

**BÜLTEN
BULLETIN**

MIEKA

**CONCRETE BATCHING PLANTS
BETON SANTRALLERİ**

**04
2011**

2011 | 04

MEKA BETON SANTRALLERİ HABER BÜLTENİ
MEKA CONCRETE PLANTS BULLETIN

Basım Tarihi / Issue Date

Mart 2011 / March 2011

Ücretsizdir / Complimentary

Genel Yayın Yönetmeni / Executive Editor

Mustafa KILIÇ

Editörler / Editors

Kerem KAYBAL
Murat ÇOLAK
Alexei IUDIN

Bülten Direktörü / Bulletin Director

Onur KALKAN

Grafik Tasarım / Graphic Design

İrem BAYRAKTAR

Haber Bültenimizde yayınlanan yazı ve fotoğraflar izinsiz kullanılamaz. Bültende yer alan ilan, yazı ve fotoğrafların sorumluluğu sahiplerine aittir. Bazı yazılarda firma isimleri gizlilik anlaşmalarına göre açıkça belirtilmemiştir.

Articles and pictures published in our bulletin cannot be used without permission. Responsibility of the notices, articles and pictures published in the bulletin belongs to their owners. In some articles, company names are not specified because of confidentiality agreements.

**BÜLTEN
BULLETIN**
MEKA
CONCRETE BATCHING PLANTS
BETON SANTRALLERİ

www.meka.com.tr
www.mekaconcreteplants.com
sales@meka.com.tr



YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NDAN MESAJ
MESSAGE FROM CHAIRMAN

ÇOK KIYMETLİ İŞ ORTAKLARIMIZ,

MEKA BETON SANTRALLERİ olarak 2010 yılını da başarıyla geride bırakmış bulunmaktayız. 2010 yılında da sektörün lideri olmayı başardık. Türk Makine sektörünün önemli üreticilerinden biri olduğumuzu ortaya koyduk. Geçtiğimiz yıl 163 beton santrali kurarak, Avrupa kıtasında bir yılda en fazla santral üreten/kuran firma olma başarısını gösterdik.

Ankara'daki fabrikamızın dışında, Eskişehir'de bulunan 31.000 m²'lik kapalı fabrikamızda da verimli üretimimizi sürdürmekteyiz. Yine aynı fabrikada QMIX markasıyla üretilen, piyasaya sürdüğümüz mikserlerimizin ihracatını tüm dünyaya ulaştırmaya devam ediyoruz. Yalnızca geçtiğimiz yıl dünyaya 166 adet beton mikseri temin ettik.

Bu hızlı büyümemiz ile kısa zamanda sektörün en önemli oyuncularından birisi olduk. Avrupalı üreticilerin de dikkatini çekerek, işbirliği teklifleri aldık.

Dünyadaki servis ve yedek parça ağıımızı günden güne genişletiyoruz. Birçok yeni ülkede yapılanmamızı kuvvetlendirdik ve hizmet ofisleri açtık. Santrallerimize yerinde ve zamanında müdahale edebilme gayretimizi sürdürmekteyiz. Güvenilir olmanın, sorunsuz santraller temin etmenin onurunu 2010 yılında da yaşadık.

2011 yılına ilk iki ayda 45 adet santral siparişi ile girdik. Geçtiğimiz yıl da olduğu gibi yenisidünya pazarlarına açılıp, pazar hacmini büyötmeyi hedeflemekteyiz. Dünyada daha çok ülkeye hizmet vermeye odaklandık.

MEKA ailesi olarak, siz değerli iş ortaklarımızın destek ve motivasyonu, hiç şüphesiz 2011'de de hep birlikte yeni başarılarla imza atacağız.

SAYGILARIMIZLA,

DEAR BUSINESS PARTNERS,

As MEKA CONCRETE PLANTS, we have completed 2010 with success. We also managed to become the leader of the sector in 2010. We showed that we are one of the most important producers of the Turkish Machinery sector. Last year, we assembled 163 concrete plants and showed the success of being the company manufacturing the most number of concrete plants in the European continent.

Other than our factory in Ankara, we continue our efficient production in our factory in Eskişehir with an indoor area of 31.000 m². We continue to export our mixers we produced and marketed under the QMIX brand name in these factories exporting to all over the world. We have provided 166 pieces of concrete mixers to the world only in the recent years.

With this rapid development, we became one of the leading players in the sector in a short time and attracted the attention of the European producers and got cooperation proposals.

We have been expanding our service and spare part network in the world day by day. We have strengthened our organization in many countries and opened service offices. We continue our effort to serve our plants on site and in due time. We had the honor of being reliable and providing problem free plants in 2010.

We began 2011 with 45 plants in the first two months. We aim to expand our market volume by gaining new world markets just like we did in the last year. We focused on providing services to more countries.

As MEKA family, with the support and motivation of you, our precious business partners, no doubt that we shall also gain new successes in 2011.

BEST REGARDS,

Mehmet KAYBAL
Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman

2010'DA 163 SANTRAL KURDUK

IN 2010 WE ASSEMBLED 163 PLANTS

Son 5 yılda 5 kıtada 55 ülkede 625 santral kurulumu gerçekleştiren MEKA, geçen sene olduğu gibi 2010 yılında da 163 santral satarak sektördeki liderliğini kanıtlamıştır. 2011 yılı için yeni pazarları ve ihracat hedeflerini belirleyen MEKA, yaptığı distribütörlük anlaşmaları ile bu hedeflere ulaşmak için ilk adımlarını da atmıştır.

Having assembled 625 plants in 55 countries in 5 continents in the last 5 years, MEKA has proved its leadership in the sector by selling 163 plants in 2010 just like last year. Having set its targets for new markets and export, MEKA took the first steps to achieve its targets with the distributorship agreements.



MEKA ANONİM ŞİRKETİ OLDU

MEKA HAS BECOME AN INCORPORATED COMPANY

1987 Yılından beri sizlere hizmet veren firmamız 2010 yılı Haziran ayından itibaren Anonim Şirket olarak müşterilerine kaliteli hizmet vermeye devam etmektedir. Firmamızı yücelten ve bugünkü seviyesine gelmesinde katkıda bulunan tüm dostlarımıza teşekkür ederiz. Yeni Firma ünvanımız ve vergi numaramız aşağıdaki gibi değişmiştir:

Our company which have been providing service to you since 1987 continues providing higher quality services to its customers as an incorporated company since June 2010. We would like to thank all our friends who glorified our company and made contribution to its success.

MEKA BETON SANTRALLERİ İMALAT SAN. VE TİC. AŞ.

Ostim Tax Office / Ostim Vergi Dairesi 614 053 9642

Ostim San. Sit. 1233. (Eski56) Sk. No: 26-28-30

06370 Y.Mahalle-Ankara/TURKEY

MEKA KALİTEDE BİR ADIM DAHA ATTI

MEKA HAS TAKEN A STEP FURTHER IN QUALITY

MEKA bir ürün uygunluk markası olan TURQUM kalite sertifikasını almış bulunmaktadır.

“TURQUM” ürün uygunluk markasını taşıyan ürünler; makine sektöründe etkin bir kalite düzeyini garanti etmektedir. Önceden ISO, TUV, CE, GOST gibi ülke bazlı ve genel kalite sertifikalarına sahip MEKA; TURQUM belgesini de alarak çıttayı iyice yükseltti.

MEKA has taken the quality certificate of TURQUM which is a product compatibility brand.

Products which have “TURQUM” product compatibility brand secure an active quality in machinery sector. Having country-based and general quality certificates such as ISO, TUV, CE, GOST MEKA also has taken TURQUM certificate and set a higher standard.



ENR 225 DEVLER LİĞİ 2010 YAYINLANDI

ENR 225 BIG LEAGUE 2010
HAS BEEN ISSUED

İLK 3 SIRADAKİ
HOCHTIEF
VINCI
STRABAG
MEKA BETON
SANTRALİ
KULLANIYOR

RANKING AMONG
THE TOP THREE
COMPANIES
HOCHTIEF,
VINCI AND
STRABAG USE
MEKA CONCRETE PLANTS

Yurtdışında yaptıkları iş hacmine göre Dünya'nın global ölçekte çalışan firmalarının yer aldığı ENR (Engineering News Record)

225 sıralamasında 2010 yılında Türkiye 33 firma ile, 54 firma ile listede ilk sırada yer alan Çin'in ardından ikinci olarak yerini aldı.

Bu sıralamada yer alan birçok global firma dünyanın farklı yerlerindeki önemli projelerinde MEKA Beton Santralini tercih etmiş, bununla birlikte 33 Türk firmasının da birçoğu projelerinde MEKA'yı tercih etmektedir.

2010 ENR (Engineering News Record) 225 ranking in which global companies take place according to their business volume abroad included 33 Turkish companies and Turkey ranked as second after China at the top with 54 companies.

Many companies who took place in this ranking preferred MEKA Concrete Plants in their important projects at different places of the world. At the same time, most of these 33 Turkish companies also preferred MEKA in their projects.

SATIŞ PAZARLAMA VE ÜRETİM BİRİMLERİNE KALİFİYE ÇALIŞAN İSTİHDAMI SÜRMEKTEDİR

EMPLOYMENT OF QUALIFIED STAFF FOR SALES MARKETING AND PRODUCTION UNITS CONTINUE

Hali hazırda 30 mühendis, 300 çalışanı ile birlikte 55 ülkeye ihracat yapan MEKA, bünyesine yeni mühendisler, bölge satış müdürleri ve ARGE elemanları katmaya devam etmektedir.

Türk sanayisinin önde gelen firmalarından biri olan MEKA uzman kadrosu ile sektöründe dünya lideri olmayı amaç edinmiştir. Özellikle Satış&Pazarlama kadrosunu son dönemde hayli geliştirmiş olan MEKA, satış biriminde de müşterinin isteklerine daha hızlı ve doğru cevaplar bulabilmek için mühendis altyapılı insanlarla çalışmaya özen göstermektedir.

Exporting to 55 countries with its 30 engineers and 300 employees, MEKA continues to incorporate new engineers, regional sales managers and research and development personnel.

Being one of the leading companies of Turkish industry, MEKA aims to be the world leader in its sector with its expert staff. MEKA specially revised its Sales & Marketing staff with engineering-based people lately in order to find fast and right answers to its customers' demand in sales department.



RICHARD COSTAIN PLC – ENGLAND / NIGERIA

ORASCOM – EGYPT/ ALGERIA

SAUDI OGER – SAUDI ARABIA

VINCI CONSTRUCTIONCO. – FRANCE / ALGERIA

KNAUF – RUSSIA

ARAB INVESTOR CO. – JORDAN / IRAQ

TECHNOSTROY INVEST – RUSSIA

GAMA – TURKEY / RUSSIA QATAR

HOCHTIEF TESCA S.A- GERMANY / CHILE

STRABAG GMBH – GERMANY / TURKEY

EURO CEMENT GROUP – UKRAINE

HOLCIM – SWEDEN/ MOROCCO

GAZPROM – RUSSIA

TEKFEN –TURKEY/ SAUDI ARABIA

ENKA – TURKEY/ CAMERON



MEKA ARABİSTAN PAZARINDA YENİ BİR YAPILANMAYA GİTTİ

MEKA ALSO MAKES A NEW CONSTRUCTURING IN ARABIA MARKET

Uzun yıllardır Arabistan pazarında santralleriyle var olan MEKA, pazardaki gücünü artırmak, müşterilerine daha kısa zamanda servis ve hizmet sağlamak amacıyla bölgenin en güçlülerinden biri olan, sektörü yakından tanıyan köklü bir firmayla bayilik anlaşması yaptı.

Arabistan pazarı için 2011 hedeflerini yüksek tutan MEKA, bu yıl içerisinde pazara 20 adet santral satmayı hedeflemiştir. Bunun için hem teknik altyapı hem de satış için gerekli koşullar sağlanmıştır. Geçtiğimiz yaz Ankara Merkez Ofisi'nde ve fabrikasında, Arabistan'da 6 farklı bölgede yapılanması olan firmanın satış ekibine gerekli eğitimler verilmiştir.

İnşaat sektöründe ve makine sektöründe yıllardır tanınan ve güvenilen firma ile MEKA pazara hızlı bir giriş yapmıştır. Bölgedeki santral sayısını hızla artırma niyetinde olan MEKA, ülkenin en büyük ve önemli projeleri için santral tedarik etmektedir.

Being in Arabia market with its plants for long years MEKA has made a agency agreement with a white shoe company which is one of the most powerful companies of its region and closely acquainted with the sector in order to potentiate its power in the market and provide service to its customers in a shorter time.

Having big 2011 targets for Arabia market MEKA aims at selling 20 plants to the market within this year. In order to achieve this all the necessary technical infrastructure and sales conditions has been provided. Last summer, in Ankara Central Office and factory, MEKA trained the sales staff of a company which has constructs in 6 regions of Arabia.

Being known and trusted in construction sector and mechanical sector for years MEKA has made a fast entrance to the market. Aiming to raise the number of plants in the region MEKA supplies plants for major and important projects of the country.

AFRİKA KITASI VE MİSİR'DA DAHA GÜÇLÜYÜZ

WE ARE SO STRONGER IN EGYPT AND AFRICA

Dünyanın devlerinden Caterpillar'ın bayiliğini yapan pazarın en büyük iş makinaları temin eden firması MEKA ile distribütörlük anlaşmasına vardı. Hali hazırda başarılarını Afrika Kıtası'nda ve Mısır'da devam ettiren MEKA bu firma ile beraber hem bu kıtadaki Pazar payını artırmayı hem de Kenya, Kongo gibi yeni pazarlarda da daha hızlı yol almayı hedeflemektedir. Yeni atılımlarını yeni pazarlarda yeni partnerlerle sürdüren MEKA; güçlü bir altyapıya sahip olan bu firma ile teknik servis, yedek parça, bakım konularında da müşterilerine daha da iyi hizmet vermeye hazırlanmaktadır.

MEKA geçtiğimiz yıllarda ARAB CONTRACTOR gibi Ortadoğu ve Kuzey Afrika'nın en büyük müteahhitlerinden olan bir firmaya 3 adet mobil santral temin etmiş, bu firma ile Mısır'daki yapılanmasını da geliştirmiş olacaktır. Yine altın madenciliğinde isim yapmış CEMENTUM firması da Mısır'daki maden projelerinde MEKA BETON SANTRALLERİ'ni tercih etmiştir.

The company which is the dealer of a world giant Caterpillar and supplier of the biggest caterpillars in market has made a



distributorship agreement with MEKA. Keeping up its success in Africa and Egypt MEKA aims at increasing its Market share in that continent and take faster steps in new markets such as Kenya and Congo with this company. Maintaining its new enterprises in new markets with its new partners MEKA prepares to give better service to its customers in the areas of technical service, spare parts and maintenance with this company who has a strong background.

In the past years, MEKA supplied ARAB CONTRACTOR, one of the biggest contractors of Middle East and North Africa, with 3 mobile plants and with this company it will improve its structuring in Egypt. CEMENTUM company who is well known in gold mining also chose MEKA CONCRETE PLANTS for its mine projects in Egypt.

MEKA SANTRALLERİYLE KONGO'YA KADAR ULAŞTI

MEKA HAS REACHED CONGO WITH ITS PLANTS

Dünyanın çeşitli noktalarında beton santralleri kuran MEKA, Afrika kıtasında da büyümeye devam etmektedir. Kongo gibi dünyanın ulaşılması zor noktalarına santral sevk eden, servis sağlayan MEKA bir dünya markası olduğunu her geçen gün kanıtlamaktadır.

Kongo Demokratik Cumhuriyetine beton santrali ihracatı yapılmış olup, MB-120W model santraller Matadi limanına sevk edilmiştir, montaj ve devreye alma işlemleri başlamıştır. MEKA Afrika'nın daha önce ulaşılmamış noktalarında ulaşmaya ve bu pazarlara hizmet götürmeye devam etmektedir. Bu tip zor pazar koşullarında müşterilerce tercih edilmesinin sebebi; güvenilir, sağlam ve uzun vadede kusursuz çalışan santraller üretmesidir.

Having established concrete plants at different points of the world MEKA also continues to grow in Africa. MEKA who delivers plants and provides services to hard-to-reach-places of the world such as Congo with each passing day proves that it is a world brand.

MEKA exported concrete plant to Democratic Republic of the Congo and delivered MB-120W type plants to Matadi Port and also started assembling and commissioning. MEKA continues to reach unreached points of Africa and bring services to these markets. The reason of being chosen by the customers in such difficult market conditions is producing secure, durable and flawless plants.

MEKA INTERBUILD AFRICA JOHANNESBURG GÜNEY AFRIKA FUARI'NDAYDI

*MEKA WAS AT INTERBUILD AFRICA EXPO
(JOHANNESBURG SOUTH AFRICA)*

MEKA, 08-11 Eylül 2010 tarihleri arasında G. Afrika'nın Johannesburg kentinde 2 senede bir yapılan uluslararası fuara katılmıştır.

Interbuild Africa kıtasının en büyük ve prestijli yapı fuarı olup çevre ülkelerden gelen ziyaretçilerle birlikte yaklaşık 8000 kişinin fuarı ziyaret eder. Fuar süresince ürünlerimize ilgi yüksek seviyede olmuş, ziyaretçilerimize ayrıntılı tanıtımlar yapılmıştır.

MEKA has attended a biannual international expo on 8-10 September 2010 at Johannesburg, South Africa.

Interbuild is the biggest and most prestigious construction expo of Africa and around 8000 people visits this expo with visitors from neighboring countries. During the expo, people showed great interest in our products and elaborated presentations were made to our visitors.



MEKA, NİJERYA'DA İNŞAAT FUARINDAYDI

MEKA WAS AT A CONSTRUCTION EXPO IN NIGERIA

Nijerya Türk ihraç ürünleri fuarına katılan MEKA, birçok ziyaretçi ile bir araya gelerek santrallerini tanıtmaya fırsatını bulmuştur. Yılda 1 defa düzenlenen fuar 10.000 m2'lik bir alana sahiptir. Nijerya, Batı Afrika'da 126 milyonluk nüfusu ile ciddi bir pazar haline gelmiştir.

Ekonomik standartların hızlı bir değişim içinde bulunduğu bu ülkede, hali hazırda santralleri bulunan MEKA, bölgede önemli firmalara santral tedarik etmeye devam edecektir. Aynı zamanda "Ülke Masaları Projesi" kapsamında incelenen Nijerya önümüzdeki dönemde ülkemizin ekonomik ve ticari ilişkilerinin yoğunlaştırılacağı "15 hedef Ülke"den birisidir.

Daha önce İngiltere'nin en büyük müteahhitlerinden RICHARD COSTAIN CO.'nin Nijerya Lagos'taki projelerine 2 santral temin eden MEKA, yine inşaat sektörü hızla gelişen Abuja'da da santraller kurmaya devam etmektedir.

Having joined Nigeria Turkish exported goods expo MEKA found a chance to promote its plants by getting together with a great number of visitors. The annual expo has a 10.000m2 land. Nigeria has become an important market in North Africa with its population of 126-million.

Nigeria's economical standards are changing at a high speed. Having available plants in this country MEKA continues supplying plants to the leading companies in the region. Being explored within the scope of "Folk Tales Project", Nigeria is one of the "15 target Countries" which our country will intensify its economical and trade relations in the upcoming period.

Having supplied 2 plants for one of England's biggest contractors, RICHARD COSTAIN CO., projects at Lagos, Nigeria MEKA also continue establishing plants in Abuja who has a fast-growing construction sector.

MEKA DÜNYA KUPASINDAN SONRA DA

GÜNEY AFRIKA'YA HİZMETE DEVAM EDİYOR

MEKA CONTINUES TO PROVIDE SERVICES IN SOUTH AFRICA AFTER WORLD CUP

Son on yılda ciddi bir büyüme kaydeden Güney Afrika'da inşaat sektöründe MEKA santralleri büyük ilgi görmektedir. 2010 FIFA Dünya Kupası hazırlıkları sırasında ivme kazanan inşaat sektöründeki büyüme trendinin devam etmesiyle birlikte MEKA da pazardaki payını arttırmaya devam etmektedir.

Afrika kıtasında büyük işlere imza atmaya sürdüren MEKA, Güney Afrika'daki referanslarına yenilerini eklemeyi sürdürecektir. Afrika kıtasının en uç noktalarına santrallerini sorunsuz şekilde gönderip devreye alarak, bölgenin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan MEKA sadece G. Afrika'da değil, bölgenin diğer ülkelerinde de öncelikli tercih edilen markadır.

South Africa has achieved a significant growth in the last ten years and in construction sector of this country MEKA plants attract considerable attention. Since the growth trend in construction sector which gained speed during 2010 FIFA WORLD CUP continues, MEKA keeps on increasing its market share.

MEKA continues achieving great tasks in Africa and it will also keep on adding more references to the ones it has. Fulfilling region's needs by delivering its plants to Africa's difficult-to-reach points without any problem MEKA is the most preferred brand not only in Africa but also in other countries of the region.

DETAŞ HAZIR BETON

Destebaşı Grup Yönetim Kurulu Başkanı
"Mehmet Destebaşı" ile röportaj
Interview with Chairman of Destebaşı Group
"Mehmet Destebaşı"

SANTRAL TERCİHİNİ MEKA'DAN YANA KULLANDI

DETAŞ CONTINUES PURCHASING READY-MIXED CONCRETE PLANTS

Destebeşi Grup 1979' dan beri Marmara bölgesinde inşaat sektörü üzerine faaliyetlerini sürdürmektedir. 1995 yılında kurulan Detaş Beton San. A.Ş. grubun en güçlü kuruluşlarından olup hazır beton sektörünün genç ve dinamik temsilcilerindedir. Detaş Beton kurulduğu yılda Samandıra tesisinde üretime başlayıp zaman içerisinde hazır beton sektöründe yaşanan gelişmelere paralel olarak yeni tesisler kurma kararı almıştır. 2004 yılında Gebze'de, 2005 yılında Pendik'de, 2009 yılında Orhanlı ve 2010 yılında da Bahçeşehir' de tesislerini hizmete açmıştır.

"MEKA'nın yüksek imalat kalitesi zaten bildiğimiz konu. Ancak diğer beton santrali imalatçıları ile karşılaştığımda oldukça profesyonel bir firma olduğunu gördüm."

"The high production quality of MEKA is already known by us. But I saw a quite professional company when I compared them with the other concrete producers."

Destebeşi Grubun diğer bir faaliyet kolu da madencilik sektörüdür. Madencilik sektöründe 2000 yılında Gebze bölgesinde kurulan Demtaş Madencilik ve Taşımacılık A.Ş. ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Destebeşi Grup taşımacılık faaliyetlerini de yine kendi bünyesindeki grubun en köklü firması olan Destebeşi İnş. Nakliyat Ticaret San. Ltd. Şti. ile yürütmektedir.

Akaryakıt istasyonu işletmeciliğinde ise 2007 yılından beri grubun en genç üyesi olan Despet Petrol San. A. Ş. ile hizmet vermektedir.

Hazır Beton alanında toplam 600m³/s gibi iddialı bir kapasite ile İstanbul Anadolu ve Avrupa Yakasında 5 farklı noktada ve 9 beton santrali ile faaliyet göstermektedir. DETAŞ Hazır Beton, beton üretim ve dağıtımında kullandığı 35 adet treyler damperli tır, 20 adet silobus, 80 adet transmikser ve 17 adet beton pompasından oluşan geniş bir makine parkına sahiptir.

Tepe Nautilus AVM, Marmaray Tüp Geçiti, Kosifler Plaza gibi projelerin beton üretimini yapmış olan DETAŞ, Fi Yapı ve Özyazıcı İnşaat gibi önemli toplu konut projelerini hayata geçiren kuruluşlar ile de çalışmalarına devam etmektedir.

Since 1979, Destebeşi Group keeps its activities in construction sector in Marmara region. Founded in 1995, Detaş Beton Ind. Inc. is one of the most powerful foundations of the group and is a young and dynamic representative of ready-mixed plant sector. At the year when Detaş

Beton was founded, it made a decision to start producing in Samandıra facility and build new facilities in time in parallel with the developments in ready-mixed concrete sector. It brought its facilities into service in Gebze in 2004, in Pendik in 2005, in Orhanlı in 2009 and in Bahçeşehir in 2010. Another branch of Destebeşi Group is mining sector. It carries on its activities in mining sector with Demtaş Madencilik ve Taşımacılık Inc. which was built in Gebze in 2000. Destebeşi Group also continues its transport activities with Destebeşi İnş. Nakliyat Ind.Trade.Co.Ltd which is a white shoe firm of the group.

In gas station management it provides services since 2007 with Despet Petrol San. Inc. which is the youngest member of the group.

It carries on its business in ready-mixed sector with a challenging capacity of 600m³/h in total in Anatolian and Europe Side of Istanbul at 5 different points and with 9 concrete plants. Detaş Ready-mixed Concrete has a large equipment pool consisting of 35 trailer dumper trucks, 20 lime trucks, 20 truck mixers and 17 ready-mixed concrete pumps which it uses in concrete production and distribution.

DETAŞ made the concrete production of Tepe Nautilus Shopping Mall, Marmaray Sub-sea Tunnel and Kosifler Plaza projects and it also carries on its work with Fi Yapı and Özyazıcı İnşaat foundations that carried out housing estate projects. ▶

MEKA'YI TERCİH ETMENİZDEKİ FAKTÖRLER NELERDİR ?
WHAT ARE THE FACTORS FOR YOUR MEKA CHOICE ?

Bugüne kadarki yaptıkları işlere kurdukları santrallere baktığım zaman Avrupa, Rusya, Türki Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve hatta Afrika'da bazıları dünya çapında tanınan firmalar olmak üzere önemli işler yapmışlar. MEKA çevremizde gördüğümüz kadarı ile Türkiye'de de önemli referansları olan bir firma.

MEKA'nın yüksek imalat kalitesi zaten bildiğimiz konu. Ancak son santral alımımızda bazı gözlemlerim oldu. Teklif aşamasından başlayan, projelendirme, kurulum, devreye alma ve eğitim konularında yetmişmiş, yaptıkları işi iyi bilen elemanları var. Servis yedek parça konusunda çok hızlılar. Diğer beton santrali imalatçıları ile karşılaştığımda oldukça profesyonel bir firma olduğunu gördüm.

İlave etmek istediğim diğer bir husus; son birkaç yıldır esen global rüzgarlar bulunduğu bölgede Türkiye'yi birçok alanda olduğu gibi imalat sektöründe de öne çıkartmıştır. MEKA da Avrupalı üreticilerin bulunduğu zor bir pazarda rekabetini sürdürmekte ve Türkiye'nin adını kurduğu santraller ile birçok ülkede duyurmaktadır. Bizlerin de böyle bir çabaya destek olmamız adına firmanızın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın

Mehmet KAYBAL' ı tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.

When I examined their works and plants, I saw that they have carried out important jobs in Europe, Russia, Turkic Republics, Middle East and even in Africa, including some worldwide known firms. As we observe in our environment, MEKA is a company having important references in Turkey.

The high production quality of MEKA is already known by us. But I had some observations in our last plant purchase. Their staff is educated and they know what they should do in proposal, projecting, starting up and education fields. They are also very fast in service spare parts. I saw a quite professional company when I compared them with the other concrete producers.

In addition, I would like to add another point: the global trends in the recent years have put Turkey forward in its region in the production sector besides many other sectors. MEKA continues to compete in a challenging market in which European producers are present and makes Turkey's name known in many countries with the plants it assembled. In our support for such an effort, I congratulate the Chief Executive Officer of your company, Mr. Mehmet KAYBAL and wish that his successes to continue.

HAZIR BETON SEKTÖRÜNÜN GÜNCEL DURUMU NASIL ?

WHAT IS THE CURRENT SITUATION OF THE READY-MIXED CONCRETE SECTOR ?

Afet bölgelerinde yapılacak yapılar hakkında yönetmelik uyarınca deprem bölgelerinde, yani ülkemizin tamamına yakınında kullanılacak beton sınıfı en az C20 olarak belirlenmiştir. Ancak daha sonra yapılan bilimsel araştırma ve deklarasyonlarda da görülebileceği gibi dayanım, uzun ömür ve korozyona karşı dayanıklılık faktörleri göz önüne alındığında tüm yapılarda kullanılması zorunlu en düşük beton dayanım sınıfı en az C30 olmalıdır. Birde hazır beton sektöründeki denetimsizlik haksız rekabete teşvik eder boyuttadır. Biran önce çözüm bulunması gereken bir konudur.

In accordance with the regulation concerning the buildings to be constructed in the disaster areas, meaning almost all of our country, the concrete class to be used is determined as at least C20. But, as can be seen in the scientific examinations and declarations carried out later, when the factors such as endurance, long life and resistance to corrosion are considered, the concrete endurance class to be used in all the structures should be at least C30. Moreover, lack of inspection in the ready-mixed concrete sector, encourages the unfair competition. This is a matter which should be solved as soon as possible. ■

AFGANİSTAN PAZARINDA MEKA HIZLI YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

MEKA CONTINUES ITS RAPID RISE IN THE AFGHANISTAN MARKET

Yıllardır savaş nedeniyle büyük zorluklar altında yaşamın devam ettiği Afganistan'ın yeniden yapılanmasında Türk, Amerikalı ve yerel inşaat müteahhit firmaları MEKA beton santrallerini tercih etmektedirler. Son dönemlerde ülkenin eksikliklerini gidermek için başlattığı altyapı, konut, havalimanı, askeri projelerde kullanılacak beton ihtiyacının da artmasıyla pazarda santral ihtiyaç oranı yükselmiştir.

Elbette her zaman ki gibi, servisin, yedek parçanın zor şartlarda temin sıkıntısı çekildiği Afganistan'da MEKA sorunsuz santralleriyle tercih sebebi olmuştur. Uzun soluklu kullanımlarda daha dayanıklı santraller olması sebebiyle yedek parçasız ve

MEKA ORIENTAL GROUP VE LAFARGE İLE UMMAN PAZARINDA GÜCÜNE GÜÇ KATTI

MEKA HAS INCREASED ITS POWER WITH ORIENTAL GROUP AND LAFARGE IN OMAN MARKET

2010 yılı satış oranlarını üst seviyelerde tutan Meka Beton Santralleri Umman pazarının devleşmiş hazır beton firmaları ile çalışmalarına devam ediyor; Al Hassan , Shanfari , Galfar Readymix, Maqshan Oil & Gas Service ve Saeed Al Barwany Readymix gibi büyük firmaların yanında dünya çimento pazarını elinde tutan Lafarge Group ve Umman hazır beton üretici firmalarının en büyüklerinden olan Oriental Group ile anlaşarak Umman pazarında tek marka olma yolunda büyük adımlar atmaya devam ediliyor.

Umman Ticaret Bakanlığı'nın ve Umman Sultanlığı'nın projelerini yürütmek üzere kendisiyle anlaşmalar yaptığı Lafarge Group bu projelerde Meka santrallerini tercih ederek bu markaya olan güvenlerini ortaya koymuştur. Kuzey Afrika , Ortadoğu ve Körfez Ülkelerinde büyük projelerin tercihi olan Meka kararlı adımlarla en doğru servisi verebilmek için çalışmalarına devam ediyor.

Meka Concrete Plants, which maintained its sales rates high in 2010, continues its works with the giant ready-mixed concrete companies of Oman market: besides large companies such as Al Hassan , Shanfari , Galfar Ready-mix, Maqshan Oil & Gas Service and Saeed Al Barwany Ready-mix, by making agreements with the Lafarge Group and Oriental Group (one of the biggest companies in the Oman market) which hold the world market in their hands, it continues to become the single brand in the Oman market with serious steps.

Lafarge Group, which Oman Trade Ministry and Oman Sultanate made contracts with for the execution of their projects, showed its confidence to this brand by choosing Meka plants for these projects. In North Africa, Middle East and Gulf Countries Meka is the choice of the large scale projects and it continues its works in order to provide the right service.

servis ihtiyacı hissedilmeden kullanım avantajlarıyla özellikle bu koşullardaki ülkelerde MEKA sıklıkla başvurulan bir çözüm olmaktadır.Kabil, Kandahar, Mezari Şerif bölgelerine santral sevk eden MEKA, Afganistan'ın yeniden yapılanma sürecinde aktif rol oynamaktadır.

In Afghanistan, in which life continues under great difficulties because of the years-long wars, Turkish, American and local construction companies prefer MEKA concrete plants in the reconstruction process. In the recent period, the concrete plant requirement in the market have increased due to the increasing concrete need to be used in the projects such as infrastructure,

residence, airport and military projects in order to meet the necessities of the country.

Of course, MEKA has become reason of choice with its problem free plants in Afghanistan in which service and spare parts are always provided in difficult conditions. As the plants of MEKA are more durable plants, it is a frequently applied solution in the countries under such conditions with its usage advantages not requiring spare parts and service need in the long term usages.

MEKA, which forwarded plants to the Kabul, Kandahar, Mezari Şerif regions, assumes an active role in the reconstruction process.

ELMALI BELEDİYESİ HAZIR BETON SANTRALI ELMALI MUNICIPALITY READY-MIXED CONCRETE PLANT

Kaliteden ödün vermeyen üretim anlayışı ile MEKA, yurtdışında ve yurtiçinde yüzlerce hazır beton üreticisinin vazgeçilmez çözüm ortağı konumunda.

Yurtiçinde, kalite odaklı çalışmak isteyen firmaların öncelikli tercihi olan MEKA, 2010 yılı içerisinde sadece özel sektöre değil, kamu kuruluşlarına da yaptığı satışlarla adından söz ettirdi.

05.02.2010 tarihinde, Antalya-Elmalı Belediyesinin düzenlediği "100m³ Kapasiteli Sabit Beton Santrali alımı İşi" ihalesi, Şirketimiz tarafından kazanılarak, MB-100W Model Beton santrali İlçeye kurulmuş ve bir yıla yakın süredir sorunsuz çalışarak, bölgeye hizmet vermektedir.

Yurtiçinde kurulduğu her bölgede örnek işletme olarak gösterilen MEKA BETON SANTRALLERİ, müşteri dostu satış ve satış sonrası anlayışı ile Türk İnşaat sektörünün gelişimine olan katkısını kararlılıkla sürdürecektir.

MEKA has the position of indispensable solution partner of the hundreds of ready-mixed concrete producers with its production understanding not compromising from the quality.

MEKA, the prioritized preference of companies focused on the qualified work, made its name known not only with its sales to the private sector, but also with its sales to the government institutions in 2010.

On 05.02.2010 the "100m³ Capacity Stable Concrete Plant Tender" held by Antalya – Elmalı Municipality, was gained by our company and MB-100W Concrete Plant was established in the town and renders service to the region for nearly one year without any problem.

MEKA CONCRETE PLANTS, exemplified as the model management in any region they are established, shall determinedly continue to contribute the development of the Turkish Construction sector with its customer friendly sales and after sales understanding.

MEKA'DAN BİR BÜYÜK ADIM DAHA ANOTHER SERIOUS STEP FROM MEKA

Ortadoğu'daki yüksek başarısı son beş yılda bölgede kurduğu 150'den fazla santralle son dönemlerin yükselen değeri olan MEKA; yıllık 200 santral kapasitesiyle gözünü GÜNEY AMERİKA pazarına dikti.

Son üç yılda KUZAY AFRİKA ülkelerine 100 santral kuran MEKA, Güney Amerika pazarına Ekvator ve Peru üzerinden girmeye başladı. Ekvator'un inşaat sektörüyle iç içe önemli firmalarından biriyle bayilik antlaşması yapan MEKA, 2011 Mart ayından itibaren hem fuar etkinlikleri hem pazar araştırmalarıyla bu pazardaki potansiyeli de aktive etme düşüncesindedir.

MEKA TURKUAZ MACHINERY İLE TÜRKİ CUMHURİYETLERİ'NDE ARTIK DAHA GÜÇLÜ

NOW, MEKA IS MORE POWERFUL IN THE CIS COUNTRIES WITH TURKUAZ MACHINERY

MEKA, Kazakistan, Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan, Kırgızistan ülkelerinde tek yetkili satıcı olarak distribütörlük için Turkuaz Machinery ile anlaştı.

Hitachi, Hidromek, Dynapac, Grove, Renault Trucks, Atlas Copco gibi dünya markalarının oldukça geniş bir bölgede distribütörlüğünü yapan Turkuaz Machinery, MEKA Beton Santrallerinide ürün portföyüne ilave etti.

50 ye yakın ülkede faaliyet gösteren MEKA, bölgedeki mevcut ve bundan sonra kurulacak santrallere daha yakın olmak amacı ile, iş ortaklarımıza daha hızlı ulaşmak ve daha hızlı hizmet almalarını hedeflemekteyiz.

MEKA has signed agreed with Turkuaz Machinery for distributorship as the sole authorized dealer in Turkmenistan, Tajikistan, Uzbekistan, and Kirghizstan.

Turkuaz Machinery, distributor of the world brands such as Hitachi, Hidromek, Dynapac, Grove, Renault Trucks, Atlas Copco in a quite extensive area, has also added MEKA Concrete Plants to its product portfolio.

MEKA, showing activity in over 50 countries, aims to reach and give service to our business partners more rapidly with the existing and planned plants in the region for being more close to our customers.

**TURKUAZ
MACHINERY**
"MORE THAN THE MACHINE"

Geçtiğimiz yıllarda dünyanın en büyük üçüncü müteahhiti olan HOCTIEF firmasına Şili'de iki adet santral kuran MEKA, dünyanın her yerinde olduğunu ve olabileceğini müşterilerine göstermişti. Atılan bu ilk adımdan sonra Güney Amerika'nın diğer pazarları da hedef haline gelmiş, şu anda da bu ülke pazarlarına girilmeye başlanmıştır.

MEKA, the emerging value of the recent period with its success in Middle East and more than 150 plants it assembled in the last five years, aims the SOUTH AMERICAN market with its yearly capacity of 200 plants.

MEKA, which established 100 plants in the NORTH AFRICAN countries in the last three years, started to enter the South America

market over Ecuador and Peru. MEKA has signed a distributorship agreement with one of the important companies of Ecuador in the construction sector and has the view to activate its potential in this market with both fair activities and market researches which began in March 2011.

MEKA has established two concrete plants in Chile for the HOCTIEF company, the third biggest contractor of the world, and showed that it is and it could be anywhere on the world to its customers. After this initial step, other markets of the South America have become its targets and the markets of these countries are being entered today.

MEKA HER YIL OLDUĞU GİBİ BU YIL DA DUBAI FUARI İÇİN DUBAI WORLD TRADE CENTER' DAYDI

THIS YEAR, LIKE EVERY YEAR, MEKA WAS ALSO IN DUBAI WORLD CENTER FOR THE DUBAI FAIR

2003 yılından beri aralıksız her yıl DUBAI BIG 5 fuarına katılan MEKA, sektörün cansızlığına rağmen hem eski müşterileriyle buluşmak hem de pazar da yeni bir bayilik anlaşması yapmak için geçen yıl da Kasım ayında Dubai'de ki yerini aldı.

22-25 Kasım tarihleri arasında toplam 71 ülkeden 2500 katılımcının yer aldığı fuara her yıl gibi bu yıl da ilgi büyüktü. Orta Doğu'da düzenlenen en büyük inşaat ve halen bölgenin konusunda en büyük ihtisas fuarı olan BIG5 SHOW'a MEKA Türk hall ve yabancı hall olmak üzere 2 farklı stand ile katılmış ve dünyanın her yerinden gelen ziyaretçilerle görüşme fırsatı bulmuştur.

2005 yılından sonra hızla yükselen Dubai pazarında 20'den fazla santral kuran MEKA son dönemlerde de pazarın yavaşlamasından yararlanıp; 2011 yılı için yedek parça, bakım organizasyonlarının temelini Körfez'de atmak amacıyla belli firmalarla görüşmeler yaparak bu önemsedığı konuyu bir karara bağladı.

2011 yılında İngiltere'nin önemli firmalarından FINEDOOR ile çalışma kararı aldı. Böylece merkez Dubai olmak üzere, yeri geldiğinde diğer Körfez ülkelerine de; yedek parça, bakım-onarım gibi hizmetleri her zaman olduğu gibi müşterinin ayağına kadar götürme alışkanlığını sürdürdü.

This year MEKA, which participated in the DUBAI BIG 5 fair since 2003, took its part in Dubai in last November month in order both to meet with its old customers and to sign a new distributorship agreement in the market against all the weakness in the sector.

This year the interest for the fair, which 2500 participants from 71 countries took part in and held in November 22-25, was also great. MEKA participated in the BIG5 SHOW, the greatest construction fair held in the Middle East and the largest expertise fair in the region concerning its subject, with two different stands as one Turkish Hall and foreign hall and had the opportunity to meet with the visitors coming from all around the world.

MEKA established more than 20 concrete plants in the rapidly increasing Dubai market since 2005 and in the recent period it benefited from the slowdown in the market and carried out some discussions with some specific companies in order to establish the spare parts, maintenance organization in 2011 and resolved this important subject.

In 2011, it decided to work together with FINEDOOR, one of the important companies of England. So, it continued its practice to bring the service to the customer such as spare part, maintenance-repair centered in Dubai and in other Gulf countries.

ÇİMENTO SEKTÖRÜNÜN BİR ÇOK DEVİNDEN SONRA LAFARGE DA MEKA'YI SEÇTİ

AFTER MANY GIANTS IN THE CEMENT SECTOR, LAFARGE HAS ALSO CHOSEN MEKA

TİM ilk 1000 ihracatçı firma listesinde yer alan MEKA, dünyanın en önemli ve en büyük müteahhit firmalarının tercihi olmaya devam etmektedir.

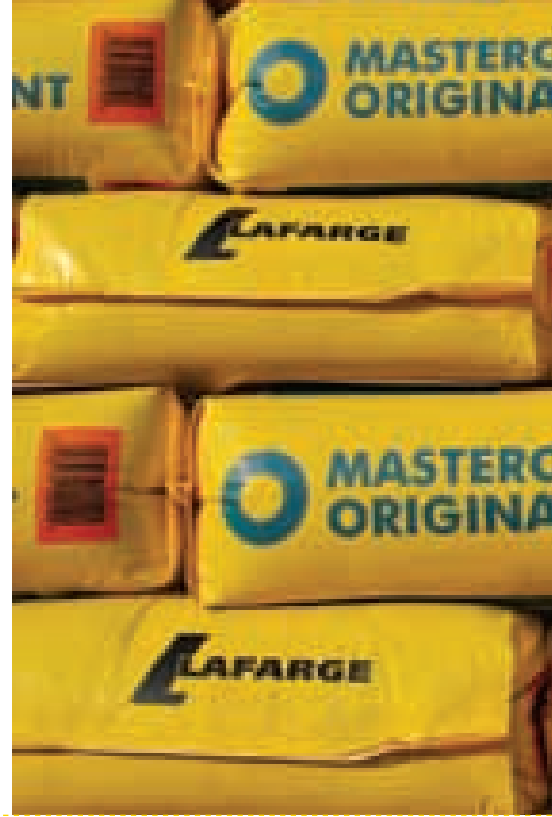
Dünya'da GAZ PROM, HOLCIM, SAUDI OGER gibi hem hazır beton işinde hem çimento sektöründe devleşmiş firmalara santral temin eden MEKA, Aralık 2010 içerisinde bir adet çok özel proje olan Nijerya'ya 2 adette Umman'a LAFARGE firmasına santral temin etmiştir.

Son sistem güvenlik önlemlerinin alındığı, insanın ve çevrenin önemsendiği, Avrupa standartlarındaki üretimiyle MEKA, LAFARGE gibi sektörünün en önde gelen ismine MEKA'nın ayrıcalığını yaşatmaktadır.

MEKA is one of the companies in the TIM top 1000 exporters list and preferred by the most important and largest contractor companies of the world.

MEKA provides cement plants to the giant companies in both ready-mixed concrete and cement sector of the world such as GAZ PROM, HOLCIM, and SAUDI OGER. MEKA provided one concrete plant in Nigeria for a very special project and 2 concrete plants for LAFARGE in Oman in December 2010.

MEKA has a production understanding using latest security measures and giving importance to human and environment which meets the European standards. MEKA lets LAFARGE, the pioneer of its sector, experience its privilege.



HOLCIM'İN TERCİHİ MEKA

HOLCIM'S CHOICE: MEKA

Dünya'da hazır beton üretiminde dev firmalar için santral temin etmeye devam eden Meka, 2010 yılında Holcim için de Lübnan'da saatte 100 m³/s beton üreten tesisini faaliyete geçirmiştir. Hazır beton sektöründe dünyanın önde gelen firmalarının tercih ettiği Meka Beton Santralleri; kalitesi ile öne çıkmaya devam etmekte, uzun vadede sorunsuz çalışması nedeniyle ilerleyen yıllarda da adından sıkça söz ettirmeye ve dünya devlerinin tercih ettiği marka olmaya devam edecektir.

Meka continues providing concrete plants for the giant companies of the world in the ready-mixed concrete sector. It put its facility producing 100 m³/h concrete into practice in 2010 in Lebanon for Holcim. Meka concrete plants are the choice of the leading companies of the world in the ready-mixed plants. It has become prominent with its quality and as its plants work without any problem in the long term, and consequently it shall continue to become the brand preferred by the giants of the world in the coming years.





www.qmix.com.tr

MEKA, kendi kullanımı için imal etmekte olduğu mikserleri Q-MIX markası altında yurtiçi-yurtdışı satışı sunuyor. 3 ayrı model, 10 değişik tipten oluşan mikser ürün yelpazesinin tamamı tek çatı altında MEKA Eskişehir Fabrikasında imal edilmektedir. Bu mikserler 2010 yılında MEKA'nın tüm dünya genelinde kurduğu 166 santralde kullanılmıştır.

MEKA firma güvencesinin yanında, seri imalatın getirdiği fiyat avantajı, kısa teslim süresi, kaliteli imalat ve yedek parça temin garantileri, mikserlerimizin beton imalatı dışında çeşitli sanayi kollarında kullanılacağı ve bu konudaki yurtiçi ve yurtdışı piyasadan önemli pazar payı alacağı görüşündeyiz.

MEKA is selling its mixers in domestic and international market that are being manufactured for own use under the brand name Q-MIX. MEKA mixers in 3 different models, consisting of 10 different types of entire product range are manufactured in Eskişehir factory. These mixers are used in 166 concrete batching plants all over the world which are installed by Meka in 2010.

Besides MEKA's company confidence, price advantage brought by mass-production, low delivery terms and high-quality products along with all the spare parts makes us think that MEKA Concrete Mixers will be used in other industry branches besides concrete production thus raising sale rates in both domestic and international markets.

2010 yılında
166 Q-MIX
üretildi

a BRANDI

→ MEKA A.Ş.

MARKASIDIR

Single Shaft Mixer
Tek Milli Mikserler
0.5m³, 1m³, 2m³



Two Shaft Mixer
Çift Milli Mikserler
1m³, 2m³, 3m³, 4.5m³



Planet Mixer
Planetary Mikserler
0.35m³, 0.9m³, 1m³



▲ Sıkıştırılmış beton kapasitesi
Capacity of compacted concrete

Eskişehir fabrikamızda üretilen Q-MIX'leri
Dünya'nın her yerine ihrac ediyoruz.

We export Q-MIXs produced in our
Eskişehir factory all across the World.

SEKTÖRÜN LİDERİ

THE LEADER OF THE SECTOR: MEKA

FİRMANIZIN FAALİYETLERİNDEN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ ?

COULD YOU PLEASE TELL ABOUT THE ACTIVITIES OF YOUR COMPANY BRIEFLY?

MEKA; toplamda 46.500 m² kapalı alanda, 3 ayrı fabrikada, her türlü kapasite, tip ve farklı projelerde beton santrali üretimini sürdüren; özenli tutumu, kalitesi ve müşteri memnuniyetiyle son beş yılda dünya beton sektörünün en önde gelen üreticilerinden birisi olmayı başarmıştır.

MEKA; yıllık 200 adet beton santrali kapasitesi, 300 çalışanı, dünyanın 13 ülkesinde satış ve yedek parça destek/hizmet ofisleri olan; son iki yıldır Türkiye İhracatçılar Birliği verilerine göre ihracatta ilk 500 firma arasında yer alan, beton santrali üretimi konusunda sektörünün lideri bir firmadır.

With its 3 different factories having a total indoor area of 46.500 m², MEKA has achieved to become one of the leading concrete producers of the World by continuing its concrete plant production with any capacity, type and different kinds of projects and its careful attitude, quality and customer satisfaction in the last five years.

With its capacity of 200 concrete plants, 300 employees and sales and spare parts support/service offices in 13 countries of the world, MEKA is one of the top 500 export companies according to the data of the Turkish Exporters Union and is the leading company in the concrete plant production sector.

GEÇTİ İMİZ YIL FİRMANIZ NASIL BİR PERFORMANS GÖSTERDİ? 2010 YILI İLE İLGİLİ ÖNGÖRÜLERİNİZ NELERDİR ?
HOW DID YOUR COMPANY PERFORM LAST YEAR? WHAT ARE YOUR EXPECTATIONS REGARDING 2010?

MEKA olarak 2009 yılı diğer üreticilerde olduğu gibi bizde de kriz yılı olarak anıldı. Ama daha önceki krizlerde de tecrübe edinmiş firmamız, dünya pazar ekonomilerini iyi analiz edip bu dönemi alternatif ülkelere açarak, daha agresif pazarlama planları uygulayarak, eski çekirdek müşterilerini elinde tutup yeni müşterilerle de hacmini genişletip; geçtiğimiz yılı da 100'ün üzerinde santral kurarak kapatmıştır.

Krizi, hızlı ama doğru karar alma ve uygulama süreci olarak algıladık. Aniden

gelişen resesyonu iyi yönetmeyi becerdik.

Dinamik, esnek yapımızla ve doğru zamanlama kabiliyetimizle sorunları hızla aştık. Nitekim bu olumlu hava da 2010'un ilk çeyreğine yansıdı. Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da krizle daralan pazarların durumu iyileşme gösterdi. Yurtiçinde özellikle Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki yatırımlar hızlandı. İkinci çeyrekle birlikte, ilk altı ayda 90 adet santral satışıyla MEKA yine beton santrali sektöründe ses getirdi.

As MEKA, like other producers we remember the year 2009 as the crisis year. As our company had gained experience from the previous crises, we analyzed the world market economies well and entered into new alternative markets in this period and applied more aggressive marketing plans and kept our old core customers in our hands and expanded our volume with the new customers and established 163 new plants. ▶

MEKA

*Dünya Gazetesi'ndeki söyleşiden alınmıştır.
Quoted from the conversation in Dünya Newspaper.*

*MEKA Satış & Pazarlama Direktörü
"Mustafa Kılıç" ile röportaj
Interview with Sales & Marketing Director of MEKA
"Mustafa Kılıç"*

We perceived the crises as the fast but correct decision making and execution process. We managed to handle the rapidly growing recession well. We overcame the problems with our dynamic and flexible structure and correct timing ability. Thus, this positive environment was seen in the first quarter of 2010. The shrinking North Africa and Middle East markets in the crisis showed improvement. The investments in the country, especially in the East Anatolian Region, speeded up. With the second quarter, MEKA became successful in the concrete plant sector with its 90 pieces plant sales in the first six months.

**İNŞAAT SEKTÖRÜNE ÖZELLİKLE HAZIR BETON VE ÇİMENTO SEKTÖRÜNE YÖNELİK SUNDU UMUZ MAKİNE GRUPLARI HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ ?
COULD YOU PLEASE GIVE US INFORMATION ON THE MACHINERIES YOU PROVIDE FOR**

CONSTRUCTION SECTOR AND ESPECIALLY FOR READY-MIXED CONCRETE AND CEMENT?

Beton santralleri; mobil, sabit ve kompakt olarak sınıflandırılırlar. Her kapasitede, kullanım kolaylığı olan, işletme maliyetleri düşük, dayanıklı beton santralleriyle bu sektörlerde hizmet veriyoruz. MEKA'nın buradaki ayrıcalığı; gelişmiş donanımı ve tecrübesinden dolayı, sektörün ve makinelerin sıkıntılarını iyi analiz edip; hızlıca iyileştirme çalışmaları yapması, eksik yanları minimize ederek, her geçen gün müşteri memnuniyetini artıran kusursuz santraller üretme çabasıdır.

Concrete plants are classified as mobile, immobile and compact. We provide services for these sectors with our powerful concrete plants which have ease of use and low operating cost at any capacities. MEKA's privilege here is that thanks to its experience and enhanced equipment it analyses machinery problems in the sector well, it works to fix them in a short period of time, minimize deficiencies and make

an effort to establish faultless plants which raise the customer satisfaction each day.

**BU YIL YENİ PAZARA YENİ ÜRÜN SUNACAK MISINIZ ?
WILL YOU PROVIDE A NEW PRODUCT THIS YEAR FOR THE MARKET?**

Sunduk bile. İlk çıkış noktamız Almanya BAUMA fuarı oldu. C20 isimli tek konteynırla taşınan, ufak çaplı projelerde kullanılan, en geç bir gün içerisinde sökülüp takılabilen, saatte 20m³ beton üreten bir santralle yeni yıla merhaba dedik. Özellikle deniz aşırı ülkelere bir alternatif çözümdü. Lojistik maliyeti düşük pratik bir çözüm önerdik. Hemen akabinde ANKOMAK İstanbul fuarında daha kapsamlı ve büyük projeler için tasarladığımız saatte 120m³ beton dökülebilen tek boşaltımda 3m³ beton verebilen Grand mobil santralimizle, mobildeki anlayışı daha üst seviyelere taşıdık. Yüksek beton ihtiyacı olan projelere sabit santrallerin yanında aynı performansta mobil bir santral önererek şantiyelerin ve kullanıcıların işlerini çabuklaştırdık ve kolaylaştırdık. ▶

We already did. Our first starting point was Germany BAUMA expo. We said hi to new year with a plant called C20. It is carried with a single container, used in minor projects, installed and uninstalled in one day at the least and it produces 20m³ concrete in an hour. It was an alternative especially for overseas countries. We offered a solution which is practical and has low logistic costs. Later in ANKOMAK Istanbul expo, with our Grand mobile plant which we designed for greater and more comprehensive projects we carried understanding in mobile to a higher level. Our grand mobile plant can pour 120m³ concrete in an hour and give 3m³ concrete in one single pouring. We speeded up and eased the work of sites and users by suggesting a mobile plant which has the same performance as immobile plants for the projects which has high concrete necessities.

YENİ YATIRIMLARINIZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ

COULD YOU GIVE US INFORMATION ON YOUR NEW INVESTMENTS?

MEKA, 2 yıl önce Eskişehir'deki 35.000 m² kapalı fabrika yatırımından sonra büyük bir yatırım içerisine girmektense;

kriz ortamını da fırsat bilerek, var olan değerlerin geliştirilmesi, organizasyonu ve planlanması, fabrika içi makinelerin revizyonu ve iyileştirilmesi çalışmaları üzerinde yoğunlaşmıştır.

After a 35.000m² indoor factory investment two years ago in Eskişehir, instead of making a big investment MEKA focused on improving, organizing and planning available values, and revising and improving in-plant machineries by taking advantage of crisis environment.

SEKTÖRÜN BÜYÜKLÜ ÜNÜ BELİRTEREK, TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİNDEKİ YERİNİ AÇIKLAR MISINIZ

COULD YOU PLEASE TELL US THE SIZE OF THE SECTOR AND ITS PLACE IN TURKISH ECONOMY?

Elimizde, yıllık üretilen ve iç pazara sürülen santrallerle ilgili kayıtlı bir veri yok. Ancak kendi araştırmalarımız gösteriyor ki, yıllık 500-600 santral üretimlik bir iç pazar hacmi ve 100-120 milyon dolarlık da bir pazar ekonomisi mevcut. İnşaat sektörünün dünyadaki toplam büyüklüğünün 3 trilyon ABD Doları civarında olduğu tahmin edildiği

düşünülürse, beton santrali pazarının da bu inşaat projeleri yatırımlarıyla eş zamanlı olarak dünya da büyük bir yer tuttuğunu söyleyebiliriz.

We don't have any data on plants which are established and released to the domestic market annually. However, our researches show that, annually there is a domestic market volume of 500-600 plant establishing and 100-120 million dollars market economy. When we think that estimated overall size of construction sector in the world is 3 trillion US dollars, we can say that concrete plant market occupies a big place in the world synchronously with these construction project investments.

2010'DA SEKTÖRÜNÜZÜN GELİŞİMİNİ NASIL ÖNGÖRÜYORSUNUZ

HOW DO YOU FORESEE THE SECTOR PROGRESS IN 2010 ?

Bu yıl içerisindeki ekonomik veriler geçen yıla oranla daha iyi. Özellikle 2010 son çeyrekle birlikte beklenen olumlu havanın, 2011'de daha da düzeleceğini gözlemliyoruz. Geçtiğimiz yıllardaki 25% ile 40% arasındaki daralmaların, bu yıla birlikte çözülmeye başladığını söyleyebiliriz. Ama ortadaki bir gerçekte, Türkiye dahil dünyanın inşaat merkezi ►



*Eskişehir'de bulunan MEKA fabrikasından görünüm
View from the MEKA factory located in Eskişehir*



haline gelen Dubai, Kazakistan, Rusya gibi (çok genişleyen ve büyük pazarlar olmasına rağmen) ülkelerde son yıllarda (kriz öncesinde de) bir "oversaturated" pazar doygunluğu hissi emareleri belirginleşmeye başlamıştı. Hızla büyüyen inşaat sektörü krizle birlikte durmuştu.

Economical data of this year is better than last year's. We especially observe that expected positive atmosphere in the last quarter of 2010 will be more positive in 2011. We can say that last year's constrictions between 25%-40% will reduce this year. But there is a fact that, in recent years (also before the crisis),

after Middle East, in countries which have become a construction center such as Dubai, Kazakhstan, Russia (although they are big and expanding markets) and Turkey, "oversaturated" market saturation signs has started to become clear. Fast growing construction sector has come to a stop with the crisis. ■

HİDROELEKTRİK SANTRALLERİ (HES) MEKA İLE KURULUYOR

HYDROELECTRIC POWER PLANTS (HPP) HAVE BEEN INSTALLED WITH MEKA



Yaşadığımız yüzyılda Türkiye gibi hızla gelişmekte olan ülkelerin öncelikli ihtiyaçlarının başında Enerji kaynakları gelmektedir. Her şeyden önce stratejik önemi sahip, ülkelerin dışa bağımlılığı konusunda en belirleyici etken olan Enerji ihtiyacının karşılanması sorunu, Ülkemizde de, yapılan kalkınma planlarında öncelikli olarak ele alınmaktadır. Enerji ihtiyacının karşılanmasında dışa bağımlılıktan kurtulunması, ve her geçen gün daha da önem kazanan enerji üretim araçlarının çevreye olan olumsuz etkilerinin azaltılmasına yönelik projelerden en önemlisi Hidroelektrik santraller(HES)dir.

Baraj Santralleri ve Nehir Santralleri olarak iki ana tipte, kapasitesine göre sınıflandırılan HES projeleri, özellikle, 2005 yılında yürürlüğe giren 5346 sayılı, "Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun"un devreye girmesinden sonra ivme kazanmıştır. Bugüne kadar EPDK tarafından 510 adet su kullanım lisansı verilmiştir. Bu lisansların 334 adeti özel sektöre, 176 adedi kamuya (EÜAŞ) aittir. Bu Lisanslar çerçevesinde toplam olarak devreye alınması planlanan HES adedi yaklaşık 2.300 adettir.

In this century, the most primary necessity of fast growing countries such as Turkey is Energy resources. The issue of meeting the energy needs, which is the most important factor of foreign-source dependency of countries which have strategic significance, also our country's, is approached primarily in the development plans. Hydroelectric Power Plants is the most important project in order to get rid of being foreign-source dependant in meeting energy needs and reduce the negative effects of energy-generating means, which have an increasing importance, to the environment.

Hydroelectric Power Plants which are classified as Barrage Plant and River Plant according to their capacities gained speed after the "Law on Usage of Renewable Energy Resources to Produce Electrical Energy" No.5346 entered into force in 2005. Energy Market Regulatory Authority has given 510 water use licenses. 344 of these licenses belong to private sector and 176 of them belong to public (electricity generation corporation). Within the scope of these licenses 2.300 hydroelectric power plants are planned to be put into use.

HES inşaatlarının, merkezlere uzak olması, bir çok projede, ihtiyaç duyulan betonun yerinde üretilmesi zorunluluğunu doğurmuştur. Ağır şartlarda inşaatı yapılan HES'lerde, MEKA MOBİL BETON SANTRALLERİ, en uygun çözüm olarak ortaya çıkmaktadır. 2010 yılı içerisinde ESER TAAHHÜT firmasına satışı gerçekleşen 3 adet MB-60M mobil beton santrali, Mersin, Kastamonu ve Sivas HES şantiyelerinde sorunsuz şekilde montaj ve teslimatı gerçekleştirilerek devreye alınmıştır.

Ayrıca KOLİN İNŞAAT ve YÜKSEL İNŞAAT'ın müteahhitliğini üstlendiği Baraj ve HES projelerinde, MEKA BETON SANTRALLERİ uzun yıllardır başarıyla hizmet vermektedir. Ağır iklim ve doğa şartlarında kurulumu yapılan HES'lerin imalatında kullanılacak her ekipman gibi beton santrali seçiminin de dikkatli yapılması gerekmektedir. Üretim kalitesinin yanı sıra, her durumda hızlı servis ve yedek parça hizmeti verebilen MEKA BETON SANTRALLERİ işini ciddiye alan kullanıcıların öncelikli tercihi olmaya devam etmektedir.

Hydroelectric power plants' being away from centers arose the necessity in many projects that the needed concrete is produced in place. MEKA MOBILE CONCRETE PLANTS is the most suitable solution for the hydroelectric power plants which are established under difficult conditions. In 2010, 3 mobile concrete plants of MB-60M were sold to ESER TAAHHÜT company and their assembly and delivery was carried out flawlessly in Mersin, Kastamonu and Sivas hydroelectric Power Plant sites and they were put into use. Moreover, in Barrage and Hydroelectric Power Plant projects whose contractors were KOLİN İNŞAAT and YÜKSEL İNŞAAT, MEKA CONCRETE PLANTS provide service successfully for many years. Like any equipment that will be used in the production of Hydroelectric Power Plants which are installed under difficult climate and weather conditions, selection of concrete plant should also be made carefully. In addition to product quality, MEKA also provides fast service and spare part supply. Therefore MEKA remains as the first choice of users who treats the business seriously.

ZAMBİYA'YA C-20 İHRACATI

C-20 EXPORT TO ZAMBIA

- *Kolay Ve Hızlı Kurulum / Easy Transportation and Fast Installation*
- *Düşük İşletme ve Bakım Maliyetleri / Low Maintenance and Cost Efficient*
- *Tek Konteynerla Taşınabilme / One Container Needed For Transportation*

Son yıllarda özellikle Rusya ve Orta Doğu pazarlarından sonra Afrika pazarında da adından sıkça söz ettirmeye başlayan Meka, saatte 20 m³/s beton üretebilen Kompakt ürünü C-20'yi 2010 yılı içerisinde Zambiya'nın Chisali Bölgesine kurmuş olup, bölgenin ilk üniversite inşaatında kullanılmak üzere faaliyete geçirmiştir. Özellikle Afrika pazarında çok tercih edilen C-20, kolay kurulumu ve tek konteynırla taşınabilme özelliğiyle ilgi gören bir ürün haline gelmiştir. Orta Afrika'da yoğun olan hazır beton üretimine C-20 ile destek veren Meka, önümüzdeki yıllarda da adından sıkça söz ettirmeye devam edecektir.

2010 yılı içerisinde toplam 10 adet C-20 ürününü diğer pazarlarda olduğu gibi Afrika pazarında faaliyete geçirmiş olan Meka, ilerleyen yıllarda bu sayıyı daha da arttırmayı hedeflemektedir.

Being mentioned most often in the African markets after Russia and Middle East markets MEKA installed its Compact product C-20 which can produce 20m³/h concrete in an hour in Zambia's Chisali Region in 2010 and also launched it to be used in the construction of first university in the region. C-20 is specially preferred in Africa and it has attracted attention since it has an easy installation and carried with only one container. Giving support to ready-mixed concrete production in Middle Africa where it is extensive, MEKA will be mentioned most often also in the upcoming years.

In 2010, MEKA has launched 10 of C-20 products in Africa market just like other markets and it aims at raising this number in the upcoming years.

Compact Concrete Batching Plants

MBC20

Kompakt Beton Santralleri



TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA

CHOICE OF TURKEY AND THE WORLD IS MEKA

180 m³ /s KAPASİTELİ ANKARA'NIN EN BÜYÜK BETON SANTRALİ ERİŞSAN'IN TESİSLERİNE KURULUYOR

ANKARA'S BIGGEST CONCRETE PLANT WHICH HAS 180m³/h CAPACITY IS BEING INSTALLED IN ERİŞSAN'S FACILITIES

Tek boşaltımda 4.5 m³ sıkıştırılmış beton üreten, saatte 180m³ kapasiteli santralin kurulumuna Ankara'da başlandı. Türk beton sektörünün önemseddiği firmaların başında gelen Erişsan'ın Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Eriş, "Meka ile çalışmak, güven ve kalite anlamına gelir" dedi.

The establishment of the plant which can produce 4.5m³ compacted concrete in one discharging and has 180m³ capacity is started in Ankara. Erişsan is the primary company which Turkish concrete sector attaches importance and its Chairman of the Executive Board Hamdi Eriş stated that, "Working with MEKA means quality and trust".

MB 180W - Erişsan / Ankara



DA TERCİH YİNE MEKA

ÜRETİCİLER MEKA İLE “ORTAK GİRİŞİM” ARAYIŞINDA

EUROPEAN PRODUCERS ARE IN SEARCH OF JOINT VENTURE WITH MEKA

Dünya'nın önde gelen santral üreticileri Meka Beton Santralleri ile iş birliği aşamasında. Dünyadaki ekonomik krize rağmen üretim kapasitesini hiç düşürmeyen, aksine günden güne daha da geliştiren Meka'nın yıllık 200 adet beton santrali kapasitesi dünya devlerinin de ilgisini çekti. Hem pazar hem de üretim anlamında işbirliği çalışmalarının zemininin oluşturulması çalışmaları sürdürülmektedir.



World's leading plant producers are in the process of cooperation with Meka Concrete Plants. Despite the world economic crisis, MEKA never reduced its production capacity, on the contrary we increased it day by day and its annual 200 concrete plant capacity has attracted the attention of world giants. Works on providing a basis for cooperation in the areas of market and production are carried on.

KOCALAR BETON'DA MEKA'DAN VAZGEÇMEDİ

KOCALAR BETON HAS NOT DESISTED MEKA

Ankara'nın en köklü ve en eski hazır beton firmalarından biri olan Kocalar Beton, Ankara Çubuk'ta kuracağı beton tesisinde Meka santrali kullanacak. Üretimi devam eden santral Mart ayı içerisinde devreye alınacak. Saatte 100m³ beton üretecek santralin Çubuk'un beton piyasasını da canlandırması beklenmektedir.

One of Ankara's oldest and long-established ready-mixed concrete companies Kocalar Beton will use Meka plant in the concrete plant it will establish in Çubuk, Ankara. The plant whose production continues will be launched in March. The plant will produce 100m³ concrete in an hour and it is expected that it will boost the Çubuk concrete market.



Kocalar Beton - MB 100W



YILDIZLAR HOLDİNG'DE MEKA'NIN YILDIZLAR LİĞİNE GELDİ

YILDIZLAR HOLDING IS ALSO IN MEKA'S STARS LEAGUE

Türkiye'nin en büyük ve önemli maden firmalarından, Söğütsen Seramik'in de sahibi Yıldızlar Holding'de Ordu'daki projesinde Meka santrali kullanmaya karar verdi.

One of Turkey's biggest and most significant mining companies and also owner of Söğütsen Seramik, Yıldız Holding decided to use MEKA plant on their project in Ordu.

TÜRKİYE'NİN DEVLER LİĞİ OYUNCULARI MEKA BETON SANTRALLERİNİ KULLANMAYA DEVAM EDİYOR

GIANT LEAGUE PLAYERS OF TURKEY HAVE CONTINUED USING MEKA CONCRETE PLANTS

Uzun zamandır Meka Beton Santralleri'ni kullanan, Ankara'nın önde gelen inşaat ve müteahhit firmaları, yeni projelerinde de hiç tereddütsüz Meka dedi. Yüksel İnşaat 7. Santralini de Meka'dan temin etti. Yine Peker A.Ş., İlci Holding, Limak Holding, Eser İnşaat A.Ş., Tepe İnşaat, Yenigün İnşaat A.Ş.'de beton santrali denilince akla gelen ilk firmanın Meka olduğunu vurguladı ve yeni tercihlerini de Meka'dan yana kullanarak memnuniyetlerini dile getirdiler.

Ankara's leading construction and contracting companies using Meka Concrete Plants for a long time chose MEKA in their new projects without hesitating. Yüksel İnşaat has been provided their all 7 plants by MEKA. Peker A.Ş., İlci Holding, Limak Holding, Eser İnşaat A.Ş., Tepe İnşaat, Yenigün İnşaat A.Ş. also stated that MEKA is the first concrete plant company that comes to mind and they chose MEKA once again and expressed their appreciations.

MEKA, SANTRALLERİ HER İKLİM KOŞULUNDA MAKSİMUM VERİMLE ÇALIŞTIĞINI KANITLAMIŞTIR

IT HAS BEEN PROVED THAT MEKA PLANTS WORK WITH MAXIMUM EFFICIENCY IN ALL CLIMATIC CONDITIONS

MEKA mühendisleri santralin kurulacağı yerdeki iklim koşullarını göz önüne alır, o iklim şartlarında, santralin maksimum verimde çalışmasını sağlayacak gerekli ilave ekipmanlara karar verir, sonra üretime başlar.

Kış mevsiminin aşırı soğuk olduğu kuzey ülkeleri (Rusya), yaz mevsiminin aşırı sıcak olduğu pek çok Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde; MEKA'ya olan müşteri ilgisi ve memnuniyetinin artarak devam etmesinin, pazar payını her kıtada arttırmasının en önemli nedeni; kusursuz çalışan santrallerin iklim şartlarına uygun çalışacak şekilde üretilmesidir.

Çok geniş bir ürün yelpazesini müşterilerimize sunmak bize önemli bir avantaj sağlamaktadır. Beton santrali alanında beklenti ve gereksinimleri optimum çözümlerle karşılayabilmektedir. Bölgenin iklim şartları ve müşterinin özel isteklerine uygun şekilde üretilen santrallerimiz, aşırı

sıcak ve soğuk iklimlerde yüksek kalitede beton üretimi yaparak, müşterilerimizin ve bölgenin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamaktadır.

MEKA engineers take into consideration climatic conditions of the place where the plant will be established, decide necessary additional equipments that will ensure maximum efficiency of the plant and then begin production.

In north countries where the winter is extremely cold (Russia) and in most Middle East and African countries where the summer is extremely hot, customer interest and satisfaction for MEKA continue increasingly and MEKA increases its market share in all countries. The most important reason of these is that flawlessly working plants are produced in a way that they work in all climatic conditions.

Offering a wide range of product provides an important advantage for us. We can meet the expectations and needs with optimum solutions in the field of concrete plant. Our plants are built according to climatic conditions of the region and special requests of our customers. They also produce high quality concrete in extreme hot or cold climates and meet the needs of the region and our customers.

MEKA BETON SANTRALLERİ SOÇİ OLİMPİYAT İNŞAATLARINDA DEVREYE ALINDI

MEKA CONCRETE PLANTS ARE LAUNCHED IN SOCHI OLYMPICS CONSTRUCTION

2008-2009 yıllarında olimpiyat inşaatlarında devreye alınan 8 MEKA santrale 2010 yılında yeni 3 adet santral eklenmiştir. Listeye meşhur 2 tane inşaat firması eklenmiştir – “Mostovik” ve “NBB Development”.

Her 2 alımda da çok aşamalı ihale düzenlenmiş olup, katılımcılar arasında MEKA'nın dışında Almanya, İtalya, Danimarka ve diğer Türk üreticiler yer almıştır. Finansal boyutunda bir sınırlama olmamakla birlikte beton santrali alımında, alımın ana kriterleri – tüm Rusya'da kurulan ve faaliyette bulunan santrallerin örneğinde servis hızı ve servis kalitesi olmuştur. Aylar süren, son seviyede titiz olan bir incelemeden sonra MEKA en yüksek puan alıp her iki ihaleyi kazanmıştır.

Bilimsel Üretim Birliği “Mostovik”, Sibirya ve Rusya Uzak Doğuda en büyük proje ve inşaat firmasıdır. 20 seneye aşkın sürede “Mostovik” bölgesel ve tüm Rusya'da birçok zor ve sorumlu projelere imza atmıştır. Bitmiş projeler listesinde Rusya'da ve Rusya'nın dışında bulunan 550'den fazla çeşitli proje bulunmaktadır. “Mostovik” tarafından alınan MB-100M mobil beton santrali Adler Şehrinde büyük modern ve en yüksek uluslararası standartlara uygun bir tren garı için beton üretmektedir. Santralde aşınmaya yüksek dayanımı olan İtalyan çift milli mikser kullanılmıştır. “Mostovik” yönetiminin talebi üzerine santral firmanın kurumsal renklerine boyanmış olup ana bloklara kurumsal logo ve yazı uygulanmıştır.

ZAO “NBB-Development” yönetim firması, OAO “NBB” (Moskova) şirket grubunun bir yan kuruluşudur. Firma, 2014 Olimpiyatlarının geçeceği Soçi şehrinde büyük olimpiyat yatırım projelerinin yönetilmesi ve gerçekleştirilmesi için kurulmuş olup, projeleri fikir aşamasından geliştirmeye ve anahtar teslimine kadar yürütmektedir.

“NBB-Development” tarafından satın alınan üniversal çift beton santrali MB-60/60WS aynı anda birkaç tip beton üretebilmektedir. Santral Esto-Sadok köyünde kurulmuş olup olimpik medya-köyünün ve en büyük spor ve eğlence merkezinin – “Dağ Atlıkanncası” inşaatları için beton üretmektedir.

In 2008-2009, 8 Meka plants were launched in Olympics constructions and 3 more plants were added to these in 2010. 2 well-known companies were added to the list – “Mostovik” and “NBB Development”.

In both purchasing, multiple-stage tender was made and participants included German, Italian, Danish and other Turkish producers other than MEKA. While there is no restriction on financial dimension of concrete plant purchasing, main criteria of this purchasing are service speed and service quality in example of plants established and operating in Russia. After a rigorous and long research MEKA earned the highest points and won both two tenders.

Scientific Production Association “Mostovik” is the biggest project and construction company in Siberia and Russia the Far East. In more than 20 years “Mostovik” achieved many difficult and responsible projects locally and in Russia. In the finished projects list, there are more than 550 various projects made in and out of Russia. Purchased by “Mostovik” MB-100M mobile concrete plant produces concrete for a train station which will be big, modern and conforming to the highest international standards in Adler City. Italian twin shaft mixer which has resistance for abrasion is used in the plant. On a request from “Mostovik” administration, the plant is dyed in company's institutional colors and institutional logo and writing were used on the body.

ZAO “NBB-Development” management company is a subsidiary of OAO “NBB” (Moscow) company group. The company was established for the purpose of directing and implementing big Olympics investment projects in Sochi City where 2014 Olympics will take place. It also conducts the projects from the beginning to developing and turnkey.

Universal double concrete plant MB-60/60WS which was purchased by “NBB-Development” can produce several types of concrete at the same time. The plant is established in Esto-Sadok village and it produces concrete for the constructions of the biggest sport and entertainment center of olympic media village- “Mountain Merry-go-round”.



RUSYA'DA HİDROELEKTRİK SANTRALİ (HES) PROJELERİNDE MEKA

MEKA IN RUSSIA HYDROELECTRIC POWER PLANTS (HPP)

Zaramagskiye Hidro Elektrik Santralleri – Rusya / Kuzey Osetya'da, Alagirskiy Bölgesinde Ardon nehrinde bir kısmı kurulmuş ve halen kurulmakta olan büyük HES projelerindedir. Proje, birbirine bağlı olan 2 adet HES'ten oluşmaktadır – ana HES – 10 mW ve Zaramagskaya HES-1 – 342 mW. İnşaat 1976 yılında başlamıştır, projenin 2013 yılında bitmesi planlanmıştır, böylece toplamda inşaat 37 sene sürmüş olacaktır. İnşaat'ı yaptıran ana firma – “RusHydro” – yenilenebilir kaynaklardan enerji üreten bir lider firma olup, jenerasyon gücünü su akışı, gelgit, rüzgar ve jeotermik enerji gibi kaynaklardan elde etmektedir. “Chrikeygestroy” firmanın ana taşeronudur. 1963'ten beri faaliyet gösteren firma birçok inşaat dalında önemli tecrübeler kazanmıştır. Ana taşeron olarak “Chirkeygestroy” TES ve HES projelerini inşa etmiştir; Gergebilskaya HES, Chiriurtovskaya HES, Chirkeyska HES, Miatlinskaya HES, Novogroznetskaya TES, Mahachkalinskaya TES, Kaspiskaya TES, Stavropolskaya TES. Haziran-Temmuz 2010'da çok aşamalı ihale sonucunda MEKA ihaleyi kazanmış olup, “Chirkeygestroy” Alagir Şehrine MEKA MB-60M 60 m³/s kapasiteli mobil beton santrali satın almıştır. Santral ekipmanının en önemli özelliği – her hava koşulunda özel, suya dayanıklı beton üretimini mümkün kılan kuru katkı tartım ünitesidir.

Söz konusu santral HES inşaatları için kurulan ilk MEKA santrali değildir. 1 sene önce Sayano-Shushenskaya HES sahasında 60 m³/s kapasiteli sabit bir beton santrali kurulmuştur. Siparişini veren firma “KrasnoyarskGesStroy” olmuştur.

Zaramagskiye Hydroelectric Power Plants is a big Hydroelectric Power Plant project that is partly established and its establishment still continues. It is located on Alagirskiy Zone Ardon River, Russia/North Ossetia. The project consists of 2 Hydroelectric Power Plants which are connected- main HES – 10 mW and Zaramagskaya HES-1 – 342 mW. The construction started in 1976 and was planned to be finished in 2013. So, the construction will have been lasted for 37 years. The main company– “RusHydro” – that makes the construction done is a leader company which produces energy from renewable resources and it obtains the generator power from resources such as water flow, tides, wind and geothermal energy. “Chrikeygestroy” is the main subcontractor of the company. Operating since 1963 the company has gained significant experiences in the field of construction. Being the main subcontractor “Chirkeygestroy” has produced HPP and TEP projects: Gergebilskaya HPP, Chiriurtovskaya HPP, Chirkeyska HPP, Miatlinskaya HPP, Novogroznetskaya TEP, Mahachkalinskaya TEP, Kaspiskaya TEP, Stavropolskaya TEP. In 2010 June-July MEKA won the multiphase tender and “Chirkeygestroy” purchased a mobile concrete plant which has MEKA MB-60M 60 m³/h capacity for Alagir City. The most important feature of plant equipment is the dry additive weighing unit which allows special and water resistant concrete production in all climatic conditions.

The plant in question is not the first MEKA plant established for HPP constructions. A stationary concrete plant which had 60 m³/h capacity was established one year ago in Sayano-Shushenskaya in the field of HPP. Ordering company was “KrasnoyarskGesStroy”.



OKYANUSLARI AŞAN SANTRALİMİZ

OUR PLANT HAS CLIMBED OVER THE OCEAN

2010 yılında Rusya'nın en uzak bölgesine – Kamçatka Yarımadasında "Master" LTD ve "Stroykom" LTD firmaları için 2 adet MB-30WS 30m³/s kapasiteli beton santralinin kurulumu gerçekleştirilmiştir. Göreceli olarak uygun fiyatlı Asya üreticilerine yakın olmasına rağmen Kamçatka inşaatçıları, Sibiryada ve Rusya'nın merkezinde faaliyette bulunan MEKA beton santrallerini ziyaret ettikten sonra MEKA'yı tercih etmiştir. MB-30WS'nin blok şeklindeki modüler yapısı santralin tam ekipmanlı olarak 2 adet 40'lık OT konteynerin içine sığmasına olanak sağlamaktadır. Bu şekilde söz konusu santraller, Ankara'dan Kamçatka'ya deniz yolu ile ve her santral için 2 adet 40'lık OT konteynirle gerçekleştirilmiştir. İzlenen rota: Akdeniz – Süveyş Kanalı – Hint Okyanusu – Pasifik Okyanusu – Japon Denizi – Okhotsk Denizi – Petropavlovsk-Kamchatskiy Limanı. Bu uzun mesafeye rağmen Kamçatka'ya teslim sadece 45 günde gerçekleştirilmiştir. Şu anda Kamçatka'da sorunsuz çalışan MEKA santralleri, bölgenin en büyük sorunu olan eski ve yıpranmış konutları yeniden inşa ederek çözmeye yardımcı olmaktadır.

In 2010, MEKA established 2 of MB-30WS 30m³/s capacity concrete plant for "Master" LTD and "Stroykom" LTD companies in Kamchatka Peninsula which is the furthest region of Russia. Although they are close to Asian producers who has relative reasonable prices Kamchatka constructors preferred MEKA after visiting MEKA concrete plants that are operating in Siberia and centre of Russia. Block shaped modular structure of MB-30WS allows fully equipped plant to fit in 2 open top containers of 40. In this way, the plants were brought to Kamchatka from Ankara by sea with 2 grass containers of 40 for each plant. The route being followed: Mediterranean - Suez Canal - Indian Ocean - Pacific Ocean - Sea of Japan - Sea of Okhotsk - Petropavlovsk - Kamchatskiy Harbour. In spite of the long distance, delivery to Kamchatka was done in 45 days. MEKA plants flawlessly working in Kamchatka now help to resolve the region's biggest problem by reconstructing old and worn-out houses.

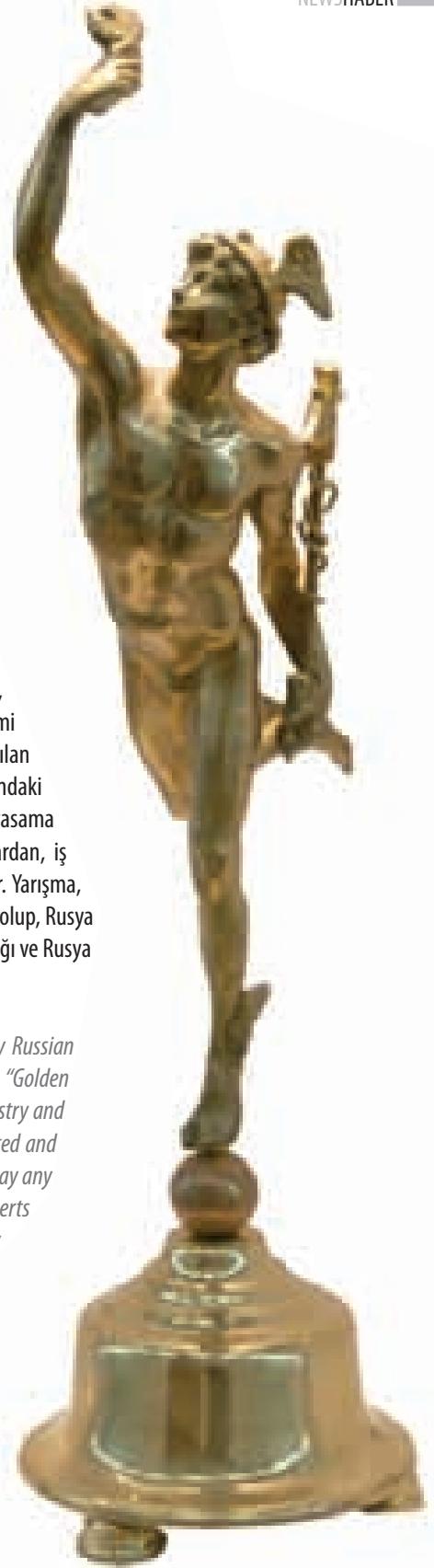


MEKA RUSYA'DA “ALTIN MERKÜR” ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLMÜŞTÜR

*MEKA WAS AWARDED THE PRIZE OF
“GOLDEN MERCURY” IN RUSSIA*

2010 yılının Haziran ayında MEKA, Rusya Federasyonu Ulusal Sanayi ve Ticaret Odasının girişimcilik konusunda verdiği “Altın Merkür” ödülüne layık görülmüştür. Rusya Ulusal Sanayi ve Ticaret Odasının düzenlediği Ulusal “Altın Merkür” Ödül Töreni, 2002 yılından beri düzenlenmektedir. Söz konusu ödül, kanunen patentli ve resmi olarak kaydedilmiş olan tek ödüldür. Diğer ödüllerden farklı olarak yarışmaya katılan firmalar, herhangi bir katılım ve ekspertiz bedeli ödememektedirler. Adaylar arasındaki seçimler Ulusal Exper Kurumu tarafından yapılmaktadır. Bu Kurumun içinde çeşitli yasama ve yasa uygulama organlarından üyeler, Sanayi ve Ticaret Odasından, sendikalardan, iş birliklerinden ve yerli bölgesel sanayi ve ticaret odalarından üyeler yer almaktadır. Yarışma, Federal küçük ve orta çaplı işletmeleri destekleme programı çerçevesinde yapılmış olup, Rusya Federasyonu Sanayi ve Ticaret Odası, Rusya Federasyonu Ekonomik Gelişme Bakanlığı ve Rusya Federasyonu Bölgesel Ekonomik Gelişme Bakanlığı tarafından desteklenmektedir.

In June 2010, MEKA was awarded the prize of “Golden Mercury” which is given by Russian Federation National Chamber of Industry and Commerce in field of entrepreneurship. “Golden Mercury” Award Ceremony has been conducted by Russian National Chamber of Industry and Commerce since 2002. The award in question is the only award that is legally patented and officially registered. Differently than other contests, the attendant companies do not pay any survey and attendance fee. Elections between attendants are made by National Experts Association. In that Association there are members from various legislative and law enforcement organs, Chamber of Industry and Commerce, trade unions, cooperation and domestic regional chambers of industry and commerce. The contest is made within the framework of a small and medium-sized enterprises support program and is supported by Russian Federation Chamber of Industry and Commerce, Russian Ministry of Economic Development and Russian Federation Ministry of Regional Economic Development.



MEKA E-MARKETING

MEKA E-MARKETING



Günümüz şartlarında, internet kullanımının yaygınlaşması, interaktif iletişim kolaylığı ve zamanın verimli kullanımı gibi nedenleri göz önünde bulundurduğumuz zaman, e-marketing'in önemi gün geçtikçe artmaktadır. Biz de Meka, Reklam-Tanıtım Departmanı olarak bu sene e-marketing üzerinde çalışmalarımızı hızlandırdık. Web sitemizin ziyaretçi sayısını arttırmaya çalışmak, daha büyük bir kitleye ulaşmak, sadece Türkiye'de değil Dünya'nın her yerinde firmamızı tanıtmak için büyük özveri ile çalışmaktayız. Bu çalışmanın ilk aşaması olarak web sitemizi yenilemiştik. Daha kolay kullanımı, daha geniş içeriği ve kendine özgü tasarımı ile.. Daha sonra kullanıcı-firma bağına güçlendirmek için çeşitli sistemler entegre ettik. Bu sistemlerin geri dönüşlerini kısa bir süre sonra almaya başladık. Web sitemizi ziyaret eden, aylık ortalama 1500 tekil ziyaretçimizin % 22'lik kısmı mail bülten listemize kayıt yaparak; firmamız hakkındaki gelişmelerden, yeniliklerden ve fuar-tanıtım gibi organizasyonlardan haberdar olmak istedi, %18'lik bir kısmı ise öneri ve şikayetlerini iletişim formlarından bizlere bildirdi, % 8 lik bir kısmı da canlı destek hattımızı kullanarak hem sorunlarını dile getirdi, hem de gereken desteği en hızlı şekilde almış oldu.

Gerek sitemizdeki bu sistemlerden, gerekse müşteri anketlerinden gördük ki ; doğru yoldayız!.. Bunun bize verdiği mutluluk ve güven ile müşteri-firma bağına güçlü tutmak için bizler sürekli kendimizi geliştirmekte, fikirler üretmekte ve bu fikirleri hayata geçirmekteyiz. Bunlar gibi birçok yeni proje ve e-marketing uygulamaları ile size bilgisayarınız kadar yakında olmaya devam edeceğiz.

In today's conditions, when we take into consideration the reasons such as widespread usage of internet, ease of interactive communication and efficient use of time the importance of e-marketing increases. This year, we as Promotion and Advertisement Department of MEKA have speeded up our works on e-marketing. We work devotedly on raising the visitor number of our web site, reaching larger masses and introduce our company in Turkey and all over the world. We renewed our web site as a first step of this work. Now it is easier to use and has more extensive content and original design. And later in order to strengthen the user-company connection we integrated various systems. In a short time we started to get good results from these systems. 22% of our monthly average 1500 website unique visitors registered to our mail bulletin list and wanted to be informed about our company progresses and innovations and organizations such as expos and presentations. 18% of our web site unique visitors stated their suggestions and complaints through communication forms and %8 of them used our live support line in order to tell us their problems and get the necessary support in the fastest way possible.

We have seen from this system and client surveys that we are on the right way!.. With the pleasure and trust of this, in order to keep the customer- company connection strong, we are constantly improving ourselves, producing ideas and putting these ideas into practice. We will continue to be close to you just like your computer with many new projects and e-marketing applications.

MEKA
MÜŞTERİLERİNE
YAPI KREDİ
LEASING
İLE 24 AYA KADAR
%0 FAİZLE
FİNANSMAN
DESTEĞİ SUNUYOR*

* MEKA PROVIDES ITS CUSTOMERS A FINANCIAL SUPPORT BY YAPI KREDİ LEASING WHICH OFFERS 0% INTEREST FOR 24 MONTHS.

MEKA
BETON SANTRALLERİ

www.meka.com.tr
sales@meka.com.tr

 **YapıKredi**
Leasing

MEKA
2010
MORE THAN

55

COUNTRY

163

CONCRETE

BATCHING PLANTS



MEKA
CONCRETE BATCHING PLANTS

www.meka.com.tr • sales@meka.com.tr