Eylül | 2026

SAYI: **167**

TAŞIMA KALDIRMA ÜNİTELERİ
Handling&Lifting Units Sector Newspaper/Magazin

TKÜ Magazin

www.tkumagazin.com youtube.com/@tkumagazin

Dijital E-dergi Türkçe-İngilizce

NFC
Industrial Equipment
SOLUTIONS

www.nfcmakine.com

Yeni Nesil ELEKTRİKLİ FORKLİFT





1950 mm
Dönüş Çapı

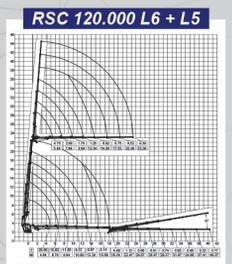
- Yeni Nesil Yüksek Voltajlı Sistem Teknolojisi
- IP67 ve IP68 Standartlarda Üst Düzey Koruma
- Isı Stabilizasyon Kompresörü Sayesinde Tüm Hava ve Ortam Koşullarına Uyum
- Orijinal CATL Marka Lityum Demir Fosfat Akü ile Güvenli, Verimli ve Uzun Ömürlü Lityum Batarya
- 30 Dakikada %20 den %80'e Şarj İmkanı
- PMS (Permanent Magnet Synchronous) Motor ile %20 ye Varan Verimlilik

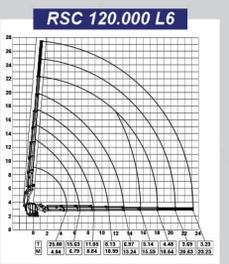
+90 216 595 27 27 - info@nfcmakine.com

ÖZTÜZÜN
Since 1962
NİHAT ÖZTÜZÜN ve OĞULLARI İŞ MAKİNALARI SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

RESCO
CRANE

Yükünüzü değil,
sorumluluğunuzu taşıyoruz.





Başak, D330 NO: 64/1, 42020 Karatay/Konya

rescocrane.com.tr

RESCO CRANE



Beyaz eşya
depolarında
akış dengede

tr.still.shop

STILL
ARSER

Akyüzlü Dövme, Üretim Gücü ve Kalite Yatırımlarıyla Dünya Pazarında Büyüyor



TKU Magazin TV'ye konuşan Akyüzlü Dövme Yurt İçi Satış Müdürü Seda Makar Altınkaya, 57 yıllık firmanın üretim kapasitesini, ihracat ağını ve kaldırma ekipmanlarındaki kalite odaklı yaklaşımını anlattı.



İki Fabrikada Entegre Üretim

1969 yılında İMES Sanayi Sitesi'ndeki küçük bir atölyede faaliyete başlayan Akyüzlü Dövme, 2012'den bu yana Dilovası İMES Organize Sanayi Bölgesi'nde üretimini sürdürüyor. Firma, 8 bin metrekarelik alan üzerinde 6 bin 300 metrekare kapalı üretim alanına ve dört dövme hattına sahip. Vinç kancaları ve kaldırma ekipmanları üreten şirket, 35 bin kilogramlık karşı vuruşlu dövme çekiciyle 250 ila 300 kilograma kadar kapalı kalıp dövme gerçekleştirebiliyor.

"Ham madde stoklarımıza girdiği andan ürünün sevkiyata hazır hâle gelmesine kadar bütün süreçleri kayıt altında tutuyoruz. Ultrasonik ve manyetik kontrollerin yanı sıra ısıl işlem ve mekanik işlemleri de kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz."

Yaklaşık 12 Milyon Avroluk Yatırım

Altınkaya, Dilovası'ndaki iki fabrikada dövme, talaşlı imalat ve manyetik kontrol bölümlerinin bulunduğunu belirtti. Tesislere yapılan toplam yatırımın yaklaşık 12 milyon avroya ulaştığını söyleyen Altınkaya; yeni dövme makineleri, presler, CNC tezgâhları, taşlama makineleri ve hidrolik preslerle üretim altyapısının sürekli geliştirildiğini ifade etti. Üretimde kullanılan kalıpların da şirket bünyesinde hazırlandığını vurguladı.

"Bu yatırımlar, bizi sektördeki diğer firmalardan ayıran en önemli unsurlardan biri. Kendimizi sürekli geliştiriyor; üretim gücümüzü ve kalite seviyemizi her geçen gün daha ileriye taşıyoruz."

Üretimin Büyük Bölümü İhracata Gidiyor

Akyüzlü Dövme, Avrupa ağırlıklı olmak üzere 13–14 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Firmanın yıllık ihracat hacmi 8 ila 10 milyon avroya ulaşırken, toplam üretimin yüzde 85 ila 90'ı dış pazarlara gönderiliyor. Şirket ayrıca dünyanın önde gelen vinç kancası üreticileri için onların markaları altında fason üretim gerçekleştiriyor.







Kaldırma Ekipmanlarında Öncelik Kalite ve Güvenlik

Röportajda, Uzak Doğu'dan gelen düşük fiyatlı ürünlerle yerli üretim arasındaki farklar da ele alındı. Altınkaya, ham madde seçiminden test ve sertifikasyon süreçlerine kadar uygulanan bütün işlemlerin ürün maliyetine yansıdığını belirtti. Ancak kaldırma ekipmanlarında yalnızca fiyat üzerinden karar verilmesinin ciddi güvenlik riskleri doğurabileceğine dikkat çekti.

"Bir iş kazası yaşandığında geri dönüşü olmayan sonuçlarla karşılaşılabilir. Bu nedenle firmaların yalnızca fiyata değil, öncelikle kaliteye odaklanması gerekiyor. Ürünlerimize güveniyor, müşterilerimize satış sonrasında da teknik destek sağlıyoruz."

Yerli üretimin desteklenmesi gerektiğine dikkat çeken Altınkaya, Akyüzlü Dövme'nin kaliteli ürün, izlenebilir üretim ve ulaşılabilir iletişim anlayışıyla müşterilerine hizmet verdiğini belirtti.

TKU Magazin TV'de yayımlanan program, kaldırma operasyonlarında iş güvenliği ve ürün kalitesinin vazgeçilmez olduğu mesajıyla sona erdi.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

57 Years of Forging Expertise Akyüzlü Dövme Strengthens Its Position in Global Markets

With 57 years of industrial experience, approximately EUR 12 million in manufacturing investment and exports accounting for up to 90 per cent of production, Akyüzlü Dövme continues to expand its presence in international markets.

Speaking exclusively to TKU Magazin TV, Akyüzlü Dövme Domestic Sales Manager Seda Makar Altınkaya discussed the company's integrated manufacturing capabilities, international export network and uncompromising commitment to quality and safety in lifting equipment.

Integrated Manufacturing Across Two Production Facilities

Akyüzlü Dövme began its industrial journey in 1969, operating from a small workshop in the İMES Industrial Estate. Since 2012, the company has continued its production activities in the Dilovası İMES Organized Industrial Zone. Today, Akyüzlü Dövme operates across a total area of 8,000 square metres, including 6,300 square metres of enclosed production space, with four dedicated forging lines.

Specialising in crane hooks and lifting equipment, the company can manufacture closed-die forged components weighing up to 250–300 kilograms using its 35,000-kilogram counterblow forging hammer.

"We record and monitor every stage of production, from the moment the raw material enters our inventory until the finished product is ready for shipment. Ultrasonic and magnetic inspections, heat treatment and machining processes are all carried out within our own facilities." This integrated structure enables Akyüzlü Dövme to maintain full control over quality, traceability and production standards throughout the entire manufacturing process.

Kiralamadan Satışa: Eks Series'in Büyüme Hamlesi





Platform Günleri'nde TKU Magazin TV'ye konuşan EKS Series Genel Müdürü Hamza Ekşi, şirketin büyüme yolculuğunu, genişleyen ürün yelpazesini ve yeni dönem hedeflerini anlattı. Ekşi, kiralama alanındaki tecrübelerini makine satışına taşıdıklarını belirterek satış sonrası hizmetlere verdikleri önemi vurguladı.

Platform ve iş makineleri sektöründe faaliyet gösteren EKS Series, satış ve kiralama alanındaki çalışmalarını sürdürüyor. Hamza Ekşi, makaslı platformlardan ekskavatörlere, mini yükleyicilerden traktörlere uzanan ürün yelpazeleriyle farklı ihtiyaçlara çözüm sunduklarını ifade etti.

Aile şirketinin geçmişinin 1995 yılına uzandığını belirten Ekşi, Ekşioğlu Vinç adıyla başlayan yolculuğun zaman içerisinde personel yükseltici platform kiralama ve makine satışı alanlarına taşındığını anlattı. 2018 yılında aile şirketinin yönetimini devraldıklarını söyleyen genç girişimci, vinçleri satarak platform kiralamaya yöneldiklerini, 2022 yılında ise satış faaliyetlerine başladıklarını dile getirdi.

Kiralama sürecinde edindikleri saha deneyiminin satış tarafında önemli bir avantaj sağladığını belirten Ekşi, şirketin gelişimini şu sözlerle değerlendirdi: "Tam hedeflediğimiz yerde olmasak da başladığımız noktadan oldukça uzaktayız. Ürün gamımızı genişletmeye devam ediyoruz."

Platform Satışında Büyüme Hedefi

Geçen yıl 600 adet platform satışı gerçekleştirdiklerini açıklayan Ekşi, 2026 yılına 1.000 adetlik satış hedefiyle başladıklarını söyledi. İlk sekiz aylık döneme ilişkin değerlendirmesinde, "Hedefimizden uzağız ama yine de 220–230 adet makineyi teslim ettik" diyen Ekşi, yeni markayla satış faaliyetlerini geliştirmeyi sürdürdüklerini ifade etti.

Türkiye platform pazarında daha güçlü bir konuma ulaşmayı amaçladıklarını aktaran Ekşi, kiralama yatırımlarına da devam edeceklerini kaydetti. 2027 yılı planlarına değinerek, "Kiralama tarafımızı boş bırakmadan, kiralama parkımıza 50–100 adet makine almayı düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.

Satış Sonrası Hizmetlerde Saha Tecrübesi

Kiralama alanından geldikleri için makinelerin kesintisiz çalışmasının önemini yakından bildiklerini söyleyen Ekşi, kendisinin de servis atölyesinde çalışarak yetiştiğini vurguladı. Merkezlerinde 7–8 kişilik servis kadrosu bulunduğunu, Ankara'da ise servis anlaşmalarıyla destek sağladıklarını belirtti.

Yurt dışındaki servis çalışmalarına da değinen Ekşi, Kuzey Makedonya'nın İştip şehrindeki bir makine için aldıkları talep üzerine bölgeye gittiklerini anlattı. Müdahale sürecini, "Söz verdiğimiz 48 saat içerisinde İştip'e gidip makinemizin servisini gerçekleştirdik" sözleriyle aktardı.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına mesai saatleri dışında da yanıt verdiklerini belirten Ekşi, hizmet anlayışlarını "Biz, işimizi 7/24 aşkla yapan bir firmayız" sözleriyle özetledi.



FROM RENTAL TO SALES: EKS SERIES' GROWTH DRIVE

Speaking to TKU Magazin TV at Platform Günleri, EKS Series General Manager Hamza Ekşi discussed the company's growth journey, expanding product range and goals for the new period. He emphasized that the company is transferring its rental experience to machinery sales while maintaining a strong focus on after-sales service.

Operating in the access platform and construction machinery sector, EKS Series continues its activities in both sales and rental. Hamza Ekşi said the company offers solutions for different requirements through a product range extending from scissor lifts to excavators, mini loaders and tractors.

Ekşi stated that the family business dates back to 1995. The journey, which began under the name Ekşioğlu Vinç, gradually expanded into powered access platform rental and machinery sales. The young entrepreneur explained that they took over the management of the family company in 2018, sold the cranes to focus on platform rental and began sales operations in 2022.

Ekşi said that their field experience in rental gives them an important advantage in sales and assessed the company's progress as follows: "Although we are not exactly where we aim to be, we have come a long way from where we started. We continue to expand our product range."

Growth Target in Platform Sales

Ekşi announced that the company sold 600 platforms last year and entered 2026 with a target of 1,000 units. Referring to the first eight months, he said, "We are behind our target, but we have still delivered 220–230 machines," adding that they continue to develop their sales activities with the new brand.

He stated that the company aims to secure a stronger position in Türkiye's platform market and will continue investing in rental. Regarding plans for 2027, he said, "Without neglecting our rental operations, we are considering adding 50–100 machines to our rental fleet."

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

İçindekiler



Metin Şendil
editor

SEKTÖREL DEĞERLENDİRME

Kaza makinede mi? Sistemde mi?

S/10



Aydıntaş Yük Mühendisliğinde Dünya Liginde

S/34



NFC Makine'de Teknoloji ve Güvenlik

64 Yıllık Tecrübeyle Buluşuyor

S/28



Stıll Arser, Zirvede Otonom Dönüşümü Değerlendirdi

S/41

167 Sayı-2026

TKU MAGAZİN DERGİSİ DİJİTAL YAYIMLAYAN
Net Medya Net Ajans
(Ahmet Berk Şendil)
info@netmedya.net.tr

TKU MAGAZİN DİJİTAL GENEL YAYIN YÖNETMENİ
H. Metin Şendil
metin@netmedyareklamcilik.com

GRAFİK TASARIM
Nisa Okur
Burhan Akan
info@netmedya.net.tr

SOSYAL MEDYA SORUMLUSU
Elif Şendil

TKU Magazin TV / YouTube Editörü:
Burak Akkaya

Web sitesi banner reklamı dijital Dergi reklam haber çalışmaları için bizleri arayın.
0 532 263 01 34-0 549 263 01 34
0 507 698 51 73
E-posta:
metin@netmedyareklamcilik.com
netmedya.tku@gmail.com
info@netmedyareklamcilik.com

Taşıma ve kaldırma üniteleri magazini – TKU Magazin
https://www.tkumagazin.com/

TKU Magazin TV – YouTube kanalı
https://www.youtube.com/@tkumagazin

Merkez
POSTANE MAH. DR. RÜSTÜ NURAN SK. NO: 14 A TUZLA/ ISTANBUL

Sektörel Yayıncılar Derneği üyesiyiz
Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflardan yayıncının izni alınmadan, kaynak belirtilmeden tam veya özet alıntı yapılamaz.
Taşıma Üniteleri Dergisi
Dijital ortamda çıkmaktadır.
Taşıma Kaldırma Üniteleri Dergisi'ne,

Dijital E-Dergi – TKU Dergi
https://tkudergi.com/
ulaşabilirsiniz.

Kiralamadan Satışa: Eks Series'in Büyüme Hamlesi

Platform Günleri'nde TKU Magazin TV'ye konuşan EKS Series Genel Müdürü Hamza Ekşi, şirketin büyüme yolculuğunu, genişleyen ürün yelpazesini ve yeni dönem hedeflerini anlattı.

S/06



RESCO Crane Yüksek Tonajda Hedef Büyüttü

75 tonluk testleri tamamladık Sırada 105 ton var

S/16



Akyüzlü Dövme, Üretim Gücü ve Kalite Yatırımlarıyla Dünya Pazarında Büyüyor



S/04



S/12

ASİMATO'dan Geleceğe Güçlü Yatırım

Temiz Enerjiden Yeni İş Hacmi



S/30

Güngör Vinç 300 Tonluk Yeni Gücüyle Sahada

S/42

REKLAM İNDEKSİ

SAYFA		SAYFA	
ÖN KAPAK	NFC FORKLİFT	38-39	ÇETİNLER SÜRÜCÜ KURSU
ÖN KAPAK İÇİ	RESCO CRANE	ARKA KAPAK İÇİ	HBA AKÜ
3	STİL ARSER	ARKA KAPAK	ASİMATO
11	AKYÜZLÜ		
14	EKS SERIES		
15	SEZGİN SAC		
19	AVRUPA FORKLİFT		
20-21	BİG LIFT		
23	ERDEMLİ KAUÇUK		
25	MELEK VİNÇ		

editör



SEKTÖREL DEĞERLENDİRME

Kaza makinede mi? *Sistemde mi?*

Melin Şendil
Net Medya Genel Yayın Yönetmeni

Vinç, platform ve iş makinelerinde yaşanan kazaların sorumluluğu yalnızca operatöre yüklenemez. Eğitimden bakıma, zemin kontrolünden kaldırma planına, periyodik muayeneden saha denetimine kadar bütün sistem sorgulanmalıdır.

Kazaların Arkasında Tek Bir Neden Yok

Kazalar çoğunlukla birden fazla ihmalin birleşmesiyle meydana geliyor. Operatörün yetersiz eğitimi veya yanlış manevrası; makinenin kapasitesinin üzerinde kullanılması; zemin ve dengeleyici ayak kontrollerinin yapılmaması; yanlış sapan, halat ya da kaldırma aparatının seçilmesi; bakım ve arıza kayıtlarının takip edilmemesi kazaya uzanan zincirin farklı halkalarıdır.

Platformlarda uygun emniyet kemeri ve bağlantı noktasının kullanılmaması, enerji hatlarına güvenli yaklaşma mesafesinin korunmaması, saha sorumlusu ve işaretçi bulunmadan çalışma yapılması da riski büyütür. Bu nedenle "operatör hatası" ifadesi tek başına yeterli değildir. Operatörün yetkinliği kadar ona verilen makinenin durumu, çalışma planı ve saha gözetimi de araştırılmalıdır.

Periyodik Kontrol Sahada Karşılık Buluyor mu?

Vinçler, platformlar ve kaldırma ekipmanları için düzenlenen periyodik kontrol raporlarının yalnızca dosyada bulunması güvenliği sağlamaz. Kontrolün makine başında, gerekli ölçüm ve testler yapılarak gerçekleştirilmesi gerekir.

2025 sonunda yapılan düzenlemeyle periyodik kontrol hizmetinden önce işveren ile yetkili kişi arasında İSG-KATİP üzerinden sözleşme yapılması şartı getirildi. EKİPNET ise yetkili kişilerin ve kontrol süreçlerinin elektronik ortamda izlenmesine imkân sağlıyor.

Raporu bulunan makine gerçekten kontrol edildi mi; yoksa yalnızca şantiyeye girebilmesi için evrak mı tamamlandı?

Bu soru herhangi bir firmayı suçlamak için değil, kontrol sisteminin güvenilirliğini artırmak için sorulmalıdır.

OSGB Hizmeti İmzadan İbaret Kalmamalı

OSGB, iş güvenliği uzmanı ve işyeri hekiminin görevi yalnızca sözleşme yapmak veya evrak imzalamak değildir. Risklerin sahada görülmesi, çalışanların sağlık gözetiminin yapılması, eğitimlerin verilmesi ve uygunsuzlukların işverene bildirilmesi gerekir.

Mevzuat kapsamında zorunlu olduğu hâlde iş güvenliği uzmanı veya işyeri hekimi görevlendirmeyen işletmelerin daha hızlı belirlenebilmesi için İSG-KATİP, SGK, EKİP-NET ve şantiye giriş sistemleri arasında daha güçlü bir doğrulama altyapısı kurulmalıdır.

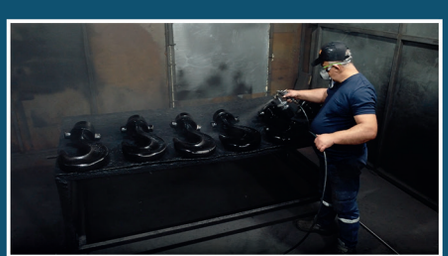
Çözüm Dijital Doğrulama ve Saha Denetimi

- Periyodik kontroller konum, tarih ve makine seri numarasıyla doğrulanmalı.
- Rapora test sırasında çekilen fotoğraflar ve ölçüm sonuçları eklenmeli.
- Şantiyeye giren makinenin raporu karekodla kontrol edilebilmeli.
- Bakım geçmişi, arıza kayıtları ve operatör yetkinliği aynı sistemde görülebilmeli.
- Uygunsuz rapor düzenleyen kişinin yetkisi hızla askıya alınmalı.
- İş güvenliği uzmanı ve işyeri hekiminin fiilî hizmet süreleri dijital olarak izlenmeli.
- Yüksekten çalışma ve kaldırma operasyonları için işe özel plan zorunlu tutulmalı.

Bakanlığın yetkisi askıya alınan periyodik kontrol uzmanlarını yayımlaması, sistemin yaptırım mekanizmasının bulunduğunu gösteriyor. Ancak gerçek güvenlik, dijital kayıtların etkili saha denetimiyle birleşmesiyle sağlanabilir.

Sonuç olarak kazanın ardından yalnızca operatörü sorgulamak yeterli değildir. Makineyi, raporu, bakımı, eğitimi, işvereni, OSGB'yi ve şantiye yönetimini birlikte değerlendiren bir güvenlik kültürü kurulmalıdır. Çünkü iş güvenliği dosyada değil, sahada başlar.

AKYÜZLÜ













Fabrika 1: İmes Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No:10 Dilovası/Kocaeli (Türkiye)
Fabrika 2: İmes Organize Sanayi Bölgesi 2. Cadde No:1 Dilovası/Kocaeli (Türkiye)

Telefon: +90 262 290 87 91 - 96 (pbx) +90 262 290 87 97
E-Mail: info@akyuzlu.com.tr

www.akyuzlu.com.tr



ASİMATO'dan Geleceğe Güçlü Yatırım

ASİMATO, İstanbul Hadımköy'deki 40 bin metrekarelik yeni genel müdürlük binasında yerli üretim için montaj hatları kurmaya hazırlanıyor. Şirketin 2026'da başlayacak üretim hamlesi, 2027 ve sonrasında yeni ürünlerle büyütülecek.



İstif makineleri sektöründe büyüme hedeflerini yeni yatırımlarla destekleyen ASİMATO, yerli üretim yol haritasını kamuoyuyla paylaştı. ASİMATO Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Yüce'nin açıkladığı plan; şirketin yeni merkezindeki üretim altyapısını, ürün kapasitesini ve elektrikli araç grubuna yönelik gelecek dönem stratejisini kapsıyor. İki ayrı söyleşide aktarılan bilgiler, şirketin yalnızca mevcut operasyonlarını genişletmekle kalmayıp üretici kimliğini de güçlendirmeyi hedeflediğini ortaya koyuyor.

40 bin metrekarelik yeni merkez

Şirket, 2026 yılının başı itibarıyla tüm birimlerini İstanbul Hadımköy'de bulunan yeni genel müdürlük binasına taşıdı. Yaklaşık 40 bin metrekarelik kapalı alana sahip tesis; yönetim, operasyon ve satış sonrası hizmetlerin yanı sıra kurulması planlanan montaj hatlarına da ev sahipliği yapacak. ASİMATO yönetimi, tesisin mevcut büyüklüğü ve teknik imkânları sayesinde yeni projelerin hayata geçirilmesi için yeterli alana sahip olduklarını vurguluyor.

"Yeterli bir kapalı alana sahibiz. Önümüz çok açık; her şeyi yapabilecek konumdayız. Bu binada montaj hatlarını kurarak üretimin ilk adımını başlatabiliyoruz."

Yeni merkezin devreye alınması, şirketin üretim, hizmet ve lojistik süreçlerini tek çatı altında daha planlı biçimde yönetmesine imkân sağlayacak. Kurulu sistemin seri üretim aşamasında hız, kalite kontrolü ve operasyonel verimlilik açısından önemli avantaj oluşturması bekleniyor.

Prototipten seri imalata geçiş

ASİMATO'nun üretim hedefi yeni ortaya çıkmış bir fikir değil. Şirket, 2019 yılında bazı ürünlerin üretim aşamalarını tamamlayarak prototip çalışmalarını gerçekleştirdi. Bu süreçte edinilen teknik birikim ve oluşturulan altyapı, Hadımköy'de kurulacak montaj hatlarının temelini oluşturuyor. Planlamaya göre seri imalat 2026 yılı içinde belirli ürünlerle başlayacak; ürün çeşitliliği ve kapasite 2027'den itibaren kademeli olarak artırılacak.

"2019 yılında prototip ürünlerimizi ürettik ve gerekli altyapıyı oluşturduk. Mevcut birikimimizi yeni tesisimizde seri imalata taşıyacağız."

İlk adım manuel transpalet

Üretim programının ilk ürünlerinden biri manuel transpalet olacak. Şirket, daha önce manuel transpaletin pompa grubuna kadar kendi bünyesinde geliştirdiği yüzde 100 yerli bir ürün ortaya koyduğunu belirtiyor. Bu deneyimin seri üretim sürecine aktarılmasıyla birlikte yerli ürün kapasitesinin artırılması hedefleniyor. Manuel ürün grubunun ardından elektrikli transpalet ve elektrikli istif makineleri de üretim planının önemli parçaları arasında yer alıyor.



Yatırımın odağında elektrikli ürünler var

Dünya genelinde ve Türkiye pazarında elektrikli istif makinelerine yönelik talebin yükselmesi, ASİMATO'nun yatırım yönünü de belirliyor. Şirket, yeni dönem çalışmalarında ağırlığı lityum akülü elektrikli ürünlere vermeyi planlıyor. Kolay kullanım, daha düşük işletme ve bakım maliyetleri ile satış sonrası süreçlerde sağladığı avantajlar, elektrikli ürün grubunu büyüme stratejisinin merkezine taşıyor.

"Elektrikli ürünlerin pazar payı çok yüksek. Ağırlığımızı lityum akülü ürünlere veriyoruz. Yatırımımızın yönü de bu teknoloji olacak."

ASİMATO'nun yol haritası; üretim yatırımının yanı sıra ürün ve hizmet kapasitesinin birlikte geliştirilmesini öngörüyor. Tecrübeli kadro, mevcut satış sonrası hizmet yapılanması ve yeni tesisin sunduğu imkânlarla şirket, pazardaki konumunu daha güçlü bir üretim altyapısıyla desteklemek istiyor.

"Gelecek ASİMATO'da"

Yatırımın önemli bir emek, finansman ve uzun vadeli planlama gerektirdiğini belirten şirket yönetimi, süreci stratejik adımlarla ilerleteceklerini ifade ediyor. Yeni merkez, seri üretim hedefi ve elektrikli ürünlere yönelik teknoloji yatırımı; ASİMATO'nun önümüzdeki dönemde daha geniş bir ürün portföyüyle büyüme arzusunu ortaya koyuyor. Şirketin kurumsal hedefi ise söyleşide dile getirilen iki güçlü ifadeyle özetleniyor: "ASİMATO'nun kaldıramayacağı yük yok" ve "Gelecek ASİMATO'da."









ASİMATO Sets Local Production Plan in Motion at Its New Hadımköy Facility

ASİMATO is preparing to install assembly lines at its new 40,000-square-metre headquarters in Hadımköy, Istanbul. Serial production is scheduled to begin in 2026 and expand with new products from 2027.

ASİMATO has unveiled a local production roadmap designed to strengthen its position in the material-handling equipment market. The new facility will bring management, operations, after-sales services and planned production activities together under one roof.

The company will build on prototype work completed in 2019 as it moves towards serial production. One of the first products will be a fully locally developed manual pallet truck, including its pump unit, followed by electric pallet trucks and electric stackers.

Lithium-powered electric equipment will be at the centre of the investment strategy, reflecting growing demand for easier operation and lower operating and maintenance costs.

With its new headquarters, assembly lines and expanding electric product portfolio, ASİMATO is preparing to strengthen not only its operations but also its identity as a manufacturer.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

EKS SERIES

1995'te Ekşioğlu Vinç ile başlayan basarı yolculuğu, bugün **EKS SERIES** markasıyla geleceğe taşınıyor.

Geçmişten geleceğe

TRAKTÖRLER



PLATFORMLAR



Güvenlik önceliği
En yüksek güvenlik standartlarına uygun

İleri teknoloji
Her detayda yüksek performans

Maksimum çalışma
Güçlü destek, minimum kesinti

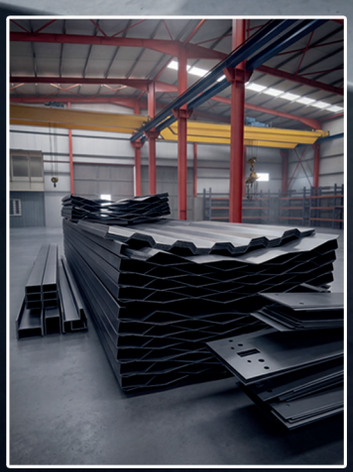
KEPÇELER



Şekerpınar Mah. Fevzi Çakmak Cad. No.54 41420 Çayırova/KOCAELİ
+90 262 658 05 49 +90 530 339 96 54
www.eksserisi.com.tr - info@eksiogluplatform.com

Hardox 450-500 & aşınma sacları
Damper Dorse treyler sacları
satış lazer kesim büküm işlemleri

Strenx 700-960 &mukavemet
levhaları Vinç bom şase sacları
lazer kesim hassas büküm işlemleri







Sanayi Mh. Candaş Sk. No:25
Kocaeli İzmit Kocaeli – 41650 Türkiye

0 262 335 41 03

SEZGİN SAC

+90 552 829 94 55

RESCO Crane Yüksek Tonajda Hedef Büyüttü

75 tonluk testleri tamamladık
Sırada 105 ton var

RESCO Crane Kurucu Ortağı Fatih Çekirdekçi, üretim altyapısındaki yeni yatırımları, başarıyla tamamlanan 75 tonluk vinç testlerini ve şirketin 105 tonluk yeni vinç projesini TKÜ Magazin'e anlattı.



Üretim altyapınızda son dönemde gerçekleştirdiğiniz yeniliklerden söz eder misiniz?

RESCO Crane olarak üretim altyapımızı ve mühendislik kabiliyetimizi sürekli geliştiriyoruz. Özellikle yüksek tonajlı vinçlerde tasarım, üretim ve test süreçlerimize önemli yatırımlar yapıyoruz. Bunun önemli bir göstergesi olarak 75 tonluk vinç projemizin testlerini başarıyla tamamladık.

Ürün grubunuza eklemeyi planladığınız yeni vinç modelleri veya özel projeler bulunuyor mu?

Evet. 75 tonluk projemizin ardından hedefimiz, ürün gamımızı daha yüksek kapasitelere taşımak. En önemli yeni projelerimizden biri 105 tonluk vinç. Bu projeyle yüksek kaldırma kapasitesini güvenlik, performans ve dayanıklılıkla birleştirmeyi hedefliyoruz.

Yeni nesil teknolojileri üretim süreçlerinize nasıl dahil ediyorsunuz?

Yeni nesil teknolojileri tasarımdan üretime ve test süreçlerine kadar tüm aşamalara entegre ediyoruz. Amacımız vinçlerimizde daha yüksek güvenlik, daha iyi performans ve daha verimli çalışma sağlamak. 75 tonluk başarılı testimiz de bu çalışmalarımızın önemli bir sonucu oldu.

RESCO Crane Sets Its Sights on Higher Capacity
We completed the 75 ton tests and the 105 ton crane is next

RESCO Crane Co-Founder Fatih Çekirdekçi spoke to TKU Magazin about new investments in production infrastructure, the successfully completed tests of the 75-ton crane and the company's new 105-ton crane project.

What recent innovations have you introduced to your production infrastructure?

At RESCO Crane, we continuously develop our production infrastructure and engineering capabilities. We are making significant investments in the design, production and testing of high-capacity cranes. An important result of these efforts is the successful completion of the tests for our 75-ton crane project.

Are you planning to add new crane models or special projects to your product range?

Yes. Following our 75-ton project, our goal is to expand our product range into higher capacities. One of our most important new projects is a 105-ton crane. With this project, we aim to combine high lifting capacity with safety, performance and durability.

How do you integrate next generation technologies into your production processes?

We integrate next-generation technologies into every stage, from design and production to testing. Our aim is to provide higher safety, stronger performance and more efficient operation in our cranes. The successful 75-ton test is an important result of these efforts.









Kahraman Arslantürk, Avrupa Forklift'in Yedek Parça Hizmetlerini Anlattı



Avrupa Forklift Parçaları İşletme Müdürü Kahraman Arslantürk, TKU Magazin'e verdiği röportajda firmanın yedek parça tedarik süreçlerini, bayi ağını ve sevkiyat hizmetlerini anlattı. Arslantürk, orijinal ve muadil ürün seçenekleriyle farklı ihtiyaçlara yanıt verdiklerini belirtti.

İstif makineleri ve akıllı depo çözümlerinin ele alındığı panel kapsamında görüştüğümüz Avrupa Forklift Parçaları İşletme Müdürü Kahraman Arslantürk, firmanın Türkiye genelindeki hizmet yapısına ilişkin bilgiler paylaştı. Yurt içi ve yurt dışı tedarik kanalları üzerinden forklift yedek parçalarını müşterileriyle buluşturduklarını belirten Arslantürk, son kullanıcıların yanı sıra bayilere de toptan satış yaptıklarını ifade etti.

Geniş Ürün Yelpazesi ve Güçlü Stok Yapısı

Yedek parça hizmetinde stok çeşitliliğinin önemine dikkat çeken Arslantürk, depolarının hem bireysel taleplere hem de toplu siparişlere yanıt verebilecek şekilde yapılandırıldığını söyledi. Firmanın ürün çeşitliliğini, "Bizde 'Depoya girin, bir tane forklift toplayın, çalıştırın, çıkın' gibi bir sloganımız var" sözleriyle anlattı.

Geniş bir depolama alanıyla faaliyet gösterdiklerini aktaran Arslantürk, amaçlarının müşterilerin ihtiyaç duyduğu parçaları temin ederek işletmelerin çalışmalarını kesintisiz sürdürebilmesine katkı sağlamak olduğunu belirtti.

Saat 17.00'ye Kadar Verilen Siparişlere Aynı Gün Kargo

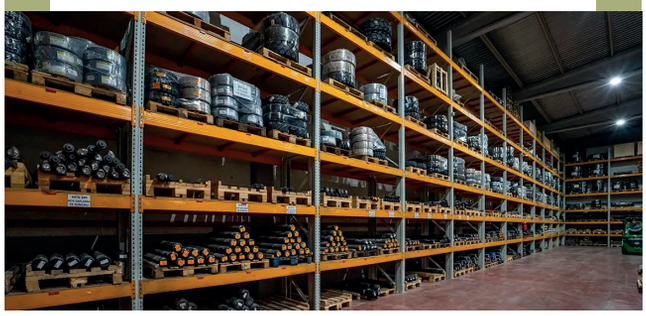
Türkiye'nin her yerine gönderim yaptıklarını ifade eden Arslantürk, sevkiyatlarda kargo firmalarının yanı sıra kendi nakliye araçlarından da yararlandıklarını söyledi. Teslimat planlamasında müşterilerin aciliyet durumunu dikkate aldıklarını vurgulayarak, günlük dağıtım rotaları ve kargo çıkışlarıyla talepleri karşıladıklarını aktardı.

Arslantürk, siparişlerin sevk sürecine ilişkin, "Saat 17.00'ye kadar verilen siparişleri aynı gün kargoya veriyoruz" dedi. Bayilere yönelik toplu siparişlerde ise ürün adedi ve çeşitliliğine göre hazırlık yapıldığını, bu siparişlerin en geç bir hafta içerisinde kargoya veya nakliye araçlarına teslim edildiğini belirtti.

İhtiyaca ve Bütçeye Uygun Parça Seçenekleri

Ürün portföylerinde orijinal parçaların yanı sıra yan sanayi ve muadil seçeneklerin de bulunduğunu söyleyen Arslantürk, tedarik sürecini müşterinin beklentilerine göre şekillendirdiklerini ifade etti. Orijinal ürün tercih eden müşterilere bu doğrultuda hizmet verdiklerini, fiyat-performans odaklı taleplerde ise alternatif çözümler sunduklarını anlattı. Parça seçiminde müşteriyi doğru yönlendirmenin de hizmetlerinin önemli bir parçası olduğunu vurgulayan Arslantürk, "Çok fazla maliyet oluşturmadan bu ürün sizin işinizi çözecektir diye zaman zaman yönlendirmelerimizi de yapıyoruz" ifadelerini kullandı. Böylece kullanım ihtiyacına uygun ürünlerin tercih edilmesine destek olduklarını dile getirdi.

Organizasyonun verimli geçtiğini ve olumlu geri dönüşler aldıklarını belirten Kahraman Arslantürk, etkinliğe katılan, destek veren ve emeği geçen herkese teşekkür etti.



AVRUPA FORKLİFT PARÇALARI

Zamandan ve işgücünden kazanç

Doğru maliyet, doğru parça





Bize ulaşın

Orhanlı, Çehre Sokak No 1/3, 34956 Tuzla/İstanbul

+90 533 600 87 56

info@avrupaforklift.com.tr

RÜZGAR TRİBÜNLERİ



Yüksek kulelere erişim gerektiren rüzgar türbini montaj, bakım ve denetim işlemlerinde güvenli çalışma imkânı sağlar.

PRODUKSİYON



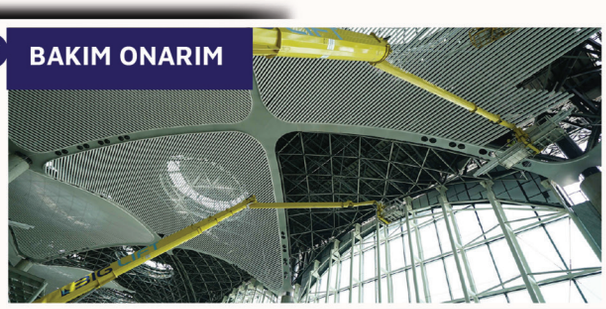
Film, reklam ve klip çekimlerinde yüksekten görüntü almak veya sahne kurulumu yapmak için pratik ve güvenli bir çözümdür.

LİMAN PROJELERİ



Gemi, vinç ve liman sahası ekipmanlarının montaj ve bakımında ulaşılması zor alanlara erişimi kolaylaştırır.

BAKIM ONARIM



Yüksek noktalardaki mekanik, elektrik veya yapı elemanlarının düzenli bakım ve onarım işlemlerinde etkin kullanım sunar.

DIŞ CEPHE



Cam ve cephe temizliği, boya işleri veya kaplama uygulamalarında hızlı ve güvenli çözüm sağlar.

İNŞAAT VE ŞANTİYE



Cephe çalışmaları, çatı montajı ve yapısal düzenlemelerde iş güvenliğini artırarak verimli bir çalışma ortamı oluşturur.



HİGH & HİGHER

WWW.BİGLİFT.COM.TR

Atıl Özbek:

“Yedek Parçada Hız, Güven ve Doğru Çözüm Önemli”



TVH Türkiye Genel Satış Müdürü Atıl Özbek, şirketin geniş ürün veri tabanı, iş makinelerine yönelik parça çözümleri ve Türkiye’de devam eden depo yatırımlarıyla müşterilere daha hızlı hizmet vermeyi hedeflediğini söyledi.



Belçika merkezli yedek parça şirketi TVH, orijinal ve alternatif ürün seçenekleriyle forkliftlerden iş makinelerine kadar birçok sektöre hizmet veriyor. TVH Türkiye Genel Satış Müdürü Atıl Özbek, şirketin veri tabanında 55 milyondan fazla SKU bulunduğunu, 1 milyondan fazla yedek parçanın ise aktif olarak işlem gördüğünü belirtti. Geniş ürün çeşitliliği ve günlük yüksek sipariş kapasitesi, ihtiyaç duyulan parçanın doğru ve hızlı biçimde müşteriye ulaştırılmasını destekliyor.

10 tona kadar geniş parça kapsamı

Türkiye’de özellikle forklift yedek parçalarıyla tanınan TVH, iş makineleri alanındaki yatırımlarını da büyütüyor. Şirket, marka ayrımı gözetmeden 10 tona kadar olan iş makineleri için geniş bir yedek parça portföyü sunuyor. Özbek, müşteri beklentilerinin yalnızca parçaya ulaşmakla sınırlı olmadığını; doğru ürünün bulunması, güvenilir alternatiflerin sunulması ve siparişin operasyonu aksatmadan teslim edilmesinin de büyük önem taşıdığını vurguladı.

“10 tona kadar olan iş makinelerinin yedek parçalarını, farklı marka seçenekleriyle müşterilerimize sunabiliyoruz. Öne çıkarmak istediğimiz en önemli gücümüz bu geniş ürün kapsamı.”

Türkiye yatırımları devam ediyor

TVH, Türkiye’deki hizmet kapasitesini güçlendirmek amacıyla daha büyük bir depoya geçti. Yeni depo yatırımı; stok yönetimini geliştirmeyi, sipariş hazırlama süreçlerini hızlandırmayı ve müşterilere operasyonel açıdan daha güçlü destek sunmayı amaçlıyor. Yerel satın alma çalışmalarını da sürdüren şirket, Türkiye pazarına yönelik ilgisini ve uzun vadeli büyüme hedefini koruyor.

Satış sonrası hizmet anlayışında hız, ürün doğruluğu ve tedarik sürekliliğini öne çıkaran TVH; geniş veri tabanı ve stok gücü sayesinde makinelerin duruş süresini azaltmayı hedefliyor. Orijinal parçaların yanında nitelikli alternatiflerin de sunulması, işletmelere bütçe ve kullanım koşullarına uygun çözümü seçme imkânı veriyor.

“Müşterilerimize operasyonel anlamda daha iyi hizmet verebilmek için Türkiye’ye yönelik yatırımlarımız devam ediyor. Daha büyük depomuzla hızımızı ve hizmet kapasitemizi artırmayı hedefliyoruz.”

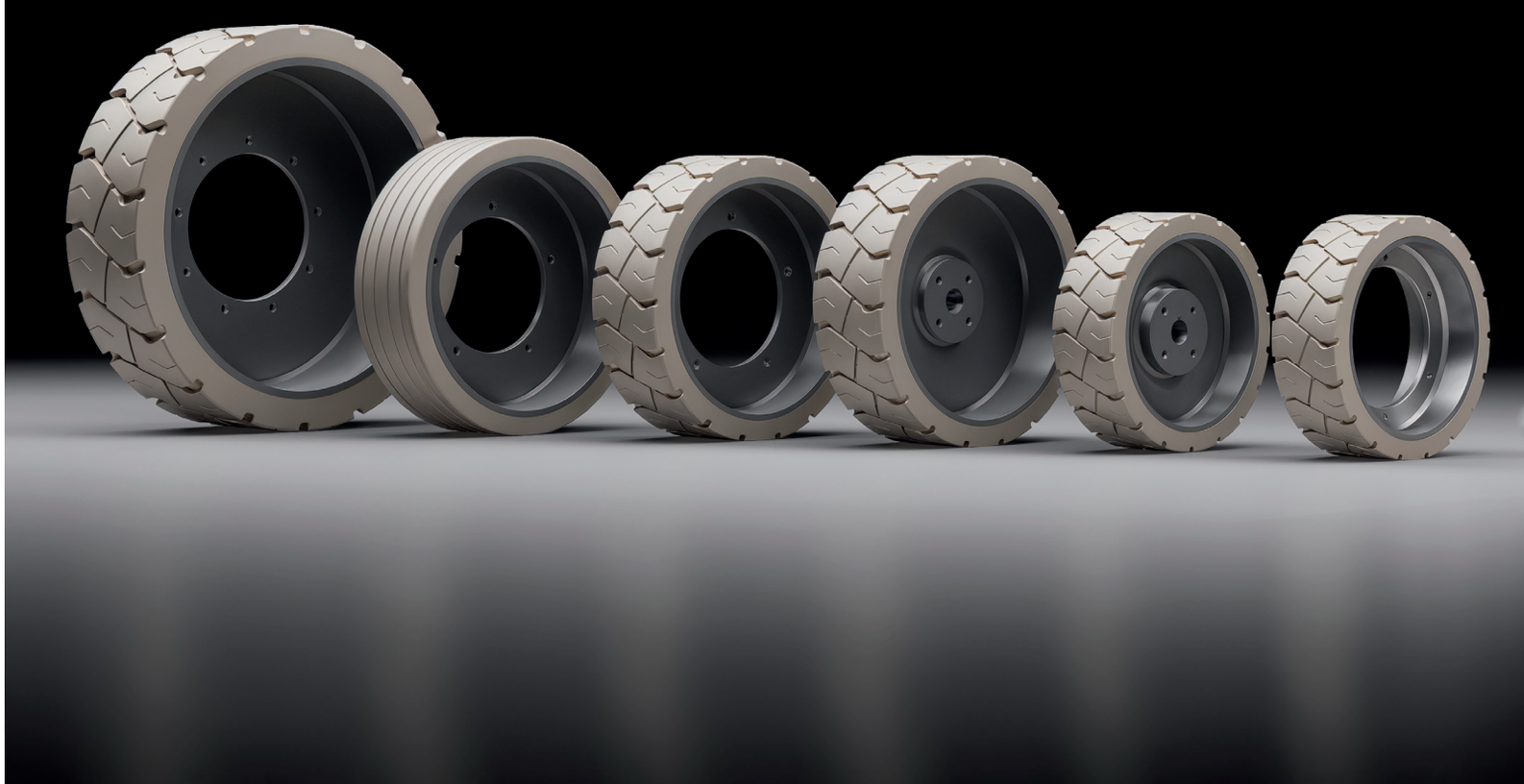
Geniş ürün çeşitliliğini Türkiye’deki depo ve operasyon yatırımlarıyla destekleyen TVH, yedek parça sektöründe hız, güven ve doğru çözüm ekseninde büyümeyi; farklı marka ve makine gruplarında müşterilerin sürdürülebilir çözüm ortağı olmayı hedefliyor.

ERDEMLI KAUCUK

YÜKSEK PERFORMANS İÇİN SAĞLAM ÇÖZÜMLER

YERLİ ÜRETİMLE
ÜSTÜN KALİTE
ÜSTÜN PERFORMANS

www.erdemlikaucuk.com



Vinç Kabininde Bir Kadın:
Rabia Mafer'in İlham Veren Hikâyesi

Mersin'de sepetli vinç operatörü olarak çalışan Rabia Mafer, erkeklerin ağırlıkta olduğu kaldırma sektöründe beş yıldır başarıyla görev yapıyor. Mesleğe beklenmedik bir şekilde adım atan Mafer, kadınlara "Kendi gücünüzün farkına varın" çağrısında bulunuyor.

Ağır kaldırma ve iş makineleri sektörü, zorlu çalışma koşulları nedeniyle çoğunlukla erkeklerle özdeşleştiriliyor. Ancak kadınlar da bu alanda giderek daha görünür hâle geliyor. Mersin'de Nuri Vinç bünyesinde sepetli vinç operatörlüğü yapan Rabia Mafer, yerleşmiş algıları değiştiren isimlerden biri. TKU Magazin YouTube kanalındaki Sektörel Gündem programına konuk olan Mafer; mesleğe başlama hikâyesini, sahadaki deneyimlerini ve iş güvenliğinin önemini anlattı.

Yemek yapmak için gitti, operatör oldu

Yaklaşık 11 yıl network sektöründe çalışan Mafer'in hayatı, pandemi döneminde yeni bir iş arayışına girmesiyle değişti. Bir tanıdığı aracılığıyla Nuri Vinç ile görüşen Mafer, ilk başta şirkette yemek işi yapacağını düşündü. Kendisine vinç operatörü olarak yetiştirileceği söylendiğinde ise büyük şaşkınlık yaşadı.

"Ben de ilk anda 'Bir kadın bunu yapabilir mi?' diye düşündüm. Bana, 'İsterse yapar' denildi. Bunun hayatımın fırsatı olabileceğini düşündüm ve denemeye karar verdim."

Ustalarının, çalışma arkadaşlarının ve şirket yöneticilerinin desteğiyle önce sahadaki çalışmaları gözlemleyen Mafer, ardından uygulamalı eğitimlere katıldı. Gerekli ehliyet ve belgelerini tamamlayarak profesyonel operatörlüğe başladı. Bugün mesleğindeki beşinci yılını sürdüren Mafer, işini severek yaptığını söylüyor.

"Operatörün gelmesini bekliyorlar"

Kadın bir operatörle karşılaşmaya alışık olmayan müşterilerin kendisini ilk gördüklerinde şaşırdığını anlatan Mafer, sahada zaman zaman eğlenceli diyaloglar yaşandığını belirtti. Bazı kişiler onu şirket çalışanı zannederek "Operatör ne zaman gelecek?" diye soruyor; bazıları ise yaşlı ve tecrübeli bir erkek operatör beklediklerini açıkça söylüyor.

"Bazen ben de 'Bekleyelim, operatör gelir' diyorum. Sonra araca çıktığımda şaşırıyorlar. 'Aracı da sepeti de siz mi kullanıyorsunuz?' diye soruyorlar. Çalışmayı gördüklerinde tedirginlikleri ortadan kalkıyor."

"Taşıdığımız can bize emanet"

Sepetli vinç operatörlüğünün dışarıdan kolay görünebildiğini ancak çok yüksek dikkat ve sorumluluk gerektirdiğini vurgulayan Mafer'e göre iş güvenliği her şeyden önce geliyor. Operatörlerin uykusuz, yorgun veya zihinsel olarak dağınık biçimde çalışmaması gerektiğini belirten Mafer, görev sırasında bütün dikkatini sepetteki personele ve çalışma alanına verdiğini ifade etti.

"Çok ince bir iş yapıyoruz çünkü insan taşıyoruz. Bazen oğlum acil bir konu için arasa bile o anda telefona bakmıyorum. Sepetteki insanın canı bana emanet."

Mersin ve Çukurova'nın sıcak ikliminin çalışma koşullarını zorlaştırdığını da söyleyen Mafer; küçük kapasiteli bazı araçlarda klima bulunmadığını, sıcaklığın etkisini vantilatör, soğuk içecekler, gölgede çalışma ve kısa molalarla azaltmaya çalıştıklarını anlattı. Üreticilere seslenen Mafer, operatör sağlığı ve çalışma konforu için küçük sepetli vinçlerin kabinlerinde de klima bulunmasını istedi.



Kadınlara çağrı: "Kendi gücünüzü fark edin"

Bölgede kadın operatör sayısının hâlâ oldukça az olduğunu belirten Mafer, çevresindeki kadınları sektöre yönlendirmeye ve onlara destek olmaya çalışıyor. Ona göre kadınlar doğru eğitim, sabır ve özgüvenle operatörlük dâhil pek çok meslekte başarılı olabilir.

"Birçok kadın kendi gücünün farkında değil. Bu gücü keşfettiklerinde yapamayacakları hiçbir şey olmadığını görecekler. "Beşik sallayan el, dünyayı sallar" diyorum. Kendilerine güvensinler."

İlk kez bir kadın operatörle çalışan kişilerin tedirginliğini anlayışla karşıladığını söyleyen Mafer, işe başlamadan önce çalışanlarla iletişim kurarak güven oluşturuyor. "Bir anne şefkatiyle size yardımcı olacağım, rahat olun" sözlerinin insanları rahatlattığını belirten Mafer, güvenli çalışmanın teknik bilgi kadar sağlıklı iletişimle de mümkün olduğuna dikkat çekiyor. Rabia Mafer'in hikâyesi, ağır kaldırma sektöründe başarının cinsiyetle değil; eğitim, disiplin, dikkat ve kararlılıkla şekillendiğini gösteriyor.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

MELEK
PLATFORM & VİNÇ

0 530 402 11 93 - 0 312 385 63 55

MİNİK MELEK'LER HİZMETİNİZDE

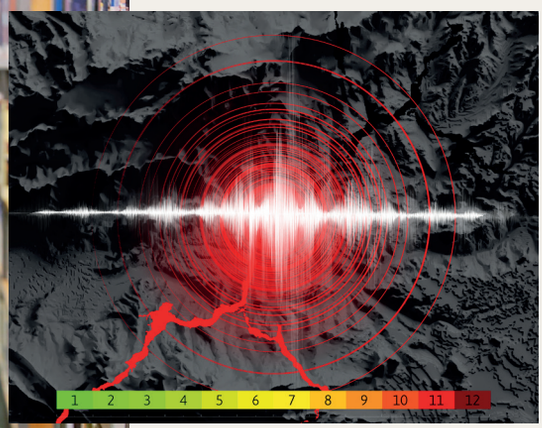
www.melekvinc.com
www.ankaramanlift.com

- MAKASLI PLATFORM
- MANLİFT
- SEPETLİ PLATFORM
- EKLEMLİ PLATFORM
- ÖRÜMCEK PLATFORM
- TELEHANDLER









Rüştü Uçan'dan Deprem ve İş Güvenliği Uyarıları

Üsküdar Üniversitesi İş Sağlığı ve Güvenliği Bölüm Başkanı Dr. Rüştü Uçan, deprem erken uyarı sistemleri, afet hazırlığı ve ağır kaldırma sektöründe yaşanan iş kazaları hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu.

Dr. Rüştü Uçan, TKU Magazin ekranlarında Türkiye'de deprem erken uyarı sistemlerinin yaygınlaştırılması gerektiğini belirterek kazanılacak birkaç saniyenin bile hayat kurtarabileceğine dikkat çekti. Deprem sırasında ilk ortaya çıkan P dalgasının hassas cihazlarla tespit edilebildiğini söyleyen Uçan, elektronik sistemler sayesinde doğal gazın ve elektriğin otomatik olarak kesilebileceğini ifade etti.

"Depremden önce kazanılacak 5 veya 10 saniye bile çok önemlidir. Bu süre içerisinde doğal gaz ve elektrik kesilebilir, çelik kapı açılabilir ve deprem çantası alınabilir."

Yüksek katlı ve yoğun yapılaşmanın afet sırasında tahliye ve kurtarma çalışmalarını güçleştirdiğini belirten Uçan, vatandaşların ilk 72 saatlik ihtiyaçlarını karşılayacak su, ilaç ve temel malzemelerin bulunduğu bir afet çantası hazırlaması gerektiğini söyledi. İstanbul'da deprem sonrasında doğal gaz sızıntılarından kaynaklanabilecek yangınlara karşı da önlem alınması çağrısında bulundu.

Ağır kaldırma sektöründe meydana gelen kazalara da değinen Uçan, kazaların yalnızca deneyimsiz çalışanlardan kaynaklanmadığını vurguladı. Uzun yıllardır aynı işi yapan çalışanlarda oluşan aşırı güven duygusunun önemli bir risk olduğuna dikkat çekti.

"Yirmi veya otuz yıllık tecrübe, kişinin başına kaza gelmeyeceği anlamına gelmez. Makineler, insan hata yapsa bile kazaya yol açmayacak güvenlik sistemleriyle üretilmelidir."

Üreticilerin makinelerin risklerini ve güvenli kullanım şartlarını açıkça belirtmesi gerektiğini söyleyen Uçan, güvenlik donanımlarının maliyet gerekçesiyle ihmal edilmemesini istedi. İş sağlığı ve güvenliği alanındaki akademik çalışmaların desteklenmesi gerektiğini de belirten Uçan, gençlerin bu alanda kariyer yapabilmelerinin önünün açılması çağrısında bulundu.



Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

ASİMATO Yönetim Kurulu Başkanı soruyor?



Av. Fatih YÜCE

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORMLARDA GTİP SINIFLANDIRMASI:
8427 mi, 8428 mi?

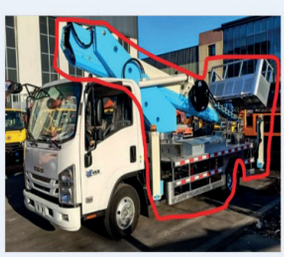
Makaslı platformların ve araç üzerine monte edilmek üzere üretilen personel yükselticilerin GTİP sınıflandırması hangi teknik kriterlere göre yapılmalı? Fatih Yüce, Genel Yorum Kuralı 2(a) kapsamında değerlendirilmesi gereken soruları gündeme taşıyor.

19 Mart 2024 tarihli Bakanlık yazısında, "yük arabası" tanımına uyan personel yükselticilerin 8427, bu tanıma uymayanların ise 8428 pozisyonunda sınıflandırılması gerektiği belirtiliyor. Yazının ekinde yer alan makaslı platformlar, 8427 pozisyonu için örnek gösteriliyor.

Paylaşılan Bağlayıcı Tarife Bilgisi'nde (BTB) ise kara taşıtına monte edilmek üzere üretilmiş bir personel yükseltici platform, 8428.90.90.90.00 GTİP numarasıyla sınıflandırılmış.

Şimdi makaslı platformun tekerlekleri takılmadan ithal edildiğini düşünelim. Tekerlekler Türkiye'de monte edilecek diye bu eşya 8428 pozisyonundan ithal edilebilir mi?

BAĞLAYICI TARİFE BİLGİSİ DETAY BİLGİSİ



BTB Numarası: TR330000260007
Gtip No: 842890909000
Geçerlilik Bşg.Tarihi: 14/04/2026

Sınıflandırmanın Gerekçesi:

a. Genel yorum kuralları (1), ve (6) maddeleri. b. Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 8428 izahnam e notları. c. Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 84. f asıl izahname notları.

Eşyanın Tanımı:

PERSONEL YÜKSELTİCİ PLATFORM: Beijun ma rka, çalışma yüksekliği 36 metre, maksimum yük kal dırma kapasitesi (rated load) 250 kg olan, kara taşıtl arına monte edilmek üzere imal edilmiş personel yü kseltici platform.









NFC Makine'de Teknoloji ve Güvenlik
64 Yıllık Tecrübeyle Buluşuyor

NFC Makine Kurucu CEO'su Nihat Öztüzün, elektrikli forkliftlerde yeni nesil teknolojileri, lityum iyon bataryaları, polikarbon kabin çözümlerini ve iş güvenliğini değerlendirerek aileden gelen 64 yıllık tecrübeyi geleceğe taşımayı hedeflediklerini belirtti.

İSDER ve APA Yayıncılık iş birliğiyle düzenlenen sektör buluşmasında TKU Magazin'e konuşan NFC Makine Kurucu CEO'su Nihat Öztüzün, depo ve istifleme teknolojilerinde yaşanan dönüşümün geleceğe yönelik önemli fırsatlar sunduğunu belirtti. Akademisyenler ve sektör temsilcilerinin bir araya geldiği etkinlikte akıllı depo ekipmanları, batarya teknolojileri ve iş sağlığı ve güvenliği konuları ele alındı. Öztüzün, etkinlikte sektör temsilcileriyle bilgi alışverişinde bulunduklarını ve teknolojik gelişmeleri değerlendirdiklerini belirterek, "Aslına bakarsanız geleceğimizi konuşuyoruz. Yeni teknolojileri konuşuyoruz" dedi.

Elektrikli Forkliftlerde Yeni Nesil Teknoloji

Elektrikli forkliftlerdeki gelişmelere değinen Öztüzün, yüksek voltajlı sistemlerin verimlilik, şarj süresi ve çalışma süresi bakımından avantajlar sunduğunu ifade etti.

"Yüksek voltaj dediğimiz şey; daha verimli, daha hızlı şarj olabilen, daha uzun saatler ürünü kullanmamıza olanak sağlayan bir teknoloji" diyen Öztüzün, Ar-Ge çalışmalarının bu dönüşümde önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. NFC Makine'nin istif makineleri ve transpaletlerde de lityum iyon batarya teknolojisine odaklandığını vurgulayan Öztüzün, "Biz sadece lityum iyon üzerinden ürünlerimizi getiriyoruz. Bu şekilde hizmet sağlıyoruz" ifadelerini kullandı.

Güvenli Ürün, Bilinçli Kullanım

Ürün seçiminde operatör güvenliğini ve çalışma alanının koşullarını ön planda tuttuklarını belirten Öztüzün, kullanılan bileşenlerin kalitesine ve belgelendirmeye önem verdiklerini söyledi. "Doğru markalarla çalışarak ürünümüzün komponentlerini çok doğru ve özenli seçiyoruz" diyen Öztüzün, iş kazalarının önlenmesinde kullanıcı bilincinin de belirleyici olduğunu vurguladı. "Özellikle kullanıcıların bilinçlenmesi çok önemli" sözleriyle doğru kullanımın ve güvenlik önlemlerinin önemine dikkat çekti. Polikarbon kabinlerin ve operatörün korunmasına yönelik çözümlerin de güvenlik yaklaşımının bir parçası olduğunu belirten Öztüzün, işletmeleri ürünleri yerinde denemeye davet etti: "Demo talep etmeyi lütfen unutmayın. Ürününüzü alın, deneyin. Memnun kalacağınızdan çok eminiz."

Öztüzün, doğru ürün seçimi ve güvenli kullanımın önemine dikkat çekti. NFC Makine Kıdemli Satış Uzmanı Ahmet Turgay ise müşteri ihtiyaçlarının doğru analiz edilmesi, makinelerin yerinde denenmesi ve satış sonrası desteğin önemini anlattı.



64 Yıllık Tecrübe Geleceğe Taşınıyor

Aileden gelen 64 yıllık birikimin kendileri için önemli bir değer olduğunu ifade eden Öztüzün, bu tecrübeyi yeni teknolojilerle birleştirerek gelecek kuşaklara aktarmayı hedeflediklerini söyledi. Dedesinin adını taşımasının kendisi için özel bir anlamı olduğunu belirten Öztüzün, "Bu bayrağı nasıl daha ileriye taşırız, bu tecrübeyi nasıl daha iyi aktarırız? Bunlar için çalışıyoruz" dedi.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

Ahmet Turgay: “Doğru Makine Seçimi İhtiyaç Analiziyle Başlıyor”

NFC Makine Kıdemli Satış Uzmanı Ahmet Turgay da sektör buluşmasında TKU Magazin’e yaptığı açıklamalarda elektrikli depo ekipmanlarına yönelik talebi, doğru makine seçimini ve satış sonrası hizmetleri değerlendirdi. Satış uzmanlığının yalnızca makine özelliklerini bilmekten ibaret olmadığını belirten Turgay, müşterilerin faaliyet alanlarının ve çalışma koşullarının doğru anlaşılması gerektiğini vurguladı.

“Forklift ve depo istifleyici gruplarındaki makinelere hâkim olup firmaların ihtiyaçlarını analiz ederek onlara yardımcı olabilmek gerekiyor” diyen Turgay, elektrikli transpalet ve istif makinelerine yoğun talep olduğunu ifade etti. Kapalı alanlarda elektrikli ekipmanların öne çıktığını belirten Turgay, forkliftlerde çoğunlukla 2 ve 2,5 tonluk, istif makinelerinde ise 1,5 ve 2 ton kapasiteli modellerin tercih edildiğini söyledi.

Yerinde Demo ve Satış Sonrası Destek

Makine seçiminde müşterinin hangi sektörde faaliyet gösterdiğinin ve ekipmanı hangi işlerde kullanacağının belirleyici olduğunu kaydeden Turgay, “Öncelikle müşterilerimizin hangi sektörde kullanacağını ve tam olarak ne iş yaptığını kavradıktan sonra kendilerine en uygun makinelerin bilgilerini veriyoruz” dedi.

Ürünlerin müşterilerin kendi çalışma ortamlarında denenebilmesinin satın alma kararını kolaylaştırdığını belirten Turgay, demo uygulamalarıyla ekipmanın işletmenin ihtiyaçlarına uygunluğunun değerlendirilebildiğini aktardı. Hizmet anlayışlarının satışla sona ermediğini vurgulayan Turgay, “Müşterilerimiz ürünleri kendi iş ortamlarında denedikten sonra satın alma aşamasına geçiyor. Satış sonrası hizmetler sürecinde de müşterilerimizi destekliyoruz” ifadelerini kullandı.



Teknolojiden Hizmete Uzanan Bütüncül Yaklaşım

Nihat Öztüzün’ün teknoloji, güvenlik ve köklü tecrübe vurgusu ile Ahmet Turgay’ın ihtiyaç analizi, yerinde demo ve satış sonrası desteğe ilişkin açıklamaları, istif ve depo ekipmanlarında bütüncül bir yaklaşımın önemini ortaya koyuyor.

NFC Makine, 64 yıllık aile birikimini yeni nesil teknolojilerle buluştururken ürün kalitesini, güvenli kullanımı ve müşteri memnuniyetini birlikte ele almayı hedefliyor.



Temiz Enerjiden **Yeni İş Hacmi**

EnConIQ Enerji Danışmanlık Kurucusu, ENSİA Onursal Başkanı ve DÜRED Yönetim Kurulu Üyesi Alper Kalaycı, Türkiye'nin rüzgâr ve güneş enerjisindeki büyümesinin ağır taşıma, proje taşımacılığı, vinç, limancılık ve denizcilik sektörleri için önemli fırsatlar oluşturacağını söyledi.



Alper Kalaycı, TKU Magazin YouTube kanalında yayımlanan özel röportajda enerji sektöründeki güncel gelişmeleri değerlendirdi. Kalaycı; Türkiye'nin temiz enerji hedefleri, YEKA projeleri, denizüstü rüzgâr yatırımları ve bu gelişmelerin taşıma ve kaldırma sektörüne kazandıracağı yeni iş hacmi hakkında önemli açıklamalarda bulundu.



27 BİN MW
Güneş enerjisi

15 BİN MW
Rüzgâr enerjisi

43 BİN MW
2035 Rüzgâr hedefi

Enerji Arz Güvenliği Stratejik Önem Taşıyor

Enerjinin ülkeler açısından stratejik öneminin giderek arttığını belirten Kalaycı, enerji kaynaklarına erişimin ve enerji arz güvenliğinin dünyadaki gelişmelerin temel başlıkları arasında yer aldığını söyledi. Enerjinin temiz kaynaklardan elde edilmesi kadar kesintisiz ve sürdürülebilir biçimde sağlanmasının da önemli olduğunu vurgulayan Kalaycı, Türkiye'nin rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımlarında güçlü bir büyüme dönemine girdiğini ifade etti.

2035 Hedefi Rüzgârda 43 Bin MW

Türkiye'nin güneş enerjisinde 27 bin MW'ı, rüzgâr enerjisinde ise 15 bin MW'ı geçtiğini belirten Kalaycı, 2035 yılına kadar rüzgâr enerjisinde 43 bin MW kurulu güce ulaşılmasının hedeflendiğini aktardı. "Bugüne kadar kurduğumuz rüzgâr enerjisi kapasitesinin yaklaşık iki katını, önümüzdeki 10 yıldan daha kısa bir süre içerisinde yeniden kurmamız gerekiyor."

Kalaycı'nın verdiği rakamlar, önümüzdeki dönemde çok sayıda yeni enerji santralinin kurulacağını; türbin, kule, kanat ve yardımcı ekipmanın sahaya taşınacağını ortaya koyuyor.



YEKA ve Denizüstü Rüzgâr Projeleri Yeni İş Hacmi Oluşturacak

Yeni YEKA rüzgâr ve güneş yarışmaları ile planlanan denizüstü rüzgâr projelerinin yalnızca enerji üreticilerini ilgilendirmediğini vurgulayan Kalaycı, bu yatırımların ağır nakliye, proje taşımacılığı, montaj vinçleri, mühendislik, liman operasyonları, bakım ve servis hizmetlerine doğrudan yansıyacağını dile getirdi. Özellikle denizüstü rüzgâr projeleri; liman altyapısı, özel taşıma ekipmanları, yüksek kapasiteli vinçler ve deniz lojistiği açısından yeni yatırımları zorunlu hâle getirecek. Böylece temiz enerjideki büyüme, taşıma ve kaldırma sektöründe uzun vadeli ve yüksek katma değerli bir pazar oluşturacak.

Denizüstü Rüzgâr, Enerji Dönüşümünde Stratejik Rol Üstlenecek

Denizüstü rüzgâr projeleri, Türkiye'nin temiz enerji dönüşümünde yeni ve stratejik bir aşamayı temsil ediyor.

Denizlerdeki daha güçlü ve düzenli rüzgâr rejimi, daha büyük türbinlerin kurulmasına ve yüksek miktarda elektrik üretilmesine imkân sağlayabilir. Bu yönüyle denizüstü rüzgâr; karasal rüzgâr ve güneş yatırımlarını tamamlayarak kaynak çeşitliliğini, enerji arz güvenliğini ve sistemin dayanıklılığını güçlendirebilir.

Projelerin kıyı bölgelerindeki büyük tüketim ve sanayi merkezlerine yakın geliştirilebilmesi, üretilen temiz elektriğin ekonomiye kazandırılması açısından önemli bir avantaj oluşturuyor. Uzun vadede bu yatırımların ithal enerji kaynaklarına bağımlılığı ve enerji maliyetlerindeki dış kaynaklı riskleri azaltmaya katkı sağlaması bekleniyor.

Denizüstü rüzgâr yatırımları aynı zamanda türbin bileşenleri, deniz yapıları, kablo sistemleri, limanlar, özel gemiler, ağır kaldırma ve bakım hizmetlerini kapsayan geniş bir sanayi ekosistemi oluşturma potansiyeli taşıyor.

Yerli üretim ve mühendislik kabiliyetlerinin bu süreçte geliştirilmesi, Türkiye'ye enerji üretiminin ötesinde teknoloji, istihdam ve ihracat açısından kalıcı kazanımlar sağlayabilir.

Büyüyen Türbinler Daha Güçlü Taşıma ve Vinç Altyapısı Gerektiriyor

Rüzgâr türbinlerinin büyümesiyle birlikte kule, kanat, jeneratör ve diğer ekipmanların daha ağır ve büyük hâle geldiğini belirten Kalaycı, kara projelerinde kullanılan mevcut taşıma ve kaldırma altyapısının önümüzdeki yıllarda yetersiz kalabileceğine dikkat çekti.

Özellikle yüksek kapasiteli montaj vinçlerinin temininde şimdiden güçlükler yaşandığını ifade eden Kalaycı, sektörün artacak talebe karşı makine parkını, insan kaynağını ve mühendislik kapasitesini bugünden planlaması gerektiğini söyledi.

Türkiye'nin temiz enerji hedefleri; ağır taşıma, proje lojistiği, vinç, limancılık ve denizcilik sektörleri açısından yalnızca yeni işler değil, aynı zamanda teknoloji, güvenlik ve uzmanlık yatırımları gerektiren güçlü bir büyüme alanı oluşturuyor.

TKU Magazin YouTube kanalında yayımlanan röportaj, temiz enerji yatırımlarının oluşturacağı yeni pazarın taşıma ve kaldırma sektörü tarafından doğru okunması gerektiği mesajıyla sona erdi.

CLEAN ENERGY CREATES NEW BUSINESS FOR HEAVY INDUSTRY

Alper Kalaycı, Honorary President of ENSİA and Board Member of DÜRED, said Türkiye's rapid growth in wind and solar energy will create significant new opportunities for heavy transport, project logistics, cranes, ports and the maritime sector. Türkiye has exceeded 27,000 MW in solar power and 15,000 MW in wind power, while its wind energy capacity is targeted to reach 43,000 MW by 2035.

Kalaycı emphasised that new YEKA tenders and offshore wind projects will increase demand for specialised transport equipment, high-capacity cranes, port infrastructure, engineering and marine logistics.

As wind turbines become larger and heavier, companies must begin investing today in their machinery fleets, skilled workforce and engineering capabilities. Türkiye's clean-energy transition is expected to create a long-term, high-value market for the lifting and transportation industries.



NFC MAKİNE'DEN Elektrikli Forkliftte Güçlü Dönüşüm Hamlesi

"NFC Makine; makine lityum bataryalı yeni nesil forkliftleri, sahaya özel güvenlik çözümleri ve Türkiye geneline uzanan satış sonrası hizmet gücüyle istifleme sektöründe yeni bir büyüme dönemine hazırlanıyor."



64 yıllık tecrübe, üçüncü kuşak vizyon

İstif makineleri sektöründeki köklü aile geleneğini yeni nesil teknolojilerle buluşturan NFC Makine, elektrikli forklift alanındaki ürün ve hizmet kapasitesini genişletiyor. NFC Makine CEO'su Nihat Öztüzün, şirketin farklı işletme ihtiyaçlarına uygun forklift, depo ekipmanı ve yedek parça çözümleri sunduğunu; yeni dönemde ise lityum bataryalı elektrikli ürünlere daha fazla ağırlık verdiklerini söyledi. Şirketin sektörel birikimi, 64 yıl önce tornacılıkla başlayan bir aile hikâyesine dayanıyor. Zaman içinde iş makineleri servisi ve yedek parçaya, ardından forklift ve depo ekipmanlarına uzanan faaliyetler bugün üçüncü kuşak tarafından sürdürülüyor. Öztüzün, "Dedemizin kurduğu, babamız ve amcamızın büyüttüğü yapıyı üçüncü kuşak olarak daha ileriye taşımaya çalışıyoruz. Bu isim ve 64 yıllık tecrübe bizim için çok değerli." dedi. NFC Makine, ağırlıklı olarak Çin olmak üzere Asya'daki üreticilerle çalışırken yedek parça alanında Avrupa, Amerika, İspanya, Tayvan, Güney Kore ve Japonya'dan tedarik sağlıyor. Bu geniş kaynak ağı, farklı marka ve modeldeki istif makineleri için ürün ve parça çözümlerinin aynı yapı altında sunulmasını destekliyor.

Elektrikli forkliftlerde yeni dönem

Elektrikli forkliftlerin pazar payı büyürken NFC Makine'de ürün gamını farklı tonaj, kaldırma yüksekliği ve çalışma ortamlarına uygun seçeneklerle geliştiriyor. Dar depo koridorlarından üretim tesislerine, lojistik merkezlerinden yoğun vardiyalı operasyonlara kadar farklı ihtiyaçlar için yapılandırılan makineler; düşük gürültü, sıfır egzoz emisyonu ve hassas kullanım özellikleriyle özellikle kapalı alanlarda öne çıkıyor. Yeni nesil modellerde batarya, motor, kontrol ünitesi ve enerji yönetim sistemi birlikte ele alınıyor. Elektronik sürüş yapısı kontrollü manevraya yardımcı olurken bakım ihtiyacının azalmasına da katkı sağlıyor. Farklı kapasite seçenekleri, işletmelerin gereğinden büyük ve yüksek maliyetli bir makine yerine iş yüküne uygun modeli seçebilmesine imkân veriyor.

Lityum batarya ile esnek ve verimli çalışma

NFC Makine'nin büyüme hamlesinin merkezinde lityum batarya teknolojisi bulunuyor. Hızlı şarj ve uygun molalarda kısmi şarj imkânı, geleneksel sistemlerde ihtiyaç duyulan yedek batarya kullanımını önemli ölçüde azaltıyor. Nihat Öztüzün, "Lityum bataryanın en büyük avantajlarından biri hızlı şarjdır. İstediğimiz zamanda, ihtiyaç duyduğumuz kadar şarj edebiliyoruz. Böylece yedek akü zorunluluğunu ortadan kaldırabiliyoruz." ifadelerini kullandı. Bu esneklik, çok vardiyalı işletmelerde şarj planlamasını kolaylaştırırken makinenin çalışma süresini artırıyor. Verimli enerji kullanımı, daha az rutin bakım ihtiyacı ve batarya değişimi için ayrı ekipman gerektirmemesi de toplam işletme maliyetine katkı sağlıyor.



"Kırılmaz cam" olarak bilinen polikarbon koruma

Şirket, standart forklift ekipmanlarının yanında saha ihtiyacına göre uyarlanabilen güvenlik parçaları da geliştiriyor. Bunların başında, sektörde "kırılmaz cam" olarak anılan yüksek darbe dayanımlı polikarbon kabin koruması geliyor. Cam olmayan bu özel malzeme; operatörün görüş alanını korurken düşen parça, darbe ve çalışma ortamındaki çeşitli risklere karşı ilave bir güvenlik katmanı oluşturuyor.

Koruma sistemi, uygulanacağı forklift modeline göre üç boyutlu olarak tasarlanıyor ve sahadaki riskler dikkate alınarak üretiliyor. Öztüzün, "İstenen modele göre üç boyutlu tasarımı hazırlıyor ve üretimini sağlıyoruz. Polikarbon kullanıldığı için ciddi bir darbe dayanımı elde ediyoruz." dedi. Böylece ürün tedariği, mühendislik ve yedek parça kabiliyeti aynı hizmet zincirinde birleşiyor.

Türkiye genelinde satış sonrası güvence

NFC Makine'nin büyüme stratejisi yalnızca ürün satışına dayanmıyor. Ailenin servis ve yedek parça alanındaki uzun yıllara dayanan deneyimi, elektrikli forkliftlerin satış sonrası süreçlerine de aktarılıyor. Firma; periyodik bakım, arıza tespiti, teknik servis ve parça tedariğini birlikte yöneterek makinelerin sahada kesintisiz çalışmasını amaçlıyor. Doğru makine seçimi, uygun batarya planlaması ve erişilebilir servis desteği, işletmelerin toplam sahip olma maliyetini kontrol altında tutan temel unsurlar olarak değerlendiriliyor. NFC Makine, gelecek dönemde elektrikli ürün gamını ve hizmet kapasitesini birlikte büyüterek müşterilerine uzun vadeli istifleme çözümleri sunmayı hedefliyor.

NFC MAKİNE ACCELERATES TÜRKİYE'S ELECTRIC FORKLIFT TRANSFORMATION

Combining 64 years of family experience with lithium-powered equipment, tailored operator protection and nationwide after-sales support, NFC Makine is entering a new phase of growth.

A third-generation growth story

NFC Makine is expanding its electric forklift, warehouse equipment and spare-parts capabilities by combining a long-established family tradition with new-generation technology. CEO Nihat Öztüzün says the company is placing greater emphasis on lithium-powered products while continuing to offer solutions for different brands, capacities and operating environments. The company's roots go back 64 years to a family workshop that later expanded into construction-equipment service, spare parts, forklifts and warehouse machinery. Today, the third generation is carrying that experience forward with a broader international supply network covering manufacturers in Asia, Europe and the Americas.

Electric equipment tailored to the operation

NFC Makine is developing a portfolio for applications ranging from narrow warehouse aisles and production plants to logistics centres and intensive multi-shift operations. Low noise, zero exhaust emissions and precise electronic control make electric forklifts particularly suitable for indoor environments. Rather than treating the machine as a stand-alone product, the company evaluates the battery, motor, controller and energy-management system as one operating package. Different capacity and lift-height options allow customers to choose equipment that matches the actual workload instead of investing in an unnecessarily large machine.

Lithium power for flexible shifts

Lithium batteries are central to the company's new strategy. Fast charging and opportunity charging during scheduled breaks can reduce the need for replacement batteries, simplify shift planning and increase equipment availability. Lower routine maintenance requirements and the elimination of separate battery-changing equipment can also support a lower total cost of ownership.

According to Öztüzün, NFC Makine evaluates each customer's shift pattern, operating hours and site conditions before recommending the appropriate machine and battery configuration.

High-impact polycarbonate operator protection

NFC Makine also develops model-specific safety components. One example is a high-impact polycarbonate cabin guard, often described in the market as "unbreakable glass". The material is not conventional glass: it is engineered to maintain visibility while adding protection against impact, falling objects and workplace risks. Each application is designed in three dimensions for the relevant forklift and assessed according to the operating environment. This approach brings equipment supply, engineering and spare-parts expertise together within a single service chain.

Service completes the investment

The company's strategy extends beyond the initial sale. Periodic maintenance, diagnostics, technical service and spare-parts supply are managed together to support uninterrupted operation. NFC Makine aims to expand both its electric product portfolio and service capacity, positioning itself as a long-term material-handling partner for customers across Türkiye.



Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz





Aydıntaş Yük Mühendisliğinde Dünya Liginde

IC100 2026 dünya sıralamasında 58'nci sıra 1600 tonluk güç 169140 IC Endeksi

Türkiye'nin ağır kaldırma ve proje taşımacılığındaki köklü markalarından Aydıntaş, IC100 2026 sıralamasında dünyanın en büyük 100 vinç filosu arasına girerek 58'inci sıraya yerleşti. Bu sonuç, şirketin ekipman gücünün yanı sıra yük mühendisliği, saha planlaması, ağır nakliye ve özel proje yönetimindeki yetkinliğini de uluslararası ölçekte görünür kıldı.

Vinçten Fazlası Yük Mühendisliği

Aydıntaş'ın dünya sıralamasındaki yeri yalnızca filosundaki yüksek kapasiteli vinçlerle açıklanabilecek bir başarı değil. Her ağır kaldırma operasyonu; zemin koşullarından kaldırma geometrisine, yük dağılımından güzergâh analizine, ekipman seçiminden iş güvenliğine kadar çok katmanlı bir mühendislik süreci gerektiriyor.

Şirket; enerji santralleri, rafineriler, limanlar, çimento tesisleri, otoyol projeleri ve ağır sanayi yatırımlarında vinç hizmetini ağır nakliye, montaj, proje lojistiği ve özel mühendislik çözümleriyle birlikte yönetiyor. Bu bütünleşik yaklaşım, Aydıntaş'ı sahada ekipman sağlayan bir firmadan stratejik çözüm ortağına taşıyor.

Aydıntaş'ın Küresel Ölçekteki Yeri

IC100 2026 verilerine göre Aydıntaş Crane & Heavy Transport; Türkiye merkezli filosu, 1.600 ton kapasiteli Zoomlion ZCC18000 paletli vinci ve 169.140 IC Endeksi ile dünya sıralamasında 58'inci sırada yer aldı.

46 Yıllık Birikim Yeni Nesil Yatırımlarla Büyüyor

1980 yılında başlayan Aydıntaş yolculuğu, bugün yüksek kapasiteli mobil ve paletli vinçlerden ağır nakliye ekipmanlarına, gantry ve strand jack sistemlerinden rüzgâr enerjisi projelerine uzanan geniş bir uzmanlık alanına ulaştı. Şirketin yatırımları; kapasite artışının yanında operasyon güvenliği, mühendislik doğruluğu ve proje sürekliliğine odaklanıyor.

Özellikle rüzgâr türbinlerinin taşınması, kaldırılması ve montajı gibi hata payının son derece düşük olduğu operasyonlar; güçlü ekipmanın yanında deneyimli kadro, doğru hesaplama ve kusursuz koordinasyon gerektiriyor. Aydıntaş, bu alandaki saha tecrübesiyle Türkiye'nin enerji ve sanayi yatırımlarına değer katıyor.

Türkiye'den Dünyaya Güçlü Mesaj

Aydıntaş'ın 58'inciliği, Türk ağır kaldırma, ağır taşıma ve yük mühendisliği sektörünün küresel rekabet gücünü gösteren önemli bir başarıdır. Şirketin önündeki yeni dönem; daha yüksek kapasite, daha ileri mühendislik, daha güçlü proje ortaklıkları ve uluslararası pazarlarda artan görünürlük anlamına geliyor. Kısacası 46 yıllık saha birikimi bugün dünya sıralamasında karşılığını buluyor: Güç işler, güç ister.





Aydıntaş Joins the Global League of Load Engineering

Ranked 58th worldwide in IC100 2026 1600 tonnes of capacity 169140 IC Index

, one of Türkiye's established names in heavy lifting and project transportation, ranked 58th among the world's 100 largest crane-owning companies in the IC100 2026 table. The result highlights not only the strength of its fleet but also its international capabilities in load engineering, site planning, heavy transport and special project management.

More Than Cranes Load Engineering

Aydıntaş's position in the global ranking cannot be explained by high-capacity cranes alone. Every heavy lifting operation requires a multi-layered engineering process covering ground conditions, lifting geometry, load distribution, route analysis, equipment selection and occupational safety.

Across power plants, refineries, ports, cement facilities, motorway projects and heavy industry investments, the company combines crane services with heavy transport, installation, project logistics and tailored engineering solutions. This integrated approach positions Aydıntaş as a strategic project partner rather than simply an equipment supplier.

Aydıntaş on the Global Stage

According to the IC100 2026 data, Türkiye-based Aydıntaş Crane & Heavy Transport ranked 58th worldwide with its 1,600-tonne Zoomlion ZCC18000 crawler crane and an IC Index of 169,140.

46 Years of Experience Strengthened by New Investments

The Aydıntaş journey began in 1980 and has developed into a broad field of expertise spanning high-capacity mobile and crawler cranes, heavy transport equipment, gantry and strand jack systems, and wind energy projects. Its investments focus not only on greater capacity but also on operational safety, engineering accuracy and project continuity.

Operations such as the transport, lifting and installation of wind turbines allow virtually no margin for error. They demand experienced teams, precise calculations and flawless coordination alongside powerful equipment. Aydıntaş contributes to Türkiye's energy and industrial investments through this field expertise.

A Strong Message from Türkiye to the World

Aydıntaş's 58th-place ranking demonstrates the global competitiveness of Türkiye's heavy lifting, heavy transport and load engineering sector. The next chapter points to greater capacity, more advanced engineering, stronger project partnerships and increasing international visibility. After 46 years in the field, the company's accumulated expertise is now reflected in the world ranking: big jobs demand real strength.





MAGNI VE MEKA LIFT'TEN TÜRKİYE'DE GÜÇLÜ BAŞLANGIÇ



51 metre çalışma yüksekliğine ulaşan RTH 8.51, KOMATEK'te Türkiye pazarına verilen güçlü büyüme mesajının simgesi oldu.

Türkiye'de yeni dönem

İtalyan teleskopik yükleyici üreticisi Magni Telescopic Handlers, Türkiye pazarındaki yeni dönemini MEKA LIFT iş birliğiyle başlattı. KOMATEK Fuarı'nda TKU Magazin'in sorularını yanıtlayan şirket CEO'su Carlo Magni, yeni distribütörlük yapılanmasının satış ve satış sonrası hizmetleri güçlendireceğini söyledi.

Magni, "Türkiye'de yeni bir distribütörle çalışmaya başladık. MEKA LIFT ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği kapsamında KOMATEK Fuarı'na ilk kez katılıyoruz." dedi.

51 metreye ulaşan teknoloji

Fuarın dikkat çeken ürünü RTH 8.51, 51 metre çalışma yüksekliği ve 8 ton azami kaldırma kapasitesiyle öne çıktı. Döner teleskopik yükleyici; yüksek erişim, güçlü kaldırma performansı ve çok yönlü kullanım kabiliyetiyle inşaat, endüstri ve ağır kaldırma projelerine çözüm sunuyor.

Carlo Magni, RTH 8.51'in dünyanın en yüksek çalışma mesafesine ulaşabilen döner teleskopik yükleyicilerinden biri olduğunu belirterek Türkiye pazarında yoğun ilgi beklediklerini ifade etti. Şirket, MEKA LIFT iş birliğiyle Türkiye'de büyümeyi ve müşterilerine daha güçlü satış sonrası destek sağlamayı hedefliyor.



MAGNI AND MEKA LIFT BEGIN A POWERFUL NEW CHAPTER IN TÜRKİYE

The RTH 8.51 took centre stage at KOMATEK as Magni introduced its new Turkish partnership with MEKA LIFT.

A new chapter in Türkiye

Magni Telescopic Handlers has entered a new phase in Türkiye through its partnership with MEKA LIFT. Speaking to TKU Magazin at KOMATEK, CEO Carlo Magni said the cooperation will strengthen both sales and after-sales support.

The spotlight was on the RTH 8.51 rotating telehandler, offering a 51-metre working height and an eight-tonne maximum lifting capacity. Designed for demanding construction, industrial and heavy-lifting applications, the model combines exceptional reach with versatile operation. Magni expects strong interest in Türkiye and aims to expand the brand's market presence with MEKA LIFT.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz



Lojistikte Ortak Akıl Dönemi

İTO Lojistikte Birlik Platformu, ilk resmî ziyaretini İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'e gerçekleştirdi. Görüşmede Türkiye'nin lojistik üs olma hedefi, değişen tedarik zincirleri, dijital dönüşüm ve sektörün ortak temsil gücü ele alındı.

Platform Neden Kuruldu

Lojistiğin karayolu, denizyolu, demiryolu, hava kargo, depolama, gümrükleme, proje taşımacılığı ve son teslimat gibi farklı alanları uzun yıllar kendi sorunlarını ayrı başlıklar altında anlattı. Oysa limana ulaşan bir yükün fabrikaya, depoya veya ihracat kapısına ilerleyen yolculuğu birbirinden kopuk değil. Platformun temel amacı, bu zincirin bütün taraflarını ortak veri, ortak çözüm ve ortak temsil anlayışıyla aynı masada buluşturmak.

İlk Ziyarette Stratejik Başlıklar

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ile yapılan görüşmede, Türkiye'nin bölgesel ve küresel lojistik üs olma hedefi öne çıktı. Değişen tedarik zincirleri, dijitalleşme, liman–demiryolu–karayolu entegrasyonu ve sektörün İTO çatısı altında daha güçlü temsil edilmesi değerlendirildi.

Ağır Taşıma ve Proje Lojistiği İçin Ne Anlama Geliyor

Ağır taşıma ve proje lojistiğinde özel izinler, güzergâh planlaması, köprü geçişleri, liman ve OSB bağlantıları, gabari sınırları ve eskort uygulamaları birbirine bağlı başlıklardır. Salih Kodaman'ın da yer aldığı platform heyeti, bu sorunların yalnız tek tek firmaların talebi olarak değil, üretim ve ihracat zincirinin ortak meselesi olarak ele alınması için yeni bir koordinasyon kanalı oluşturuyor.

Başarı Toplantı Sayısıyla Değil Sonuçla Ölçülmeli

- Sektör sorunları için ölçülebilir ve takvimli çalışma grupları kurulmalı.
- Mevzuat önerileri saha örnekleri ve ekonomik etki verileriyle hazırlanmalı.
- İzin, rota, kapasite ve güzergâh bilgileri dijital ortamda ortaklaştırılmalı.
- KOBİ'ler, uzmanlık dernekleri, üniversiteler ve karar vericiler sürece katılmalı.
- Platform çalışmalarının sonuçları düzenli ve şeffaf biçimde sektörle paylaşılmalı.

TKU Magazin Değerlendirmesi

Lojistikte ortak akıl, yalnız aynı fotoğraf karesinde buluşmak değildir. Gerçek başarı; izin sürelerini kısaltan, maliyetleri azaltan, güvenliği artıran ve Türkiye'nin transit yükte rekabet gücünü yükselten somut sonuçlarla ortaya çıkacaktır.

ÇETİNLER
EĞİTİM KURUMLARI
SÜRÜCÜ-SRC VE İŞ MAKİNELERİ KURSU

Çetinler ile Profesyonel Başlangıç!



SÜRÜCÜ KURSU





A SINIFI: 35 KW Üzeri Motosiklet
A1-2 SINIFI: Motosiklet
B SINIFI: Otomobil-Kamyonet
BE SINIFI: Römorklu Otomobil / Kamyonet
C SINIFI: Kamyon
C1 SINIFI: Azami Yüklü Ağırlığı 3500-7500 Kamyon
CE SINIFI: Çekici(Tır)
D SINIFI: Otobüs
D1 SINIFI: Minibüs





SRC KURSU

ÜDY: Üst Düzey Yönetici Belgesi
ODY: Orta Düzey Yönetici Belgesi
SRC1: Uluslararası Yolcu Taşımacılığı Belgesi
SRC2: Uluslararası Eşya Ve Kargo Taşımacılığı Belgesi
SRC3: Yurt İçi Yolcu Taşımacılığı Belgesi
SRC4: Yurt İçi Eşya Ve Kargo Taşımacılığı Belgesi
SRC5: Tehlikeli Madde Taşımacılığı Belgesi





PSİKOTEKNİK BELGESİ

MERKEZ
Mimar Sinan Mah. Selami Ali Efendi Cad.
Bereket Han, No:4/1-2
Tel: 0216 492 63 10-11 GSM / 0533 659 02 70
Fax: 0216 391 80 88
ÜSKÜDAR - İSTANBUL

ŞUBE
İnönü Mah. Demokrasi Cad. Cömertler İş Merkezi
No:13 Kat:I/7-10-11-12
Tel: 0216 622 48 14-15 Gsm: 0533 953 49 06
Fax: 0216 622 48 16
SANCAKTEPE - İSTANBUL

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

www.cetinlersurucu.com - info@cetinlersurucu.com
cetinlersurucukursu
cetinleregitimkurumlar

ÇETİNLER
EĞİTİM KURUMLARI
SÜRÜCÜ-SRC VE İŞ MAKİNELERİ KURSU

Çetinler ile Profesyonel Başlangıç!


FORKLİFT


DOZER


LODER


KARLA MÜCADELE


BEKO LODER


GREYDER

İŞ MAKİNESİ KURSUMUZDA VERİLEN OPERATÖRLÜK BELGELERİ

- FORKLİFT
- BEKO LODER
- LODER
- DOZER
- KOMPAKTÖR
- SKREYPER
- EKSKAVATÖR
- GREYDER
- KULE VİNÇ
- MOBİL VİNÇ
- KAZICI ZEMİN DELGİ DELİK DELME(SONDAJ)
- PERSONEL VE YÜK YÜKSELTİCİ
- KALDIRMA TAŞIMA RAYLI SİSTEM KÖPRÜLÜ VİNCİ
- ZEMİN,YOL SÜPÜRME VE TEMİZLEME MAKİNELERİ
- SERME SIKIŞTIRMA FİNİŞER
- SERME SIKIŞTIRMA SİLİNDİR
- İŞ KAMYONU(İTFAİYE ARACI)
- İŞ KAMYONU(KAR İLE MÜCADELE)
- İŞ KAMYONU(KAYA-HAFRİYAT KAMYONU)
- İŞ KAMYONU(VİDANJÖR-KOMBİNE KANAL ARACI)
- İŞ KAMYONU(ARAÇ KURTARMA ÇEKME)
- ASFALT PLENT
- BARİYER(DİREK ÇAKMA)
- BETON POMPALAMA İŞ KAMYONU
- BETON PÜSKÜRTME
- BETON SANTRALİ
- BETON TAŞIMA KARIŞTIRMA(TRANKSMİKSER)
- ÇEKİCİ VE KENDİNDEN TAHRİKLİ AĞIR NAKLİYE(LOW BED)
- ÇEKME ARAÇLARI
- ELEKTRİKLİ TRANSPALET
- TOW-CAR UÇAK ÇEKME İTME
- KIRMA ELEME(KONKASÖR)
- LİMAN SAHA İSTİF(DOLU VE BOŞ KONTEYNER)
- LİMAN VİNCİ(RTG-SSG)
- SERDÜMEN SAPANCI
- TERMİNAL ÇEKİCİ
- YOL ÇİZGİ İŞ MAKİNESİ
- YOL DIŞI(PERSONEL VE BAGAJ YÜK TAŞIMA)
- YÜZER EKSKAVATÖR
- HAVALİMANI YER HİZMET ARAÇLARI
- YÜZEY KAZIMA(TİRİMER)
- YÜZER VİNÇ

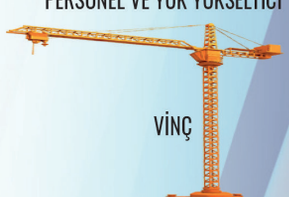

EKSKAVATÖR


ZEMİN SÜPÜRME


İŞ KAMYONU


VİDANJÖR


PERSONEL VE YÜK YÜKSELTİCİ


VİNÇ

MERKEZ
Mimar Sinan Mah. Selami Ali Efendi Cad.
Bereket Han, No:4/1-2
Tel: 0216 492 63 10-11 GSM / 0533 659 02 70
Fax: 0216 391 80 88
ÜSKÜDAR - İSTANBUL

ŞUBE
İnönü Mah. Demokrasi Cad. Cömertler İş Merkezi
No:13 Kat:I/7-10-11-12
Tel: 0216 622 48 14-15 Gsm: 0533 953 49 06
Fax: 0216 622 48 16
SANCAKTEPE - İSTANBUL

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

www.cetinlersurucu.com - info@cetinlersurucu.com

cetinlersurucukursu

cetinleregitimkurumlar



Beyaz eşya depolarında tempo yükselirken:

STILL ARSER operasyonların akışını dengede tutuyor

STILL ARSER, beyaz eşya sektöründe yoğun sevkiyat temposu ve yüksek hacimli ürün hareketlerinin yönetildiği depo operasyonlarında akışın kesintisiz ve dengeli şekilde ilerlemesini sağlayan çözümleriyle öne çıkıyor.

Beyaz eşya sektöründe depo operasyonları, artan sipariş hacmi ve hızlanan sevkiyat temposuyla birlikte daha dinamik bir yapıya evriliyor. Büyük hacimli ürünlerin depoya kabulünden sevkiyata kadar uzanan süreçlerde, operasyonların dengeli ve kesintisiz ilerlemesi kritik bir gereklilik haline geliyor.

Yoğunluk arttıkça depo içindeki hareketlerin doğru şekilde organize edilmesi, yalnızca hız açısından değil, operasyonun sürdürülebilirliği açısından da belirleyici oluyor. Depo içinde aynı anda yürüyen farklı süreçlerin birbiriyle uyumlu ilerlemesi, operasyonun genel performansını doğrudan etkiliyor.

Bu noktada intralojistik, yalnızca ürünlerin taşınmasıyla sınırlı kalmıyor; depo içindeki tüm hareketlerin planlı, izlenebilir ve sürdürülebilir şekilde ilerlemesini sağlayan bir sistem olarak öne çıkıyor. STILL ARSER, ekipman, otomasyon ve servis çözümlerini birlikte ele alarak bu çok katmanlı yapıyı destekleyen bir yaklaşım sunuyor.

Sipariş Hazırlama ve Sevkiyat Süreçleri Operasyonun Ritmini Oluşturuyor

Depo operasyonlarının en kritik aşamalarından biri sipariş hazırlama ve sevkiyat süreçleri olarak öne çıkıyor. Yüksek adetli siparişlerin doğru şekilde hazırlanması ve araçlara planlı şekilde yüklenmesi, operasyonun genel ritmini belirliyor.

Yüksek Hacimli Depolarda Akışın Sürekliliği Operasyon Performansını Belirliyor

Beyaz eşya depolarında aynı anda yoğun giriş ve çıkış hareketleri gerçekleşiyor. Ürünlerin depoya alınması, uygun alanlara yerleştirilmesi ve sevkiyata hazırlanması süreçlerinin bir bütün olarak dengeli ilerlemesi, operasyonun kesintisiz devam etmesini sağlıyor.

STILL ARSER, bu yapıda farklı operasyon ihtiyaçlarına göre şekillenen çözüm yaklaşımıyla öne çıkıyor. Yüksek hacimli ve çok vardiyalı depo operasyonları için geliştirilen Xcellence Line ürün ailesi, uygulamaya özel konfigürasyon seçenekleri, yüksek performanslı ekipman yapısı ve filo yönetim sistemleriyle entegrasyon kabiliyeti sayesinde depo içi akışın daha verimli ve kontrollü ilerlemesine katkı sağlıyor.

Depo içi yerleşim, taşıma rotaları ve ekipman kullanımına yönelik saha deneyimi, yoğunluk noktalarının dengelenmesini desteklerken operasyonun daha öngörülebilir bir yapıya kavuşmasını mümkün kılıyor.

Stıll Arser, Zirvede Otonom Dönüşümü Değerlendirdi

Platin sponsor STILL ARSER, otomasyon, dijitalleşme ve değişen yatırım anlayışının intralojistik sektörüne etkilerini sektör profesyonelleriyle paylaştı. Genel Müdür Turgut Kırış, intralojistik yatırımlarının işletmelerin rekabet gücünü doğrudan etkileyen stratejik bir alan olduğunu vurguladı.



30 Eylül'de Crowne Plaza İstanbul Asia'da gerçekleştirilen İstif ve Depo Teknolojileri Zirvesi'nde otomasyon, otonom sistemler, yapay zekâ destekli uygulamalar, dijitalleşme, enerji yönetimi, kiralama ve ikinci el çözümleri ele alındı.

Yatırım Kararlarında Toplam Maliyet Öne Çıkıyor

STILL ARSER Genel Müdürü Turgut Kırış, işletmelerin yatırım kararlarında bugünkü ihtiyaçların yanı sıra gelecekteki büyüme planlarını da dikkate aldığını belirtti. Toplam sahip olma maliyeti, servis altyapısı, dijital yönetim olanakları ve operasyonel esnekliğin temel kriterler hâline geldiğini vurgulayan Kırış, doğru teknoloji planlamasının uzun vadeli verimlilik açısından önem taşıdığını ifade etti.

Otonomide Başarı, Doğru Analizle Başlıyor

"İntralojistikte Otonom Dönüşüm" oturumunda konuşan STILL ARSER Kıdemli Satış Müdürü Oğuz Uyar, otonom teknolojilerin operasyonlara katkısını değerlendirdi. Uyar, standartlaşan taşıma süreçlerinin veriye dayalı yönetimle birleşmesinin verimliliği ve süreç kalitesini artırdığını belirtti. Otomasyon çözümlerinin işletmenin üretim yapısına, ürün akışına ve operasyon dinamiklerine göre planlanması gerektiğini vurguladı.

Ekipmandan Dijital Yönetime Kapsamlı Çözümler

Zirvede, intralojistik yatırımlarının yalnızca ekipman performansıyla sınırlı kalmadığı; otomasyon, dijital filo yönetimi, kiralama, ikinci el çözümleri ve satış sonrası hizmetlerle birlikte değerlendirildiği öne çıktı. STILL ARSER; forklift ve depo ekipmanlarının yanı sıra otonom sistemler, uzun süreli kiralama, ikinci el araç hizmetleri ve yaygın servis organizasyonuyla farklı sektörlere çözümler sunuyor.

Dijitalleşme Müşteri Deneyimini De Dönüştürüyor

STILL ARSER, tr.still.shop üzerinden belirli ürün gruplarında hızlı ve kolay satın alma imkânı sunarken, kapsamlı projelerde mühendislik, danışmanlık ve proje geliştirme desteği sağlıyor. Zirvede öne çıkan değerlendirmeler, otomasyon, dijitalleşme ve veriye dayalı yönetimin intralojistik sektörünün geleceğini şekillendirmeyi sürdüreceğine işaret ediyor.

ÖNE ÇIKAN MESAJ: Doğru teknoloji seçimi; toplam maliyet, servis altyapısı, operasyonel esneklik ve veriye dayalı planlamayla birlikte ele alınmalı.





STILL ARSER Kıdemli Satış Müdürü Oğuz Uyar



STILL ARSER Genel Müdürü Turgut Kırış



Güngör Vinç 300 Tonluk Yeni Gücüyle Sahada

Yeni Liebherr yatırımı; 110 metreyi aşan erişimi, gelişmiş güvenlik teknolojileri ve güçlü servis desteğiyle Antalya'daki ağır kaldırma projelerine yeni bir kapasite kazandırıyor.

Filoya 300 tonluk yeni güç

Antalya merkezli Güngör Vinç, 300 ton kapasiteli yeni Liebherr mobil vinci filosuna katarak yüksek tonajlı projelerdeki hizmet gücünü büyüttü. Yeni yatırımla şirketin mobil vinç sayısı 10'a, Liebherr marka mobil vinç sayısı ise sekize ulaştı.

Güngör Vinç Genel Müdürü Mutlu Güngör, "Yeni makinemiz 300 ton kapasiteli ve 90 metre ana boma sahip. Teknolojik ve yeni nesil bir makine. Bunu filomuza katmaktan mutluyuz; yatırımlarımız devam edecek." dedi.

110 metreyi aşan erişim

Vincin 90 metrelik ana bomu, 20 metrelik hidrolik jib ile birlikte 110 metreyi aşan erişim sağlıyor. VarioBase sistemi, denge ayaklarının sahadaki koşullara göre asimetrik açılmasına imkân verirken güvenli kaldırma kapasitesini her ayak için ayrı ayrı hesaplıyor. ECOmode ise motor ve hidrolik sistemin daha verimli kullanılmasına katkıda bulunuyor.

Mutlu Güngör, büyüyen projelerin daha yüksek kapasite, erişim ve güvenlik istediğine dikkat çekerek, "İşler büyüyor, makineler de buna göre büyüyor. Yeni teknolojiye ayak uydurmadığınızda projelerin talep ettiği kapasiteyi karşılayamıyorsunuz." ifadelerini kullandı.





Güvenliğin arkasında güçlü servis

Ağır kaldırma operasyonlarında güvenliği ilk sıraya koyan şirket, makine tercihinde satış sonrası hizmet yapılanmasını da belirleyici görüyor. Liebherr Teknik Servis Müdürü Nihat Şimşek, 2018'den bu yana geliştirilen servis organizasyonunun İstanbul, İzmir ve Adana ekipleriyle farklı bölgelere hızlı müdahale ettiğini belirtti.

Yaklaşık 45 milyon lira değerindeki kritik yedek parça stoğu, makinelerin duruş süresini azaltmayı hedefliyor. Şimşek, "Makineyi satın almak kadar servis ve arkasındaki güvence de önemli. Kritik parçaları stokta tutuyor, ihtiyaç hâlinde aynı gün servisle birlikte müşterimize ulaştırabiliyoruz." dedi.

Güngör Vinç, yeni nesil kontrol sistemleri, yüksek kapasite ve kesintisiz hizmet yaklaşımıyla Antalya ve çevresindeki ağır kaldırma projelerinde büyümeyi; önümüzdeki dönemde filosunu yeni yatırımlarla güçlendirmeyi amaçlıyor.

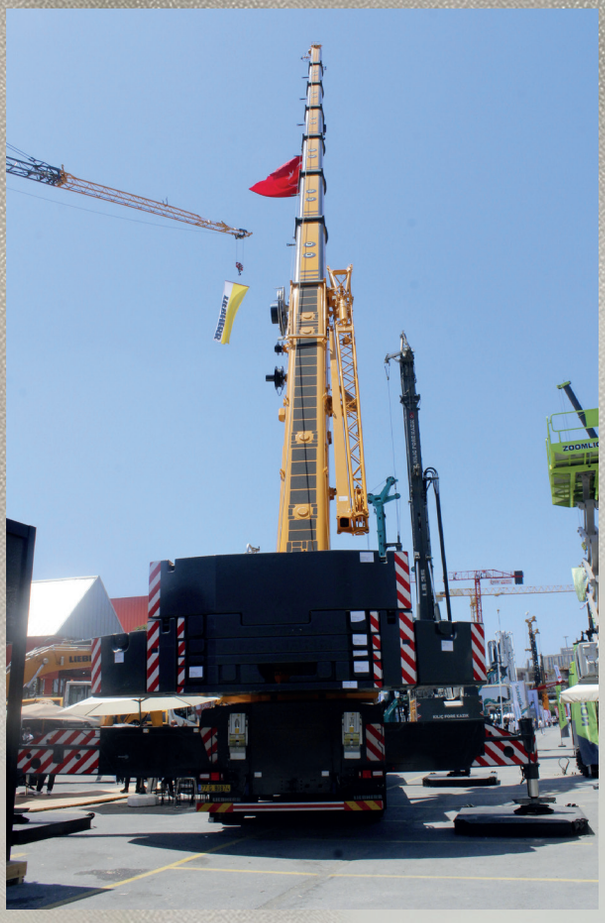
Güngör Vinç Adds 300-Tonne Liebherr Power

A new high-capacity mobile crane strengthens the company's reach, safety and service capabilities.

A 300-tonne investment in lifting power

Antalya-based Güngör Vinç has added a new 300-tonne Liebherr mobile crane to its fleet, increasing its ability to support high-capacity projects. The investment brings the company's mobile crane fleet to ten units, eight of them Liebherr machines. The crane features a 90-metre main boom and a 20-metre hydraulic jib, providing more than 110 metres of reach. VarioBase supports safe operation in restricted sites, while ECOmode improves operational efficiency.

General Manager Mutlu Güngör said further technology-focused investments would follow. Technical Service Manager Nihat Şimşek emphasised the importance of regional service teams and a critical spare-parts inventory valued at approximately TRY 45 million. The company aims to combine capacity, safety and rapid after-sales support as it expands across Antalya and neighbouring markets.





Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz



Çam Dış Ticaret *Niş Makinelerle Büyüyor*

Hedefe yönelik çözümler

Kırk yılı aşkın sektör tecrübesine sahip Çam Dış Ticaret, standart makinelerin ötesine geçen ve özel çalışma koşullarına cevap veren ürünlerle büyümesini sürdürüyor. Avrupa ve Çin merkezli markaların Türkiye distribütörlüğünü üstlenen şirket; farklı sektörlerin ihtiyaçlarını doğru ürün, özel mühendislik ve güçlü teknik destekle buluşturuyor.

Firmanın portföyünde Almanya menşeli RSP emici ekskavatörler, İsviçre menşeli Menzi Muck örümcek ekskavatörler ve LTMG iş makineleri bulunuyor. RSP sistemleri, geniş çaplı açık kazı yerine dar bir alandan kontrollü çalışma imkânı sağlayarak zaman, işçilik ve asfalt maliyetlerini azaltıyor. Yüksek eğimlerde ve ulaşılması güç bölgelerde çalışabilen örümcek ekskavatörler ise afet müdahalesi, kanal temizliği ve eğimli arazi çalışmalarında öne çıkıyor.

Standart ürün değil, doğru çözüm

LTMG ürün grubunda çiftlikler, hayvancılık işletmeleri, peyzaj firmaları, geri dönüşüm tesisleri ve inşaat sahaları için kompakt makineler, teleskopik yükleyiciler ve dört çeker arazi forkliftleri sunuluyor. Standart ekipmanın yeterli olmadığı durumlarda müşterinin ihtiyacı projelendiriliyor ve özel ataşmanlar geliştiriliyor.

Leyla Yiğit Aras, “Standart makinelerin dışında, farklı ihtiyaçlara cevap veren niş ürünler getiriyoruz. Amacımız müşteriye yalnızca makine değil, işi kolaylaştıran doğru çözümü sunmak.” sözleriyle şirketin yaklaşımını özetliyor.

Satış sonrası hizmet büyümenin merkezinde

Çam Dış Ticaret, distribütörlük anlayışını satış sonrası hizmetlerle güçlendiriyor. Türkiye’nin farklı illerindeki bayi yapılanması ve teknik destek kapasitesiyle satın alma sonrasında da kullanıcının yanında olmayı hedefleyen şirket, makinenin menşeinden önce arkasında duran firmanın güvenilirliğine dikkat çekiyor.

Gelecek dönem planlarında elektrikli makinelere de yer veren Çam Dış Ticaret, LTMG’nin elektrikli mini yükleyici ve yükleyici modellerini showroomlarına taşımaya hazırlanıyor. Şirket; ürün çeşitliliği, özel mühendislik çözümleri ve kesintisiz destek yaklaşımıyla müşterileri için uzun vadeli bir çözüm ortağı olarak büyümeyi amaçlıyor.

Çam Grup Genel Müdürü Leyla Yiğit Aras, özel amaçlı makinelerden ihtiyaca göre geliştirilen ataşmanlara ve satış sonrası hizmetlere uzanan bütünleşik çözümlerle müşterilerine yalnızca ürün değil, doğru çözüm sunduklarını belirtti.





Levent Baykal, İş Makineleri Sektörünün Fuar Rotasını Anlattı



SADA Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Levent Baykal, TKU Magazin'e yaptığı açıklamalarda KOMATEK 2026'yı değerlendirirken, 2027 yılında düzenlenecek HAFTEK ve KOMATEK Diyarbakır fuarlarının KOMATEK 2028'e katkı sağlayacağını vurguladı.

İMDER ve İSDER'in ortak organizasyonunda gerçekleştirilen zirvede konuştuğumuz Levent Baykal, fuarcılığı yalnızca satış odaklı değerlendirmediklerini belirtti. KOMATEK'i uluslararası katılımın güçlendiği, sektörün farklı alanlarını buluşturan bir merkez hâline getirmeyi hedeflediklerini ifade eden Baykal, 2026 organizasyonunun bu doğrultuda önemli bir adım olduğunu söyledi.

İstanbul'da ikinci kez düzenledikleri KOMATEK'in kapsamı ve ziyaretçi niteliği bakımından geliştiğini aktaran Baykal, "Bugüne kadar yaptığımız en kapsamlı fuar oldu, en ilgi çeken fuar oldu." dedi. Katılımcıların beklentilerinin farklılaşabildiğini belirten Baykal, fuara yatırım yapan, ürünlerini ve markalarını öne çıkarmayı amaçlayan firmaların başarılı sonuçlar elde ettiğini dile getirdi.

HAFTEK'te ziyaretçinin ihtiyacı belirleyici

HAFTEK, 17–20 Mart 2027 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde; KOMATEK Diyarbakır ise 4–8 Mayıs 2027 tarihlerinde Mezopotamya Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Baykal, her iki etkinliğin de KOMATEK 2028'in ziyaretçi tabanını genişletmek ve sektörel temsilini güçlendirmek üzere tasarlandığını belirtti. HAFTEK'in hafriyat sektörünün ihtiyaçlarından hareketle şekillendiğini anlatan Baykal, "Fuarın stratejik ortağı aslında fuarın ziyaretçisi." ifadesini kullandı. Hafriyatçıların ihtiyaç duydukları makine ve altyapı çözümlerini görmek için inisiyatif aldığını söyleyen Baykal, organizasyonun hazır bir ziyaretçi ve müşteri kitlesine hitap edeceğini vurguladı.

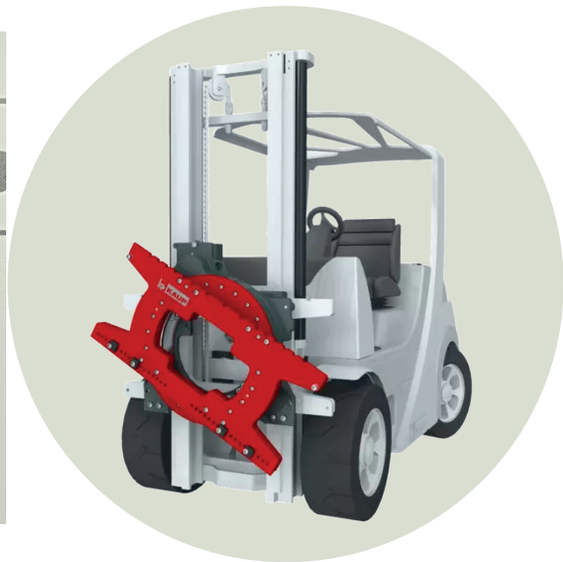
Etkinliğin iş makineleriyle sınırlı kalmayacağını belirten Baykal; kamyon, taşıma ve kaldırma ekipmanları, vinçler ve kırma-eleme çözümlerinin de bu kapsamda değerlendirildiğini aktardı. Farklı sektör derneklerinin katılımıyla daha geniş bir ziyaretçi grubuna ulaşılması hedefleniyor.

Diyarbakır'da açık alan ağırlıklı fuar

KOMATEK Diyarbakır ile Güneydoğu Anadolu'nun potansiyelini sektörle buluşturmayı amaçladıklarını ifade eden Baykal, bölgenin iş makineleri sektörüne sunduğu fırsatları ve sektörün bölgeye sağlayabileceği katkıları birlikte görmek istediklerini söyledi. Açık alan ağırlıklı planlanan organizasyonun, geçmişte Ankara'da düzenlenen KOMATEK fuarlarının atmosferini taşıyacağını belirten Baykal, bu yapının katılımcılara daha ekonomik ve geniş sergileme alanları sunacağını kaydetti. "Diyarbakır'da daha şenlik havasında bir etkinlik bekliyoruz." diyen Baykal; iş ve istif makinelerinden yedek parça ve komponentlere kadar geniş bir ürün yelpazesinin yer alacağını aktardı.







KAUP Türkiye Temsilcisi Mustafa Becerik'ten güvenlik ve verimlilik vurgusu

TKU Magazin yayınına konuk olan KAUP Türkiye Temsilcisi ve Ülke Müdürü Mustafa Becerik, ataşman çözümlerini, Türkiye pazarındaki hedeflerini ve satış sonrası hizmetlerini anlattı. Becerik, doğru ekipman seçiminin iş güvenliği ve işletme maliyetleri üzerindeki etkisine dikkat çekti.

Forklift sektöründeki yaklaşık 20 yıllık deneyimini paylaşan Becerik, Almanya merkezli KAUP'un 60 yılı aşan üretim birikimiyle farklı sektörlere çözümler sunduğunu belirtti. Markanın bağımsız yapısına değinerek, "Tarafsız ve müşteri odaklı çalışıyor olmamız bizim en büyük avantajlarımızdan bir tanesi" dedi.

Farklı sektörlere özel çözümler

Ürün yelpazesinde beyaz eşya ve bobin ataşmanları, çatal pozisyonerleri, teleskopik çatallar ve konteyner spreaderlerinin bulunduğunu aktaran Becerik, farklı iş makinelerine yönelik çözümler de geliştirdiklerini söyledi. Türkiye'de özel ataşman kullanımının artırılması gerektiğini belirterek, elektrikli makineler ve otomasyon sistemleriyle uyumlu ürünlerin giderek önem kazandığını ifade etti.

Güvenlikten taviz verilmiyor

Ataşman seçiminin mühendislik hesaplarına dayanması gerektiğini vurgulayan Becerik; yükün özellikleri, forklift uyumu ve devrilme riskinin birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Özellikle ağır bobinlerin taşınmasında yanlış sıkıştırma basıncının ciddi kazalara yol açabileceğine dikkat çekti.

"Müşteri bunu bilmeyebilir. Ama işin içinde olan kişiler olarak biz bilirkişiyiz. Dolayısıyla her türlü olasılığı değerlendirmemiz lazım" diyen Becerik, uygun bulunmayan uygulamalar için "Bazı satışlarda biz teklif veremiyoruz" ifadelerini kullandı.

Fiyatın yanında toplam maliyet de önemli

Türkiye'de rekabetçi fiyatlar sunmaya çalıştıklarını ve satışlarının arttığını belirten Becerik, satın alma kararında forklift ve ataşmanın birlikte değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Daha hafif bir ataşmanın, uygun teknik koşullarda forklift seçimini etkileyerek toplam yatırım maliyetini azaltabileceğini anlattı.

Satış sonrasında hızlı destek

Dayanıklılık ve düzenli bakımın önemini vurgulayan Becerik, "2003 yılından beri kullanılan bir ataşmanımız var" diyerek uzun ömürlü kullanıma örnek verdi. Servis bağlantıları aracılığıyla farklı bölgelerde destek sağladıklarını belirtti.

Yedek parça tedariğine ilişkin "İki haftada bir sevkiyatımız da oluyor. Ne lazımsa onları gönderebiliyoruz" açıklamasında bulunan Becerik, Türkiye'de müşteri odaklı çalışmalarını sürdüreceklerini ifade etti.





Keleş Vinç Sarayönü OSB'de Yeni Üretim Üssünün Temelini Attı

43.000 m²
TOPLAM ALAN

28.000 m²
KAPALI ALAN

KE 21-390
GENİŞ ÜRÜN GAMI

Konya'dan Türkiye'ye uzanan yerli üretim gücünü yeni bir yatırımla büyüten Keleş Vinç, Sarayönü Organize Sanayi Bölgesi'nde 43 bin metrekare alan üzerine kurulacak, 28 bin metrekare kapalı alana sahip yeni fabrikasının inşaatına başladı.



Üretim gücünü yeni fabrikayla büyütecek

Keleş Vinç, artan üretim kapasitesi ve gelişen ürün gamı doğrultusunda önemli bir yatırım hamlesi başlattı. Şirket tarafından "Bismillahirrahmanirrahim... Allah utandırmasın" ifadeleriyle duyurulan yatırımın temel çalışmaları Sarayönü Organize Sanayi Bölgesi'nde devam ediyor. Yeni tesis, 43 bin metrekarelik toplam alanı ve 28 bin metrekarelik kapalı bölümüyle firmanın bugüne kadarki en kapsamlı üretim yatırımlarından biri olacak.

Konya'dan Türkiye'ye uzanan tecrübe

Keleş Vinç'in kurumsal geçmişi 2000 yılında Konya'da vinç işletmeciliği, araç üstü mobil vinç kiralama ve nakliye hizmetleriyle başladı. Firma, sahada edindiği işletmecilik deneyimini zaman içerisinde imalata taşıyarak araç üstü katlanır bomlu vinç üretiminde geniş bir ürün ailesi oluşturdu. Kiralama ve saha tecrübesinden gelen bu birikim, makinelerin gerçek çalışma şartlarına göre geliştirilmesinde önemli bir avantaj sağlıyor.

Yeni nesil üretim ve Ar-Ge odağı

Yeni fabrikanın; üretim, montaj, test, kalite kontrol ve Ar-Ge çalışmalarını daha geniş ve bütünleşik bir yapıda yürütmeye imkân sağlaması hedefleniyor. Artan kapalı alan, farklı kapasitedeki makinelerin aynı üretim planı içinde daha verimli biçimde hazırlanmasına, teslimat süreçlerinin hızlandırılmasına ve yeni teknoloji uygulamalarının üretime aktarılmasına katkı sunacak.

KE 21'den KE 390'a geniş ürün ailesi

Keleş Vinç'in resmî ürün gamı KE 21'den başlayarak KE 30, KE 40, KE 50, KE 60, KE 75, KE 90, KE 105, KE 120, KE 150, KE 195, KE 225, KE 300 ve KE 390 modellerine kadar uzanıyor. Farklı erişim, kapasite ve çalışma ihtiyaçlarına yönelik katlanır bomlu vinçlerin yanı sıra demiryolu araçları ve katenar uygulamalarına yönelik ekipmanlar da firmanın üretim alanları arasında bulunuyor.

Teknolojiyle büyüyen yerli üretim

Vinç sektöründe yeni nesil üretim anlayışı; yalnızca daha yüksek kapasite anlamına gelmiyor. Gelişmiş hidrolik sistemler, hassas kumanda, güvenlik çözümleri, dayanıklı çelik konstrüksiyon, verimli üretim planlaması ve güçlü satış sonrası hizmetler artık yatırımın temel unsurlarını oluşturuyor. Keleş Vinç'in Sarayönü OSB yatırımı da markanın yerli mühendislik gücünü daha ileriye taşıma hedefinin önemli bir adımı olarak öne çıkıyor.

Hedef daha güçlü ve sürdürülebilir büyüme

Yeni üretim üssünün tamamlanmasıyla Keleş Vinç'in hem Türkiye'deki müşterilerine daha hızlı yanıt vermesi hem de yüksek kapasiteli ve teknoloji odaklı ürünlerle yeni pazarlara açılması bekleniyor. Konya'nın makine imalatındaki tecrübesini Sarayönü'ne taşıyan yatırım; üretim kapasitesi, istihdam ve yan sanayi açısından bölgeye de katkı sağlayacak.

"Konya'nın üretim gücü, Sarayönü'nde yeni bir vizyonla büyüyor."



NORDEX'İN TÜRKİYE HAMLESİ:

Yerli Üretime 70 Milyon Avroluk Yeni Güç

Nordex Grup, Türkiye'deki rüzgâr enerjisi yatırımlarına 70 milyon avroluk yeni bir halka ekledi. İzmir'de üretim kapasitesini ve istihdamını artıran şirket, Türkiye'den gerçekleştirdiği yıllık 1 milyar avroluk tedarikle yerli sanayiyi küresel rüzgâr enerjisi pazarına taşıyor.

Alman rüzgâr türbini üreticisi Nordex Grup, Türkiye'deki büyüme planları doğrultusunda 70 milyon avroluk yeni yatırım gerçekleştirdi. Herhangi bir kredi kullanılmadan şirketin öz kaynaklarıyla hayata geçirilen yatırımın, üretim kapasitesini ve yerli tedarik ağını güçlendirmesi hedefleniyor.

WindEnergy Hamburg kapsamında değerlendirmelerde bulunan Nordex Grup Türkiye ve Orta Doğu Bölge Başkan Yardımcısı Ender Özatay, şirketin Türkiye'de bugüne kadar devlet teşviki kullanmadan yatırım yaptığını belirtti. Özatay, gelecek dönemde yatırım teşviklerinden yararlanarak ülkedeki sermaye ve üretim kapasitesini daha da büyütmeyi planladıklarını ifade etti.

Üretim Üssü İzmir'de Kapasite Artıyor

Nordex'in Türkiye'deki büyüme stratejisinin merkezinde İzmir bulunuyor. Menemen'de kurulan yeni türbin fabrikasında üç vardiya hâlinde üretime başlandı.

Yıllık 400 türbin üretim kapasitesine sahip olduğu belirtilen tesiste 820 personel görev yapıyor. Şirketin hedefi, yıl sonuna kadar toplam istihdamı 1.600 kişiye çıkarmak.

Aliağa'da 80 bin metrekarelik alanda kurulan ikinci fabrikanın bina çalışmaları da tamamlandı. Üretim ekipmanlarının kurulmasının ardından tesisin kısa süre içerisinde faaliyete geçmesi planlanıyor.

Türkiye'den Dünyaya 1 Milyar Avroluk Tedarik

Nordex, Türkiye'yi yalnızca önemli bir satış pazarı olarak değil, küresel üretim ve tedarik merkezlerinden biri olarak konumlandırıyor. Şirketin Türkiye'de rüzgâr enerjisi ekipmanı üreten yaklaşık 300 firmadan yıllık 1 milyar avro tutarında ürün ve hizmet satın aldığı açıklandı. Yerli üreticilerden temin edilen kule, kanat ve farklı türbin bileşenleri hem Türkiye'deki projelerde kullanılıyor hem de uluslararası pazarlara ihraç ediliyor.

Nordex'in, Türkiye'de üretilen rüzgâr enerjisi ekipmanlarının yüzde 60 ila 70'ini tek başına tedarik ettiği belirtiliyor. Bu tablo, rüzgâr enerjisinin yalnızca elektrik üretiminde değil; sanayi, ihracat ve nitelikli istihdam açısından da stratejik önem taşıdığını gösteriyor.

Kurulu Güç 5 Bin 600 Megavata Ulaştı

Nordex'in Türkiye'de devreye aldığı rüzgâr türbinlerinin toplam kurulu gücü 5 bin 600 megavata ulaştı. Şirketin mevcut ve planlanan projelerini kapsayan toplam kontrat büyüklüğünün ise 8 bin 500 megavat seviyesine çıktığı bildirildi. Bu kapasite, Türkiye'nin Nordex'in bölgesel ve küresel büyüme stratejisindeki önemini ortaya koyarken, yerli üreticiler açısından da uzun vadeli iş hacmi oluşturuyor.



1.bölüm

3 ton her zaman 3 ton değildir!

FORKLİFTLERDE KAPASİTE YANILGISI

AYHAN GÜZELSESLİ



Türkiye forklift piyasasında en sık karşılaşılan yanlışların başında, forklift kapasitesinin yalnızca "ton" değeri üzerinden değerlendirilmesi gelir. Pek çok işletme için forklift seçimi oldukça basit bir denklem gibi görünür: "Yüküm 2,5 ton, o zaman 3 ton forklift yeterlidir." Ancak pratikte bu yaklaşım; ciddi verimsizliklere, güvenlik risklerine ve gereksiz maliyetlere yol açabilir. Çünkü 3 ton her zaman 3 ton değildir.

Kapasite Etiketine Aldanmamak Gerekir

Forkliftlerin üzerinde yazan kapasite değeri, belirli standart koşullar altında geçerlidir. Bu standartlar genellikle;

- Yük merkezinin 500 mm olması,
- Düz zemin,
- Standart çatallar,
- Belirli bir kaldırma yüksekliği

gibi şartlara göre hesaplanır.

Oysa gerçek çalışma ortamlarında bu koşulların büyük bölümü değişir. İşte tam bu noktada kapasite yanılgısı başlar.

Yük Merkezi (Load Center) Gerçeği

Yük merkezi, forklift kapasitesini doğrudan etkileyen en kritik unsurlardan biridir.

Örneğin, paletli standart bir yükte yük merkezi 500 mm olabilir. Ancak geniş, uzun veya dengesiz bir yükte bu mesafe 600–700 mm'ye çıkabilir. Yük merkezi öne doğru uzadıkça forkliftin gerçek kaldırma kapasitesi düşer. Yani kâğıt üzerinde 3 ton kapasiteli olan bir forklift, belirli çalışma koşullarında gerçekte 2,4–2,6 ton kaldırabilecek duruma gelebilir.

Türkiye'de pek çok işletme bu detayı bilmeden çalışmakta ve makineyi sınırlarının üzerinde zorlayabilmektedir.

Kaldırma Yüksekliği Arttıkça Kapasite Düşer

Bir diğer yaygın yanılgı da forklift kapasitesinin her yükseklikte sabit sanılmasıdır. Forkliftler; 3 metre, 4,5 metre ve 6 metre gibi farklı kaldırma yüksekliklerinde farklı kapasitelere sahip olabilir. Yükün kaldırıldığı yükseklik ve kullanılan direk konfigürasyonu, izin verilen kapasiteyi etkileyebilir. Özellikle yüksek raflı depolarda çalışan işletmeler için bu konu hayati önem taşır.

Ataşmanlar Kapasiteyi Sessizce Düşürür

Side shift, fork positioner, balya ataşmanı veya özel aparatların kullanımı forkliftin işlevselliğini artırır. Ancak çoğu zaman gözden kaçan bir gerçek vardır: Ataşmanlar, forkliftin kullanılabilir kaldırma kapasitesini düşürebilir.

Ataşmanlar forkliftin ağırlığını artırabilir ve yükün ağırlık merkezini öne taşıyabilir. Bu durum, katalog kapasitesi ile gerçek çalışma koşullarında izin verilen kapasite arasında ciddi farklar oluşturabilir.

Türkiye'de özellikle ikinci el forklift alımlarında bu detay çoğu zaman hesaba katılmaz.

Peki, forklift kapasitesini etkileyen başka hangi faktörler var? Gereğinden büyük forklift almak gerçekten daha güvenli mi?

Yazının ikinci bölümünde zemin ve çalışma koşullarını, gereğinden büyük forklift seçiminin maliyetlerini ve doğru kapasitenin nasıl belirlenmesi gerektiğini ele alacağız.





Ağır Taşımada 2026 İzin Rehberi

Özel yük taşımacılığında belge almak tek başına yeterli değil. Ölçü, ağırlık, rota, köprü kapasitesi, eskort, denetim istasyonu ve saha uygulaması aynı operasyon planının parçalarıdır.

Karayolları Genel Müdürlüğü, 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren Karayolları Trafik Kanunu'nun 33'üncü maddesi kapsamında düzenlenen her özel yük taşıma izin belgesi için 18.813,80 TL harç uyguluyor. Yönetmelikte belirtilen ölçü veya ağırlık sınırlarını aşan araç ve yükler, gerekli izin alınmadan karayoluna çıkarılamıyor.

Başvuru Öncesinde Kontrol Edilecekler

- Araç, dorse ve yük bilgilerinin ruhsat ve teknik belgelerle uyumu
- Toplam ağırlık, dingil yükleri, genişlik, uzunluk ve yükseklik ölçümleri
- Başlangıç ve varış noktalarıyla birlikte ayrıntılı taşıma güzergâhı
- Köprü, menfez, üst geçit, enerji hattı ve yol çalışması kontrolleri
- Gerekli destek aracı, trafik tedbiri ve geçiş saati planlaması
- KGM portalındaki beyanların sahadaki gerçek araç ve yükle tam uyumu

İzin Dosyasının Merkezinde Rota Mühendisliği Var

Ağır taşıma yalnızca güçlü bir çekici ve modüler treyler seçimi değildir. Yükün ağırlık merkezi, aks yükü dağılımı, dönüş yarıçapı, köprü ve menfez yeterliliği, üst geçit yüksekliği, enerji hatları, yol çalışmaları ve bekleme alanları birlikte incelenmelidir. Güzergâh keşfinde belirlenen şartlarla izin başvurusundaki bilgilerin birebir örtüşmesi kritik önemdedir.

Eskort ve Denetim İstasyonu Zorunluluğu

KGM'nin güncel açıklamalarına göre azami genişliği 3 metreyi veya azami uzunluğu 22 metreyi aşan taşımalarda destek aracı bulundurulması gerekiyor. Bölünmüş yollarda aracın arkasında, iki yönlü yollarda ise önünde ve arkasında eskort bulunmalı. İzin alan araçlar, güzergâh üzerindeki Karayolları Denetim İstasyonlarına girerek belge, tartı ve boyut kontrolü yaptırmak zorunda.

Sektörün Beklediği Dijitalleşme

- Tekrarlanan taşımalarda doğrulanmış rota hafızasının oluşturulması
- Köprü ve üst geçit verilerinin güncel dijital haritada gösterilmesi
- İzin, eskort ve geçiş saatlerinin tek ekrandan yönetilmesi
- Yük mühendisliği hesabının başvuruya standart formatta eklenmesi
- Yol çalışması veya kapanma bilgisinin izin sahibine anlık bildirilmesi

Önemli Ayrım

Mobil vinç ve beton pompası gibi özel amaçlı araçlara yönelik bazı uygulama veya denetim istisnaları, bütün izin ve trafik yükümlülüklerinden muafiyet anlamına gelmez. Her operasyon için aracın niteliği, ölçüleri, güzergâhı ve güncel mevzuat ayrıca kontrol edilmelidir.

Özismak'tan Savunma Sanayiine Yerli Güç:

Smz Mya-35 Sahada



3.500 kg taşıma kapasitesi, farklı mühimmat tiplerine uyumlu manipülatör sistemi ve yüksek manevra kabiliyetiyle geliştirilen SMZ Dizel MYA-35 Mühimmat Yükleme Aracı, askerî hava operasyonlarında hızlı, güvenli ve hassas yükleme için görev yapıyor.

İstif Tecrübesinden Savunma Sanayiine

Türkiye'nin forklift, istif makinesi, transpalet ve özel endüstriyel taşıma sistemleri alanındaki üreticilerinden Özismak İstif Makinaları, mühendislik birikimini savunma sanayiine taşıyor. Şirketin SMZ markasıyla geliştirdiği MYA-35 Mühimmat Yükleme Aracı, yerli ve millî üretim vizyonunun sahadaki güçlü örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.

Yaklaşık 30 yıllık sektör tecrübesine sahip Özismak; standart forklift ve depo ekipmanlarının yanı sıra ihtiyaca özel istif makineleri, akülü çekiciler, transpaletler, yük platformları, mobil vinç ve taşıyıcı sistemler geliştiriyor. Bu geniş üretim altyapısı, savunma sanayiinin hassasiyet ve dayanıklılık gerektiren projelerine de önemli bir mühendislik zemini oluşturuyor.

Hızlı, Güvenlı ve Hassas Yükleme

SMZ MYA-35, askerî hava operasyonlarında farklı mühimmatların platforma güvenli biçimde taşınması ve hassas şekilde konumlandırılması amacıyla geliştirildi. Güçlü dizel motoru, ayarlanabilir tabla yüksekliği ve geniş hareket açısına sahip manipülatör sistemi; operatöre dar alanlarda kontrollü çalışma ve hassas manevra imkânı sağlıyor.

Sahada aktif olarak görev yapan araç, farklı mühimmat tiplerine uyum sağlayabilen çok fonksiyonlu tabla yapısıyla operasyonel esnekliği artırıyor. Uzaktan kumanda özelliği ise yükleme sürecinde operatör güvenliğini ve kontrol hassasiyetini destekliyor.

3.500 Kg Kapasite, Geniş Hareket Kabiliyeti

MYA-35'in 3.500 kg taşıma kapasitesi, ağır mühimmat yüklerinin kontrollü şekilde taşınmasına imkân veriyor. 29 HP dizel motorla çalışan aracın tabla yüksekliği 330 mm ile 2.400 mm arasında ayarlanabiliyor.

Manipülatör sistemi; ±7 derece roll, ±2 derece longitudinal, ±5 derece tilt ve ±104 derece yaw hareket açılarıyla yükün hedef noktaya hassas biçimde yaklaştırılmasını destekliyor. Bu teknik yapı; dayanıklılık, yüksek manevra kabiliyeti, operasyonel verimlilik ve kullanıcı güvenliğini aynı platformda buluşturuyor.

AR-GE ve ÜR-GE İle İhtiyaca Özel Üretim

Özismak'ın üretim yaklaşımının merkezinde Ar-Ge, Ür-Ge ve sahaya özel mühendislik bulunuyor. Şirket; SMZ forklift, istif makinesi, transpalet, akülü çekici, yük platformu, otomatik otopark sistemi ve özel taşıma araçlarıyla farklı sektörlerin ihtiyacına yönelik çözümler geliştiriyor.

SMZ MYA-35 projesi de bu kabiliyetin savunma lojistiğine yansımasını gösteriyor. Seri ürün bilgisinin özel proje mühendisliğiyle birleşmesi, Türkiye'nin kritik operasyonlarda dışa bağımlılığı azaltan yerli çözümler geliştirmesine katkı sağlıyor.

Üretim Gücüyle Katma Değer

Çorlu'daki üretim altyapısı, İstanbul merkez ile Ankara ve Samsun bölge yapılanmaları üzerinden faaliyet gösteren Özismak, satış, servis, yedek parça ve özel proje süreçlerini birlikte yönetiyor. Forklift ve istif sektöründeki saha deneyimini savunma sanayiine aktaran firma; güvenilirlik, sürdürülebilir servis ve yerli mühendislik gücüyle yüksek katma değer üretmeyi hedefliyor.

SMZ Dizel MYA-35 Mühimmat Yükleme Aracı'nın sahada aktif görev yapması, yalnızca yeni bir ürünün devreye alınması değil; Türkiye'nin endüstriyel taşıma ve savunma teknolojilerindeki üretim yetkinliğinin de somut bir göstergesi.

Rüzgârın Yılı Vinç Sektörüne Ne Getirecek?

2026 YEKA programındaki 1.500 MW rüzgâr kapasitesi; kanat, kule ve nacelle taşımacılığından yüksek tonajlı montaja kadar geniş bir ekosistemi harekete geçirebilir.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2026 YEKA programında 1.500 MW rüzgâr ve 900 MW güneş kapasitesi açıkladı. Bakanlık ayrıca Saros Körfezi, Gökçeada, Bozcaada ve Edremit açıklarında dört deniz üstü rüzgâr sahası belirlediğini ve 2035 yılına kadar deniz üstü rüzgârda 5.000 MW kapasite hedeflediğini duyurdu.

Türbin Büyüdükçe Lojistik Plan da Büyüyor

Yeni nesil türbinlerde daha uzun kanatlar, daha ağır kule segmentleri ve daha büyük nacelle bileşenleri; liman elleçlemesi, özel taşıma, yol geometrisi ve yüksek tonajlı vinç planlamasını zorlaştırıyor. Bir RES projesinin başarısı, montaj sahasına ulaşmadan aylar önce yapılan güzergâh ve kaldırma mühendisliğiyle başlıyor.

Ağır Taşıma ve Vinç Sektörü İçin Yeni İş Hacmi

Yeni rüzgâr santralleri; limandan sahaya özel taşıma, kanat ve kule segmentlerinin depolanması, saha içi manevra, yüksek tonajlı kaldırma, ana montaj ve bakım operasyonlarında yeni iş hacmi oluşturabilir. Ancak her proje farklı yol, zemin, rüzgâr ve erişim koşullarına sahip olduğu için standart bir makine parkı tek başına yeterli olmayacaktır.

Sektör Hangi Yatırımlara Hazırlanmalı

- Yüksek kapasiteli paletli ve all-terrain vinçlerde doğru bom konfigürasyonu
- Blade lifter, kendinden tahrikli modüler treyler ve kule adaptörleri
- Liman ile montaj sahası arasında rota etüdü ve yol iyileştirme kabiliyeti
- Rüzgâr penceresine göre hızlı mobilizasyon ve yedek ekip planı
- Yetkin operatör, rigger, işaretçi ve kaldırma mühendisi yetiştirilmesi
- Bakım, yedek parça ve bölgesel servis kapasitesinin büyütülmesi

Deniz Üstü Rüzgâr Yeni Bir Uzmanlık Alanı Açacak

Deniz üstü rüzgâr projeleri; liman sahalarının güçlendirilmesi, ağır komponent depolama alanları, büyük kapasiteli kara ve deniz vinçleri, özel gemiler ve hassas proje lojistiği gerektiriyor. Bu pazar, yalnız makine yatırımı yapan değil; mühendislik, liman operasyonu ve uluslararası proje ortaklığı geliştiren firmalara fırsat sunacaktır.



Wagger 33 ülkede

Wagger Attachments Genel Müdürü Hüsniye Gül, TKU Magazin'e verdiği özel röportajda Ar-Ge çalışmalarını, yeni ürünlerini ve ihracat ağını anlattı. Gül, yaklaşık 33 ülkeye ihracat yaptıklarını ve sekiz ülkede distribütörlerinin bulunduğunu belirtti.

Adana merkezli Wagger Attachments, ürün geliştirme çalışmalarını müşteriye özel mühendislik çözümleriyle sürdürüyor. "Sürekli ürün geliştirme üzerine çalışan Ar-Ge ekibimiz var" diyen Hüsniye Gül, seri üretimin yanında işletmelerin ihtiyaçlarına göre projeler geliştirdiklerini ifade etti. Forklift, telehandler ve diğer iş makineleri için üretilen ataşmanlarda, yapılacak işe uygun tasarım ön plana çıkıyor.

Gül, Suudi Arabistan'daki petrol boru hattı çalışmaları için tasarlayıp ürettikleri 54 ataşmanın kullanıldığını söyledi. Kameralı yükleme sistemi, teleskopik çatal ve gıda sektörüne yönelik galvanizli kasa çevirme ataşmanı da ürün geliştirme çalışmalarının örnekleri arasında yer alıyor. Bu çözümlerle yükleme operasyonlarının kolaylaştırılması ve farklı çalışma koşullarına uygun ekipman sunulması amaçlanıyor.

İş güvenliğinin tasarım sürecinin temel kriterlerinden olduğunu vurgulayan Gül, yük ağırlığına göre denge, malzeme kalınlığı ve hidrolik hesaplarını yaptıklarını belirtti. Doğru ataşmanın doğru makineyle kullanılması gerektiğini hatırlatan Gül, satış sonrası destek ve yedek parça temininde de müşterilerinin yanında olduklarını söyledi.

Wagger reaches 33 countries

In an exclusive interview with TKU Magazine, Wagger Attachments General Manager Hüsniye Gül discussed the company's R&D, new products and export network. Gül said Wagger exports to approximately 33 countries and has distributors in eight countries.

Based in Adana, Wagger Attachments develops products alongside engineering solutions tailored to customer needs. "We have an R&D team working continuously on product development," Gül said. In addition to series production, the company designs attachments for specific operations involving forklifts, telehandlers and other construction equipment.

Gül said 54 attachments designed and manufactured for petroleum pipeline operations in Saudi Arabia are in use. A camera-assisted loading system, a telescopic fork and a galvanized crate-turning attachment for the food industry are further examples of the company's development work. These solutions are intended to simplify loading operations and provide equipment suited to different working environments.

Emphasizing occupational safety as a key design criterion, Gül explained that load balance, material thickness and hydraulic calculations are determined according to the weight to be handled. She stressed the importance of matching the right attachment with the right machine and said the company also supports customers through after-sales service and spare parts supply.

Haberin videosuna karekodu okutarak ulaşabilirsiniz

İstif Makineleri ve Akıllı Depo Teknolojileri Zirvesi İntralojistikte Dönüşümü Ele Aldı





APA Yayıncılık'ın 30. yıl etkinlikleri kapsamında, İSDER iş birliği ve UTİKAD, LOJİDER ile DEPODER desteğiyle düzenlenen İstif Makineleri ve Akıllı Depo Teknolojileri Zirvesi gerçekleştirildi. Zirvede enerji ve yangın güvenliğinden otonom sistemlere, ikinci el ve kiralama modellerinden yapay zeka destekli güvenlik çözümlerine kadar farklı başlıklar ele alındı. Teknolojik yatırımların ekipman seçiminin ötesinde operasyon, insan kaynağı, finansman, sürdürülebilirlik ve güvenlik boyutlarıyla değerlendirilmesi gerektiği vurgulandı.

AÇILIŞ KONUŞMALARINDAN ÖNE ÇIKAN MESAJLAR:

ENVER SEDAT GÜNEŞ
DEPODER Yönetim Kurulu Başkanı

"Depolar, tedarik zincirinin hızını ve güvenilirliğini etkileyen merkezlere dönüştü. Elektrikli ekipmanlarla birlikte enerji yönetimi ve yangın güvenliği daha kritik hâle geliyor."



BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

"Lojistik; depolama, dağıtım, veri ve enerji yönetimini kapsayan bütüncül bir zincir. Teknoloji yatırımlarında satın alma bedelinin yanında toplam maliyet de dikkate alınmalı."



SERKAN KARATAŞ
İSDER Yönetim Kurulu Başkanı

"İstif makineleri sektörü elektrifikasyon, otonomi ve dijitalleşmeyle gelişiyor. Sektörel sorunların ortak akıl ve iş birliğiyle ele alınması önem taşıyor."



HÜSMEN BAYKAL AKÜMÜLATÖR

Satış ve Satış Sonrası Hizmetleri ile Endüstriyel Akülerde **Çözüm Ortağınız...**



Tüplü Plaka Teknolojisi, Extra Uzun Ömür Yüksek Performans Akü satışlarımız devam etmektedir.



8mt -12 mt arası
Akülü Menlift -Makaslı
6-230 AH



14mt -18 mt arası
Akülü Menlift -Makaslı
6-260 AH



12 mt-41mt arası
Eklemli Platform -Menlift
Aküleriniz için
6-260 AH



San.Sitesi 2951.Sk No:9/A
Sultangazi / İstanbul

www.hba.com.tr

0212 418 49 04 - 05


asimato®
Malzeme Taşıma Ekipmanları
DAHA GÜÇLÜ
DAHA VERİMLİ
DAHA İLERİ
İşinizi kolaylaştıran çözümlerle, her yükte yanınızdayız.
YÜKSEK PERFORMANS
GÜVENİLİR TEKNOLOJİ
DAHA FAZLA VERİMLİLİK
Askoop Özel Endüstri Bölgesi
Ömerli Mahallesi Gamlı Sokak
No:14 Arnavutköy İstanbul
info@asimato.com.tr
www.asimato.com.tr
444 28 71
GÜÇ SİZİNLE HAREKET EDER