

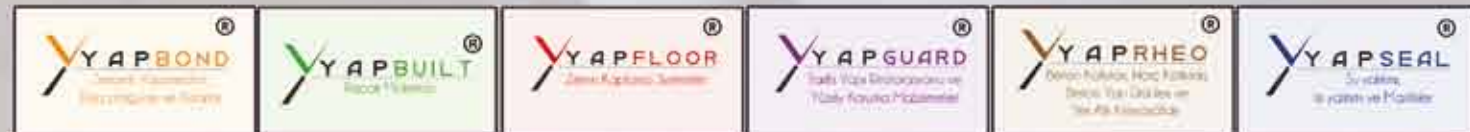


Yılların Güvenilir Markası...



Yeni Yüzüyle Yakında...

YAPKIM
Yapı Kimya San. A.Ş.

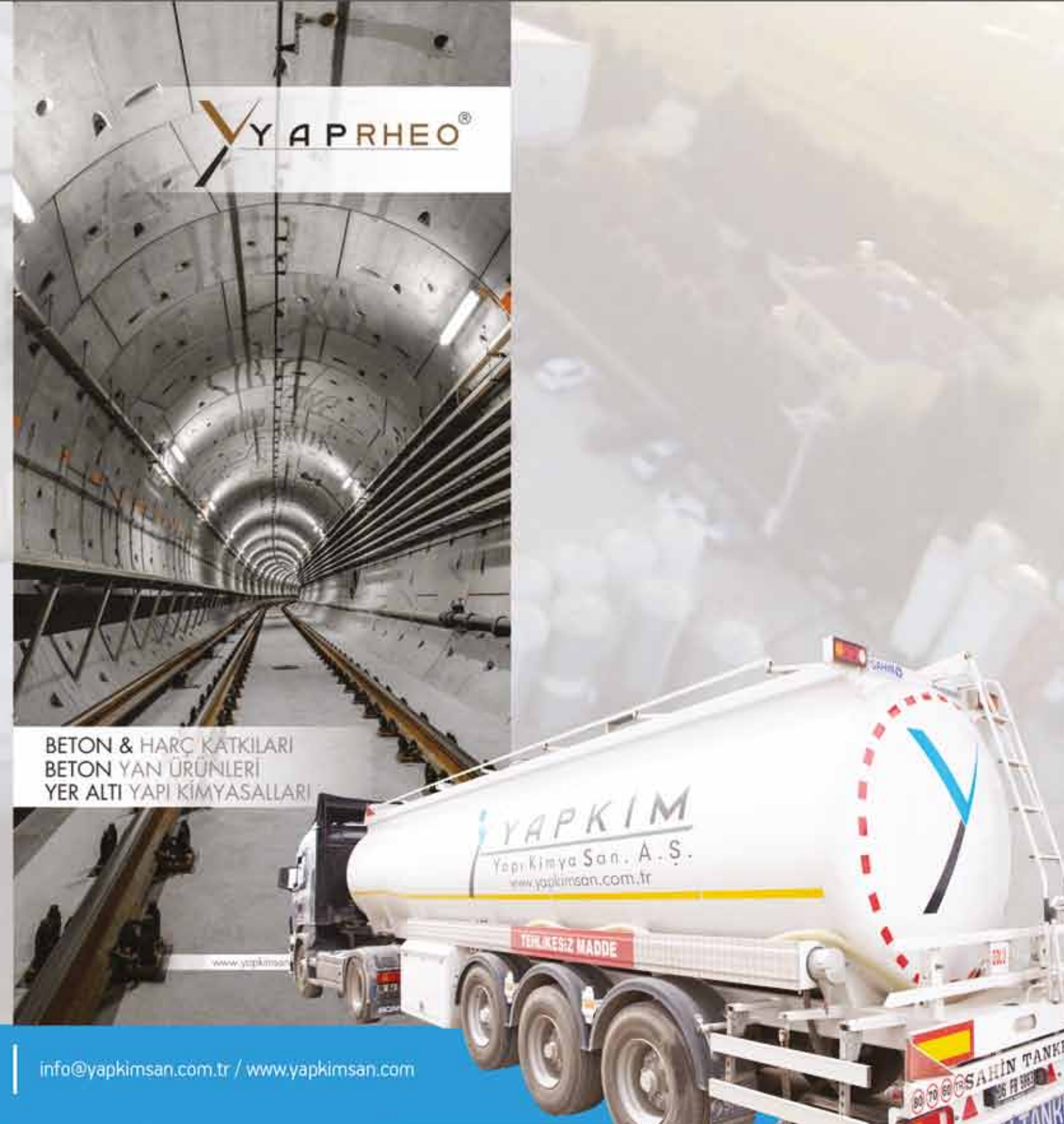


Balçık Köyü Kamber Kaynağı Sk. No:44 Gebze/KOCAELİ

Tel: 0262 751 44 55

Fax: 0262 751 44 14

info@yapkimsan.com.tr / www.yapkimsan.com



ISSN 1306-2190

YAPI MAGAZİN

www.yapimagazin.com / Nisan 2017

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ



DOSYA: YAPI KİMYASALLARI

Renkli
artık yeni siyah.



E/A0 boyutuna kadar
baskı yapabilir



HP Designjet T3500 Production eMFP ile tüm siyah beyaz ve renkli gereksinimlerinizi karşılayın. En verimli geniş format MFP olarak gelişmiş kopyalama ve tarama özellikleri sunar ve düşük maliyetli, gözetimsiz çalıştırma olanağı sağlar. Zorlu BT talepleri ve en üst düzey güvenlik için tasarlanmıştır.

Daha fazla bilgi alın: hp.com/go/DesignjetT3500



The logo for Entegre, featuring the word "ENTEGRE" in white capital letters on a green rectangular background with orange borders.

ENTEGRE ile SAĞLAM ve KONFORLU YAPILAR.

- ÇİMENTO ve ALÇI ESASLI SIVALAR
- TAMİR ve ANKRAJ HARÇLARI
- TAMAMLAYICI ÜRÜNLER
- SU İZOLASYON ÜRÜNLERİ
- ZEMİN UYGULAMALARI
- SERAMİK YAPIŞTIRMA HARÇLARI
- DERZ DOLGULAR
- ISI YALITIM ÜRÜNLERİ
- TURUNCU PAKET SİSTEMİ

Entegre kaliteli ürünleriyle sağlıklı, konforlu ve sağlam binalara değer katar. Uzmanlığıyla yapının her aşamasındaki ihtiyaçları bilir, doğru ve nitelikli çözümler sunar. Yaşanılır mekânların hayat bulmasındaki vazgeçilmez rolü bilinir ve tercih edilir. 39 yıldır.

39
HİZMET YILI





Türkiye'nin
İLK ve TEK
akredite - onaylanmış
test kuruluşu



Façade Testing Institute



NB-2547

<http://www.fti-europe.com>

Kariyer Medya Yayıncılık Reklamcılık
ve Tanıtım Hizmetleri Adına İmtiyaz
Sahibi Bayram Yıldız
bayram@yapimagazindergisi.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Sanem Ataman Yıldız
sanem@yapimagazindergisi.com
sanemataman@gmail.com

Editör

Merve Saraç
info@yapimagazindergisi.com

Halkla İlişkiler ve Bilgi İşlem

Sibel Çay
sibel@yapimagazindergisi.com

Grafik – Tasarım

Muhammed Bilal Varol
varollgrafik@gmail.com

Abone ve Dağıtım Sorumlusu

Mustafa Yılmaz

Baskı

KİRAZ MEDYA SANAYİ VE TİC. A.Ş.
Oruçreis Mh. Giyimkent Sitesi
Bulvarı 16. Sk. No:112/114
Esenler / İSTANBUL
Tel: +90 212 438 66 50

Baskı Tarihi

Nisan 2017

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

Yönetim Yeri

Kariyer Medya Yayıncılık Reklamcılık
ve Tanıtım Hizmetleri
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:7
No:1138 Şişli/İstanbul
Tel: (0.212) 220 82 62
Fax: (0.212) 220 82 64
Web: www.yapimagazin.com
e-mail: info@yapimagazindergisi.com

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara,
yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

Editör'den

info@yapimagazindergisi.com



Yapıların Olmazsa Olmazı; Yapı Kimyasalları...

Yapı kimyasalları, kaliteli, sağlıklı ve konforlu yaşam alanları inşa etmek için hayati önem taşıyan konuların başında geliyor. Çünkü yapı kimyasalları, yapıların var olmasını sağlayan, onları güçlü ve sağlıklı kılan malzemeler olarak karşımıza çıkıyor. Diğer yandan; korozyon, küf, rutubet ve mantar gibi olumsuz dış koşullara karşı yapıları korumak için takviye görevi görüyor.

Bu gün, kentsel dönüşüm ve renovasyon binalarıyla birlikte kaliteli ve yönetmeliğine uygun yapıların çoğaldığı konusunda hem fikiriz. 'Kimyasallar ne kadar sağlıklı olabilir ki?' diye mırıldandığınızı tahmin edebiliyorum. İşte tam da bu noktada, çevreye ve insan sağlığına zarar veren kimyasallardan uzaklaşan firmaların yüzümüzü güldüğünü ve çağrımıza kulak verdiğini söyleyebilirim.

İçeriğe dair...

Tüm bu konuştuklarımızın ışığında, önce insan olma güdüsüyle ve güvenli yapıların önemli olduğu bilinciyle, bu ayki dosya konumuzu 'Yapı Kimyasalları' olarak belirlediğimizi söylemeliyim. Yapıların güçlenmesinde bu denli önemli rol oynayan yapı kimyasallarını işlediğimiz bu sayıda bomba gibi bir dosyanın sizleri beklediğini de ayrıca belirtmeliyim. Bilişimsel gelişmelerin ve yeniliklerin yanı sıra ekonomik, sosyal ve çevresel faktörleri de dikkate alarak hazırladığımız röportajların arasında, sektörün duayen kuruluşu olarak nitelendirilebilecek Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu'nun Başkanı M. Şefik Tüzün ile konuştuğumuz; Türkiye'nin de taraf olduğu Kyoto Protokolü ve yenilenen çevre limit değerleri gereğince, başta sanayi olmak üzere tüm sektörlerin ciddi teknolojik yatırımlar yapmaya başlaması da bulunuyor. Diğer yandan dosyamızda sektörün önemli kuruluşlarıyla yaptığımız çok önemli röportajlar ve ürün grupları da sizleri bekliyor...

Ayrıca; yeni işbirlikleri için ve sektöre dair önemli notları öğrenmek adına 13-15 Nisan'da İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek olan Beton İstanbul Fuarı'na davetlimizsiniz...

Keyifli okumalar...

Merve Saraç

REKLAM İNDEKSİ

AMD ENGINEERING SOLUTION	AYRAÇ	KARKİM	67. ARKA KAPAK
ARTI&ARTI- HP	ÖN KAPAK, 71	LAYHER	69
AUSTROTHERM	11	MAPEİ	55
BLANCO ÖZTIRYAKILAR	33	NİMEÇATİ	23-25
BOSCH TERMOTEKNİK	37	ONDULİNE AVRASYA	5
ÇUKUROVA YALITIM	15	PAREX GROUP	AYRAÇ
DAIKIN	80	Pİ MAKİNA	41
ENTEGRE HARÇ	ÖN KAPAK İÇİ	SARAY ALÜMİNYUM	19
FORM ENDÜSTRİ	75	VAİLLANT	7
FTI	1	YAPKİM	KULAK KAPAK
HACI AYVAZ	ARKA KAPAK İÇİ	YTONG	13
KALE KİLİT	9		

04/19

HABERLER



- Küçük Yatırımcıya Büyük Gayrimenkul Projelerine Ortak Olma İmkânı!
- Mimari Tasarımda Malzemenin Rolü Masaya Yatırıldı
- Türkiye Gazbeton Sanayisinin Tek Avrupalı Lentosu AKG Gazbeton'dan



20/41

RÖPORTAJ



- KİSAD: "Sektörümüz için önemli olan şeylerden biri de, kirecin inşaatla kullanımını geri kazanmak"
- Türkiye, AMD Engineering Solutions Önderliğinde Havuz Kapatma Sistemleriyle Tanışıyor!
- En Doğru Ürünlerle En Hızlı Çatı Çözümleri Nimeçatı'dan



42/46

MİMAR KÖŞESİ



- "Girift yaklaşım, yatırımın ve projenin değerini artırıyor"
- Yüksek Mimar Gökhan Aktan Altuğ'a Göre Yeni Nesil Ofislerin Üç Ana Trendi; Mekansızlaşma, Yenilenebilir Enerji ve Sosyal Yaşam Kurgusu...



47/67

DOSYA



- YÜF: "Türkiye çimento sektörünün, dünya ihracat sıralamasında ilk 3 içinde yer alması kalitemizin ve rekabet gücümüzün tescildir"
- MAPEİ'deki Ar-Ge Çalışmalarının İlk Hedefi; Verimliliğin Artırılması!
- Kimyaya Dayanan İnovatif Çözümlerin Adresi; BASF



68/71

EMLAK PROJELERİ



- Sur Yapı, Yeşilmavi Projesiyle Maltepe'nin Değerine Değer Katmaya Hazırlanıyor
- Hayal Ettiğiniz Yaşamın Anahtarı; Starlife Silivri



ÜRÜN TANITIMI
72/75



FUARLAR
76/80

Onduline Avrasya Bayileri, Senenin Yorgunluğunu Sydney'de Attı

Onduline Avrasya, yine bir ilki gerçekleştirerek bayilerini Avustralya'nın Sydney kentinde ağırladı. Sydney'in eşsiz güzellikteki manzarası ve kapsamlı şehir turuyla senenin yorgunluğunun atıldığı toplantıya Türkiye'deki bayilerin yanı sıra, Onduline Avrasya'nın sorumluluğundaki Azerbaycan, İran, Türkmenistan, İsrail ve Lübnan'dan bayiler de dâhil olmak üzere toplam 155 bayi katıldı.



Bu yıl 23.sü düzenlenen uluslararası bayi toplantısı masmavi bir huzurun ortasındaki Avustralya kıtasının merkezi konumundaki Sydney'de gerçekleştirilen toplantıda 2016 yılının değerlendirmeleri ve hedefler görüşüldü. Toplantının açılışına video-mesaj ile katılan Onduline Avrasya CEO'su Sayın Burhan Karahan, 2017 yılının Onduline Avrasya için başarılı geçeceğini ve sahip oldukları ivmenin daha da üzerine çıkacaklarını belirtti. Toplantıya onur konuğu olarak katılan Syd-

ney Başkonsolosu Melih Karalar ve Dış Ticaret Uzmanı Kutay Kesim Onduline Avrasya bayilerine Sydney'de yaşayan Türk nüfusu, Sydney'in demografik ve ekonomik yapısı hakkında detaylı bir bilgilendirmede bulundu.

Onduline Avrasya bayileri başarılarından dolayı ödüllendirildi

Onduline Avrasya Genel Müdür Yardımcısı Fulya Özgül Koçak, Onduline Avrasya'nın gelecek dönemdeki hedeflerini, ekonomik

parametlerini anlatarak, iş güvenliği konusuna özellikle dikkat çekti. Onduline Avrasya Türkiye Satış Müdürü Hızır Şen ise, önümüzdeki dönemde uygulanacak satış stratejilerini aktardı. Şen'in ardından söz alan Onduline Avrasya Pazarlama Müdürü Fırat İçmeli, pazarlama ve iletişim faaliyetlerini anlattığı sunumunun ardından Onduline Avrasya'nın gelecek dönemde çıkaracağı yeni ürünler hakkında katılımcılara bilgi verdi.

Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da Onduline Avrasya bayileri başarılarından dolayı ödüllendirildi. Türkiye - Kaplanlar dalında 10, İhracat Ciro Ödülleri dalında 1 ve Türkiye - En Büyük Ciro Ödülleri dalında 5 bayi ödüle layık görüldü. Toplantının ardından yerel Aborjin dansçıların şovlarıyla renklenen gala gecesi, Seher Şimşek'in eşsiz performansı ile son buldu.



ONDULİKİT **OLB**

*tek komponentli, yüksek elastikiyete sahip,
bitüm emülsiyon modifiyeli kalın kaplama örtüsü*

ONDULİKİT **OLB2K**

*2 bileşenli, yüksek elastikiyete sahip,
bitüm emülsiyon modifiyeli kalın kaplama örtüsü*



    /ondulineavrasya
www.onduline.com.tr - pazarlama@onduline.com.tr

Onduline
AVRASYA A.Ş.

Vaillant Türkiye, 25. Yıl

Aile Toplantısı Düzenledi



Türkiye'deki 25'inci yılını, Antalya'daki ailesinin 350 üyesiyle birlikte kutlayan Vaillant'ın sloganı "Tam Yol İleri" oldu. 2016 yılının değerlendirildiği toplantıda 2017 hedefleri de açıklandı.

Vaillant Group CEO'su Dr. Carsten Voigtlander yaptığı açılış konuşmasında, 2013 yılından bugüne Türkiye'de yüzde 51 artış gösteren cirolarının, tüm Vaillant Group için motive edici olduğunu söyledi. Ardından kürsüde yerini alan Vaillant Group Türkiye CEO'su Dr. Axel Busch yaptığı sunumla 2016 yılını değerlendirerek 2017 yılı hedeflerini açıkladı. 2016 yılında yaşanan zorluklara rağmen yatırım stratejilerini koruduklarını da sözlerine ekleyen Dr. Axel Busch, şöyle devam etti. "Kombi hacmine göre yüzde 24, panel hacmine göre yüzde 21 büyü-



me göstererek pazar payımızı yaklaşık yüzde 2 arttırdık. Tam yoğunmalı kombi geçişi, enerji bayiliği, VRF, eRELAX gibi ürünlerimizle yeni iş fırsatları elde etme hedeflerimize ulaştık."

Toplantıda konuşma yapan Vaillant Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu, 2020 hedeflerinin iş hacmini ikiye katlamak olduğunu söyledi. 2016 mottolarının "Vites Büyütüyoruz" olduğunu hatırlatan Erol Kayaoğlu, akıllı evlerin endüstri standardı haline gelmesiyle birlikte, tüketicilerin akıllı

telefonları ile kombilerini uzaktan kontrol edebilecek olmalarının önemine vurguladı.

Vaillant ürün ailesinin yeni üyesi ecoTEC'un Pure'un de tanıtıldığı toplantıda En İyi Performans, Tüketici Memnuniyeti ve Kalite Ödülleri sahiplerini bulurken, uzun süredir Vaillant'ı temsil eden yetkili satıcılar da plaketle ödüllendirildi. Keyifle geçen etkinliğin sonunda yapılan anket ise bugüne kadar alınan en yüksek memnuniyet puanı ile sonuçlandı.

Parçalar birlikte mükemmel çalışırsa

başarı kaçınılmaz olur!



Mükemmel bir sistem, tüm parçaların birbiriyle uyumlu çalışması ile gerçekleşir. Vaillant ecoTEC Yoğuşmalı Kaskad, 143 yıllık teknoloji geleneği sayesinde bu uyumu yakalıyor ve sistem çözümlerinde yüksek güç ve performansı bir arada sunuyor!

www.vaillant.com.tr
bilgi@vaillant.com.tr
444 2 888

facebook.com/VaillantTR
twitter.com/VaillantTR
youtube.com/VaillantTR

 **Vaillant** geleceğinizi düşünür.

Küçük Yatırımcıya Büyük Gayrimenkul Projelerine Ortak Olma İmkânı!



TOKİ öncülüğünde gayrimenkul sektöründe bir ilke imza atılıyor. Sermaye Piyasası Kanunu ile 2016'da yenilenen Gayrimenkul Sertifikası arzı tebliği sonrasında, ilk kez bir gayrimenkul projesinde Gayrimenkul Sertifikası sistemi uygulanıyor.

Resmi Gazete'de 2016 yılında yayımlanarak yürürlüğe giren Gayrimenkul Sertifikası, Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ) öncülüğünde hayata geçiyor. Gayrimenkul sektöründe yeni bir finansal yatırımı aracı olacak sertifika ile gayrimenkul alacak birikimi olmayan küçük yatırımcı, gayrimenkul projelerinden pay satın alarak projelere topraktan ortak olabilecek. İlk Gayrimenkul Sertifikası İstanbul Başakşehir'de inşaatına başlanan Park Maveria 3 projesi ile halka sunulacak.

Dileyen herkes projeye ortak olabilecek

Gayrimenkul Sertifikasının detayları, TOKİ Başkanı Mehmet Ergün Turan, Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Dr. Vahdettin Ertaş, Makro İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Uyan ve Vakıf Yatırım Genel Müdürü Kemal Şahin'in katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda paylaşıldı. Karara göre, gelir paylaşımı modeliyle TOKİ ve Makro İnşaat işbirliğiyle inşa edilen Park Maveria 3 Projesi'nin belli bir kısmı paylara bölünecek. Bölünen paylar doğrultusunda inşaatın teslim süresi olan 36 ay boyunca



Borsa İstanbul'da işlem görecektir. TOKİ sertifikalarıyla, dileyen herkes projeye ortak olabilecek.

"TOKİ ve iştiraki olan şirketler, şimdiye kadar yaklaşık 110 bin konut üretmiştir"

Gayrimenkul Sertifikasının konut sahibi olmak isteyenlere yeni fırsatlar sunan önemli bir yatırım aracı olacağını belirten TOKİ Başkanı Ergün Turan, uygulamanın, küçük birikimlerle yatırım yapmak ve konut edinmek isteyenleri cesaretlendireceğini söyledi. Turan, TOKİ'nin projenin tamamlanmasında "garantör" kuruluş olduğunu belirterek "Uygulama bu hali ile bir ilk olmakla birlikte, modelin altyapısında idaremizin

çok güçlü bir birikimi ve tecrübesi bulunmaktadır. TOKİ son 14 yıl içinde Gelir Paylaşımı Modeli olarak tarif ettiğimiz bir modeli hayata geçirmiş ve başarılı sonuçlar almıştır. Bu kapsamda TOKİ ve iştiraki olan şirketler, şimdiye kadar yaklaşık 110 bin konut üretmiştir. Yeni hayata geçireceğimiz Gayrimenkul Sertifikası Sistemi de bizim açımızdan Hasılat Paylaşımı Modeli'nin bir üstüne çıkarak, küçük yatırımcılara alternatif yeni bir yatırım modeli sunmaktır. Gayrimenkul Sertifikası modeli ile sadece TOKİ değil, artık vatandaşlarımız da bu projeye ortak olabilecekler" diye konuştu.



SAĞLAM KİLİTLER GÜVENLİ EVLER



164 YGS

YÜKSEK GÜVENLİKLİ
SİLİNDİR



ÇELİK U PROFİL



164 CEC

KALE TÜPTEN ŞİFRELİ
YÜKSEK GÜVENLİKLİ
SİLİNDİR



ÇELİK U PROFİL



164 ASM

KALE ALARMLI SİLİNDİR

80dB



YÜKSEK SES
YÜKSEK GÜVENLİK!



164 KIS

KALE İKAZ SİLİNDİRİ



444 0 243

f KALE Tam Kapsam Güvenlik
t kaletamguvenlik
i kaletamkapsamguvenlik



KALE KİLİT

Saray, Tüm İş Ortaklarına

Teşekkür Yemeği Düzenledi

Geliştirdiği yenilikçi ve öncü iç ve dış cephe çözümleriyle, inşaat sektörüne hizmet veren Saray Alüminyum, Türkiye'nin birçok ilinde ürünlerinin satışını yapan bayileri, iş ortakları ve sektör yayınlarıyla buluştu.

Saray Alüminyum, uzun yıllar birlikte çalıştığı iş ortakları, bayileri ve kendinden desteklerini esirgemeyen sektörel yayınlar ile düzenlediği akşam yemeğinde bir araya geldi. Saray Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Saraylı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliğin açılış konuşmasını yapan Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı, "Saray Grup olarak, 1980 yılından bugüne inşaat sektörüne hizmet veriyor, geleceğin mimari yapılarının inşa edilmesinde

büyük rol oynuyoruz. 2001 yılından itibaren ISO'nun ilk 500 büyük sanayi şirketi arasında yer alan firmamız, 35 seneyi aşkın deneyimiyle, bugün 14 bin çeşit ürünü yurt içinde ve yurt dışında sektörün hizmetine sunuyor. Ar-Ge dehası ürünlerimiz ise adeta bir referans noktası olarak dikkat çekiyor. Tüm bu başarılarımızın ardında ise elbette ki sizlerin imzası var." ifadelerini kullandı. Saraylı, gerek çalışanlarıyla, gerekse bayileriyle çok büyük bir



aile olduklarına dikkat çekti.

Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı, yemeğe katılan tüm katılımcılara, 2016 yılında gösterdikleri başarılarından dolayı, teker teker teşekkür etti.

Danfoss, 2017'de de

Eğitilere Devam Ediyor!

Danfoss, Dubai ofisinde Pakistan'ın en önemli soğutma sistemleri distribütörlerinden olan Khan Brothers'a yönelik elektronik kontrol çözümleri eğitimi düzenledi.

Danfoss, ısıtma, soğutma ve motor kontrol sistemleri alanında eğitim ve seminerlere devam ediyor. Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanında eğitim veren Danfoss, son olarak Dubai'de bir eğitim düzenledi. İki gün süren eğitim Danfoss Türkiye'den Gıda Perakende ve Endüstriyel Soğutma Satış Müdürü Kıvanç Aslantaş tarafından verildi.

Eğitimde birbirinden nitelikli ürünlerin tanıtımı yapıldı

Katılımcılara Evaporator kontrol cihazı ERC 21X, ve AK-CC 550A, kompresör grubu kontrol cihazı AK-PC 551, ETS Stepper Valf ve AKV PWM Valf ürün gruplarının da detaylı bilgi aktarılan eğitim-



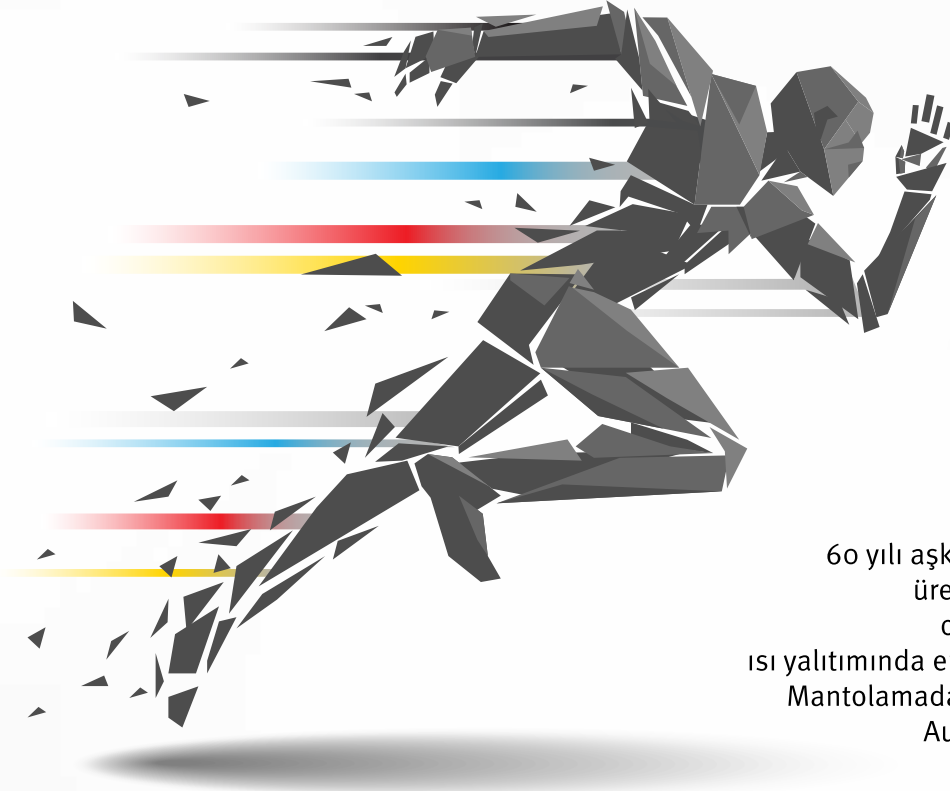
de, tüm endüstriyel soğutma, ticari soğutma ve iklimlendirme projeleri tasarımlarının süreçleri boyunca hassas hesaplama, basit parça seçimi ve akıllı destek sağlamak üzere geliştirilen Coolselector programına yönelik tanıtım da yapıldı.

ERC 21X'te sıfır-çapraz teknolojisine sahip röle ile uzun kulla-

nım ömrü ile toplantıda öne çıkan konulardan biri oldu. AK-CC 550A'nın ise AKV - PWM Valf sürebilme ve patentli floating superheat yazılımı özelliği ilgi çekti.

Danfoss, 2017 yılında da geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi ihtiyaçlar ve talepler doğrultusunda konferans ve eğitim programı hayata geçirecek.

İşte beklediğiniz ısı atılımı!



Austrotherm'den, mantolamada 3 farklı performans seçeneği:

60 yılı aşkın süredir EPS ısı yalıtım levhası üretimindeki deneyimimiz ve sahip olduğumuz Avrupa teknolojisi ile ısı yalıtımında en iyisini sunmak için çalışıyoruz. Mantolamada aradığınız kalite performansını Austrotherm'in yeni EPS ısı yalıtım levhalarında bulacaksınız.

Tercihinizi yapın!

Austrotherm EPS FASSADE®



İdeal Isı Yalıtımı

Austrotherm EPS PLUS®



Yüksek Isı Yalıtım
Performansı

Austrotherm EPS PREMIUM®



Ekstra Geliştirilmiş
Isı Yalıtım Kapiliyeti

TS EN 13163+A1 Sınıfı

EPS 50

EPS 70

EPS 70

Basınç Gerilmesi

CS (10) 50

CS (10) 70

CS (10) 70

Çekme Dayanımı

TR 100

TR 150

TR 150

Isı İletkenlik (W/mK)

0,034

0,032

0,030

Kullanım Yeri

Dış Cephe Mantolama

Dış Cephe Mantolama

Dış Cephe Mantolama





Knauf, Beşinci Fabrikasını Osmaniye'de Kuracak!

Kuru yapı sektörünün dev ismi Knauf, beşinci üretim tesisi kararıyla Türkiye'de büyümeye devam ediyor. Ankara'da iki, İzmit'te ve Eskişehir'de birer fabrikası bulunan, alçı ve alçı plaka başta olmak üzere yapı malzemeleri sektöründe hizmet vermeyi sürdüren Knauf, beşinci fabrikasını da Osmaniye'de kurmayı planlıyor.



Dünyada 220'den fazla ülkede üretim tesisi bulunan ve 160'ı aşkın ülkede satış hizmeti veren Knauf, Türkiye'de kuracağı beşinci üretim tesisinin haberini, bayileri ile gerçekleştirdiği organizasyonda paylaştı. İki yüzü aşkın bayinin katılım gösterdiği toplantıda beşinci üretim tesisinin kurulacağını bilgisini veren Knauf yönetimi, Türkiye'ye güvendiklerini ve Türkiye'nin gelişmesine destek vermekten büyük memnuniyet duyduklarını belirtti.

Yeni fabrika, Türkiye'den Ortadoğu'ya yapılacak olan ihracatlarda kapı görevi görecek

Osmaniye'de hayata geçirilmesi planlanan yeni üretim tesisinin kapasitesi ve teknolojisi ile global Knauf standartlarında tasarlandığını belirten Knauf yönetimi, yapı malzemeleri sektörüne yeni çözümler sunmaya devam edeceklerine ve her zaman olduğu gibi çağdaş yaşam alanları sağlamak konusunda öncü olacaklarına sözlerinde değindi. Yeni kurulacak fabrikanın, bu bölgede bulunan

insanlara yeni istihdam sağlayacak olmasından da büyük memnuniyet duyduklarının altını çizen yönetim, fabrikanın Türkiye'den Ortadoğu'ya yapılacak olan ihracatlarda bir kapı görevi göreceğini de ekledi.

Günün erken saatlerinde başlayan ve her dakikası farklı farklı etkinliklerle programlanan organizasyonun mottosu "Knauf Türkiye'ye Türkiye Knauf'a Güveniyor" oldu. Organizasyon Selami Şahin'in sahne performansı ile sona erdi.

SINIFININ LİDERİNDEN SINIF ATLATAN YENİLİK

**Sektörünün lideri Ytong'dan
ısı yalıtımında devrim: Ytong 0,09**

Standart gazbeton bloklara göre %30 daha yüksek ısı yalıtımı sağlayan Ytong 0,09 ile binanızı enerji tasarrufunda "A sınıfı"na yükseltin.



YTONG®

0,09

Çukurova Yalıtım, Bayileri İçin Londra Gezisi Düzenledi



Çukurova Yalıtım, 2017 bayi gezilerine Londra'da başladı. Gezinin ilk gününe dopdolu bir programla başlayan katılımcılar, yapılan seyahatte keyifli vakit geçirdi.

Çukurova Yalıtım'ın Londra'da başlattığı bayi gezisinde, Parlamento Binası, Big Ben Saat Kulesi, Westminster Köprüsü ve Manastırı, Trafalgar Meydanı, Amiral Nelson Anıtı, Oxford ve Regent alışveriş caddeleri, Hyde Park, Buckingham Sarayı ve Thames Nehri ziyaret edildi.

Bucak bucak Londra!

Gezinin ilerleyen günlerinde Çukurova Yalıtım bayileri, Londra'nın sanat, tarih ve popüler müzelerini bir Londra'lı gibi keşfettikleri geziye dâhil oldu. Dünya tarihinin nadide eserlerinin bulunduğu Britanya Müzesi ile devam eden turda, meşhur filmleri ile herkesin yakından tanıdığı James Bond 007'nin filmlerde kullandığı araçların, kıyafetlerin ve daha birçok detayın bulunduğu Londra Film



Müzesi'ne gidildi. Ardından, ünlü Müzikal Aslan Kral'ı izlemek üzere Lyceum Tiyatro'suna geçildi ve dünya üzerinde 100 Milyondan fazla kişinin izlediği bu müzikalde, sahne tasarımı, kostümler, koreografi, makyaj, efektler ve ışık gösterimi katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü.

Gezinin son günlerinde ise, Thames nehri üzerindeki Avrupa'nın

bilinen en yüksek dönme dolabı olan London Eye dönme dolabından, Londra kuş bakışı izlendi. 1675 yılında Kral II. Charles tarafından yapılan Greenwich Gözlemevi, Doğu ve Batı Yarım Küre'yi birbirinden ayıran avludaki meridyen çizgisi ve denizcilik müzesi de katılımcılar tarafından beğeniyle karşılandı. Çukurova Yalıtım'ın düzenlediği Londra seyahati, gala yemeğinin ardından sona erdi.

Çukurova Yalıtım, sektörde **25 yıldır** edindiği tecrübe, kalite anlayışı ve insana verdiği değerle, sürekli geliştirdiği ürün gamı ile **hayatınızın her anında** sizlerle birlikte, sizler için üretmektedir.

hayatın her anında...

4x4® Shingle

Dekoratif çatı kaplama ürünleri



EPS ısı yalıtım ürünleri



EPS yerden ısıtma levhası

4x4® Membran

Bitümlü su yalıtım örtüleri



Cam takviyeli polyester levha



Dış cephe ısı yalıtım sistemleri

4x4® DRAIN

Drenaj levhası



EPS enjeksiyon ambalaj ürünleri



Alçı levha ve asma tavan destek profilleri



Sağlık Kampüsleri ve Hastane Projelerinin Tercihi

Doka'dan Yana Oldu



Doka, en büyük endüstriyel yatırımların çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Ülkenin batısından doğusuna yatırımına başlanan entegre sağlık kampüsleri ve hastane projelerinin inşaat çalışmaları Doka tecrübesi ile hızla ilerliyor.



Geniş alanda birçok bina-
dan oluşan, hastane ve
entegre tesis projelerinin
kısa sürede hizmete geçebilme-
leri için yatırımcı firmalar Doka'ya
güveniyor. Türkerler-Astaldi proje
ortaklığının gerçekleştirdiği Av-
rupa'nın en büyük hastane yatırı-
mılarından biri olan 3 bin 566
yatak kapasiteli Ankara Etlik Sağ-
lık Kampüsü'nün yanı sıra, Elazığ,
Adana, Erzurum ve Gaziantep'te
inşaatlarına başlanan hastane ve
sağlık kampüsleri ile İstanbul'da
inşaatı süren Çekmeköy Devlet
Hastanesi Doka sistemleri ile inşa
ediliyor.

İnşaatına 2013 yılında başlanan
Ankara Etlik Sağlık Kampüsü'nün
2017; inşaatlarına 2015'in son çey-
reğinde başlanan Elazığ ve Adana
Entegre Sağlık Kampüsleri'nin ise
2018'de faaliyete geçmesi hedef-
leniyor. Yatak kapasitesi olarak

Türkiye'nin en büyük sağlık kam-
püsleri arasında yer alacak olan
tesislerde Doka d2 masa tipi is-
kele sistemi tercih edildi. d2 ağır
yük iskele sistemi yüksek taşıma
kapasitesi ve modüler yapısı ile
hastane gibi geniş alanlara kuru-
lacak olan ve farklı yükseklikler-
den oluşan yapılar için en ideal
çözümü sunuyor.

Doka ile ideal çözümler

İşçiler için maksimum güvenlik-
te çalışma ortamı yaratan diğer bir
ürün ise Gaziantep Sağlık Kam-
püsü'nün büyük asansör şaftla-
rında kullanılan 150F Tırmanır
Kalıp Sistemi oldu. Ürün geniş ve
her yönden kapalı çalışma plat-
formu ile firmanın beklentisini
eksiksiz karşıladı. 150F Tırmanır
Sistemi üzerine kalıp entegre edi-
lerek, tırmanma platformunun
tek hamlede kalıpla birlikte kal-

dırılmasına olanak sağlandı. Bu
da asansör boşluğu gibi dar nok-
talarda güvenli bir şekilde çalışıl-
masına imkân tanımış oldu.

Doka ürünlerinin tercih edildiği
bir başka hastane projesi de Er-
zurum Bölge Hastanesi ve Eğitim
Araştırma Merkezi oldu. Projeye
50 tırlık kalıp malzemesi temin
edilerek, firmanın tüm kalıp ih-
tiyacı en güvenli ve hızlı sistem-
lerle karşılandı. Projede depreme
karşı önlemler alınarak, binaların
altına mesnetler yerleştirildi.
Yüksek taşıma kapasite, galvaniz-
li yapısı ve 5 milimlik et kalınlığı
sayesinde herhangi bir burkulma
veya bozulmaya olanak sağla-
madığı için proje için en güvenli
çalışma ortamı sağlanmış oldu
ve inşaat sırasında, Doka d2 ağır
yük taşıyıcı iskelesi 90 cm'lik ağır
döşemeler için en ideal çözümü
sundu.

Mimari Tasarımda Malzemenin Rolü

Masaya Yatırıldı



Modelpan Genel Müdürü
Sibel Hızlan



Malzeme ile akıllı yapılara dikkat çekmek isteyen Modelpan tarafından, Yapı Endüstri Merkezi'nin organizasyonu, "Mimari Tasarımda Malzemenin Rolü" konulu konferans düzenlendi. Konferansta, yapıların teknolojik destek dışında malzemelerle de akıllı yapı haline gelebileceği konusu akademisyen ve alanında uzman mimarlar tarafından tartışıldı.



Türkiye'nin ilk manyezit yapı levhası Modelpan tarafından düzenlenen "Mimari Tasarımda Malzemenin Rolü" konulu konferans Yapı Endüstri Merkezi'nde (YEM) yapıldı. Konferansta, Studio Molini Direktörü İtalyan Mimar Maurizio Molini, ODTÜ Mimarlık Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Celal Abdi Güzer, Mimarlar ve Han Tümertekin Kurucusu Han Tümertekin, TUŞPA NK Mimarlık ve Urban Atölye Kurucusu Nilüfer Kozikoğlu ve Hatırlı Mimarlık Kurucu Ortağı Yeşim Balcıoğlu Hatırlı konuşmacı olarak yer aldı. Konferansta aynı zamanda Ak Alev Manyezit Levha Üretim'in yeni nesil levhası Modelpan'ın Lansman'ı da gerçekleştirildi. Modelpan'ın yalıtım ve üstün fonksiyonel özel-

liklerinin desteklediği Akıllı Panel temasının gündeme getirildiği lansmanda, Modelpan'ın binalara verdiği katma değerle akıllı binaların oluşturulmasında malzemenin önemi vurgulandı.

"Çevre dostu malzeme içeriği sayesinde zararlı gaz salınımı yapmaması hayati bir fayda sağlıyor"

Modelpan Genel Müdürü Sibel Hızlan, "Akıllı yapı, sadece teknolojik yapı değil" diyerek, akıllı yapının doğru malzeme ile fonksiyon kazandırılması sayesinde, birçok fonksiyonu gerçekleştirebilen yapılar haline geldiğine dikkat çekti. Modelpan ile yapı malzemeleri ve inşaat sektörü profesyonellerinin yapı panellerinde aradığı tüm inovatif özellikleri tek bir panelde bir araya getirdiklerini söyleyen Hızlan, Modelpan'ın özellikleriyle ilgili şunları kaydetti: "Modelpan Manyezit Yapı Levhası A1 sınıfı

yanmazlık, su ve neme dayanıklılık, ekolojiklik, yüksek ısı ve ses yalıtımı, darbelere karşı dayanıklılık gibi pek çok özelliği aynı panelde buluşturan inovatif bir yapı panelidir. Ayrıca çevre dostu malzeme içeriği sayesinde zararlı gaz salınımı yapmaması hayati bir fayda sağlıyor. Asbest, silis, organik çözücüler, yağ, toksik madde, ağır metal gibi çevreye ve insan sağlığına zararlı hiçbir madde içermiyor. Tüm bu fark yaratan teknik özelliklerinin yanı sıra çarpıcı esneklik, hafiflik, kolay kesim ve farklı şekillerde ebatlandırılabilme avantajıyla benzersiz uygulama kolaylığı, boyaya hazır yüzeyi sayesinde malzeme ve işçilik maliyetini azaltma olanağı sayesinde ekonomiklik gibi fayda ve avantajlarıyla yapı sektöründe fark yaratan inovatif bir ürün olma özelliği taşıyor."

Türkiye Gazbeton Sanayisinin Tek Avrupalı Lentosu

AKG Gazbeton'dan

Türkiye'nin lider gazbeton üreticilerinden AKG Gazbeton İşletmeleri, Avrupa standartlarında ürettiği lento ile bir ilke daha imza attı.



Türkiye'de sadece gazbeton sektörünün değil yapı malzemesi sektörünün ilk CE belgesini 2005 yılında alan AKG Gazbeton İşletmeleri, Sürdürülebilir Kurumsal Gelişme ilkesiyle her yıl "ilklere" yenilerini ekliyor. Gazbeton sektörünün lider firmalarından AKG Gazbeton

İşletmeleri, donatılı ürünü Lento ile sektöründe bir ilke daha imza atarak, Avrupa ürün mevzuatlarına uygun üretimiyle sektöre öncülük etmeyi sürdürüyor.

"Pazardaki gücümüzü her geçen yıl daha da arttırıyoruz"

AKG Gazbeton İşletmeleri Genel Müdürü Ali Şükrü Kahyaoğlu, 2016 yılında AKG Gazbeton İşletmeleri'nin gösterdiği başarının, odaklanılmış stratejik hedefler olduğunun altını çizerek şunları söyledi; "CE Belgeli AKG Gazbeton Lento ürünlerinin uluslararası standartlara uygun şekilde üretilmesi gazbeton sektöründe bizimle güvence altında. Avrupa Birliği pazarında serbestçe dolaşım hakkına sahip ürünlerimizle



AKG Gazbeton İşletmeleri Genel Müdürü Ali Şükrü Kahyaoğlu

bu pazardaki gücümüzü her geçen yıl daha da arttırıyoruz. 2017 yılına yurt dışı ve yurt içinde iyi bir başlangıç yaptık. Ocak ayında Münih'teki BAU fuarı son yılların en başarılı fuarıydı. Ardından, yurt içinde, hükümetimizin devreye aldığı yeni uygulamalarla inşaat sektöründe önemli bir gelişme yaşanacağını gözlemliyoruz. Avrupa'daki işbirliklerimizle ve yerli ürünlerimiz ile yurt dışındaki gücümüzü, satış ve pazarlama ağımla da yurt içindeki gücümüzü arttıracamız."

AB'nin Ar-Ge Çözüm Ortağı **Kastamonu Entegre Oldu**

Kastamonu Entegre, dünyanın en yüksek bütçeli sivil araştırma programı Horizon 2020'nin desteklediği ECOBULK Projesi kapsamında 1 Milyon TL'nin üzerinde hibe almaya hak kazandı. Kastamonu Entegre, ECOBULK'da "üretimde üstleneceği rol" ile sektöründe Türkiye'den destek alan tek kuruluş oldu.

Kastamonu Entegre, geri dönüşüm yüzdesini arttıracak ürün tasarım ve üretimi, tersine lojistik zincirlerinin kurulması, atık akışlarının daha iyi yönetilmesi ve izlenmesi gibi hedefleri olan ECOBULK Projesi kapsamında 1 Milyon TL'nin üzerinde hibe desteği almaya hak kazandı. 12 farklı ülkeden 29 ortaklı projede "üretici" rolü üstlenen Kastamonu Entegre, ağaç bazlı panel sektöründe Türkiye'den destek alan tek kuruluş oldu.

Döngüsel ekonomiye katkıda

bulunmayı hedefleyen ECOBULK Projesi'nde, araştırma kuruluşlarının geliştirdiği teknolojilerle Kastamonu Entegre'nin üreteceği yüksek dayanımlı ürünler, mobilya üreticileri tarafından kullanılacak. DELFT Teknoloji Üniversitesi liderliğinde, çevreye duyarlı inovatif tasarımların yapılacağı bu projede, tasarımların hayata geçirilmesi için ihtiyaç duyulan levhaların üretiminde geri dönüşümlü malzeme miktarının artırılması, Akzonobel ile



biyo esaslı tutkal geliştirilmesi, proje ortaklarının geliştirdiği atık işleme ve plazma teknolojisi uygulamalarının hayata geçirilmesi gibi konular Kastamonu Entegre'nin projedeki rolünü oluşturacak.

Ateşe teslim
olmamak
için...

SARAY® | A2



...Yapılarınızı,
yanmazlık dayanımıyla
Türkiye’de bir ilk olan;
dünya standartlarında
A2 yanmazlık sınıfı,
mineral dolgulu
alüminyum
kompozit panel
ile kaplayın.



(0 212) 550 49 47
www.saray.com

SARAY®
Alüminyum

En Doğru Ürünlerle En Hızlı Çatı Çözümleri Nimeçatı'dan



Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe, 25 yıllık geçmişlerine dayanan tecrübelerinin, Nimeçatı'yı diğer firmalardan ayıran en büyük özellik olduğunu düşünüyor. Nimeçatı olarak, uzun vadeli işlere en kısa sürede uygun çözümü sunmayı amaçladıklarını belirten Aktepe, sektörün gelişimine ve pazarın ihtiyaçlarına göre yeni ürün arayışına girdiklerinin altını çiziyor. Çatıda ısı yalıtımının önemine de dikkat çeken Aktepe, yalıtımın baştan aşağıya bir bütün olarak ele alınması gerektiğini vurguluyor.

Çatı her açıdan önemli bir unsur. Korunmanın ve güvenin yanı sıra sağlıklı ve kaliteli bir yaşamın da destekçisi. Tabi bu noktada çatı kaplama malzemelerinin de önemi yadsınamayacak kadar büyük. Sizin de işinizin büyük bir kısmının çatı kaplamaları olduğunu göz önüne alacak olursak bu konu hakkında sizin düşünceleriniz nelerdir?

Bir yapının olmazsa olmazlarından, yani en önemli öğelerinden biri çatıdır. 'Neden olmazsa olmaz?' dersek, çünkü başta yağmur olmak üzere, kar, güneş ve tüm dış koşullara karşı binanın dayanmasını sağlıyor. Dolayısıyla güvenli bir çatı altında olmak nasıl ki bizler için önemliyse, bir yapının sağlamlığı için de aynı durumun söz konusunu olduğunu söylemek mümkün. Bu yüzden çatının ilk önce iyi planlanmış olması, iyi yapılmış olması ve düzenli olarak bakımlarının yaptırılarak uzun süre dayanımının sağlanması gerekiyor.

Bu noktada tabi ki malzemelerin kalitesi de büyük taşıyor değil mi?

Kesinlikle! Zaten ilk önce çatının, yapının fiziksel şartlarına



Nimeçatı Genel Müdürü ve
Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe



uygun olacak şekilde mimari olarak tasarlanması ve bu tasarıma uygun çatı malzemesiyle kaplanması gerekiyor.

Nimeçatı'nın sadece ürün satmaktan ziyade aslında bilgiyi ürünle birleştirip, hizmet olarak sunduğunu söyleyebiliriz. Bu noktada hizmet kalemlerinizi ve sunduğunuz çözümlerden bahsetmek gerekirse okuyucularımızla neler paylaşırsınız?

Nimeçatı'nın adından da anlaşılacağı üzere, kuruluşundaki uzmanlık konusu çatı kaplama malzemeleriydi. Buradaki en büyük avantaj ise bu malzemelerin uygulaması noktasında çok iyi birikime sahip olunması.

Nimeçatı'nın köklerine dayanan uygulama tecrübesi yaklaşık olarak 25 yılı bulmuş vaziyette. Kurucularının tecrübeleri, bu gün Nimeçatı'yı çatı kaplama konusunda birçok rakibinden ayırıyor. Bu noktada uygulama tecrübemiz, hangi çatıya hangi malzemenin uygun olacağını, o malzemenin nasıl bir performans göstereceğini ve optimum maliyetle dayanıklı malzemeyi nasıl bir araya getireceğimizi bilmemizi sağlıyor. Bizler de bunu her daim projelerde ortaya döküyoruz.

Çatı kaplama malzemelerine bakıldığında esasen 3 ana kaleme ayrıldığını görüyoruz. İlki kil

esaslı malzemeler, yani klasik toprak kiremitler. İkincisi son dönemde artan talebiyle metal çatı kaplama malzemeleri, bunlar bazen tek kat, bazen sandviç, bazen de son kat kaplama olarak kullanılan malzemelerdir. Diğer bir kalem ise, bitüm esaslı ürünler... Bunlar da hammaddesi petrol türevi olan bitümden elde edilen, oluklu ya da düz olan kaplama malzemeleridir. Bu üç ana kaleme de hem malzeme tedariki hem de kardeş firmamız Ondutek ile uygulama noktasında çözüm sunuyoruz.

Benim merak ettiğim bir husus daha var. Yapı kimyasalları tarafı... Yapı Kimyasalları noktasında nerede duruyorsunuz? Ürün segmentiniz nedir?

Çatı denildiğinde klasik manada, ahşap ya da çelik karkasla yapılan bir bölüm algılanıyor fakat bununla birlikte işin içine teraslar da girdiğinde çözümler biraz daha farklılaşabiliyor. Bu durumda da ürünler bitüm esaslı ve sürme esaslı olarak iki farklı gruba indirgenmiş oluyor. Tabi sürme esaslı dediğimizde de doğal olarak yapı kimyasalı bölümüne kayıyoruz. Sürme esaslı yapı kimyasalı tarzındaki ürünler kendi içinde UV dayanımı olanlar ve UV dayanımı olmayanlar şeklinde ikiye ayrılıyor. Bu durumda da o ürünün dış koşullara dayanıklılığı söz konusu oluyor.

Diğer yandan bu gruba bitüm esaslı ürünler ve poliüretan esaslı ürünler de giriyor. Bu ürünler bazen rulo ve fırçayla sürülebilen, bazen de daha teknik bir makine vasıtasıyla uygulanan ürünler olabiliyor. Biz de bu bağlamda tedarikçilerimizle beraber farklı çözümler geliştiriyor ve bu çözümleri de tüketicilerimize sunuyoruz.

Bu bahsettiğiniz çözümler sadece ürün tedariki noktasında mı oluyor yoksa yapı kimyasallarının uygulanması tarafında da çözümlerinizi var mı?

Nimeçatı'nın en büyük özelliği bir ürünü sadece satması değil, talep edildiği her anda ürüne yönelik uygulama desteği vermesidir. Nimeçatı olarak, tüketicilere iş ortaklarımızla ya da kardeş kuruluşumuz olan Ondutek ile gerekli uygulama desteğini veriyoruz.

Sektörde bunca yıldır olmanın verdiği bilgi birikiminin ve tecrübenin kalitenize artı bir değer kattığını söyleyebiliriz. Nime Çatı'nın işlere ve olaylara kısa vadede yaklaşan bir firma olmasının sebebinin tecrübeyle sabitlendiğini söyleyebiliriz değil mi?

Kesinlikle tecrübeyle sabitlendiğini söyleyebiliriz. Zaten Nimeçatı olarak amacımız, uzun vadeli işlere en kısa sürede uygun çözümleri sunmak. Tüm bunları yapabilmek için de belli bilgi birikiminin yanında tecrübenin de var olması gerekiyor.

Sizlerin de takdir edeceği üzere her geçen gün pazar değişiyor ve gelişiyor. Durum böyle olunca da tabi ürün gamında da yenilik gerekiyor. Bu noktada pazarın ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün arayıp oluyormu?

Bu gün Nimeçatı'nın geçmişine baktığımızda, faaliyete başladığımız ürün gruplarıyla bu gün devam ettiğimiz ürün gruplarının çeşitliliği arasında çok ciddi gelişim olduğunu görebilirsiniz. Sektöre başladığımızda belki de sadece kil esaslı ürünler ağırlıkta iken, bu gün artık bitüm esaslı ürünlerin, sürme esaslı ürünlerin ve metal kaplamalı ürünlerin ön



plana çıktığını görüyoruz. Dolayısıyla Nimeçatı olarak her daim sektörün gelişimine ve pazarın ihtiyaçlarına göre yeni ürün arayışı içine giriyoruz. Bunu illaki yeni bir tedarikçi anlamında düşünmemiz gerekmiyor. Aslında amacımız, mevcut üreticilerimizin o yönde ürün geliştirmesini sağlayarak, yeni geliştirdikleri ürünleri direk sahada deneyerek, ürünlerin performansına ve memnuniyet durumlarına göre pazardaki gelişimlerini sağlamaktır. Nimeçatı bu noktada her daim yeniliğe açıktır.

Peki, bu anlamda pazarın gelişimini nasıl yorumluyorsunuz?

Bu konuda benim için ilk olarak yapı geliyor. Yapının ihtiyacına göre, en ekonomik ve en sağlam şekilde çözüme gidilmesi noktasında detaya uygun çözümlerden yanayım. Bu gün birçok mimari tasarıma bakıldığında, yeni ürünler olmadan o tasarıma çözüm bulmamızın mümkün olmadığını görüyoruz. Örneğin, yeşil çatı çözümlerinde öyle yapılarımız var ki sürme esaslı ürünler kullanmadan o detayları çözmek mümkün değil. Dolayısıyla 20 yıl önce böyle bir ürün yoktu deyip bu gün de bu tarz bir yapının çözümünde sürme esaslı ürünü kullanmazsak hem tasarımların önünü tıkamış

oluruz hem de yapılan tasarıma doğru çözümleri üretemeyerek sektörün dışında kalabiliriz.

Türkiye'ye genel olarak baktığımızda, yapıların çatılarını sağlıklı ve amacına uygun buluyor musunuz? Tabi buradaki amaç sadece mekânların üzerini örtmek değil. Bir çatının sahip olması gereken fonksiyonların tamamını bulundurduğuna inanıyor musunuz?

Bir çatıcı olarak, bir başka şehre ya da ülkeye gittiğimde doğal olarak gözlerim çatılara kayıyor. Çatıları incelemekten kendimi alamıyorum hatta. Son dönemlerde Türkiye'deki yapıların çatılarına baktığımızda geçtiğimiz yıllara nazaran daha iyi çözümlere sahip olduğumuzu söylemek mümkün. Özellikle orta ve ortanın altındaki gelir seviyesine sahip olan semtlerde gelişmiş ülke standartlarının altında olduğunu da söyleyebilirim. Maalesef birçok konuda ilk önce ürünlerin fiyatlarına bakılıyor ya da kısa vadede çözümlere gidiliyor. Bu noktada da malzeme o yapıya uygun olarak seçilmiyor ve uygulaması da doğru şekilde yapılmıyor.

Peki, bu durumu nasıl aşabiliriz?

Bu noktada en başta gelen unsur 'denetim' olacaktır. Denetim dediğimizde asıl kastettiğimiz şey;

yerel belediyelerce ve onların yetkilendirdiği yapı denetimcilerce yapılan bir takım faaliyetlerin arttırılması gerektiği. Diğer yandan çatıcılar olarak ve ÇATIDER olarak da bir takım çalışmalar yapmamız gerekiyor. Tabi bu noktada tüketicilerin de yapacakları araştırmalar büyük önem taşıyor. Bu tip araştırmalarla bu sorunları azaltabileceğimizi düşünüyorum.

Araştırma kısmını sadece tüketicilere mi bırakmak gerekiyor? Bilinci arttırmak adına firmalara da pay düşmüyor mu?

Tabi ki firmalarında yapması gereken bir takım çalışmalar var. Zaten böyle bir konuyu tamamen tüketicilere bırakmak doğru değil. Son kararı verenler tüketiciler olduğu için bu kararı vermeden önce gerekli araştırmaları yapmaları gerektiğini düşünüyorum. Malzemenin daha önce kullanılıp kullanılmadığı, referansları ya da yapacak olan ekibin tecrübesinin olup olmaması konuları tüketiciler için önem taşıyor. Bu noktada aslında asıl sorgulayıcı da onlar. Bu yüzden tüketicilerin araştırması büyük önem taşıyor.

Mimari tasarımda planlanmamış ve sonradan eklenen sistemler çatılara zarar veriyor mu?

Çatılara teknik olarak sonradan

İŞİN DOĞRUSU ÜRÜNÜN İYİSİ İLE OLUR



www.nimecati.com.tr



ÇATI KAPLAMA
MALZEMELERİ

ISI YALITIM
MALZEMELERİ

SU YALITIM
MALZEMELERİ

YAPI KİMYASALLARI
VE AKSESUARLAR

Zeytinburnu Şube
0212 664 57 58
nimecati@nimecati.com.tr

İkitelli Şube
0212 670 53 33
ikitellisube@nimecati.com.tr

Çorlu Şube/Borsa Meydanı
0282 654 56 61
corlusube@nimecati.com.tr

Çorlu Şube/Tekirdağ Yolu
0282 653 57 58
corlusube@nimecati.com.tr



sistemler eklenebilir ama sonradan eklenecek olan sistemin ağırlığının o çatıya uygun olup olmadığının ve mevcuttaki kaplamanın yeni yapılacak sisteme uyup uymadığının tespit edilmesi gerekiyor. Diğer yandan yapılacak olan yeni sistemin doğru şekilde bağlantılarının yapılması ve buna uygun olarak yalıtım çözümünün de yapılması gerekiyor. Bu adımlar izlendiğinde, çatılarda herhangi bir zarar gözlenmeyeceğini belirtmekte fayda var.

Yalıtım demişken, çatıda ısı yalıtımı gerekli mi?

Çatılardan kaynaklanan sorunları en iyi üst katta oturanlar bilir. Isı yalıtımı çatıda olmazsa olmaz bir unsurdur ve esasen en büyük ısı kaybına uğrama sebeplerinden biri de çatıdır. Çünkü ısınan hava yukarı doğru çıkar ve dolayısıyla çatıda bir yalıtım yoksa o ısı çatıdan dışarı gider.

Bir diğer önemli konu da ısı yalıtımının sadece yalıtım amaçlı değil, aynı zamanda oluşabilecek küf ve nem gibi olumsuz ortamların da önüne geçtiğidir. Yani insanlar, sadece yaşanan mekânlarda ısı yalıtım yaptırılmayı düşünmemelidir. Yapının yaşanmayan ve ısıtılması gerekmeyen çatı gibi bölümlerinde de ısı yalıtımı çok önemlidir. Burada atlanan bir diğer nokta da yalıtımın aslında bir bütün olduğudur. Cephelerin ya-

lıtımı gerçekleştirilirken çatının yalıtımı yapılmıyorsa, sistemde bir eksiklik var demektir ve bu bölümdaki ısı kaybı daha da artacaktır. Dolayısıyla yalıtım bir bütün olarak ele alınmalıdır.

Nime çatı olarak yangın yalıtımıyla ilişkiniz nedir?

Eğer bir çatı imalatı sırasında gerekli tedbirler alınırsa, zaten yangın çatıdan başlamaz. Bu noktada bizim dikkat edeceğimiz en önemli unsur, malzemelerimizin yangını arttırıcı nitelikte olmaması olacak. Tabi ki tamamen yangını önleyen bir malzeme oluşturmak mümkün değil fakat dediğimiz gibi malzemenin yangın dayanımının yüksek olması gerekiyor. Bu noktada ürünlerimizin büyük bir bölümünün de standartlara uygun olarak üretildiğini söyleyebilirim. Sonuç olarak, çatı kaplama malzemelerinin yangını önlediğini söyleyemeyiz ama yangının büyümesini önleyeceğini söyleyebiliriz.

Peki ya yeşil çatılar? Biraz da yeşil çatıların ruhundan bahsedermisiniz?

Yeşil çatıların ruhunda tabi ki çevre bilinci yatıyor. İnsanoğlu olarak doğaya verdiğimiz tahribatın yanı sıra, yeşil çatı yaparak bir parça da olsa doğanın ruhuna hitap etmeyi amaçlıyoruz. Bununla beraber birer canlı olarak yeşile olan ihtiyacımız da bu noktada önemli

rol oynuyor. Sadece görsel anlamda değil, ruhsal anlamda da insanlık için önemli bir olgu olan yeşili, özellikle şehir hayatında göremiyoruz. Yani yeşil çatılar bu noktada bir nebze de olsa içimizdeki o yeşil görme isteğini bastırmaya yardımcı oluyor.

2017'nin ilk çeyreğini içsel hazırlıklarla geçirdiğinizi söylemek mümkün. Peki, 2017'nin kalanından beklentileriniz nelerdir?

Nimeçatı olarak organizasyonumuzla, iş ortaklarımızla ve tedarikçilerimizle ülkemize ve sektörümüze olan güvenimizi hiçbir şekilde yitirmedik. 2016'da yaşanan tüm olumsuzluklardan dolayı 2017'yi hem 2016'nın bir telafisi olarak hem de kendini kurtaracak bir yıl olarak görüyoruz. Bu anlamda da tüm hazırlıklarımızı ve yatırımlarımızı yaptık.

Bahar aylarıyla birlikte sektörün hareketleneceğini düşünüyoruz. Kaliteli üretim yapan ve işinin hakkını veren firmalar için de iyi bir yıl olarak geçeceğine inanıyoruz. Çatı ve yalıtım sektörü büyümeye çok açık, çünkü yalıtım ve çatı kaplama hem yeni yapılar için hem de renovasyon binaları için önemli bir ihtiyaç durumunda. Nimeçatı'nın da bu anlamda 2017'yi çok iyi geçireceğine inanıyoruz.

Yeşil Çatılara da İmzamızı Atıyoruz...

Milli Reasürans Merkezi



Zeytinburnu Şube
0212 664 57 58
nimecati@nimecati.com.tr

İkitelli Şube
0212 670 53 33
ikitellisube@nimecati.com.tr

Çorlu Şube/Borsa Meydanı
0282 654 56 61
corlube@nimecati.com.tr

Çorlu Şube/Tekirdağ Yolu
0282 653 57 58
corlube@nimecati.com.tr

www.nimecati.com.tr



nimecati
çatı ve yalıtıma dair herşey



Türkiye’de bir ilk olan kendi tescilli markası American Siding ile 2001’de dış cephe kaplama malzemeleri üretimine başlayarak, inşaat malzemeleri sektörüne giriş yapan Eryap Grup hakkında konuştuğumuz Yönetim Kurulu Üyesi Selim Eruslu, Eryap Grup’un taş yünü üretimine ek kapasite olarak düşünülen yeni yatırımından bahsetti. 40 bin tonluk bir hat olarak planlanan bu yatırımın, üretim parkurlarının yenilenmesi ve kalite seviyelerinin artması anlamında kendilerine büyük katkı sağlayacağına inanan Eruslu, “Aldığımız kapasite artırımı kararı ile taş yünü ürünümüzdeki pazar payımızı ciddi oranda artıracığımızı düşünüyoruz.” diyor.



Eryap Yönetim Kurulu Üyesi Selim Eruslu

“Organizasyonlarımızın gelişimi için ciddi çalışmalar yapıyoruz”

Öncelikle sizleri tanıyalım. İlk, orta ve lise öğrenim hayatımı Gaziantep’te tamamladıktan sonra İstanbul’daki cazip iş ve yaşam şartlarını da göz önüne alarak İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde Uluslararası Finans bölümünü okudum. Halen İstanbul Üniversitesi Liderlik ve Küresel girişimcilik MBA programına devam ediyorum.

Çalışma hayatı bizde, çok küçük yaşlarda babanızın ya da amcanızın elinin altında çıraklıkla başlar. Ben bunu en iyi değerlendirenler-

den biri olduğumu düşünüyorum. Her fırsatta babamın bir adım arkasında bulunmak için küçük yaşlarda oyunlardan, arkadaşlarımdan ve eğlencelerden feragat ettim ama bugün, attığım her adımda küçükken aldığım nasihatleri ve gözlemlediğim iş yapış şekillerini kullanabildiğimi düşünüyorum. Bizde hiçbir zaman görev verilmezdi, talep edilir, alınır, yapılır ve daha iyisi yapılması için emek verilirdi. Ben de bu bilinçle, şirketimiz için elimden gelenin en fazlasını yapmaya çalışıyo-

rum. Bu nokta da üniversite hayatımın da çocukluğumdan çok farklı geçmediğini söyleyebilirim. Neredeyse okula haftada bir iki gün gidiyordum. Çünkü zamanımın çoğunu şirkette geçirmek daha fazla hoşuma gidiyordu.

Şu an şirketteki üretimlerden ve yeni yatırımlardan sorumluyum. Sevdiğim işi yaptığımı düşünüyorum, zaten en büyük hobimin yeni üretim tesislerini gezmek ve dünyanın bir ucundaki çok farklı üretim projelerini incelemek di-



yebilirim. Hayatımın sonuna kadar da yeni bir üretim prosesi için ve yenilikçi düşünmek için çalışmaya devam edeceğim.

Eryap Grup'un kuruluşu ve işleyişi hakkında kısaca bilgi alalım...

Eryap Grup, 2001 yılında Türkiye'de bir ilk olan, kendi tescilli markası American Siding ile dış cephe kaplama malzemeleri üretimine başlayarak inşaat malzemeleri sektörüne girmiştir. Daha sonra yine Gaziantep'te tesis bünyesine kattığı polimer kapı ve pencere üretim hattının ardından, yalıtım sektöründe ısı, su, ses ve yangın yalıtımına yönelik farklı ürünleri üretmek adına İstanbul'da ve Sakarya'da tesisleşmesine devam etmiştir. Şu an 3 ayrı üretim tesisinde 5 ayrı ürün üretimi ile Türkiye geneline yayılmış bölge müdürlükleri, yaygın bayi ağı ve satış noktaları ile hizmet vermeye devam etmekteyiz.

Peki, Eryap Grup tarafında 2016'yı nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir de 2017 ve sonrasında beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2016 yılını yeni yatırımlardan ziyade, yapısal altyapılarımızı düzenlediğimiz, organizasyonel yapılarımızı gözden geçirdiğimiz ve özellikle de yeni yatırımlar için

ciddi çalışmalar yaptığımız yoğun gündemli bir yıl olarak geçirdik. Bu süreçte İstanbul Çamlıca'da yaklaşık 2 bin 600 m²'lik alana yayılmış yeni yönetim merkezimize taşındık. Taş yünü üretimimize ek kapasite yatırım kararı aldık ve organizasyonlarımızın gelişimi için ciddi çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmalarımızın neticelerini 2017 yılından başlayarak 5 yıllık süreçte göreceğimizi ve tüm bu çalışmalarımızın Eryap Grup'ta ciddi gelişime yol açacağını düşünüyoruz. Aldığımız kapasite artırımı kararı ile taş yünü ürünümüzdeki pazar payımızı ciddi oranda artıracığımızı düşünüyoruz. Şu an sektördeki neredeyse tüm rakiplerimizin de gerçekleştirmiş ve üretime geçecek yeni üretim hatları mevcut. Bu artan kapasitelerle beraber sektörde çok ciddi arz fazlası olacak ancak buna rağmen sektördeki lider oyuncuların biri olmak, bizi de yatırıma iten etkenlerden en önemlisi oldu.

Taş yünü gibi diğer ürün gruplarımızda da yeni ürün çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bununla birlikte Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor ve çalışmalarımızın sonunda ortaya çıkacak sonuçların bir kısmını 2017 yılı içerisinde

yatırıma çevirebileceğimize inanıyoruz.

Yeni bir yatırımdan bahsettiniz... Bu yatırım hakkında ayrıntılı bilgi vererek, şahsi düşüncelerinizi paylaşır mısınız?

Bu yatırım, taş yünü ürünümüze yapacağımız ek kapasite yatırımı olacak. Şu an çalışan hattımızın yatırımını 40 bin ton kapasiteli olarak yapmıştık ancak reelde 30 bin ton üzerine çıkmakta zorlanıyoruz. Yeni hat yatırımımızı da 40 bin tonluk bir hat olarak düşünüyoruz ancak fiiliyatı nasıl olacak göreceğiz. Taş yünü yatırımı ve üretime dönüşü diğer sektörlerde bildiğimiz gibi anahtar teslim şeklinde kurulup hedeflenen günde ve tonajda çok kısa süre içerisinde gerçekleşmiyor. Hatta yapılan kontratlara bu durumlar dipnotlar halinde bile yazılıyor çünkü taş yünü üretimi tecrübe edilmeden öğrenilmeden yapılacak bir iş değil, belirli kapasitelere ulaşmanız için zaman ve tecrübe bunlarla beraber ek yatırımlar ve geliştirme çalışmaları istiyor.

Peki, sizi bu yatırımı yapmaya iten şey neydi?

2011 yılında yaptığımız aslında şu anki yatırım ortamını en iyi anlatan örnek. Çok ciddi fizibilite



çalışması yapmış olmamıza ve Avrupa'nın en iyi makine üreticileri ile çalışıp çok ciddi maliyet ve emek harcayarak yatırımı hayata geçirmemize rağmen üretim kapasite kullanımımız ancak 2016 yılında yüzde 90'lara ulaştı. Bu bir yatırımcı sanayici için kabul edilebilir bir durum değildir. Yaklaşık 100 Milyon TL'lik yatırım yapıyorsunuz, şu an ülkedeki en gözde sektörlerden birinde bulunuyorsunuz ama arz her zaman talebin önünde gidiyor. Haliyle satış fiyatları düşüyor, fizibiliteniz tutmuyor ve çok ciddi olan yatırım kredi maliyeti yatırım maliyetinin üzerine binmiş oluyor. Özellikle taş yünü üretimi çok ciddi tecrübe, bilgi ve emek isteyen bir üretim. Doğadan çıkarttığınız çok agresif bir taş 1500 derecelerde eritiyorsunuz, onu elyafa çeviriyorsunuz, çeşitli bağlayıcılarla tekrar bir araya getirip bir yalıtım malzemesi üretiyorsunuz. Agresif bir taş diyorum çünkü üretim prosesinde tüm makine ve ekipmanları aşındıran, rutin bakım ve yenileme çalışması ihtiyacı doğuran bir prosesi var. Bu ilk yatırım sırasında tamamen göz ardı ediliyor, zaten dünyada bu üretim konusunda günün son teknolojisini anahtar teslim size yapıp belirli garanti değerlerinde üretimi sağlayabilen makine üreticisi yok. Dünyadaki büyük taş yünü üreticileri kendi teknolojilerini geliştiriyor ve dış dünyaya açılmasını istemiyor. Haliyle bu yönüyle de yatırım yaptıktan sonra çok ciddi çalışmalar ve geliştirme sürecine mecburen siz de giriyorsunuz. Tabi bu süreçte ciddi ek yatırımlar yapmak zorunda kalıyorsunuz, işi öğreniyorsunuz ve tecrübe sahibi olmuş oluyorsunuz. İşte sizin sorunuzun cevabı da burada yatıyor. Geçen 5 yıl içerisinde verdiğimiz emeği, yaptığımız ek yatırımları artık daha fazla kapasite ile beraber güncelleyerek, bu süreçte üretim teknolojimizi de yenileyerek yolumuza devam etmek istiyoruz. Şunu da net bir şekilde biliyoruz ki; taş yününe yeni yatırım demek yine çok ciddi ve zor bir sürecin tekrar bizi beklemesi



anlamına geliyor. Tabi bir de işin pazar tarafı var; 2016 yılında arz ve talep birbirini neredeyse tam olarak karşıladı ama 2017 yılında rakiplerimiz ve bizimki ile birlikte sektörde 3 yeni hat daha devreye girecek, bu da pazara ek olarak neredeyse yüzde 80 gibi kapasite girişi anlamına geliyor. Yeni hatların kapasiteleri çok yüksek oluyor ama pazardaki talebin bu kadar artmayacağı aşikar ve yeni dönemde de ciddi rekabet ve fiyat savaşları bizi bekliyor olacak gibi.

Tabi bir de hali hazırda piyasada olan üreticilerin dışında bu ciddi rekabeti ve bu zor üretim şartlarını bilmeden sektöre girmek isteyen yeni oyuncular oluyor. Ne yazık ki bu 5 yıllık süreçte şahit olduğumuz üretime dahi geçmeden kapanan hatta hurdacılara hurda bedeline satılan yatırımlarda olmadı değil. Kısacası taş yünü üretimi gerçekten bir ağır sanayi üretimi ve çok çok ciddi hesaplar planlar yapılarak girilmesi gereken bir iş. Bu işe yıllarını vermiş dünya devleri bile Türkiye'de yatırım yapmak için yıllarca çalışmalar yapıyor ancak piyasadaki oyuncuları, rekabeti ve yerli üreticide olan tecrübeyi görüp yatırım planlarını iptal ederek ülkelerine geri dönüyorlar. Bizler de yıllardır verdiğimiz emeğin ve bedelin karşılığını belki hemen alamamak da, boşa gitmemesi için ve yerli sanayicinin yerli olarak kalmasına devam etmesi için ça-

lışmalarımıza ve yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Söylediklerinizden hareketle Türkiye'deki yatırımların doğruluğunu irdelemek gerekirse neler söylersiniz?

Türkiye'de nedense herkesin gönlünde bir üretim yapma ya da sanayici olma hayali yatıyor. Mesela, sadece taş yünü ürün grubumuz için bahsetmiyorum; ürünlerimizi alıp satan, ürettiğimiz toplam miktarın sadece yüzde 5'i ile yüzde 8'i civarında alıp satan bir müşterimiz bu malzemeyi bu kadar alıp satıyorum neden üretmeyeyim deyip yatırım yapıyor. Tabi ki bu kadar sığ düşününce neticesinde ülkemizin parası atıl durumda olan ithal makineler için yurt dışına gidiyor. Bu tarz bir yatırım taş yününe olamaz çünkü yatırım bedelleri çok yüksek. Ancak bu sefer de farklı düşüncelerle yanlış fizibiliteler yapılarak yanlış yatırımlar yapılıyor. Kaybeden yine bizler oluyoruz, yine Türkiye oluyor. Böyle büyük yatırımlar için yurtdışında en az 2-3 yıl çalışma yapılıyor, sadece iç pazar için neredeyse hiç yatırım yapılmıyor ama ülkemizde bu şekilde değil. Ciddi yatırımlarda nakit akışları, yatırım sürecinde yaşanacak aksaklıklar, ülkenin içinde olduğu durumlar çok önemli hale geliyor. Yeteri kadar güçlü olmayan olası sorunlarda ayakta duramayacak olan firmalar yatırım yaptığında işler beklediği gibi gitmediğinde ya



da ek yatırımlar yapması gerektiğinde bunları gerçekleştiremeyip kapanmak zorunda kalıyor.

Biz ilk yatırımımızı tamamladıktan sonra 5 yıl içerisinde 10 Milyon TL'den fazla ek yatırım yapmışızdır. Çünkü ilk yatırım aşamalarında ekipman üreticileri bunu önünüze çıkarmıyor. Atıklarınızı bertaraf etmeniz gerekiyor, verimlilikte rakiplerinizden geri kalıyorsunuz ve ne yazık ki bunu üretime geçmeden öğrenemiyorsunuz. Yatırımcı firmanın gücü de işte bu gibi durumlarda ortaya çıkıyor.

Peki, söz konusu yatırımın sektöre ve Eryap Grup'a ne tür katkılarının olması bekleniyor?

Öncelikle bizim için üretim parkurumuzun yenilenmesi ve kalite seviyemizin daha da artması anlamında direkt katkısı olacağına inanıyorum. Geçen yıl arz konusunda uzun temin sürelerine neden olan problemlerin de aşılabacağı ortada. Ancak sektörümüz için aynı olumlu gelişmelerin olmayacağı kanısındayım, çünkü yine önümüzdeki birkaç yıl arz fazlası olacak ve çok ciddi fiyat rekabetleriyle karşılaşacağız. Taş yünü navlun maliyetinden çok ciddi etkilenen bir ürün olduğundan ihracat pazarı çok kısıtlı. İç pazardaki en küçük yavaşlamanın ve daralmanın yeni yatırım sürecindeki tüm rakiplerimizi zorlayacağını düşünüyorum.

Taş yünü nasıl üretilir? Biraz üretim sürecinden bahsedebilir misiniz?

Her zaman söylerim; taş yünü üretebilmeniz için çok iyi madden bilgisi edinmelisiniz. Çünkü taş ocağından gelen hiçbir parti taş bir önceki ile aynı özelliklerde gelmez ve bunu tamamen kontrol altına almalısınız. Taşı eritmek için genelde çok yüksek kalorili özel koklaştırılmış kömür kullanılır. Bunun için kömür koklaştırma ve enerji piyasaları hakkında da bilginiz olmalı. Elyaf haline geldikten sonra bunları bir araya getirme aşamasında da ciddi anlamda kimya bilginiz olmalı.



Kısacası, tüm bunları birleştirebilmeniz için tüm mühendisliklerin en yetkin olanlarına sahip olmanız gerekmektedir. Taş yünü üretimi bir ağır sanayi işidir ve dünyada geçerli olan ne bir reçetesi vardır ne de aynı şartlarda taş ile aynı şartlarda kömür aynı şartlarda üretim hatları bir araya gelemes. Bunun içindir ki sektörde yıllarını tamamlamış ve hala ayakta kalabilen sayılı üretici çok önemlidir.

Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik anlayışınız bağlamında konuşacak olursak, Eryap olarak enerji verimliliğine ve sürdürülebilirlik kavramlarına bakış açınız nedir?

Bizim neredeyse ürettiğimiz her ürün; çevre, ekonomi ve enerji tasarrufu için artı değer oluşturan ürünlerdir. Ürettiğimiz polimer grubu ürünler dahi yalıtım odaklı ürünler olduğu için enerji tasarrufu adına direkt katkı sağlamaktadır. Tabi bunların yanında biz de tüm üretim tesislerimizde, üretim süreçlerimizin her adımında daha verimli, daha tasarruflu çalışma ve sıfır atık politikası adına çalışmalar yapıyoruz. Her yıl ciddi bütçelerle tesislerimizi enerji tasarrufuna ve ülke kalkınmamıza katkı sağlar hale getiriyoruz. Tabi ki biz yalıtım malzemeleri odaklı üretim yapan bir firma olduğumuz için enerji tasarrufu bizim üretimlerimizin her alanında ana konumuz ve asli sorumluluklarımızdan biri olmuş oluyor.

Türkiye'deki inşaat sektörünün önemli sorunları nelerdir ve bu

sorunlara çözüm önerileriniz nedir? Daha açık bir ifadeyle Türkiye'deki sektöre ilişkin sorunlara nasıl bir projeksiyon tutuyorsunuz?

Bir inşaatın üç temel unsur üzerine kurulduğunu söyleyebiliriz. Bunları; kaliteli malzeme, doğru proje ve doğru uygulama şeklinde ifade edebiliriz. Projelendirme konusunda ülkemizde ciddi bir yol kat edildiğini düşünüyorum. Artık çok ciddi çalışmalarla yapılan mimari ve uygulama projeleri görmekteyiz. Ancak aynı durumun doğru malzeme seçimi ve doğru detay çözümünde doğru malzemeyi kullanma konusunda da geçerli olduğunu söyleyemeyeceğim. Ülkemizde hala yönetmeliklere uymayan, yanlış noktalarda yanlış malzemelerin kullanıldığını görüyoruz. Bununla beraber kalitesiz ürünlerin piyasada bulunması ve denetim eksikliği de cabası. Daha önce de bahsettiğim gibi ciddi rekabet sonucunda ürünler kalitesizleşiyor, standartların dışına çıkıyor ve bunlara talep artarak hiç bir denetim mekanizmasına uğramadan inşaatlarımızda kullanır hale geliyor. Bu sebeple inşaat malzemeleri üreticileri olarak kaliteye, Ar-Ge ve inovasyona odaklanmamız gerekirken standartlar dışında üretim yapan üreticilerle uğraşmak zorunda kalıyoruz. Bu konuda denetimlerin artırılıp standartlara uygun ürünlerin piyasaya ulaşması sağlanmalı. Böylece kaliteli uygulama ile doğru ve kaliteli ürünler sektörle buluşabilir.



Türkiye, AMD Engineering Solutions Önderliğinde

Havuz Kapatma Sistemleriyle Tanışıyor!



Öncelikle sizi tanıyalım ve okuyucularımızın da sizleri doğru tanıyabilmesi adına AMD Mühendislik hakkındaki bilgi alalım.

Elektrik ve elektronik mühendisliği bölümünden 2016'da mezun oldum. Açıkçası ufak birkaç deneyim dışında, AMD'nin ilk iş deneyimim olduğunu söyleyebilirim.

Öncelikle sektöre farklı bir projeye ve yeni bir buluşla girmek istediğimizi belirtmeliyim. Aslında AMD Mühendislik'i kurmamızın sebebi de bu. Öğrenciliğimin bitimine doğru ilk adımını attığım bu projeyi yakın çevremizden aldığımız destekle hayata geçirdik. Tabi benim de bir takım araştırmalarım oldu, özellikle yurtdışında bu alanda yapılan çalışmaları inceledim ve daha sonra üzerinde fikirler üretmeye başladık. Diğer yandan havuz kapatma sistemlerinin dışında taahhüt, çizimler ya da inşaatlardaki elektrik projelerinden diğer projelere kadar mühendislik hizmet verdiğimiz de paylaşmak isterim.

Peki, nedir havuz kapatma sistemi? Çeşitleri var mı?
Havuz kapatma sistemleri, ha-



AMD Engineering Solutions
Yönetim Kurulu Üyesi Ali
Mert Doğan

Havuz kapatma sistemlerini bir ilk olarak Türkiye'ye getiren AMD Engineering Solutions Yönetim Kurulu Üyesi Ali Mert Doğan, havuz kapatma sistemlerini, havuzlarının kullanımını iptal etmeden mekânlarına fazladan alan kazandırmak isteyenlere öneriyor. Sistemin her tür havuza uygulanabildiği bilgisini paylaşan Doğan, "Biz bu sistemi havuzlara uyguladığımız andan itibaren insanlar alanlarını ister havuz olarak ister bahçe olarak kullanabiliyorlar ve en önemlisi çocuklarını havuza düşme tehlikesinden koruyorlar." diyor. Mobil teras, hareketli taban ve katlanabilir teras olmak üzere üç farklı havuz kapatma sistemi olduğuna dikkat çeken Doğan, projelerinde alüminyum yapı kullandıklarını ve bu sayede elektrik ile suyun temas etmediğini vurguluyor.



vuzların kullanımını iptal etmeden mekâna fazladan alan kazandıran sistemlerdir. Biz bu sistemi havuzlara uyguladığımız andan itibaren insanlar alanlarını ister havuz olarak ister bahçe olarak kullanabiliyor ve en önemlisi çocuklarını havuza düşme tehlikesinden koruyorlar.

Biz bu projede alüminyum yapı kullanıyoruz. Bu alüminyum yapı, metrekare başına 150 kg ve 350 kg arasında taşıma kapasitesine sahip. Tabi taşıma kapasitesi de havuz büyüklüğüne göre değişiklik gösterebiliyor ama bizim tüm havuz tiplerinde garanti ettiğimiz maksimum ağırlık 1,5 ton diyebilirim.

Diğer yandan öne çıkardığımız mobil teras, hareketli taban ve katlanabilir teras olmak üzere üç farklı havuz kapatma sistemimizin olduğunu da altını çizelim.

Elektrik ve suyun bir arada olduğu düşüncesi bile bizleri korkutmaya yetiyor. Peki, bu sistemde elektrik ve su nasıl bir arada olabiliyor?

Aslında partnerlerimizle bu projeyi konuşurken onların da ilk sorduğu soru bu oldu. Biz bu sistemde en çok şuna dikkat ediyoruz; hiçbir elektrik kablosunu ve elektrik panelini havuza temas ettirmiyoruz. Bunu da su geçirmez alüminyum yapı ile sağlıyoruz. Diğer yandan sistemin çalışmasını sağlayan motoru da her havuzda var olan motor yuvasında muhafaza ediyoruz.

Peki, bu sistem tüm havuz çeşitlerine uygulanabiliyor mu? Nasıl



çalışıyor? Hangi standartlarda üretimi gerçekleştiriyorsunuz?

Şöyle söylemeliyim ki sistem her tür havuza uygulanabiliyor fakat kurulacağı havuza ve bahçe alanına göre sistemde değişiklikler gerekebiliyor. Sistemimiz, hem uzaktan kumanda hem de cep telefonlarıyla bağlantılı olan bir kontrol paneli yardımıyla çalışıyor.

Mobil teras adıyla kullandığımız sistem, tekerlekler sayesinde havuz kenarlarındaki raylarda hareket ediyor ve sistem motoru güneş paneli sayesinde çalışıyor. Maksimum 1,5 ton yük taşıma kapasitesine sahip olan bu sistemde manuel kullanım da mevcut ama tam güvenlik için otomatik kullanımını tavsiye ettiğimizi söylemekte fayda olduğunu düşünüyorum.

Hareketli taban da, tamamen havuzun yüzeyini kaplayan bir sis-

tem. Bu sistem aslında havuzun hem tabanını oluşturuyor hem de kapatmasını oluşturuyor. Hidrolik silindir sistemi kullandığımız hareketli tabanı, yaklaşık 4 metre derinliğe kadar olan havuzlara entegre edebiliyoruz. Diğer yandan bu sistemde kullanıcılar, derinliği santim santim ayarlayabilme ayrıcalığına sahip oluyor.

Son çeşidimiz olan katlanabilir terası daha çok bahçe alanı kısıtlı yerlerde öneriyoruz. Sistem 'ters v' şeklinde katlanarak açılıyor ve düz bir duvar haline geliyor. İsteğe göre alta saklanabiliyor, bahçeye yatırılabilir ya da bir duvar gibi köşeye yaslanabiliyor.

Tüm bu havuz kapatma sistemlerindeki kalite standartımızı ve havuz kapatma sistemlerinin kurallarını belirleyen NF P 90 308'dir.



Nedir bu kurallar?

Bu kurallar, kontrol panelinin beş yaşından küçük çocukların ulaşamayacağı yerlerde olmasını ve beş yaşından küçük çocukların bu sistemi açamayacak şekilde yapılması gerektiğini kapsıyor. Diğer yandan havuz kapatma panelinin bulunduğu yerin tüm havuzu görebilecek şekilde olması gerekiyor. Yani siz havuzu kapattığınızda havuzun tamamını en doğru açıdan görebilmelisiniz. Tabi biz yine de güvenlik adına herhangi bir açık bırakmamak için ve aksi bir durumla karşılaşmamak adına sensörler kullanıyoruz. Eğer sensörler belli mesafede bir cisim algılasa durup ters yönde hareket ediyor.

Sistemi kurmak için sizin de içinde bulunduğunuz bir ekip keşfe gidiyor değil mi? Bir de bu sistemler kullanıcı isteğine göre üretiliyor mu?

Tabi ki kullanıcıya en uygun çözümleri sağlamak için alanı keşfe gidiyoruz. Diğer yandan kullanıcı istekleri de bizim için çok önemli. Fakat havuzun ve bahçenin boyutu da bu sistemi kurabilmemiz için büyük önem taşıyor. Eğer bahçenizde istediğiniz havuz kapatma sistemini karşılayabilecek alan yoksa ona göre size farklı bir çözüm öneriyoruz. Çünkü sırf kullanıcı öyle istiyor diye, sonradan sorun çıkaracak bir sistemi yapmak bizi de tatmin etmeyecektir.

Havuz ve bahçe arasında kalma-ya son! Havuz kapatma sistemiyle ikisine birden sahip olabilirsiniz!

Havuz kapatma sistemlerinin avantajlarından bahseder misiniz? Kullanıcılar neden havuzlarını kapatmalılar?

Bu sisteme başlarken öncelikle şunu düşündük, artık kullanıcılarımız evlerinde havuzdan ya da bahçeden birini seçmek zorunda kalmayacak. Yılın küçük bir bölümünde kullandıkları ama yine de vazgeçemedikleri havuzlarından arta kalan zamanda bir bahçeye de sahip olabilecekler. Ayrıca, inşaat sektörü açısından bakacak olursak havuz kapatma sistemleri evlerinin maddi ve manevi değerini arttıracak. Diğer yünden evlerine estetik ve konfor katacağı da aşikâr. Tabi bu sistemler bir de kış bakım kolaylığı sağlıyor, kışın havuzun kirlenmesi ya da suyun donması gibi sorunların da önüne geçiyor. Bir diğer ve aslında bizim için en önemli avantajı da çocuk güvenliği... Özellikle çocukların ne yapacağını kestiremediğimiz için onların güvenliğini sağlamak ebeveynlerin görevi. Açık havuzlarda meydana gelen kazaları engellemek adına havuz kapatma sistemleri büyük önem taşıyor.

Yani tamamen güvenli bir sistem olduğunu söyleyebilir miyiz?

Bizden yana olan kısımlar için bunu söyleyebilirim fakat kulla-

nıcı davranışlarını ne yazık ki denetlememiz mümkün değil. Biz en güvenli şekilde sistemi kuruyoruz, kullanım anlamında kalan sorumluluk da kullanıcılarımızın oluyor. Ki zaten biz kullanıcılarımıza kullanım açısından bilgi aktarımını sağlıyoruz ve çeşitli uyarılarda da bulunuyoruz.

Bu anlamda kullanıcı eğitimi vereceğinizi düşünmek yanlış olmaz herhâlde değil mi?

Teknik şartnamelerimize göre zaten bu konuya önem vermemiz gerekiyor. Biz alanda önce denemelerimizi yapacağız. İnsanlarla birebir iletişime geçerek, sistemin çalışmasını göstereceğiz ve nasıl kullanacaklarını anlatacağız. Sistemi kurmadan önce hangi durumlarda neler yapmaları gerektiğini ya da neyi nasıl kontrol etmeleri gerektiğini paylaşıcağız. Zaten birebir görmelerine fırsatını vererek sistemi kuracağız, böylece onlar da kurulumu deneyimlemiş olacaklar. Çünkü kullanıcılarımızın akıllarında hiçbir soru işaretinin kalmasını istemiyoruz.

Tabi burada bir ilklik de söz konusu. Patentinizi aldınız mı?

Hem isim patentimizi hem de faydalı model patentimizi alabilmek için yaptığımız başvuruları onay sürecinden geçti. Son aşamaların tamamlanmasını bekliyoruz.

www.blanco.com.tr

BLANCO
GERMANY

Mükemmel Tasarımlar



BLANCO ÖZTİRYAKİLER MUTFAK DONANIMI SAN ve TİC. A.Ş.

İstanbul Tel: (0212) 886 57 13
tanitim@blanco.com.tr

İzmir Tel: (0232) 265 54 54

Ankara Tel: (0312) 440 11 00
siparis@blanco.com.tr

öztiryakiler



Blanco Öztiryakiler Genel Müdürü Dr. H. Nadir Erbil

Mutfağınıza Temelde Ne Gerekirse...

Hepsi Blanco Öztiryakiler'de!

Blanco Öztiryakiler Türk girişimciliği ve tecrübesiyle birleşen kaliteli ürün anlayışını ve etkin hizmeti Türkiye pazarına nasıl sunuyor?

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, Türkiye'de ve yurtdışında iki ana markayı pazara sunmaya çalışıyoruz. Biri, ev tipi eviye, armatür ve aksesuar konusunda dünyada bir numara olan ve dünyada hammadde olarak paslanmaz çelik, silgranit ve seramikten eviye üreten tek marka olan Alman menşeli Blanco... Diğeri ise yine dünyada çok iyi tanınmış ve Türkiye'nin bir numarası olan Öztiryakiler markası.

Biliyorsunuz ki Blanco 90 yıldır, Öztiryakiler ise 70 yıldır sektöre hizmet ediyor. Firmaların da

uzun yıllar boyunca sektörde var olmalarını sağlayan şeyin; kalitede belli bir çizgiye sahip olmaları, sürekli yenilikler peşinde koşmaları ve bu kaliteyi en iyi şartlarda nihai tüketiciye sunmaları olduğunu söyleyecek olursak, biz bunu kendimize vizyon edinmiş bir markayız. Üretim konusunda ise, her iki kuruluşun da güçlü Ar-Ge departmanları var ve bu departmanlarda hem mevcut ürünler sürekli geliştiriliyor hem de geleceğe yönelik olarak çalışmalar yapılıyor.

Blanco Öztiryakiler, profesyonel ve ev tipi mutfak gereçlerini dünya ve Türkiye pazarına başarıyla sunuyor, bunu zaten biliyoruz. Daha açık ifadelerle bağlamak gerekirse, bir mutfak-

90 yıllık Blanco ve 70 yıllık Öztiryakiler kalitesinden bahseden Blanco Öztiryakiler Genel Müdürü Dr. H. Nadir Erbil, uzun yıllar boyunca sektörde var olmalarını, ürün kalitesinde belli bir çizgiye sahip olmalarına, sürekli yenilikler peşinde koşmalarına ve kaliteyi en iyi şartlarda nihai tüketiciye sunmalarına bağlıyor. Blanco olarak ihtiyaçları karşılama noktasında önemli çalışmalar yaptıklarının da altını çizen Erbil, bir mutfakta olması gereken ürünleri en iyi şartlarda, en ergonomik ve fonksiyonel şekilde kullanıcılara sunmayı hedeflediklerini belirterek "Bir mutfak komple bir paket halinde kullanıcılara sunabiliyoruz." diyor.



ta olması gereken tüm ürünlerin üretimini sağlıyor musunuz?

Bir mutfakta olması gereken neler var? Tezgâh, eviye, armatür, ocak ve fırın vb... Blanco olarak tüm bu ihtiyaçları karşılama noktasında önemli çalışmalar yapıyoruz. Yani bir mutfak komple bir paket halinde kullanıcılara sunabiliyoruz. Tabi bu noktada kafaları da karıştırmak istemeyiz, biz kesinlikle mutfak dolabı üretmiyoruz. Bahsi geçen mutfak dolaplarına uygun cihazları ve tezgâhları tüketiciye sunuyoruz.

Anladığım kadarıyla üretimlerinizle ve sağladığınız desteklerle, kullanıcıların mutfakındaki ihtiyaçlarını azaltma noktasında çeşitli faaliyetler gösteriyorsunuz. Sanıyorum ki bu doğrultuda tüketici beklentilerine mükemmel şekilde uyum sağlayan çözümler ürettiğinizi söyleyebiliriz... Peki, kullanıcı taleplerine göre ürettiğiniz ürünler var mı?

Biz aslında temele göre hareket ediyoruz. Daha açık şekilde ifade etmek gerekirse; mutfakta olması gereken ürünleri en iyi şartlarda, en ergonomik ve en fonksiyonel şekilde kullanıcılara sunmayı



hedefliyoruz. Bizlere özel bir talep geldiğinde, projeye göre ürün üretilmesi istendiğinde elimizdeki ürünlerin en uygun olanını kullanıcıya sunmaya çalışıyoruz.

Hepimizin bildiği üzere UNICERA Fuarı, banyo ve mutfak anlamında sektördeki önemli fuarlardan biri. Buradan hareketle; fuarda hangi ürün gruplarını sergiliyorsunuz?

Blanco Öztiryakiler, 1998'den bu yana ev tipi mutfak ürünlerini üreten ve kullanıcılara sunan bir markadır. Ev tipi mutfak ürünlerini gruplandırarak olursak; eviyeler, armatürler, ankastre cihazlar, doğaya uyum sağlayan kuzineler, çok fonksiyonlu akıllı mutfaklar,

insinkerator (yiyecek atığı öğütücüler) ve atık saklama sistemleri şeklinde sıralayabiliriz. Biz UNICERA Fuarı'nda da bu ürün gruplarını sergiliyoruz. Aynı zamanda standımızı ziyaret edenlerin 'mutfakıma ne gerekli' sorusunu tam anlamıyla cevaplayabiliyoruz. Yani bir mutfakın ihtiyacı olan ürünleri sunuyor ve ihtiyaçlar doğrultusunda çözüm üretiyoruz.

Peki, bu bahsettiğiniz ürünlerde enerji verimliliğine nasıl bir bakış açınız var?

Bu konuyu ürün grubuna bağlı olarak değerlendirmekte fayda olacağını düşünüyorum. Eviye ve armatürleri dikkate aldığımızda buradaki enerji, en değerli nimet



olan sudur. Su tasarrufu noktasında, banyo ve mutfaklarda kullanılan armatürler önem taşıyor. Biz kullandığımız teknolojilerle su tüketimini azaltmayı hedefliyoruz ve bunu hayata geçiriyoruz. Yine aynı şekilde eviyelerimizin hemen hemen hepsi sifon kontrollüdür. Bu da etkin derecede su tasarrufuna yardımcı oluyor.

Diğer yandan ocak ve fırınlarımızda da enerji verimliliğine katkı sağlamak anlamında daha kısa sürede pişirme ile ilgili tasarımlarımız oluyor. Yani çevreyi ve enerji verimliliğini dikkate alarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

UNICERA Fuarı ile ilgili düşünceleriniz neler? Türk seramik, banyo ve mutfak sektörü için bu fuarın önemi sizce nedir?

Maalesef Türkiye’de fuar konusunda markalaşma henüz mümkün olmadı fakat markalaşma konusunda adımları olan fuarların başında UNICERA geliyor. Bu fuara her yıl ciddi şekilde katılım söz konusu fakat UNICERA’nın ana temasının banyo ve mutfak olmasına rağmen, mutfak ile ilgili firmaların



pek fazla katılım sağlamadığına şahit oluyoruz. Tabi yıllar geçtikçe fuarlara olan ilginin de azaldığı yadsınamaz bir gerçek. Çünkü gelişen ve değişen dünyadaki sanal ortam, kullanıcıların ürünleri daha kolay ve hızlı şekilde inceleyebileceği bir mecra haline geldi. Tabi ürüne dokunmak ve ürünü incelemek anlamında fuarların hala önemli olduğunun altını çizmekte fayda var. Bu anlamda da UNICERA Fuarı’nın çok faydalı bir fuar olduğunu düşünüyorum.

Peki, 90 yıldır varlığını sürdüren Blanco olarak, yapı sektörünün yıllar içindeki değişimini nasıl yorumluyorsunuz?

Yapıdaki ve bunun esas bölümü olan inşaat sektöründeki gelişmeleri dikkate alırsak; yıllar önce inşaatlar sadece müteahhitlerin istekleri doğrultusunda gerçekleştiriliyordu. Yani müteahhit size ne sunarsa onu kabul etmek durumunda kalıyordunuz. Yıllar içerisinde devletin de katkısıyla bu durumu ortadan kaldırmak mümkün oldu ve bu durumun günden güne daha da iyileştiğini görüyoruz. Diğer yandan tüketici de bilinçlenmeye başladı ve ben bu yüzden geleceğe umutla bakıyorum. Sektör daha da iyileşecek.

Yeni Bosch VRF Sistemler ile iklimlendirme teknolojisi geleceğe yükseliyor!



Bosch VRF Sistemler ile
**iklimlendirmede
yeni dönem başlıyor!**

Bosch şimdi yalnızca ısıtma ve sıcak su sistem çözümleri sağlamakla kalmayıp; VRF Sistemlerin modüler yapısı ve esnek sistem dizaynı ile oteller, havaalanları, hastaneler, alışveriş merkezleri, ofis binaları, rezidanslar gibi yüksek kapasite ihtiyacı olan ticari binalardan tek bir villaya kadar tüm yapılarda verimli iklimlendirme imkanı sunuyor.

Bosch VRF Sistemler sayesinde artık iklimlendirme ihtiyaçlarınızın tümünü Bosch'un ileri teknolojisi ve yüksek kalite standartları ile tek elden karşılayabilecek, Bosch güvencesi ile verim kazanacaksınız.



BOSCH

Yaşam için teknoloji

Kireç Sanayicileri Derneği'nin üyeliğinin dışında faaliyet gösteren hiçbir kireç üreticisi olmamasını sağlayarak daha güçlü bir dernek olmayı hedeflediklerini söyleyen Kireç Sanayicileri Derneği Başkanı ve KarGroup Yönetim Kurulu Üyesi Erol Üçüncü, kireç sektörünü birleştirici faaliyetlerine devam etmenin yanı sıra, yeni pazarlar oluşturmak için güçlü projeler üretmeye devam edeceklerinin altını çizdi. Her sektörde olduğu gibi kireç sektöründe de haksız rekabetin büyük sorunlar ortaya çıkardığını ekleyen Üçüncü, bu sorunun ortadan kalkması için mücadele vereceklerine dikkat çekti.



KarGroup Yönetim Kurulu Üyesi Erol Üçüncü

“Sektörümüz için önemli olan şeylerden biri de, kirecin inşaatta kullanımını geri kazanmak”



Siz KarGroup tarafından bil-
diğimiz bir isimsiniz. Kireç
Sanayicileri Derneği'ndeki
görevinize de henüz yeni başla-
dığınızı söyleyebiliriz. Konu hak-
kındaki görüşlerinizi ve duygula-
rınızı alabilir miyiz?

Sektöründe 30 yıldır hizmet et-
miş, güçlü üyeleri olan, birçok
duayen kişilerin başkanlık ettiği
KISAD'da başkanlık yapmanın ya-
şattığı duygunun tarifini yapmak
nasıl zorsa; bu görevin sorum-
luluğunu taşımak da bir o kadar
zor diyebilirim. Tabi ki yönetim
kurulumuzla ve üyelerimizle bir-
likte sektöre en iyi hizmeti vere-
ceğimizden şüpheleniz olmasın.
Görevimi layığıyla yerine getir-

diğimde daha da güzel duygular
yaşayacağımızın teminatını vere-
bilirim.

**Elbette kendinize şimdiden belli
hedefler belirlemişsinizdir. Biraz
bahseder misiniz?**

Derneklerin birinci görevi birleş-
tiriciliktir. Benimde ilk görevim
KISAD'ın üye sayısını artırmak
ve derneğin dışında kalan kireç
üreticisi olmamasını sağlayarak
daha güçlü bir dernek olmak.



Diğer yandan, yasal mevzuatlar açısından üyelerimizi bilgilendirerek, çalışanlarına eğitim amaçlı seminerler düzenlemek asli görevlerim arasında yer alıyor.

Sektörümüz için önemli olan şeylerden biri de, kirecin inşaatta kullanımını geri kazanmak. Sosyal olarak baktığımızda kirecin zaten insan hayatına birçok katkısı olduğunu görüyoruz. Bununla ilgili olarak, kireçli sıvaların dışında kullanılan muadil ürünlerin yaşam alanlarının hava almasını engelleyerek kişilerin sağlıklı ortamlarda yaşamasını sağlamadığını söyleyebiliriz. Ek olarak şunu da belirtmek isterim ki, vatandaşların bilinçlerini arttırmak için, üniversite düzeyinde eğitimler düzenlemeyi ve en önemlisi televizyonlarda kamu spotu reklamlarıyla kirecin önemini geniş kitlelere duyurmayı planlıyoruz.

Peki, Kireç Sanayicileri Derneği olarak sektöre yeni bir ivme kazandırmak adına belirlediğiniz stratejiler var mı? Bu stratejilerden hareketle sektörü nasıl değerlendirdiğiniz de ayrıca merak konusu...

1987 yılında kurulan KİSAD, modern teknolojilerle üretim yapan ve kendine üretin yapan kireç



fabrikalarının üretimleri hariç üretim kapasitesiyle Türkiye pazarının yüzde 80'ine hâkim olan üyelere sahip bir dernek. Biz de bu misyonla çıktığımız bu yolda; kireç sektörünü birleştirici faaliyetlere devam etmenin yanı sıra, yeni pazarlar oluşturmak için de güçlü projeler üretmeye devam ediyoruz. Kirecin dünyadaki uygulama alanlarını ve teknolojik gelişmelerini takip ederek bu gelişmeleri üyelerimizle birlikte projeler yaparak ve bu projeleri uygulatarak kireç kalitesini artırıyor ve böylece ihracatta dünyayla rekabet edebilir pazarlar yaratmayı hedefliyoruz.

Her sektörde olduğu gibi kireç sektöründe de haksız rekabet sektörün önemli sorunları arasında yer alıyor. Siz de sektördeki

haksız rekabetle ve kalitesiz üretimle mücadele edecek önemli isimlerden birisiniz. Peki, bu önemli problemi nasıl çözmeyi planlıyorsunuz?

Üretim kapasitelerinin talepten fazla olmasından dolayı ve -merdiven altı olarak tabir edilen- kaliteli ürün üretme yeterliliği olmayan bir takım kişilerin yaptığı üretimler sektör açısından büyük sorun teşkil ediyor. Kaliteli ürün üreten yüksek teknolojik modern kireç fırınlarla bu kişilerin yaptıkları üretim arasındaki maliyet farklarından oluşan haksız rekabet ile KİSAD olarak savaşa- cağız. Sonuç olarak, yakın zaman içinde pazarın kaliteli ürün taleplerinin artacağını düşünüyorum. Modern üretim yapmayan kireç fırınlarının da bizim gibi yeni yatırımlarla teknolojilerini yeni-



lemek zorunda kalacaklarını ve böylece haksız rekabet şartlarının düzeleceğini düşünüyorum.

Sürekli değişen dünya ve ülke koşullarında, kirece dayalı malzemeleri üreten kuruluşların gelişen ihtiyaç ve sorunlarına karşı çözüm önerileriniz nelerdir?

Sektörün en önemli sorunlarından bir diğeri de kireç satış pazarının azalması... Bunun nedeninin de demir çelik, seker fabrikaları gibi müşterilerimizin yıllardır devam eden yatırımlarla üretici konumuna geçerek kendi ihtiyaçlarını karşılamaları olduğunu söyleyebilirim. Tüm bunların bu şekilde devam etmesi, Türkiye'deki kireç üretimi açısından gelecekte çok önemli sorun oluşturacak ve bu durumun çözüme kavuşmaması ileride bu işte uzmanlaşmış ve pazar ihtiyaçlarını karşılayacak üreticilerin olmamasına kadar gelecek. Bunun yaşanmaması için kendine üreten üreticilerle birlikte ortak projeler geliştirerek bunu önlememiz gerekiyor. Herkes kendi ihtiyacının karşılamak için yatırımlar yaparsa, Türkiye'de atıl duruma gelmiş yatırımlarla karşı

karşıya geliriz. Bizim burada asıl yapmamız gereken, üretimlerimizi birleştirerek üretim maliyetlerimizi düşürmek ve bunu ülkemiz için kazanca dönüştürmek.

Bunun çözümü için kamuya ve özel sektörlere önemli sorumluluklar düşüyor ve bu doğru bilincinin oluşması için dernek olarak bütün muhataplara ulaşacağız.

Son olarak, Karayolları Genel Müdürlüğü ile yol yapımında kireç kullanımının artırılmasıyla ilgili yaptığınız çalışmaları konuşalım...

Karayollarında killi zeminlerin kireç ile iyileştirilmesi çalışması yıllardan beri derneğimiz tarafından takip edilen bir projedir. Uzun çalışmalar sonunda ilk olarak 2003 yılında Köy Hizmetleri Ankara İl Müdürlüğü'nün tahsis ettiği Yukarı Yurtçu Köyü yolunda 300 metrelik bir deneme yapıldı. 2004 yılında ise Karayolları Genel Müdürlüğü ile hazırlanan protokol gereği; Ankara bölgesinde Bala Ayrımı-Kulu Ayrımı arasında TCK bölünmüş yolunda ve Kırklareli şehir geçişinde toplam 900 metrelik iki deneme yolunda başarıyla uygulandı.

Bilimsel gelişmeler ışığında yapılan uygulamalar, kireç stabilizasyonu ile yol zeminlerinin trafik ve hava koşullarına dayanıklılığını artırarak standartların yükseltildiğini ortaya koyuyor. Bu uygulama ile karayolları hem daha ekonomik hem de daha emniyetli hale geliyor.

Karayolları Genel Müdürlüğü ile işbirliği yaparak sürdürülen bu çalışmalar sonunda, yol yapımında killi zeminlerin stabilizasyonunda kireç kullanım koşullarını belirleyen "Kireç Stabilizasyonu Teknik Şartnamesi" hazırlanarak yayınlandı.

Geçen yıl kütle ve zayıf zemin iyileştirilmesi stabilizasyonu konusunda derneğimizin yürüttüğü çalışmalardan sonra, ilgili kurumlarla gerekli mevzuat düzenlemelerini yapabilmek amacıyla, uygulamaları ve uygulamada kullanılan makine ekipmanlarını yerinde görmek ve izlemek için iki aşamalı teknik bir gezi düzenlendi.

Gezi dönüşü, tüm fiyat analizleri ve KGM Teknik Şartnamesi'nde yer alacak tüm veriler belirlendi. Bu günlerde Karayolları Teknik Şartnamesi'nin stabilizasyon bölümünün güncellenmesi, derneğimizin danışmanı Kocaeli Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Doç. Dr. Aydın Kavak tarafından yapılıyor.

Sıcak asfalt karışımlarına kireç katılarak asfalt kalitesinin geliştirilmesi çalışması da Karayolları Teknik Araştırma Dairesi ve ODTÜ ile yürütülüyor.

HEP BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

YÜKLEYİCİ

KAZICI YÜKLEYİCİ

EKSKAVATÖR

GREYDER



KOMATEK2017

15. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Ekipmanları İhtisas Fuarı

FUARINDAYIZ

AÇIK ALAN NO: 01

Yarım asırdır, birçok iş ve inşaat makinasının ilk yerli üreticisi olarak sizin için çalışan makinalar üretiyoruz.

“Girift yaklaşım, yatırımın ve projenin değerini artırıyor”



Mimari mekân üretimindeki yaklaşımlarından bahsettiğimiz Slash Architects Kurucu Ortakları İpek Baycan ve Şule Ertürk Gaucher, tasarlanabilir her konuyu ve ölçeği girift bir şekilde ele alıyor ve hepsine aynı hassasiyetle yaklaşmayı önemsiyor. Tasarım detaylarını ele alış biçimlerinin; güçlü bir konsepti uygulamanın son noktasına getirene kadar aynı etkide devam ettirebilmek olduğunu söyleyen Slash Architects Kurucu Ortakları, her projenin kendine ait sürprizleri veya esprileri olduğunu düşünüyor.

Çağdaş mimarlığı nasıl tanımlarsınız? Bu noktada kendinizi çağdaş mimar olarak nitelendiriyor musunuz? Mimarlık pratiğini, mimarlığı besleyen bütün tasarım kanallarını birleştirerek ele almaya çalışıyoruz. Slash Architects de bu anlamda ismini ‘slasher’ kavramından alıyor. Daha net açıklamak gerekirse ‘slasher’ kavramı, farklı uzmanlıkları

bünyesinde barındıran ve bu şekilde daha bütüncül tasarımlara ulaşmayı hedefleyen bir yapıyı ifade ediyor. Biz de Slash Architects olarak çağdaş mimarlığı ‘tek kişinin elinden çıkan’ bir üretim olmaktan öte, daha bütüncül ele alınması gereken farklı vasıf ve deneyimlerin ortak ürünü olarak ortaya koymayı hedefliyoruz.

Projelerimize, üzerinden zaman geçtikten sonra dönüp baktığımızda aslında yaklaşımımızın dünyadaki mimarlık pratiğinin bir uzantısı olduğunu ve projelere bakış açımızın, mimari bilgi birikimimizin izlerini taşıdığını fark ediyoruz. Bu birikimin üzerine bizim yorumumuzun ve yaklaşımımızın etkili olduğunu görüyoruz.

Başka bir deyişle “çağdaş” olmayı, tüm bu bilince ek olarak ‘projeye katabileceğimizin ne olduğunu araştırmak’ şeklinde yorumladığımızı söyleyebiliriz. Mekâna yaklaşım biçimimizi de güncel biçimde günümüzün yaşam alışkanlıkları ve teknolojik gelişmeler ışığında ele almaya, bu anlamda güncel ve dinamik kalmaya özen gösteriyoruz. Seçtiğimiz malzemeler, mekân kompozisyonları ve mekânları yorumlama biçimimiz hep bu çağdaş yaklaşımın bir uzantısı.

Slash Architects’in mimari mekân üretimindeki yaklaşımından bahsedebilir misiniz?

Mekân üretimine girdiğimizde, mekânın bağlam ile kurduğu ilişki bizim için ön plana çıkıyor. Bu bahsettiğimiz bağlam sadece konum ya da çevre olmuyor, bazen de bizim konu ile ilişkilendirdiğimiz edebi ya da felsefi bir metafor olabiliyor. Bazen bir çağrışım ya da ilişkilendirme meselesi projelerin ortaya çıkışında rol oynayabiliyor. Bunu, pek tabii biçimsel öykünmelerle değil, projenin arketipindeki (özündeki) bir yaklaşımda düşünebiliyoruz.

Tasarım kararlarına yön veren ilhamı farklı noktalardan alabiliyoruz. Bazen yatırımcının söylediği bir sözden farklı bir çıkarım yapıyoruz, bazen de gördüğümüz ilk hissiyattan etkileniyoruz.

Tasarlanabilir her konu ve ölçeği girift bir şekilde ele alarak, hepsine aynı hassasiyetle yaklaşma-

yı önemsiyoruz. Mimari mekân üretimindeki yaklaşımın, tipolojilerinin yeniden düşünülmesi ve kent bağlamı içerisinde yeniden yazılması yönünde, 2013 yılından bu yana farklı ölçeklerde projeler geliştiriyoruz ve her ölçekten başka biçimlerde besleniyoruz.

Tasarımlarınızda genellikle dikkat ettiğiniz detaylar nelerdir? Bu detaylar mimarlık kariyeriniz boyunca değişime uğradı mı, yoksa bu zamana kadar hep aynı çizgide mi ilerlediniz?

Tasarıma yaklaşımımız ve detayları ele alışımız her zaman güçlü bir konsepti, uygulamanın son noktasına getirene kadar aynı etkide devam ettirebilmek oluyor. Projeye yaklaşırken kurguladığımız ana fikri zayıflatacak noktaları fark ettiğimizde, onları yine büyük resme bakarak tutarlı biçimde ele almaya özen gösteriyoruz. Başka bir deyişle projeyi ele alış biçimimiz her zaman detaya varıncaya kadar tutarlılığını koruyup koruyamayacağı yönünde oluyor. Kapsamlı bir biçimde konu üzerine kafa yoruyoruz ve tüm detaylarımızın pro-

jenin kimliğine uygunluğunu her daim tartıyoruz. Malzeme seçimlerinden, detayların veya kütlelerin bir araya gelişlerine kadar tüm projeyi bütünsel olarak değerlendiriyoruz ve böylece sürprizleri en aza indirmiş oluyoruz.

Detaylar ölçeğe bağlı olarak değişiyor, ama her projede en fazla dikkat ettiğimiz şey, mekânı yorumlama biçimi. Her projenin kendine ait sürprizleri veya esprileri oluyor.

Bazen kısa sürede üretilmesi gereken büyük ölçekli projelerle karşılaştığımız oluyor. Bu projelerde yapı ölçeğinden peyzaj ölçeğine kadar, ortaya çıkacak işi değerlendirme şansına kullandığımız gelişmiş modelleme programları ile hâkim oluyoruz. Ofis ileri modelleme ve parametrik tasarım yöntemlerini çok efektif kullandığımızı söyleyebiliriz. Bu, hem süre anlamında hem de işin realitede karşılaşılabilecek sonuç ürününün tespitinde bizi çok rahatlatıyor. Bu sayede çeşitli alternatifleri yüksek detay seviyesinde modelleyerek bakıyor ve daha hızlı karar alabiliyoruz.



“İşletimsel parametreleri hassasiyetle harmanlayan projeler başarılı oluyor”

Mimaride kentsel, işletimsel ve mekânsal potansiyelleri ortaya çıkarmanın sizin için önemli olduğunu biliyoruz. Peki, mekânları bu doğrultuda nasıl kurguluyorsunuz? Nasıl bir yol izliyorsunuz?

Mimarlığı ve mimari müdahaleyi her zaman bağlamına göre değerlendirmeyi önemli buluyoruz. Ölçeği ne olursa olsun, projeye kente ve kamusalığa katkısının ne olacağını ve nasıl olacağını sorgulayarak yaklaşıyoruz. Kentsel parametreler bağlamımızı oluşturmamızda büyük rol oynuyor. Yatırımcının verdiği briefin üzerine düşünürken, kentsel-kamusal faydalara da yönelik düşünmeye devam ediyoruz, nitekim bu girift yaklaşımın da yatırımın ve projenin değerini artırdığına inanıyoruz. Yapılan mimari müdahale oluşturulurken kentsel ve kültürel sorumluluklar da gözetildiği takdirde, dolaylı ya da direkt şekilde yatırımcıya mutlaka fayda sağlıyor. İşletimsel parametreleri bu hassasiyetle harmanlayan projelerin başarılı olduğuna inanıyoruz.

Sizin de bildiğiniz üzere yeşil binalara verilmesi gereken önem günden güne artıyor. Zaten doğanın korunması adına ve sürdürülebilir enerji bağlamında yeşil binalar çok önemli bir noktada duruyor. Peki, siz yeşil binalar konusunda hangi noktada duruyorsunuz? Ya da doğa ile ilişkilendirdiğiniz tasarımlarınız var mı?

Genel eğilimimiz; projenin yeri neresi olursa olsun, doğayla veya doğadan öğelerle entegre ettiğimiz, seçtiğimiz malzemelerle organik, geri dönüşümlü malzemeler kullanmak ve imkan olabildiğince kendi enerjisini üretebilen ya da enerji verimini maksimum düzeyde kullanabileceğimiz projeler geliştirmek. Bize göre günümüz mimarisinde en önemli yaklaşım, projenin başından itibaren kurgusunu bu



şekilde geliştirmek. Dolayısıyla bu konuda oldukça hassas bir tavır izliyoruz ve alanında uzmanlaşmış danışmanlardan destek alıyoruz.

Kentsel ölçekli projelerde rekreasyon akslarını ve yeşil kuşakları mutlaka projeye entegre ettiğimiz, genel olarak betonlaşmanın önüne geçmek istediğimiz bir mimari yaklaşımımız söz konusu. Örneğin “Erbil New Town” projesinde mümkün olduğunca geniş bir rekreasyon aksını konut/ofis/ticaret işlevlerinin beslediği sirkülasyona entegre ettik. Bu rekreasyon aksının yeni mahallenin yaşam alışkanlıklarına ve dış mekânı kullanımına olan etkisini çeşitli donatılarla besleyerek aktif bir kullanım sağladık. Dış mekâna taşan dükkânların yanı sıra botanik bahçeler, çocuk parkları ve yürüyüş parkurları projenin en vazgeçilmez ögesi idi.

Daha küçük ölçeklerde ise yeşil dokunuşumuzu mutlaka katıyoruz. Örneğin The Bussiness Year projemizde, müstakil bir ofisten plazaya taşınan ofis çalışanları için kreatif, keyifli ve yeşille iç içe bir ofis tasarladık. Sukulentler ve terraryumlarla desteklediğimiz mobilyalar, hatta duvarlar tasarladık.

Son olarak “Çanakkale Savaşı Araştırma Merkezi” tasarımınızdan konuşmak istiyorum. Çünkü

kişisel olarak projenin mistik bir görüntüye sahip olduğu kanaatindeyim ve oldukça başarılı bir çalışma olduğunu söylemeden de geçemeyeceğim. Evet, proje ile ilgili bizimle neler paylaşmak istersiniz?

Öncelikle sözleriniz için teşekkür ederiz. “Çanakkale Savaşı Araştırma Merkezi” oldukça özgün bir yarışma projesiydi. Gerçek jürisiyle, gerekse konusuyla dikkatimizi çekmişti ve kendimizi konu üzerine kafa yorarken bulduk. Genel anlamda Türkiye’de yarışmalara katılırken oldukça seçici davranıyoruz. Jenerik tasarım konularının (örneğin belediye binası) genellikle jenerik tipolojiler üzerinden ödüllendirildiğini görüyoruz.

Projenin bizlere göre dramatik/şiirsel bir yönü var. Belleğimizdeki “Çanakkale Savaşı algısı yapıya, kente ve kullanıcıya nasıl yaşatılmalı?” sorusunu kendi aramızda çok tartıştık. Bunun mekânsal karşılığı üzerine çok uzun süre kafa patlattık. Savaşın yarattığı karanlık ve iç burkucu duruma zıtlık olarak araştırma ve geliştirme işlevlerinin yarattığı aydınlanma metaforunu kullandık. Kabuğunu kıran, rijit ve sıkışmış bir kütlenin yarılarak içinin aydınlanması ve kristalize bir iç yüzey ile bizi karşılaşması, projenin vurgulamak istediğimiz yanıydı. Bu yarışmada “Araştırma Merkezi” programının çok işlevli yapısı ve kamusal-özel ilişkisindeki çeşitliliği dikkatimizi çekti. ‘Savaş Araştırma Merkezi’ oluşu ise burada yaratacağımız dramatik ve masalsı tavrın bir başlangıcı oldu.

Yüksek Mimar Gökhan Aktan Altuğ'a Göre
Yeni Nesil Ofislerin Üç Ana Trendi;

Mekansızlaşma, Yenilenebilir Enerji ve Sosyal Yaşam Kurgusu...

Kurumsal birçok firma için ofis projeleri tasarlayan Tago Architects Kurucusu Y.Mimar Gökhan Aktan Altuğ, ofis kültürünün geçmişten günümüze değişen bütün parametreleriyle farklı bir noktaya evrildiğini düşünüyor. Çağdaş ihtiyaçlara yönelik olarak beklentilerin de değiştiğine dikkat çeken Altuğ, değişimin gerçekleşmesinde, iş yaşamında kendine yer edinmiş dinamik, ne istediğini bilen ve kararlı Y kuşağının büyük rolü olduğunu söylüyor.



Tago Architects kurucusu
Y.Mimar Gökhan Aktan Altuğ



istanbul merkez ofisinin dışında Tokyo, Bükreş, Kiev ve Dubai'deki ofislerinde Avrupa, Orta Asya ve Uzakdoğu'da projeler üreten Y. Mimar Gökhan Aktan Altuğ liderliğindeki Tago Architects, kurumsal firmalar için mimari ve iç mimari ölçek-

te ofis tasarımlarına imza atıyor. Biçimin fonksiyonu takip ettiğini savunan bir anlayışla farklı sektörlerden firmaların çalışma alanlarındaki farklı ihtiyaçlarına çözümler üreten Tago Architects, ofis projelerine işlevin gerektirdiği niteliklerde çok yönlü bir bakış

açısıyla yaklaşıyor.

"Ofis alanındaki sosyal yaşam kurgusu ve birimler arasındaki ilişkiler"

Her ofis yapısının, içerisinde üretilen iş bağlamında hem farklı bir tasarım anlayışı, hem de farklı bir mekân organizasyonu gerektirdiğine inanan Gökhan Aktan Altuğ, çekirdek yerinin ve aks sisteminin iyi kurgulandığı, zaman içerisindeki değişikliklere uyum sağlayacak mekânsal planlamaya sahip, bölünebilir ofisler tasarlamının gerekliliğine inanıyor.

Değişen iş yapma biçimleri, gelişen teknoloji ve yeni kuşakların beklentileriyle birlikte ofis mekânlarında tasarım açısından

da yeni bir anlayışın gerekliliğini ifade eden Y. Mimar Gökhan Aktan Altuğ, “Eskiden ofis tasarımlarında, çalışan beklentileri çok fazla dikkate alınmıyordu; ancak güncel durumda ofisler arası görsel bağlantının, ortak sosyal alanların iş gelişimine ve çalışan bağlılığına katkılarının farkına varıldı. Burada teknoloji ile iç içe büyüyen, dinamik ve gelişime açık Y kuşağının istekleri önemli parametreler olarak karşımıza çıkıyor. Güncel eğilimlerin, ofis alanındaki sosyal yaşam kurgusu ve birimler arasındaki ilişkiler olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Eskiden birimleri kat kat bölerken, şimdi artık farklı bir bakış açısı içerisindeyiz. Dolayısıyla tasarımlarımızı, o ofiste üretilen işin kendi dinamiklerini de dikkate alarak yapıyoruz.” diye konuşuyor.

“Yenilenebilir enerji sistemleri ofis tasarımlarına entegre edilmeli”

Bursa, Osmangazi’de konumlanan ve yerel doğalgaz distribütörlerinin merkez binası olarak tasarlanan EWE & Bursagaz Merkez Ofisi, Tago Architects’in mimari tasarım ile yenilenebilir enerji sistemlerini birbiriyle entegre bir şekilde uyguladığı projelerin başında geliyor. Ofis yaşamı ve doğa dostu enerji sistemleri arasında pozitif bir bağ kurulan EWE & Bursagaz Merkez Ofisi’nde bu sayede yapı içerisinde iklim kontrolü sağlanarak binanın enerji tüketimi ve üretimi arasında bir denge yakalanıyor. Etrafındaki pek çok ikonlaşmış proje arasından doluluk-boşluk oranları, farklı malzemeleri birbirine etkileyici bir şekilde entegre eden cephe kurgusu ve kendine has mimari kimliğiyle sıyrılan Ulugöl Otomotiv Ofis Binası’nda ise bu değerler ışığında standart bir ofis tipolojisi sorgulanarak yeniden yorumlanıyor. Tago Architects, Ulugöl Otomo-



tiv Ofis Binası’nda yeşil teraslarla ofis işlevi birlikteliğini ve ortak alanlarla da çalışanlar arasındaki sosyal etkileşimini sağlamayı başarıyor.

Yeni Nesil Ofislerde ‘Mekansızlaşma’

1930’larda Frank Lloyd Wright’ın modern bir bakış açısıyla tasarladığı, açık ofis kavramının ilk örneklerinden biri olarak değerlendirilen “Johnson Wax Building DK 8” ofisi ile Amerika’da başlayan çözülmenin hızlı bir şekilde ve evrilerek devam ettiğini ifade eden Y.Mimar Gökhan

Aktan Altuğ, süregelen zaman içerisinde birçok dinamikle şekillenen ‘yeni nesil ofis’ algısında, ‘mekansızlaşma’nın giderek önem kazandığına inanıyor. Bu yeni eğilim, toplantı odalarının, seminer salonlarının ayrıca kiralandığı, ofis içerisinde açık bir kurguyla hareket edildiği, sosyal mekânların da çalışma alanı olarak kullanıldığı bir yapılaşmaya işaret ediyor. Çalışanların ofis içerisinde bulunma süreleri ve zamanlarının da değişmesiyle klasik mesai saatleri esniyor ve bu da ofis mobilyaları başta olmak üzere tüm tasarıma yansıyor. Öte yandan kolektif ofislerin artık hiç de yabancı olmadığımız bir kavrama ve duruma dönüştüğüne işaret eden Altuğ, bütün bu çoklu yaklaşımların ofis tasarımlarını da kökünden değiştirdiğini ve daha da değiştireceğini savunuyor.



DOSYA



Yapı Kimyasalları

“Türkiye çimento sektörünün, dünya ihracat sıralamasında ilk 3 içinde yer alması

kalitemizin ve rekabet gücümüzün tescilidir”

Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu Başkanı M. Şefik Tüzün, Türkiye’nin de taraf olduğu Kyoto Protokolü ve yenilenen çevre limit değerleri gereğince, başta sanayi olmak üzere tüm sektörlerin ciddi teknolojik yatırımlar yapmaya başlamasıyla ilgili düşüncelerini paylaştı. Türkiye ekonomisindeki büyümenin ağırlıklı olarak iç taleplerden kaynaklı olacağına değinen Tüzün, 2017 öngörülerini şöyle aktardı: “2017 yılının ilk iki ayında konut satışları yüzde 5,7’ye kadar artış göstermiştir. 2017 yılında kamu yatırımları ile kentsel dönüşüm sürecinin inşaat sektöründe büyüme ivmesini desteklemeye devam edeceği öngörülmektedir.”



Yapı Ürünleri Üreticileri Federasyonu Başkanı M. Şefik Tüzün

YÜF’ün haksız rekabetle mücadele etmek maksatlı yürüttüğü çalışmalarla, ülkemizin ekonomik kalkınmasında etkin rol oynadığı aşikâr. Peki, rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlama noktasında sürdürülebilir bir yaklaşım

izlediğiniz söylenebilir mi?

YÜF üyesi birlik ve derneklerin birçoğu haksız rekabetten şikâyetçi. YÜF olarak bizim önem verdiğimiz konuların içinde sektörde yaşanan haksız rekabetin nasıl ortadan kaldırılacağı ve bunun



YAPI ÜRÜNLERİ ÜRETİCİLERİ FEDERASYONU

için nasıl çalışmalara imza atılması gerektiği yer almaktadır. Türkiye'de yaşanan haksız rekabetin temelinde kayıt dışılık, mevcut kural ve düzenlemelerin ihlali veya yeterli seviyede uygulanmaması, yeterince denetlenmemesi yatmaktadır. YÜF üyeleri uyguladıkları, üretimde ve yerinde testler, çapraz test ve kontroller gibi yöntemler ile kendi üye kuruluşlarında sürekli ve düzenli kaliteyi sağlamaktadır.

Rekabet gücümüzün artırılması deyince benim aklıma global pazarlarda rakiplerimizle mücadele edebilecek kaliteli ve markalı ürünler geliyor. Bu konuda da başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye çimento sektörünün, dünya ihracat sıralamasında ilk 3 içinde yer alması kalitemizin ve rekabet gücümüzün tescili anlamına gelmektedir.

YÜF olarak her zaman serbest rekabet ortamının geliştirilmesi ve iyileştirilmesi hedefimizi koruyoruz ve ülke ekonomisinin gelişmesi için bu konuya çok önem veriyoruz.

Gerçekleştirdiğiniz 2016 yılına ait 13. Olağan Genel Kurul (seçimli) toplantısında 2017'de dünyayı bekleyen risklerden bahsedilmişti. Aynı zamanda Türkiye ekonomisindeki büyümenin ağırlıklı olarak iç taleplerden kaynaklı olduğu da öngörülmüştü. Tüm bu ibareler

ışığında 2017 için öngörülerinizi bir kez daha paylaşır mısınız?

Geçtiğimiz dönem içerisinde bankalar tarafından yapılan faiz indirimleri ve KDV teşvikleri sonrasında, konut satışlarında belirgin canlanma gözlenmiş ve 2016 yılının toplamında konut satışları, geçen yıldaki düzeyinin yüzde 4 üzerine çıkarak rekor kırmıştır. Geçen yıl içerisinde inşaat sektörü yılı ülke büyümesinin üzerinde büyüme ile kapatan tek sektör olmuştur.

2017 yılının ilk iki ayında konut satışları yüzde 5,7'ye kadar artış göstermiştir. 2017 yılında kamu yatırımları ile kentsel dönüşüm sürecinin inşaat sektöründe büyüme ivmesini desteklemeye devam edeceği öngörülmektedir.

Ülkemizi geleceğe taşıyacak 3. Havalimanı, Çanakkale 1915 Köprüsü, Avrasya Tüneli ve İzmit Körfez Geçişi gibi mega projelerin hayata geçirilmesi sektörümüzdeki hareketliliği devam ettirmektedir. Diğer yandan, yüksek finansman gereksinimi bulunan altyapı projelerinin seyri açısından piyasa koşulları önem taşımakta; global ekonomide iyileşmenin henüz netlik kazanmamış olması, küresel likidite koşullarındaki daralmalar, jeopolitik riskler, döviz, enflasyon ve faiz tarafındaki olumsuz gelişmeler ülke ekonomisinin finansmanı ve dolayısıyla inşaat yatırımları üzerindeki risk unsurlarını artırmaktadır.

Kalkınma Bakanlığının verilerine göre 2017'de, kamu yatırımlarının yüksek seyredeceği anlaşılmaktadır. Buna göre kamu, 2017'de yatırımlarını yüzde 17 artırmayı planlamaktadır. Toplam yatırım artışı içinde en önemli unsur ise yine inşaat yatırımları olacaktır. Özel sektör kanadında konut yatırımlarının da canlanması ile birlikte 2017 yılı yine inşaat sektörü ve bu sektörün içinde yer alan YÜF üyeleri için büyümenin olduğu bir yıl olacaktır.

Yılın ilk yarısında ortalama yüzde 3 ile 3,5 bandında kalabilecek büyümenin, yılın ikinci yarısında azalan belirsizlikler ve kamu tarafında alınan tedbirlerin desteğiyle yüzde 4-5 bandına çıkabileceği değerlendirilmekte olup bu süreçte bölgesel jeopolitik risklerin seyri belirleyici olacaktır. Federal Rezerv Sistemi (FED)'nin faiz artırımı seyri ve gücü de dünya ekonomisinde önemli rol oynamaya devam edecektir. Görünen o ki, 2016 yılındaki belirsizlik ortamı hem global piyasalar hem de ülkemiz için bu yıl da devam edecektir.

Sektörel büyüme verilerine göre, 2016 yılının üçüncü çeyreğinde yıllık bazda ana sektörler arasında yalnızca inşaat sektöründe reel artış kaydedilmişti. Peki, bu seyir 2017'de değişim gösterecek mi? 2017'de yapı kimyasalları sektöründe ne gibi değişimler gözlenebilir?

2017'de ABD'de yeni yönetimin



ekonomik ve politik yaklaşımlarının ne boyutta uygulanacağına henüz belirsiz olması, buna karşılık diğer ülkelerin yaklaşımının yine henüz netleşmemiş olması ihtiyatlı olmamızı gerekli kılmaktadır. Böyle bir ortamda Türkiye'nin kendi iç dinamikleri içinde ekonomiyi canlı tutması ve inşaat sektöründe yatırımlara ağırlık vermesi en olası senaryodur. Bu nedenle, ekonomi yönetiminin, sektörü destekleyecek tedbirleri almakta ve var olanları devam ettirmekte kararlı olduğunu düşünüyoruz. Böyle bir konjonktürde imalat yapmak, ticaret yapmak önemli ölçüde risk içerecektir. Ekonomi yönetiminin bu riskleri azaltacak ve sektörlerimizin önünü açacak her türlü uygulamasına ihtiyaç vardır.

2017'den itibaren inşaat sektörü Türkiye açısından çok daha önemli hale gelmiştir. Bunun nedeni, TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu) tarafından milli gelir hesabında yapılan yeni düzenlemedir. 2016 Aralık ayında açıklanan yeni milli gelir hesabı sonrasında inşaat sektörü katma değeri Türkiye'de yüzde 55 yukarı yönlü revize edilmiştir. Yani inşaat sektörü, geçmişten farklı olarak artık resmî kayıtlara gerçek değeri ile yansıtılacaktır. Bu da inşaat sektörünün ekonomideki göreceli ağırlığını artırmaktadır. Eskiden yüzde 9 civarında olan inşaat yatırımlarının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya oranı yeni düzenleme ile yüzde 16'ya çıkmıştır. Yapılan revizyon sonrasında GSYH içinde inşaat sektörünün payı yüzde 80'e yakın artış göstermiştir. Milli gelir hesabındaki yeni düzenleme sonrasında ekonomi yönetimi, inşaat sektöründeki gelişmelere çok daha duyarlı hale gelecektir. Bu da inşaatın alt sektörleri olarak bizlerin, girdi sağlayıcıların üretimini daha da önemli kılmaktadır.

Küresel ısınma ve iklim değişikliği konusunda harekete geçmek, yaşanabilir bir çevre yarat-

mak adına büyük önem taşıyor. Bu bağlamda, Türkiye'nin de taraf olduğu Kyoto Protokolü ve yenilenen çevre limit değerleri gereğince başta sanayi olmak üzere tüm sektörler ciddi teknolojik yatırımlar yapmaya da başladı. Peki, bu konu hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Türkiye Kyoto Protokolüne taraf olduğunda, protokole taraf olan ülkelerin emisyon azaltım taahhüt dönemleri başlamıştı. Bu nedenle, Türkiye Kyoto Protokolü kapsamında azaltım taahhüdü almadı. Bununla birlikte, Kyoto Protokolü'nün sona ereceği 2020 yılından itibaren Paris Anlaşması geçerli olacak. Paris Anlaşması kapsamında Türkiye ulusal niyet beyanını Birleşmiş Milletler'e sundu. Bu beyanda, Referans Senaryoya göre sera gazı emisyonlarında 2030 yılında yüzde 21 oranına kadar azaltım yer alıyor. Böylece, Türkiye küresel ölçekte 2°C hedefine ulaşmak için düşük karbonlu kalkınma yolunda önemli bir adım atmış oluyor.

Türkiye'nin Birleşmiş Milletlere sunduğu ulusal katkı beyanında, sanayi sektörüne ilişkin aşağıdaki hedefler yer almaktadır:

"Enerji Verimliliği Strateji Belgesi" ve "Eylem Planının" uygulanması ile enerji yoğunluğunun azaltılması

Sanayi tesislerinde enerji verimliliği uygulamalarının hayata geçirilmesi ve verimlilik artırıcı projelere mali destek sağlanması

Uygun sektörlerde atıkların alternatif yakıt olarak kullanılmasının artırılmasına yönelik çalışmalar yapılması

Atıkların; yeniden kullanımı, geri dönüşümü ve ikincil hammadde elde etme amaçlı diğer işlemler ile geri kazanılması, enerji kaynağı olarak kullanılması veya bertaraf edilmesi

Endüstriden kaynaklanan atıkların başka bir sektörde alternatif hammadde veya yakıt olarak kullanılması, bir sektörden çıkan

atığın başka bir sektörün hammaddesi olabilmesini sağlayan endüstriyel simbiyoz yaklaşımı

Bu kapsamda, sanayi sektörünün enerji verimliliği, atıkların geri kazanımı, endüstriyel simbiyoz ve döngüsel ekonomi esasları kapsamında yatırımlarını yönlendirmeleri önem taşımaktadır. YÜF üyeleri 2020 sonrasına hazırlık yapmakta, ilgili kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içinde yeni düzenlemelerin oluşturulmasında aktif rol almaktadır.

Atıkların geri kazanımı ve döngüsel ekonomi uygulamalarına örnek olarak çimento sektöründe belediye çöplerinin değerlendirilmesi örnek verilebilir. Belediye çöplerinin içeriğinde bulunan ve geri dönüşümü mümkün olmayan yanabilir malzemeler (kirlenmiş her türlü plastik ambalaj, yumurta kartonları, yoğurt kapları, kutular gibi) parçalanıp kurutulduğunda, çimento fabrikalarında alternatif yakıt olarak kullanılabilir. Türkiye'de 28 milyon ton belediye katı atığı üretiliyor ve bu atıklardan 7 milyon ton ek yakıt üretimi mümkün. Bu atıklarının tamamının çimento sektörü tarafından kullanılma potansiyeli bulunuyor. Böylelikle, geleneksel yakıtlardan kaynaklanacak yıllık 1,7 milyon ton CO₂ tasarrufu ve fosil yakıtlardan kaynaklanacak CO₂ emisyonlarının yüzde 7 oranında azaltımı olanak dahilindedir. Üstelik bu sistemlerin kurulum ve işletimi, diğer atık yakma çözümlerine nazaran son derece düşük maliyetlidir.

Yenilenen çevre limit değerleri uyarınca, sektörün uyumlaştırması devam eden mevzuat kapsamında yatırımlar yapması gereklidir. Sektör bunun bilincindedir ve gerekli teknik çalışmalar başlatılmıştır. Bu konuda önemli olan sektöre yeterli geçiş süresinin verilmesi ve limit değerlerin ülkemiz koşulları dikkate alınarak belirlenmesidir.

SUTOP B-21 ile

Sızıntılara Son!

Betonda su yalıtımı için kullanılan inorganik sıvı karışımı SUTOP B-21 Kapiler Su Yalıtımı Beton Katkısı, betonu pozitif ve negatif taraftan çok yüksek su basıncına karşı geçirimsiz kılıyor.

Özellikle içme suyu, atık su depoları, barajlar, tüneller ve yeraltı otoparklarında su yalıtımına karşı güvenle kullanabileceğiniz SUTOP B-21, kür süresi boyunca kapiler boşluklar içerisinde düzgün kristal lifler oluşmasını sağlar. Bu lifler sayesinde, betondaki boşlukların azalması sağlanır ve suyun beton karışımı içinden geçmesi engellenir. Kürünü tamamladıktan sonra 0,5 mm'ye kadar çatlakları kristalizasyon etkisi ile kapatan bu ürün, tüm bu özelliklerinin yanı sıra zamandan ta-

sarruf sağlar ve işçilik maliyetini azaltır.

Çevreye zarar vermiyor!

Sıvı halde olduğundan karıştırma işlemi sırasında topaklanma yapmaz ve betonun nefes almasını engellemez. Aynı zamanda çevreye zarar vermeyen ve bu özelliğiyle çevre dostu olarak nitelendirilebilecek bu ürün, içme suyuna da onaylıdır. Sürekli aktif halde olan ürün, betonun kalıcı bir parçası haline gelir ve tam geçirimsizlik sağlar, donatıyı korozyona karşı koruma altına alır.



Birikmiş Sızıntı Sularına Karşı Uzun Süreli Çözüm;

SUTOP HİBRİD

Birikmiş sızıntı sularına karşı uzun süreli koruma sağlayan SUTOP HİBRİD Solvent İçermeyen Su Yalıtım Malzemesi, kuruduktan sonra büzüşme ve çökme yapmayan binalar için uygun bir yalıtım malzemesi olarak karşımıza çıkıyor.

Binaların su geçirimsizliği, bodrum katları, temeller gibi toprakla temas eden yapı elemanlarının zemin nemine karşı üstün koruma sağlayan SUTOP HİBRİD, solvent ve bitüm içermiyor. Tamamen kürlendikten sonra su geçirmez olan ve maksimum 5 mm'ye kadar olan çatlakları onaran ürün, doğal yer altı sularına karşı da üstün bir dayanım sergiliyor. +5 °C / +35 °C arasındaki

sıcaklıkta hafif nemli yüzeylere çok iyi yapışan ürün, astarsız da kullanılabilir.

Nasıl uygulanıyor?

Sert, sağlam, düz, çıkıntı ya da delikler olmayan mineral yüzeye, kolayca uygulanabilen ürünün uygulaması 2 kat halinde yapılıyor. Diğer yandan, geniş alanlarda 60 gr/m² geotekstil keçe ile uygulama yapılması öneriliyor.



Türkiye'nin geleceğine olan inançlarının etkisiyle, 2017'de yeni yatırımlar yapmayı planladıklarını belirten MAPEI Teknik Servis ve Yapı Grubu Müdürü M. Salih Helvacı, Türkiye'nin farklı bölgelerinde yeni üretim tesislerinin kurulması için araştırmaların devam ettiğini söyledi. Altyapının güçlenmesi, yaşam ve çalışma alanlarının kalitesinin artmasıyla birlikte yapı kimyasallarına olan ihtiyacın, yenileme ve tamir ürünlerine doğru kaydığı bilgisini de paylaşan Helvacı, bu durumun yapı kimyasalları üreticilerinin hizmet alanını genişletirken, pazara da katma değeri yüksek ürünler sunulması yönünde imkân sağladığını ekledi.



MAPEI Teknik Servis ve Yapı Grubu
Müdürü M. Salih Helvacı



MAPEI'deki Ar-Ge
Çalışmalarının İlk Hedefi;

Verimliliğin Artırılması!

Sürekli büyüme noktasında küresel hedefiniz nedir? Büyüme ve verimliliği artırmak için ne gibi atılımlarda bulunuyorsunuz?

Bu yıl kuruluşumuzun 80. yılını kutluyoruz. Bu 80 yıla İtalya ve tüm dünyada sayısız başarılı yeni proje, yenileme ve restorasyon işleri sığdırdık. Mükemmelliği yakalamak için var olan azmimiz hiç eksilmedi, bundan sonra da bu motivasyonumuz artarak devam edecek. Türkiye'de henüz yolun başındayız diyebilirim ama kısa sürede burada da önemli projelerin parçası olmayı başardık. Her yerde olduğu gibi ülkemizde de amacımız uzmanlaşma, global entegrasyon, işe özel hizmet sunma, ürünlerimizi uygulayan ve kullananların sağlığına, güvenliğine verdiğimiz önem, MAPEI

dünyasını oluşturan insanların gelişimi ve değerinin bilinmesinden oluşan MAPEI felsefesini yerleştirmek.

Biz her yıl, yıllık ciromuzun yüzde 5'ini Ar-Ge çalışmalarımıza ayırıyoruz. Dünya çapındaki 9 bin çalışanımızın yüzde 12'si dünyaya yayılmış 18 Ar-Ge laboratuvarımızda görev yapıyor. MAPEI'nin başarısının özünde de aslında Ar-Ge çalışmaları yatıyor. Dünya genelindeki tüm laboratuvarlarımız, Milano'daki merkez laboratuvarımızla işbirliği içerisinde. Bunlardan biri de Ankara'da bulunan laboratuvarımız. Bir ülkenin ihtiyaçlarını belirlerken ve o ülkeye yönelik ürünler geliştirirken yapılan çalışmalar, o bölgedeki yerel laboratuvarla İtalya'daki merkez laboratuvarın işbirliğiyle yürütülüyor. Verimlili-

ğin artırılması Ar-Ge çalışmalarımızın ilk hedefi. Daha dayanıklı ve uzun süre hizmet veren ürün geliştirmenin doğal kaynakların korunması anlamına geldiğinin bilincindeyiz ve bunu sağlamak için de elimizden geleni yapıyoruz.

MAPEI için büyüme, tüm dünyada 5 kıta ve 33 ülkedeki yatırımlarımızın sürekli artması demek. Bu büyüme trendini yıllardır sürdürüyoruz, 2017 yılında ülkemizin geleceğine olan inancımızın etkisiyle, Türkiye'de de yeni yatırımlar planladık. Ülkemizin farklı bölgelerinde yeni üretim tesisleri kurulması için araştırmalarımız devam ediyor. Bunun yanında, bu yıl içinde Polatlı tesisimizde çimento üreticileri için öğütme yardımcılarını üretimi yapacak ekipmanların kurulumunu ta-

Teras ve düz çatılardaki mevcut zeminlerin üzerine su yalıtımı ile seramik karo ve dış cephede doğal taş uygulanması için sistem

System for waterproofing and installing ceramic tiles on terraces and flat roofs on existing floor and installing natural stone on façades



mamlayacağız. Amacımız, en kısa sürede MAPEI'nin tüm dünyada en fazla ve en farklı ürün üreten kuruluş olması.

Yapı sektöründe kullanılan ve son teknoloji ile üretilen yapı kimyasalları, geleneksel yapıştırıcıların ve klasikleşmiş güçlendirme tamir malzemelerinin yerine kullanılıyor. Peki, sizce bunun sektöre katkıları nelerdir?

Ülkemizde altyapının güçlenmesi, yaşam ve çalışma alanlarının kalitesinin artmasıyla birlikte yapı kimyasallarına olan ihtiyaç, yenileme ve tamir ürünlerine doğru kayıyor. Bunun yanında gün geçtikçe, adam/saat maliyetlerindeki artış, kullanılan malzemelerin kuruma süreleri, çok yönlülükleri ve faydalı ömürleri gibi özelliklerinin iyileştirilmesi ihtiyacını doğuruyor. Örneğin; uygulandıktan yarım saat sonra üzerini boyayabileceğiniz ve hem beton tamirini hem de tesviyesini yapabilecek özellikte bir çimento esaslı harç olan Planitop Tamir & Tesviye R4, şantiyede büyük zaman tasarrufu sağlarken, işi yapmak için birden fazla ürün kullanmanın getireceği lojistik ve adam/saat maliyetlerinin azaltılmasını sağlıyor.

Diğer yandan, MAPEWRAP C serisinden karbon elyaf kumaşlar, MAPEWRAP 31 T gibi özel reçineler ve harçların kullanıldığı modern güçlendirme ürünleri, eski yapıların yeniden kullanılması, depreme karşı tedbir alınması veya yapının mevcut kullanım amacının değişmesi gibi durumlarda, yapının yıkılıp yeniden yapılmasının yerine düşük maliyetli, uygulanması çabuk sistemlerle yatırımcı ve bina sahiplerine büyük avantajlar sağlıyor.

Bu tip sofistike çözümler, yapı kimyasalları üreticilerinin hizmet alanını genişletirken, pazara da katma değeri yüksek ürünler sunulması imkanını veriyor.

Yapı kimyasalları dediğimizde aslında; yapıştırıcılar, mastikler ve derz dolguların dışında daha birçok ürün de işin içine dâhil oluyor. Bu noktada biraz da ürünlerinizle ilgili konuşmak isterim. 2017'de sektöre ivme kazandıracak yeni ürünler piyasaya süreceksiniz yoksa mevcut ürünleri geliştirme noktasında mı duracaksınız?

Türkiye'de henüz yolun başındayız. Ürün gamımıza sürekli yeni ürünler ekleniyor. Tabi bunu yapabilmek, ham madde araştırmasın-

dan pazar analizine, laboratuvar performans testlerinden şantiye denemelerine kadar çok aşamalı süreçleri tamamlayarak mümkün olabiliyor. MAPEI olarak hedefimiz, var olana alternatif sunmaktan çok, performansı geliştirilmiş ürünlerle içinde bulunduğumuz pazarı yeniden yapılandırmak. Bu amaçla bu yıl içinde temel altı su yalıtımı, beton tamiri ve seramik yapıştırıcılar alanında yepyeni ürünleri kullanıcıların hizmetine sunuyor olacağız. Ayrıca yıl içinde tamamlamayı hedeflediğimiz çimento öğütme yardımcılarını yatırımcımız da çimento üreticileri için, maliyet optimizasyonu yaparken ürün performanslarının artırılması noktasında, hem çimento hem de yapı sektörüne olumlu katkılarda bulunacak.

Sizlerin de bildiği üzere son dönemlerde yeşil çevre konusu gündemden düşmüyor, biz de tabi bu durumdan oldukça memnunuz. Bir yapı kimyasal firması olarak siz, doğanın korunması noktasında neredesiniz?

MAPEI için çevreye saygı ve sürdürülebilirlik sadece güzel vaatlerden ibaret değil, bizim işimizin çok önemli bir parçası. Sürdürülebilir bir şirket olmak adına takip ettiğimiz birçok adım var. Bağımsız laboratuvarlar tarafından belgelendirilen uçucu organik bileşenlerle ilgili standartlar ve sertifikasyon süreçleri bunlardan biri. Ürünlerimizi geri dönüştürülebilir maddelerden üretmemiz de öyle. Sadece üretim aşamasında değil, dünya genelindeki 67 üretim tesisimizde yerel üretim yaparak ürünlerimizin uzak noktalara taşınmasında oluşacak karbondioksit emisyonuna engel olurken yerel hammaddelerin kullanılmasına verdiğimiz önem de yine bu adımların bir parçası.

Doğanın korunması, sadece ham maddeler ve karbon emisyonları noktasında değil, daha uzun hizmet veren yapılar yapmakla da sağlanabiliyor. Örneğin ağır koşullara maruz kalan otoyol viyadükleri, iskeleler, köprü gibi sanat yapılarının sülfat, karbondioksit,



donma-çözülme, buz eritici tuzlar, deniz suyuyla temas gibi aşındırıcıların etkisiyle daha sık onarıma ihtiyaç duymalarını ortadan kaldıran ürünler, doğaya olan etkimizi azaltmanın başka bir yolu. Bu amaçla bu tip yapıların beton kabuk yüzeylerinin, -20° C'da esnekliğini kaybetmeyen, karbon ve klor penetrasyonuna karşı yapıyı 50 yıla kadar varan sürelerde koruyan MAPELASTIC serisi ürünlerle kaplanması, bizim geliştirdiğimiz ve uluslararası kuruluşlara test ettirip onaylattığımız bir yöntem.

Peki, inşaat ve bina yapımında kullanılan yardımcı malzemeler olarak karşımıza çıkan yapı kimyasalları alanında faaliyet gösteren MAPEI, yapıların LEED şemasına nasıl katkıda bulunuyor?

Pek çok endüstri sektörü, özellikle yapı endüstrisi ürünlerinin sürdürülebilirliği sağlaması ve iyileştirilmesi ile ilgili taleplerle karşı karşıya. Sadece LEED değil, BREEAM (İngiltere Yapı Araştırma Kuruluşu Çevresel Değerlendirme Metodu), DGNB (Alman Sürdürülebilir Yapı Konseyi) ve HQE (Fransa Yüksek Çevresel Kalite Belgelendirmesi) gibi bir çok belgelendirme kuruluşu daha çok yapılar için sürdürülebilirlik kriterlerini değerlendiriyorlar, bununla da yetinmeyerek aynı zamanda yaşam döngüsü analizleri, çevresel dengeler ve emisyonlara dayanan spesifik yapı ürün gereksinimlerini de tanımlıyorlar.

Ek olarak, mimarlar ve yeşil tedarik kurumları (GPP, Yeşil Kamu Tedariği, bazı AB ülkelerinde zorunlu) uluslararası sürdürülebilirlik standartlarını karşılayan ürünleri talep ediyorlar. Son olarak bazı AB ülkeleri birliğin çeşitli düzen-

lemeleri ve ulusal standartlarıyla sürdürülebilirliği zorunlu bir kriter olarak uyguluyor. Kısacası endüstrimiz, ürettiği ürünlerin bu standartları karşıladığını göstermesi yönünde gittikçe artan taleplerle karşı karşıya. Ürünlerimizin ham madde ve yapıların enerji tüketimleriyle ilgili etkileri sürekli değerlendiriliyor. MAPEI olarak ürünlerimizin çevresel etkilerini göstermenin en etkin yolunun bağımsız kuruluşlar tarafından belgelendirilen Çevresel Ürün Beyanları olduğunu düşünüyoruz ve tüm ürünlerimizle ilgili yoğun bir şekilde bu çalışmaları sürdürüyoruz.

Yapı kimyasalları sektörünü iyileştirmek adına yapılması gerekenleri sıralamanızı istesek, bizlere neler aktarırsınız?

Sektörde üreticiler, uygulamacı ve müteahhitlerin daha çok iletişim halinde olmasını gerektiğini düşünüyorum. Gerçi biz ve sektördeki diğer üreticiler seminerler, şantiye eğitimleri, ürün tanıtımları gibi faaliyetlerle bunları yapmaya çalışıyoruz.

Ayrıca ülke olarak başarılı olduğumuzu düşündüğüm ürün standartlarının belirlenmesi ve kullanılmasının yanı sıra uygulama standartlarının da tamamlanıp kullanılması, sektöre güvenilirlik kazandıracaktır.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

23-27 Mayıs 2017 tarihlerinde, tüm müşterilerimiz ve sektör temsilcilerini Yapı Fuarı'ndaki standımızda bekliyor olacağız.



Bu fuar hem yeni teknolojilerimizi sunmak hem de önümüzdeki süreçte hedeflerimizi anlatmak açısından çok verimli geçeceğini umduğumuz bir etkinlik. İlgilenen herkesi standımızda misafir etmekten mutluluk duyarız.

Mapelastic®

Su Yalıtımı



Uygulama aşaması

Tüm yüzeylerde su yalıtımı için çimento esaslı elastik membran.

Mapei'in dünyada en çok satan su yalıtım sistemi.

- Büyük mühendislik yapılarını korumak için tasarlandı
- Balkonlar, teraslar, havuzlar ve banyolar için ideal
- Uygulaması kolay
- Mevcut karoların üzerine kaplamaya uygun
- Koruyucu, dayanıklı, çok amaçlı



TS EN 14891'E UYGUNDUR

YAPKİM Yeni Ürünleriyle

Sektöre Damgasını Vuracak!

YAPKİM Genel Müdürü Adnan Akbaş, İşletme Müdürü Yusuf Yurdağül, Kalite Kontrol ve Ar-Ge Müdürü Süheyla Bol, Satış Müdürü Ömer Faruk Can, İhracat ve İthalat Danışmanı Ömür Abit ile yaptığımız söyleşide YAPKİM'in Ar-Ge'sini, ürün kalitesini, ihracatını, üretim kapasitesini ve satış stratejilerini konuştuk. 2017'ye yeni ürünlerle bomba gibi bir giriş yapacaklarını kaydeden YAPKİM yöneticileri, kaliteye ve üretime verdikleri değeri her fırsatta dile getirdi. Söyleşiyle eş zamanlı gerçekleşen laboratuvar teknisyeni eğitimi hakkında bilgi veren yöneticiler, bu tip eğitimlerin yılsonuna kadar devam edeceği bilgisini paylaştı.



Son iki aydır YAPKİM Genel Müdürü olarak görevinize devam ediyorsunuz. Eminim kendinize bir takım hedefler belirlemişsinizdir. Biraz bahseder misiniz?

Adnan Akbaş: Baktığımız zaman

bir firmanın markalaşabilmesi için belli hedefler belirlemiş olması ve bu hedefler doğrultusunda çeşitli çalışmalar yapıyor olması gerekiyor. Bunun için de tabi ki doğru kadroyla yoluna devam etmek gerekir. Bizim de YAPKİM'de yapmış

olduğumuz ilk iş bu oldu. Öncelikle kadrolardaki eksikleri belirledik ve bu yönde doğru olduğuna inandığımız kişilerle istihdam sağladık. Artık yapı kimyasallarının tüm alanlarında azimli çalışanlarımızla boy göstereceğiz.



**Sizden Türkiye'deki katkı madde-
delerini değerlendirmenizi rica
edeceğim. Genel düşüncelerinizi
paylaşıyor musunuz?**

Adnan Akbaş: Katkı hammad-
delerini ne yazık ki Türkiye'de
üretmiyoruz, bu konuda yurt
dışına bağımlıyız. Türkiye'de son
dönemde yaşanan tatsızlıklar
dolayısıyla 2016'nın sonunu kötü
geçirdik ama 2017'den umutlu-
yuz. Ürünlerimizin yüksek kalite-
sinden ödün vermeden üretim-
lerimize devam edeceğiz. Yeni
sezonda sektöre yeni bir ekiple
dinamik olarak gireceğiz.

**Ömür Hanım sohbetimize bi-
raz da sizinle devam etmek ist-
iyorum. Ürünlerin kalitesine
değinmişken özellikle beton
katkılarını ve bunun üzerinden
de YAPKİM'in ihracatını konu-
şalım...**

Ömür Abit: Türkiye şuan Avru-
pa'daki en büyük hazır beton
üreticisi konumunda bulunuyor.
Buna paralel olarak Türkiye'nin
Avrupa'da beton katkı üretiminde
lider konumda olduğunu söyle-
mekte fayda var.

Beton teknolojisini yönlendiren

aslında katkı teknolojisidir. Yani
kimyasallar sayesinde betona
ekstra özellikler kazandırabiliyo-
ruz. Bu gün, inşaat teknolojisin-
deki gelişme, betona verilen bu
özellikler sayesinde meydana
gelmiştir. Çok yüksek beton daya-
nımı, uzun beton döküm süreleri,
su altına beton dökümü ve kendi-
liğinden yerleşen beton teknolo-
jisi gibi atılımlarla, beton teknolo-
jisi şuan çok ileri bir konumdadır.
Türkiye'de de inşaat sektörünün
dinamikliği beton dökümünü ve
dolayısıyla katkı tüketimini artır-
mıştır. Katkının teknik faydaları-
nın yanı sıra ekonomiye de kat-
kısı büyüktür. Çünkü istediğiniz
betonu daha ekonomik şekilde
kimyasal katkılarla oluşturabil-
mekteyiz.

Diğer yandan YAPKİM, 2017 de
Türkiye'deki pazar payını arttır-
manın yanı sıra, ihracata ağırlık
vermeyi hedeflemektedir. Şuan
zaten belli ülkelerle çalışıyoruz
fakat ihracat yaptığımız ülke sayı-
sını ve ihracat miktarını arttırma-
yı planlıyoruz.

**Süheyla Hanım, sizden biraz
YAPKİM'in Ar-Ge yapısından bah-**

**setmenizi isteyeceğim. Sonrasın-
da da ürün kalitenizden ve belge-
lendirmelerden bahsedelim.**

Süheyla Bol: Toz, likit ve beton
grubunun testlerinin yapıldığı la-
boratuvarlar olmak üzere, kendi
bünyemizde üç ayrı laboratuva-
rımız bulunmaktadır. Ürün grubu
olarak taleplere ve ihtiyaçlara ce-
vap verebileceğimiz çeşitliliğe sa-
hibiz. Seramik yapıştırıcıları, derz
dolguları, mantolama için sıvalar,
yapıştırıcılar, epoksi esaslı zemin
kaplamaları, beton katkıları, çift
bileşenli su yalıtım malzemeleri
ve daha fazlasına uzanan ürün
gruplarının tüm ihtiyaçlarını kar-
şılacak Ar-Ge yapılanmasına
sahibiz. Laboratuvarlarımız, yeni
ürün çalışmaları, optimizasyon
çalışmaları ve hammadde dene-
meleri yapılabilecek durumda. Bu
nokta da biraz da şanslıyız, çünkü
laboratuvarlarımız çok kaliteli ci-
hazlarla donanmış durumda.

YAPKİM olarak kaliteye ve Ar-
Ge'ye çok önem veriyoruz. Kalite-
li ürün üretirken, girdi test plan-
ları, kalite kontrol test planları ve
nihai ürün test planları şeklinde
ilerleyen birçok test planlama-

larıyla bu işlemleri yapıyoruz. Birçok ürün grubumuzda TSE ve CE belgelendirmelerimiz mevcut. Bunun haricinde üniversitelere ve özel kurumlara yaptırdığımız testlerimiz var. Yani doğru ürünlerle ve doğru performansla hizmet etmek için büyük özen gösteriyoruz.

"Ürün grubuna katacağımız yaklaşık 30 yeni ürünümüz olacak"

Peki, 2017'de yeni Ar-Ge yatırımlarınız olacak mı?

Süheyla Bol: Her zaman yeni yatırımlar mutlaka olacak. Şuan için düşündüğümüz ve yeni ilave edeceğimiz ürün gruplarımız var. Tabi bu hem kendi hedeflerimizle hem de piyasanın bizi yönlendirmesiyle ortaya çıkan bir şey. Ürün grubuna katacağımız yaklaşık 30 yeni ürünümüz olacak. Daha çok mantolama ürünleri üzerinde yoğunlaşacağız. Belgelendirme süreçlerimizi de başlattık, ETICS belgelendirmesi ve TS EN 13499 belgelendirmelerimiz olacak. Önümüzdeki altı ay içerisinde de tüm grupları tamamlamış olacağız.

Ar-Ge'nizde diğer firmalara hizmet veriyor musunuz?

Süheyla Bol: Şuan laboratuvar olarak dışarıya verdiğimiz bir hizmet yok fakat buna açığız. Aslında akredite bir laboratuvar olup diğer firmalara hizmet verebilmek her Ar-Ge laboratuvarının hayalidir. Bundan önemli olan ise, akredite olmanız sizin aslında ne kadar güvenilir olduğunuzu da gösterir ki biz de YAPKİM olarak bunu yapabilecek kapasiteye sahibiz.

Laboratuvar kapasitesinden bahsetmişken, Yusuf Bey ile üretim YAPKİM'in üretim kapasitesinden bahsedelim, belki sevkiyatlara da değinebiliriz.

Yusuf Yurdağül: YAPKİM olarak, toz, sıvı, likit ve reçine olmak üzere dört grupta üretimi-miz var. Toz tarafında iki adet dolum hattımız ve bunun yanı sıra 21 tane de hammadde silomuz bulunuyor. Çift hattın avantajı da, gri ve beyazı aynı anda üreterek zaman kaybı ya-

şamadan, verimli bir üretim yapmamızı sağlamasıdır. İki hattın toplamı bir vardiyada 400-450 ton arasında değişiyor. Ayrıca, 4 tane de sevkiyat rampamız bulunmaktadır. Taleplere hızlıca yanıt verecek şekilde yapılandığımızı söyleyebilirim.

Diğer yandan şunu da eklemekte fayda var, YAPKİM olarak özel bir üretim hattına da sahibiz. Burada 5 kiloluk Kraft torbalarda üretim yapıyoruz ve bu da Türkiye'deki birçok tesiste mevcut olmayan bir üretim hattıdır. Tabi daha birçok yenilik ve yapılanmamız var. Bunları da ilerleyen zamanlarda paylaşacağız.

Peki, üretimin tamamını pazara sunabiliyor musunuz?

Yusuf Yurdağül: Kapasitemiz yüzde 30'larda seyreliyor. Yani yüzde 70'lik bir boşluğumuzun olduğunu söylemek mümkün. Tabi bu noktada 2017 hedefimiz, 2016'da yapılan tonajın üç katına çıkmaktır.

Ömer Bey, Siz YAPKİM'in satış tarafında duruyorsunuz. Bu anlamda satış tarafındaki 2017 öngörülerinizden ve planlarınızdan bahsedermisiniz?

Ömer Faruk Can: Kapasiteyi artırmak adına yapmış olduğumuz bir takım hamlelerimiz var. 2017 ile birlikte nihai tüketicinin eksiklerini tespit edip, onların da ihtiyaçlarını karşılamak adına yapılanmalarımıza başladık. Yani

ana hedefimiz sadece bayi kanalı değil, aynı zamanda tüketicinin de ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürünlerin üretimini yapmak. Ayrıca, YAPKİM tarihi eser koruma ve restorasyon alanında faaliyet gösterecek. Bu da satış ağımızın güçlenmesinde önemli rol oynayacak unsurlardan biri.

Diğer yandan, YAPKİM olarak satış noktasında henüz istediğimiz konumda değiliz. Bunun için de fuarlar, reklamlar ve oluşabilecek diğer aksiyonlar bizim için çok önemli. Bu fırsatları da çok iyi değerlendirmeyi amaçlıyoruz.

Peki, pazarlama stratejileriniz arasında, usta eğitimleri de yer alıyor mu?

Ömer Faruk Can: Kesinlikle! Hatta şuan YAPKİM laboratuvarlarında, Türkiye Hazır Beton Birliği'nin ve Katkı Üreticileri Birliği'nin organizasyonu ile YAPKİM eğitimcileri tarafından, yaklaşık 25 laboratuvar teknisyenine eğitim veriliyor. Bu eğitimler bölgeler anlamda yapılmaya devam edilecek ve yıl içinde sponsorluk yapacağımız daha farklı organizasyonlar da olacak. Burada da ana stratejimiz, bayilerimizin satış elemanlarını ve üst yönetimini bilgilendirmek. Kendi içimizdeki eğitimlere gelecek olursak, zaten sürekli devam eden bir bilgi akışına sahibiz. Daha kaliteli ve güvenilir ürünler üretmek için de bu aksiyonlara devam edeceğiz.





Yapılarınız İçin Güvenli Koruma;

ONDULİKİT

Su yalıtımı konusunda akla gelen ilk marka Onduline Avrasya'nın yeni su yalıtım ürünü ONDULİKİT yapılarınız için güvenli bir koruma sağlıyor.

Çevre dostu olma özelliğiyle ön plana çıkıyor

Toprak temaslı yapılarda nemden, sızan sulardan, basınçsız sulardan, su birikintilerinden dolayı oluşabilecek sorunların yalıtımında kullanılan ONDULİKİT, çatlak köprüleme özelliği ve yüksek elastikiyete sahip yapısı ile su sızdırmazlığını devamlı kılıyor.

Tek komponentli ve çift komponentli olarak iki ayrı tipte pazara sunulan ONDULİKİT, zeminlerde, temellerde, balkonlarda, teraslarda, yeraltı otoparklarında ve perde duvarların yalıtımında kusursuzca uygulanabiliyor. Ürün, yoğun kıvamı sayesinde yatayda ve düşeyde akma yapmadan mala ve/veya fırça ile yapılarınız-

da rahatlıkla kullanılabiliyor. Havalandırma, aydınlatma menfezleri gibi detay çözümlerinde de kolaylık sağlayan ürün, zamandan ve işçilikten tasarruf sağlıyor ve ek yeri olmayan sürekli bir yalıtım tabakası meydana getiriyor.

Onduline Avrasya'nın bu yeni ürünü, solvent içermiyor ve çevre dostu olma özelliğiyle ön plana çıkıyor.

Bostik'ten

Çevre Dostu Ürünler

Bostik, çevre dostu ürünleriyle su yalıtım sistemlerinde yeni nesil çözümler sunmaya devam ediyor. Bostik'in 2016 yılında portföyüne aldığı BoscoPur GreenSeal Poliüretan su yalıtım sistem ürünleri, uygulayıcılara ve projelere birçok avantaj sağlıyor.

EFP (Eco Friendly Polyurethane) teknolojisi ile üretilmiş, solvent içermeyen, kullanıma hazır, UV dayanımlı, yekpare bir poliüretan su yalıtım sistemi BoscoPur GreenSeal'in uygulamalarda kazandırdığı en büyük avantajlardan biri, astarsız uygulama imkanı sağlaması. Hem ek astar maliyetini ortadan kaldıran, hem de işçilik ve zamandan tasarruf edilmesini destekleyen bu ürün, beton, şap, bitüm, asfalt, metal, pvc, epdm vb. her türlü yüzeye direkt uygulanabiliyor. Yüksek elastikiyete (>%500) ve 1 mm'ye kadar çatlak köprüleme özelliğine sahip olan ürün, balkon, teras, ıslak hacimler gibi su yalıtım ihtiyacı olan tüm detaylarda, büyük projelerden, en küçük uygulamalara kadar tamir, tadilat işlerine kolaylıkla ve güvenle kullanılabilir.



Kimyaya Dayanan İnovatif Çözümlerin Adresi;

BASF



BASF Türkiye ve Orta Asya Su Yalıtımı ve Mastikler Segment
Müdürü Harun Mercan

BASF olarak, dünyanın lider kimya şirketi konumunda olduklarının altını çizen BASF Türkiye ve Orta Asya Su Yalıtımı ve Mastikler Segment Müdürü Harun Mercan, ekonomik başarılarının yanı sıra çevresel ve sosyal sorumluluklarının bilincinde olduklarına dikkat çekiyor. Türkiye’de 135 yıldan fazla geçmişe sahip olan BASF’nin faaliyet alanındaki sektörlerden desteğini esirgemediğini vurgulayan Mercan, ülke ekonomisine olan desteklerine de aynı şekilde devam edeceklerinin bilgisini paylaşıyor ve ekliyor: “Sürdürülebilir bir gelecek için kimya yaratıyoruz.”

“BASF’de sürdürülebilir bir gelecek için kimya yaratıyoruz” mottosuyla sektörde varlığınızı sürdürüyorsunuz. Bu cümlemin altında yatan anlamı okuyucularımızla paylaşır mısınız?

BASF olarak, dünyanın lider kimya şirketi konumundayız. Bu pozisyonumuzu korumak için de çalışmalarımıza her geçen gün daha detaylı şekilde devam ediyoruz. Stratejimize paralel şekilde, yenilikçi ve müşteri odaklı yetkinliklerimizi geliştirmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz. Ekonomik başarının yanı sıra çevresel ve sosyal sorumluluklarımız olduğunun da bilincindeyiz. Bu yüzden toplumun gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verebilmek için de kimyaya dayanan inovatif çözümlerin belirlenmesinde önemli rol ala-

cağız. Bu doğrultuda da şirket stratejimizi “Sürdürülebilir bir gelecek için kimya yaratıyoruz” şeklinde tanımladık.

Birçok endüstriyel sektöre kimyasal ürün sağlıyorsunuz. Bu da ülke ekonomisine verdiğiniz desteğin en büyük göstergesi... Bu anlamda BASF Türkiye desek?

Türkiye’de 135 yıldan fazla bir geçmişe sahibiz. BASF olarak kimyasallar, plastikler ve deri kimyasalları, dispersiyonlar ve pigmentler, bakım kimyasalları, özel kimyasallar ve bitki koruma gibi birçok alanda faaliyette bulunuyoruz. Ürünlerimiz elektrik, elektronik, otomotiv, inşaat, deri, deterjan,





temizlik, ilaç ve kozmetik, hayvan yemi, tarım ve gıda gibi sektörlerde kullanılıyor. BASF Türkiye olarak, bahsettiğimiz ürün ağına da görüldüğü üzere sektörler ve ülke ekonomisine olan desteğimize aynı şekilde devam edeceğiz.

Mastikler ve yapıştırıcılar hakkında sizden bilgi alabilir miyiz? Bu bağlamda ürün gamınız hakkında da konuşmak isterim...

Yapı Kimyasalları bölümü olarak birçok farklı segmentte ürünler ve çözümler sunmaktayız. Bunlardan bir tanesi de mastikler segmentidir. Mastikler ve yapıştırıcılar özellikle perakende de son müşteriye ulaşmak için oldukça önemli ürünlerdir. Projelerdeki üstün başarımızı perakende de sağlamak amacıyla 2016 yılı itibarıyla bazı çalışmalar başlatarak ürün gamımızı da bu yönde genişletmeye başladık. Şu anda portföyümüzde Polisülfid Esaslı Mastikler, Poliüretan/Bitüm Poliüretan Esaslı Mastikler, Hibrid Polimer Esaslı Mastikler, Poliürea Esaslı Mastikler ve silikonlar bulunmaktadır. Diğer yandan her geçen gün farklı teknolojilere ait çalışmalarımız da devam etmektedir.

“Sadece malzeme satışı yapmı-

yoruz, aynı zamanda en uygun çözümü teknik destek ile birlikte sunuyoruz”

Mevcuttaki ve gelecekteki ihtiyaçları karşılamak anlamında müşterilerinizi nasıl destekliyorsunuz?

Tüm BASF birimlerinde olduğu gibi yapı kimyasalları bölümünde de yer alan tüm çalışanlar teknik altyapıya sahip donanımlı kişilerdir. Çalışmalarımızda benimsediğimiz doğru çözüm, doğru malzeme ve doğru uygulamadır. Teknik detaylara göre bizlerin uygun gördüğü sistemler, ilgili konuda uzman olan uygulayıcı bayilerimiz tarafından yapılmaktadır. Bu bağlamda müşterilerimize sadece malzeme satışı yapmıyoruz, aynı zamanda en uygun çözümü teknik destek ile birlikte sunuyoruz. Gelecekte de bu yapımız aynı şekilde devam edecek.

İstenmeyen suların, nemin ve çevresel atıkların sızmasına karşı binaları koruyan en büyük etken su yalıtımı. Bu noktada su yalıtımının önemini bir de sizden dinleyelim.

Yapıların ömrünü ve dayanıklılığını etkileyen en önemli tehlikelerin başında su gelmektedir. Yapılara sızan sular; yapıların gövde

ve taşıyıcı kısımlarındaki donatıları korozyona uğratarak yük taşıma kapasitelerinin düşmesine neden olur. Yapıların taşıyıcı sistemlerinde bozulmalara yol açarak deprem esnasında çatlakların ve kırılmaların oluşmasına neden olur. Ayrıca yapıların su alması, küf, mantar ve çiçeklenme gibi organizmaların üremesine neden olarak insan sağlığına zarar vermektedir. Özellikle Türkiye gibi önemli fay hatlarının yer aldığı bir deprem ülkesinde su yalıtımı zorunlu hale getirilmelidir.

Son olarak eklemek istediğiniz farklı bir detay var mı?

BASF, yeniliklere açık yapısıyla her zaman sektörde öncü bir kuruluş olmuştur. Bundan sonrada aynı anlayış ve hızla yoluna devam edecektir.



Kalekim'den Her Yapıya Özel İdeal Çözüm:

'1054 Technoflex'

Kalekim, yüksek performanslı esnek yapıştırma harcı '1054 Technoflex' ile her türlü yapı ve mekan için mükemmel çözümler sunuyor.

Kalekim'in her türlü kaplama malzemesinde güvenle uygulanmak üzere geliştirdiği çimento esaslı yapıştırma harcı 1054 Technoflex, tüketici ve profesyonellerin en çok tercih ettiği vazgeçilmez ürünler arasında yer alıyor.

Yüksek yapışma gücüne sahip olan 1054 Technoflex, S1 sınıfı esneklik özelliği sayesinde ani ısı değişimleri nedeniyle oluşan yüzey gerilimlerine dayanıklı yapısıyla öne çıkıyor. Uygulama sırasında kolay taraklanabilen ve uzun çalışma süresine sahip olan 1054 Technoflex, düşey yüzey uygulamalarında kayma direnci sayesinde güvenle kullanılıyor.



Kalekim'in, geniş bir uygulama alanı için sunduğu yüksek performanslı 1054 Technoflex; iç ve dış mekanlarda, seramik, doğal taş, traverten, dekoratif tuğla, granit, porselen seramik, klinker, kotto gibi kaplama malzemelerinin beton, sıva, şap gibi yüzeyler üzerine uygulanmasında, ideal bir yapıştırma harcı olarak kullanılıyor.



Mardav Yalıtım ve Multiplan Bayileri Berlin Seyahatinde

Keyifli Vakit Geçirdi

Mardav Yalıtım ve Multiplan, bayileri ile Berlin'de bir araya geldi. 20 bayi ve çalışanın katılımıyla gerçekleşen gezide, katılımcılar şehrin tarihi ve turistik yerlerini beraber gezme fırsatı yakaladı.

Temelden Çatiya kadar su yalıtımında kesin çözümler sunan Multiplan, bu yıl ki satış faaliyetleri kapsamında Berlin-Leipzig turu düzenledi.

Programın ilk iki günü şehri gezip turistik mekanlarda vakit geçiren katılımcılar, programın üçüncü gününde dünyanın sayılı statlarından biri olan Berlin Olimpiyat Stadında Hertha Berlin & Bayern Münih maçını seyrederek, atılan gollerle heyecanlı ve coşkulu bir akşam geçirdi. Katılımcılar, yoğun iş hayatından uzaklaşarak keyifli bir seyahat yapma fırsatı bulmuş oldu.



“Ürünlerimizin geliştirilmesinde kaynakların kullanımına önem veriyoruz”

Dünya üzerinde bulunduğu ülkelerde devamlı olarak yatırım yaparak büyüdüklerini söyleyen ParexGroup Satış ve Pazarlama Direktörü Cenk Bilgin, genel olarak büyüme stratejilerini, çalışmaya başladıkları ülkelerdeki lokal markaları bünyelerine katarak sağladıklarının altını çiziyor. Yapı kimyasalları pazarında rakiplerine kıyasla daha fazla öne çıkmalarını müşterileriyle kurdukları güçlü diyaloglara bağlayan Bilgin, “ParexGroup olarak büyümenin, sahada kurduğumuz sıcak ilişkiden geçtiğine inanıyoruz.” diyor.



ParexGroup Satış ve Pazarlama Direktörü Cenk Bilgin

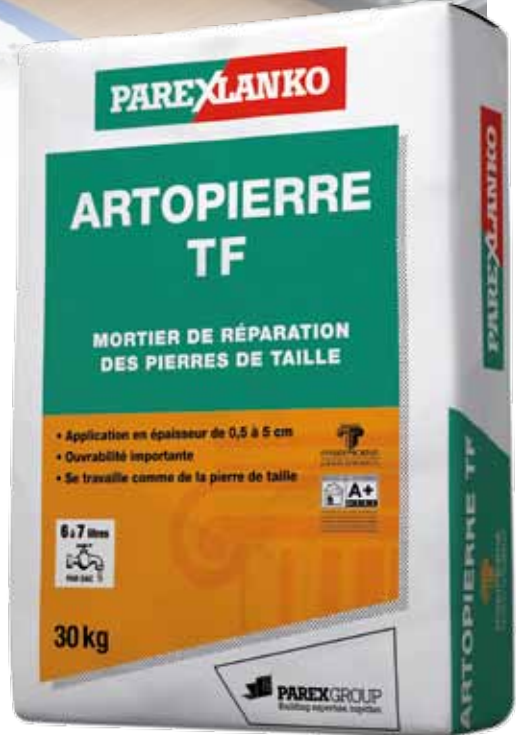
İnşaat endüstrisi için özel kuru-karışım çözümlerinde lider bir tedarikçi olan ParexGroup, sürekli olarak başarılı ve güçlü bir büyümeye sahip olmasını neye borçlu?

ParexGroup, dünya üzerinde bulunduğu ülkelerde devamlı olarak yatırım yaparak büyüyor. Bulunduğumuz ülkelerin dinamiklerini çok iyi analiz ederek hangi yönde yatırım yapmamız gerektiğini belirliyoruz ve bu yönde çalışmalarımızı şekillendiriyoruz. Şirketimiz içerisinde her ülke birbiriyle bağlantı halinde yani networkümüz çok iyi çalışıyor ve bu durum süreçleri-

mizi daha iyi yönetmemizi sağlıyor.

Her ülkenin kendini geliştirebilmesi için esnek bir yönetim anlayışına sahip olması gerektiğine inandığımız için, ParexGroup olarak merkezci yönetimi tercih etmiyoruz. Bu konunun da büyümemize katkısının büyük olduğunu düşünüyorum.

21 ülkede yapı kimyasalları alanında üretim, satış ve ihracat yapan Amerikan CVC Capital Partners şirketine bağlı olan ParexGroup,





bu anlamda kaliteli ve orta çaptaki şirketlerin kendiyile entegrasyonunu nasıl sağladı?

ParexGroup, genel olarak büyüme stratejisini çalışmaya başladığı ülkelerdeki lokal markaları bünyesine katarak sağlamıştır. Grubumuz içerisinde çok değerli markalarımız bulunmakta ve satın alınan firmalardaki yapıyı genel olarak bozmadan yola devam etmeye çalışıyoruz. Fakat mevcut yapının genel merkezimize adaptasyonunu sağlıyoruz. Satın aldığımız firmalardaki yapıyı bozmadığımız için CVC Capital Partners'in yatırım gücünü kullanarak pazardaki yerimizi daha da kuvvetlendiriyoruz ve yapımızı büyütebiliyoruz.

Peki, yapı kimyasalları pazarında rakiplerinize kıyasla daha fazla öne çıkmanızı buna mı bağlıyorsunuz? Sizce bu bağlamda sahip olduğunuz avantajlar neler?

ParexGroup'un en büyük özelliği müşteriyle olan sağlam diyalogudur. Bu özelliğimizi her ülkede korumayı başarıyoruz. Çünkü biz ParexGroup olarak büyümenin, sahada kurduğumuz sıcak ilişkiden geçtiğine inanıyoruz. Diğer taraftan ürünlerimizin kalitesi, yenilikçi olması ve projelere yönelik butik çalışmamız bizim daha fazla aranan marka olmamızı sağlıyor.

ParexGroup olarak önem verdiğimiz diğer bir konuda insan kaynağımızdır. Şirketlerimizde çalışan tüm arkadaşlarımız ParexGroup'un belirlemiş olduğu ilke ve anlayışla çalışır. Sürekli

kendini geliştiren takım arkadaşları ile çalışmamız büyümemizin en önemli parçasıdır.

İlklerin öncüsü ParexGroup, devamlı olarak kendini geliştiren Ar-Ge'si sayesinde yeni ürünler ve sistemler üzerinde çalışmaya devam ediyor!

2006 yılında tozsuz kuru-karışım teknolojisini piyasaya süren ilk firma olarak, tozsuz kuru-karışım hakkında paylaşılabilecekleriniz nelerdir? Tabi bir de çimentosuz toz teknolojisinin öncülüğünü yaptınız...

ParexGroup olarak her zaman ilklerin öncüsü olduk. Bu yönümüz şirketimizin en önemli özelliğidir. Ar-Ge'miz devamlı olarak kendini geliştirmekte, yeni ürünler ve sistemler üzerinde çalışmaktadır. Her yıl pazara sunduğumuz çok çeşitli inovatif ürünlerimiz bulunuyor. İşçi sağlığı, güvenliği ve çevre bizim için vazgeçilmez konulardır. Bu durum bizim bu yönde ürünler geliştirmemizi sağlıyor. Her ürünümüz kullanıcıların sağlığını tehdit etmeyecek şekilde formüle edilir. Diğer taraftan çevreye duyarlı yeşilci ürünlerin üretimine dünya üzerinde hız verdik. Hiçbir fabrikamızda insan sağlığını ve çevreyi tehdit edecek ürünler üretilmemektedir. Tüm bunların ışığında tozsuz kuru-karışım teknolojisini geliştirdik ve pazara sunduk.

Ürünlerimizin geliştirilmesinde kaynakların kullanımına önem veriyoruz. Yıllarca süren Ar-Ge çalış-

malarından sonra bu tip ilklerin öncüsü olarak yenilikçi ürünler geliştiriyoruz. Ürünlerimiz, pazara sunulduğu günden bugüne profesyoneller tarafından vazgeçilmez hale gelmiştir.

Sürdürülebilir gelişim girişimlerinde müşterilerinizi bilgilendirmek adına ne gibi faaliyetlerde bulunuyorsunuz? Bu konuyu özellikle çevre ve kullanıcı dostu olan ürünleriniz üzerinden konuşmak isterim.

Aslında sohbetimizdeki tüm anlattıklarım, çevre ve kullanıcı dostu ürünlerin gelişimine verdiğimiz önemi göstermektedir. Tüm ülkelerdeki fabrikalarımız çevre ve kullanıcı dostu ürünler geliştirmek için çalışmaktadır. Fabrikalarımızın hiçbirinde solventli ve VOC değeri yüksek olan ürünler üretilmemektedir. Fabrikalarımızdaki atıklarımız çok kontrollü bir şekilde sürece dâhil edilmektedir. Üretilen ürünlerimizin birçoğu yeşil belgesine (çevre dostu) sahiptir. ParexGroup olarak sadece ürünlerimizin çevreci olmasına değil aynı zamanda üretimde, kullanılan ambalajda ve atık yönetiminde de çevreye önem veriyoruz. Geri dönüşümlü ambalaj kullanmaya özen gösteriyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu konuyu daha fazla geliştirebilmek için bütçeden daha fazla pay ayırmak da planlarımıza dâhil.





Karkim, Yapı Kimyasallarına Eklediği Yeni Ürünleriyle;

Ürün Gamını 200'ün Üzerine Çıkardı!

Karkim'in 2017'de teknik ürün gamında artış olduğunu söyleyen Karkim Pazarlama Müdürü Ahmet Çağdaş Bayraktar, "Zemin kaplamaları kısmına epoksi esaslı 6 ürün, su yalıtımında poliüretan ürünlerden 4 adet ve yine su yalıtımı kristalize beton katkıları ürünlerinden 2 adet olmak üzere toplamda 12 adet ürün ile ürün gamımızı genişlettik." diyor. Eklenen yeni ürünler hakkında kısaca bilgi veren Karkim Pazarlama Müdürü Bayraktar, yeni ürünlerin tümünde AB standardı olan CE sertifikaları olduğu notunu düşüyor. Karkim'in, güçlü bir grup iştiraki olan Kar Group'un bünyesinde bulunmanın verdiği güçle, sektörde sağlam adımlar attığını da kaydeden Bayraktar, 2017'de ciddi yatırımlar ve beklentiler içerisinde olduklarının altını çiziyor.



Ürün bazında değerlendirilecek olursak yeni yıla hızlı giren firmalar arasında Karkim'in de olduğunu söyleyebiliriz değil mi? Bu noktada ürün gamınıza eklediğiniz yeni ürünlerden bahsedebilir misiniz?

Evet, kesinlikle böyle düşünebiliriz. 2017'de Karkim'in teknik ürünler kısmındaki ürünlerinde artış olduğunu söylemekten mutluluk duyarım. Ürün gamımıza eklediğimiz ürünleri sınıf-

landıracak olursak zemin kaplamaları kısmına epoksi esaslı 6 ürün, su yalıtımında poliüretan ürünlerden 4 adet ve yine su yalıtımı kristalize beton katkıları ürünlerinden 2 adet olmak üzere toplamda 12 adet ürün ile ürün gamımızı genişlettik.

Bu ürünler hakkında teknik detay alabilir miyiz? Bir de sertifikaları hakkında neler söylersiniz?

Eklenen yeni ürünler hakkında

Karkim Pazarlama
Müdürü Ahmet
Çağdaş Bayraktar

kısaca bilgi vermek gerekirse zemin kaplamaları grubunda çimento esaslı ürünlerin yanına artık epoksi esaslı Karfloor EP-101 saf astar, Karfloor EP-102 dolgu astar, Karfloor EP-103 nem bariyeri, Karfloor SL-216 self kaplama (ral renkleri), Karfloor LP-335 mekanik dayanımlı son kat boya ve Karfloor OP-336 tekstürlü kaplama malzemesini ekledik. Bu arada şu bilgiyi de ayırtmıyordum; epoksi esaslı ürünlerimiz solvent içermemektedir. Diğer yandan su yalıtımı tarafında ise poliüretan esaslı ürünler Karpol Astar poliüretan astar, Karpol B1 tek bileşenli UV dayanımlı, Karpol B2 çift bileşenli yüksek elastikiyetli, Karpol; şeffaf UV dayanımlı şeffaf Kristalize beton katkılarında ise KarwisoCrete C toz kristalize, KarwisoCrete L likit kristalize ürünleri portföyümüze girmiştir. Yeni ürünlerimizin hepsinde AB standardı olan CE sertifikaları mevcuttur.

Pazardaki kaliteli ürün üretimin-den tutun rekabet artışına kadar yapı kimyasalları pazarını değerlendirmenizi istesek, aktaracaklarınız hangi yönde olur?

Yapı Kimyasalları üretim pazarı gün geçtikçe büyümekte olup talepler aynı oranda büyümektedir. Arzın talepten fazla olması sebebi ile rekabet ortamı oluşturmaktadır. Rekabette başarılı olabilmenin başlıca kuralı ise, yeni ürünler ve yeni üretim teknikleri konusunda

çalışmalara ağırlık vermektir. Bana göre yenilikçi ve teknolojiyi maksimum düzeyde kullanan firmalar mutlaka başarılı olacaktır. Karkim olarak bu doğrultuda çalışıyoruz ve hızlı bir şekilde ilerliyoruz.

Sizlerin de bildiği üzere son 10 yılda yapı kimyasalları alanında teknolojik yeterlilik olsun, üretim kalitesi ya da taleplerdeki artış olsun, ciddi bir değişim gözlemlendi. Siz bu değişimi nasıl yorumluyorsunuz?

Son on yıldaki teknolojik yenilikleri düşündüğümüz takdirde muazzam seviyede hızlı bir ilerleme sağlandığını görmekteyiz. İnşaat sektörü de bu değişimden payına düşeni fazlasıyla almış bulunmaktadır. Değişen ve gelişen sektör ihtiyaçları doğrultusunda yapı kimyasalları da kendi içerisinde bir değişime uğramıştır. Artık kalite kontrolleri daha kolay ve ulaşılabilir hale gelmiş durumda olup ve yine bu gelişmeler ile daha kaliteli ürünler tüketicinin arzına sunulmuştur. Bu değişim ışığında dünyanın herhangi bir noktasında yeni geliştirilen bir ürünü, üretildikten kısa zaman içerisinde ülkemizde üretilebilecek duruma geldik. Bu arada şunu eklemekte fayda var; ülkemizdeki inşaat sektörünün bu ilerlemesi ile birlikte, yakın zamanda yapı kimyasalları alanında dünyada söz sahibi olan ülkeler arasında olacağız.

Peki, konuştuklarımızdan hareketle Karkim'in şuan sektördeki

konumu hakkında bizlerle neler paylaşabilirsiniz?

Karkim yapı kimyasalları, güçlü bir grup iştiraki olan Kar Group'un bünyesinde bulunmanın verdiği güç ile birlikte sektörde sağlam adımlar atmaktadır.

Karkim yapı kimyasalları ürün gamına eklemiş olduğumuz yeni ürünlerimiz ile beraber 200'ü aşkın ürünümüz bulunmaktadır. Ürünlerimizde çeşitli kalite sertifikaları (TSE-TSEK-CE-ETAG) bulunmaktadır. Hali hazırda üretim tesislerimizin saatlik üretim kapasitesi 130 tondur. Vermiş olduğum detaylardan anlaşılacağı üzere ciddi yatırımlar, beklentiler içerisindeyiz ve sektörde söz sahibi firmaların arasında yer almaktayız.

Bu anlamda Karkim'in 2017 hedeflerinden de bahsetmeden geçmeyelim derim... 2017'den beklentileriniz neler? Kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz?

2017'de büyüyen yeni hedeflerimizle çalışmalarımıza tüm hızıyla devam ediyoruz. Yeni eklenen ürünlerle birlikte belirlediğimiz yeni hedeflerin başarılı geri dönüşleri, bizi hedeflerimizin üzerinde bir yılın beklediğini gösteriyor. Bu yıl, üretime girmesini planladığımız Elazığ OSB'deki yapı kimyasalları fabrikamızın üretime başlaması ile beraber Doğu, Güney Doğu Anadolu, Doğu Karadeniz Bölgesinde nakliye avantajını da kullanarak marka bilinirliğimizi ve pazar payımızı arttırmayı planlamaktayız.



DOKUNUN !

SICAK
SOĞUK
RUTUBET
NEM

hissede biliyor musunuz?



karTherm

ISI YALITIM SİSTEMLERİ

kullanırsanız

evinizin duvarına dokunduğunuzda da
aynı şeyi hissedersiniz.

1969'dan beri sağlıklı evler için



KarKim

YAPI KİMYASALLARI

SATIŞ NOKATLARINDA!

www.kar.biz.tr

444 9 527(KAR)

KarKim, **KarGroup** iştirakidir.

Hayal Ettiğiniz Yaşamın Anahtarı;

Starlife Silivri



Yaz-kış ikamete müsait, doğayla iç içe bahçeli villaların adresi Silivri’de Say Yapı tarafından inşa edilen Starlife Silivri Projesi’ne baharın gelişi ile birlikte “kazançlı yatırım” cemresi düştü.

Bahar aylarının yaklaşması ile birlikte İstanbul’a en yakın noktalardaki müstakil villalara yönelen yatırımcılar primlenme oranı en yüksek bölgelerden biri olan Silivri’yi tercih ediyor.

2017 Şubat ayı itibarıyla Starlife Silivri projesinin satışları hızla devam ediyor. Büyüklükleri 300’le 440 metrekare arasında değişen villaların tapuları hemen teslim ediliyor. 80 dönüm üzerine inşa edilen villaların 600 ile 1350 metrekare arası bağımsız bahçeleri bulunuyor. Starlife Silivri projesi, 420 metrekarelik büyük havuzu, 50 metrekarelik çocuk havuzuyla da dikkat çekiyor. Villaların içinde, standart olarak sauna yer alıyor. Ayrıca, “full teslim” seçeneğinde salonda LG 106 cm plazma TV ve mutfak için de 51 cm LCD TV hediye ediliyor. Toplam olarak 90 adet villanın mevcut olduğu Say Yapı Starlife Silivri projesindeki konutların A tipinde olanları 440



metrekare, B tipinde olanları 350 metrekare ve C tipinde olanları ise 300 metrekare alana sahip.

Starlife Silivri Projesi’nde satışlar sürüyor

Starlife Silivri, modern mimarisi, ferah yaşam alanları, bakımlı peyzajı, geniş müstakil bahçeleri, 3 farklı villa alternatifi, her villa-ya özel otoparkı, 24 saat güvenlik hizmeti, spor ve sosyal olanaklarıyla size ve ailenize kaliteli yaşamın anahtarını sunuyor. Silivri’nin en konforlu ve ayrıcalıklı yaşam alanı Starlife Silivri villaları için

banka kredisi kullanılabiliyor, ancak önce tutarın yüzde 25’i peşinat olarak ödeniyor, kalan kısım 120 aya kadar vadelendiriliyor.

Geniş yüzme havuzu, güneşlenme terası, tenis kortları, basketbol sahası, son teknolojiye sahip aletlerle donatılmış açık ve kapalı fitness salonları, Türk hamamı, sauna, Spa alanı, cafe, lounge ve çocuk oyun parkına sahip sosyal ve spor merkezi ile Star Life’da hayal ettiğiniz yaşama kavuşabilirsiniz.

LAYHER ŞİMŞEK İSKELE®- ORJİNAL



Daha Kolay

Rakipsiz ve kolay.Geçiş tekniği sayesinde kolay kurulum,hafif çerçeveler ve ergonomik el işçiliği.6 temel parça ve birkaç el hareketi ile montaj.

Daha Güvenli

Montaj aşamasında taviz vermeden güvenlik sağlar.Sağlam yapısı ve dayanıklı parçaları ile çalışma esnasında ve sonrasında maksimum güvenlik.Bağımsız kuruluşlar tarafından verilmiş EN12810-EN12811 Sertifikaları.

Daha Hızlı

Tüm parçaların birbiriyle dahiyane uyumu. Bağlantı tekniği ve hafifliği ile montaj ve demontaj sırasında maksimum hız.

Daha Verimli

Basit kurulum ve parçaların uyumu ile kazanılan süre maliyetleri düşürmekte.Uzun ömürlü ve yıllar sonra bile kullanılabilir.

www.layher.com.tr

Sur Yapı, Yeşilmavi Projesiyle Maltepe'nin Değerine Değer Katmaya Hazırlanıyor

Sur Yapı, “Manzarası Mavi, Havası Yeşil” sloganıyla satışa çıkardığı Yeşilmavi projesinde tertemiz orman havasıyla adalar manzarasını birleştirdi. Yeşilmavi Maltepe, ferah daireleri, sosyal tesisleri, yeşil alanları, deniz manzarası, çam kokularının yayıldığı orman havası sayesinde sakinlerine huzurlu ve modern bir yaşam alanı vaat ediyor.

Sur Yapı'nın Maltepe'de inşasına başladığı Yeşilmavi projesi, yalnızca ev sahibi olmak isteyenlerin yaşamlarına değil, bulunduğu bölgenin geleceğine de değer katacak. İstanbul'un on büyük ilçesinden biri olan Maltepe'nin sahip olduğu Marmara Denizi ve Adalar manzarası, markalı projelerin de bölgeye olan ilgisini her geçen gün artırıyor. 50 bin 18 metrekare inşaat alanına sahip projede toplam 268 daire ve ticari alan yer alıyor.

Yeşilmavi Maltepe'de 15 farklı daire tipi mevcut

Projenin önünde yer alan panoramik deniz manzarası, arkasında yer alan orman manzarası ve muhteşem günbatımı ile Sur Yapı Yeşilmavi, yüksek standartlarla dolu bir yaşam sunuyor. 19 katlı 4 bloğun yer aldığı projede 63 metrekare ile 527 metrekare arasında değişen 15 farklı daire tipi bulunuyor. Dupleks ve geniş teraslı dairelerin ön plana çıktığı Yeşilmavi'de 1+1, 2+1, 3+1, 4+1 daire



tipleri konforlu yaşam alanları sunuyor. Her zevke uygun daireler arasında özellikle üst katlarda yer alan geniş teraslı, deniz ve orman manzaralı daireler dikkat çekiyor. Site içi sosyal yaşamı destekleyen açık ve kapalı sosyal alanlarda, yarı olimpik açık yüzme havuzu ve açık çocuk havuzu, 2 adet kapalı yüzme havuzu, açık ve kapalı spor alanları, çocuk oyun alanları, trekking yolu, dinlenme locaları, fitness alanı ve hobi odası yer alı-

yor. Ayrıca projede yatılı misafirlerin ağırlanabileceği konuk evleri ile destek birimler de yer alıyor.

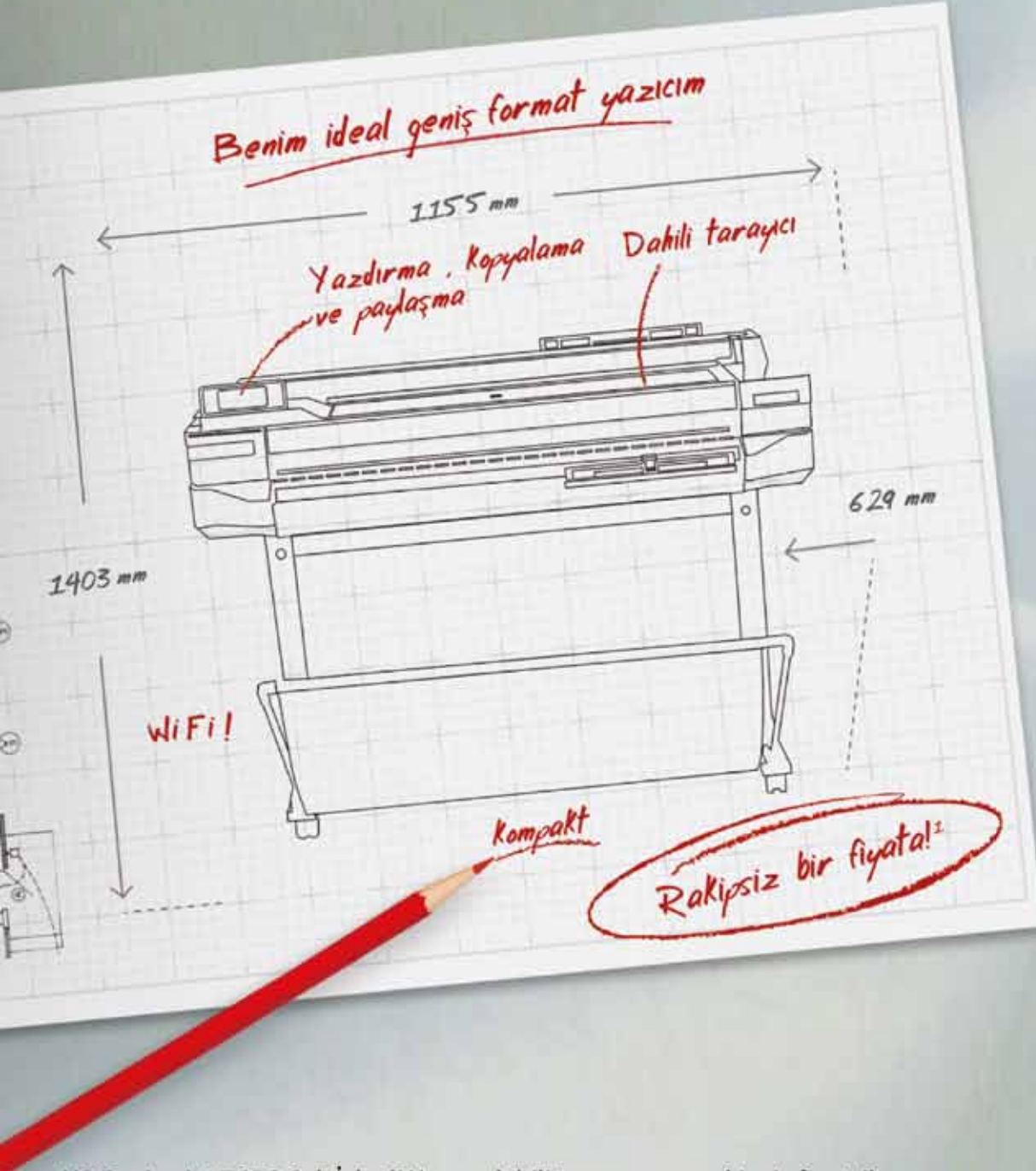
Sur Yapı'nın yeni projesi Yeşilmavi, Kayışdağı Ormanı'nın eteğinde bulunuyor. Yer aldığı konum nedeniyle değerli bir lokasyonda yükselen proje, sahil yoluna, Bostancı - Adalar iskelesine 10 dakika ve Bağdat Caddesi'ne 5 dakika mesafede yer alıyor. Yeşilmavi, kolay ulaşım yönüyle büyük avantajlar sağlıyor.

Çok işlevli yazıcı yeniden keşfedildi

HP DesignJet T830 Çok İşlevli Yazıcı



artı&artı
teknoloji hizmetleri



HP DesignJet T830 Çok İşlevli Yazıcı, dahili tarayıcısı ve rakipsiz fiyatı ile birden çok işlevi hiç olmadığı kadar uygun gerçekleştiriyor.

Yazdırın, tarayın, kopyalayın ve 36 inç Wi-Fi MFP özelliği ile paylaşın. Sağlam yapısı ve hasara dayanıklı özelliği ile ofis ve şantiye alanlarında kullanım için idealdir. Kolay çalışma özelliği sayesinde işlemlerinizi en basit şekilde tamamlayarak zaman kazanabilir ve baskılarınızı daha rahat alabilirsiniz. Aynı zamanda, dahili tarayıcısıyla görüntüleri yakalayarak geri bildirimlerinizi paylaşabilirsiniz.

Daha fazla bilgi için: www.artivearti.com

Decovita Seramik Yeni Yatırımıyla Üretici Pozisyonuna Geçti

Doğal taş desenlerini özel tekniklerle sırlı porselen seramiklerin üzerine basarak kaliteli ve şık ürünler sunan Decovita Seramik, son teknolojiyle kurulan fabrikasıyla birlikte üretici konumuna geçti.



Decovita Seramik Kurucu Ortağı Ercan Uyan



Kurulduğu 2004 yılından itibaren dünyanın önde gelen şirketlerinin temsilciliğini yürüten ve kendi markasıyla yurt dışında imal ettirdiği ürünleri Türkiye piyasasına sunan Decovita Seramik, ithalatçı kimliğinden üretici konumuna geçiş yaptı.

İlk etapta yıllık dört milyon metrekare yer ve duvar seramiği üretmeyi hedeflediklerini söyleyen Decovita Seramik Kurucu Ortağı Ercan Uyan, “İki yıl içinde 10 milyon metrekare üretim yapmayı planlıyoruz. Bu süreçte, hem halihazırda tüm Türkiye’ye yayılmış olan bayi ağıımızı genişleteceğiz hem de yurt dışı pazarına giriş yapacağız.” dedi. Sırlı porselen seramiklerin görünüm açısından doğal taştan ayırt edilemediğini

söyleyen Decovita Seramik Kurucu Ortağı Ercan Uyan, ürünlerin kalite ve kullanım açısından ise çok daha avantajlı olduğunu şu sözlerle ifade etti: “Orijinal mermerin belirli bir kapasitesi var, temini çok daha zor. Üstelik çizilme, kırılma gibi problemlerle çok daha sık karşılaşılıyor. Biz fabrikamızda, 76 ülkeden çıkarılan 1861 çeşit doğal taşın özgün desenini, seramiğin üzerine basıyoruz. Bu işlemin ardından uyguladığımız özel sır tekniği ile ürüne üç boyutlu doğal taş görünümünü kazandırırken dayanıklılığını da artırıyoruz.”

“Kentsel dönüşüm sürecinin hız kazanmasıyla birlikte seramik ihtiyacı arttı”

İlk etapta hedefledikleri dört milyon metrekare duvar ve yer se-

ramiği üretimini, iki yıl içinde 10 milyon metrekareye çıkarmak istediklerini söyleyen Uyan, “Özelikle inşaatın lokomotif sektör haline gelmesi ve kentsel dönüşüm sürecinin hız kazanmasıyla birlikte seramik ihtiyacı arttı. Türkiye, dünyanın önde gelen seramik üreticilerinden biri haline geldi. Biz de sektördeki tecrübemizi artık üretime aktarmamız gerektiğine karar verdik. Bozüyük’te 162 bin metrekare arsa üzerine 45 bin metrekarelik kapalı alanda, 40 milyon Euro yatırımla fabrikamızı kurduk. Önümüzdeki süreçte ek yatırımlarla üretim kapasitemizi artırmayı hedefliyoruz” dedi. Uyan, bu artışla birlikte, halihazırda tüm Türkiye’ye yayılan bayi ağlarını genişleteceklerini ve yurt dışı pazarına da açılacaklarını sözlerine ekledi.

Yağmur Suyunu

Rain4me ile Geri Kazanın



Su yönetimindeki uzmanlığı ile kalitesinden ödün vermeden müşterilerine yenilikçi çözümler sunan ACO, geliştirdiği Rain4me ürünü sayesinde yağmur suyunun yeniden kullanılmasına olanak sağlıyor.



Yağmur suyunun geri kazanımına büyük önem veren ACO, geliştirdiği Rain4me ürünü sayesinde yağmur suyunun geri kazanılmasını amaçlıyor. ACO Rain4me yağmur suyu toplama sistemi, yağmur suyunun toplanması, depolanması ve uygun yerlerde kullanılmasını sağlıyor.

ACO Rain4me yağmur suyu toplama sistemi, direkt besleme ve sulama sistemi olmak üzere iki farklı uygulamada kullanılabiliyor. Direkt besleme sistemi, şebe-

ke suyunun kullanımının zorunlu olmadığı ev içi uygulamalarda uygulanırken, sulama sistemi ise araç yıkama ve bahçe sulamada kullanılabiliyor. Bu sayede bir hanenin ortalama su ihtiyacının yarısına kadarının karşılanmasına olanak veren sistem, çatı inişlerinden gelen suyu ön filtreleme sonrası 25 yıl garantili tanklarına alarak, pompa vasıtası ile besleme yapıyor.

Su tasarrufuna yardımcı oluyor

Çatıdan toplanan yağmur sula-

rının, tuvalet rezervuarlarında, araba yıkamada veya bahçe sulamada kullanılmasına olanak sağlayan sistem, su tüketimini azaltarak tasarruf edilmesini amaçlıyor. Şehir şebekesinin yükünü azaltarak kaynakları daha verimli kullanmaya katkıda bulunan sistem, değerli su kaynaklarının korunmasına yardımcı oluyor. Ayrıca ACO Rain4me, kanalizasyon yükünü azaltarak aşırı hava olaylarının yol açtığı su baskınlarının oluşumunu da engelliyor.

Yuvarlak Formların Nostaljik Motifler ile Buluşması;

ORKA® İKON

Selçuklu'dan günümüze Kündekâri sanatının motiflerini ustalıkla işleyen ORKA® İKON beyazın saflığını ve yalınlığını modernizmin etkisinde banyolara getiriyor.

Yenilikçi ürünleri ile ORKA® Banyo, tüm Türkiye'de 300'den fazla satış noktasında 1 milyondan fazla evde ve 44 ülkede banyolara stil kazandırıyor. Classicline Collection ürün sınıfında bulunan ORKA® İKON seramik lavabosu, boy dolabı ve üst modülde yer alan dekoratif ahşap üzeri kabartmalı ekolojik aynası ve şıklığını tamamlayan ayaklarındaki zarif kıvrımlar ile

geleceğin banyosunu sunuyor.

Kapaklarda yer alan Kündekâri deseni ile geçmişin izini banyolara getiren İKON, bas-aç sistemi ile bütünlüğü bozmadan modern bir banyo ortamı vadediyor. Ürün, tercihe göre Altın veya Gümüş Yıldız kabartma ya da Beyaz Lake olmak üzere üç renk alternatifinde ve 85 cm ve 105 cm ölçülerinde satışa sunuluyor.



DemirDöküm MaxiCondense Yoğuşmalı Kazan,

Kullanıcılara Yüksek Teknolojili Çözüm Sunuyor

DemirDöküm, merkezi ısıtmada yüksek kapasite ihtiyacını yenilikçi teknolojiye sahip MaxiCondense duvar tipi yoğuşmalı kazan modelleri ile karşılıyor. Sahip olduğu ileri teknolojilerle bireysel konut veya işletmelerde maksimum sıcaklık, verimlilik, konfor ve minimum enerji tüketimi vadeden MaxiCondense, 128 kW kapasiteli modeliyle verimlilik çitasını yükseltiyor.



Ergonomik tasarımının yanı sıra kolay kullanımıyla da ön plana çıkan MaxiCondense, üstün özellikleri ile yüksek enerji tasarrufu ve yüzde 109 enerji verimliliği sağlıyor. Kaskad uygulamalarda daha az sayıda cihazla istenilen kapasitede çalışma imkânı sağlayan MaxiCondense, hem sistem maliyetini azaltıyor, hem de yer tasarrufu sağlıyor. Özel tasarımı, premiks yanma teknolojili yoğuşmalı eşanjörü sayesinde maksimum verime ulaşarak ısı kaybının önüne geçen ürün, temiz yanma ve düşük emisyon değerleriyle de çevre dostu.

Ürettiği her yeni üründe tüketici beklentilerinin ötesinde ürün geliştiren DemirDöküm'ün MaxiCondense ürün gamına katılan yeni duvar tipi yoğuşmalı kaza-

nın diğer özellikleri ise şöyle;

- 128 kW kapasiteli modellerde 1280 kW'a kadar kaskad imkânı
- 25 kW'a kadar modülasyon imkânı
- Master ve slave cihazlar kullanılarak kaskad olarak çalışabilme
- Master cihaz üzerindeki kontrol panosu ile boyler ve 2 ısıtma devresinin kontrolü
- 6 bar işletme basıncı
- Uzaktan kumanda ile kontrol edilebilme
- LCD Ekran
- Ergonomik Boyut
- Fonksiyonel, kolay anlaşılır menü
- Panel üzerinden sistem durum değerlendirme bilgilerine erişim

Enerjisini güneşten alan, sıfır enerji ile doğal aydınlatma için

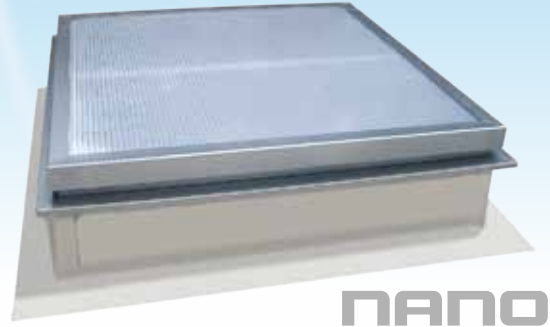
Sunvia®

Depo, fabrika, alışveriş merkezi, market, spor salonu, yüzme havuzu, konut ve ofis gibi mekânların iç aydınlatmasında, doğal ışığı kullanmanıza imkan veren çözümler...



TUBE

- Türkiye'nin ilk yerli üretim ışık tüpüdür.
- Sıfır enerji ile gün ışığını mekânlara taşıyarak, elektrikten maksimum tasarruf sağlar. Böylelikle ampül kullanımından kaynaklı enerji maliyetleri düşer, karbon emisyonları azalır.



NANO

- Nanojel içeren yapısı ile mükemmel ısı yalıtımı ve doğal aydınlatma işlevini bir arada sunar.
- Hem çatı hem de cephelerde kullanım imkanına sahiptir.
- Bina içinde ışığın homojen dağılımını sağlar.



İzmir Fabrika

T: 0232 864 21 00

E: formfabrika@formgroup.com

İstanbul Merkez

T: 0212 286 18 38

E: info@formgroup.com

www.formgroup.com

Dünyaca Ünlü Tasarımcılar

Mimari Tasarım Zirvesi'nde Bir Araya Geliyor



Mimari ve Tasarım Zirvesi'nde konuşmacılar belli olmaya başladı. 14 – 15 Nisan'da İstanbul'da gerçekleştirilecek zirvede söz alacaklar arasında Fabio Novembre, Gomez Paz, Maurizio Favetta, Nicola Golfari ve Péter Pozsár gibi yaratıcı işleriyle çığır açan, dünyaca ünlü isimler bulunuyor.



Tamer Nakışçı da bulunuyor.

Mimari Etkinlik Merkezi tarafından düzenlenen Mimari ve Tasarım Zirvesi, 14 – 15 Nisan 2017'de Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Katılımcılar arasında; And ve Adaptation gibi mobilya tasarımlarıyla tanınan, Casa Milan'ın iç mekan tasarımına imza atan Fabio Novembre, Red Dot Best of the Best ödülü sahibi, Güneş Şişesi, Hope avizesi gibi tasarımlarındaki isim Gomez Paz, Kingsize Architects ve Crea International'ın kurucu üyelerinden olan, heyecan verici iç mekan tasarımlarıyla bilinen Maurizio Favetta, ses sisteminden 'kendin yap' akımına

her alanda yenilikçi işler çıkaran, Recession Design kurucularından Nicola Golfari, Hello Wood'un kurucu ortağı ve küratörü, sosyal mimari alanındaki çalışmalarıyla bilinen Reflekt Studio kurucusu Péter Pozsár gibi isimler yer alıyor.

Ayrıca, kesinleşen konuşmacılar arasında Alexis Şanal, Enrico Vianello, Holger Kehne'nin yanı sıra, Yard. Doç. Dr. Ayhan Enşici, Burak Özmenekşe, Büşra Al, Deniz Karaşahin, Erdem Şeker, Gökhan Avcioğlu, Gökhan Aydoğdu, Hakan Demirel, Hayriye Sözen, Melike Altınışık, Nevzat Sayın, Saffet Kaya Bekiroğlu, Özlem Yalın, Şafak Çak, Şule Koç,

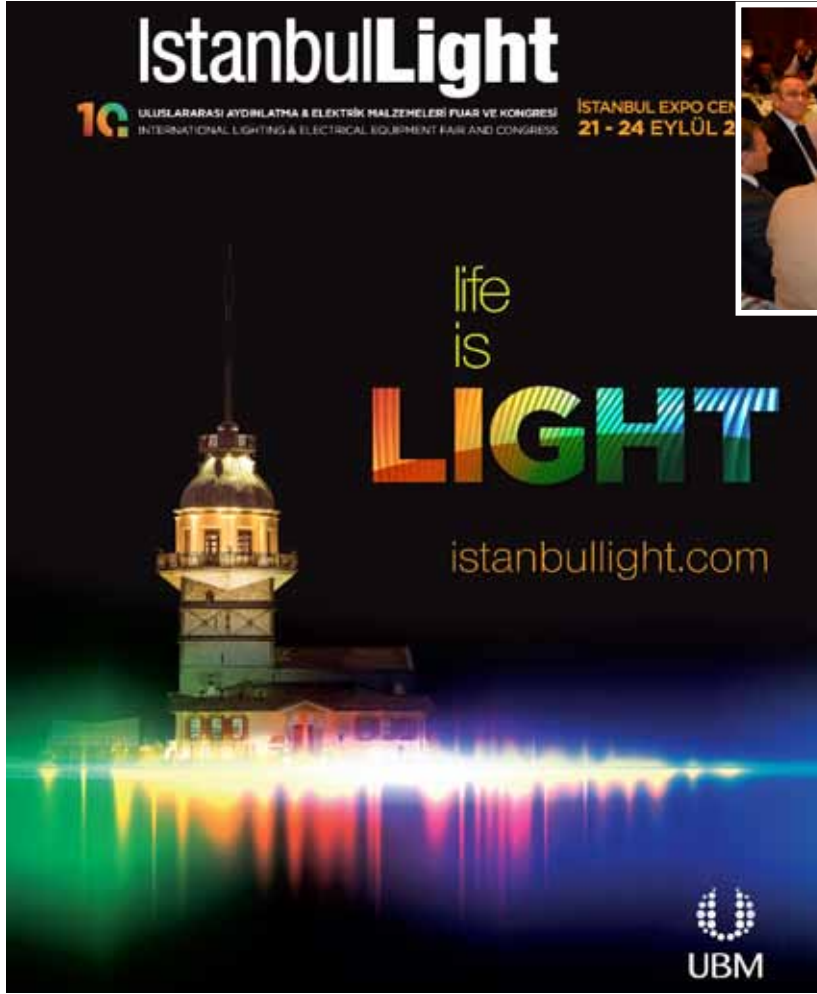
15 bine yakın ziyaretçi öngörülüyor

"Mimari tasarım sürecinde disiplinler arası etkileşim" temasıyla düzenlenen etkinliğin çerçevesi, "Malzeme" kavramı üzerinden belirlenecek. Zirve katılımcılara, mimarlık mesleğinin taşıdığı işlevsel ve estetik özellikler bağlamında, endüstri ürünleri, mühendislik, güzel sanatlar, felsefe ve sosyoloji olmak üzere pek çok disiplinle ilişkilerin güçlendirilmesine yönelik zengin bir program sunacak. 2 gün sürecek zirveye mimarlar, tasarımcılar ve diğer yaratıcı endüstri profesyonellerinden oluşan 15 bine yakın ziyaretçinin gelmesi öngörülüyor.

Aydınlatma Sektörü

Tek Çatı Altında Birleşti

Dünyanın en büyük fuar organizatörlerinden UBM, Marmara Fuarcılık'ın 2007'den beri düzenlediği Led&Lighting fuarını satın alarak Türkiye aydınlatma sektörünü İstanbulLight Uluslararası Aydınlatma&Elektrik Malzemeleri Fuar ve Kongresi çatısı altında birleştiriyor.



tanıtacak olmaktan memnuniyet duyuyoruz.” diye konuştu.

Hedef; aydınlatma sektöründe bölgesel güç olmak

Sektörün önemli isimlerinin bir araya geldiği geleneksel AGİD yemeğinde birleşmeyi duyuran AGİD Yönetim Kurulu Başkanı Fahir Gök; “Hedeflerimizden biri de Türkiye genelinde aydınlatma fuarlarını tek çatı altında toplayarak; üretici ve ürünleri dünyaya ve ülkemizde kapsamlı bir şekilde tanıtmak. Sektörün ihtiyacı olan bu gelişmeyi UBM, AGİD ve ATMK’nın da desteği ile İstanbulLight markası altında gerçekleşecek. Sektördeki bu güçlü oluşumun, hem bölgesel hem ulusal anlamda önemli bir gelişme olacağına inanıyoruz.” ifadelerini kullandı.

“Life is LIGHT” mottosu ve yenilenen içeriği ile aydınlatma dünyasındaki en son inovasyon ve teknolojilerin yer alacağı İstanbulLight, Aydınlatma Türk Milli Komitesi (ATMK) ve Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği (AGİD) iş birliği ile 21-24 Eylül 2017 tarihinde İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleştirilecek.

AGİD ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen akşam yemeğinde satın almayı duyuran UBM, bundan böyle her yıl eylül ayında tüm sektörü bir araya getirecek. Türkiye’nin aydınlatma fuarlarının İstanbulLight markasına taşınmasıyla sektörün daha da güçleneceğini belirten İstanbulLight Marka Direktörü Engin Er; bu birleşmenin hedef ülkelere yönelik ihracatın da önünü açacağını söyledi.

Bu yıl sektör fuarlarını tek çatı

altında toplayacak olan İstanbulLight ile ilgili konuşan İstanbulLight Marka Direktörü Engin Er; “UBM olarak Marmara Fuarcılık’ın 2007’den bu yana düzenlediği Led&Lighting fuarını satın alarak sektörün heyecanla beklediği birleşmeyi bu yıl hayata geçiriyoruz. Bu birleşme ile İstanbulLight; iç ve dış pazarlarda sektörün önünü açan ve yeni pazarlar ile iş bağlantıları oluşturan daha kapsamlı bir platform olacak. Türkiye’nin aydınlatma sektöründeki potansiyelini tam anlamıyla dünyaya

TÜRK YAPI SEKTÖRÜNÜN TEK YAPI FUARI
TURKISH BUILDING INDUSTRY'S and REGION'S BIGGEST GATHERING



40// TURKEY BUILD YAPI FUARI İSTANBUL

YAPI, İNŞAAT MALZEMELERİ VE TEKNOLOJİLERİ
BUILDING, CONSTRUCTION MATERIALS AND TECHNOLOGIES EXHIBITION

23 - 27 MAYIS / MAY 2017

TÜYAP - BÜYÜKÇEKMECE

Konuk Bölge
Kuzey Afrika
Guest Region
North Africa



1.250 katılımcı firma exhibitors, 18.640 ürün products, 105 ülke countries
100.000 m² fuar alanı sqm exhibition area, 111.000 ziyaretçi visitors



yapifuariturbeybuild



yapiturbeybuild



yapi-turbeybuild



yapiturbeybuild

www.yapifuari.com.tr | www.turbeybuild.com.tr



TURKEY



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS EXHIBITION IS ORGANIZED UNDER THE SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.

IstanbulLight



ULUSLARARASI AYDINLATMA & ELEKTRİK MALZEMELERİ FUAR VE KONGRESİ
INTERNATIONAL LIGHTING & ELECTRICAL EQUIPMENT FAIR AND CONGRESS

İSTANBUL EXPO CENTER
21 - 24 EYLÜL 2017



life
is

LIGHT

Işık hüzmesiyle başlayan bir yolculuk bu...

Giderek büyüyen, tüm sektörü kucaklayan bir fuarın yolculuğu...

Bu yolculukta ilerlerken Aydınlatma fuarlarını tek bir çatı altında birleştiriyor.

Şimdi atacağınız adım sizi
IstanbulLight'da dünyanın aydınlığıyla buluşturacak!

istanbullight.com



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



UBM



**Yenilenebilir Enerji Kullanımı ile Tüm İhtiyaçlarınız Bir Arada;
Isıtma + Kullanım Suyu + Soğutma**
Yüksek Enerji Tasarrufu ve
Çevreye Saygılı Duruş :
Daikin Altherma Isı Pompası 10 Yaşında !



Çevre Dostu Teknoloji

İzmir büyüklüğünde
bir ormanın tüketebileceği
kadar CO₂ tasarruf ettik



**Sürdürülebilir Enerji
Üretimi**

12.000 GWh
Yenilenebilir enerji
ürettik

Düşük Emisyon Değerleri

CO₂ emisyonlarımızı
1,5 milyon ton azalttık



Büyüyen Bir Topluluk

800.000 kişiye doğa dostu
ısıtma, sıcak su ve soğutma
çözümü sunduk

N-GAS DOĞAL GAZ BAĞLANTI HORTUMUNDA **%30 İNDİRİM!**

Ayvazonline'da N-Gas Doğal Gaz Bağlantı Hortumlarını
Mart ayı sonuna kadar %30 indirimle sunuyoruz!
Peşin fiyatına 4 taksit ve ücretsiz kargo avantajıyla
alışveriş keyfinizi ikiye katlıyoruz!



AYVAZ N-GAS TS-EN 14800 Standardında Doğal Gaz Bağlantı Hortumu

Doğal Gaz Yakan Ocak, Fırın ve Sobalar
için Örgülü Bağlantı Hortumu
Boy: 500 mm

CE
0085

~~56,00 TL~~ **39,20 TL**

%30

N-GAS - Ürün Özellikleri

Hortum	: Paslanmaz Çelik
Örgü	: Paslanmaz Çelik
Bağlantı	: Rakor x Nipel
Nipel	: Paslanmaz Çelik
Somun ve İç Parça	: Paslanmaz Çelik
Kılıf	: Sarı Şeritli Şeffaf PVC

500 mm	: 56,00 TL	39,20 TL
750 mm	: 65,00 TL	45,50 TL
1000 mm	: 74,00 TL	51,80 TL
1250 mm	: 85,00 TL	59,50 TL
1500 mm	: 93,00 TL	65,10 TL
2000 mm	: 112,00 TL	78,40 TL

@ info@ayvazonline.com
f /Ayvazonline
t /ayvazonline
in /company/ayvaz-online



Ayvazonline
www.ayvazonline.com



48
yıl dan beri

AR-GE'si
Çalışanı
Sermayesi ile
Türkiye'nin
Yapı
Malzemelerinde
Üretim
Devi



Geçmişin Temelinde Bizim İzimiz, Sizin Güveniniz Yatır...

2017

karKim

YAPI KİMYASALLARI

karDem

İNŞAAT DEMİRİ

kar Beton Elemanları

kar Asfalt

kar Beton

kar Kireç

kar Agregası

1969



www.kar.biz.tr

444 9 527
kar