

YAPI MAGAZİN

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

15. YILIMIZ

DOSYA: İKLİMLENDİRME



Isıtma Soğutma Yenilenebilir Enerji

Kombinin mucidi
Vaillant'ın ustalık eseri:

Green IQ



Green IQ ecoTEC Exclusive tam bir ustalık eseri. Çünkü multi yoğuşma yapar, yüksek verim sağlar, diğer kombilere göre tasarruflu yakar. Çok sıcak su gerektiğinde yarı yolda bırakmaz. Tüm bunları yaparken hiç sesini çıkarmaz!

* VRC 700f ile birlikte kullanılmakta olup ısıtmada A+ enerji verimliliğine sahiptir.

0 850 222 2 888
www.vaillant.com.tr

GREEN
iQ

A+*

Vaillant
evimin konforu

20 YILDIR

güven



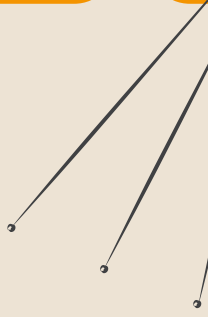
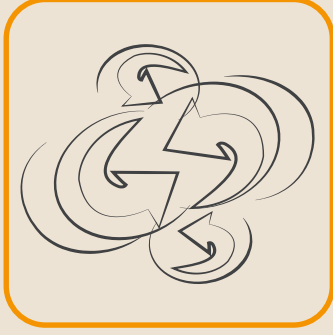
tecrübe



doştluk



KAZANIYOR



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 Güngör
info@yapimagazindergisi.com

Reklam - Satış

Nazlı Balkaya
nazli@yapimagazindergisi.com
Buse Balkaya
buse@yapimagazindergisi.com

Grafik - Tasarım

Muhammed Bilal Varol
varollgrafik@gmail.com

Abone ve Dağıtım Sorumlusu

Mustafa Yılmaz

Baskı

Sanatkar Ofset San. Tic. Ltd. Şti.
Maltepe Mh. Litros Yolu
2. Matbaacılar Sitesi 4NF/4-5
Topkapı - İstanbul
Tel: 0212 567 39 40

Baskı Tarihi

Haziran 2018

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

Yönetim Yeri

Küçükyalı Mah. Bağdat Cad.
Hanımeller Sok. Manolya Apt. No:1
Kat:1 D:8 Küçükyalı-Maltepe/İstanbul
Tel: (0216) 367 0015
Web: www.yapimagazin.com
e-mail: info@yapimagazindergisi.com

Tüm ilanların sorumluluğu firmalara,
yazılardaki görüşler sahiplerine aittir.

info@yapimagazindergisi.com



Editör'den

Yeni ErP Yönetmeliği Yoğuşmasız Kombileri Tarihe Gömüyor

Türkiye'de ekonomik ömrünü tamamlayan 6 milyon kombinin varlığı söz konusu. Bunun sebebi iklimlendirme pazarının ilk geliştiği yıllarda düşük bütçeli cihazlara fazla bir talep olmasıydı. Ancak teknolojik

gelişmelerle ve belli bir bilinç seviyesine ulaşılmasıyla pahada hafif olan bu ürünlerin fazla enerji tüketimine sebep olduğu, dolayısıyla hem ev bütçesine hem de ülke ekonomisine sekte vurduğu fark edildi. Sektörün ve kanun koyucuların harekete geçmesiyle yeni ErP Yönetmeliği yürürlüğe girdi, böylece sektör daha tasarruflu ürünlere yöneldi. Kısa bir süre önce de ısıtma cihazlarında yoğuşma teknolojisine sahip cihazlar, klima sistemlerinde ise inverter teknolojisine sahip cihazlar tercih edilmeye başlandı.

Yoğuşmalı kombi üretimini zorunlu hale getiren ve hanelerde ciddi enerji tasarrufu sağlayacak Yeni ErP Yönetmeliği ile yüzde 64'ü yoğuşmasız kombilerden oluşan iklimlendirme pazarının canlanması bekleniyor. Hemen akabinde yönetmelik sayesinde çevre dostu ve enerji verimli ısıtma cihazı seçeneklerinin artırılması hedefleniyor. Her yıl yaklaşık 800 bin yeni konut projesinin hayata geçmesi, renovasyon ve cihaz değişimi gibi faktörler, Türkiye'deki iklimlendirme sektörünü canlı tutarken, sektörün ve kullanıcıların 2019'dan itibaren yoğuşmalı cihazlara tamamen adapte olacağı düşünüldüğünde, konvansiyonel kombilerin yoğuşmalı kombilerle değiştirilmesinin sektöre belli bir ivme kazandıracağı aşikâr.

Sektör, ErP Yönetmeliği ile yükseliş trendini sürdürüyor

Türkiye iklimlendirme sektörü hem hızla gelişen iç pazar talebini karşılamada hem de küresel rekabetin yoğun olduğu uluslararası pazarlara artan ihracatı ile Türkiye ekonomisinin önemli bir oyuncusu haline geldi. Geçtiğimiz yıl yüzde 11,8 ihracat artışı gerçekleştiren iklimlendirme sanayi sektörü ihracatta son 1 yılda 4,2 milyar dolara ulaştı. Nisan ayında yürürlüğe giren ErP Yönetmeliği ile yükseliş trendini sürdüren iklimlendirme sektöründe yapılan ihracatın 2018'in ilk 3 ayında 1,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiği kaydedilirken; bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28'lik bir artış olduğunu söylemek mümkün. Diğer yandan sektörün Türkiye ihracatından aldığı payın yüzde 2,7 seviyesine ulaştığının altını çizmekte fayda var.

Faydalı bir yayın olması dileğiyle, keyifli okumalar dilerim

Merve Saraç Güngör

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/19

- 6** Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Avrupa ve Amerika Pazarını Hedefliyor
- 12** ODE, Ses Yalıtımı Hakkında Düzenlenen Yönetmeliğe Starflex ECO Akustik ile Hazır!
- 16** Fabrika ve Endüstriyel Tesis Projelerinin Çözüm Ortağı; İntek



08 Yönetmeliğe Aykırı Giydirme Cephe Sistemleri Yangının Hızlı Yayılmasına Sebep Oluyor



14 İntek Uluslararası Platformda da Başarılı Projelere İmza Atıyor



20

Röportajlar 20/25

- 20** Nimeçatı 20. Yılına Kendi Şarkısıyla Kutladı!
- 24** Hekim Yapı, Yatırım Yaparken Müşteri Memnuniyetini Ön Planda Tutuyor

Mimar Köşesi 26/28



- 26** Well-Being Yaklaşımı Odağa Alan İnsana Değer Veren Tasarımlar... Mimaristudio...



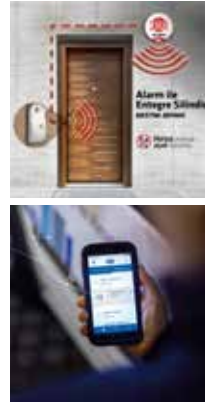
Dosya 29/65

- 31** İklimlendirme İhracatında Hedef "Uzak Pazarlar"
- 40** TTMD İklim Uyum Mekanik Tesisat Sistem Çözümlerini Masaya Yatırdı
- 44** Real Alternatives 4 LIFE, Avrupa Çapında Etkinlikler Düzenlemeye Devam Ediyor



Emlak Projeleri 66/69

- 66** Şua İnşaat'tan Doğa Dostu Akıllı Proje
- 68** Siltaş Yapı, Yeni Projesi Siltaş Marina'yı Satışa Sundu



Ürün Tanıtımı 70/77

- 72** Esnek Özelliğe Sahip Finkot-E, Yaşam Alanlarına Konfor Getiriyor
- 74** Bosch'un Yeni LB 20 Hoparlörleri ile Sesinizi Duymayan Kalmasın!
- 76** Su Yalıtımında Eşsiz Buluş Multiseal Teknolojisi

Fuarlar 78/80

ARÇELİK	63
BERDAN CIVATA	51, 69
BLANCO	79
BOSCH GÜVENLİK SİSTEMLERİ	75
BOSCH TERMOTEKNİK	33
ÇUKUROVA YALITIM	11
DAIKIN	80
DEMİRDÖKÜM	39
DOKA KALIP	15

ENTEGRE	7.73
FTİ	1
HACI AYVAZ	A. KAPAK İÇİ
İNANÇ BANT	64,65
İNTEK KALIP	5
KALEKİLİT	71
KALE ÇELİK EŞYA	13
KAR GROUP	A. KAPAK
MITSUBISHI ELECTRIC KLİMA	57

7.73	1
A. KAPAK İÇİ	64,65
5	71
13	A. KAPAK
57	

NİMEÇATİ	Ö. KAPAK İÇİ
ROTEK ENERJİ VE BACA SİS.	55
SARAY	67
SUPERSHIELD YAPI KİM.	77
TLC KLİMA	41
VAILLANT	Ö. KAPAK
YTONG	45
YURTBAY SERAMİK	9

Türkiye İMSAD, Gayrimenkulde İş Birliğine Destek İçin Üyelerine Çağrıda Bulundu

Gayrimenkul sektörünü temsil eden Türkiye'nin önde gelen kuruluşları GYODER, İNDER ve KONUTDER'in güç birliği kampanyasına, inşaat malzemesi sanayisinin çatı örgütü Türkiye İMSAD da kayıtsız kalmadı. Türkiye İMSAD, sanayici üyelerine kampanyaya destek olmaları yönünde çağrıda bulundu.

Gayrimenkul sektörüne ivme kazandıracak tapu harcı ve KDV oranının indirilmesiyle, kamu bankalarının da konut kredi faizlerini düşürmesinin ardından, Türkiye'nin önde gelen gayrimenkul firmalarının üyesi olduğu GYODER, İNDER ve KONUTDER güç birliğine giderek önemli bir adım attı. Sektörü temsil eden bu üç kuruluşun başlattığı, tüm peşin ve konut kredili satışlarda yüzde 20 indirim ve yüzde 5 peşinat kampanyası, sektörde heyecan yarattı. Türkiye İMSAD da gayrimenkulde iş birliğine destek için harekete geçti.

Türkiye İMSAD olarak, 80 büyük sanayici firma, 35 alt sektör derneği ve 15 paydaş üye ile 112,3 milyar dolar toplam pazar büyüklüğüne sahip bir sektörü temsil ettiklerini belirten Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan, "Sektördeki dalgalanmanın aşılması, konut stokunun eritilmesi ve inşaat sektörünün gelişimi açısından GYODER, İNDER ve KONUTDER tarafından açıklanan kam-



İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan

panyayı çok doğru buluyoruz. Kamu, finans ve gayrimenkul sektörünün iş birliğine güzel bir örnek olan ve hem tüketiciye hem sektöre katkı sağlayan bu girişimi destekliyoruz." ifadelerini kullandı.

Kampanyanın tahsilatları da hızlandıracağı düşünülüyor

Rekabet hukuku çerçevesinde üye sanayicilerine liste fiyatları üzerinden peşin ödemeli satışlarda kampanyayı desteklemeleri yönünde tavsiyede bulunduklarını söyleyen Ferdi

Erdoğan şunları ekledi: "Üyelerimizden bilgi alarak hazırladığımız ve her ay yayınladığımız İnşaat Malzemeleri Sanayisi Endeksleri'nde yer alan Tahsilat Endeksi'nde görüldüğü gibi, sanayicimiz ciddi bir tahsilat sıkıntısı içerisinde. Hatta piyasada barter ile yapılan ürün satışı arttı. Bu durum endeks sonuçlarımızda da açıkça görülüyor. Dolayısıyla bu kampanyanın tahsilatları da hızlandıracağını ümit ediyoruz."



Başarılı projelerin çözüm ortağı



Şile - Ağva Otoyolu / İstanbul



İstanbul Yeni Havalimanı / İstanbul



Maltepe Piazza Projesi / İstanbul



Al Jadida Safi Otoyolu / Fas



Leningradsky Kraliyet Meydanı / Rusya



Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy Metrosu / İstanbul



Çandabil Köprüsü / Türkmenistan



Nef 163 Konut Projesi / İstanbul



Erbil Kombine Çevrim Santrali / Irak

www.intekkalip.com.tr

Merkez: Tatlıkuyu Mah. Dr. Zeki Acar Cad. No: 8
41400 Gebze / KOCAELİ
Tel: +90 262 642 1962 **Faks:** +90 262 642 1963
Fabrika: Merkez Mah. Zafer Cad. No: 27
81850 Gümüşova / DÜZCE
Tel: +90 380 731 30 20

Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Avrupa ve Amerika Pazarını Hedefliyor

Türk yapı malzemeleri sektörü, Avrupa ve Amerika pazarına odaklanıyor. Sektör, her iki pazarda da ilişkilerini geliştirerek, Türk sanayisinin ihracatına katkı sağlamak istiyor. Sektör, bu kapsamda fuarlara katılım, ticaret heyeti düzenleme, Türk Ticaret Merkezi kurma gibi girişimlerde bulunuyor.



Türk yapı malzemeleri olarak, bu yıl Avrupa'ya istenilen eğilimi kazandırmayı hedeflediklerini dile getiren Türk Yapı Malzemeleri Sektör Başkanı Serdar Urfalı, sene başından bu yana Avrupa Birliği bölgesinden Polonya ve Avusturya'ya ziyaretler gerçekleştirdiklerini söyledi. Ziyaret ettikleri müteahhitlerin bulundukları ülkelerin en iyisi olduklarına dikkat çeken Urfalı şöyle devam etti: "Her sene vip alım heyeti kapsamında davetlerimiz oluyor. Bu sene de oldu; yabancı firmaların gelmelerini sağlamak için artık ilk adı-

mı biz atarak, önce biz ziyarete gidiyoruz. AB ülkeleri sektörün sürdürebilir kazanç sağlaması için önemli bir alan. Bu sebeple firmalarımızın, bu pazarlardaki faaliyetleri değerlendirmelerinde fayda olduğunu düşünüyoruz. Önümüzde İngiltere'de gerçekleşecek UK Construction Week Fuarı'na birlik olarak milli katılım gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca, sektör olarak Amerika, Kanada ve Meksika'ya eğilmek istiyoruz. Söz konusu ülkelerdeki 2019 senesinde yer alacak önemli fuarlara katılmayı hedefliyoruz, bu yüzden öncesinde sektörün

ilgili firmaları ile birlikte ticaret heyetleri yapmayı planlıyoruz."

Türk Yapı Malzemeleri Sektörü Türk sanayicisinin yanında

Türkiye Tanıtım Grubu kapsamında sektörün etkin tanıtımı için Türk mimarisini, Türk mühendisliğini tanıtmak adına farklı projeler geliştirdiklerinin altını çizen Urfalı, bu projelerin sergilenmesi için Türk Ticaret Merkezlerini değerlendirebileceklerinin bilgisini verdi. Sektörün Amerika'ya ve İngiltere'ye açılmasına değinen Urfalı, "Doğru yerde doğru zamanda bulunmak çok büyük önem arz ediyor. Amerika ve İngiltere pazarlarında ofisinizin veya deponuzun bulunması o pazarlarda ve çevre pazarlarda büyük avantaj sağlıyor." dedi. Birlik olarak iki önemli amaçlarının olduğuna dikkat çeken Urfalı, şunları söyledi: "İlk amacımız; Türk sanayicisinin yanında olarak ihracata yönelik sorularını cevaplamak, ihracatlarını geliştirmek üzere yurtdışı faaliyetlerimizi tanıtmak ve daha önemlisi onların bir projesi varsa değerlendirmek. İkinci amacımız; yurtdışından davet ettiğimiz büyük müteahhitlik firmalarının Türkiye gelmelerini sağlamak ve özellikle bunu fuar dönemine getirerek birçok firmayı aynı anda görmelerini sağlamak."

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. 40 yıldır.

40 HİZMET YILI





TÜRKİYE HAZIR BETON BİRLİĞİ

30 yıl

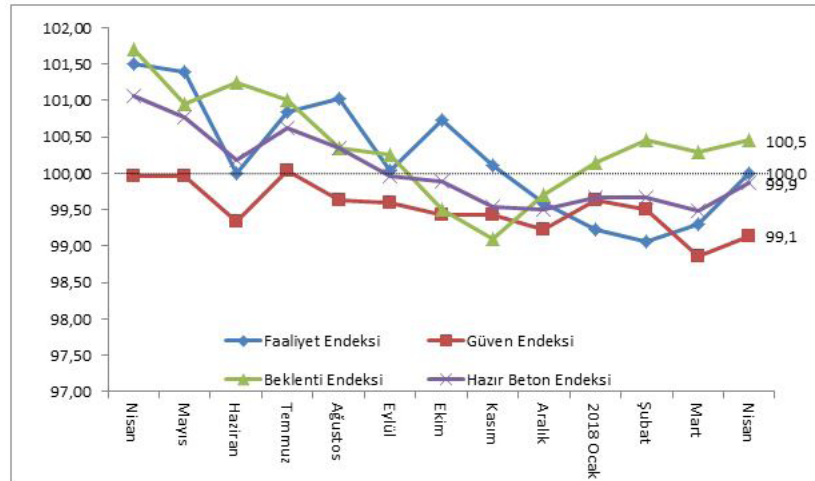
THBB'ye Göre Hazır Beton Üretimi ve İnşaat Faaliyetleri Önceki Yıla Göre Düşüş Gösterdi

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), inşaat ve bununla bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durum ile beklenen gelişmeleri ortaya koyan “Hazır Beton Endeksi” 2018 Nisan Raporu’nu açıkladı. Rapora göre, Faaliyet Endeksi’nin mart ayından sonra yükselişe devam etmesi, son 2 ayda inşaat faaliyetlerinde bir canlanma olduğunu gösterdi ancak Hazır Beton Endeksi’nin değeri önceki yılın aynı dönemine göre düştü.

Hazır beton sektöründe faaliyet, güven, beklenti ve bileşik endeks olan Hazır Beton Endeksi’nin değeri önceki yılın aynı dönemine göre düşüş sergiledi. Özellikle Faaliyet Endeksi’nin, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5 azalması, geride bıraktığımız nisan ayının geçen yıla kıyasla hazır beton üretimi ve buna bağlı olarak inşaat faaliyetleri noktasında zayıf geçtiğine işaret etti. Beklenti Endeksi’ndeki oran, beklentinin geçen seneye kıyasla zayıf olduğunu ortaya koydu. Güven Endeksi ise hem eşik değerinin altında hem de geçen seneye kıyasla düşük kalması 2018 Nisan ayında sektörün tüm performans göstergelerinin zayıf olduğunu gösterdi.

Faaliyet Endeksi nisan ayında önceki yıla göre yüzde 1,5 geriledi

Hazır Beton Faaliyet Endeksi nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,5’lik düşüş gösterdi. Alınan kayıtlı siparişlerde artış olduğunu söyleyenlerin oranı yüzde 32 iken azaldı diyenlerin oranı da yüzde 28 olarak kaydedildi. Nisan ayında tahsilat sürecinde bozulma olduğunu dile getirenlerin oranı yüzde 48,



bozulma yaşanmadığını dile getirenlerin oranı yüzde 39 oldu.

Güven Endeksi sektörün güveninin istenilen düzeyde olmadığını ortaya koydu

Hazır Beton Güven Endeksi nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,8’lik düşüş gösterdi. Endeksin dipten dönüş yapması, sektörün güveninin istenilen düzeyde olmadığını ortaya koydu. Ankete katılanların yüzde 9’u yeni istihdamı düşünürken, yeni yatırım düşünenlerin oranı ise yüzde 7 oldu. Ankete katılan firmaların yalnızca yüzde 26’sı tedarikçilere vereceği siparişin önümüzdeki üç ayda art-

acağını düşündüğünü açıkladı.

Sektörün beklentisi geriledi

İnşaat sektöründe önümüzdeki dönemde yaşanması muhtemel gelişmeleri göstermesi açısından önemli olan Hazır Beton Beklenti Endeksi’nin nisan ayı değeri bir önceki yılın aynı ayının yüzde 1,2 altında kaldı. Önümüzdeki üç ayda satışlarının artacağını düşünenlerin oranı yüzde 29 iken satışların azalacağını düşünenlerin oranı ise yüzde 20 oldu. Gelecek üç ayda girdi stoklarını artıracığını söyleyen firmaların oranı ise yüzde 29 olarak gerçekleşti.

ADAPTASYON!

Sıra dışı çizgisiyle doğanın tüm tonları ve sıcaklığı Stil'de.



yurtbay.com #dogadansanata

f t i p y l v yurtbayseramik



YURTBAY
S E R A M İ K

Çukurova Yalıtım, Cezayir **Batimatec Yapı Fuarı'na Katıldı**

Çukurova Yalıtım, bu yıl 21'incisi düzenlenen Batimatec Yapı Fuarı'na katıldı. Cezayir'in başkentinde düzenlenen fuarda yapı ve yapı malzemeleri sektörünün önde gelen isimleri bir araya geldi.

Batimatec Yapı Fuarı, inşaat malzemeleri, demir çelik, çimento ve inşaat sektöründe kullanılan her türlü malzemenin üretimini gerçekleştiren firmalar tarafından yoğun ilgi gördü.

Çukurova Yalıtım fuarda; Shingle, bitümlü su yalıtım örtüleri, drenaj levhası, EPS ve enjeksiyon ambalaj ürünleri, cam elyaf takviyeli polyster çatı örtüsü (CTP) ve alçıpan profillerini sergiledi.

Fuarda yoğun ilgi gören Çukurova Yalıtım 5-8 Eylül 2018'de gerçekleşecek Irak Yapı Fuarı'na da katılım sağlayacak.



Çukurova Yalıtım, **Bayilerini Kıbrıs'ta Ağırladı**

Çukurova Yalıtım, büyük beğeni toplayan Güney Fransa seyahatinden sonra, bayilerini Akdeniz'in tüm güzelliklerini barındıran Kıbrıs'ta ağırladı.

Çukurova Yalıtım ekibi ve bayileri, düzenlenen seyahatte birbirini yakından tanıma fırsatı elde etti. Denizin ve havuzun keyfini çıkaran ekip, yılın yorgunluğunu üzerinden attı.

Tatil programında keyifli vakit geçiren bayiler, zengin dünya mutfağı ve eğlence hayatı ile bilinen Kıbrıs'tan dinlenerek ve yeni projeler için motive olarak ayrıldı.



Cukurova

y a l ı t ı m

hayatın
her anında...



- ✓ Shingle / Dekoratif Çatı Kaplama Ürünleri
- ✓ Eps / Isı Yalıtım ve Enjeksiyon Ürünleri
- ✓ Membran / Bitümlü Su Yalıtım Örtüleri
- ✓ CTP / Cam Elyaf Takviyeli Polyester Levha
- ✓ Drenaj Levhası
- ✓ Alçı Levha ve Asma Tavan Destek Profilleri

ODE, Ses Yalıtımı Hakkında Düzenlenen Yönetmeliğe **Starflex ECO Akustik ile Hazır!**

Yalıtım sektöründeki faaliyetlerini Türkiye’den çıkan global bir marka olma hedefiyle sürdüren ODE Yalıtım, Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmelik’e ODE Starflex ECO Akustik adlı yeni nesil ürünüyle hazır.



ODE Yalıtım Pazarlama
Direktörü Ceylin Akdemir



Üretim tesisi ve proses modernizasyonları sayesinde kendi teknolojisini üreten ODE, kendi elektriği, oksijeni ve bağlayıcısı ile uygulayıcı dostu, çevreci yeni nesil Starflex ECO Akustik levha ürünüyle ses yalıtımı pazarında etkin olmayı hedefliyor.

Plansız kentleşmenin beraberinde getirdiği gürültü kirliliğini kontrol altına almak amacıyla uygulamaya girecek “Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkındaki Yönetmelik” ile insanların gürültünün zararlarına karşı korunacağını vurgulayan ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir: “Özellikle büyük kentler için gürültü kirliliği yaşamsal bir sorun haline dönüştü. Bu nedenle, projeler diğer kanuni düzenlemeler yanında, gürültüye karşı öngörülen şartlara uymaz

iseler yapı ruhsatı alamayacaklar. Bu gelişmenin sektörümüz açısından büyüme performanslarını olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz. ODE olarak son dönemde tüm planlamamızı, yeni pazar hedeflerimizin yanı sıra yeni yönetmelikler doğrultusunda ses, ısı ve su yalıtımında doğacak talebi karşılayabilmek öngörüsüyle yaptık. Önceki yıllarda Çorlu’da elyaflama ve Multipack alanlarında yatırım yapmıştık. 6 milyon Euro tutarındaki fırın yenileme yatırımı ile kapasite artışı ve modernizasyon gerçekleştirdik. Ayrıca bu amaçla kullanılacak oksijen gazını üretecek bir “Oksijen Gazı Üretim Tesisi” kurduk. Tüm bu çalışmaların ardından, piyasaya sunduğumuz yeni nesil ürünümüz ODE Starflex ECO Akustik kullanımı ile konforlu ve gürültü-

den arınmış yapılarda yer alıyoruz.” diye konuştu.

“Ses yalıtımı ve akustik yalıtımı yatırımlarımıza hız verdik”

Akdemir, ODE Starflex ECO Akustik hakkında şunları söyledi: “Yalıtım pazarında ses yalıtımı ve akustik düzenlemelerin gerekliliği nedeniyle, bu alandaki yatırımlarımıza hız verdik. Bu kapsamda yeni prosesimizle ürettiğimiz çevreci yeni nesil yeşil Starflex ECO Akustik levha üretimine başladık. Ürüne ait akustik testler İstanbul Teknik Üniversitesi’nde yapılarak sahip olduğu yüksek ses yutuculuk ve üstün ısı yalıtımı performansı da tescillenmiştir. Tüm bu üstün niteliklerin yanı sıra ürünlerimizin sahip olduğu EPD belgesiyle LEED, BREEAM ve DGNB sertifikaları almak isteyen nitelikli projelerde yer almaya devam edeceğiz.”

**Merkezinde
güven,
çizgisinde
estetik var.**



**KALE
ÇELİK KAPI**

444 0 243 | f @ y kaletamkapsamgüvenlik

Doka, Dev Sağlık Kampüslerine İmzasını Atmaya Devam Ediyor



En büyük endüstriyel yatırımların çözüm ortağı Doka, Türkiye'nin batısından doğusuna yatırımı devam eden veya tamamlanmış birçok entegre sağlık kampüsü ve hastane projelerine kalıp, iskele ve mühendislik çözümleri sunuyor. Elazığ Entegre Sağlık Kampüsü, Adana Entegre Sağlık Kampüsü, Ankara Etlik Sağlık Kampüsü, Gaziantep Entegre Sağlık Kampüsü gibi birçok dev projede imzası olan Doka, bu kez dünyanın en büyük sismik izolatörlü binası olmaya hazırlanan İstanbul İkitelli Şehir Hastanesi için en güvenli ve en hızlı kalıp-iskele sistemlerini tedarik ediyor.

Türkiye'nin en büyük üçüncü sağlık yatırım projesi olan, İstanbul ve çevre illere hizmet vermeye hazırlanan İstanbul İkitelli Şehir Hastanesi'nin tercihi Doka sistemleri oldu.

Elazığ, Adana ve Ankara Etlik Sağlık Kampüsü gibi çoğu endüstriyel yatırımda olduğu gibi İkitelli Şehir Hastanesi'nde de yüksek yük taşıma kapasitesi ile öne çıkan Doka d2 ağır yük iskele sistemi tercih edildi. Modüler yapısı sayesinde hastane gibi geniş alanlara kurulacak olan ve farklı yüksekliklerden oluşan yapılar için en ideal çözüm sunan sistem, sahip olduğu 3 tip 1.52 metre genişliğindeki ana çerçeve sistemi ile her yüksekliğe hitap edebiliyor. 0,90 m, 1,20 m ve 1,80 m gibi farklı ana çerçeve yükseklik seçeneği

sunan modüler sistemde krikolu ayak ve krikolu başlık sayesinde yükseklik ayarları istenilen şekilde yapılabiliyor. Ayrıca masa tipi d2 iskelenin sağladığı daha geniş masalar ve ahşap kiriş çözümü sayesinde daha az işçilikle daha seri bir inşaat süreci sağlanırken, yüksek dayanım ve taşıma kapasitesi sayesinde proje güvenli şekilde ilerliyor. İskele, sahip olduğu galvanizli yapısı ve 5 milimlik et kalınlığı sayesinde de herhangi bir burkulma veya bozulma riski taşımadığı için de işçiler için en güvenli ortamı sağlamış oluyor.

Doka Framax Xlife sayesinde yüzlerce kolonunun en hızlı şekilde dökümü sağlandı

Projede hem yükseklik hem de kalınlıkları itibarıyla değişkenlik gösteren kolon ve perde duvarlarının

dökümü için Doka Framax Xlife çift yüzeyli perde kalıp sistemi kullanıldı. Bir milyon m² kapalı inşaat alanına sahip olan projede, sahada montaj gerektirmeyen Doka Framax Xlife sayesinde yüzlerce kolonunun en hızlı şekilde dökümü sağlanmış oldu. Ayrıca ürün, sahip olduğu özel Xlife plywoodu sayesinde yeni bir plywood değişimi gerektirmeden 300 döküm yapılabilmesine olanak sağlayarak firmaya ciddi bir maliyet avantajı sağladı.

Tüm ürün ve hizmetlerinde güvenliği ön planda tutan Doka, bu projeye de sağladığı ürün ve hizmetlerle farkını ortaya koydu. TS EN 12810 sertifikasına sahip DokaUniversal çalışma iskeleleri projenin maksimum güvenlikte ilerlemesi sağladı.

doka

Kalıp Uzmanı.

150 Yıllık Tecrübe

Bağlı olduğumuz Umdasch Grubu'nun 150. yılını kutlamanın gururunu yaşıyoruz.
Doka kalıp ve iskele sistemlerini seçtiğiniz için teşekkür ederiz.

İstanbul | T 0 262 751 50 66 | F 0 262 751 50 05 | turkiye@doka.com
www.doka.com/tk



Swissotel



Kuzey Marmara Otoyolu



3. Havalimanı



Fabrika ve Endüstriyel Tesis Projelerinin Çözüm Ortağı; İntek

İntek, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde hayata geçirilen Abdioğulları Plastik ve Ambalaj San. A.Ş. Fabrika Binası'nın çözüm ortağı oldu.

E dak Yapı İnşaat A.Ş. tarafından yapımı devam eden ABCO 7 tesisi 14 bin 500 m² taban oturum alanı, 2 bodrum kat ve 1 normal kattan oluşan toplamda 45 bin m²'ye varan inşaat alanı ile bölgedeki en büyük yatırımlardan biri olarak dikkat çeken proje, İntek Kalıp İskele sistemleri ile yükseliyor.

6,75 metre yüksekliğinde 70 cm ve 120 cm derinliğinde ağır kirişleri bulunan ve toplam 500 metre uzunluğunda betonarme perdeleri mevcut olan projede kaba inşaat süresi dikkate alınarak belirlenen kalıp miktarları ve tercih edilen sistemler şöyle;

- Döşeme Kalıbı ve İskelesi: 2.940 m² - HD 150 Masa Sistemi
- 70x70 Kolon Kalıbı: 3 Takım – "İnteva" Geniş yüzeyli perde-kolon kalıbı sistemi

- 100x120 Kolon Kalıbı: 2 Takım – "Panemax" Çelik çerçeveli vinçle taşınan panel kalıp sistemi
- Perde Kalıbı: 20 metre tül – "İnteva" Geniş yüzeyli perde-kolon kalıbı sistemi

Büyük bir kısmı standart açıklıklara sahip kirişli döşemeden oluşan projenin ölçüleri birbirini tekrar ettiğinden Abdioğulları Plastik ve Ambalaj San. A.Ş. Fabrika Binası Projesi'nde masa sistemi tercih edildi. Kat yüksekliğinin 6,75 metre olması da bu sistemin tercih edilmesinde önemli bir etken. Projede kullanılan masa sisteminin avantajları ise şöyle;

İş güvenliği çok daha yüksek seviyededir:

Sistemi oluşturan plywood, H 20 ahşap kiriş ve kalıp iskelesi elemanlarını, her sefer kurup-sökme yerine, iş başlamadan önce bir ön montaj aşaması ile hazır-

lanan masaları sadece, alt ve üst ayar millerinden bir miktar indirerek betondan kurtarıp, masa taşıma arabaları ile bir sonra kurulacağı bölgeye taşımak, çok daha kolay ve her şeyden önce iş güvenliği açısından risklerin çok daha az olduğu bir yöntemdir. Yükseklik arttıkça masa sisteminin bu yöndeki faydaları daha da ön plana çıkmaktadır.

Kontrolü kolaydır:

Masa sisteminde, her sefer yerinde kurulum-sökülen iskele sistemine oranla operasyon sayısı, buna bağlı olarak da kontrol edilmesi gereken unsurların sayısı çok daha azdır. Operasyon sayısı azaldıkça insan faktörü ve hata yapma olasılığı da azalır.

İşçilikten ve zamandan tasarruf sağlar:

Her sefer ve daha zor şartlarda yapılması gereken işler, sadece ön montaj aşamasında ve çok



daha güvenli bir ortamda yapıldığı için işçilikten ve zamandan tasarruf sağlanır.

Kalıp ve iskele malzemesini korur:

Kalıp ve iskele malzemeleri en çok söküm sırasında yıpranır. Masa kalıp sisteminin en önemli özelliği bu yıpranmayı engelleyerek kalıp ve iskele malzemelerini çok iyi korumasıdır.

Ancak, masa kalıp her durumda avantajlı olmayabiliyor. Ölçüler ve şekil açısından projenin uygun olmaması, vincin yeteri kadar zamanı olmaması, tekrar sayısının çok az olması gibi durumlarda, masa kalıp faydadan çok zarar yaratabiliyor. Bu yüzden karar vermeden önce, tüm koşullar bir arada değerlendirilerek detaylı bir analiz yapılmalı ve toplam fayda hesaplanarak en doğru sistem seçilmelidir.

İntek, zorlu rekabet ortamında dahi beklentileri karşılıyor

Günümüzün zorlu rekabet ortamında beklentiler sürekli artıyor. Kaliteli bir ürünü uygun fiyata tedarik etmek tek başına yeterli olmadığından, kullanıcılar kendilerini doğru yönlendiren, işinde uzman ve güvenilir çözüm ortak-

ları ile çalışmayı tercih ediyor.

İntek'in temel ilkeleri, günümüzün bu koşulları ile tam bir uyum içerisinde olduğundan, İntek attığı her adımda müşterilerinin faydalarını düşünerek hareket ediyor. İntek bu felsefe-

si sayesinde müşterilerinin günlük operasyonlarını basitleştirip hızlandıran, şantiyedeki iş güvenliği seviyelerini yükselten ürün ve hizmetleri sunarak, onların zaman ve maliyet tasarrufu yapmalarına yardımcı oluyor.





Türkiye'nin İlk ve Tek Onaylanmış Akredite Test Kuruluşu FTI

Giydirme cephe, kapı & pencere ürünleri ve yapı malzemeleri konusunda yapı sektörüne üçüncü taraf performans test ve kontrol hizmetleri sunan FTI Fasad Teknoloji Merkezi, Türkiye'nin ilk ve tek onaylanmış akredite test kuruluşu unvanını taşıyor.

Tasarım mühendisliğinden, malzeme seçimi, ürün kontrolleri ve saha montajı konularına kadar birçok alanda sahip oldukları bilgi ve deneyimle, profesyonel ve etkin bir denetim sunan FTI Fasad Teknoloji Merkezi, yaptığı testleri uluslararası standartlara uygun şekilde gerçekleştiriyor.

AB-0531-T nolu TÜRKAK akredite kuruluşu ve NB-2547 nolu AB Onaylanmış Kuruluş olarak hizmet veren FTI, akredite testlerin yanında Onaylanmış Kuruluş Statüsü ile pencere, kapı ve giydirme cephe sistemlerinin CE İşaretleme süreçleri için gerekli testleri de kendi laboratuvarı kapsamında yapıyor.

Yapılan uygulamalar ve testler şöyle:

- Orijinal ebatlı giydirme



cephe ve kapı ve pencere numuneleri üzerinde laboratuvar performans testleri,

- Statik & termal analizleri,
- Sismik, darbe, akustik ve korkuluk sistemlerinin yüke dayanım testlerini,
- İnşası devam etmekte olan ve/ya tamamlanmış yapılar üzerinde, yerinde deney uygulamalarını (şantiye - saha testleri),
- Cam, taş, kompozit kaplamalar gibi yapı malzemeleri ile sızdırmazlık elemanları, metal bağlantı bileşenlerine yönelik özel uygulamaları.

FTI akustik testlerini ise, EN ISO

10140-2, EN ISO 10848-2, EN ISO 16283-1, EN ISO 717-1 standartlarına göre akredite olarak yine kendi laboratuvarlarında yapıyor. Ayrıca bu testler sahada da gerçekleştirilebiliyor. Standartlara dayalı testlerin yanında laboratuvar veya sahada akustik kamera ekipmanı ile numune veya seçilen bölge üzerindeki ses geçişlerini noktasal olarak tespit edilebiliyor.

EN ISO 10140 - 2 Yapı Elemanlarının, Hava Yoluyla Yayılan Ses Yalıtımının Ölçülmesi

Test laboratuvarı, aralarına test numunesinin yerleştirileceği bir açıklığın bulunduğu, yan yana iki yankılı odadan oluşuyor. Laboratuvarın bu özel test duvarı,



ayarlanabilir bir açıklığa sahiptir ve pencere birimleri için 1250 x 1500 mm, kapı birimleri için 1250 x 2200 mm ve daha büyük test nesneleri için 3910 x 2590 mm olmak üzere farklı boyutlara göre düzenlenebiliyor.

Numune, sızıntılara karşı dikkatli bir şekilde monte edildikten sonra, kaynak oda ile alıcı oda arasındaki ses seviyesi farklı ölçülüyor ve hesaplara dahil ediliyor. Bütün ölçümler EN ISO 10140 - 2' ye göre üçüncü oktav ve 50 - 5000 Hz frekanslarında yapılıyor. Frekansa bağlı yalıtım değerleri, EN ISO 717-1'e göre, akustik performansı ifade eden tek bir değere (dB) çevriliyor.

EN ISO 10848-2 Bitişik Odalar Arasında Sesin Hava Yolu ile Dolaylı İletiminin Ölçülmesi

EN ISO 10848-2, yapı ve birleşim elemanlarının toplu performansının bulunduğu, sesin dolaylı iletimine yönelik test metodlarını içeriyor. Bu alandaki sayılı laboratuvarlardan olan FTI - EN ISO 10848-2 laboratuvarı, özellikle cephe sistemlerini test edebilmek üzere tasarlanmıştır.

Tesis; düşey, yatay ve çapraz ses iletiminin ölçülebilmesine izin veren dört adet bitişik, izole edilmiş yankılı odalardan oluşuyor. Bütün ölçümler üçüncü oktav ve 50-5000 Hz frekansla-

rında yapılıyor ve frekansa bağlı yalıtım değerleri, EN ISO 717-1'e göre, genel akustik performansı ifade eden tek bir değere (dB) çevriliyor.

EN ISO 16283 - 1 Yapı Elemanlarının Ses Yalıtımının Alan Ölçümleri

Dış ortamdan iç ortama ses geçişinin sahadaki ölçümü (eski versiyonuyla EN ISO 140-5) ve odalar arası ses geçişinin (eski versiyonuyla EN ISO 140-4) sahadaki ölçümüne yönelik testler EN ISO 16283-1 standardı doğrultusunda yapılıyor.

Dış ortamdan iç ortama ses geçişlerinin ölçümünde;

Cephe dış yüzeyinden belirli bir uzaklığa yerleştirilen özel bir ses kaynağı yoluyla 50 ile 5000 Hz frekans bantları arasında kararlı bir ses alanı oluşturulur ve analizörler yardımıyla cephenin çınlama süresi ile buna bağlı olarak eşdeğer ses absorpsiyon alanı hesaplanıyor.

Odalar arası ses geçişlerinin ölçümünde;

Kaynak bölge olarak tanımlanan odaya yerleştirilen özel bir ses kaynağı yoluyla 50 ile 5000 Hz frekans bantları arasında kararlı bir ses alanı oluşturuluyor. Aynı anda hem kaynak hem de alıcı odaların ses seviyeleri ölçülüyor ve ses geçişi hesaplanıyor.



Akustik Görüntüleme

Akustik yalıtım testi, ses kaynağının kaynak oda içerisine yerleştirilerek gürültü üretmesi ve hem kaynak hem de alıcı odada mikrofonslarla ses basınç seviyesinin (SPL) ölçülmesi ile gerçekleştiriliyor. Odalar arasındaki test elemanının boyutları için düzenlenen SPL (Sound Pressure Level) 'deki fark, bu elemanın tahmini ses azaltma kalitesini veriyor. Bununla birlikte, bu ölçümler, test numunesi üzerindeki olası zayıflıkların ve kusurların bulunduğu lokasyonlar hakkında herhangi bir bilgi içermiyor. Ancak, alıcı odaya yerleştirilen akustik kamera ile test bölgesindeki kusurlar görsel olarak tespit edilebiliyor. FTI eki-bi bunu 'sesin görselleştirilmesi' olarak tanımlıyor. Ayrıca açık alanlarda, ses düzeyi taranacak yapı üzerinde gerçek zamanlı olarak ölçümler alınıyor ve istenmeyen zayıf bölgelerin tespiti de mümkün kılınıyor.



Nimeçatı 20. Yılı

Kendi Şarkısıyla Kutladı!

Firmaların kalitesini koruyarak 20 yıla ulaşmasının kolay olmadığını düşünen Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe, 20. yıllarını kutladıklarından 2018'in Nimeçatı için önemli bir yeri olduğunu söylüyor. 20. yıllarına özel olarak, yıl içine yayılan organizasyonlar planladıklarına dikkat çeken Aktepe, etkinlikleri ile ilgili şu ayrıntıları veriyor: "Elimize kalem ve kâğıt alarak işe başladık... Yazdıklarımızı keyifli bir şekilde Nimeçatı ekibiyle dile getirmek istedik ve dışardan profesyonel yardım olarak bir stüdyo çalışması gerçekleştirdik. Sonuç olarak Nimeçatı'nın 20. yılına özel bir şarkı meydana geldi. Bu yılın başında düzenlediğimiz Nimeçatı Bükreş seyahatinde hazırladığımız şarkıyı dans koreografisiyle birlikte katılımcılarımızın beğenisine sunduk." Gelecek 20 yıl içinde gerçekleştirecekleri birçok hedefleri olduğunun altını çizen Aktepe, Nimeçatı'nın uzun vadeli planları arasında kendi yazılımını ve kendi programını oluşturmanın yer aldığını vurguluyor.



Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi
Selçuk Aktepe

Öncelikle Nimeçatı'nın 2017'yi nasıl kapattığını ve 2018'in ilk çeyreğinde nasıl bir grafik sergilediğini konuşalım.

Nimeçatı olarak 2017'yi iyi geçirdik. Hem ürünlerimizin hacminde hem de finansal olarak yüzde 25'e yakın büyüme sağladık.

Diğer yandan aslında yılın ilk altı ayını çok da iyi geçirmemiştik. 2016'daki darbe girişiminden sonra ekonomideki sıkıntılar, 2017'nin ilk altı ayını da etkiledi. Ancak temmuz itibarıyla tekrar bir ivme yakaladık ve yılın ikinci altı ayını oldukça verimli geçirdik. Burada kazandığımız ivme tüm yıla katkı sağladı. Bunu da; Nimeçatı olarak işimize yaptığımız yatırıma ve insan kaynağımızı doğru kullanmamıza bağlıyoruz. Dolayısıyla potansiyel olduğunda Nimeçatı'nın bu gibi durumlara hazır

olduğunu söylemek mümkün. Bu yıl da 2017'nin başı gibi bir başlangıç yaptığımızı söylemek mümkün. Umuyorum ki ilerleyen günlerde çok hızlı bir ivme kazanacağız.

Peki, sizce bu durgunluk sezonunu bağı mı bağı?

Kesinlikle sezonun etkisi oluyor fakat biz bu tür analizleri yaparken son üç yılı baz alıyoruz. Böyle bakıldığında aslında 2017'nin ilk altı ayı 2016'nın ilk altı ayına göre daha verimli geçti; 2018'in ilk dört ayı da 2017'ye göre daha verimli geçiyor. Özellikle sektörün de bunu mart ile hissettiği kanısındayım. Nisan itibarıyla yeniden ivme kazanmaya başladığımızı söyleyebilirim.

Nimeçatı olarak yıl içinde birçok bayi seyahatleri düzenliyorsunuz ama bu seferki seyahatiniz 20. yıla özel olarak yapıldı. Hatta bildiğimiz kadarıyla yeni bir şarkı



bile bestelendi. Biraz bu seyahatten bahseder misiniz?

Firmaların kalitesini koruyarak 20 yıla ulaşması pek de kolay olmuyor. Bu süreç içinde iyi günler, kötü günler, inişler ve çıkışlar yaşanabiliyor. Bu yüzden 2018 Nimeçatı için oldukça önemli... Biz de bu yüzden 2018'in tamamına yayılan birkaç etkinlik planladık. Bu etkinliklerin de ilk kısmını farklılık yaratarak gerçekleştirmek istedik. Elimize kalem ve kâğıt alarak işe başladık... Yazdıklarımızı keyifli bir şekilde Nimeçatı ekibiyle dile getirmek istedik ve dışardan profesyonel yardım alarak bir stüdyo çalışması gerçekleştirdik. Sonuç olarak Nimeçatı'nın 20. yılına özel bir şarkı meydana geldi. Bu yılın başında düzenlediğimiz Nimeçatı Bükreş seyahatinde hazırladığımız şarkıyı dans koreografisiyle birlikte katılımcılarımızın beğenisine sunduk. Henüz kamuoyu ile paylaşmadık ama zannediyorum ki önümüzdeki günlerde paylaşacağız.



Aslında ekip olarak 20. yılınıza özel hazırlanan bu şarkıyı oldukça merak ediyoruz. Acaba biraz içeriğinden bahseder misiniz?

Aslında o şarkı birebir Nimeçatı'yı anlatıyor. Nimeçatı'nın 4 kişiyle başlamasını ve paydaşları sayesinde yüzlerce kişiye ulaş-



masını konu alıyor. Ayrıca, Nimeçatı'nın işi doğru şekilde ve dürüstçe yapmasının yanı sıra ekip ruhu ön plana çıkarılıyor.

Peki, Nimeçatı'nın 20. yılı sizde nasıl bir duyusallık yarattı?

Her ne kadar profesyonel olursanız olun, bazı konularda duyusallığı işin içine katmadan iyi işler ortaya çıkaramazsınız. Böyle bakıldığında başladığımız günden bu güne kadarki gelişimimizi filme alıp izlediğimizde duygu seline kapılmamak mümkün değil. Tabi aynı zamanda yaptığımız işlere baktığımızda gururlanıyoruz ve verilen emeklerin karşılığını almak bizleri mutlu ediyor.

Diğer yandan gelecek 20 yıl içinde daha gerçekleştireceğimiz birçok hedefimiz olduğunu da görüyoruz ve bunun heyecanını da ayrıca yaşıyoruz.

Seyahatlerin dışında 20. yıla özel farklı ürün arayışlarınız ya da planlarınız var mı? Nimeçatı'da köklü değişimler olacak diyebilir miyiz?

'Çatı ve yalıtıma dair her şey' sloganımız gereği ürün arayışlarımız hiç bitmiyor; her daim teknolojiye ve sektörün gelişimine göre ihtiyaç duyulan ürünleri bünyemize dahil ediyoruz. Bu yıla özgü yapacağımız en büyük şey, çatı kaplama ve aksesuarlarında tamamlayıcı olarak eksikliğini tespit ettiğimiz ürünlerin ithalatını yapmak olacak. Bu durum Nimeçatı için yeni bir kalem... Artık Nimeçatı'ya özgü ürünlerin pazara sunulması gerektiğini düşün-

yoruz. Çalışmalarımızı tamamladık ve çok yakın bir zamanda ürünleri pazarla buluşturmayı hedefliyoruz.

Neden ithalat?

Bu ürünlerin pazarda nasıl bir karşılık bulacağını görmek istiyoruz; bu yüzden belli bir miktar ithalat ile başlayacağız ve sonrasındaki gelişmelere göre de değerlendirme yapacağız.

Nimeçatı Usta Kulübü'nden bahsederseniz?

Nimeçatı, yapısı gereği ustalıktan gelen ve geçmişinde uygulama tecrübesi olan bir firma ancak usta kulübü henüz başlangıç aşamasında olan bir yapılanma. Usta kulübündeki amacımız; bilgi – iletişim olarak eksik kaldığını düşündüğümüz ustaları kayıt altına almak ve bu sayede eksikleri gidererek daha kaliteli bir hizmet sunmak.

Bu noktada usta kulübünde eğitimin de amaçlandığını söyleyebilir miyiz?

Eğitim çoğu zaman teoride kalıyor. Biz aslında eğitimden öte, uygulamanın nasıl yapılacağı üzerinde duruyoruz. Bu yüzden bu uygulama eğitimin bir tık üstünde.

Diğer yandan, ustalar uygulayıcı olduğundan, ürün seçiminde büyük rol oynuyorlar. Aynı zamanda bir kanaat önderi niteliği taşıdıkları için de oldukça ikna edici pozisyonlardalar. Biz de bu kulüp sayesinde doğru detayda doğru ürünlerin kullanılması ve uygulanması noktasında ustalarımıza yol gösteriyoruz.

Sizlerin de bildiği üzere geçtiğimiz aylarda 9. Ulusal Çatı ve Cephe Konferansı düzenlenmişti. Sizin bu tür organizasyonlara bakış açınız nasıl? Nimeçatı'yı bu tür organizasyonlarda görebilecek miyiz?

Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği (ÇATIDER)'nin yaptığı bu organizasyon, sektör açısından oldukça önemli. Başlangıç için de iyi bir adım atılmış oldu ancak bence üzerinde biraz daha çalışılmalıydı. Çünkü bu tip organizasyonların bilinirliğinin artırılması gerekiyor ve bana kalırsa bu organizasyon tanıtım anlamında biraz eksikti.

Nimeçatı tarafında ise; ÇATIDER'in düzenlediği bu organizasyona kısmen destek vermeye çalıştık ancak birebir organizasyonda yer almadık. Çünkü öncelikli olarak sektörün üreticilerinin bu tip organizasyonlarda yer alması gerektiğine inanıyoruz. Onların ardından ise satıcılar ve dağıtıcılar şeklinde şema genişletilebilir.

Çatı tipleri, çatı kaplama sistemleri ve yalıtım konularını sürdürülebilirlik ile ele aldığımızda nasıl bir yorum yaparsınız?

Sürdürülebilirlik çerçevesinde yapıya uygun çatı tipi büyük önem taşıyor. Bunu belirlemek için de yapının bulunduğu yerin mimarisi, iklim şartları ve çatının kullanım amacı temel alınarak çatı tipinin belirlenmesi gerekiyor. Sürdürülebilirlikte bu üç kriter oldukça önemli, çatı tipi doğru seçilmezse zaten sürdürülebilirlikten bahsetmek mümkün olmuyor. Ayrıca, çatı tipi belirlendikten sonra yapılacak çatı kaplamanın doğru seçilmesi de önem taşıyor. Tam olarak bu noktada da yalıtım konusu devreye giriyor. Nimeçatı olarak yalıtım konusunda ısı, ses, su ve yangın yalıtımı konularını esas alıyoruz. Tüm bu hususlar bir araya getirildiğinde

ve doğru uygulama yapıldığında çatının sürdürülebilir olması kaçınılmaz oluyor.

Ayrıca çatı kaplama ürünlerimizin dönüştürülebilir olmasına önem verdiğimiz belirtmek istiyorum.

Öncelikte çatı türünün belirlenmesi gerektiğini söylediniz. Peki, yeşil çatı uygulamasını her türlü çatı tipine adapte etmek mümkün mü?

Bir çatı yeşil çatıya dönüştürülmek isteniyorsa öncelikle çatının üzerine koyulacak toprağın ve bitkinin ağırlığına göre çatının karkasının oluşturulması gerekiyor. Aynı zamanda çatının eğiminin doğru ayarlanması da yeşil çatılarda büyük önem taşıyor. Ayrıca, toprağın kaymaması için açıklıklara göre belirli mesafelerde toprak tutucuların kullanılması gerekiyor. Yani yeşil çatıya dönüştürülecek çatının bu işlemlere elverişli olması gerekiyor. İşin mutfağından baktığımızda; her tür çatı tipini yeşil çatıya dönüştürmenin mümkün olmadığını açıkça ifade edebiliriz.

Bir de endüstri 4.0'ı konuşalım... Sizce endüstri 4.0 pazarı nasıl etkileyecek?

Her ne kadar sanayici olmasak da bayi görünümlü bir distribütörüz. Bu açıdan bakıldığında yüksek hacimli ürün tedariki sağlıyoruz ve bunları da yine yüksek hacimli olarak satıyoruz. Bu hizmeti verebilmek için de belli bir inşan gücüne ihtiyacımız var. Böyle bakıldığında sadece sanayide değil, bizim tarafımızda da 4.0'a geçilebilmek çok önemli. Bizim tarafımızdaki 4.0'dan kastım; herhangi bir iş ortağımızın bizi telefonla aramadan, elindeki akıllı cihazına indirdiği bir uygulama ile çok rahat bir şekilde bizlere ulaşım ihtiyacını hızlı şekilde belirlemesi ve akabinde bizim onlara ürün teminini sağlamamız. Bu da aslında sanayi 4.0'ın gerek-



tirdiği bir durum.

Böyle bakıldığında Nimecati'nin uzun vadeli planları arasında kendi yazılımını ve kendi programını oluşturmak var diyebilirim.

Geçtiğimiz aylarda bir hastanede meydana gelen yangında binanın çatısında ve cephe bölümünde büyük hasarlar meydana gelmişti. Konu ile ilgili birçok açıklama yapıldı ama çatılarda yangın güvenliği hakkında hiç konuşulmadı. Biraz güvenli çatı hakkında bilgi verir misiniz?

Buradaki en önemli unsur, kullanılan kaplama malzemelerinin yangını körükleyici olmaması. Çünkü bazı ürünler sadece yanmakla kalmıyor, yangını taşıyor. Bununla da ilgili en önemli nokta üretilen ürünlerin standartlara uygun olmaması.

Bizler genelde bu gibi durumlarda yangının nereden çıktığına bakıyoruz. Yangın aşağıdan başladıysa yanacak en son kaplama çatı oluyor, yukarıdan başladıysa zaten yanan ilk kaplama çatı oluyor. Gerçi artık soba kullanımının yavaş yavaş ortadan kalkmasıyla, artık çatılar daha az tehlike arz eder oldu. Diğer yandan çatıların periyodik olarak yapılması gereken bakımların ve temizliklerin aksatılması yangına sebebiyet verebiliyor.

Özellikle ağaçlık bölgelerde çatılara düşen çalılar güneşin etkisiyle yangın çıkmasına neden olabiliyor. Burada da en önemli unsur çatının temizliği oluyor. Maalesef çatı temizliği de ülke kültürü olarak önem vermediğimiz bir konu. Yine de en az yılda bir kere çatı temizliğinin yapılması gerektiğinin üzerinde durmak istiyorum.

Diğer yandan, çatıda yangını geciktiren malzemelere oldukça önem veriyoruz. Sektörel olarak oldukça popüler olan taş yünü ürünümüz, yangına bir nevi bariyer oluşturuyor. Bizim için burada esas olan, ürünün; yangının meydana geldiği alandaki canlıların tahliye olabileceği kadar dayanması. Zaten Nimecati olarak pazara sunduğumuz ürünlerin yüzde 95'i bu özelliği taşıyor.

Peki, özet olarak 'bakımlı çatı, güvenli çatıdır' diyebilir miyiz?

Kesinlikle! Yapıları da insanlar gibi düşünmeliyiz. Nasıl ki insanın düzenli bir şekilde kendine bakması gerekiyorsa, aynı şey yapılar için de geçerli. Çatıların en az yılda bir kez bakım görmesi hem çatıyı tehlikelerden koruyacak hem de kullanım sürelerini uzatacaktır.



Hekim Yapı, Yatırım Yaparken Müşteri Memnuniyetini Ön Planda Tutuyor



Hekim Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi, Yapı Malzemelerinden Sorumlu Teknik Başkan Yardımcısı ve Hekim Yapı A.Ş. Genel Koordinatör Yardımcısı Özge Hekim

Hekim Yapı'nın sektörünün öncüsü olduğunu kanıtlayan yatırımları ile gündem oluşturduğunu söyleyen Hekim Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi, Yapı Malzemelerinden Sorumlu Teknik Başkan Yardımcısı ve Hekim Yapı A.Ş. Genel Koordinatör Yardımcısı Özge Hekim, "Yapı sektöründe yaptığımız her türlü yatırım ile hem sektöre örnek oluyoruz hem de sektöre ivme kazandırıyoruz." diyor. Katıldıkları 41. İstanbul Yapı Fuarı'nda sergiledikleri ürünlerin farklılığıyla ve desen çeşitliliğiyle sektördeki tek üretici olduklarını bir kez daha gösterdiklerine dikkat çeken Özge Hekim, "Özellikle üretim, satış ve satış sonrası hizmet kalitesini, 'sürekli müşteri memnuniyeti' ilkesini misyon edinerek sürdürülebilir bir yönetim ile yürütüyoruz." ifadelerini kullanıyor.

Hekim Yapı A.Ş. olarak, sektördeki öncü firmalardan birisiniz. Tabi öncü olmanın da verdiği bir takım sorumluluklar var. Bu bilinç ile her zaman daha iyiyi hedefleyerek çalışmalarınıza ivme kazandırdığınızı söyleyebilir miyiz?

Hekim Yapı A.Ş. geçmişinde birçok kez sektörünün öncüsü olduğunu kanıtlayan yatırımları ile gündemde olmuştur. Öncü olmanın bizlere yüklediği önemli sorumluluğun bilinciyle, sürekli nihai teknoloji ürünleri ve üretim teknolojilerinin yapı sektörüyle buluşturulması için araştırmalara devam ediyoruz ve yatırımlarımıza neredeyse her

3-4 yılda bir yenisini ekliyoruz.

Yapı sektöründe yaptığımız her türlü yatırım ile hem sektöre örnek oluyoruz hem de ivme kazandırıyoruz.

Tabi oldukça fazla faaliyet alanına sahip bir firma olmanız üzerinizdeki sorumluluğu büyütüyor. Bu noktada biraz da hizmet kalitenizden bahsedebilir miyiz?

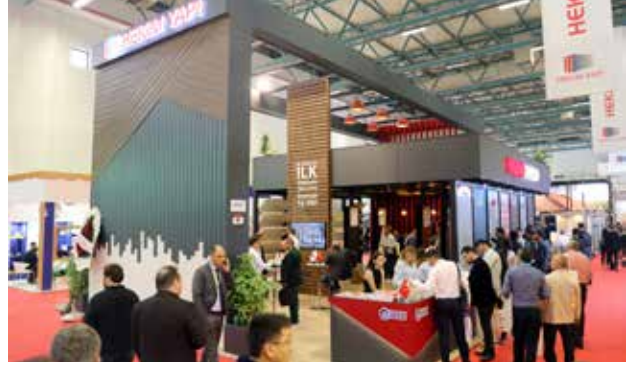
Yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren Hekim Yapı olarak, özellikle üretim, satış ve satış sonrası hizmet kalitesini, 'sürekli müşteri memnuniyeti' ilkesini misyon edinerek sürdürülebilir bir yönetim ile yürütüyoruz.

Hizmet kalitemizin sürekli iz-

lenebilir ve iyileştirilebilir olması için faaliyet proseslerimizi gözden geçiriyor ve gerekli prosedürlerin revizyonuyla, uygulanabilir kaliteli hizmet sürekliliğini devam ettiriyoruz.

Fuarlar; üreticilerle, uygulayıcılarla ve son kullanıcılarla birebir temasa geçebilmeniz anlamında önem taşıyor. Hatta belki de ürünlerden memnun kalma anlamında en fazla geri dönüş alabileceğiniz platform fuar alanları diyebiliriz. Bu noktada fuarda sergilediğiniz ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Gerçekten de Yapı Fuarları birçok kesimden ilgili veya meraklı diyebileceğimiz ciddi ziyaretçi kitle-



siyle bizleri ortak bir noktada buluşturuyor. Bizler de birkaç günlük fuar süresince tüm üretimlerimiz ve özellikle son yılda üretimimize eklenen nihai ürünleri ziyaretçilerimizle paylaşıyoruz.

Bu yıl katıldığımız fuarda; iç, dış, zemin ve tavan kaplama malzemesi olarak kullanılan HekimBoard, Boardia, HekimBoard Flexia ve Turksiding markalı doğal çimento levhalarımızı (fibercement), HekimPanel markalı taş yünü, EPS, poliüretan dolgulu ve fibercementli kompozit sandviç duvar ve cephe panellerimizi, HekimPor markalı Karaelmas ve Pamukkale EPS (strafor) ısı yalıtım levhalarımızı, HekimPan markalı prefabrike yapıların yalıtımlı hazır duvarları olarak kullanılan EPS yalıtımlı HekimBoard hazır yapı duvar panellerimizi sergiledik. Ürün ve desen çeşitliliği konusunda sektörde tek üretici olduğumuzu bu fuarda bir kez daha gösterdik.

Bu ürünler arasında 'yeni' olarak adlandırabileceklerimiz hangileri?

2018 yılında ana ürün gruplarımıza eklenen yeni ürünlerimiz: doğal çimento levha ürün grubunda; dekoratif taş desenli doğal çimento esaslı otoklavlı yeni cephe kaplama levhalarımız, yeni dekoratif cephe söve, kat silmesi ve özel kesim ürünlerimiz, Türkiye'de ilk defa Adapazarı Hendek Tesislerimizde ürettiğimiz kendinden renkli doğal çimento levhalarımız. Isı yalıtım levhası (EPS) ürün grubunda; Karaelmas karbonlu ürünlerimiz,

Pamukkale beyaz ürünlerimiz. Sandviç panel ürün grubunda ise; yeni yüzey görünümlü sandviç panellerimiz, 1 hadve fugalı duvar paneli, 3 hadve fugalı duvar paneli, 5 hadve fugalı duvar panel, tam sinüs duvar paneli, yarım sinüs duvar paneli, Siding panel ve G form paneldir.

Fuar standı içerisinde ayrıca A1 sınıfı yanmazlık testi ve su geçirmezlik testlerimizi gösterdiğimiz özel mini stantlarla ziyaretçilerimizi ve iş ortaklarımızı karşıladık.

Peki, Yapı Fuarı'ndan beklentileriniz nelerdi?

Son yıllarda Yapı Fuarı bir miktar amacından sapmış gibi algılanıyor. Organizasyonel anlamda meslek birlikleri, mimar ve inşaat mühendisleri, belediyeler, kamu kurum ve kuruluşlarından daha fazla ziyaretçinin gelmesi için organizatör firmanın düzenlemeler yapmasının fuarı daha işlevsel hale getireceğini düşünüyoruz.

Özellikle üniversitelerin ilgili mimarlık ve mühendislik bölümlerinden öğretim görevlileri ve öğrencilerin fuar ziyaretleri sağlanmalıdır.

Fuarın gündem oluşturmaları için yazılı ve görsel medyada daha fazla yer bulması gerekiyor. Diğer yandan fuarları ticari bir meta aracı gibi görmek yerine; yenilikleri görmek, yeni ürün ve çözümler için özendirmek, beklentileri aktarabilecek toplantı ve görüşmeleri organize etmek, özellikle yabancı sektör temsilcileri ile yurt içi üreticilerini bir

araya getirecek görüşmeleri organize etmek gerekiyor. Fuarların sürekliliği ve sürdürülebilirliği için bunların sağlanması önemli.

Son olarak endüstri 4.0 hakkında neler düşünüyorsunuz?

Her yıl rekabetin gittikçe arttığı ve bilgiye ulaşmanın daha da kolaylaştığı bir dönemde yaşıyoruz. Üretimlerin, güncel tabiriyle endüstri 4.0 ile neredeyse robotik bir sisteme dönüşeceği aşikardır.

Mavi yakalı çalışan grubunun yerini otonom robotların alacağı; sistem entegrasyonu ile makinelerin insani planlamalar yapmadan üretim yapabileceği, veri analizleri ile üretim ve stok kontrollerini otomatik yönlendireceği, 3D yazıcılar ile üretimin ara vermeden yapılabileceği akıllı makinelerin yaygınlaşacağı bir döneme girdik. Bu geçiş sürecinde insani inisiyatifleri robotik – matematik zekâsıyla örtüşürecek üretim ve yatırım modellerine ihtiyacımız olacak. Tüm sektörlerin bu gelişmelerden kendilerine bir pay biçmesi gerekiyor.

Bu süreçte bir yerde yapı fuarlarının fiziksel olarak oluşturulmasının gerekliliği de mutlaka sorgulanacaktır. Bu klasik fuar yaklaşımının endüstriyel gelişimle beraber yürüyebilmesi için aynı gelişmeleri fuar organizatörlerinin de yakından takip etmesi ve fuarlarda uluslararası konferanslar gibi düzenlemeler yapması gerekiyor.

Well-Being Yaklaşımı Odağa Alan İnsana Değer Veren Tasarımlar...

Mimaristudio...



Mimaristudio Kurucu Ortakları Mimar ve Yüksek Endüstri Ürünleri Tasarımcısı Ayça Akkaya Kul ve Yüksek Mimar Önder Kul

Mimaristudio Kurucu Ortakları Mimar ve Yüksek Endüstri Ürünleri Tasarımcısı Ayça Akkaya Kul ve Yüksek Mimar Önder Kul, son yıllarda özellikle yeni nesil çalışma mekânlarına odaklandıklarını söylüyor. Kuşak değişimleri ile şekillenen yeni çalışma dünyası içinde artık “ben” değil “biz” diyebilen ofislerin daha üretken, verimli ve başarılı olduğunu düşünen ortaklar, bu yüzden biofilik tasarım ve insan odaklı “well-being” yaklaşımı üzerine çalışmalar yaptıklarına dikkat çekiyor. Genelde global bağlantılı firmaların yeni nesil ofis çözümlerine daha açık olduklarını paylaşan Mimaristudio Kurucu Ortakları: “Firmalardaki çalışanların sadece yenilenmiş bir mekândan ziyade, kendilerine değer verilen bir ortamda çalışmak istediklerini biliyor, verilen bu değer de hem verimliliklerine ve mutluluklarına, hem de aidiyet duygularına olumlu etkilerini gözlemliyoruz.” diyor.



Biraz Mimaristudio’dan bahseder misiniz? Genelde ne tür mimari yaklaşımlarda bulunuyorsunuz? Tasarımlarda mobilyadan peyzaja her türlü iç mekân gereksinimlerini karşılayacak hizmetler veriyor musunuz?

Mimaristudio çatısı altında 2006’da serbest mimarlık faaliyetlerimize başladık. Mimari proje, iç mimari proje, saha uygulama ve uygulama kontrolü çalışmaları yanında, projeye özel mobilya ve aydınlatma tasarımları ile bunların üretimleri ile ilgili hizmetler veriyoruz. 10 yılı aşkındır yeni nesil çalışma mekânları üzerine çalışıyoruz. Bununla birlikte son yıllarda biofilik tasarım ve insan odaklı “well-being” yaklaşımı üzerine çalışmalar yürütüyoruz.

Nedir bu well-being?

Well-being kavramı, insanın fiziksel, zihinsel ve ruhsal olarak dengeli ve iyi olma halidir. Kısaca “insanın esenliği” olarak da adlandırabiliriz. Ofis-



lerde ise well-being kavramı, çalışan kuşakla da doğru orantılı olarak önemini artırmakta. Düşünün ki, zamanımızın yüzde 95' ini kapalı mekânlarda, ortalama 11 saatini ekran başında ya da akıllı tablet ve telefonlarla geçiriyoruz. Yılda ortalama 4 ila 8 gün hastalık izni alınırken, doktor ziyaretlerinin yüzde 40' ı stres sebepli. Çalışanın ofis verimini de ciddi anlamda olumsuz yönde etkileyen bir süreçten bahsediyoruz aslında. Bunun yanında, genç yetenekleri bulmak ve iş yeri sadakatini sağlamak da artık daha zor. Yeni nesil çalışan profilinin 1/3' ü iş seçiminde ofis tasarımını öncelikli kriterleri arasına alırken, Y kuşağında bu oran çok daha yüksek. Z kuşağının da kapıda olduğunu düşündüğümüzde bu kavramın önemini daha çok anlıyoruz. Biz de mimar olarak üzerimize düşeni yaparak, çalışan esenliğinin (well-being) odakta olduğu, insan merkezli bir tasarım yaklaşımı ile ofis projelerimizi ele alıyoruz.

Peki, bu tasarımları oluşturmadan önce tespit ettiğiniz ihtiyaçlar neler? Yani Y kuşağının hangi ihtiyaçlarını karşılayan tasarımlar yapıyorsunuz?

Günümüzün çok büyük bir kısmı iç mekânlarda geçiyor. Sağlıklı olma ve günlük stresle baş etme hali kadar iş yeri sadakatının önemi de

artık yadsınamaz bir gerçek. Genç kuşak işte tam da bu noktada konunun çıkış noktası diyebiliriz. Zira artık çalışan genç profilin mevcut yapı içinde tutulması hususu çok önemli; farklı algıları, beklentileri mevcut. Deneyimleyeceği mekân, maaş kadar önemli bir seçim kriteri olmuş durumda ve yapılan araştırmalar da bunu gösteriyor. Biyofilik elementlerin bulunduğu ofislerde çalışan verimi yüzde 6, yaratıcılığı ve esenliği yüzde 15 oranında artıyor. Çalışan esenliğini ve mutluluğunu ön planda tutan firmalar bu süreçte bir değil birkaç adım önde diyebiliriz.

Mimaristudio olarak bizler son bir kaç yıldır biyofilik tasarım çıkış noktası ile well-being konusuna projelerimizde ayrı bir parantez açtık. Her yeni projede üzerine koyarak süreci geliştiriyor ve projelerimiz içinde mutlaka bu konuyu merkeze alıyoruz. İşverenlerimizi ve iş liderliği yapan proje yönetim firmalarını bu konuda aydınlatmaya, projemizi bu yaklaşımla ele almanın kazançlarını ve avantajlarını aktarmaya çalışıyoruz. Kuşak farkı ile başlayan değişimin, ofisin fiziksel yapısını değiştirme süreci içinde, sadece iç mimari değişimle değil, bütünsel bir değişim yönetimi (Change Management) ile ele alınması gerekliliğini aktarmaya çalışıyoruz.

Diğer yandan tasarımlarınızla insan arasındaki bağlantıyı nasıl kuruyorsunuz? Bu bağlantıyı kurarken en çok önem verdiğiniz kriterler neler?

Biliyorsunuz kuşak değişimleri ile şekillenen yeni çalışma dünyası içinde artık "ben" değil "biz" diyebilen ofisler daha üretken, verimli ve başarılı oluyor. Bireysel çalışmalarının yanında grup olarak birbirleri ile işbirliği halinde, çevik bir çalışma ortaya koyabilmeleri, çalışmalarında açık, şeffaf ve katılımcı olabilmeleri, sosyalleşebilmeleri, kendilerine zaman ayırabilmeleri bu performanslarında önemli rol oynamakta. Bu yaklaşım ile o kurumsal firma içinde statüsü, mevkii ya da görevi ne olursa olsun tüm çalışanları içine alan ve kucaklayan projeler geliştirebilenler başarıya daha kısa zamanda ulaşabiliyor. Mekân tasarımında tam da bu noktalara dikkat ediyoruz.

Ayrıca, planlama aşamasından başlayarak işvereni projenin içine dâhil ediyoruz. Onları dinliyoruz, konuşuyor, hayallerindeki çalışma alanı ile ilgili görüşmeler yapıyoruz. Günün sonunda, hem kurumsal kültürlerini yansıtan, hem de aslında isteklerinin tamamını içine alan projeler geliştiriyoruz. Burada bilgi, birikim ve tecrübelerimiz ile onlara yol gösteriyoruz. Bazen



risk alıyor, denenmemişi deniyor, yapılmamış yapıyoruz. Günün sonunda, yeni mekânında çalışmaya başlayan firmaların mutluluklarını başarı sayıyoruz. Son tamamladığımız Basf Turk Ofisi tam olarak böyle bir proje. Çok katlı, kapalı bir çalışma kültüründen, statü farkı gözetmeksizin planlanan, açık, şeffaf, sosyal ve paylaşımlı bir yeni çalışma kültürüne adım attılar. Keza, Kibar Holding bünyesinde faaliyet gösteren İspak Esnek Ambalaj Grubu için tamamladığımız projemiz de benzer bir yaklaşımla ele alındı. Mavi ve beyaz yakanın bir arada etkileşime geçebildikleri, sosyal ve dinamik bir çalışma ortamına kavuştular.

Peki, ofislerde geleneksel tasarımlardan vazgeçen genelde işverenler mi oluyor? Yoksa bir mimar olarak verimin artması anlamında çalışanları olumlu etkileyeceğini düşündüğünüz tasarımlar hakkında öneri sunuyor musunuz?

Genelde global bağlantılı firmaların yeni nesil ofis çözümlerine daha açık olduklarını, bu konuya önem verdiklerini söyleyebiliriz. Ulusal firmaların çoğunda ise hiyerarşik yapı ve karar süreçleri sebebi ile işleyiş daha zor oluyor. Örneğin, halen bazı firmaların yöneticileri ayrı masalarda dahi olsa açık ofiste çalışmak istemiyor ve odalarından vazgeçmiyorlar. De-



ğişime soğuk bakıyorlar. Biz süreci en başından itibaren onlara anlatmaya çalışıyoruz. Çalışanları ilk sırasına almış bir tasarım yaklaşımının önemini anlatıyoruz. Tamamladığımız projelerden örnekler veriyor, bu projelerdeki firma kültürünün nasıl değiştiğini, sonrasında tepkilerin nasıl geliştiğini aktarıyoruz. Eğer uygun zaman verilir ve işbirliği yaparlarsa, farklı pozisyonundaki çalışanları ile anket, görüşme ve mini atölyeler yapıyoruz. Teknoloji ve iş hayatının güncel gelişmelerini takip etmeyen firmaların hantal yapılarından kurtulmalarını zor görüyoruz. Firmalardaki çalışanların sadece yenilenmiş bir mekândan ziyade, kendilerine değer verilen

bir ortamda çalışmak istediklerini biliyor, verilen bu değer de hem verimliliklerine ve mutluluklarına, hem de aidiyet duygularına olumlu etkilerini gözlemliyoruz.

Bir de projelerinizde genelde gri tonlarının kullanıldığını fark ettim. Bu özel bir seçim mi?

Gri tonlarındaki renkleri, metalik ve yansıtıcı yüzeyleri tadında ama yerinde kullanıyoruz. Doğaya da gönderme yapan bu renklerin abartılmadan kullanılması durumunda mekâna kalite kattığını düşünüyoruz. Çalışması ve uygulaması biraz zor olsa da, gerek mekân içinde ön plana çıkmaması, gerekse farklı doğal malzeme ve renklerle uyumlu olması kullanımımızda etken sebepler diyebiliriz.

İSİTME

İKLİMLENDİRME

Türkiye, Klimada 18 Yılda, Avrupa Liderliğine Yürüdü

İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD), iç pazarda önceki yıl 800 bin adet düzeyinde olan ev tipi split klima satışının, 2017'de 1 milyon adede ulaştığını, 1 milyon adet de ihracat gerçekleştirildiğini açıkladı ve bu yaz yüksek talep nedeniyle, montaj yoğunluğuna karşı, tüketicilere klima gereksinimlerini karşılamakta gecikmemeleri uyarısında bulundu.



Diğer Akdeniz ülkeleri ile kıyaslandığında Türkiye'de, klima pazarındaki potansiyelin yüzde 20 oranında olması gerektiğini ve pazarın bu doygunluğa ulaşması için klima satışlarında artışın süreceğini belirten İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Taner Yönet, geçen yıl satışlarda yüzde 22 artışın görülme sebeplerinden birisi olarak ÖTV'nin sıfırlanmasına işaret etti. Artık yeni konutlarda binanın ayrılmaz bir parçası haline gelen klimalarda, ÖTV vergisinin kaldırılmasının ekonomiye ve yaşam kalitesine katkı sağlayacağını önemle altını çizdi. Kazakistan'dan Arjantin'e kadar klima ihracatı gerçekleştirildiğini vurgulayan Yönet, "Bölge coğrafyamızdaki sorunlar giderildiğinde, 3,9 milyar dolar olan klima ihracatımızı 10 milyar dolara ulaştırma potansiyeline sahip bulunuyoruz." dedi.

"2017 Eylül sonuna kadar ÖTV'nin sıfırlanması, satışlarda yüzde 22 gibi önemli bir artışa yol açtı"

İklimlendirme Soğutma Klima

İmalatçıları Derneği 2016 yılında 797 bine yaklaşan split klima dış ünite satış adetlerinin, geçen yıl 968 bini aştığı açıkladı. Konutlarda klima kullanım oranının potansiyelin gerisinde olduğunu belirten İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Taner Yönet: "2017 Eylül sonuna kadar ÖTV'nin sıfırlanması, satışlarda yüzde 22 gibi önemli bir artışa yol açtı ve bu sayede KDV, istihdam ve SGK priminde artış elde edildi. 1 milyon adetlik satış 30-35 bin yetkili servis gerektiriyor ve istihdama katkı sağlıyor. Klimanın bir ihtiyaç olduğu gerçeğinden yola çıkarak, ÖTV gibi küçük bir vergiyi yeniden sıfırlayarak, çok daha önemli faydalar sağlanabileceğini belirtmek istiyoruz." şeklinde konuştu.

"A++ enerji sınıfındaki ürünlere ve inverter kompresörlü ürünlere talep arttı"

Dünya klima pazarının 70 milyar doları aştığını kaydeden İSKİD Yönetim Kurulu Üyesi Can Topakoğlu ise, Türkiye'de üretim kapasitesi ile birlikte klima pazarının da hem nicelik,

hem nitelik yönünden hızlı bir gelişim gösterdiğini ifade etti. 2017'de klima satışlarındaki hızlı yükselişle birlikte, yüzde 40'a varan enerji tasarrufu sağlayan A++ enerji sınıfındaki ürünlere ve inverter kompresörlü ürünlere talebin arttığını anlatan Topakoğlu, AB'ye uyum sürecinin de özellikle çevre ve enerji verimliliği açısından sektördeki teknolojik gelişmeye ivme kazandırdığını belirtti.

"İklimlendirme, klimalar yoluyla kapalı mekanlardaki hava kalitesini artırır"

İSKİD Split ve Değişken Soğutkan Debili Klimalar Komisyonu Başkanı Dr. Andaç, sektör olarak çevreye özel önem verildiğini; AB enerji verimliliği ve çevre yönetmeliklerine uyum kapsamında yüksek enerji verimliliğine sahip, küresel ısınmaya olan etkisinin çok daha düşük olması sebebiyle R32 gazının Türkiye'de de kullanılmaya başlandığını belirtti. Yakut, "İklimlendirme, klimalar yoluyla kapalı mekanlardaki hava kalitesini artırır." dedi.

İklimlendirme İhracatında Hedef “Uzak Pazarlar”

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakkı Şanal, sektörün ihracatta son 10 yılda önemli bir mesafe kat ettiğini ifade ederek, son bir yılda 4,2 milyar dolara ulaştıklarını belirtti. 2018 yılında da yükseliş trendinin devam ettiğine işaret eden Şanal, 2018’in ilk 3 ayında ihracatın 1,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiği ve bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28’lik bir artışın sağlandığına vurgu yaptı ve bu sayede sektörün Türkiye ihracatından aldığı payın yüzde 2,7 seviyesine ulaştığını belirtti.



2018 yılında 5 milyar dolar ihracat hedeflediklerini ve bunu da uzak pazarlara açılarak mümkün kılacaklarını belirten İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakkı Şanal, öte yandan iç pazarda yaşanan sıkıntı ve ekonomik sıkıntıların sektörü daha fazla ihracat yapmaya yönlendirdiğine dikkat çekti. İç pazarda yaşanan sıkıntıları dış pazarlara yönelerek atlatılması gerektiğini düşünen Şanal şöyle devam etti: “2018’de pazar yelpazemizi genişleterek uzak ülkelere gitmeyi hedefliyoruz. Şu an Almanya başta olmak üzere İngiltere, İtalya, Fransa ve Romanya en fazla ihracat yaptığımız ülkeler. Bunun yanı sıra, Özbekistan, Rusya ve Azerbaycan gibi ülkelere olan ihracatımızda da ciddi artışlar yaşandı. Buralardaki rekabet gücümüzü artık uzak pazarlara

da taşımayı hedefliyoruz.” İSİB olarak üzerinde çalıştıkları pazarlardan bahseden Şanal, “Güney Amerika, Afrika, Pakistan ve Avustralya üzerinde çalışıyoruz. Dünya pazar payındaki oranımızın artması ve mümkün olduğunca pazarımızın çeşitlenmesine önem veriyoruz ve ihracat yapılmayan ülkelere de ihracat başlatmayı, sektörel gücümüzü göstermeyi istiyoruz.” diye belirtti.

“Döviz kurlarında istikrar bekliyoruz”

Sektörün fiyat – kalite noktasında iyi bir konumda olduğuna değinen Şanal, bu durumun rekabetçiliği olumlu yönde etkilediğini söyledi. Bu nedenle ürünlerin girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve döviz kuru istikrarının sağlanmasını beklediklerini ifade eden Şanal, “İç

pazarda yaşanan olumsuz gelişmeler sanayicimizi tedirgin ediyor. İhracata yönelemeyen orta ve küçük ölçekli firmalarımız zor günler yaşıyor. İhracat kadar iç piyasada faaliyet gösteren firmalarımız da bizim için önemli. Çünkü dövizdeki yükseliş ilk bakışta ihracatçılar için olumlu gibi gözükse de, aslında uzun vadede yüksek kur yerine istikrarlı kur sanayicimizin işini görecektir. Ayrıca, sanayicimizin elinin hem iç pazarda hem de dış pazarlarda güçlenmesi için kamu ihalelerinde yerli malın kullanımının da önünün açılmasını istiyoruz. Bu konunun hayata geçmesi sanayicimizi rahatlatacaktır.” şeklinde konuştu.

Sektörün yabancı yatırımcının da her zaman ilgi odağı olduğuna değinen Şanal şunları ekledi: “Sektörümüze yabancı sermayenin her zaman ilgisi olmuştur. Bu bizim açımızdan sevindirici bir durum. Her ne kadar bir takım dengelerden dolayı durağanlık söz konusu olsa da uluslararası büyük yatırımcıların planlarında her zaman Türkiye var. Burası önemli ve vazgeçilmez bir pazar. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte yeni yatırımlar bekliyoruz. Hükümetin de bu konuda bir takım teşvikleri var. Türkiye İklimlendirme Sektörü, Avrupa’nın üretim üssü olma yolunda ilerliyor.”

İSMEK ve İSKAV İşbirliğiyle İklimlendirme Okulu Hizmete Açıldı

İSMEK, Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV) ile işbirliği yaparak İklimlendirme Okulu'nu hizmete açtı. İSMEK'in 15 uzmanlık okulundan biri olan okul, iklimlendirme sektörüne eğitilmiş teknik personel yetiştirmeyi amaçlıyor.



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Hayat Boyu Öğrenme Merkezi (İSMEK), Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV), Doğal Gaz Cihazları Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (DOSİDER), İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD), Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER), Mekanik Tesisat Mütahhitleri Derneği (MTMD), Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD),

Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği (SOSİAD), Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD) ile gerçekleştirdiği protokol çerçevesinde İSMEK iklimlendirme Okulu'nu hizmete açtı. Okuldan temel eğitim alarak mezun olanlar, teknik eleman olarak sektörde çalışmaya başlayabilecekleri gibi isterlerse profesyonel eğitimlerle mesleki yeterliliklerini arttırabilecek. Okulun eğitimleriyle, İstan-

bul'da ikâmet eden ve iklimlendirme sektöründe çalışmak isteyen 18-30 yaş arası vatandaşların, mesleki ve teknik eğitim alarak meslek edinmesi hedefleniyor. İklimlendirme sektörüne yönelik eğitimlerle ayrıca ilköğretim mezunu olup işsiz, mesleği olmayan ya da meslek değiştirmek isteyen gençlerin de iklimlendirme sektörüne eğitilmiş teknik personel olarak kazandırılması amaçlanıyor.

**BOSCH**

Yaşam için teknoloji

Verimli bir toplantı kaç derecede yapılır?
İyi bir proje, bunu bilen projedir.

Projenizin kalite garantisi
Bosch İklimlendirme Sistemleri



VRF Sistemleri

- İleri teknoloji
- Yüksek kalite
- Yüksek verimlilik
- Tüm iklimlendirme ihtiyaçlarına tek çözüm

www.bosch-industrial.com/tr

/boschtermoteknoloji

/boschclimatetr

/Bosch Termoteknoloji

Buderus ve Bosch Yoğuşmalı Kombiler Yüzde 30'a Varan Tasarruf Sağlıyor



Bosch Termoteknik Pazarlama Direktörü Ali Aktaş

İklimlendirme sektörünün büyümeye başlamasıyla, bilincin artmasıyla ve enerji fiyatlarının yükselmesiyle tüketicilerin daha verimli cihazlar satın almaya yöneldiğini söyleyen Bosch Termoteknik Pazarlama Direktörü Ali Aktaş, “Yüksek verim ve tasarruf sağlayan Buderus ve Bosch yoğuşmalı kombiler klasik ısıtma cihazlarına göre iklim, işletme ve bina şartlarına bağlı olarak yaklaşık yüzde 30’a varan oranlarda tasarruf sağlıyor. Bu da tüketicilerimizin ürüne ilgisini artırıyor.” ifadelerini kullanıyor. Yoğuşmalı kombi kullanımının teşvik edilmesi ve kullanıcıların bu konuda bilinçlendirilmesi konusunda uzun süreden beri devam eden çalışmalar yaptıklarına değinen Aktaş, bu emeğin karşılığını ‘pazar lideri’ unvanlarıyla aldıklarını düşünüyor.

ErP yönetmeliğinin yürürlüğe girmesi kombi/klima ürünlerini nasıl etkiledi?

Pazarın ilk geliştiği yıllarda düşük bütçeli cihazlara talep fazlaydı. Pazar ilerledikçe, tüketici bilinçlendikçe ve enerji fiyatları her geçen süre yükseldikçe bu ürünlerin fazla enerji tüketimi artık tüketiciyi daha verimli cihazlar satın almaya yönlendirdi. Bu hem ısıtma hem de klima cihazları için aynı şekilde oldu. Isıtma cihazlarında yoğuşma teknolojisine sahip cihazlar, klima sistemlerinde ise inverter

teknolojisine sahip cihazlar talep görmeye başladı.

Yüksek verim ve tasarruf sağlayan Buderus ve Bosch yoğuşmalı kombiler klasik ısıtma cihazlarına göre iklim, işletme ve bina şartlarına bağlı olarak yaklaşık yüzde 30’a varan tasarruf sağlıyor. Bu da tüketicilerimizin ürüne ilgisini artırıyor.

Bu yıl nisan ayında yürürlüğe giren yönetmeliğe göre ürünlerin hangi özellikleri taşıması gerekiyor?

ErP yönetmeliği ile birlikte kon-

vansiyonel olarak nitelendirdiğimiz cihazların üretimine izin verilmiyor. Bu sayede hem yüksek tasarruflu yoğuşmalı hem de güvenli ve çevreye duyarlı ürünler ön plana çıkıyor olacak. Isıtmada enerji verimliliğini daha yüksek seviyelere çıkarmak için biz her zaman oda kumandası kullanımı ve bina yalıtımının da çok önemli olduğunu vurguluyoruz. Bosch Termoteknik olarak bu yönetmeliğe uygun olarak tüm hazırlıklarımızı tamamladık.

Peki, teşvik çalışmaları ne durumda?

Yoğuşmalı kombi kullanımının teşvik edilmesi ve kullanıcıların bu konuda bilinçlendirilmesi konusunda çalışmalarımıza uzun süreden beri devam ediyoruz. Tüm bu çalışmalarımızın ve emeklerimizin karşılığı olarak, İngiliz BRG Building Solutions firması tarafından 2017'de Avrupa ısıtıcı pazarına ilişkin yayınlanan raporuna göre; Bosch Termoteknik olarak yoğuşmalı kombi kategorisinde Bosch ve Buderus markalarımız ile ısıtma, soğutma ve havalandırma pazarında lider konumundayız. Bosch markası kombilerimiz ile birinci olurken, Buderus markamız da ikincilikle onu takip etti. Bu bizim için çok önemli bir başarı ve sektöre yön veren bir firma olduğumuzun da önemli bir göstergesidir.

Yönetmelik bazında değerlendirilecek olursak; Buderus ve Bosch ürünlerinin hangi özelliklerinin öne çıktığını söyleyebilirsiniz?

Şirketimizi rakiplerden ayıran özelliklerden biri, geniş bir ürün gamımızın bulunması. Tek elden birçok ürünü bayilerimize sunduğumuz bir sistemimiz var. Bayilerimizin ve servislerimizin yetkinliğine çok önem veriyoruz. Ekibimiz teknik anlamda çok kuvvetli. Sadece ürün satan değil, sistem satan bir şirketiz. Sistem olarak planlama yapılması her zaman daha verimli işletim sağlamaktadır. Sistem planlama desteğini verebilecek teknik ekibe sahibiz. Türkiye çapında yayılmış bir bayi teşkilatımız ve servis teşkilatımız bulunuyor. Biz son kullanıcıya, son kullanıcı da ihtiyaç anında bize kolay şekilde ulaşabiliyor.

Müşteri talepleri için kurduğumuz ve onları özel hissettirecek BoschFocus isimli bir müşteri iletişim sistemimiz var. Yıllardır 3E prensibini işliyoruz; enerji, ekonomi ve çevre (en-

vironment). Yüksek enerji verimliliğine sahip yani daha az enerji kullanarak iklimlendirme yapabilen bu sayede hem atmosfere daha az karbondioksit salımı yapan ve çevreyi koruyan hem de kullanıcılarımıza ay sonunda daha düşük faturalar ile tasarruf yaptıran ürünler geliştiriyoruz ve tüketicileri konu iklimlendirme olduğunda bu tür ürünler kullanmaları konusunda yönlendiriyoruz. Ayrıca ileri teknoloji ve bağlanabilirlik imkânı sunan yeni nesil kumanda panellerimiz ile yatırımcı ve kullanıcılarımızın her türlü sistem gereksinimini karşılamayı hedefleyen çözümler sunmaya da devam edeceğiz.

Bunların başında Manisa'daki fabrikamızdaki ödüllü Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz yoğuşmalı kombilerimiz geliyor. Uzun ömür, yüksek verim ve tasarruf sağlayan Buderus ve Bosch yoğuşmalı kombiler klasik ısıtma cihazlarına göre iklim, işletme ve bina şartlarına bağlı olarak yaklaşık yüzde 30'a varan oranlarda tasarruf sağlıyor. Bu da tüketicilerimizin ürüne ilgisini artırıyor.

Bunun yanı sıra, Bosch Termoteknik olarak, Türkiye çapında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen "Sanayide enerji verimliliğinin artırılması (SEVAP-2)" proje yarışmasında endüstriyel işletmeler arasında birincilik ödülü aldığımızı özellikle belirtmek isterim.

Son olarak sektörün büyümesiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Soğutma, ısıtma, havalandırma, sıcak su ihtiyacı gibi geniş bir alanı kapsayan sektörümüz, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de büyümeye devam ediyor. Değişen yaşam tarzı, gün geçtikçe gelişen teknoloji ve artan kentleşme oranı da ısıtma, so-



ğutma ve havalandırma sektörünün büyümesinde önemli bir rol oynuyor.

Her yıl yaklaşık 700-800 bin yeni konut projesinin hayata geçmesi, kentsel dönüşüm nedeniyle eski binaların yenilenmesi ve eskiyen cihazların yenilenmesi gibi faktörler, Türkiye'de sektörümüzü canlı tutuyor. Diğer yandan yakın bir geçmişe kadar bulunduğumuz ortamlarda 'lüks' olarak nitelendirilen sistemler bugün artık vazgeçilmez bir ihtiyaç konumuna gelmiş bulunuyor. Tüketicinin bu konuda bilinç düzeyinin artması da sektörünün büyümesine olumlu katkı yapıyor. Dolayısıyla tüm bu faktörlerin etkisiyle ısıtma, soğutma ve havalandırma sektörü istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

Biz de yaptığımız çalışmalarla sektörümüzün büyümesine önemli katkılarda bulunuyoruz. Özellikle sektörümüzün en önemli trendlerinden olan yoğuşmalı kombi üretiminde sektöre yön veriyoruz.

DemirDöküm Atromix ile Sektörde Yeni Bir Tarih Yazmayı Hedefliyor

2018'i DemirDöküm'ün "Dönüşüm yılı" olarak belirlediklerini ifade eden DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna yıl içinde yüzde 20'nin üzerinde büyüme öngördüklerini kaydediyor. Geçtiğimiz yıl yakaladıkları rekor büyümenin devamı için üretimden satışa, Türkiye'nin dört bir yanındaki iş ortaklarıyla müşteri beklentilerine önem vererek çalışmalarını sürdürdüklerine dikkat çeken Ertuna, ErP Yönetmeliği'nin devreye girmesiyle Türkiye'nin yeni nesil yoğunmalı kombisi Atromix'i satışa sunduklarını vurguluyor. Ertuna, 'DemirDöküm olarak her yeni ürünümüzle iddiamızı da artırıyoruz.' diyor ve ekliyor: "Türk mühendislerimiz tarafından geliştirilen Atromix, doğal gaz faturalarını kontrol altına alacak. Kompakt boyutlarıyla dar alanlara montaj imkanı tanıyan ürün, 20, 24, 28 kW farklı kapasite seçenekleri ile farklı ihtiyaçlara en uygun çözümü sunuyor."



DemirDöküm Yönetim Kurulu
Üyesi Erdem Ertuna



İklîmlendirme sektörü 2018'i nasıl geçiriyor? 2018 için sektörel değerlendirmenizi paylaşır mısınız?

Sektörümüz istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdürüyor. İhracatını en çok artıran 10 sektör arasında konumunu her yıl güçlendiren sektörümüz, geçen yıl ihracatta yüzde 11,8 büyüme yakaladı. Bugün birçok yabancı

şirket ülkemizde üretim gerçekleştiriyor. Türkiye'de üretilen ürünler 200'e yakın ülkeye ihraç ediliyor. Toplam ihracat 3,9 milyar dolar seviyesine ulaştı. Sektörümüzün 2023 ihracat hedefi ise 12 milyar dolar. Sektörün Avrupa'daki konumuna baktığımızda ilk 3'te yer alıyoruz.

İklîmlendirme sektörünün 2018 performansını incelediğimizde, yılın ilk 5 ayında önemli yatırım ve üretim hedefleri açıklandı. Ülkemizdeki kentsel dönüşüm pro-

jelerinin yanı sıra doğalgazın yeni gittiği şehirler, inşaat sektörünün aktif ve dinamik yapısına ek olarak ihracat çalışmaları neticesinde sektördeki büyüme trendinin devam edeceğine inancımız tam.

DemirDöküm tarafına gelecek olursak; 2018'de yüzde 20'nin üzerinde büyüme hedeflediniz. Yılı yarıladığımıza göre sormakta sakınca görmüyorum; şüana kadar hedefinizin ne kadarına ulaştınız?

2018'i DemirDöküm'ün "Dönü-

şüm yılı" olarak belirledik ve yüzde 20'nin üzerinde büyüme-yi öngördük. Halihazırda açıkladığımız hedeflere paralel büyümemize devam ediyoruz.

Geçtiğimiz yıl yakaladığımız rekor büyümenin devamı için üretimden satışa, pazarlamadan Türkiye'nin dört bir yanındaki iş ortaklarımızla birlikte odağımıza müşteri beklentilerini alarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. ErP Yönetmeliği'nin devreye girmesiyle Türkiye'nin yeni nesil yoğunlaşmalı kombisi Atromix'i satışa sunduk. Önümüzdeki aylarda 'Kaskad' pazarı için MaxiCondense ürünümüzün yeni modellerini satışa sunacağız. İkinci yeni ürün grubumuz MaxiAir 'Isı pompaları' olacak. Tüm bu gelişmeler ışığında yılı hedeflerimizi gerçekleştirerek tamamlayacağımızı öngörüyoruz.

DemirDöküm'ün, AB'den sonra ülkemizde de yürürlüğe giren Enerji İlişkili Ürünler Yönetmeliği'nin ardından sektörün en yeni yoğunlaşmalı kombisi Atromix'i pazara sunduğunuzu söylediniz. Bu kombinin özelliklerinden bahseder misiniz?

Türkiye'nin ilk kombi ve ilk yoğunlaşmalı kombi üreticisi DemirDöküm olarak kaliteli ve yüksek tasarruflu ürünleri tüketicilerimiz ile buluşturmaya devam ediyoruz. Türk mühendislerimiz tarafından geliştirilen Atromix, doğal gaz faturalarını kontrol altına alacak. Kompakt boyutlarıyla dar alanlara montaj imkanı tanıyan ürün, 20, 24, 28 kW farklı kapasite seçenekleri ile farklı ihtiyaçlara en uygun çözümü sunuyor. Alüminyum-silisyum eşanjörü ile kullanıcıya yüksek ısı verimliliği vadeden Atromix, 'Akıllı ısıtma sistemi' ile ortam ihtiyacına uygun güçte çalışarak yakıt tasarrufu sağlıyor. Kullanıcısına yüzde 109'a kadar verimlilik sunan Atromix, düşük emisyon değerleri, 5'inci sınıf NOx (Azot Oksit) seviyesiyle

de ön plana çıkıyor. Yoğunlaşmalı sınıfının en yeni ürünü sayesinde, daire başına yıllık ortalama 2 ton daha az NOx salımı gerçekleşecek.

DemirDöküm olarak her yeni ürünümüzle iddiamızı da artırıyoruz. Çevreye saygılı, sürdürülebilir ekonomiye uygun ve yenilikçi ürünlerimiz ile dünyanın en prestijli endüstriyel tasarım ödülllerinden Good Design ve Green Good Design ödülünün sahibiyiz. Nitromix ve Nitron Condense'in ardından Türkiye'nin yeni yoğunlaşmalı kombisi Atromix'le de sektörde yeni bir tarih yazmayı hedefliyoruz.

DemirDöküm olarak yatırımlarınız tamamını iç pazarda yapıyorsunuz. Peki, Atromix'ten sonra yeni yatırım planları yapmaya başladınız mı?

DemirDöküm olarak stratejilerimizin hepsi uzun soluklu, yatırım ve büyüme üzerine. Sürdürülebilir büyümemize devam etmek için birçok alanda yatırıma devam ediyoruz. Ar-Ge başta olmak üzere fabrika, üretim, marka ve dijital dönüşüm çalışmaları için toplam 40 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirdik. Ar-Ge, Kaskad ve Isı Pompası, dijital dönüşüm, üretim ve marka yatırımlarına bu yıl ve önümüzdeki yıllarda da yatırım yapmaya devam edeceğiz.

Sektörün ilk ihracatçısı unvanınızdan hareketle; ihracat yaptığınız ülkelere yenilerini eklediniz mi? Rakamsal olarak bahsetmek gerekirse ihracat tarafında durum nedir?

DemirDöküm, Türkiye'de olduğu gibi yurtdışında da konumunu her geçen gün güçlendiriyor. Tamamı yerli mühendislerimizle, yerli yazılımlar kullanarak üretimimizi Türkiye'de yapıp dünyanın 50 ülkesine ihracat gerçekleştiriyoruz. Panel radyatörde Şili'de lider olan DemirDöküm, Yunanistan'da pazar



ikincisi, Çin'de ise ilk 3'te yer alıyor. Latin Amerika'daki varlığımızı geliştirmeye başladık. Geçen yıl en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler İtalya, Çin, Rusya ve İspanya oldu. Bu yıl da başta İtalya, İspanya ve Hollanda olmak üzere faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde satışlarımızı artırmayı, ihracatta yüzde 25'lik büyüme gerçekleştirerek 100 milyon dolar barajını aşmayı hedefliyoruz.

Peki, son 5 yıldır gerçekleştirdiğiniz yatırımlar sayesinde üretim, kapasite kullanımı, verimlilik, müşteri memnuniyeti ve enerji kullanımında önemli kazanımlar sağladığınızı söyleyebilir miyiz?

Türkiye'nin 140'ıncı Ar-Ge merkezinin yer aldığı Bozüyük fabrikamızda, Türk mühendisler tarafından tasarlanan ve üretilen ürünleri dünyanın 50 ülkesine ihraç eden DemirDöküm olarak enerji verimliliği, çevresel sürdürülebilirlik, inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarımız ile sektörümüzde birçok alanda öncülük etmekten büyük bir gurur duyuyoruz. Çevresel sürdürülebilirlik anlamında, ürünleri sürekli geliştiriyor ve verimliliklerini artırıyoruz. Sadece enerji kullanım verimlilikleriyle ilgili



düzenlemeler yapmıyoruz, aynı zamanda kullanım alanlarını da küçültüyoruz. Kullandığımız malzemeleri çevreye duyarlı olarak seçip, atıkların azaltılması için çaba harcıyoruz. Kullanıcısına maksimum enerji verimliliği sağlayan ürünleri ürettiğimiz fabrikamızda, su, elektrik ve gaz harcamasının düşürülmesi ve verimliliği artırıcı yatırım yapıyoruz. Bu vizyon sayesinde ciddi kazanımlar elde ettik.

Türkiye’de sektöründe Endüstri 4.0’ı ilk kullanan kurum olan DemirDöküm, üretim hatlarında kullandığı AMS+ (Montaj ve Test Yönetim Sistemi) ile insan kaynaklı hatalar minimize edilerek ürünlerimizin kalite ve izlenebilirliği garanti altına alınıyor. Üretim faaliyetlerimizin verimliliğini artırmak ve çalışanlarımızın ergonomisini iyileştirmek amacıyla bu yılbaşında kurguladığımız MTM (Metot zaman ölçüm) eğitimlerini tamamlayarak tüm üretim alanlarımızda uygulamaya aldık. Dijital dönüşüm stratejimiz kapsamında gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla ürün yönetimi, kontrol, lojistik, veri akışı, veri yönetimi, süreç yönetimi, otomasyon ve kontrol sistemleri ‘Üretimde Sıfır Hata’ hedefimize yaklaştırdı.

267 bin m² açık, 65 bin m² kapalı alana yayılan Bozüyük fabrikamızda ve tüm operasyonel süreçlerimiz için gerçekleştirdiğimiz yatırımlar sayesinde çalışmamızda yüzde 18 verimlilik artışı sağladık. Su ısıtıcılarında yüzde 64, panelde ise yüzde 26 hacim artışı elde ettik. Fabrika kapasite kullanımı yüzde 77’ye çıktı. Sürdürülebilir üretim yaklaşımımız ile su kullanımını yüzde 26, elektrik kullanımını yüzde 17, doğal gaz kullanımını ise yüzde 26 oranında düşürmeyi başardık. Tasarladığımız yeni ürünlerimiz ile kombi boyutlarını yüzde 16,5 oranında küçülttük. Yeni yoğunmalı kombilerimiz sayesinde daire başına yıllık ortalama 2 ton daha az NOx salımı gerçekleşecek. Ayrıca akıllı oda termostatımız MİGO ile birlikte yoğunmalı kombilerimiz yüzde 30’a varan tasarruf sağlayacak.

Müşteri memnuniyeti tarafında ise ‘Her şikâyet bir armağandır’ prensibi ile ‘Tüketici Deneyimi Geliştirme Bölümü’nü kurduk. Tüketici deneyimini 360 derece birbirine bağlı bir ağ olarak kurguladık. 0850 222 1 833 numaralı Müşteri İletişim Merkezimize veya diğer kanallarımıza ulaşan her bir müşterimizin sorununu yüzde 100 müşteri memnuniye-

ti prensibi ile 24 saat içerisinde çözüme kavuşturmayı hedefliyoruz. Çözüm sonrasında ihtiyaç veya şikâyetin ana nedenleri ile ilgili analizler yapıyoruz. Bu analizlerle de iş süreçlerimizi geliştiriyoruz. Birbirine sıkı sıkıya bağlı bu süreçler sayesinde her geçen yıl müşteri deneyimimizi daha da mükemmelleştiriyoruz. Öte yandan Türkiye genelindeki yetkili satıcı, satış noktası ve yetkili servislerimiz için yıl boyunca belirli periyotlarda düzenli organizasyonlar yapıyor, yeni ürünler, montaj, bakım gibi konularda eğitimler düzenliyoruz. Hizmet kalitemizi kusursuzlaştırmak için çevrimiçi platformlarda da önemli yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Bu yaklaşımımız ile Türkiye’nin en yüksek müşteri deneyimi ve memnuniyetini sağlayan markalarının belirlendiği A.C.E Awards (Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülleri) 2018’de sektörün lideri olduk. Şikâyetvar.com’un her yıl kullanıcılarıyla gerçekleştirdiği “Müşteri Deneyim Endeksi” adını verdiği ve en iyi müşteri deneyimi yaşatan firmaları belirlemeyi amaçlayan yarışmada DemirDöküm; ısıtma sektöründe Türkiye’nin en iyi müşteri deneyimi yaşatan firması seçildi.

Yeni

DEMİRDÖKÜM ATROMİX

Minimum Boyut,
Maksimum Tasarruf!

Yüksek verim sağlayan teknolojisi, kullanıcı dostu kontrol paneli ve kompakt boyutu ile DemirDöküm yoğuşmalı ailesinin yeni üyesi.



Kompakt boyut
Düşük m²
alanlarda da
çok rahat
kullanım



Yüksek verim
Yoğuşma
teknolojisi ile
maksimum
tasarruf



**Kullanıcı
dostu
kontrol
paneli**

TTMD İklima Uygun

Mekanik Tesisat Sistem Çözümlerini Masaya Yatırdı

Türk Tesisat Mühendisleri Derneği tarafından düzenlenen Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyumu'nun on üçüncüsü "İklima Uygun Mekanik Tesisat Sistem Çözümleri" temasıyla İstanbul'da gerçekleşti.



Dünya ısıtma, soğutma, iklimlendirme sektörünün önde gelen uzman bilim adamları, STK temsilcileri ve TTMD üyelerinden oluşan 500'ü aşkın katılımcı, XIII. Uluslararası Yapıda Tesisat Teknolojisi Sempozyumu'nda 3 gün boyunca bir araya gelerek bilgi üretimi, bilgi paylaşımı ve enerjinin etkin kullanımı için çözüm arayışında bulundu. Yirmisi yabancı, elli dört konuşmacının sunum yaptığı oturumların yanı sıra sempozyumda bir forum ve panel de düzenlendi.

Enerjiyi akılcı kullanmanın öneme dikkat çeken TTMD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Birol Kılış, sempozyumdan bu doğrultuda sonuçlar elde etmek istediklerini söyledi. "Akdeniz İklimi İçin Dizayn Stratejileri" konulu ilk teknik oturumda Livio Mazzarella, Piercarlo Romagnoni, Zoltan Magyar, Orkun Yılmaz, Ece Kalaycıoğlu sunum yaparken oturumu Prof. Dr. Ahmet Arısoy yürüttü. "HVAC Sisteminin Kurulum süreci; Beklentiler

ve Sapmalar" temasıyla gerçekleşen MTMD forumuna Ersin Gökbudak başkanlık ederken forumda Işık Yücesoy, Şinasi Karaoğlu, Tayfur Cinemre ve Fatma Çölaşan görüşlerini aktardı.

Sunumların yanı sıra örnek projeler de sunuldu

Sempozyumun ikinci günü yapılan "Yüksek Binalar için Mekanik Tesisat Sistem Özellikleri" konulu ilk teknik oturumda Mehdi Jalayerian "Gelecek Nesil Yüksek Binalar" başlıklı bir sunum yaptı. Jalayerian, dünyanın çeşitli yerlerinde yapılan yüksek katlı binaların tasarım detayları ve yüksek performanslı tasarım süreçleri hakkında detaylı bilgiler aktardıktan sonra örnek projeler sundu.

Alessandro Sandelewski "Yüksek Binalarda Sistem Yaklaşımları" başlıklı sunumunda havalandırma kalitesi, yüksek binalarda drenaj, yangından koruma, baca etkisi gibi konulara değindi. Kontrol, işletmeye alma ve kabul hizmetleri (KİK) ana temalı 3.

teknik oturumda ilk olarak Erick Melquiond ve Cormac Ryan bina tasarım öncesi, tasarım, inşaat, operasyon ve işletme süreçleri hakkında bilgiler aktardı. Bina performansında integral yaklaşımlar konulu sunumuyla Andre Van Tongeren ise zaman, para ve kalite üçgeniyle başlayan tasarım süreci ve sonrasında devreye alma mühendislerinin müdahaleleri ile bir projenin gelişim safhalarını özetledi. Van Tongeren, kontrol, işletmeye alma ve kabul hizmetlerinin bir amaç değil, araç olduğunu söyledi. Nesnelerin İnterneti (IoT) kavramı ışığında yeni teknolojilerden bahseden İbrahim Utku Başyazıcı ise, IoT'nin binalarda nasıl çalıştığına örnek projeler üzerinden değindi.

Amerika'da binalarda enerji tüketimini azaltmak için ASHRAE standartlarında değişiklikler yapıldı

Sempozyum'un üçüncü ve son gününde yapılan "Yenilenebilir Enerji Uygulamaları" temalı teknik oturumda ilk olarak S.A. Sherif, Amerika'da yenilenebilir enerji ve enerji verimliliğinde son gelişmeler konulu bir sunum gerçekleştirdi. Sherif, Amerika'da enerji tablolarına bakıldığında tüketimin çok arttığını ve binalarda enerji tüketimini azaltmak için ASHRAE standartlarında değişiklikler yapıldığını söyleyerek sonraki dönem için hedefleri açıkladı.



GREE I-SHINE | PERFORMANS SANATI

GREE I-Shine Inverter Salon Tipi Klima, üstün performansı ve şık tasarımıyla ortama değer katar.

TLC Klima

İnsan İçin Daha İyi ve Daha Sağlıklı Bir Yaşam

Gree'nin hem bireysel hem de ticari tip klimalarının satış ve pazarlamasını tüm Türkiye'de gerçekleştirmek üzere yola çıktıklarını ifade eden TLC Klima San. ve Tic. A.Ş. Pazarlama Müdürü Filiz Doğan, Gree'nin, sektör profesyonellerinin ihtiyaçları için özgün ve yüksek verimli ürünler geliştirdiğini söylüyor. Gree'nin sektörde yer alan ürünlerin neredeyse tümünü kendi teknolojisi ile üretebilen bir dünya devi olduğuna dikkat çeken Doğan, "Sağlıklı bir yapılanma ile istikrarlı ve sürdürülebilir büyüme hedefindeyiz. Şuan Gree markasını 160'dan fazla ülkede ve bölgede, 300 milyon küresel kullanıcı kullanıyor. Gree'nin vizyonu "İnsan için daha iyi ve daha sağlıklı bir yaşam"dır ve bu vizyonun imalat sanayiinin sorumluluğu olduğuna inanan bir üreticidir." şeklinde konuşuyor.

Öncelikle TLC Klima ve Gree Klima Sistemleri hakkında bilgi alarak başlayalım...

TLC Klima-Gree işbirliğinin lansmanını Mayıs 2016 'da yaptık. Gree Electric App'ın Türkiye distribütörü olarak, hem bireysel hem de ticari tip klimaların satış ve pazarlamasını tüm Türkiye'de iş ortaklarımız aracılığı ile gerçekleştirmek üzere yola çıktık.

Gree Electric Appliances Inc. Zhuhai'de (Çin) 1991 yılında kurulan ve Ar-Ge, üretim, pazarlama ve servis hizmetlerinin entegre olduğu uluslararası bir iklimlendirme firması. 160'dan fazla ülke ve bölgeye yayılan iş hacmine sahip, dünyanın en büyük klima üreticilerinden biri.

Bugün Gree yıllık olarak bireysel klima RAC'da 60 milyon takım ve merkezi klimalarda 5,5 milyon takım üretim kapasitesine sahip. Tüm pazar segmentlerinin taleplerini karşılamak üzere, Gree'nin bireysel klima (RAC) ve merkezi klima ürünleri 20 kategoride, 400 seri halinde ve 127 binden fazla modelle sınıflandırılıyor.

Peki, ürün gruplarınızda neler var?

Markamız sektörde yer alan ürünlerin neredeyse tümünü kendi teknolojisi ile üretebilen bir dünya devi. Bireysel klimalardan, VRF sistemlere, ısı pompasına, hassas kontrollü klimalardan asansör klimalarına ve DX çözümlerine kadar geniş yelpazede seçenek sunabilen Gree, sektör profesyonellerinin ihtiyaçları için özgün ve yüksek verimli ürünler geliştiriyor.

Bir de zannediyorum yakın bir süre önce Akdeniz Bölge Müdürlüğü'nüzü açtınız. Onun öncesinde de Ege Bölge Müdürlüğü, İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Müdürlüğü de açılmıştı. Görülen o ki hızlı bir büyüme söz konusu...

Şuan Gree markasını 160'dan fazla ülkede ve bölgede, 300 milyon küresel kullanıcı kullanıyor. Gree'nin vizyonu "İnsan için daha iyi ve daha sağlıklı bir yaşam"dır ve bu vizyonun imalat sanayiinin sorumluluğu olduğuna inanan bir üreticidir. GREE'nin geniş ürün gamını tüm Türkiye'de tüketicinin hizmetine sunmak yolunda ilerliyoruz. TLC Klima olarak her bölgede iş ortaklarımıza



TLC Klima San. ve Tic. A.Ş. Pazarlama Müdürü Filiz Doğan



ve tüketicilere yüksek kalitede hizmet vermek üzere ekibimizi hem teknik hem de kişisel eğitimler ile güçlendiriyoruz.

Klimalar, günümüz şartlarında konforlu ve sağlıklı bir ortamda bulunmamız adına büyük önem taşıyor. Ancak tabii her bireyin ihtiyaçları ve beklentileri farklılık gösteriyor. TLC Klima olarak, son kullanıcıların ihtiyaç ve beklentilerini analiz ediyor musunuz?

İklimlendirme sisteminde en baştan doğru proje çözümü çok önemli. Doğru ürünlerin, doğru sistemin seçilmesi ve uygulanması gerekli. Bunun içinde TLC Klima olarak hem satış hem de satış sonrası hizmetlerde güçlü ve deneyimli bir ekip kurduk. Yetkili satıcılarımız ve servislerimizi de bu anlayışla titizlikle seçiyor ve eğitim veriyoruz. Bizim için ilk şart müşteri memnuniyetidir. GREE markalı tüm ürünlerimiz enerji tasarrufu, dayanıklılık ve yüksek kullanıcı konforu anlayışı ile üretilmektedir. Örneğin duvar tipi ve salon tipi modellere sahip Crown serisi kışın eksi 30 yazın artı 54 derece dış hava sıcaklığında bile ısıtma ve soğutma yapabilecek teknolojiye sahip. Gree GMV5 VRF Klima Sistemlerinde dış hava sıcaklık artı 16-17 derece olduğunda bile ısıtma yapabiliyor. Böylece ara mevsimlerde kesintisiz konfor sunuyor ve free kombinasyon imkanı ile mekanik alandan tasarruf sağlıyor.

Ürünlerimiz ister bireysel kullanıcı, ister yatırımcı, ister projeci olsun, her noktada en verimli ve en uygun çözümü sunabi-

lecek özellikler ile donatılmıştır. Diğer taraftan kesintisiz hizmet anlayışı ile yedek parça stok ve tedarikine çok dikkat ediyoruz. İş ortaklarımızın bizlere verdiği geri bildirimler, onların düşünce ve deneyimleri bizim için çok kıymetli. Sosyal Medya aracılığıyla da tüketiciler ile sürekli iletişim halindeyiz. Bize her kanaldan ulaşabilirler. İletilen en küçük bir talep ya da soruyu bile geri dönüşsüz bırakmıyoruz.

Peki, ürün ve hizmet sunarken kalite/fiyat dengesini nasıl koruyorsunuz? Bu konuda sizce sektörde haksız rekabet var mı?

TLC Klima olarak sektörümüze yatırım yaparak büyüyen bir firma olmak istiyoruz. İklimlendirme ciddi bir iş dalıdır. Klima sadece dönemsel alınıp satılacak bir ürün olarak görülmemelidir. Sektöre yatırım yapmadan, servis, yedek parça, hizmet alt yapısı olmadan dönemsel olarak klima satışı yapılmasının hem sektöre hem de tüketiciye zarar verdiğine inanıyoruz. Biz yatırımlarımızı yaparak, kaliteli bir markayı tüketicinin ulaşabileceği fiyat skalasında sunmaya çalışıyoruz.

Son olarak Türkiye'deki iklimlendirme sektörü hakkındaki düşüncelerinizi alalım. Türkiye'deki iklimlendirme sektörünün gidişatını nasıl görüyorsunuz? Biliyorsunuz yeni ErP Yönetmeliği de yayınlandı. Bu konunun sektör üzerindeki etkilere nasıl olacak?

Klima sistemleri teknolojik açıdan geliyor. Çevreye duyarlı tasarımlar sadece yönetmelik kapsamında değil üretici ve tüketici olarak hepimizin önceliği olmalı. Gree 52 araştırma merkezi, 570'in üzerinde test laboratuvarı, 8 bin'i geçen Ar-Ge mühendisi ve yıllık cirosunun yüzde 5'ini oluşturan Ar-Ge büt-



çesi ile kendi teknolojisini geliştirip, dünyaya sunan bir üretici. Tüm dünyadaki çevresel duyarlılığı hem üretim aşamalarında hem de geliştirdiği ürünlerde göz önünde tutuyor.

Türkiye'deki klima penetrasyonunu ve yeni projeleri, kentsel dönüşümleri göz önüne aldığımız zaman sektörün büyüyeceğine inanıyoruz. Klima artık her yaşam alanında olması gereken temel ürünlerden biri konumuna geldi. Bu noktada tüketici teknolojiye ve kaliteye yatırım yapmak istiyor. Ar-Ge'ye yatırım yapan ve kendini geliştiren üreticilerin öne çıkacağını düşünüyoruz.



With contribution of
the LIFE programme
of the European Union

Real Alternatives 4 LIFE, Avrupa Çapında Etkinlikler Düzenlemeye Devam Ediyor

SOSİAD'ın (Soğutma Sanayii İş Adamları Derneği)

sosyal ortak olarak yer aldığı AB projesi REAL

Alternatives 4 LIFE kapsamında, düşük GWP'li

alternatif soğutucu akışkanların kullanımıyla ilgili uygulama eksikliğini gidermek için Eğitim Günleri ve Eğitimcinin Eğitimi programları düzenlenecek.



Real Alternatives 4 LIFE, düşük GWP'li alternatif soğutucu akışkanların kullanımı ile ilgili Avrupa çapında etkinliklerde bulunmaya devam ediyor. AB'nin çevre ve iklim alanlarına yönelik finansman birimi tarafından ortaklaşa fonlanan REAL Alternatives 4 LIFE projesi, düşük GWP'li alternatif soğutucu akışkanlar

konusunda yüksek düzeyde bir eğitim standardı oluşturmak üzere birkaç Avrupa ülkesinde dört "Eğitim Günü" etkinliği düzenleyecek.

Eğitim Günleri'nde, düşük GWP'li alternatif soğutucu akışkanlara servis konusundaki eğitimlerin nasıl düzenlenmesi gerektiği konusunda bilgi ve uzmanlık pay-

laşımı yapılması hedefleniyor. Etkinliğe katılan öğretmenlerin REAL Alternatives 4 LIFE eğitim dokümanlarını kullanarak kendi ülkelerinde benzer eğitimler düzenlemeleri bekleniyor.

Başarılı olan öğretmenlere sertifika verilecek

Proje ortakları Almanya (IKKE), İtalya (ATF), Polonya (Prozon) ve Belçika (UCLL)'da gerçekleştirilecek etkinliklerin odak noktaları, 8-12 arasında değişen katılımcı sayısı ile tutuşucu soğutucu akışkanlar ve karbondioksit olacak. Etkinliklerin yarım günlük teorik ve test ekipmanı üzerinde yarım günlük uygulamalı eğitim olarak düzenlenecek ve gün sonunda yapılacak yazılı değerlendirme sınavı sonunda başarılı olan öğretmenlere sertifika verilecek.

Programın katılımcıları arasında ise Türkiye, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Romanya ve İspanya yer alacak. Türkiye'yi SOSİAD temsil edecek.

Isı yalıtımında tavan yaptık!



Mineral esaslı Multipor ısı yalıtım levhası ile tavan yalıtımı artık çok kolay!
Multipor, bodrum kat ve otopark tavanlarına yapıştırılarak uygulanıyor,
işiniz kolaylaşıyor.



www.ytong.com.tr



YTONG®

multipor®

“Multipor, tavan ısı yalıtımında son dönemin en çok tercih edilen çözümü oldu”

Haziran başında yürürlüğe girecek ‘Yeni Otopark Yönetmeliği’nin mevcut otopark sorununa ve trafik sıkışıklığına çare olacağını düşünen Türk Ytong Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Tolga Öztoprak, yönetmelik sayesinde pazarın hareketleneceğini öngörüyor. Yetersiz yalıtılmış ya da hiç yalıtılmamış yüzeyler olan otopark ve bodrum kat tavanlarından yoğun biçimde enerji kaybı yaşandığını ifade eden Öztoprak, “İhmal edilen yalıtım sebebiyle otopark, bodrum ve açık geçitlerin üstünde bulunan daire ve iş yerlerinde zeminden kaybedilen ısı enerjisi, iç ortamın ısı konforunu bozarak sağlıklı ve verimli ısınmayı da zorlaştırıyor. Bu yönetmelik sayesinde, verimli ısınmayı sağlamak açısından otopark tavanlarının ısı yalıtımı önem kazanacak.” şeklinde konuşuyor.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan ‘Yeni Otopark Yönetmeliği’ 1 Haziran’da yürürlüğe girecek. Ytong olarak bu yönetmelik hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Plansız kentleşme ve yapılaşmanın getirdiği en önemli sorunlardan biri olan otopark problemi, günümüzde günlük yaşamı olumsuz etkileyen bir boyuta ulaştı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan yeni yönetmeliğin bu problem karşısında işe yarayacak bir formül olduğunu düşünüyorum. Otopark kapasitesinin artırılması ile birlikte, yerleşim yerlerinde düzensiz park etmiş araçların yol açtığı trafiğin önlenmesi sağlanacaktır. Yeni yapılarda daha planlı bir yaklaşımın önünü açacak ve artan otomobil sahipliliği de göz önüne alındığında önemli bir ihtiyacın karşılanması yönünde bir adım atılmış ve kentlerde önemli bir konu haline gelen otopark sorunu azaltılmış olacak.

Sizin de söylediğiniz gibi bakanlık şehirlerde otopark kapasitesinin artırılmasını ve yerleşim yerlerinde araçların yol açtığı trafiğin ön-



Türk Ytong Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Tolga Öztoprak

lenmesini de hedefliyor. Bu noktada otoparklar çoğalmış olacak ve yeni yönetmelikle de bağlantılı olarak; yapılacak otoparkların ısı yalıtımlı olması gerekecek. Bu doğrultuda pazarın hareketleneceğini söyleyebilir miyiz?

Yeni otoparkların inşa edilmesi, var olanların kapasitesinin artırılması ve bunlarda ısı yalıtımının yapılması doğal olarak pazarda bir hareketlilik yaşanmasına etken olacaktır.

Yeni yönetmeliğin bodrum kat tavanlarına ısı yalıtımı yapılmasını zorunlu hale getirmesini önemli bir gelişme olarak görüyorum. Yapıların bodrum katlarında genellikle ciddi bir ısı yalıtım sorunu ile karşılaşılıyor. Genellikle yetersiz yalıtılmış ya da hiç yalıtılmamış yüzeyler olan otopark ve bodrum kat tavanlarında yoğun biçimde enerji kaybı yaşanıyor. İhmal edilen yalıtım sebebiyle otopark, bodrum ve açık geçitlerin üstünde bulunan daire ve iş yerlerinde zeminden kaybedilen ısı enerjisi, iç ortamın ısıl konforunu bozarak sağlıklı ve verimli ısınmayı da zorlaştırıyor. Bu yönetmelik sayesinde, verimli ısınmayı sağlamak açısından otopark tavanlarının ısı yalıtımı önem kazanacak.

Bu hareketlilikte dikkat edilmesi gereken hususun ise malzeme seçimi olduğunu düşünüyorum. Kullanılan malzemelere de en az binanın kendisi kadar özen gösterilmesi gerekiyor.

Kullanıcı tarafına gelecek olursak; alt katında bodrum ve özellikle otopark bulunan konutlar ısınma sorunu ile karşı karşıya kalıyor. Dolayısıyla bu kayıpların önüne geçmek için de ısı yalıtımı şart oluyor. Peki, Ytong'un bu alanların yalıtımları için hangi ürünü tercih ediliyor?

Bugün enerji maliyetlerinin arttığı ve tasarrufun ön plana çıktığı bir dönemdeyiz. Kullanıcılar açısından ısı yalıtımı hem eko-



nomik hem de yaşam kalitesi açısından önem taşıyan bir konu.

Ytong olarak, ısı yalıtım ürünlerimizi Multipor markası altında tüketicilerle buluşturuyoruz. Multipor Isı Yalıtım Levhası, tamamen doğal hammaddeler olan kum, kireç, çimento ve su içeriyor. Multipor, yüzde 100 homojen yapıda bir malzeme olarak minimum seviyede ısı iletkenliğine sahip. İçeriğindeki doğal hammadde ve üretim tekniği sayesinde binaların nefes almasına olanak tanıyor.

Sadece yapıştırılarak uygulanması, dübelleme ve kaplama gerektirmemesi nedeniyle Multipor, tavan ısı yalıtımında son dönemin en çok tercih edilen çözümlerinden biri oldu.

Parantez açmak gerekirse, Multipor ile yapılan yalıtımın, aynı zamanda enerji tasarrufuna katkı sağlayacağını söyleyebiliriz, değil mi?

Kullanıcı açısından ısı yalıtımı ile elde edilen en önemli faydalardan biri enerji tasarrufu sağlanmasıdır. Multipor ile binaların bodrum kat otopark tavanlarından yaşanacak ısı kayıplarının önüne güvenle geçiliyor. Sürdürülebilir yapılaşma, enerji verimliliği ve yangın güvenliği gibi konularda tüm beklentilere yanıt verebilen Multipor, hem sağlıklı yaşam alanları yaratıyor, hem de birinci ekonomik giderimiz olan enerji alanında önemli ölçüde tasarruf sağlıyor.



Diğer yandan bu alanların yangın korunumu da oldukça önem taşıyor. Bildiğim kadarıyla Multipor yangın dayanımı noktasında da oldukça kullanışlı bir ürün.

Yangın, hiçbirimizin karşılaşmak istemediği afetler arasında yer alıyor. Gerekli önlemlerin alınması kadar, binalarda doğru malzemelerin kullanılması da yangın korunumu açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle ısı yalıtım malzemesi tercihiinde ürünün yangına dayanım performansının da mutlaka sorgulanması gerekiyor. Ürünümüz A1 sınıfı hiç yanmaz Multipor, yüzde 100 yanmazlık garantisi sunuyor.

Peki, Multipor ısı yalıtım levhalarını uygulayacak bir ekibiniz var mı?

Multipor uygulama açısından çok kolay bir ürün. Isı yalıtımı uygulaması yapan ekipler Multipor'u rahatlıkla uygulayabiliyor. Uygulama konusunda ustalara eğitim veren bir ekibimiz de bulunuyor.

Daikin, Türkiye'yi Avrupa'nın İklimlendirme Üssü Haline Getirmeyi Hedefliyor



Daikin Ceo'su Hasan Önder

Daikin olarak ilk ısıtma cihazınızı Türkiye'de ürettiniz ve dünyanın en küçük kombisi de yine sizden çıktı. Üstelik bunu Türk mühendisleriyle başarmak da Türk iklimlendirme sektörü için gurur kaynağı. Konu hakkında sizin düşünceleriniz neler?

Daikin 2011'de Türkiye'de Airfel'i alarak doğrudan yatırımcı olurken, çok güçlü bir ısıtma know-how'unu da bünyesine kattı. Bu güçlü yapı Daikin'in dünya ısıtma pazarındaki gücünü artırırken Daikin Türkiye olarak biz de, sahip olduğumuz bilgi ve deneyimi kullanabileceğimiz, markamıza değer katacak çalışmaları başlattık.

Bildiğiniz gibi Daikin dünyada Ar-Ge'si çok güçlü bir kuruluş. Geçen yıl Japonya'da, bu yıl da ABD'de dev Ar-Ge ve inovasyon merkezleri açtı. Daikin'in Ar-Ge ekibinde Japonya'da yaklaşık 1.000, dünya genelinde ise toplam 2.000'e yakın kişi çalışıyor. Yayınladığımız yıllık patent adedi ise ortalama 1.300 civarında. Bu konudaki gücü ile dünyanın en büyük fizik laboratuvarı olan CERN'de bile 2012'den bu yana Daikin kullanılıyor, anlaşmamız bu yıl tekrar yenilendi.

Böyle bir yapı içerisinde Daikin Türkiye olarak, biz de Ar-Ge ve inovasyon konusundaki çalışmalarımıza hız verdik. Sakarya

Soğutmada olduğu gibi ısıtmada da dünyanın 1 numarası olmaya odaklandıklarını vurgulayan Daikin Ceo'su Hasan Önder: "Daikin gibi inovasyon ve teknolojisi ile tanınan bir markaya yakışacak bir kombi geliştirdik. İşte bu nedenle 'Isıtmayı yeniden tasarladık' diyebiliyoruz ve bu hamlemizle sektörümüze yepyeni bir ivme kazandırdığımıza inanıyoruz." şeklinde konuşuyor. ErP Yönetmeliği devreye girmeden önce Premix Tam Yoğuşmalı Kombi'yi sektörle buluşturduklarının altını çizen Önder, "Bu ürünümüzün tanıtımı sırasında 'dinozor kombinizle vedalaşın' derken aslında ErP yönetmeliğine dikkat çekmiştik." diyor ve ekliyor: "Önümüzdeki yıllarda Türkiye'yi Avrupa'nın iklimlendirme üssü haline getirmek istiyoruz."



Hendek'teki üretim tesislerimizde hem Japonya'daki hem de Avrupa'daki merkezlerimizle iş birliği içinde çalışan güçlü bir Ar-Ge Merkezi kurduk. Kısa sürede çok büyük işler başardık. Ekibimiz bugüne kadar pek çok iyileştirme çalışmasına imza attı, cihazları ve süreçleri daha iyi kılan işler başardı. Sonunda Daikin gibi inovasyon ve teknolojisi ile tanınan bir markaya yakışacak bir kombi geliştirdik. İşte bu nedenle 'Isıtmayı yeniden tasarladık' diyebiliyoruz ve bu hamlemizle sektörümüze yepyeni bir ivme kazandırdığımıza inanıyoruz.

Daikin Türkiye olarak, Daikin Tasarım Merkezi EDC ve Türkiye'deki Ar-Ge mühendislerimizin 5 yıllık çalışması, çabası sonucunda hem sektöründe hem de Daikin tarihinde bir ilke imza attık. İlk kez doğalgazla çalışan Daikin markalı bir ürünü Türkiye'de ürettik.

Öncelikle bugüne kadar 7 milyon liralık yatırımla ortaya çıkan Daikin Premix Kombi serisi genişleyecek. Önümüzdeki dönem için öngördüğümüz 5 milyon TL'lik yeni yatırımla, ısıtma grubumuzu yeni ürünlerle genişletmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki süreçte ısıtma konusunda bizden çok daha fazla

yeni haber alacaksınız. Çünkü yeni 5 yıllık projeksiyonumuzu yaparken; soğutmada olduğu gibi ısıtmada da dünyanın 1 numarası olmaya odaklandık.

Daikin Türkiye olarak 2020 hedeflerinize dair yaptığınız açıklamalarda; iç pazarda 200 milyon dolar ihracat yapmayı hedeflediğinizi söylemişsiniz. Bu ciroya ulaşmak için hangi çalışmalar üzerinde duruyorsunuz?

Daikin Türkiye olarak, CIS ülkeleri başta olmak üzere, Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Çin pazarlarına ürün ihraç ediyoruz. Fusion20 doğrultusunda hedefimiz, 2020 yılında ihracatımızı 200 milyon dolara çıkarmak. Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer

Türkiye İhracatçılar Merkezi (TİM) tarafından açıklanan ihracatçı araştırmasına göre, Daikin Türkiye'nin en büyük 1.000 ihracatçı sıralamasındaki yerimizi 526'ncı sıradan 171'inci sıraya taşıdık. Bu performans ile Türkiye'nin ihracat devleri sıralamasında 355 basamak birden yükselerek, ihracatını en çok artıran üç şirketten biri olduk. Bugün itibarıyla ihracatımız 100 milyon doları aşmış durumda. Avrupa ülkelerinden Çin'e kadar geniş bir coğrafyaya ısıtma ve soğutma ürünlerimizi ihraç ediyoruz.



Sakarya'daki üretim tesislerinde son teknolojiyle ürettiğimiz tüm ürünlerimizi dünyaya ulaştırıyoruz diyebilirim. 2019'da VRV dediğimiz merkezi sistemler ürünlerinin Türkiye'de üretilmesi için çaba gösteriyoruz. Önümüzdeki yıllarda Türkiye'yi Avrupa'nın iklimlendirme üssü haline getirmek istiyoruz.

Türkiye'de gerçekleşen her üç büyük projeden birinde Daikin VRV cihazları kullanılıyor. Bu da Türkiye'nin Daikin'a olan güveninin bir göstergesi olarak nitelendirilebilir değil mi?

Daikin, Türkiye'de 1978 yılından beri distribütörler vasıtasıyla faaliyetlerini sürdürüyordu. Çin'den klima ithal eden ilk firma olan Airfel ise Türkiye'de iklimlendirme sektörünün önemli oyuncularından biriydi. Daikin, Temmuz 2011'de Airfel'i satın alarak Türkiye iklimlendirme sektörünün doğrudan bir yatırımcısı oldu. Bugün itibarıyla Daikin, ısıtma, soğutma ve havalandırma alanında Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip şirketi. Daikin, tüketici tarafında 2011 yılından önce çok bilinen bir marka olmasa da iklimlendirme sektörünün profesyonelleri tarafından çok iyi tanınıyordu. Daikin'in VRV sistemlerinin mu-



cidi olması, sürekli geliştirmeler ve yeni teknolojilerle sektöre liderlik etmesi; kısacası bu işin uzmanı olması büyük bir güven uyandırıyor.

ErP yönetmeliğiyle birlikte iklimlendirme sektörü yeni bir döneme girdi. Daikin tarafında yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan birçok ürün var. Biraz bu ürünlerden bahseder misiniz?

ErP Yönetmeliği devreye girmeden çok önce, 2017 Eylül'de Daikin Premix Tam Yoğuşmalı Kombi ürünümüzü sektörle buluşturduk. Bu ürünümüzün tanıtımı sırasında "dinozor kombinizle vedalaşın" derken aslında ErP yönetmeliğine dikkat çekmiştik. Dünyanın en küçük kombisi olan Daikin Premix Tam Yoğuşmalı Kombi, ErP regülasyonlarının tamamına uyumlu ve yüzde 109 verimliliğe sahip. Ayrıca şu an satışını yapmakta olduğumuz hibrit ısı pompalarında yüzde 146'ya varan verim değerleri ile pazarın teknolojik liderliğini üstleniyoruz. Üç farklı kapasitede cihaz içeren geniş yoğuşmalı kombi ürün gamımızla ve gelecekte adını çok daha fazla duyacağımız hibrit ürünlerimizle Daikin olarak ErP yönetmeliğine çoktan hazırız.

Hibrit ürünlerden söz etmişken bu konuya biraz daha dikkat çekmek isteriz. ErP Yönetmeliği'nin yoğunmalı kombiye geçiş boyutu daha çok konuşulsa da, ısıtma sektörü açısından önemli bir gelişme daha bizi bekliyor. Çok yakın gelecekte sektörün A enerji sınıfına sahip ürünlere ve bu ürünlerin de hibrit cihazlara doğru yönelimi söz konusu. Ürünlerdeki ısı pompasının hibrit çalışması, yani hem elektrik hem de doğalgaz kullanması, ürünlerdeki performans segment çizgisini belirleyecek. Bu nedenle şirketlerin hibrit cihazlara daha kolay uyum sağlaması için teknolojik altyapıya önem vermeleri, Ar-Ge faaliyetlerini geliştirmeleri ve bu alanlarda yatırım yapmaları gerekecek. Daikin olarak biz daha bugünden A+++ hibrit teknolojiye sahip ısı pompaları satışı yapıyoruz. Geleceğin ihtiyaçlarını bugünden tespit ederek yenilikçi ürünler geliştiren bir firma olduğumuz için de sektörümüzde her zaman öncü olarak anılıyoruz.

Son olarak, yeni yönetmeliğin sektöre hız kazandıracağını düşünüyor musunuz? Sizce bu yönetmeliğin sektör üzerindeki ilk

etkisi nasıl olacak? Uzun vadeli düşündüğümüzde sektörü nasıl bir ortam bekliyor?

İklimlendirme sektörünün ErP Yönetmeliği sayesinde kullanıcılara çevre ve enerji dostu ısıtma cihazı seçenekleri sunacağını söylemek mümkün. Daikin olarak biz bu yönetmeliğin hem kullanıcı, hem sektör hem de ülke ekonomisi için önemli katkıları olacağını düşünüyor ve geleceğimiz için atılmış önemli bir adım olarak görüyoruz. Sektöründe her zaman değişime öncülük eden bir marka olarak bu değişimi destekliyoruz.

Bu değişikliğin ısıtma sektörünü baştan aşağıya değiştirecek etkileri olacağını göreceğiz. Türkiye'de ekonomik ömrünü tamamlayan 6 milyon kombi bulunuyor. Yüzde 64'ü yoğuşmasız kombilerden oluşan pazarın 2019'dan itibaren yoğunmalı cihazlara yönelmesini bekliyoruz. Konvansiyonel kombilerin yoğunmalı kombilerle değiştirilmesi, sektöre belli bir canlılık getirecektir. Daikin olarak biz, yoğunmalı kombi ve kazanlardaki geniş ürün gamımızla hatta bunun daha da ötesinde hibrit ürünlerimizle bu değişikliğe zaten hazırız. Şimdi tüm sektörümüz bu geçişi yaşayacak. Sektörde ilk başlarda bir daralma söz konusu olabilir, ancak daha sonra yenileme pazarı büyüyecek ve bizim 'dinozor' dediğimiz eski tip cihazlar zaman içinde yerlerini yoğuşmalı cihazlara bırakacaktır.

VANACILAR | POMPACILAR | DOĞAL GAZCILAR | ENDÜSTRİYEL TESİSLER
GAZ DOLUM TESİSATLARI | BASINÇLI KAP VE KAZAN İMALATÇILARI

KENDİ GÜVENLİĞİNİZ İÇİN

ISO EN 3.1 (veya 3.2) SERTİFİKALI SAPLAMA ve SOMUNLARI SEÇİN



Bütün Ürünlerimiz:

- Petkim - Tüpraş - Botaş Şartnamelerine Uygundur.
- ISO EN 3.1 (B) isteğe göre 3.2 (C) Sertifikalıdır.
- Tüm Testler TSE'den Kalibreli ve Sertifikalı
- 60 ve 500 Tonluk Çekme Testi Tezgahlarımızda TS 3576 ve ASTM A 370 Normlarına göre Yapılmaktadır.

Kendi
Bünyemizde
TS EN ISO 17025'e göre
Akredite Belgeli
Laboratuvarı

- ❖ Sıcak ve Basınca Dayanımlı Saplamalar ve Ağır Hizmet Tipli Somunlar
ASTM A 193 Gr B7 ve Gr B16 /
ASTM A 194 Gr 2H ve Gr 4
- ❖ Sıfır Altı Düşük Sıcaklıklara Dayanımlı Saplama ve Somunlar
ASTM A 320 Gr L7 ve Gr L7M /
ASTM A 194 Gr 7 ve Gr 7M
- ❖ Paslanmaz Flanş Saplamaları ve Somunları
ASTM A 193 Gr B6 - B8 and B8M /
ASTM A 194 Gr 6 - 8 and 8M
- ❖ 3M. Boya M100 Çapa Kadar 8.8 Tam Dişli Saplamalara Sıcak Galvaniz İmkânı



BERDAN
CIVATA & SOMUN

En Büyük Civata Somun Saplama ve Ankarajların Türkiye'deki Üreticisi





Ayvaz 70 Yıllık Tecrübesiyle Sosyal Sorumluluk Projelerinde de Boy Gösteriyor

Sektörde ilkleri gerçekleştirme felsefesinden güç alarak Türkiye tesisat sektörünün ilk Ar-Ge Merkezi'ni faaliyete geçirdiklerini ifade eden Ayvaz İcra Kurulu Başkanı Serhan Alpagut, Ar-Ge merkezinde katma değeri yüksek ürünler ve prosesler geliştirmeyi hedeflediklerine dikkat çekiyor. Hem yurt içinde hem de yurt dışında “kalite” ve “güven” kelimeleriyle özdeşleşmiş bir marka olduklarını belirten Alpagut: “Ülkemize ve sektöre yenilikleri kazandırma misyonumuza ve mekanik tesisat sektöründe dünya çapında bir “marka” olma iddiamıza sonuna kadar bağlıyız.” diyor. Sosyal sorumluluğa oldukça önem verdiklerinin altını çizen Alpagut, Hakkari Çukurca'daki bir okula yaptıkları bağış hakkında şunları söylüyor: “Okulun atıl durumdaki konferans salonuna iki yüz adet konferans koltuğu; kütüphanesine çok sayıda masa ve sandalye gönderdik. Okulun eğitim materyali açısından eksiklik çeken anaokulu bölümü içinse Ayvaz çalışanları bir araya gelerek eğitici oyuncak ve çocuk kitabı alışverişlerinde bulundu. Ayvaz'ın desteğine teşekkürlerini bildirmek isteyen okul yönetimi tarafından okulun konferans salonuna “Ayvaz Konferans Salonu” adı verildi.”

Küçük bir ekiple musluk üretimi yapmaya başlayan mütevazı bir imalathaneden bu günlere gelmek büyük bir başarı. Siz bu başarıyı neye bağlıyorsunuz?

Bu başarı Yönetim Kurulu Başkanımız başta olmak üzere Ayvaz'ın tarihi boyunca emek vermiş tüm aile üyelerimize ait. Ayvaz ticari hayatına 1948'de İstanbul Tarlabası'nda küçük bir imalathane olarak başladı. Sektöre Karaköy'deki Perşembe Pazarı'nda çıraklık yaparak giriş yapan Hacı Ayvaz, buradan elde ettiği bilgi ve deneyimleri kurucusu olduğu Ayvaz'a aktararak 16 kişilik küçük bir ekiple musluk üretimi yapmaya başladı. Şirket uzun süre kısıtlı imkânlarla fakat emin adımlarla ticari faaliyetlerine devam etti. 1960'ta bronz gemi vanalarının üretim ve sa-



Ayvaz İcra Kurulu Başkanı Serhan Alpagut



tışını gerçekleştirmeye başlayan Ayvaz, 1970'li yılların başlarında sanayide kullanılan çeşitli tipteki vanaları ürün gamına ekledi. 80'lerin başlarında ise ülke çapında tanınan bir marka haline gelmeye başladı. "Türkiye'de olmayı üretmek" misyonuyla hareket eden Ayvaz, bir ilki gerçekleştirerek Fransız Calors-tat firmasının lisansı ile EJMA standartlarında Kompansatör üretmeye başladı. Türkiye'nin ilk kompansatör üreticisi olarak adını duyuran şirket; 1982'de İtalyan Fantini Cosmi firması lisansı ile Kazan Tağdiye Cihazı, 1983'te ise sahip olduğu uluslararası patent ile Kondensatör üretimine geçti. Tarla başındaki imalathane artan taleplere yanıt veremediği için 1984'te Avcılar'da bir fabrikaya geçildi. Avcılar fabrikada, o güne kadar sadece yurt dışından getirilen paslanmaz çelik hortumu ülkemizde üretmek adına çalışmalara başlandı. Türkiye'nin ilk esnek metal hortumu burada, Ayvaz tarafından üretildi.

Bugün Ayvaz sadece merkez fabrikasında 500'ün üzerinde çalışanıyla Türkiye tesisat sek-

törüne adını yazdırmış büyük bir şirket. Yurt içinde 10 bölge müdürlüğü ve 78 bayi ile hizmet veren Ayvaz, yurt dışında Rusya, Bulgaristan, Çin ve Polonya'da üretim tesisleri; Rusya, Ukrayna, İtalya, Almanya, Suudi Arabistan, Dubai, Polonya, Çin, Kazakistan ve Sırbistan'da ise bölge ofisleri ile satış organizasyonunu gerçekleştiriyor.

Ağırlıklı olarak hangi sektörlerde çözüm üretiyorsunuz?

Ürün gamımızda 3.000'den fazla ürün bulunuyor. Bu kadar geniş bir ürün gamı tabii ki çok zengin bir sektörel yelpazede kullanılıyor. Doğal gaz sektöründe, HVAC alanında, inşaat projelerinde, toplu konutlarda, AVM'lerde, rezidanslarda, gemi sanayiinde, güneş enerjisi sistemlerinde, fabrikalarda, rafinerilerde ve hemen her tür endüstride Ayvaz markasını görmek mümkün. Dünya çapındaki önemli yapılar da Ayvaz markası tercih ediliyor. Yurt içinde Zorlu Center, Torium AVM ve Varyap Meridian gibi dev projeler; yurt dışında ise Irak Baiji Rafinerisi, Rusya Toyota fabrikası ve Azerbaycan Bakü Hava-

limanı gibi prestijli yatırımlar şirketimizin referansları arasında yer alıyor.

Ayvaz, Ar-Ge çalışmaları kapsamında neler yapıyor?

70 yıllık Ayvaz tarihinden gelen sektörde ilkleri gerçekleştirme felsefesinden güç alarak Türkiye tesisat sektörünün ilk Ar-Ge Merkezi'ni faaliyete geçirdik. Bundan dolayı gururlu-yuz. Şimdilik 20 kişiden oluşan Ar-Ge merkezinde katma değeri yüksek ürünler ve prosesler geliştirmeyi hedefliyoruz. İthal ürünlere alternatif olacak üstün özelliklere sahip milli muadiller üzerinde de çalışacağız. Bu teknolojik atılımla müşteri ihtiyaçları doğrultusunda ürünler üzerinde sürekli iyileştirmeler ve geliştirmeler yapma konusunda da fark yaratmayı hedefliyoruz. En iyi kalitede ürünlerin dünyada kabul edilmiş yasal şartlara, standartlara ve müşteri taleplerine uygun olarak tasarlanması, üretilmesi ve kaliteden ödün vermeden sunulması konusunda var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. 70 yıllık deneyimle elde ettiğimiz teknik bilgi



birikimimizi, Ar-Ge merkezimizde inovasyona dönüştüreceğiz. Ayvaz, sektörde inovasyon ve Ar-Ge denince akla gelen, lider markalardan biri haline gelmiş durumda. Uzun yıllar sonucunda edindiğimiz teknik bilgi birikimimizi, yeni ürünler geliştirmek için kullanıyoruz. Ar-Ge merkezimizde 2019-2010 için yeni ürün ve paket projeleri için hazırlık yapılıyor. Zamanı gelince son gelişmeleri duyuracağız.

Marka bilinirliğini artırma konusunda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Ayvaz, hâlihazırda hem yurt içinde hem de yurt dışında "kalite" ve "güven" kelimeleriyle özdeşleşmiş bir marka. Ülkemize ve sektöre yenilikleri kazandırma misyonumuza ve mekanik tesisat sektöründe dünya çapında bir "marka" olma iddiamıza sonuna kadar bağlıyız. Bu bağlılık, Ayvaz çatısı altında sektöre sunduğumuz tüm ürün gruplarında ve hizmetlerimizde doğal olarak fark yaratmamızı sağlıyor ve markamızın yaygınlaşmasına katkıda bulunuyor. Fakat ihtisasınız ve iş alanınız makineler olsa bile, neden daha iyi olduğunuzu insanlara anlatmanız ve firmanızın görünen yüzüne de kurumsal kültürünüzü yansıtmanız lazım. Bu nedenle sadece insana, makine parkuruna değil firmamızın tanıtımına da yatırım yapıyor ve profesyonel hizmet ajansı ile çalışıyoruz.

Sektörde herkesin bildiği dergilerde yer almak, fuarlarda boy göstermenin çok ötesinde kendi alternatif tanıtım çalışmalarımızı planlıyor ve hayata geçiriyoruz. Örneğin, geçen sene Antalya'da, üç gün süren "Globally Local" isimli dev bir sempozyum gerçekleştirdik. Sektörümüzde birçok açıdan ilk niteliğindeki bu dev organizasyonda ulusal ve uluslararası çapta dev projelere imza atmış çok önemli proje

sorumlularını, taahhüt firmalarının temsilcilerini, kontrolörleri ve kamu sektöründen önemli teknik kişileri ağırladık. Yurt dışından yabancı konuşmacıların ve alanında uzman akademi duayenlerinin de sunumlar yaptığı sempozyum, tartışmasız sektörün en konuşulan etkinliklerinden biri oldu. "Globally Local" sempozyumunun gelenekselleşeceğini söyleyebilirim.

Sosyal sorumluluğa önem veren bir firma olduğunuzu biliyoruz. Bu konuda neler söylersiniz?

Ayvaz, uzun zamandan beri sosyal sorumluluk faaliyetleriyle tüm sektöre örnek teşkil eden bir şirket. Kızılay ile iş birliği halinde gerçekleştirdiğimiz geleneksel kan bağıışı organizasyonları, meslek liselerine sağladığımız teknik materyal destekleri, ihtiyaç sahipleri için belli dönemlerde yaptığımız kıyafet, defter, kitap bağışları bunlardan sadece birkaçı... Fakat bu sene, tüm bu sosyal sorumluluk faaliyetleri arasında belki de bizi en çok mutlu edenini gerçekleştirdik.

Anlatılabilir misiniz?

Bir gün Hakkari Çukurca'da görev yapan bir öğretmenden şirketteki bir arkadaşımıza mesaj geldi. Kendisi bize yazdığı mesajda, okulundaki imkânların sınırlı olduğunu, öğrencilerin maddi açıdan sıkıntı çektiğini ve mümkünse destek vermemizi beklediğini belirtmişti. Biz de bunun üzerine okul müdürüyle irtibata geçerek konunun detaylarını öğrendik ve hangi noktalarda destek olabileceğimizi görüştük. Müdürümüz, Ayvaz'ın eğitime destek faaliyetlerindeki ciddi tutumunu göz önüne alarak bağış faaliyetini okul çapında yapıp yapamayacağımızı sordu. Büyük bir mutlulukla olumlu yanıt verdik ve çalışmalara başladık. Okulun atıl durumdaki konferans salonuna iki yüz adet konferans

koltuğu; kütüphanesine çok sayıda masa ve sandalye gönderdik. Okulun eğitim materyali açısından eksiklik çeken anaokulu bölümü içinse Ayvaz çalışanları bir araya gelerek eğitici oyuncak ve çocuk kitabı alışverişlerinde bulundu. Yapılan tüm yardımlar şirketin Hadımköy'de yer alan merkezinde toplanarak büyük bir kamyonu yüklendi ve bağış birkaç gün süren zorlu yolculuktan sonra sınır köyünde bulunan okula ulaştı. Ayvaz'ın desteğine teşekkürlerini bildirmek isteyen okul yönetimi tarafından okulun konferans salonuna "Ayvaz Konferans Salonu" adı verildi.

Ayvaz olarak eğitim alanında ki sosyal sorumluluk faaliyetlerine her zamankinden daha çok önem gösteriyoruz. Çünkü muasır medeniyetler seviyesini aşmak istiyorsak, ilk adımın eğitimle atılacağını biliyoruz. Biz üstümüze düşeni yapmakla yükümlü, sorumluluğunu bilen bir şirketiz. Çukurca'daki okulla yaptığımız bu iş birliği, şirket yöneticilerimizden çalışanlarımıza kadar tüm Ayvaz ailesinin yüzünü güldürdü. Yardımlarımız, desteklerimiz artarak devam edecek.

İlerleyen dönemlerdeki hedefleriniz nelerdir?

Ülkemize ve sektöre yenilikleri kazandırma misyonumuza ve sektöründe dünya çapında bir "marka" olma vizyonumuza sonuna kadar bağlıyız. Bu bağlılık, Ayvaz çatısı altında sektöre sunduğumuz tüm ürün gruplarında ve hizmetlerimizde doğal olarak fark yaratmamızı sağlıyor. Bu farkın yarattığı ivme, dünya çapında bir şirket olma yolunda ilerlememizi sağlıyor. 70 yıllık Ayvaz tarihinde ne olduysa, bundan sonra da o olacaktır. Türkiye'yi ilklerle buluşturmaya devam edeceğiz; yapılamayanı yapmaya, kalite standartlarını yükseltmeye ve dünyada hak ettiğimiz yeri almaya çalışacağız.

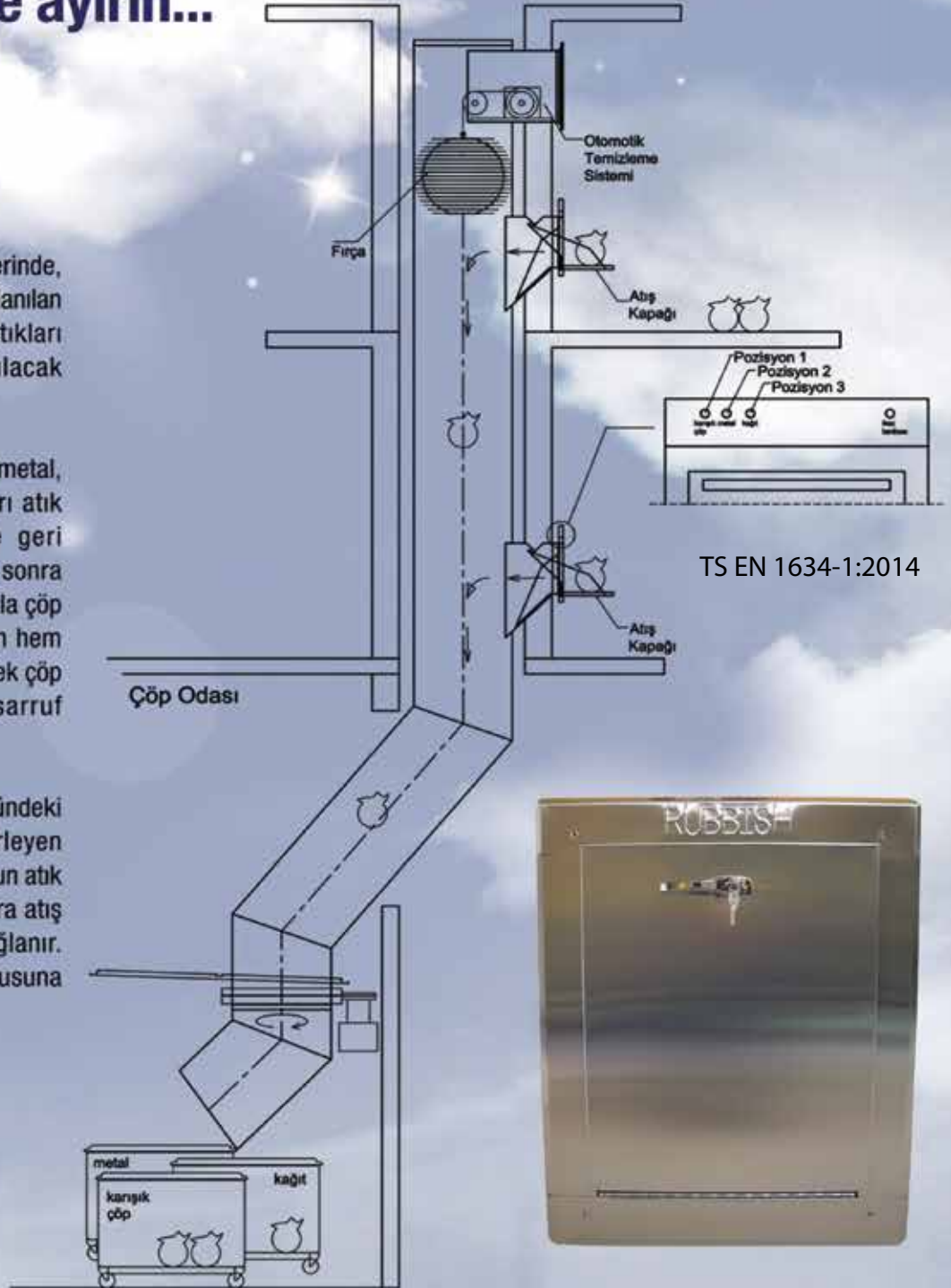
Atıklarınızı sadece bir şut ile ayırın...

ÇÖP ŞUTLARINDA SEPERATÖR SİSTEMİ

Bu buluş, apartmanlarda, iş merkezlerinde, bir veya birden çok katlı binalarda kullanılan çöp şutuna monte edilebilen ve atıkları ayrıştırarak toplamak için kullanılacak Seperatör sistemidir.

Seperatör yardımıyla atıklar karışık, metal, kağıt vb. olarak sınıflandırılarak ayrı atık kutularına atılmaktadır. Böylece geri dönüşümü olan atıklar işlendikten sonra tekrar kullanılabilir. Birden fazla çöp bacasına da gerek kalmayacağından hem yerden kazanç sağlanmakta hem de ek çöp bacalarının masrafından da tasarruf sağlanmaktadır.

Çöp baca sisteminde kapakların üstündeki atıkların sınıfına göre türünü belirleyen düğmelere basılarak seperatörün uygun atık kutusuna dönmesi sağlandıktan sonra atış kapağı açılır ve atığın atılması sağlanır. Böylece de atığın istenilen atık kutusuna gidilmesi sağlanmaktadır.



Mitsubishi Electric'ten Çevreci İklimlendirme Teknolojisi



Geleceği şekillendirmeye aday çevreci teknolojileriyle dikkat çeken Mitsubishi Electric, dünyanın ilk hibrit iklimlendirme sistemi olma özelliğini taşıyan “Hybrid City Multi Sistemler” ile yüksek enerji tasarrufu ve ideal konfor sağlıyor. Mekan ısıtmasında enerjinin su kullanılarak aktarıldığı ısı geri kazanımlı “Mitsubishi Electric Hybrid City Multi Sistemler”, karbon salımının ve işletme giderlerinin azaltılmasına büyük katkıda bulunuyor. Eşzamanlı ısıtma ve soğutmayı sadece iki borulu bir alt yapı ile sunabilen sistem, kolay ve düşük maliyetli montaj avantajı da sunuyor.

Mitsubishi Electric, hibrit iklimlendirme sistemleriyle düşük karbon salımlı çevreci uygulamalarının kapsama alanını genişletiyor. Geleceği şekillendirecek teknolojiler ve yenilenebilir çözümler geliştirme misyonu ile hareket eden marka, “Mitsubishi Electric Hybrid City Multi Sistemler” ile daha iyi bir dünya için karbon salımını azaltıyor ve bu amaçla oluşturulan yeni yönetmeliklere de uyum sağlıyor. Geleneksel ısıtma ve soğutma teknolojilerinin geldiği son nokta olan “Hybrid City Multi (HVRF) Sistemler”, ısı geri kazanımlı eş zamanlı ısıtma ve soğutma gerçekleştirmek için iki borulu teknolojisini ve suyun yaratıcı birleşimini kullanarak optimum konfor ve verim sunuyor. Sistem, kolay ve düşük maliyetli montaj avantajı da sağlıyor.

Maksimum verim, maksimum konfor

HVRF Sistemler'in sunduğu modern ısıtma ve soğutma çözümleri; ofis binaları, oteller, sağlık merkezleri, hastaneler, okullar, apartmanlar, alışveriş merkezleri ve diğer ticari binalar için rahatlıkla kullanılabilir. Bu ino-



vatif teknoloji; toplantı odaları, çalışma alanları, sistem odaları gibi tüm yıl boyunca eşzamanlı ısıtma ve soğutmaya gereksinim duyan mekanların ihtiyacını ısı geri kazanım teknolojisi ile verimli bir şekilde karşılıyor. Muayenehaneler, hasta odaları ve personel odaları gibi farklı odaların farklı iklimlendirme ihtiyaçlarına aynı anda cevap vererek maksimum konfor sağlıyor. Sistemin bağımsız ayar ve eşzamanlı ısıtma-soğutma yapabilme özelliği, örneğin bir otelde misafirlere klimanın çalışma modunu kendi istekleri doğrultusunda seçebilme özgürlüğü de tanıyor. Kusursuz iklimlendirme ile konaklama boyunca konforlu ve sorunsuz bir ortam yaratıyor.

Tek bir sisteme bağlı iç ünitelerde, aynı anda hem ısıtma hem de soğutma gereksinimi olması durumunda bir Mitsubishi Elect-

ric teknolojisi olan iki borulu ısı geri kazanım çalışması ile daha fazla enerji tasarrufu sağlanıyor. Soğutma yapan iç ünitenin atık enerjisi dış üniteden atılmak yerine, Hybrid Akış Kontrol ünitesi (HBC: Hybrid Branch Controller) sayesinde ısıtma yapan iç üniteye aktarılıyor ve bu sayede sistem verimi maksimize ediliyor.

Tek bir noktadan kontrol

HVRF Sistem'in ekipmanları içinde; gösterişli, şık ve kolay kullanım özelliğine sahip bireysel kumanda seçeneklerine ek olarak genişleme kumandalarıyla birlikte kullanımında maksimum 200 adet iç ünitenin kontrol edilebileceği merkezi kumanda alternatifleri bulunuyor. Bu kumandalar sayesinde, birbirlerinden bağımsız konumlara yerleştirilebilen sistemlerin tek bir noktadan izlenmesine ve kontrol edilebilmesine olanak sağlanıyor.

DOĞUŞTAN ÜSTÜN

Benzersiz performans ve baş döndürücü tasarım onun genlerinde var.



LEGENDERA

Klimanın yeni yorumu.



Yakut Kırmızı



İnci Beyaz



Kuzguni Siyah

Doğru İklimlendirme İçin Isı Yalıtımı Hayati Önem Taşıyor!

Isı yalıtımından bahsedildiğinde tüketicilerin sadece soğuktan korunma noktasında durduklarına dikkat çeken Karkim Yapı Kimyasalları Satış ve Pazarlama Müdürü Ahmet Çağdaş Bayraktar, ısı yalıtımının sadece soğuktan değil, aynı zamanda sıcaktan da koruyan bir sistem olduğunun unutulmasından yakınıyor. Mekânları soğutmanın, ısıtmaktan daha fazla enerji sarfiyatına yol açtığının bilinmediğini vurgulayan Satış ve Pazarlama Müdürü Bayraktar, ilk bakıldığında iklimlendirme ve ısı yalıtımının birbirinden bağımsız görüldüğünü dile getirerek, ısı yalıtımının aslında iklimlendirmenin başlangıcı olduğunu söylüyor. Son dönemlerde yenilenebilir enerji kullanımı için çeşitli çalışmalar yapıldığından bahseden Bayraktar: “Bu çalışmalar bağlamında, ısıtmada ve soğutmada kullanılan enerjilerin de daha verimli hale getirilmesi gerektiği aşikâr. Bu noktada yol doğru ısı yalıtımı sisteminden geçiyor.” diyor.

Küresel ısınma tehdidi ve hava kirliliği; günümüzün en önemli sorunlarının başında geliyor. Kış mevsiminde ısı kayıplarının, yaz mevsiminde ise ısı kazançlarının azaltılması ile elde edilecek yakıt tasarrufu, beraberinde atmosfere atılan sera gazlarında da bir düşüş sağlayacak. Aynı zamanda yalıtım, yaz aylarında soğutma için kullanılan ve ozon tabakasına zarar veren soğutucu gazlara duyulan ihtiyacı da azaltacak. Sizin bu konuya bakış açınız nedir?

Kullandığımız enerjilerdeki yakıtlara bağlı olarak açığa çıkan ve ekosisteme zarar veren sera gazlarının azaltılması oldukça önemli. Son dönemlerde takip ettiğim verilere göre ekolojik sistemdeki durum pek de iç açıcı olmasa da dünya genelinde yenilenebilir enerji kullanımı için çeşitli çalışmalar yapılıyor. Bu çalışmalar bağlamında, ısıtmada ve soğutmada kullanılan enerjilerin de daha verimli hale getirilmesi gerektiği aşikâr. Bu noktada yol doğru ısı yalıtımı sisteminden geçiyor.

Isı yalıtımı dediğimizde, tüketicilerde sadece soğuktan korunma şeklinde bir algı oluşuyor ancak ısı yalıtımının sadece soğuktan değil, aynı zamanda sıcaktan da koruyan bir sistem olduğu unutuluyor. Hatta mekânları soğutmanın, ısıtmaktan daha fazla enerji



Karkim Yapı Kimyasalları Satış ve Pazarlama
Müdürü Ahmet Çağdaş Bayraktar

sarfiyatına yol açtığı ne yazık ki düşünülüyor. Haliyle, ısı yalıtım sistemi olmayan mekanların iklimlendirilmesi, harcanan enerji sera gazı salınımını olumsuz yönde etkileyecektir. Bu noktada; sera gazı salınımının dünya eko sistemi için zararsız hale getirilmesi konusunda, dünyada olduğu gibi artık Türkiye’de de çeşitli çalışmaların yapıldığını ve gerekli önlemlerin alınmaya başladığını çeşitli yayınlardan takip ediyoruz. Bu önlemler doğrultusunda ortaya çıkan gelişmeleri de Karkim olarak yakından takip ederek, Avrupa’nın ve ülkemizin belirlemiş olduğu standartları ürünlerimize uyguluyoruz ve o şekilde pazara sunuyoruz.

Isıtma ve soğutmada kullanılan enerjinin daha verimli olması

için yalıtıma ihtiyaç duyulduğunu söylediniz. Buradan iklimlendirme ile ısı yalıtımı arasındaki yakın ilişki olduğunu çıkarabilir miyiz?

Isı yalıtımı, aslında iklimlendirmenin başlangıcıdır. Yani ısı yalıtımının, iklimlendirme noktasında yapılan plan ve proje çerçevesinde uygulanması gerekir. Artık yeni bina projelerinde ısı yalıtımı iklimlendirme başlığı altında ele alınıyor ve diğer birçok değişken faktörler ile hesaplanarak bir sistem oluşturuluyor. Bu sistem içerisinde, ısı yalıtımından istenen özellikler baştan belirlenebildiği için ihtiyaçlara daha iyi cevap verilebileceği gibi sistemden çok daha yüksek verim de elde edilebiliyor. Gözlemlediğim kadarıyla, son dönemde Türkiye’de inşa

edilen yapılarda da bu yönde çalışmalar yapılmaya başladı.

Peki, mevcut binalar için konuşmak gerekirse, ısı yalıtımı yaptırmanın doğru bir zamanı var mı?

Isı yalıtımında kullanılan ürünlerin avantajları ve dezavantajları var. Taş yünü için konuşmak gerekirse, yangın dayanımı olması ve ısı geçirgenliğinin düşük olması noktasında oldukça önemli bir ürün olduğunu söyleyebiliriz ancak, taş yününün direkt suya maruz bırakılması durumunda yapısında bozulmalar olacağı için, doğru uygulanma yapılabilmesi için iklimsel şartlara ihtiyaç duyar. Yani yağmurlu ve karlı havalarda taş yünü uygulamak şartlar sağlanmadığı takdirde pek doğru bir imalat olmayacaktır. Diğer yandan ısının çok yüksek olduğu dönemlerde de yine şartlar sağlanmadığı takdirde çimento esaslı ürünlerin uygulanması sorun yaratacaktır.

Yani, ısı yalıtımı yapmak için iklimsel şartların size ya müsaade vermesi gerekiyor ya da o şartların gerektirdiği değişiklikler sağlanarak uygulamaların gerçekleştirilmesi gerekiyor. Tabi ki bu şartların sağlanması sisteme ek maliyet getirecektir. Isı yalıtımının en doğru zamanı en yüksek verimin alındığı zamandır.

Her mevsimde uygulanabilecek bir ürün piyasaya sunulabilir mi?

Karkim'de her mevsim uygulama yapılabilmesini sağlayabilen çeşitli ürünlerimiz mevcut. Doğru bir yalıtım için maliyet ve ihtiyaç oranlaması yapılmasından sonra çıkan sonuçların her zaman maksimum verimi göstermesi gerekmektedir. Biz de Karkim olarak iklimsel bölgelere göre ürün gamımızı genişletiyoruz. İklimsel özelliklere göre de KarTherm ürünümüz ön plana çıkıyor.

KarTherm isimli ısı yalıtım sistemleriniz içinde hangi malzemeleri piyasaya sunuyorsunuz?

ETAG belgesi, TSE Sistem Garanti Belgesi ve ürünlerin TSE Belgesi olmak üzere önemli standartlara sahibiz ve KarTherm'de bu standartlar çerçevesinde oluşturduğumuz bir paket sistem söz konusu. Bu paket sistemle piyasaya kaliteli hizmet veriyoruz. KarTherm çatısı altında hem kendi ürettiğimiz ürünleri hem de dışardan belli başlı standartları baz alarak tedarik ettiğimiz ürünleri piyasaya sunuyoruz.

Diğer yandan ısı yalıtımı nem oranını dengelediğinden sağlıklı bir yaşam da sunuyor. Bu noktada sizin Karkim olarak mekânların nem dengesini ekstra koruma altına alan ürünleriniz var mı?

Biraz geçmişe gidecek olursak, yapılarda horasan harçlarının kullanıldığını görürüz. Horasan harcı doğal yapısı sayesinde nefes alan duvarlar oluşturduğundan eski yapılarda rutubet sorunu oluşmamıştır. Fakat günümüzde yapılan sistemlerde duvarların hava geçirgenliği yoktur. Hava geçirgenliği olmayan ortamlarda da rutubet ve küf oluşumu gözlenir. Rutubet ve küf, insanı konfor açısından sıkıntıya düşüren ve hatta çeşitli hastalıklara davetiye çıkaran etkenlerdir. Bu noktada Karkim olarak ürettiğimiz çimento esaslı ürünlerin nefes alabilme özelliğine sahip olduğunu söylemem gerekiyor. Hava geçirgenliğini sağlamak üzere, sıvalarımızı iç ve dış olmak üzere ikiye ayırıyoruz. İç sıva iç mekânlara, dış sıva da dış cephelere uygulanıyor. Böylece, duvarların nefes almasını sağlayan aerodinamik bir yapı oluşması ile rutubet oluşumunun önüne geçiyoruz.

Duvarların nefes almasıyla birlikte günümüzde dekoratifiklik de oldukça önem taşıyor. Bunun için de geliştirdiğimiz KarSaten ürünümüzü ön plana çıkarmakta fayda görüyorum. KarSaten, duvar yüzeylerinin pürüzsüzlü-



günü dekoratif olarak sağlama amacıyla, alçıya rakip olarak ürettiğimiz bir ürün. Alçı kıvamında olan ama alçıdan daha çevreci olmasıyla dikkat çekiyor.

Horasan harcından bahsettiniz. Acaba ürettiğiniz yalıtım ürünlerinde Horasan harcından ilham aldığınızı söyleyebiliriz değil mi?

Haklısınız. Geçmişin doğru temelleri üzerine doğrular koyarak yol almakta fayda olduğunu düşünüyorum. Çünkü geçmişten gelen doğru uygulamaları çağımıza göre geliştirdiğimiz zaman, daha hızlı şekilde daha doğru ürünler üretebiliyoruz.

Konu üretime gelmişken, önceki konuşmalarımızda ürün yelpazenize ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürünler eklemeye devam edeceğinizi söylemiştiniz. Bu yılın başında da yanılmıyorsam ürün gamınıza 50'ye yakın yeni ürün eklediniz. Yeni ürün noktasında çalışmalar şuan nasıl gidiyor? Ar-Ge'de durum nedir?

Ürün geliştirmelerimiz hala devam ediyor. Yapısal olarak baktığımızda, daha çok kendimizde eksik gördüğümüz; toprak altı, baraj, tünel ve sanayi tipi sistemlere yöneldiğimizi söyleyebilirim. Bu alanda ürün gamımıza 5 yeni ürün daha ekledik. Yılsonuna kadar bu sayıyı 30'a çıkarmayı hedefliyoruz.

Son olarak ısı yalıtımında neleri hedefliyorsunuz?

Karkim olarak, yaptıklarımızla değil yapacaklarımızla anılmayı daha doğru buluyoruz. Bu yüzden kendimizi sürekli geliştirerek ve yeni ürünler piyasaya sunarak en tepeye ulaşmayı hedefliyoruz. Buna ulaşmak için de Ar-Ge'mize güveniyoruz. Fabrika sayımızı yatırımlarımız doğrultusunda artırmaya çalışıyoruz.

Vaillant'ın Ustalık Eseri;

Green IQ ecoTEC Exclusive Sektörde Fark Yaratacak

Yeni ErP yönetmeliğinin, yoğunlaşmalı kombi üretimini zorunlu hale getirmesinin; hem tüketicilerin, hem sektörün hem de Türkiye'nin çıkarına olacağını söyleyen Vaillant Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu, "Tüm haneler yoğunlaşmalı kombi ve akıllı oda termostatu kullanırsa Türkiye'nin yıllık 1 milyar dolarlık enerji harcaması içeride kalacaktır." diyor. Yüzde 85 geri dönüştürülebilir malzemelerden üretilen, Green IQ Multi yoğunlaşmalı kombi ürününü ön plana çıkararak, 5 farklı yoğunlaşmalı kombi modelini tüketicilere sunduklarını kaydeden Kayaoğlu, Green IQ ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Green IQ diğer yoğunlaşmalı kombilerin üzerinde olarak, ısıtmanın haricinde kullanım suyu yoğunlaşmasını da yaparak multi yoğunlaşma teknolojisine sahip, içerisindeki entegre VR920 modülü ile oda termostatlarıyla online olarak konuşabilen ve cep telefonu ile kontrol edilebilen ve yüzde 85 geri dönüştürülebilen malzemelerden oluşturulan sektördeki en üst segment üründür diyebiliriz."



Vaillant Satış ve Pazarlama Direktörü Erol Kayaoğlu

Yeni ErP yönetmeliğinin, yoğunlaşmalı kombi üretimini zorunlu hale getirmesiyle hanelerde ciddi enerji tasarrufunun olacağını söyleyebiliriz. Bu doğrultuda ErP yönetmeliğine uygun ürünlerle hem tüketiciler, hem sektör hem de Türkiye kazanacak diyebiliriz değil mi? Evet, kesinlikle hem tüketiciler, hem sektör hem de Türkiye kazanacak diyebiliriz. "Enerji Piyasası Denetleme Kurumu'nun verilerine göre; 2016'da Türkiye'nin toplam doğalgaz ithalatı 16 milyar dolar olarak kaydedildi. Bu tutarın yüzde 25'inin hane halkı tarafından evlerde kullanıldığı öngörülmektedir. Hermetik baca teknolojisi ile ortam havası yerine dış havayı kullandığı için daha güvenli olan, daha düşük NOx (Azot Oksit) seviyesi ile çevre dostu olan yoğunlaşmalı kombi ve akıllı oda termostatu kullanıldığında, evin izolasyon ve coğrafi konumuna göre yüzde 25-35'e varan doğalgaz tasarrufu sağlanabiliyor. Bu da, hane başına ısıtma giderinin yıllık 500 TL civarında düşmesi anlamına geliyor. Yani teorik olarak tüm haneler yoğunlaşmalı kombi ve akıllı oda termostatu kullanırsa, hem hane halkı kazanacak hem de Türkiye'nin yıllık 1 milyar dolarlık enerji harcaması içeride kalacaktır.

Geçtiğimiz yıl sektör, kentsel dönüşüm ve yenileme pazarı ile şofben, termosifon ve klimalardaki ÖTV indiriminin etkisiyle beklentilerin üzerinde büyümüşü. Peki, ErP

yönetmeliğiyle 2018'de sektörde bir büyüme bekliyor musunuz?

Türkiye'de her yıl yaklaşık 700 – 800 bin yeni konut projesinin hayata geçmesi, kentsel dönüşüm nedeniyle eski binaların yenilenmesi, tüketici bilinç düzeyinin artması ile mevcut cihazlarını daha verimli cihazlar ile değiştirme yolunu tercih etmeleri gibi faktörler Türkiye'de sektörü canlı tutuyor ve sektör büyümesine olumlu yansıyor. Bu etkilerin ErP regülasyonu ile 2018'de devam edeceğini ve iklimlendirme pazarının 2018'de yüzde 10 daha büyüyeceğini düşünüyoruz.

Bu yönetmelik satış sonrası hizmetler anlamında bir kafa karışıklığına neden olabilir mi?

ErP yönetmeliğinin birinci aşaması olan Lot 1 (ısıtma) ve Lot 2 (sıcak su) uygulama başlangıç tarihi 21.04.2018 olarak 28 Mart 2018 tarihli, 30374 sayılı resmi gazetede yayımlanmıştı. Mevzuatın net bir şekilde açıklanması ve tarihlerin kesinleşmiş olması ile birlikte firmalar ErP yönetmeliğinin gerekliliklerini üretim aşamasından satış sonrası hizmetlere kadar tüm departmanlara yaymak, gerekli değişiklikleri ve tüm regülasyon detaylarını yerine getirmekle mükellef oldu.

Regülasyonla ilgili gerekli tecrübe, bilgi birikimi ve koordinasyon gücüne sahip olmayan markaların bu geçişte hem ürün gamı hem de satış sonrası hizmetler anlamında kafa karışıklığı ile birlikte çeşitli sorunlar yaşaması muhtemel görülmektedir. Doğru zamanda doğru adımları atmış olan markalar ise daha kolay bir geçiş sağlayarak hem tüketicilerine sorunsuz bir deneyim yaşatabilecek, hem de mutlu müşteri kitlesini artıracılabileceklerdir.

Vaillant olarak bizler 2015'te Avrupa pazarında ErP regülasyonunu tecrübe etmiş bir markayız.

Türkiye pazarında da işimizin yüzde 75'inden fazlasını ErP'ye uyumlu yoğunluşturduğunu düşündüğümüzde ErP regülasyonuna 360 derece hazır, hedef kitemizi doğru zamanda doğru bilgiler ile bilinçlendirmiş ve bu regülasyona zaten uzun zaman önce adapte olmuş bir marka konumundayız. İçerisinde bulunduğumuz bu konforlu alanı da sonuna kadar müşterilerimize hissettirmenin gururunu yaşıyoruz.

Vaillant kullanıcılarına zaten konforlu, verimli, ekonomik ve çevre dostu ürünler sunuyor fakat yeni dönemde tüketiciler, daha fazlasına sahip bir ürün gamı ile tanışabilecek mi?

144 yıldır sektörde ilkler imza atmış bir marka olarak odak noktamızda her zaman çevreye duyarlı, verimliliği en üst düzeyde donatılmış ürünler bulunuyor. Bunlara ilave olarak kullanıcılarımıza benzersiz bir müşteri deneyimi yaşatmak ve hayatlarına konfor katmak için ürünlerimizi uzaktan kontrol yeteneklerine sahip, online akıllı teknolojilerle birleştirerek, yeni inovasyonlara imza atmaya devam ediyoruz. Bu yıl sektörde ses getiren, yüzde 85 geri dönüştürülebilir malzemelerden üretilen, Green IQ Multi yoğunluşturucu ürününü lanse ederek 5 farklı yoğunluşturucu kombi modeli ile tüketicilerin huzuruna çıkıyoruz.

Green IQ ecoTEC Exclusive hakkında bilgi verir misiniz? Diğer yoğunluşturucu ürünlerden üstünlükleri var mı?

Green IQ ecoTEC exclusive, Vaillant'ın ustalık eseri olarak tanımlayabileceğimiz, hatta kombi değil Green IQ diyebileceğimiz seviyede bir ürün.

Green IQ diğer yoğunluşturucu kombilerin üzerinde olarak, ısıtmanın haricinde kullanım suyu yoğunluşturmasını da yaparak multi yoğunluşturma teknolojisine sahip, içerisindeki entegre VR920 modülü ile oda termostatlarıyla on-



line olarak konuşabilen ve cep telefonu ile kontrol edilebilen ve yüzde 85 geri dönüştürülebilir malzemelerden oluşturulan sektördeki en üst segment üründür diyebiliyoruz.

Son olarak biraz da kombininmucidi.com hakkında bilgi almak isterim.

Kombininmucidi.com ziyaretçilerimizin Vaillant markasına ait ürün detaylarını inceleyebildikleri, tüketicilerin hayatlarını kolaylaştıran ücretsiz keşif, self servis, hangi kombiyi almalıyım ve ne kadar tasarruf sağlarım gibi uygulamalara kolaylıkla ulaşabildikleri gelişmiş bir web sitesidir. Ayrıca kombininmucidi.com ile tüketiciler ürünleri birbirleriyle kolayca karşılaştırabilir, kendileri için optimum çözümü sağlayan ürünleri seçebilir ve ücretsiz keşif talebi oluşturarak tüm bu süreçleri dijital dünyada kolaylıkla yönetebilir ve zamandan da tasarruf sağlayabilirler.

Eklemek istediğiniz farklı bir ayrıntı var mı?

Vaillant Türkiye olarak; ısıtma sektöründeki ürünlerimizle yaratmış olduğumuz tüketici memnuniyetini soğutma sektörüne taşımak, iş ortaklarımıza ek iş potansiyelleri yaratmak, çevre ve enerji dostu ürünler sunarak ülke ekonomisine katkıda bulunmak istiyoruz.



Arçelik Klimalarında 10 Yıl Garanti Sunuyor

Arçelik, Türkiye’de ilk defa üretilmiş olan R32 soğutucu gazlı klimalarını 10 yıl kompresör garantisiyle pazara sundu. Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer, 2018 yılında, klima ürün gamlarının müşteri beklentileri çerçevesinde tamamen yenilendiğini, çok daha akıllı ürünlerin pazara sunulduğunu belirtti.

Türkiye’de ev tipi split inverter klima cihazlarında R32 gazlı üretiminin ilk olarak Arçelik tarafından yapıldığını, tüm serilerde bu dönüşümün tamamlandığını belirten Arçelik Türkiye Genel Müdürü Dinçer, yeni nesil klimaların yüksek enerji verimli ve çevreci olduklarını ekledi. R32 ürün gamlarının 10 yıl kompresör garantisi ile pazara sunulacağını belirten Dinçer, “Bu uzun garanti süresi ile Türkiye’de üretilmiş ürünlerimize ne kadar güvendiğimiz de göstermiş oluyoruz.” dedi.

“Daha uzun garanti süresine sahip klima cihazları sunuyoruz”

R32 klima gazı ile iklimlendirme sektöründe bir devrim yaptıklarını aktaran Dinçer Türkiye’de ilk ve tek 10 yıl kompresör garantisi hizmeti içine kompresör cihazının montaj işçiliği ve yeni gaz dolum hizmetini eklediklerini söyleyerek şunları ekledi: “Tüketicilerimize bundan sonra çok daha uzun garanti süresine sahip klima cihazları sunuyoruz. Üstelik bu klima cihazları daha yüksek enerji verimliliğine sahip oldukları gibi, çok daha çevreci olacaklar. R32 klima gazının ODP olarak isimlendirilen Ozon Tükenmesi Potansiyeli sıfırdır. Mevcut klima gazlarına göre yüksek bir termal iletkenliğe sahiptir bu da ısı transferi mikta-



Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer



rını arttırmaktadır. Ayrıca düşük ve yüksek sıcaklıklardaki ısıtma ve soğutma performansları yine mevcut gazlar ile çalışan klimalara göre daha başarılıdır. Özellikle profesyonel kanalda faaliyet gösteren iklimlendirme firmaları gerek ücretsiz ke-

şif hizmeti gerek yerli üretim olanakları sayesinde sunulan stok imkânları ve Arçelik’in konusunda uzman olan Tüketici Hizmetleri avantajları çerçevesinde Arçelik ve Beko markalarına büyük bir güven duymaktadırlar.”

Arçelik İklimlendirme Sistemleri ile enerjiniz hem verimli hem kaliteli.



Yüksek enerji verimliliği sunan Arçelik İklimlendirme Sistemleri,
Arçelik kalitesi ve güvencesiyle bulunduğu her ortama değer katar.

Arçelik**KURUMSAL
ÇÖZÜMLER****İKLİMLENDİRME**

PLAŞER ADHESIVE TAPES

ONE STOP SHOPPING



YAPIŞKANLI BANTLAR
AMB. İML. SAN. TİC. ANONİM ŞİRKETİ

Hakkımızda

1986 yılında temeli atılan firmamız halen 5000m² kapalı alanda 50 personeli ile sektöre Ambalaj Bantları, Teknik Bantlar (çift taraflı yada özel kesimli), Medikal Bantlar ve Yapışkanlı İzolasyon Süngerleri konusunda ana ve yan sanayi tedarikçisi olarak hizmet vermektedir.

Ürün gruplarımız arasında; Baskılı ve Baskısız Koli Bantları, Çift Taraflı Bantlar, Medikal Bantlar, Maskeleme Bantları, Klişe Monta Bantları, Elektrik İzolasyon Bantları ve Yüzey Koruma Filmleri bulunmaktadır. Bu ürün gruplarının altında 100'e yakın ürün çeşidimiz ile müşterilerimize farklı kalite ve fiyat opsiyonu sunabilmekteyiz.

Toptan ve toptan üstü satışı tercih eden firmamız, üretebilme kapasitesi ile sektörde lider firma konumundadır.

1999 yılında satın alarak bünyemize katmış olduğumuz PLAŞER A.Ş. ile, firmamızın ithalat ve ihracat işlemleri gerçekleştirilmektedir.

Vizyonumuz: "One Stop Shopping"

Temel işi Yapışkanlı Bant olan firmamız sürekli olarak kendisini geliştirme çabası içindedir. Amacımız Yapışkanlı Bantlar konusunda tek çözüm noktası olmaktır.

Bu süreçte dikkat ettiğimiz unsurlar şunlardır;

- Proje bazında ürün geliştirmek,
- Ürün çeşitliliğini arttırmak,
- Güvenli ürün stoğu bulundurmak,
- Makine parkurunu genişletmek ve yenilemek,
- Özel ebatlandırma opsiyonları sunmak.



BREATHER TAPE

NEFES ALAN BANT

inancbant

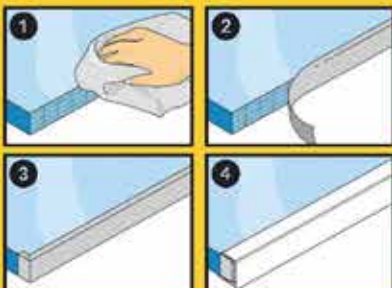
YAPIŞKANLI BANTLAR
AMB. İML. SAN. TİC. ANONİM ŞİRKETİ

BREATHER TAPE for Multiwall Sheets

EN-Special product Breather tape is the best way to keep all polycarbonate panels or sheets free of dusts and algae's. Contamination by dust and moisture will soon lead to the growth of unsightly algae and moulds. The best protection is the use of a quality breather tape which allows full ventilation of all sections and channels of the polycarbonate sheeting.

NEFES ALAN BANT

TR-Özel üretim Havalandırma bandı tüm polikarbonat panelleri veya tabakaları tozdan ve yosunlardan uzak tutmanın en iyi yoludur. Toz ve nemlenme içeride mantar ve yosunların büyümesine neden olacaktır. En iyi koruma, polikarbonat kaplamanın tüm bölümlerinin ve kanallarının tam havalandırılmasını sağlayan kaliteli bir havalandırma bandı kullanılmasıdır.



Breather tape advantages;

- 1 Breathability
- 2 Strength
- 3 Water Escape
- 4 No insects or dust
- 5 Moisture and temperature resistant
- 6 Easy adapts of the glazing materials
- 7 Strength
- 8 Ultra Violet Resistance
- 9 Special anti-algae and anti-fungi treatment
- 10 Dust Exclusion

Havalandırma bandı avantajları;

- 1 Nefes alması
- 2 Su tahliyesi
- 3 Toz tahliyesi
- 4 Dayanıklı
- 5 Ultra Violet Direnci
- 6 Yosun ve mantar oluşumunu engelleme.
- 7 Yansıma ve sıcaklığa dayanıklı
- 8 Cam malzemelerden kolaylıkla uyum sağlar.

ADRES: Mermerciler Sanayi Sitesi, 8. Cadde
No: 30 Beylikdüzü, İstanbul - Türkiye

TELEFON: Tel: +90 212 879 09 78 (Pbx)

FAX: Fax: +90 212 879 09 50

WEB: www.inancbant.com



İnşaat sektöründe 26 yıldır çevreye ve insana saygılı bir yaklaşımla proje geliştiren Şua İnşaat, Kadıköy Fikirtepe’de konumlanan son projesi Elite Concept’t e enerji ve su tasarrufu sağlayan doğaya dost akıllı ev sistemi kullanıyor. Bu sayede aidatların da minimum seviyede tutulması hedefleniyor.



Küresel ısınmayla mücadelede katkıda bulunmak için inşaat sektörüne önemli bir rol düştüğü bilinciyle hareket eden Şua İnşaat, 26 yıldır çevre hassasiyeti yüksek ve insana saygılı yapılar imza atıyor. Kadıköy Fikirtepe’nin en merkezi lokasyonunda konumlanan son projesi Elite Concept’t e de aynı misyonla yol alan Şua İnşaat, 24 katlı 3 blokta 785 konut, 26 ticari ünite ve sosyal yaşam alanlarından oluşan projesinin yüzde 75’ini sosyal donatılar ve peyzaja ayırıyor. Örnek daireleri görülmeye hazır olan ve temmuz ayında teslim edilmeye başlanacak doğa dostu proje Elite Concept; kara, deniz, hava yolu ve raylı sistem gibi pek çok farklı ulaşım alternatifinin kesişim noktasında yer alıyor.

Doğaya dost sürdürülebilir yaklaşım

Akıllı telefon ya da tabletler-

le internet bağlantısı üzerinden kontrolü sağlanabilen akıllı ev konsepti ile hayatı kolaylaştıran Elite Concept, doğaya dost sürdürülebilir bir yaklaşımla planlandı. Projedeki tüm peyzaj alanlarının sulaması ve klozet rezervuarlarında kullanılacak su ihtiyacı; banyo, mutfak ve lavabolarda kullanılan sular ve yağmur sularının arıtılmasıyla elde edilen gri su arıtma sistemi ile gerçekleştirilecek. Ayrıca ortak alanların aydınlatma ve sıcak su ihtiyacı için de güneş panelleri sayesinde güneş enerjisinden yararlanılacak. Bu uygulamalarla elde edilecek tasarruf, işletme maliyetlerinin minimuma düşürülmesini ve aidatların azalmasını sağlayacak.

Elite Concept, bir yanda adalar, deniz ve tarihi yarımada’nın göç alıcı silüetini diğer yanda Çamlıca’yı gören İstanbul’un dört bir ya-

nına hakim manzarasıyla dikkat çekiyor. Yüzde 90 cam panoramik cephe mimarisi ile bu manzarayı kesintisiz olarak izleyebilmeyi mümkün kılan projede, modern zamanların Babil Kulesi olarak adlandırılan Dubai’deki Burj Al Khalifa ve dünyanın en yüksek kulesi olmaya hazırlanan Cidde’deki Jeddah Tower gibi prestijli projelerde kullanılan Amerikan menşeli Guardian markasının reflekte camları tercih edildi. Güneşe karşı yüksek performanslı koruma ve ısı tasarrufu sağlayan bu özel camlar, daire içlerinde ısı ve morötesi ışık artışına neden olabilecek güneş enerjisini en aza indirerek sıcak havalarda klima kullanımını minimize ediyor. Her türlü uygulama için görünür ışık iletimini ise maksimum noktaya çıkararak aydınlatma ihtiyacını azaltıyor.

Farkı *fark* ettiniz mi?

Saray alüminyum kompozit panel; İstanbul gibi deniz kenarı, egzoz ve hava kirliliğinin yüksek olduğu asit yağmurlarına maruz kalan şehirlerde, binanızın dış cephesine yüksek koruma sağlayan, kesinlikle kullanılması gereken kalitesi kanıtlanmış üst düzey bir üründür.



Saray, alüminyum kompozit panel imalatında; nem dayanımı, asit dayanımı, UV dayanımı renk ve parlaklık stabilitesi açısından dünyada bilinen en dayanıklı boya olan Polivinilden Florür (**Pvdf**) tercih ederek binaların dış cephesinin uzun yıllar ilk günkü gibi kalmasını sağlar.



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

SARAY® | Alüminyum
Kompozit Panel

Siltaş Yapı, Yeni Projesi

Siltaş Marina'yı Satışa Sundu

İş dünyasındaki köklü geçmişinde biriktirdiği tecrübe ve güvenin ışığında yeni nesil iş merkezleri ve konut projelerine imza atan Siltaş Yapı, Pendik Marina'nın karşısında konumlanan yeni projesi Siltaş Marina'yı satışa sundu.

Kapanmayacak panoramik deniz manzarası ile öne çıkan "adalara karşı, bulutlara komşu" Siltaş Marina, standart sosyal donatılardan farklı olarak yaşama ekstra konfor, kolaylık ve keyif katan LifeX Konsepti ile de dikkat çekiyor. Proje sakinlerinin misafirlerini beş yıldızlı otel konforunda ağırlayabilecekleri misafir süiti, kreş, müzik odası, cep sineması gibi pek çok özelliğe sahip olan Siltaş Marina, temel ihtiyaçlara cevap vermesi hedeflenen ticari üniteleri de bünyesinde barındırıyor. İnsana ve doğaya dost bir proje olarak akıllı ev altyapısıyla tasarlanan projede, elektrikli araçlar için e-şarj istasyonu da bulunuyor.

Lansmana özel peşinde yüzde 10 indirim

Adalar manzaralı balkonları ve terasları ile doyulmaz seyir keyfi sunan Siltaş Marina, "7/24 güvenlik hizmeti ve kapalı devre kamera sistemi tarafından korunacak Siltaş Marina'yı, yüksek deprem standartları ve deprem yönetmeliğine uygun olarak radye temel ve betonarme karkas sistemi ile inşa edilecek.



Siltaş Marina'da lansmana özel peşinde yüzde 10 indirim ve 60 ay sıfır faiz fırsatı sunan Siltaş Yapı, yüksek prim hedeflediği projesini Mayıs 2020'de teslim etmeyi planlıyor.

Türkiye ekonomisi ve inşaat sektörüne duydukları güvenle yatırımlarına artan bir ivme ile

devam edecek olan Siltaş Yapı, Siltaş Marina'nın ardından Sancaktepe ve Kartal'da başlayacağı yeni projeler için gün sayıyor. Şirket, inşaat sektöründe 7 yılda gerçekleştirdiği yatırım tutarı kadar yatırımı, şimdi 2020'ye kadarki 2 yıllık süre içinde hayata geçirmeyi hedefliyor.



Avrupa'nın Civata Sektöründe En Güçlü Test Laboratuvarı !

TARSUS - MERSİN OSB'dedir.

Metal Laboratuvarlarının Vazgeçilmezlerinden ÇEKME TESTİ CİHAZLARI



Boy: 3.2 m

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜKLERİNDEN BİRİSİ

Kapasite : 200 ton
Ağırlık : 2500 kg



Boy: 2.8 m

CIVATA SEKTÖRÜNDEKİ NORMAL TEST CİHAZLARI

Kapasite : 60 ton
Ağırlık : 1250 kg



Boy: 1.5 m

BERDAN CIVATA PATENTLİ CİHAZ AVRUPA'NIN EN GÜÇLÜ ÇEKME TESTİ CİHAZI

Kapasite : 500 ton
Ağırlık : 750 kg

TEST CİHAZLARIMIZ

1. Universal Çekme Test Cihazı (600 kN)
2. Universal Çekme Test Cihazı (5.000 kN)
3. Tork Test Cihazı (Max. 30.000 Nm.)
4. Sertlik Ölçme Cihazı (Dijital) (HRC-HRB)
5. Sertlik Ölçme Cihazı (Mekanik) (HRC-HRB)
6. Mobil Elektronik Sertlik Ölçme Cihazı (HRC)
7. Mikro Sertlik Ölçme Cihazı (HV)
8. Çentik Darbe Deneyi Test Cihazı (-150 °C)
9. Spektral Analiz Cihazı (20 Element)
10. Metal Mikroskobu
11. Profil Projeksiyon cihazı
12. Tuz Püskürtme Korozyon Testi Cihazı
13. Manyetik Partikül Test Cihazları (Portatif ve Universal)
14. Ultrasonik Çatlak Kontrol Cihazı
15. Kaplama Kalınlığı Ölçüm Cihazı
16. Yüzey Pürüzlülüğü Test Cihazı
17. Numune Hazırlama Cihazları



info@berdancivata.com
www.berdancivata.com

Türkiye'nin En Büyük Boyutlu Bağlantı Elemanları Üreticisi ve Akreditasyon Belgeli Laboratuvarı olan Tek Civata Fabrikası



Tarsus-Mersin Organize Sanayi Bölgesi 5. Cadde No: 6, 33540, Tarsus/Mersin T: +90 324 676 44 90 F: +90 324 676 44 93



Kale Alarm ile Hırsızları Evinize

Ayak Basmadan Durdurun!

Yaşam alanlarını 7/24 güvende tutma vizyonu ile faaliyetlerini sürdüren Kale Alarm, alarmla entegre silindir 'Ekstra Defans' adlı ürünü ile güvenlik sektöründe yeni bir dönem başlattı.

'Tam Kapsam Güvenlik' anlayışıyla; kilitten çelik kasaya, çelik kapıdan pencereye ve elektronik güvenlik sistemlerine kadar tüm güvenlik çözümlerini bir arada sunan Kale Endüstri Holding bünyesindeki Kale Alarm, dünya patentini aldığı ürünü Kale alarmla entegre çalışan silindir 'Ekstra Defans' ile hırsız içeriye giremeden kapıyı da durduruyor.

Kale Alarm, yüzde yüz yerli Ar-Ge ve milli yazılım ile geliştirilen Ekstra Defans, silindir ile alarmı konuşturuyor. Kale Alarm'ın içerisinde yer alan devre, silindir ile bağlantı kurarak Kale alarmla entegre şekilde çalışıyor. Bu sayede hırsız kilidi kırdığı anda bunu algılayıp hem 110 dBA ses seviyesindeki kendi alarmını devreye sokarak çevreye sesli uyarıda bulunuyor, hem de özel paneli sayesinde tüm alarm sistemini tetikliyor. Diğer yandan silindir kırıldığında, silindirin yalnızca ön kısmı kopuyor. Böylece kullanıcı, kilit kırılmış olsa bile anahtarını kullanarak içeri girebiliyor.

Kolluk kuvvetlerine anında haber veriliyor

Sistem, eş zamanlı olarak Kale Alarm İzleme Merkezi'ne de sinyal göndererek silindirin kırıldığını bildiriyor ve önce kullanıcılara gerekirse de kolluk kuvvetlerine anında haber veriliyor. Ayrıca sürekli silindirle iletişim halinde olarak sistemin doğru çalışıp çalışmadığını kontrol eden alarm paneli, bağlantının herhangi bir nedenden kesilmesi durumunda, Kale Alarm Merkezi'ne silindirden haber alamadığına dair bildirimde bulunuyor.



Ekstra Defans'ın öne çıkan bir diğer özelliği ise, günlük hayatın koşturması içerisinde yaşanan kapıda anahtar unutma derdine ve bu nedenle olabilecek kötü niyetli girişimlere son vermesi. Anahtarın silindirde 10 saniye ve daha uzun kalması durumunda, silindir 100 dBA ses seviyesinde öterek kullanıcıyı uyarıyor.

7 gün 24 saat kesintisiz takip ile 'siz yoksanız Kale Alarm var'

"Siz Yoksanız Biz Varız" sloganıyla, ileri teknolojiyle geliştirilen yenilikçi çözümleriyle ev ve işyerlerini kötü niyetli girişimlere karşı koruyan Kale Alarm; ayrıca yangın, sağlık problemleri, gaz kaçağı, panik ve tehdit gibi acil müdahale gerektiren durumlara karşı da anında önlem alınmasını sağlıyor. Alarm İzleme Merkezi'nde 7 gün 24 saat kesintisiz takip hizmeti sunan Kale Alarm sayesinde, ev ve iş yerleri kullanıcılarının gözü arkada kalmıyor.



SAĞLAM KİLİTLER GÜVENLİ EVLER



164 YGS

YÜKSEK GÜVENLİKLİ
SİLİNDİR



ÇELİK U PROFİL

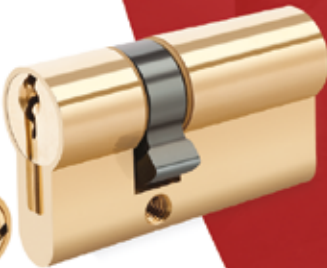


164 CEC

KALE TÜPTEN ŞİFRELI
YÜKSEK GÜVENLİKLİ
SİLİNDİR



ÇELİK U PROFİL



164 KTB

KALE TUZAKLI SİLİNDİR



KALE KİLİT



KaleTamKapsamGuvencik



kaletamguvenlik



kaletamkapsamguvenlik

444 0 243

www.kalekilit.com.tr

Kale Kilit ve Kilit Sanayi A.Ş. bir Kale Endüstri Holding A.Ş. kuruluşudur.

Esnek Özelliğe Sahip Finkot-E, Yaşam Alanlarına Konfor Getiriyor

Polistren ve taşıyıcı ısı yalıtım levhaları ile dış cephe kuru duvar sistemlerinin kaplanmasında kullanılan çimento esaslı hazır yüksek performanslı elyaf takviyeli ısı yalıtım plaka sıvası Finkot-E, yaşam alanlarının ısınıp muhafaza etmeye yardımcı oluyor.



“Yapının her yerinde”



Entegre'nin; XPS, EPS ve taşıyıcı üzerine uygulanabilen ısı yalıtım plaka sıvası Finkot-E, düzgün yüzey kazanımına katkı sağlıyor. Elyaf katkısı sayesinde esnek bir özelliğe sahip olduğundan, yüzey çatlaklarını minimize eden Finkot-E, polistren ve taşıyıcı gibi ısı yalıtım levhaları ile dış cephe kuru duvar sistemlerinin kaplanmasında kullanılıyor. Polimer katkılı ürün, 25 kg'lık polietilen takviyeli kraft torbalarda, istenildiği takdirde paletli veya sling-bag olarak sevk edilebiliyor.

Kuru ve don tehlikesi olmayan ortamda açılmadan orijinal ambalajında, en fazla 8 sıra üst üste koymak şartıyla üretim tarihinden itibaren 1 yıl, torba açıldıktan sonra ise 1 hafta içinde tüketilmesi tavsiye edilen ürünün hazırlanma aşaması ise şöyle;

- Uygun miktarda su (6-6,75 lt su/25 kg torba) karıştırma kabına konur,
- Toz malzeme eklenerek düşük devirli el mikseri ile karıştırılır,

- 5 dakika dinlendirilen harç homojen kıvama gelinceye dek karıştırılır,
- Önceden yapıştırılmış levha üzerine bir kat harç (3 mm) çelik mala ile uygulanır,
- Donatı filesi gerdirilerek ve katlanmadan yerleştirilmeli, filenin birleşim yerleri üst üste bindirilmelidir,
- Taze harcın tamamen file ile temasını sağlamak amacıyla file, çelik mala ile uygulanır,
- Sıva çektikten sonra ikinci kat (2 mm) sıva uygulanır,
- Yüzey bitirme için çelik mala önerilir, sünger trifili yüzey tozmasına neden olabilir.

Yaşam alanlarında ekstra konfor sağlayan Finkot-E'nin uygulama aşamasında dikkat edilecek hususlar ise şöyle;

- Hazırlanan harç içerisine hiçbir yabancı malzeme (kireç, çimento, alçı vb.) ilave edilmemelidir,

- Kullanım süresi geçirilmiş harç, su veya kuru harç ile karıştırılıp tekrar kullanılmamalıdır,
- Sıvanın dayanıklılığı açısından uygulama sonrası 3 gün içerisinde, hava koşullarına bağlı olarak, yüzey belirli aralıklarla sulanmalıdır,
- Uygulamanın +5 °C, +35 °C arası sıcaklıkta yapılması önerilir,
- Rüzgârlı havalarda Finkot-E hızlı kurumaya karşı korunmalıdır,
- Donmuş yüzeylere uygulanmamalıdır,
- Direkt güneş altında uygulanmamalıdır,
- Belirtilen uygulama alanı ve kullanma talimatı dışına çıkılmamalıdır,
- Direkt solunmamalı ve gözle teması halinde göz bol su ile yıkanmalıdır.

ULUSLARARASI KALİTE SERTİFİKALI ISI YALITIM SİSTEMLERİ

**TURUNCU
PAKET®**
ISI YALITIM SİSTEMLERİ



TURUNCU PAKET®
EPS VE TAŞ YÜNÜ ÜRÜNLERİ
European Organisation for Technical Assessment
kalite sertifikası almıştır.

ISI YALITIMINDA DOĞRU TERCİH!

Viko'dan Gecikmeli **Anahtar Teknolojisi**

Gelişen teknoloji, her geçen gün hayatı daha da kolaylaştırıyor. Alanında birçok yeniliğe ve ilke imza atan, sunduğu inovatif ürünlerle fark yaratan Panasonic Eco Solutions Türkiye de VİKO imzalı Artline Serisinin Novella S modeli ile standartları yukarıya taşıyor.

Gecikmeli anahtar fonksiyonuna sahip olan Novella S sayesinde, ışıklar dokunuşunuzdan 6 saniye sonra sönüyor. Bu da size yaşam alanınızdaki bir sonraki hareketinizi konforlu bir şekilde tamamlamak için zaman kazandırıyor. Elinizi hissedenden Novella S, gecikmeli anahtar özelliği ve dokunmatik fonksiyonu ile dikkat çekiyor. Düğme yüzeyine kısa süreli temas ile gecikmeli anahtar fonksiyonuna geçiş yapıyor. Bu özellik sayesinde ışıklar, kapatıldıktan 6 saniye sonra sönüyor ve size odadan çıkana kadar zaman kazandırıyor. Örneğin ışığı kapattıktan sonra yatağınıza giderken önünüzü görmenize, dışarı çıkarken kapınızı kapatmadan önce evinizin anahtarını bulma-



nıza, koridordaysanız gideceğiniz odanın kapısını bulmanıza ya da mutfaktaysanız bir şeyleri kırıp dökmeden çıkmanıza yardımcı oluyor. Ayrıca dokunmatik teknolojili ve 3 ödüllü Novella S'e parmak ucunuzla hafifçe dokunmanız, ışıkları açmanız ya da kapatmanız için yeterli. Odanızdaki ışığın parlaklık derecesi, ürün üzerinden rahatlıkla ayarlanabi-

lirken, LED göstergesi de ışığın seviyesini görmenizi sağlıyor. Öte yandan Novella S ile istendiği takdirde iki ışık kaynağı birden dokunmatik olarak kontrol edilebiliyor.

Novella S; beyaz, krem, metalik beyaz, gümüş, saten, bronz, ant-rasit, füme ve siyah renk seçenekleri ile de evinizin dekorasyonunu en zarif şekilde tamamlıyor.

Bosch'un Yeni LB 20 Hoparlörleri ile

Sesinizi Duymayan Kalmasın!

Bosch, hem kapalı hem de açık alanda kullanıma uygun olan LB 20 yüksek kaliteli ticari hoparlörleri pazara sundu. Bosch ailesinin, kurulu uygulamalar için olan kompakt hoparlörlerinin en son üyesi olan LB 20 serisi, kurulumu yapan kişi için etkili bir kurulum, son kullanıcı içinse mükemmel sonuçlar sağlamak adına tasarlandı.

Bosch mühendisliğinin en yeni ürünü olan hoparlörler zamandan tasarruf sağlayan duvar montaj sistemiyle öne çıkıyor. Yeni seri, spesifik bir boşluk için uygun bir model seçmeyi kolaylaştıran, dağıtılmış ses sistemleri için yeni bir çözüm olan, eşleşen bir çift 10inçlik derin bas hoparlörü ile 4 inç, 5,25 inç ve 8 inçlik 2 yönlü modelleri içeriyor.

Kapalı ve açık alan uygulamaları için üstün ses kalitesi, düşük profilli görünüm ve sağlam güvenilirlik açısından Bosch mühendisliğinin en yeni ürünü olan LB 20 hopar-



lörleri, konferans ve toplantı odaları, spor salonları, sahne sanatları ve spor alanları ile ibadet yerleri gibi ortamlarda ideal kullanım imkânı sunuyor. Ayrıca barlar, avlular, havuz alanları ve restoranlar gibi açık alanlar için de gerçek hava koşullarına dayanıklı bir yapıya sahip bulunuyor. Tüm modeller boyanabilir özellik taşıyor ve hava koşullarına dayanıklılık için IP54 sertifikalı olarak satışa sunuluyor.



Kolay kurulum avantajı

Yeni duvara montaj sistemi, kurulumu gerçek anlamda göz açıp kapayıncaya kadar kolay hale getiriyor. Duvara montaj aparatını taktıktan sonra kabloları iç kısma yerleştiriliyor. Daha sonra ayarlanabilir kollu, önceden kabloları takılmış hoparlör basitçe duvara montaj aparatına takılıyor ve yerine oturtuluyor.

**BOSCH**

Yaşam için teknoloji

LB20 Serisi

Duvara kolay montaj sistemine sahip yüksek kaliteli ticari hoparlörler

Göz açıp kapatıncaya kolay kurulum

LB20 serisi, Bosch ticari hoparlör ailesinin iç ve dış mekan uygulamalarına yönelik en yeni üyesidir. Diğer Bosch modellerine akustik olarak uygun ve estetik açıdan uyumlu olan LB20 serisi hem teknisyen hem de son kullanıcının ihtiyaçlarını verimli ve etkili biçimde karşılayan kolay kurulum özelliği ve olağanüstü Bosch ses performansı gibi yenilikçi özellikler içerir.

Detaylı bilgi için: tr.boschsecurity.com



► 1. Kabloları önceden döşeyin

Dahili su terazisi sayesinde duvara montaj düzeneğini kurmak kolaydır.



► 2. Koruyun

Yapı tamamlanana kadar duvara montaj düzeneğini korumak için boya örtüsünü kullanın.



► 3. Yerleştirin

Kabloları önceden döşenmiş hoparlörü duvara montaj düzeneğinin üzerine kaydırıp yerinde kilitlemeniz yeterlidir.

Su Yalıtımında Eşsiz Buluş

Multiseal Teknolojisi

Sonuçları kanıtlanmış ve çeşitli kurumlarca onaylanmış yenilikçi ürün Multiseal, kullanıma hazır, su bazlı bir sıvı kristalin uygulama ile beton ve çimento içeren tüm malzemelerin su yalıtımında fark yaratıyor.



Beton ve tüm çimento bazlı malzemelere yönelik, su bazlı, çevre dostu su yalıtımı ve aşılama uygulaması Supershield Multiseal, tek bir uygulama ile kalıcı olarak sızdırmazlık sağlıyor.

Betonda higroskopik kristaller ve suyla birleşmiş kristaller olmak üzere 2 aşamalı koruma sağlayan Multiseal, derinlere nüfuz ederek kapiler boşluk ve çatlakları kapatıyor ve yüzeyde CO₂ ile temasa geçtiği andan itibaren özellikle kimyasal maddelere karşı son derece dayanıklı itici bir bariyer oluşturuyor.

Suyun hareketine verimli bir şekilde direnç gösteren ve yıllarca yapılan araştırmaların bir sonucu olarak ortaya çıkan Multiseal teknolojisi, binaların hizmet ömrünü kısıtlayan ve bakım maliyetini artıran nem penetrasyonunu ortadan kaldırıyor. Multiseal, agresif kimyasallar ve beton sızıntısı, termal çatlak, tekrarlanan donma ve çözünme, klorür iyonu nüfuz ve ayrıca alkali silika reaksiyonları (ASR) kaynaklı hasarlar gibi sıcaklıkla ilgili sorunlara karşı betonu koruma altına alıyor.

Multiseal teknolojisinin avantajları ise şöyle:

- Buz çözme tuzlarından kaynaklanan klorür iyonlarının nüfuz etmesini engeller ve tekrarlanan donma/ çözülmenin neden olduğu hasarlara karşı korur,

- Kalıcı iç su yalıtımı sağlar ve pozitif ve negatif kaynaklardan gelen nemi engeller,
- Su, uçak yakıtı ve yüzeyden yağ nüfuzuna karşı mükemmel itme özelliği gösterir,
- Klorür iyonlarının girişine karşı yüksek direnç ve çelik donatıların korozyona karşı korunmasını sağlar,
- Alkali Silika Reaksiyonu (ASR) azaltır ve silika tozumasını engeller,
- Sızdırmazlık macunları ve kaplamaların yapışma özelliklerini artırır,
- 1/16 inç'e kadar (1,5 mm) olan ince / termal çatlakları kapatır ve koruma sağlar,
- Su bazlıdır, zehirli değildir ve çevre açısından tamamen güvenlidir. Nehirler ve temiz su üzerinde kullanmak için de tamamen güvenlidir,
- Tek uygulama kalıcı olarak su yalıtımı sağlar,
- Betonda dökülme ve beton yüzeyler üzerinde erken çatlamayı engeller,
- Beton sertliğini ve basınç dayanımını artırır,
- Uygulamadan sonra görüntüde herhangi bir değişiklik olmaz.
- Uygulamadan sonra koruma amaçlı sıva gibi herhangi bir ek koruma gerekmemektedir.

Tüm beton çeşitlerine verimli bir şekilde uygulanabilen Multiseal, beton ve çimentolu yüzeylerde su ve rutubet ile ilgili tüm sorunlara karşı bakım ve koruma amacıyla kullanılabilir. Yeni ve yeniden bakım yapılan beton yüzeyler üzerinde etkili olmasıyla dikkat çeken ürünü yüzeyin her 5 m² 'si için 1 lt püskürtmek yeterli oluyor.

Multiseal'in, hava alanı pistleri ve park alanları, köprüler ve otoyollar, üst geçitler, tüneller, çok katlı otoparklar ve yapılar, deniz limanları, deniz yapıları, binalar, yürüme yolları ve arıtma tesisleri gibi alanlarda kullanılması öneriliyor.



Uzun Ömürlü ve Kalıcı

MULTISEAL

Beton yapıların ömrünü uzatan ekolojik
sürdürülebilir teknoloji



LEED
Leadership in Energy and Environmental Design
GREEN BUILDING

www.supershield.it



SUPERSHIELD
Lease Life to Man-Made Structures

IstanbulLight

11. ULUSLARARASI AYDINLATMA & ELEKTRİK
MALZEMELERİ FUARI VE KONGRESİ

19 - 22 EYLÜL 2018
İSTANBUL FUAR MERKEZİ

BÜYÜYEN
PAZAR
DEĞİŞEN
SEKTÖRLE
BULUŞUYOR

www.istanbullight.com



Stratejik Ortaklar



Destekleyen Kurumlar



Organizasyon



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

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

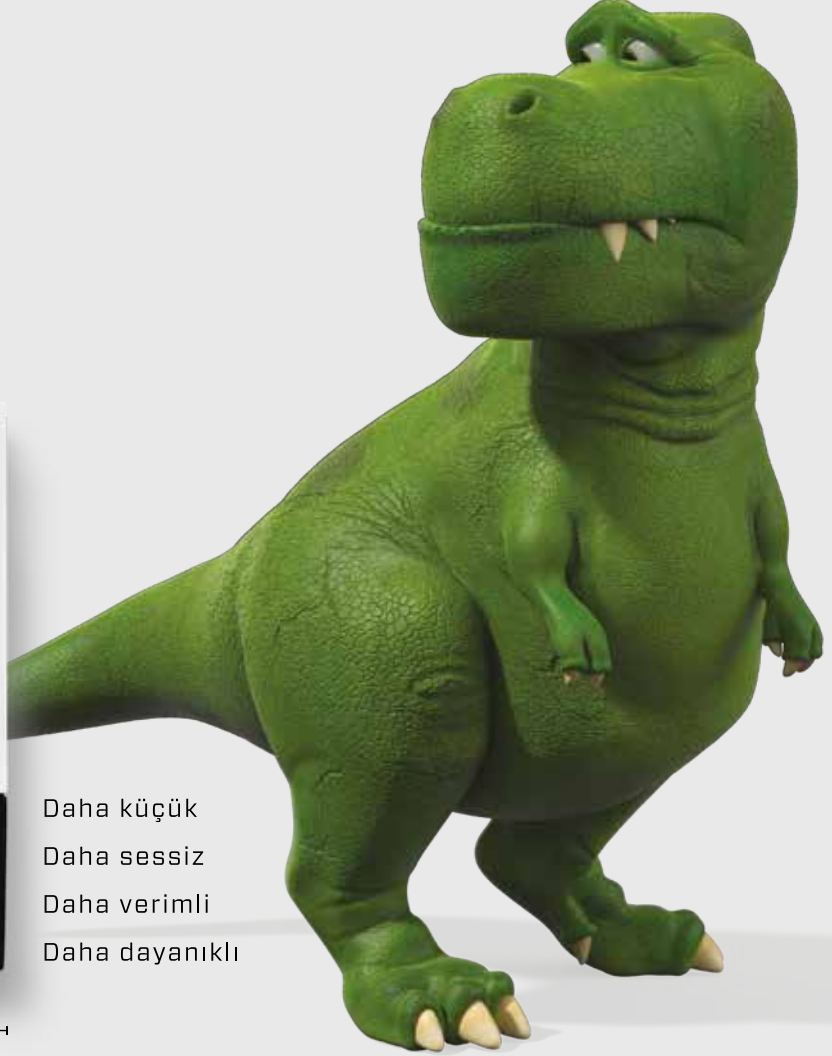
öztiryakiler

59cm

40cm



Daha küçük
Daha sessiz
Daha verimli
Daha dayanıklı



Dinozor kombi tarih oluyor.

Daikin kombi tarih yazıyor.

Karşınızda dünyanın en az yer kaplayan kombisi!

Geleceğin teknolojisiyle üretilen, küçük, şık, verimli ve sessiz Daikin kombi ile tanışın, eski kombinizle vedalaşın.

Koşulsuz 6 yıl garanti kampanyası; 31.12.2017 tarihine kadar Daikin A.Ş. yetkili servisleri tarafından devreye alınan Daikin Premix Yoğuşmalı Kombilerde geçerlidir.



Bonus'a özel peşin fiyatına **12 taksit**



Aya ayak basan **ikinci** kiřiyi biliyor musunuz?

Muhtemelen bilmiyorsunuz.
Çünkü hayatta ilk'ler önemlidir...

Hayata gözlerimizi açtığımız ilk gün, ilk öğretmenimiz, ilk aşklar, ilk dostluklar...
Sinemaya gittiğimiz ilk film, çıktığımız ilk tatil, ilk başarılarımız... Hiç unutulmaz.

Biz Ayvaz olarak insanların zihninde ve kalbinde kalıcı bir yer edinmek için
her zaman ilk'lerin peşinden koşuyoruz.
Tam 70 yıldır.



www.ayvaz.com



DOKUNUN!

SICAK
SOĞUK
RUTUBET
NEM

HİSSEDEBİLİYOR MUSUNUZ?

karTherm

ISI YALITIM SİSTEMLERİ
ile Her Mevsim Aynı Konfor

