Yol güvenliğini evde çocuklara öğretme oranı AB ortalamasına göre yüzde 32 iken, Türkiye'de bu oran yüzde 41'e ulaşıyor.

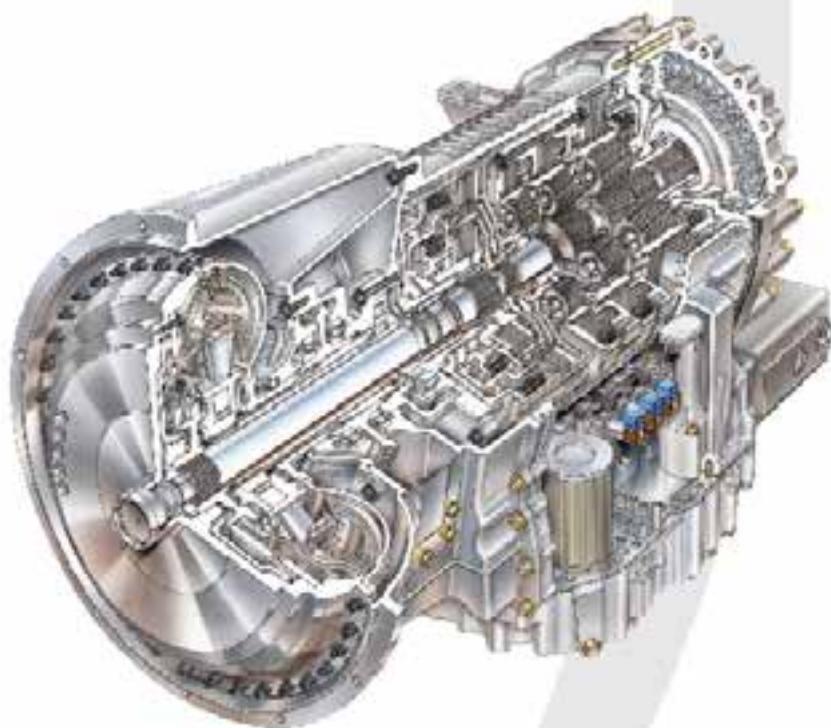
Goodyear Avrupa, Orta doğu, Afrika Bölgesi (EMEA) Tüketici Lastiklerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Michel Rzonzeff araştırma bulguları hakkında, "Deneyimli eğitmenlerden alınan kaliteli sürüş dersinin yerini herhangi bir şey tutamasa da, bu bulgular güvenli sürüş davranışlarını aşılanmanın evde ve erken yaşlardan itibaren başlaması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu araştırmanın, yeni nesil bilinçli sürücüler yaratma konusunda ebeveynlere bir uyarı çağrısı olmasını umuyoruz" şeklinde konuştu.

Konuyla ilgili olarak Avrupa Sürücü Okulları Federasyonu Başkanı John Lepine ise "Bu bulgular, gençlerin direksiyon başında olumlu rol modellerine sahip olmasının ne kadar önemli olduğunu vurguluyor. Gençler erken yaşlardan itibaren iyi veya kötü alışkanlıklar kazanıyor. Anne babalar kendi sürüş alışkanlıklarının, çocuklarının yol güvenliği tutumlarını nasıl etkilediğini daha fazla farkında olursa, ortaya çıkacak sonucun daha güvenli yollar ve daha sorumlu genç sürücüler olacağına inanıyoruz" dedi.



Sürüş eğitmenleri, ebeveynlerin çocuklarının güvenli bir sürücü olma şansını artırmak için çocukları için olumlu bir örnek oluşturmak dışında, evde yol güvenliği hakkında konuşma, çocuklarının gelişimini ilk elden görmek için bir yolcu olarak sürüş derslerine katılma ve trafikte kapalı alanlarda pratik yapmasını sağlama gibi çocuklarının sürüş eğitiminde daha büyük bir rol oynamanın da önemini vurguluyor.

FUARIN ADI	BAŞLAMA-BİTİŞ	KONUSU	ŞEHİR-YER	DÜZENLEYİCİ
Adana Kent 2014 Adana 6.Belediye İhtiyaçları Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	13.02.2014 - 16.02.2014	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri (Çevre Teknolojileri Özel Bölümü)	Adana - Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş.
BURSA KENT 2014 3.Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	02.04.2014 - 06.04.2014	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri (İç ve İnşaat Makineleri Özel Bölümü)	Bursa - Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş.
TIR EXPO 2014	15.04.2014 - 19.04.2014	Treyler, Ticari Araçlar, Üst Yapı ve Yan Sanayi Fuarı	İstanbul - İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	CNR Sektörel Fuarcılık A.Ş.
Ortaoğlu 5.Belediye İhtiyaçları Fuarı 2014	17.04.2014 - 20.04.2014	Temizlik ve İç Makineleri, Anık Yönetimi, Belediye, İrfaiye Gereçleri, Ulaşım, Aydınlatma, Park Bahçe Düzenlemeleri, Kent Mobilyaları, Spor Tesisleri	Diyarbakır - Tüyap Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
BUSWORLD TURKEY	24.04.2014 - 27.04.2014	Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi	İstanbul - İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	HKF Fuarcılık A.Ş.
Bursa Ticari Araçlar Yan Sanayi Fuarı	07.05.2014 - 10.05.2014	Ticari Araçlar Yan Sanayi, Yedek Parça ve Aksesuarlar, Servis Ekipmanları ve Aksesuarları	Bursa - Bursa Uluslararası Fuar Merkezi	Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş.
Konya Kent 2014 10.Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İrfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği Fuarı	15.05.2014 - 18.05.2014	Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İrfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği	Konya - KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Tüyap Konya Fuarcılık A.Ş.
Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	15.05.2014 - 18.05.2014	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Çevre Teknolojileri	Van - Tuğba Fuar ve Kongre Merkezi	Ajansaya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.
2.Çorlu Autoshow Otomobil Ticari Araçlar Motoniklet Bisiklet ve Aksesuarları	15.05.2014 - 18.05.2014	Otomobil Ticari Araçlar Motoniklet Bisiklet ve Aksesuarları	Tekirdağ - Çorlu Orion Alışveriş Merkezi Alana	Renkli Fuarcılık Ltd. Şti.
Ankomak 2014 20.Uluslararası İç Makineleri, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri Fuarı	21.05.2014 - 25.05.2014	İç Makineleri, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri	İstanbul - Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.



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.

www.allisontransmission.com

 **Allison**
Transmission

INTERMAT ORTA DOĞU 2014 FUARI'NA TÜRKLER ÇIKARTMA YAPTI!

Expo 2020'yi Alan BAE (Birleşik Arap Emirlikleri) Dubai, Türk İş Adamlarına Çağrıda Bulundu!

Üst nitelikte, ileri teknoloji son dönem iş makinalarının sergilendiği 14-16 Ocak 2014 tarihlerinde INTERMAT Orta Doğu, Abu Dhabi Fuarı'na, iş, iş makinaları ve istif makinaları temsilcisi İMDER ve İSDER, ELS Makine, Hidromek ve Up Makina katılımlarıyla, görde gösterisi yaptılar. Birleşik Arap Emirlikleri Bayındırlık Bakanlığı himayesinde gerçekleşen, tüm uluslararası yetkililer, ilgili işadamları, medya ajansları ve temsilcilerinin katıldığı görsel şölen, İMDER, İSDER, ELS Makina, Hidromek ve Up Makina ülkemiz adına onur verici temsilciler olarak yer alırlarken, hem Orta Doğu'nun nabzını tutan fuardan yeni gelişmelerden haberdar olarak, hem EXPO 2020 için işbirliği daveti alarak, hem de arkalarında Türk iş makinaları alanını kevanında tanıtmış olmanın kıvançıyla döndüler.

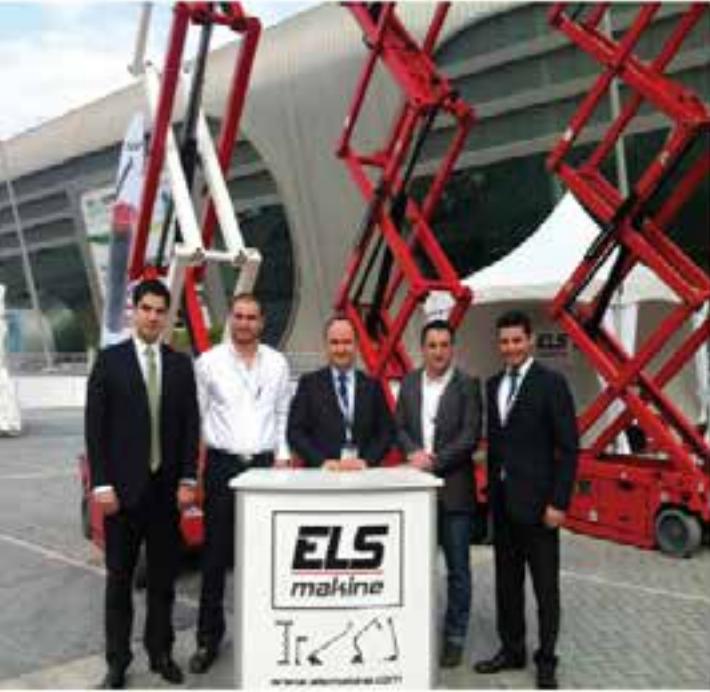


3.sü gerçekleşen fuarın niteliği tartışılmaz, organizasyonu üst düzeyde ve yerli ve yabancı ziyaretçi bakımından büyük ilgi çekmekte. Fuarın 'ağırlanan alıcı' kategorisinden, yerel ve uluslararası alanda en etkin ve işlevsel proje sahibi alıcılar faydalanabiliyorlar. Bu özelliği ile de, yerel ve uluslararası altyapı ve üst yapı projelerine imzasını atabilecek nitelikte sektör devlerinin dikkatini çeken fuar, hayli üst düzey katılmaya ev sahipliği yapıyor.

Fuara başkanlık eden Bayındırlık Bakanı Abdullah Al-Nuaimi önderliğinde, İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, ELS Makina Yönetim Kurulu Başkanı Kerem Bayrak, Up Makina Genel Müdürü Burak Önder Çılğın, Hidromek İhracat Müdürü Anıl Bingöl ve Hidromek Pazarlama ve Satış Geliştirme Müdürü Hakan İlhan, fuarın açılışını beraber gerçekleştirerek, sergi alanındaki stantları birlikte gezdiler. İMDER ve İSDER üyesi ELS Makina, Hidromek ve Up Makina stantlarında, Bayındırlık Bakanı Abdullah Al-Nuaimi ve ilgili yetkililer, Türk ürünlerine büyük ilgi duyarak "EXPO 2020 Fuarı ve Organizasyonu hazırlıklan sürecinde Türk firmalarına çok iş düşeceğini ve EXPO 2020'ye beraber hazırlanacaklarına inandıklarını" söyleyerek, Türk iş adamlarını yatırıma davet ettiler. Sayın Bakan, konuyla ilgili Türk Büyükelçimiz ile beraber çalışmalarına başladıklarını, belirttiler.

INTERMAT Orta Doğu 2014, Bayındırlık Bakanı Abdullah Al-Nuaimi himayesinde ve Belediye Hizmetleri Departmanı desteğiyle, 14-16 Ocak 2014 tarihlerinde Abu Dhabi Ulusal Sergi Merkezi'nde gerçekleştirildi. 100'den fazla sergileme yapan firma ve 250'den fazla ürünün sergilendiği, Asya, Avrupa ve ABD'den dünyanın en önde gelen iş makinaları üreticileri ve lokal alandan da en önemli distribütörlerin yer aldığı, ciddi oranda Körfez Arap Ülkeleri İş Birliği Konseyi katılımcısı ile gerçekleşen fuara, ülkemizden gurur kaynağı olarak ELS Makina, Hidromek ve Up Makina, tüm sektörün temsilcisi olan İMDER ve İSDER, fuarı düzenleyen Comexposium tarafından davetli olarak katıldılar.





2. Uluslararası İş Makinaları Kongresi "2023'E 8 KALA" Eylül 2015 Tanıtım Faaliyetleri Başladı!

İMDER ve İSDER, Els Makina, Hidromek ve Up Makina fuarından, katılımcı olmanın çok üstünde seyreden, göz alıcı bir başarı ile döndüler. Ürünlerini tanıtmalarının ve fikir alışverişinin yanı sıra, İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy temsilliğinde, derneğin hem yerel, hem de uluslararası çaptaki nitelikli etkinlikleri tanıtıldı ve yeni iş anlaşmalarının tohumları atıldı. 19-20 Eylül 2013 tarihinde İstanbul Green Park Otel'de gerçekleştirilen ve 15 ülkeden 110'u yabancı 800 katılımcı, 160 üst düzey bürokrat, 40'ın üzerinde kamu kurumu çalışanı, 36 sponsor, yerel ve uluslararası medyanın katılımıyla büyük başarıya imza atan Uluslararası İş Makinaları Fuarı'nın tanıtımı yapıldı. 2.Uluslararası İş Makinaları Kongresi "2023'E 8 KALA" Eylül 2015'e, artık INTERMAT Orta Doğu bünyesinde edinilen iletişim ağının da katılımı bekleniyor. Orta Doğu'nun kalbi olan bir fuar ile Orta Doğu ve Avrupa arasında köprü olan bir ülkede gerçekleşen uluslararası bir fuarın bileşkesi, iş makinaları sektöründe uluslararası ve sonu gelmez bir işbirliği anlamına geliyor.

Fuarda, İSDER- IPAF Buluşması!

55 üye ile Türkiye'de istil makina ve ekipmanları alanında faaliyet gösteren imalatçı, distribütörler ve kiralama firmalarını çatısı altında toplayan İSDER'de, personel yükseltici platformda dünyada söz sahibi olan bir federasyon olan ve yaklaşık 40'a yakın ülkede etkinlikleri ve 1100'e yakın da üyesi bulunan IPAF arasında anlaşma imzalandı. IPAF, ilk defa uluslararası bir dernekle iş ortaklığı yaparak, bir ilki gerçekleştirmiş oldu. INTERMAT Orta Doğu Fuarı'nda imzalanan karşılıklı iyi niyet mutabakatı olsa da, IPAF

CEO'su Tim Whiteman'ın İstanbul'a gelmesiyle, İSDER, dernek merkezinde, Komite Başkanı Serkan Acar başkanlığında bir imza töreni yapılacaktır. Halihazırda imza anlaşıma ise, esas anlaşma ile eşdeğer olduğundan İSDER ve IPAF işbirliği başlamış durumda. Artık İSDER ve IPAF, birbirlerinin ofislerini kullanma, birbirleri adına sözcü olma hakkına sahip iş ortakları. İSDER, IPAF'ın Türkiye'deki sözcüsü olmanın yanı sıra, IPAF Eğitim Merkezi niteliğini elinde tutan tek dernek, IPAF üyeliği için başvuruda bulunan üyeleri değerlendiren ilk yetkili.

İMDER ve İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy Comexposium Paris Genel Müdürü Eric PierreJean ile Fuar'da Toplantı Yaptı!

Comexposium Paris, Paris'te her yıl gerçekleşen başlıca 5 ticaret fuarının öncü organizasyon firmalarından. 17 ayrı sektörel kategoride sergi alanı imkanı sunan, her yıl üçte biri yabancı olan 36.000 kadar sergi veren firmaya, 330.000'i yabancı olan ve toplamda 3.3 milyon ziyaretçiye ev sahipliği yapan fuarların organize edilmesini sağlıyor. İMDER ve İSDER, Türk İş Makinaları ve ülkenin gurur kaynağı olma adına, Comexposium'un 3 yılda bir düzenlediği INTERMAT Fuarı'nın aktif bir katılımcısı. INTERMAT Orta Doğu 2014'te, Comexposium Paris Genel Müdürü ile toplantı yapan Faruk Aksoy, 2013 Uluslararası İş Makinaları Kongresi'nin başarısını paylaşırken, sektörün gelişimi ve yeniliklerine ilişkin bilgi verip, yeni bir işbirliği için daha el sıkıştı.



Makine Sektörü ihracatı 2013 yılında %8 artarak 14 milyar dolara ulaştı

Türk makine sektörünün ihracatı 2013 yılında yüzde 8 artarak 14 milyar dolara yükseldi. Sektörün 2014 ihracat hedefi ise 16 milyar dolar.



Türk Makine Sektörü, 2023 hedefine doğru ilerliyor. Makine ihracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, 2013 yılında ihracatın yüzde 8 artarak 14 milyar dolara ulaştığını söyledi. Dalgakıran sektörün 2014 ihracat hedefinin ise yüzde 15 artışla 16 milyar dolar olduğunu belirtti.

2012 ve 2013 yılında dış pazarlarda yaşanan olumsuzluklara rağmen makine sektörü ihracatının artmasını sürdürdüğünü ifade eden Dalgakıran, 2014 yılında ise pazarlardaki koşulların geçmiş iki yıla göre daha iyi olması beklentisinde olduklarını vurguladı.

Adnan Dalgakıran "2013 yılında Almanya'ya ihracatımızda yüzde 10 artış oldu, ABD de ise yüzde 16. Bu iki ülke gibi gelişmiş ülkelere mevcut şartlarda bu oranlarda ihracat artışı kaydetmemiz bizi sevindiriyor ve cesaretlendiriyor" dedi.

Dalgakıran ayrıca "2014 yılında dünya ticaretinde özellikle gelişmiş ülkelerdeki toparlanma beklentisi ihracatımıza ivme kazandıracak" diyerek, özellikle Avrupa pazarının gelişiminin sektör için önemli olduğunu ifade etti. Adnan Dalgakıran, bu pazara yönelik de olumlu beklentilerinin olduğunu kaydetti.

HEDEF PAZARLARDA TANITIM ARTACAK

Sektörün 200'ü aşkın ülkeye ihracatı içerisinde Almanya başta olmak üzere Avrupa ülkelerinin ayrıca, ABD ve Rusya'nın da önemli destinasyonlar olduğuna değinen Adnan Dalgakıran; başlıca pazarlarda çeşitli tanıtım faaliyetleri yürüttüklerini söyledi. "Bunların başında Almanya'da yürütülen faaliyetler var" diyen Dalgakıran, "Hollanda, Brezilya ve Endonezya'nın yanı sıra Rusya ve ABD için de tanıtım atajına geçiyoruz" dedi.

Türk Makine Sektörünün En Çok İhracat Yaptığı 10 Ülke

ÜLKE	2012	2013	% DEĞİŞİM
	Değer (milyon\$)	Değer (milyon\$)	Değer
ALMANYA	2.053	2.169	5,6
İNGİLTERE	876	921	5,2
ABD	754	823	9,1
RUSYA	603	769	27,4
İRAK	620	697	12,3
FRANSA	582	572	-1,6
İTALYA	475	518	9,2
AZERBAYCAN	353	416	17,9
İRAN	456	363	-20,3
ROMANYA	330	361	9,2
DİĞER	5.862	6.389	9,0
T O P L A M	12.964	13.998	8,0

Lojistik Sektörü 'Yabancı Sermaye' Bekliyor

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi'nin yaptığı araştırmaya göre 2014'ün ilk 3 ayında lojistik yöneticileri sektörde yabancı sermaye yatırımlarının artacağını öngörüyor.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi tarafından Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) işbirliği ile her üç aylık dönemde gerçekleştirilecek, "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması"nın "2013" Dördüncü Çeyrek" sonuçları açıklandı.

UTİKAD Üyesi 400 lojistik şirketinin yöneticisine gönderilen ve lojistik sektörünün profili, beklentileri ve algısı konularında 2014 yılı Ocak, Şubat ve Mart aylarındaki eğilimlerini belirleyen araştırma, çarpıcı sonuçlara ulaştı. Araştırmaya katılan lojistik yöneticilerinin yüzde 22,5'i sektörde yabancı sermaye yatırımlarının "önemli derecede artacağını" düşündüğünü belirtirken, yüzde 65'i yabancı sermaye yatırımlarının artacağı beklentisi içinde olduğunu ifade etti. Yabancı sermaye yatırımlarının aynı seviyede kalacağı beklentisi yöneticiler arasında yüzde 7,5 olurken, azalacağını düşünenlerin yüzdesi ise yüzde 5 oldu.

Üç ay içinde sektördeki büyümeyi de değerlendiren yöneticilerin yüzde 5'i 'çok büyüyecek', yüzde 57,5'i 'büyüyecek' öngörüsünde bulunurken, yüzde 35'i değişmeyecek ve yüzde 2,5'i büyümeye olmayacak sektör 'küçülecek' dedi.

SEKTÖRDE EĞİLİMLER 3 AYDA BİR ÖLÇÜLECEK

Türkiye'de kamuoyu araştırmalarının tanınan ismi ve Araştırmacı Bülent Tanla'nın Danışmanlığında ve Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdür Yardımcısı, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna'nın koordinatörlüğünde, Yard. Doç. Dr. Dursun Yener, Öğretim Görevlisi Aysun Akpolat ve Tuğba Cüngör tarafından UTİKAD'ın da desteği ile gerçekleştirilen "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması", üç ayda bir tekrarlanarak sektörün dönemler içerisinde farklı buluş ve algıların ortaya konmasını sağlayacak. Lojistik sektörü yöneticilerinin karar verme süreçlerinde önemli bir eksiği dolduracak, kamuya bilimsel anlamda doğru verilerin aktarılmasını sağlayacak araştırma aynı zamanda kamuoyu oluşturma anlamında da sağlıklı bir altyapı kurulmasına olanak tanıyacak. Araştırma her yıl dört çeyrek dönemde sektör, kamu ve basın ile paylaşılarak, sektörün gelecek üç aydaki eğilimlerin takibine olanak verecek.

EĞİLİM NE OLDU? SEKTÖRÜN BÜYÜME TAHMİNİ NE?

2013 □ Dördüncü Çeyrek sonuçlarına göre sektörün gelecek 3 aylık beklentilerinden başlıklar şöyle;

- Lojistik işletmeleri, Yurt Dışı Taşımacılık Faaliyeti (%80) ve Karayolu Ulaştırmasını (%70) yoğun olarak bünyelerinde gerçekleştirmelerinin yanı sıra depoculuk (%50) ve intermodal taşımacılık (%62,5) gibi faaliyetlere de önem vermeye başladı.

- Lojistik sektörü yöneticileri önümüzdeki üç aylık dönemde yabancı sermaye yatırımlarının artacağını (%65) ve sektörün de büyüyeceğini (%57,5) tahmin ediyor.

- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektörünün kamu (%70) ve kamuoyu (%57,5) tarafından eksik bilindiğini düşünüyor.

- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektörde işletmeler arası bilgi alışverişinin (%82,5) ve işbirliğinin (%87,5) olduğunu düşünüyor.

- Yöneticilere göre hizmet verdikleri işletmelerin sektöre olan güven duygusu orta düzeyde (%55).

- Lojistik sektörü yöneticileri lojistik sektörde fiyat rekabetinin yüksek olduğunu (%82,5) düşünüyor. Kalite (%47,5) ve servis hızı (%57,5) rekabeti ise orta düzeyde.

- Lojistik sektörü yöneticileri tarafından tanımlanan en önemli sorun fiyat odaklı rekabet (%45). Sektörün kamudan beklentisi ise mevzuat düzenlenmesi (%60).

Araştırmanın raporu basın bülteninin ekinde gönderilmiş olup, Değerli basın mensuplarının değerlendirmesine sunulur.

Malatya Belediye Başkanı Ahmet Çakır doğalgazlı (CNG - Compressed Natural Gas) otobüste incelemede bulundu.

Toplu taşımada sürekli yenilikler yapan, devamlı olarak bir adım ötesinin hesabını yapan MOTAŞ, bu çerçevede çeşitli kurum ve kuruluşlarda incelemede bulunuyor.



MOTAŞ Genel Müdürü Hasan Alıcı Malatya Belediye Başkanı Sayın Ahmet Çakır'ın talimatları doğrultusunda teknik ekibiyle birlikte CNG (doğalgazlı araç) li araç üreten fabrikaları gezerek araştırmalarını yerinde sürdürüyor. Alıcı ve ekibi bu kapsamda KARSAN, TEMSA ve BOZANKAYA firmalarını gezip ürettikleri CNG' li araçlar hakkında ayrıntılı bilgi aldıktan sonra firmaları test sürüşü için Malatya'ya davet etti.

Daha düşük maliyet, gürültü, yakıt emisyonu, eksöz partikül ve CO₂ emisyonu sağlayan CNG' li araçları Malatya'da test etmeyi amaçladıklarını söyleyen MOTAŞ Genel Müdürü Hasan Alıcı, CNG' li otobüslerle test sürüşü yaptıklarını ve bu alanda en ekonomik ve çevre dostu araçları önceliklediklerini belirterek: "Ulaşım sektörünün önde gelen firmalarının üretimini yaptığı doğalgazlı araç filoları Türkiye'nin birçok ilinde kullanılmaktadır. Biz de MOTAŞ olarak görüşüğümüz firmalardan test sürüşü için araç talep ettik. Test sürüşü için ilk araç TEMSA şirketinden geldi. Doğalgazlı olan bu aracımızla Malatya'nın Yeşiltepe, Şolör Okulu - Üniversite, TOKİ ve Termeli - Üniversite güzergâhlarında test sürüşü yaptık. Araçla ilgili topladığımız verileri raporlayarak Belediye Başkanımız Sayın Ahmet Çakır'a sunduk. Doğalgazlı araçlarla ilgili araştırmalarımız devam ediyor" açıklamasında bulundu.

MOTAŞ Genel Müdürü Hasan Alıcı ve TEMSA yetkililerinden araçla ilgili bilgileri alan Belediye Başkanı Ahmet Çakır, konuyla ilgili araştırmalara devam edilmesini isteyerek, Malatya ulaşımının daha etkin hale getirilebilmesi noktasında çalıştıklarını belirtti.



Otokar Kocaeli'ye 36 adet KENT otobüs teslim etti

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Kocaeli Belediyesi'ne 20 adet ve Kocaeli Özel Halk Otobüsçüleri'ne 16 adet otobüs teslim etti. Kocaeli'nin toplu taşımada dönüşümüne toplam 36 adet KENT LF ile katkıda bulundu.

Kaç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın tasarım ödüllü otobüsleri KENT belediyelerin toplu taşımada dönüşüm için ilk tercihi olmaya devam ediyor. Kocaeli Belediyesi ve Özel Halk Otobüsçüleri tarafından alınan araçları Otokar, 22 Ocak 2014, Salı günü İzmit Perşembe Pazarı alanında düzenlenen tören ile teslim etti.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zekeriya Özak, İzmit Belediye Başkanı Dr. Nevzat Doğan, kooperatif yetkilileri ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül'ün katıldığı törende Otokar, Kocaeli Belediye'sine 20 adet, Özel Halk Otobüsçüleri'ne ise 16 adet olmak üzere toplamda 36 adet KENT LF otobüs teslimatı gerçekleştirildi.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, KENT otobüslerinin Kocaeli'ye teslimi ile ilgili açıklamasında "Kocaeli şehrimizin toplu taşımada dönüşüm yönünde attığı adımlara Otokar olarak eşlik etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Kocaeli'nin modern, verimli, enerji tasarrufu sağlayan ve çevreci araçlar ile toplu taşımacılık alanında attığı bu önemli adım diğer belediyelere de örnek olacaktır. KENT otobüslerimizin bu güzel şehri daha da güzelleştireceğine inanıyoruz. Bugün 36 adet KENT'i Kocaeli'ye teslim etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Kocaeli halkının ve Kocaeli Belediyesi'nin ve Özel Halk Otobüsçüleri'nin bizlere göstermiş olduğu güven için çok teşekkür ederiz." dedi.

KENT otobüslerinin özelliklerinden bahseden Akgül, "Bugün Kocaeli halkının kullanımına sunulan 36 adet KENT otobüs, sadece Türkiye'de değil, Avrupa başta olmak üzere yurtdışında da toplu taşımacılıkta kullanılan, tasarım ödüllü bir otobüs. Araçlarımız, çevreciliği, modern görünümü, yüksek taşıma kapasitesi ve düşük işletme maliyetleri ile İzmit gibi modern bir kente yakışır niteliklere sahip. Otokar olarak, KENT otobüslerimiz ile Kocaeli halkına hizmet edecek olmaktan dolayı gurur ve mutluluk duyuyoruz. Yeni otobüslerimizin Kocaeli halkına hayırlı olmasını diliyoruz." diye konuştu.



Martur Taşımacılık, 55 araçlık Volvo Kamyon filosunu 15 adet yeni FH460 ile gençleştirdi

Uluslararası ticaretin en önemli adımlarından biri olan ithalat ve ihracat taşımacılığında 1996 yılından beri faaliyet gösteren Martur, 55 araçlık Volvo kamyonundan oluşan filosunu 15 adet Volvo FH460 4x2 I-Shift çekici ile gençleştirdi.

Ülke genelinde sektörümüzün 2000 yılından itibaren yaşanan ekonomik sıkıntılar ve küçülmelere rağmen ülke ekonomisi ile paralel büyüme ve hızlı bir yapılanma sürecine giren Martur, daha kaliteli hizmet vermek üzere filosunu artırarak ve tamamen yenileyerek bütün Avrupa ülkelerine hizmet vermeye sürdürüyor.

UND, FIATA, Akdeniz İhracatçı Birlikleri, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası ile IRU gibi kuruluşlara üye olan Martur, taşımacılık hizmetinin yanında ithalat, ihracat, gümrükler, depolama ve dâhili taşıma gibi hizmetler de sunuyor. 55 araçlık Volvo filosuna sahip Martur, mevcut Volvo FH 4x2 460 araçlarını yeni teslim aldığı Volvo FH 460 4x2 I-Shift modelleri ile gençleştirdi.

Yeni Volvo FH çekicilerin teslim töreninde konuşma yapan Martur Kurucusu Ahmet Baran, "Yurtdışına çalışan araçlarımız modern çağın gerektirdiği, bununla birlikte sektörde hızlı ve doğru bilgi akışı için artık bir zorunluluk haline gelen uydu araç takip sistemleri gibi özelliklere sahip olmak zorunda. Avrupa ve Orta Doğu ülkelerine gerçekleştirdiğimiz nakliyat hizmetlerinde kalitesi, düşük tüketimleri ve ileri teknolojileriyle Volvo kamyonlar bizim için en

uygun tercihi oluşturuyor. Bu nedenle özmal araçlarımızın tamamını Volvo'lar ile donatarak doğru tercihte bulunduğumuzu biliyoruz," dedi.

Volvo Kamyon adına teslimat törenine katılan Mersin Bölge Satış Müdürü Devrim Karataş ise "Avrupa ülkelerinde geçiş üstünlüğüne sahip Volvo araçlardan oluşan filosunu yeni FH 460 modellerinizde gençleştiren Martur'a markanızı tercih etmeye devam ettiğiniz için teşekkür ediyoruz. Yakıt verimliliği, sağlam ve kaliteli Volvo çekicilerimizle gelecekte de iyi bir iş ortağı olmaya sürdüreceğiz," dedi.



Elmas Grup, 10 Adet Yeni Nesil Optima Treyleri Filosuna Kattı

Lojistik sektörünün öncü firmalarından, her geçen gün hedeflerini büyüyen Elmas Grup, 10 adet yeni nesil Serin optima treyleri filosuna ekleyerek gücüne güç katmaya devam ediyor.

Serin Treylere, lojistik sektörünün daha ekonomik, çevreci, güvenli ve fonksiyonel ürünlere olan ihtiyaçları karşılamak için, yapılmış olduğu AR-GE çalışmaları sayesinde yeni optima treylerlerini piyasaya sundu ve Elmas Grup'a 10 adetlik teslimat gerçekleşti.

İzmir'de düzenlenen törende söz alan Elmas Grup Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Firmamızı her geçen gün ilerilere taşıyacak yeni hedeflerimizi belirlerken araştırmalarımızı iyi yapmak zorundayız. Çünkü bu araştırmalar bizim sağlam adımlar almamızı sağlamaktadır. İşte bu nedenle bu sene yapmış olduğumuz araç yatırımlarımızda, treyler sektöründe kalitesiyle kendini ispatlamış olan Serin Treylere tercih ettik. 2014 yılında yatırımlarımız artarak devam edecek. İki firma arasındaki bu iş birliğinin uzun soluklu olmasını temenni eder, kendilerine bize gösterdikleri ilgiden dolayı teşekkürlerimi sunarım." dedi.

Serin Treylere Genel Müdürü Recep Serin ise yaptığı açıklamada, "Öncelikle lojistiğin öncülerinden biri olan Elmas Grup ile iş birliği içerisinde olmaktan çok memnun olduğumuzu dile getirmek isterim. Filolarına kattıkları bu 10 araçtan çok verim alacak-

larından eminim. Çünkü biz bu aracı tasarlarırken, hem uluslararası hem de yurt içi lojistikçilerimizin isteklerini ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurduk. Yeni optima treylerlerimizde; çevreci, yük güvenliği, paslanmazlık, kalite, hafiflik, sağlam taban, hacim ve çoklu spanset noktaları gibi pek çok özelliği ön plana çıkardık. Bu sayede tenteli pazarında en çok tercih edilen firmaların başında yer alıyoruz ve bundan da çok memnunuz." dedi.



Iveco'dan Okura'ya 5 adet Stralis Hi Way çekici

Iveco'nun önde gelen yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv'in Mersin tesislerinde yapılan bir tören ile Okura Uluslararası Nakliyat firmasına 5 adet Stralis Hi Way çekici teslim edildi.

Avrupa ve Ortadoğu ülkelerine toplam 41 adet çekici ile hizmet veren Mersin'in önde gelen lojistik firmalarından olan Okura firmasına 5 adetlik Iveco HI-WAY çekici teslimatı yapılması ile firma bünyesinde bulunan Iveco çekici sayısı 13 adete ulaştı.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Okura Uluslararası Taahhüt firması yönetim kurulu başkanı Şükrü Okur ile yönetim kurulu üyeleri Cihan Okur ve Özgür Okur katıldılar. Şükrü Okur yaptığı açıklamada 2013 Yılı'nın Kamyonu Ödülünü alan, Stralis Hi Way'i üstün dayanım, ekonomi, konfor yakın servis ve satış sonrası hizmetleri ile 3 Yıl/450 bin km garanti şartlarından dolayı tercih ettiklerini söylemişlerdir.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Okura A.Ş. Firmasının ortaklarının yanı sıra Kılıçlar Otomotiv yönetim kurulu başkanı Vahdetin Kılıç, genel müdür Kurtuluş Saydam, genel müdür yardımcısı Kenan Kılıç ile ağır vasıta satış müdürü Hasan Kayın katılmışlardır.

Törenin ardından Kılıçlar Otomotiv yönetim kurulu başkanı Vahdetin Kılıç tarafından Şükrü Okur'a günün hatıraına bir plaket verilmiştir.



Yaptığı işe önem verenler için...



ARAÇ İÇİ RAF SİSTEMLERİ



Araç İçi Kaplama



Yükleme Rampaları



Merdiven Taşıma

GENTILI
TECHNOLOGY EQUIPMENT

WM
SYSTEME

CAR FIBREGLASS
allestimenti per veicoli commerciali

Türkiye Distribütörü

ALAZLED
Aydınlatma ve Otomotiv
San. Tic. Ltd. Şti

Pınar Mahallesi Hilal Caddesi
No:34/A Sazyeri/İstanbul
Tel : 0 212 276 44 24
Faks : 0 212 276 59 53
info@alazled.com info@aracraft.com
www.alazled.com www.aracraft.com

alazled
Teknolojik Ekipmanlar

2014 | İYİ HAYAT DENİZİ | 75

ARAÇ MARKASI: BEKO LOOER
ARAÇ MODELİ: 3009
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: BEKO LOOER
EKİPMAN MODELİ: 3009
EKİPMAN KAPASİTESİ: 1.1 M3



ARAÇ MARKASI: BOMAG BMY213D-3
ARAÇ MODELİ: 2004
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TORRAK DİLİNDİRİ
EKİPMAN MODELİ: 2004
DİĞER ÖZELLİKLER: Birinci El - İyi Durumda
Balımlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: HYUNDAI
ARAÇ MODELİ: HD 75
ARACIN KİTİSİ: 48.000
EKİPMAN MARKASI: JHONGON
EKİPMAN MODELİ: 2010
EKİPMAN KAPASİTESİ: 4 Mers Kıp
FİYATI: 75.000 TL



ARAÇ MARKASI: CAT T1100B
ARAÇ MODELİ: 2007
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TELEHANDLER
EKİPMAN MODELİ: 2007
DİĞER ÖZELLİKLER: Birinci El - 15kW Çarım
Dortü, Balımlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: TATA TX
ARAÇ MODELİ: 2012
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TIGAN
EKİPMAN MODELİ: 2012
EKİPMAN KAPASİTESİ: 3 Mers Kıp
FİYATI: 31.000 TL



ARAÇ MARKASI: CHAYRON T204 VHC
ARAÇ MODELİ: 1997
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: Greyder
EKİPMAN MODELİ: 1997
DİĞER ÖZELLİKLER: İkinci El - İyi Durumda
Balımlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: FORD
ARAÇ MODELİ: 2004
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: EPE
EKİPMAN MODELİ: 2004
EKİPMAN KAPASİTESİ: 13+1



ARAÇ MARKASI: IVECO
ARAÇ MODELİ: 2012
ARACIN KİTİSİ: 32.000
EKİPMAN MARKASI: ERDEMLİ
EKİPMAN MODELİ: 2012
EKİPMAN KAPASİTESİ: 7 M3



ARAÇ MARKASI: JCB JCX SITEMASTER
ARAÇ MODELİ: 2004
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: Backhoe - Loader
EKİPMAN MODELİ: 2004
EKİPMAN KAPASİTESİ: 0
DİĞER ÖZELLİKLER: Birinci El İyi Durumda
Balımlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: Sennheiser
ARAÇ MODELİ: 825 (1305030)
ARACIN KİTİSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: Elçikme Makinası
EKİPMAN MODELİ: 2008
EKİPMAN KAPASİTESİ: 27.5 m
DİĞER ÖZELLİKLER: sanayi kol 4.80m; sanayi
sap 5.50m; hidrolik kabin; Radio: 4 adetli; A/C; diğer
kolaj yapım; Marfesi yağlama sistemi; seri taşıyıcı 8 bar
10.00-20.



ARAÇ MARKASI: JCB 90K
ARAÇ MODELİ: 1999
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: BACKHOE - LOOER
EKİPMAN MODELİ: 1999
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: JCB 537 - 135
ARAÇ MODELİ: 1999
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TELEHANDLER
EKİPMAN MODELİ: 1999
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - Karm onarm
grisi; Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: JCB 530 - 120/50700
ARAÇ MODELİ: 1999 kayış 1902 ekleni
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TELEHANDLER
EKİPMAN MODELİ: 1999 kayış 1902 ekleni
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - Karm
Onarm Gerelli; Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: KAWASAKI BIZV - 2402
ARAÇ MODELİ: 2008
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: LOADER
EKİPMAN MODELİ: 2008
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - İy Durumda
Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: CAT TH508
ARAÇ MODELİ: 2007
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: TELEHANDLER
EKİPMAN MODELİ: 2007
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - Matf
Onarm Gerelli; Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: Zennobeg
ARAÇ MODELİ: 825 (1305030)
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: Elejleme Makinalı
EKİPMAN MODELİ: 2008
EKİPMAN KAPASİTESİ: 27,7 t
DİĞER ÖZELLİKLER: enayıl kol d.80cm, enayıl
sap 1.50m, hidrolik kabin, Radyo, 4 dresel, A/C, diğer
kolay yapım, Merkezi yağlama sistemi, seri taşıyıcı 8 tır
10.00-20



ARAÇ MARKASI: MERCEDES
ARAÇ MODELİ: 3004
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: ÇERİCİ TIR
EKİPMAN MODELİ: 3004
DİĞER ÖZELLİKLER: Brno El - İy
Durumda; Balınlı ve Paal Araç



ARAÇ MARKASI: TATA XENON
ARAÇ MODELİ: 2012
ARACIN KMTSİ: 94.000
EKİPMAN MARKASI: TATA XENON KX
EKİPMAN MODELİ: 5017
EKİPMAN KAPASİTESİ: 1500 KG
FİYATI: 31.000 TL



ARAÇ MARKASI: TİBBİ ATIK
ARAÇ MODELİ: 3011
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MODELİ: 3011



ARAÇ MARKASI: PROTEC
ARAÇ MODELİ: Baser 114 (1305033)
ARACIN KMTSİ: 0
EKİPMAN MARKASI: 56x6
EKİPMAN MODELİ: 1993
EKİPMAN KAPASİTESİ: 14 t





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

Yukarıdan Aşağı

3. İşlemler
4. Sadist
5. Ac simgeli element
7. Sarhoş nidası
10. Ansızın ortaya çıkan tehlikeli durum
11. Geminin başı

Soldan Sağa

1. Afilap
2. Tekin olmayan
3. İri taneli bezelye
6. Muğlanın bir ilçesi
8. Güneş tanrısı
9. Argoda para

Hazırlayan : Gökay ÖZDEMİR

18. Sayı Bulmaca Cevapları

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



PAPRIKA SOSLU BONFILE



Hazırlanışı

Yağı tavaya koyup bonfileyi kısık ateşte pişirip, baharatlarını ilave ediyoruz. Aynı bir tavayı alıp ince ince doğradığımız kapyra biberleri, domatesleri tereyağ ile beraber pişiriyoruz. Ardından acı sos, pul biber ve tuzu ilave edip sosu tamamlıyoruz.

Kaynamakta olan suya makarnaları atıp başlıyoruz. Kısık ateşteki aynı bir tavaya kremayı alıp üzerine ince kıyılmış fesleğen yapraklarını ve sarımsağı ekleyip kaynatıyoruz.

Son olarak karışıma parmesan peynirini, tuzunu ve makarnaları koyup karıştırıyoruz.

Resimde görüldüğü üzere servise hazır hale getirip dekorluyoruz.

Afiyet olsun...

AFİYET OLSUN

Malzemeler

MALZEMELER

Dana Bonfile : 180 GR

Ayçiçek Yağı : 10 GR

Tane Karabiber : 1GR

Tuz : 2 GR

SOS İÇİN

Domates:100 GR

Kapyra Biber : 10 GR

Tereyağ : 10 GR

K. Pul Biber : 2 GR

Acı Sos : 10 GR

Tuz : 2 GR

GARNİ

Tagliatelli Makarna : 100 GR

Taze Fesleğen :5YAPRAK

Parmesan Peyniri : 10 gr

Krema : 50 ml

Sarımsak : 1GR

DEKOR İÇİN

Kızarmış Tortillaa ekmeği ve ceviz



ABONELİK FORMU

BİLGİLER

ADI SOYADI :
ADRES :
TELEFON : POSTA KODU:
E-POSTA : FAKS:
FİRMA ADI :
GÖREVİ:
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 tasarımı
- Katalog tasarımı
- Çift sayfa kapak tasarımı
- Bölgesel veya sektörel bazlı dağıtım avantajı
- Firmanıza özel tasarım
- Firma kataloğu dağıtımı

RADÜS
RADÜS YAYIN VE İLETİŞİM A.Ş. KURUMSAL İLETİŞİM VE YAYIN BÖLÜMÜ

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

bize ulaşın

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

TKİP Medya Yayın Organizatör

Güven ve İstikrarın Buluştuğu Adres...

İtfaiye Araçları

Merdivenli İtfaiye Araçları

Teleskopik Bomlu Araçlar

Kombine Kanal Açma

Yüksek Basıncılı Kanal Açma

Kanal Temizleme

Çöp Kamyonları

Damperli Kamyonlar

Su Tankerleri

Pompalar ve Komponentler



www.karba.com.tr



KARBA

OTOMOTİV MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.

1. Org. San. Böl. Ayaş Karayolu 25. Km.
Dağistan Cd. No:8 06930 Sincan / ANKARA
T : +90 (312) 267 27 00
F : +90 (312) 267 49 60
E : info@karba.com.tr



www.karba.com.tr

Türkiye'nin
yüksek performanslı, ekonomik ve sessiz
Koluman KRS serisi Vakumlu Süpürme Araçları
düşük bakım maliyeti ve üstün performansıyl
fark yaratır.



 **KOLUMAN**

Merkez

Konya Yolu No:199-A
06520 Balgat - ANKARA
T: 90 312 583 73 00
F: 90 312 473 70 41-42

Göbaşı Tesisi

Konya Devlet Karayolu 5. km
06830 Göbaşı - ANKARA
T: 90 312 497 55 00
F: 90 312 497 55 40-41

İstanbul Şube

Fatih Mahallesi Yakacık Cad. No:33
34887 Sancaktepe - İstanbul
T: 90 216 311 80 50
F: 90 216 311 82 29

Mersin Şube

Yeniye Otayol Çıkışı E-5 Karayolu Üzeri
33800 Tarsus - Mersin
T: 90 324 651 42 42
F: 90 324 651 42 45-48 78

Gaziantep Şube

Neşimi Mahallesi Gaziantep Cad.
No:70 Şehirkamili - Gaziantep
T: 90 342 437 85 00
F: 90 342 437 84 00



www.kolumankamu.com