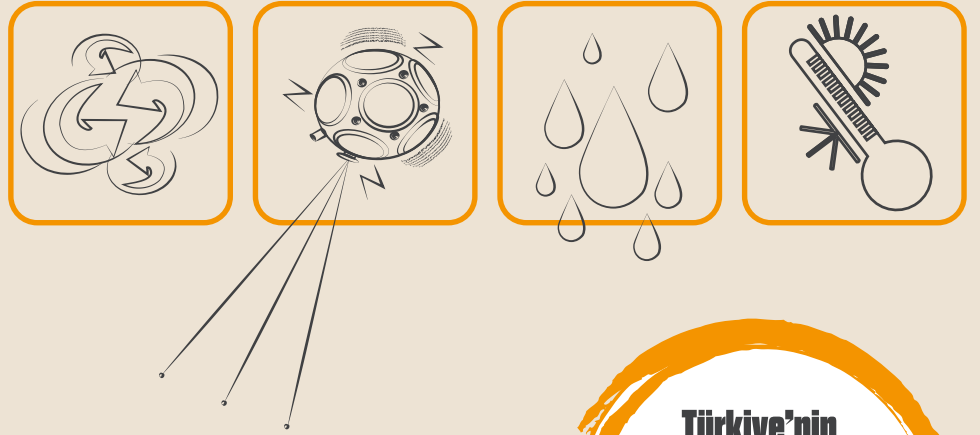


İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

15. YILIMIZ

DOSYA: ÇATI VE CEPHE SİSTEMLERİ



Türkiye'nin
İLK ve TEK
akredite - onaylanmış
test kuruluşu



Façade Testing Institute

NB-2547

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

20 YILDIR

güven



tecrübe



doştluk



KAZANIYOR



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



 **Vaillant**
evimin konforu

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

Editör

Sanem Ataman Yıldız
info@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

Ekim 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

Cephe Sektörü Derneğine Kavuşuyor...

Çatı ve cephe uygulamaları konusundaki devrim niteliğindeki gelişmeler, yeni teknolojiler ve standartlar Türkiye çatı ve cephe sektörü için oldukça önemli bir adıma dönüştü. Daha yaşanabilir bir dünya için enerjinin verimli kullanılması ve ekolojiyi gözetken uygulamaların gerekliliğini artık herkes tarafından kabul ediyor. Çatı ve cephe sektörü, bu konuda örnek olacak teknoloji ve tasarımları hayata geçiriyor.

Kuruluşuna ÇATIDER'in (Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği) öncülük ettiği ve Türkiye cephe sektörünü bir araya getirecek olan CEPHEDER (Cephe Sanayici ve İş İnsanları Derneği) çok yakın bir zamanda kuruluyor. Temel amacı; Türkiye'de cephe malzemesi üreten, dağıtan, uygulayan firmalar ile cephe konularında çalışma yapan bilim insanlarını bünyesinde toplayarak, iş insanlarını bir araya getirerek, dayanışma ve yardımlaşmalarını sağlamak, 'dünyadaki teknolojiyi yakalamak için güç birliği yapmak' 'ilgili hizmet sektörünün gelişmesi, büyümesi 'bütünleşik olarak yerleşim birimlerinden silüet çalışmalarının çağdaş seviyede tutulmasına yardımcı olmak' şeklinde belirlenen derneğin, cephe sektörü başta olmak üzere Türk yapı sektörüne ciddi katkılar sağlayacağı tartışılmaz bir gerçek.

Yapı Magazin Dergisi olarak geçmiş tüm sayılarımızda olduğu gibi, elinizde tuttuğunuz yeni sayımızda da 'Çatı ve Cephe Sistemleri' olarak belirlediğimiz dosyamızda; 2017 yılı sektör rakamlarına, çatı ve cephe alanında yaşanan gelişmelere, sektörle ilgili derneklerin ve önde gelen firmaların bu alanda ortaya koyduğu çalışma ve ürünlere kapsamlı bir şekilde yer vermeye çalıştık.

Her ay olduğu gibi bu ay da, değerli zamanınızı ayırıp, keyifle okumanızı temenni ediyorum...

Sanem Ataman Yıldız

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/27

- 04** "TÜİK'in Açıklamaları Işığında İnşaat Sektörünün 2018 Yılına Firmalar Değerlendirdi
- 06** Yeşil Çatılar, Şiddetli Yağmur ve Ani Sel Baskınlarının Etkisini Azaltıyor
- 09** Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu'ndan İki Önemli Değerlendirme



08 Mutfak sektörünün ihracatı ilk 8 ayda 3 milyar dolara yaklaştı



24 Rakipler siliniyor, Türkiye'nin çimento ihracatı yükseliyor

Röportaj 28/29

28 Amacımız Türkiye Pazarında Lider Olmak



Mimar Köşesi 30/34



30 Konutu Ticari Yaşamla Bütünleştiren TAGO Architects Tasarımı "Real Merter" Tamamlandı...

28 EDDA Mimarlık'tan Çalışan

Motivasyonunu Odak Alan Tasarım: İMAK Ofset Yönetim Ofisi

29 OSO Mimarlık'tan Firma Kimliği ile Bütünleşik Tasarım: TRANSBATUR YÖNETİM OFİSİ

Dosya 35/63



36 "Çatı ve cephe sürekli değişen, gelişen ve modası olan bir sektör"

56 İstanbul'daki En Büyük Projemiz Ziraat Bankası Olacak

40 "FTI olarak kendimize özgü testleri ve faaliyetleri arttırma çabamızdayız"

44 "İhracat pazarında yalnızca genişlemek değil, aynı zamanda derinleşmek peşindeyiz"



Emlak Projeleri 64/68

- 64** İnşaat Sektörünün Can Suyu "YERLİ ÜRÜN"
- 66** DAİRE KARTAL'dan Şimdi Al, Hemen Taşın
- 68** Kar Yapı "Edonia Garden'ın kaba inşaatını tamamladı"

Ürün Tanıtımı 71/80

- 72** Yeni Nesil Isı Pompası Daikin Altherma, R32 Soğutucu Akışkanla Çağ Atladı
- 74** VitrA'dan trendleri yakalayan karolar
- 76** "Siz Yoksanız Biz Varız"

ASSAN ALÜMİNYUM
BERDAN CIVATA
BLANCO
ÇUKUROVA YALITIM
DAIKIN
DOKA KALIP
ENTEGRE
FİLLİ BOYA

63
25
23
61
80
55
73
77

FTI
HACI AYVAZ
İNANÇ BANT
İNTEK KALIP
KALE ÇELİK EŞYA
KALE KİLİT
KAR GROUP
LAYHER

ÖN KAPAK
15
50 - 51
7
11
21
A.KAPAK
A. KAP. İÇİ

MERCEDES KAMYON
NİMEÇATİ
ODE YALITIM
PROTHERM
SARAY
SUPERSHIELD (MULTİSEAL)
VAILLANT (GREEN IQ)
YURTBAŞ SERAMİK

75
ÖN KAP. İÇİ
17
27
47
67
1
33

TÜİK'in Açıklamaları Işığında İnşaat Sektörünün 2018 Yılını Firmalar Değerlendirdi

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı 2018 Ağustos ayı konut satış istatistiklerini değerlendiren Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu, Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş ve Akkuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş, yabancılara konut satışı ve yabancılardan Türk vatandaşlığı almak için önlerinde engellerin azaltılması ile ilgili gelişmelerin sektör adına sevindirici olduğunun altını çizdi.



Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı Haluk Hasanoğlu

Şirket: Hasanoğlu İnşaat

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12,5 oranında arttı. Geçtiğimiz ay hayata geçirilen 'Türkiye İçin Kazanç Vakti' indirim kampanyası ile konut kredilerinde yapılan yeni düzenlemelerin

sektörümüzü canlandırdığını görüyoruz. Hasanoğlu İnşaat olarak bizim de BANU EVLERİ İspartakule 2 ve BANU EVLERİ İspartakule 3 projelerimizle destek verdiğimiz dev kampanyanın 31 Ekim'e kadar devam edecek olması da önümüzdeki aylarda satışların hızlı bir ivme kazanmasına katkı sunacaktır.

TÜİK verilerine göre yabancılara yapılan konut satışlarında rekor bir yükseliş yaşandığını görüyoruz. Ağustos ayında yabancıya konut satışında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 129,6 oranında artış gerçekleşti. Yabancılara yapılan konut satışlarında, il bazında ilk sırayı bin 141 konut satışı ile İstanbul aldı.

Resmi Gazete'nin bugünkü sayısında yer alan Türk vatandaşlığı kanununun uygulanmasına ilişkin yönetmelikle yabancılardan Türk vatandaşlığı almak için karşılamak zorunda olduğu mali ve yatırım kriterleri düşürüldü. Yeni yönetmelikle, yabancılardan Türk vatandaşlığını kazanabilmek için karşılamak zorunda olduğu en az sabit sermaye yatırımı 2 milyon dolardan 500 bin dolara indirildi.

Tapu kayıtlarına üç yıl satılmama şerhi koyularak Türkiye'de taşınmaz mal edimi yoluyla vatandaşlık kazanılabilmesi için öngörülen tutar 1 milyon dolardan 250 bin dolara, belirli miktar mevduatı üç yıl süreyle Türk bankalarında tutma şartı veya devlet borçlanma araçlarının alımı suretiyle vatandaşlık kazanılabilmesi için öngörülen tutar sınırı ise 3 milyon dolardan 500 bin dolara düşü-

rüldü. Bu konuyu gerekli mercilere sık sık gündeme getiren bir şirket olarak beklentimiz yönünde bir karar alınmasını çok sevindirici bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. TÜİK'in açıklanmış olduğu Türkiye'de yabancıya konut satışı istatistiklerinin ilk 8 ay ortalamasına baktığımızda yüzde 42'lik bir artış gözlemliyoruz. Yeni yönetmelikle birlikte önümüzdeki dönemde yabancıya konut satışında yüzde 50'lik bir artış yaşanacağını düşünüyoruz.

rim kampanyaları ile önümüzdeki dönemlerde konut satış rakamlarının daha da artacağını öngörüyoruz.

Yabancılar satılan konut satışlarına baktığımızda ise bu ay geçen yılın Ağustos ayına göre yüzde 129,6 oranında bir artış yaşandığını görüyoruz. Ağustos ayında yabancılar 3 bin 858 adet konut satışı gerçekleştirdi. Yabancılar konut satışında İstanbul yine ilk sırada yer aldı. İstanbul'u sırasıyla Antalya, Bursa, Ankara ve Yalova izledi. 2018



Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş

Şirket: Keleş İnşaat

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı 2018 Ağustos ayı konut satış istatistiklerini değerlendiren Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş, "Ağustos ayında Türkiye genelinde konut satışları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,5 oranında arttı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı öncülüğünde, 'Türkiye İçin Kazanç Vakti' sloganıyla başlatılan konut sektöründeki dev indirim kampanyasının Ağustos ayındaki konut satışlarının artmasına katkı sağladığını düşünüyoruz. Bu anlamda sektörümüz için düzenlenen indi-

yılı konutta yabancıya satış yılı olacak, TÜİK verileri de bunu destekler şekilde ilerliyor.

Şirket: Akkuş İnşaat

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı 2018 Ağustos ayı konut satış istatistiklerini değerlendiren Akkuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş şunları söyledi; "Türkiye genelinde konut satışları 2018 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12,5 oranında arttı. Geçtiğimiz ayda hayata geçirilen ve 31 Ekim'e kadar devam edecek olan 'Türkiye İçin Kazanç Vakti'



Akkuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş

indirim kampanyasının sektörümüzü canlandırdığını görüyoruz. Yukarıya doğru yükselişe geçen bu ivme önümüzdeki günlerde artarak sürecektir.

Resmi Gazete'nin bugünkü sayısında yayımlanarak yürürlüğe giren Türk vatandaşlığı kanununun uygulanmasına ilişkin yönetmelikte değişikliğe gidildi. Buna göre yabancıların Türk vatandaşlığını kazanabilmek için karşılamak zorunda olduğu en az sabit sermaye yatırımı 2 milyon dolardan 500 bin dolara düşürüldü. Ayrıca tapu kayıtlarına üç yıl satılmama şerhi koyularak Türkiye'de taşınmaz mal edimi yoluyla vatandaşlık kazanılabilmesi için öngörülen tutar 1 milyon dolardan 250 bin dolara indirildi. Belirli miktar mevduatı üç yıl süreyle Türk bankalarında tutma şartı veya devlet borçlanma araçlarının alımı suretiyle vatandaşlık kazanılabilmesi için öngörülen tutar sınırı 3 milyon dolardan 500 bin dolara indirildi. Bu değişikliklerle birlikte yabancıların Türkiye'de emlak yatırımı yapmasının önünü açacak, sektörümüze büyük bir canlılık getirecektir."

“Yeşil Çatılar Şiddetli Yağmur ve Ani Sel Baskınlarının Etkisini Azaltıyor”



ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu

Küresel ısınmaya bağlı olarak artan şiddetli yağışlar, özellikle büyük şehirlerde ani su baskınları ve sellere yol açıyor. Uzmanlar, küresel ısınmanın olumsuz etkilerine karşı şehirlerde bitkilendirilmiş çatıların yaygınlaştırılmasını öneriyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği (ÇATIDER) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu da bitkilendirilmiş (yeşil) çatı uygulamalarının bu sorunun etkisini azalttığına altını çiziyor.

Sonbahar ve kış aylarıyla birlikte yağışların artacağını, büyük şehirlerde bu durumun ani su baskınlarına ve sellere yol açacağını belirten Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği (ÇATIDER) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu, yaygınlaşmaya başlayan bitkilendirilmiş çatı uygulamalarının ani sel oluşumu, ısı adaları ve küresel ısınma gibi tehlikelere karşı önleyici etkiye sahip olduğunu vurguladı.

Bilim insanları ve uzmanların küresel ısınmanın olumsuz etkilerine karşı şehirlerde bitkilendirilmiş çatıların yaygınlaşmasını önerdiğini de söyleyen Baştanoğlu, şöyle konuştu: “Bitkilendirilmiş çatı uygulamaları, çatı yüzeyine düşen yağmur suyunun cadde ve kanalizasyona tahliyesini bir saate kadar geciktirebiliyor. Bu da şehir sellerini önemli ölçüde azaltır. Yeşil çatıların yaygınlaşması, günümüz için hayati bir öneme sahip. Yeşil çatılarla her geçen gün artan şehir sellerinin etkisini azaltabiliriz.”

Enerji tasarrufu ve yalıtıma da katkı sağlıyor

Bitkilendirilmiş çatıların ani sel riskini azaltmanın yanı sıra birçok çevresel fayda daha sağladığını belirten Baştanoğlu, yeşil çatıların faydalarını şöyle sıraladı:



- Yalıtım ömrünü uzatır.
- Enerji tasarrufu sağlar.
- Ses yalıtımı sağlar.
- Canlılar için yerleşim alanı yaratır.
- Çatılarda kullanılabilir alanlar yaratır.
- Toz emilimini artırır.
- Yağış suyu taşkınlarının azaltılmasında etkindir.
- Oksijen üretimini artırır.
- Isı adalarının etkisinin azaltılmasını sağlar.

İstanbul'da 60 bin metrekare üzerindeki binalara yeşil çatı zorunluluğu

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan Planlı Alanlar Yönetmeliği doğrultusunda

düzenlenen yeni İstanbul İmar Yönetmeliği, Mayıs 2018'de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kamu binaları da dâhil olmak üzere yeni yapılacak toplam inşaat alanı 60 bin metrekare üzerinde olan binalarda kent ekolojisini iyileştirmek, iklimsel klima etkisini kırmak, yağmur suyunu tutarak ani su baskınlarını azaltmak, inşaatların yeşil alan tahribini önlemek, nefes alınabilecek doğal bir ortam oluşturmak ve çatılarda ısı ve gürültü yalıtımını sağlamak amacıyla yeşil çatı sistemleri uygulanması zorunlu hale getirildi. Ayrıca toplam inşaat alanı 30 bin metrekareden fazla olan binalarda teras çatı yapılmak istenmesi durumunda yeşil çatı sistemleri uygulaması şart.



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

Mutfak sektörünün ihracatı ilk 8 ayda 3 milyar dolara yaklaştı

13-16 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen Zuchex Fuarı'nı değerlendiren İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, başarılı bir fuar yapıldığını belirterek, "Uluslararası pazarlarda karşılaştığımız siyasi ve ekonomik olumsuzluklara rağmen ihracatımızı artırmaya, firmalarımıza yeni pazarlar açmaya devam ediyoruz." dedi.

Alanında dünyanın dört büyük fuarından biri olan Zuchex Züccaciye, Ev Eşyaları, Dekoratif Ürünler ve Elektrikli Ev Gereçleri Fuarı, 29. kez İstanbul'da kapılarını açtı. 13-16 Eylül tarihleri arasında Beylikdüzü TÜYAP'ta gerçekleştirilen fuar, yerli ve yabancı 550 katılımcı firma 11 salonda 120 bin metrekare alanda ürünlerini sergiledi. 100'e yakın ülkeden 29 bin ziyaretçi fuara katıldı. Ticaret Bakanlığı'nın Alım Heyeti programı kapsamında Bahreyn, Kosova, Karadağ, Malezya ve Yunanistan'dan firmalar ile ikili görüşmeler gerçekleştirildi.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, fuar sonrası mutfak sektörünü değerlendirdi. 2018 Ocak - Ağustos döneminde sektör ihracatının bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9,25 artarak 2,98 milyar dolar olarak gerçekleştiği bilgisini veren Öztiryaki, Ağustos ayında mutfak ihracatının bu yıla özel bir neden olan 9 günlük bayram tatili nedeni ile bir önceki yıla kıyasla yüzde 14 azaldığını fakat istatistiklerin Eylül ayında durumun fazlasıyla telafi edileceğini gösterdiğini söyledi.

Demir ve demir dışı metaller sektöründe 2017 yılını yüzde 13,9'luk artışla 6,9 milyar dolar ihracat ile kapattıklarını kaydeden Öztiryaki, 2018 Ocak - Ağustos dönemin-



İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki

de ise geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 21 Dolar bazında yüzde 13,5 de miktar bazında ihracat artışı yakalandığını, bu yılın yüzde 25 gibi, Türkiye ihracat artışının oldukça üzerinde bir artış ile kapatılacağını ifade etti.

Dünya mutfak sektörü ihracatından yaklaşık yüzde 2'lik pay alarak 10. sırada yer aldıklarını dile getiren Öztiryaki, şöyle devam etti: "Mutfak ve Endüstriyel Mutfak sektörlerinde rekabet gücümüzü artırmak için tasarımdan, pazarlamaya her alanda sektörümüzü destekliyoruz. 15 yıldır sanayici ve tasarımcıyı buluşturan etkinlikler gerçekleştiriyoruz. Bu alanda en tecrübeli birliklerden biriyiz. Endüstriyel Mutfak sektöründe 46 firmamızla bir URGE

projesi yürütüyoruz. Bu projemiz kapsamında Güney Afrika, İngiltere, Fas ticaret heyetlerinin ardından, geçtiğimiz hafta 17 firmamızın katılımıyla çok başarılı bir Şili ve Meksika Ticaret Heyeti gerçekleştirdik. İş görüşmelerinden edindiğimiz izlenim yüksek bir ihracat potansiyeline işaret ediyor. Kasım ayında da 5. Heyetimizi Fransa'nın Paris ve Lyon şehirlerine gerçekleştireceğiz. Mutfak Sektörüne yönelik olarak da 3. URGE projemizi önümüzdeki günlerde faaliyete geçireceğiz. Züccer ile işbirliği ile projemize 40'ın üzerinde bir firma katılımı bekliyoruz. Başvurular kısa süre içine sonlanacak. İlgilenen üyelerimizi projemize katılmaya davet ediyoruz."

Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu'ndan İki Önemli Değerlendirme

Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Prof. Dr. Gürsel Öngören, gayrimenkul ve inşaat sektörüyle ilgili iki önemli konu olan “yabancıya mülk satışı ile vatandaşlık” ve “imar barışının ilk dönem sonuçlarını” değerlendirdi.

Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Öngören “Yabancıya mülk satışı karşılığı ikamet hakkı ve vatandaşlık hakkı verilmesinde rakamın 1 milyon dolardan 250.000 dolara çekilmesi kararı ülkemize, yabancı saldırılar ve ekonomideki hatalar sonucu kaybettiğimiz parayı geri kazandırır. Türkiye’nin büyümesini sürdürüp; Cumhurbaşkanımızın sürekli belirttiği katma değerli milli sanayi üretimi, daha iyi eğitim, adalet ve eğitim reformları ve daha iyi demokrasi gibi yapısal reformları yapması; orta gelir tuzağından kurtulması ve kısa vadeli borç baskısından kurtulması için ek 100 milyar dolara ihtiyacı var. Bu kampanya ile belirli bir sürede 400 bin kişiye 250,000 dolardan ev satsak 100 milyar dolar döviz toplarız. 400.000 kişi aileleri ile 1,5 milyon kişi yapar zaten 4 milyon Suriyeli kardeşimize bakan bir ülke için bu rakam yönetilebilir. Bu yolla çevremizdeki ülkelerde yaşayan orta direk Müslümanların huzur limanı bir ülke oluruz. Ancak bu gelirin sürdürülebilir olması için devletin “ön ödemeli konutları” yani hemen tapu alınamayan yeni inşaatları da inşaat şirketlerinden gerekli bitirme teminatlarını alarak yabancıya satış kapsamına sokması gerekiyor. Aksi takdirde sadece stok azalır, yürüyen işlere faydası olmaz. Yine leasing ile satılan taşınmazları da sisteme dâhil etmeliyiz.” şeklinde düşüncelerini açıkladı.

Prof. Dr. Gürsel Öngören, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum’un açıkladığı imar barışı rakamlarını ise şöyle değerlendirdi: “İmar barışından gelen yaklaşık 3 milyar lira



Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı
Prof. Dr. Gürsel Öngören

hepimizi yanılttı. Eski bakanımız ve ben bunun beş-on katını bekliyorduk. Doların yükselişi yarısını götürdü desek bile yaklaşık beş katı para ve başvuru gelmedi. Nedenlerine baktığımızda en önemli sorun; ikinci aşama olan kat mülkiyetine geçişte veya cins değişikliğinde o binada oturan kişilerin tamamının oybirliği ile onayını alma yasal zorunluluğu. Burada da kentsel dönüşüm gibi ikili bir yasal değişiklik gerekiyor. İlk olarak oybirliği yerine 2/3 veya daha da iyisi %51 arsa payı çoğunluğu onayı yeterli sayılmalı ve ikinci olarak eğer başkalarının ortak alanları ve arsaları kullanılmışsa buna karşılık belediye emlak vergi değerinin altında olmamak kaydıyla SPK denetimli değerlendirme şirketinin belirlediği değerin hak sahiplerine dağıtılmak üzere bankaya depo edilmesinin yasaya eklenmesi gerekiyor. Bir iki küçük dokunuş ile İmar Barışı Kanunu değiştirilirse hedeflediğimiz o günkü tahmini gelire TL cinsinden ulaşabiliriz.”

Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Prof. Dr. Gürsel Öngören açıklamalarını şu şekilde

tamamladı: “Netice olarak imar barışının devlete gelir sağlaması ve vatandaşları birbiriyle adalet terazisinde uzlaştırabilmesi için, Meclis açılınca Kanunda değişiklik yapılması gerekiyor. Dün İmar Barışı Tebliğindeki değişiklikler yararlı ama bunun gibi temel konuları kapsamıyor. Öte yandan gayrimenkul ve inşaat sektörünün gelişmesi için uğraşan tüm sivil toplum kuruluşlarının ortak dileği; yabancıya mülk satışı karşılığı ikamet ve vatandaşlık verilmesi sınır bedelinin 250.000 dolara çekilmesi idi. Uzun süredir dile getirilen böyle bir reformist yaklaşımının Bakanımız Murat Kurum vesilesiyle yaşama geçirilmesi ile mutlu olduk. Komşu ülkelerin orta ve üstü gelirli vatandaşlarını bağrımıza basmaya bu yolla da devam edeceğiz. Türkiye’de yapacakları yatırım ve 250 bin dolarlık konut alımı sonucu komşularımızın çocukları huzur içinde ülkemizde okuyabilecekler, yaşlıları sağlık kuruluşlarımızda tedavi olacaklar. Ülkemiz, bölgemizin huzur ve sığınma limanı olmaya devam edip, dünya barışına katkıda bulunacak.”

“Türkiye Ekonomisi Büyümesine Hız Kesmeden Devam Edecek!”

Türkiye’nin en aktif sivil toplum kuruluşlarından biri olan Mardinli İş Adamları Derneği’nin (MARİŞ) düzenlediği ‘Mariş Cumartesi Buluşmaları’nda son gelişmelerin ışığında Türkiye ekonomisi ele alındı. Etkinliğin açılış konuşmasını MARİŞ Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş yaptı.



Holiday Inn İstanbul Airport Otel’de gerçekleşen etkinliğin açılış konuşmasını yapan MARİŞ Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş, son dönemde ülkemiz üzerinde oynanan küresel oyunların, yaratılmaya çalışılan ekonomik savaşın farkında olduklarının altını çizerek; “Tüm bu olumsuz gelişmelere karşın ekonomimiz yılın ikinci çeyreğinde yüzde 5,2 büyüme başarısı gösterdi. Bu rakamın katlanarak artacağına inancımız tamdır. Türkiye ekonomisi büyümesine hız kesmeden devam edecek.” dedi. Yerli ve milli kaynakların artırılması ve üretime dönüştürülmesi için üzerlerine düşen sorumlulukları yerine getireceklerini belirten Akkuş, “Bizler de bu sorumluluk ışığında, başta Mardin ve ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmak için var gücümüzle çalışacağız” diye konuştu.

Etkinlik kapsamında Marmara

Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Erişah Arıcan moderatörlüğünde, GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin ve 26. Dönem Bayburt Milletvekili, Vakıfbank Yönetim Kurulu Başkan Vekili Doç. Dr. Şahap Kavcıoğlu, Türkiye ekonomisindeki son gelişmeleri değerlendirdi.

Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Erişah Arıcan yaptığı konuşmada, “81 milyonluk genç bir nüfusa sahibiz. İyi eğitim almış insan kaynağına ihtiyacımız var, kaynaklarımızı israftan uzak ve etkin bir biçimde kullanarak Türkiye’yi daha iyi günlere ulaştırma- mız mümkün.” dedi.

“Konut sektörü dinamizmini kaybetmez”

Etkinlik kapsamında konuşan GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, “Türkiye’de bizim raporumuza göre 820 bin adetlik bir konut stoğu var. Bu

rakam 7-8 ayda eritilebilir. 2,3-2,5 konut faizleriyle bizim finans sistemi üzerinden satış yapmamız mümkün değil” diye konuştu. Yetgin, sektör olarak taleplerinin vatandaşlık hakkının 1 milyon dolar- dan 300 binden dolara indirilmesi olduğunu da söyledi.

“Türkiye cari açığını her zaman kapatmıştır”

26. Dönem AK Parti Bayburt Milletvekili ve Vakıfbank Yönetim Kurulu Başkan Vekili Doç. Dr. Şahap Kavcıoğlu ise, “Türkiye 2010-2018 tarihleri arasında yüzde 6,8 büyüdü ve rekor kırdı. Şu günlerde en çok Türkiye’nin dış borçlarından bahsediliyor. 466 milyar dolar olan bu borç çok mu? Türkiye’nin 2002’de yüzde 54,8 borcu vardı. 2018’de ise bu borç yüzde 52,9 oldu. Bu sürede ülkemizin büyürken dış borcunda da bir gerileme kaydedildi. Türkiye’nin borç yapısının değiştiğini, kamunun yaptığı borçlanmanın özel sektöre doğru kaydığını görüyoruz” dedi.

**Merkezinde
güven,
çizgisinde
estetik var.**



**KALE
ÇELİK KAPI**

444 0 243 | f @ y kaletamkapsamgüvenlik

Seranit, Ustalığını Londra'da Sergiliyor

Seramik ve porselen sektörünün yenilikçi ve uzman markası Seranit'in Londra'daki showroomu, mimari ve tasarım dünyasının merkezinde olan Clerkenwell Road'da açıldı ve Türk Ticaret Merkezi'nde yerini aldı. Böylece, Seranit'in yüksek kaliteli ve özgün tasarımlı portföyü Avrupa pazarıyla da buluştu.

Kurulduğu ilk günden bugüne kadar birçok yeniliğe imza atan ve sayısız ödül ile başarısını kanıtlayan Seranit, sınırları aşip yurt dışına açıldı. Mükemmellik yolculuğunda tüm paydaşlarını dahil ederek ilerleyen, toplumuna ve dünyaya katkı sunan Seranit'in Londra'da açılan showroomu, vizyonuna uygun bir biçimde Londra'daki Türk Ticaret Merkezi'nde (Turkish Trade Center) hizmet veriyor

Seranit'in showroomu, Türk Ticaret Merkezinde yer alan bağımsız bölümü, 52 metrekare showroom



alanı ve 8 metrekare ofis alanından oluşuyor. Türkiye'den firmalara ait bağımsız bölümler ve toplantı salonu, sekreteryaya gibi ortak alanlarla hizmet verecek olan merkez, zemin katı ile birlikte toplam 5 kat ve 1.155 metrekareden oluşuyor. Markanın zengin ve yenilikçi portföyünü Avrupalıların beğenisine sunan showroom, ulaşımı kolay ve stratejik konumu sayesinde Seranit'in hem Türkiye'de



hem de yurt dışında kuracağı ortaklıklarda önemli rol oynayacak.

Çimsa Genel Müdürlüğü'ne Ülkü Özcan Atandı

Çimento ve yapı malzemeleri sektörünün global oyuncusu Çimsa'da Genel Müdürlük görevine, 2015 yılından bu yana Çimsa Beyaz Çimento ve Özel Ürünler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Ülkü Özcan atandı. Özcan yeni görevine 1 Ekim tarihi itibarıyla başlayacak.

Sabancı Holding Çimento Grup Başkanı Dr. Tamer Saka ko- nuyla ilgili yaptığı açıklama da şunları kaydetti: "Nevra Özhatay, Topluluğumuza 24 yıl hizmet vermiş ve 2014 yılından bu yana da Çimsa Genel Müdürlüğü'nü üstlenmiştir. Özhatay'a Çimsa'ya bugüne kadar yaptığı katkılardan dolayı teşekkür ediyoruz. Çimsa'nın liderlik bayrağını 1 Ekim itibarıyla Ülkü Özcan devralacaktır. Özcan'ın sektördeki ve topluluğumuzdaki

tecrübeleriyle, Çimsa'yı hedeflerine başarıyla taşıyacağına inancım tamdır. Kendisine yeni görevinde başarılar diliyorum."

ÜLKÜ ÖZCAN kimdir?

Ülkü Özcan, 1999 yılında Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünden mezun olmuştur. 1998 yılında Lafarge Türkiye'de sırasıyla Kıdemli Stratejist, Strateji ve İş Geliştirme Müdürü, Pazarlama Projeleri Müdürü olarak görev



Çimsa'da Genel Müdürü
Ülkü Özcan

yapmıştır. Topluluğumuza 2010 yılında katılan Sn. Ülkü Özcan, Çimsa'da sırasıyla Strateji ve İş Geliştirme Müdürü, Strateji ve Pazarlama Müdürü, Strateji ve Pazarlama Direktörü, Strateji, Pazarlama, Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı görevlerini yürütmüştür. Sn. Ülkü Özcan, 2015 yılından bu yana Çimsa Beyaz Çimento ve Özel Ürünler Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı görevini yürütmektedir.

BAUMİT

Akademi Yollarda!

Dudullu, Gebze ve Ankara'da bulunan Baumit Akademi'ler bünyesinde eğitimlerini sürdüren Baumit, yeni sezonda "Baumit Akademi Yollarda" etkinliği ile hizmet ve ürünlerini şehir şehir gezerek tanıtıyor.

Donanımlı bir araç ve deneyimli bir kadro ile yola çıkan Baumit Akademi; inşaat firmalarından bayilere, akademisyenlerdenyalıtım konusunda bilgi almak isteyen apartman sakinlerine kadar yapıya ilgi duyan herkese ulaşmayı hedefliyor. "Baumit Akademi Yollarda" etkinliği bir yandan ürünler, uygulamalar, teknikler ve trendler konusunda bilgiler aktarırken; bir yandan da merak edilen sorulara çözüm yolları sunuyor.



İstanbul, Bartın, Eskişehir, İzmir ve Ankara şehirleri ile başlayan "Baumit Akademi Yollarda", talepler ve program doğrultusunda rotasını diğer illere de çeviriyor. Türkiye'nin yapısına

Baumit
akademi
YOLLARDA

katkılarında bulunan "Baumit Akademi Yollarda" etkinliğine tanık olmak isteyenler Baumit Türkiye'nin sosyal medya adreslerinden bu yolculuğu takip edebiliyor.

Creavit, İngiltere Ofisi ile

Dünyada Büyümeye Devam Ediyor

Yurtiçinde 230, yurtdışında 150 showroom, 400 bayi, 5000 satış noktası ile 65 ülkede banyo deneyimini yeniden tanımlayan Creavit, estetik algısı ve kullanım önceliklerini göz önünde bulunduran, farklı beğenileri karşılayacak fonksiyonel ve şık banyo çözümlerini kullanıcısıyla buluşturmaya, tasarımın ve mimarinin kalbi Londra'da da devam edecek.

Creavit, yurtdışı operasyonlarına ivme kazandıracak İngiltere ofisini, Londra'nın tasarım ve mimarlık merkezi Clarksenwel'de bulunan, 1000 m2'lik alana sahip Türk Ticaret Merkezi'nde, Creavit Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çanakçı, Pazarlama Direktörü Ebru Uzluer, İhracat Direktörü Cem Meriç Yılmaz ve Ticaret Bakanı Sayın Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı törenle açtı.

Creavit Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çanakçı yaptığı açıklamada, hâlihazırda üretimlerinin %40'ını 65 ülkeye ihraç ettiklerini, Londra ofisiyle birlikte Türkiye'den sonra Avrupa ve



dünya pazarında da lider banyo markaları arasında yer almayı hedeflediklerini açıkladı. Çanakçı, ekonomik olarak zorlu bir dönemden geçtiğimiz bu gün-

lerde, İngiltere'de açtığımız yeni ofis ve showroomumuzun, önce ülkemize sonra markamıza hayırlı olmasını temenni ettiğini belirtti.

Ayvaz Çalışanları Geleneksel

Yaza Veda Pikniğinde Buluştu

Ayvaz'ın her yaz düzenlediği ve artık gelenekşelleşen "Yaza Veda Pikniği" bu sene de Çatalca'da düzenlendi. Kahvaltıdan barbeküye, şişme oyun parkurlarından sürpriz hediyelere kadar her şeyin düşünüldüğü pikniğe Ayvaz çalışanları ve aileleri olmak üzere 500 kişi katıldı.

Yazdan kalan son güzel havalardan tadını çıkarmak ve yaza ailece veda etmek isteyen Ayvaz, Çatalca İnceğiz Köyü Şıramandere Piknik Alanı'nda bir piknik organizasyonu düzenledi. Piknik alanına gidiş ve dönüşleri servislerle sağlanan aileler güne güzel bir kahvaltı ile başladılar.

Kahvaltı sonrasında çocuklar, onlara özel olarak kurulan şişme oyun parklarında oyunlar oynadılar ve Mini Club kapsamında düzenlenen yarışmalara katıldılar. Animatörler eşliğinde yüz-

lerini boyatan küçük misafirler dağıtılan sosis balonlarla hoşça vakit geçirdiler. Sunucu moderatörlüğünde organize edilen halat çekme, tavla turnuvası, yürüyen yol, masa langırtı, dev jenga, ıslak havlu, su topu, un üfle kazan, limbo, yumurta taşıma, çuval yarışı, koca ayak turnuvası gibi çeşitli yarışmalara katılan Ayvaz çalışanları ve aileleri hem becerilerini sınadılar hem de bol bol eğlendiler. Yarışmalarda dereceye girenler için günün sonunda ödül töreni düzenlenerek birbirinden güzel hediyeler takdim edildi.



Yarının İhtiyaçlarına Bugünden Yatırım

GF Hakan Plastik tesislerinde yeni dönem başladı. Global bir marka olma hedefi ile çalışmalarına yön veren GF Hakan Plastik, tesislerini gelecek planlarına yanıt verecek şekilde WMS depo yönetim sistemi ile güçlendiriyor.

Plastik boru sektörünün önemli aktörlerinden biri olan GF Hakan Plastik, Çerkezköy ve Şanlıurfa'da bulunan tesislerine yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Son olarak WMS depo yönetim sistemini hayata geçiren marka, stok yönetimi ve lojistik konusunda verimliliğin artırılmasını sağlarken; doğru verilerle yönetim sayesinde müşteri memnuniyetini de üst seviyelere taşımayı hedefliyor.

Öncelikli olarak Çerkezköy tesislerinde hayata geçirilen, 75.000 m² alanı ve mevcut IFS sistemiyle entegre edilen sistem, çok katlı depolama, ürün

toplama ve sevkiyat aşamalarında kullanılan barkod el terminalleri ile destekleniyor. El terminalleri ile hızlı bir şekilde uzak mesafeler taranarak barkod okuması yapılabiliyor. Yine terminallerin üzerinde bulunan kamera ile anlık olarak ürünlerin, palet ve raflardaki ya da araç yüklemelerindeki durum fotoğraflarının alınması mümkün oluyor. Ayrıca üretimden gelen ürünlerin yenilenen raf sistemlerine kaldırılmasına, sevkiyatta yükleme sürecine kadar birçok noktada kalite kontrol süreçleri de takip ediliyor. 2018 yılı sonunda sistemin Şanlıurfa tesisinde de devreye alınması planlanıyor.



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.

 **AYVAZ**

www.ayvaz.com

70 yıllık
BAŞARI.
1948-2018

Fotoğraf: NASA

ODE, Teknik Seminerleriyle

1 Yılda 400 Uygulamacıya Ulaştı

Yalıtımda dünya markası olma hedefine eğitim odaklı ilerleyen ODE, sektöründe öncüsü olduğu eğitimlerle bir yılda 400 uygulamacıya ulaştı. Eskişehir'deki üretim tesisinin kapılarını, düzenlediği Uygulamalı ve Teknik Su Yalıtımı seminerleriyle uygulamacılara açan ODE, bu seminerlerle su yalıtımında yapılan temel hataları önlemeyi, doğru uygulamaları göstermeyi ve deprem konusundaki farkındalığı artırmayı amaçlıyor.

Yalıtım sektöründe faaliyetlerini, Türkiye'den çıkan global bir marka olma vizyonu ile sürdüren ODE Yalıtım, paydaşlarıyla birlikte büyüme hedefi doğrultusunda kurduğu 'Paydaş Paylaşım Platformu' çatısı altında verdiği uygulamacı seminerlerine aralıksız devam ediyor. Sektöründe öncüsü olduğu ve su yalıtımı uygulamacılarına yönelik düzenlediği "Uygulamalı ve Teknik Su Yalıtımı" seminerleriyle bir yılda 400 uygulamacıya ulaşan ODE bu seminerlerle, binalarda doğru su yalıtımı yapılarak korozyonun önlenmesi konusundaki bilinci artırmayı hedefliyor.

1 yılda 400 uygulamacıyı ağırladı

ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir, proje kapsamında Eskişehir üretim tesisinde bir yılda 17 ayrı ilden 400 ustayı ağırladıklarını söyledi. Seminerlere, İstanbul'dan Ankara'ya, Bartın'dan Şanlıurfa'ya kadar yurdun 4 bir yanından büyük bir ilgi ve katılım olduğunu aktaran Akdemir, şöyle konuştu: "İkişer gün olarak düzenlediğimiz seminer programımız kapsamında ustalarımız ilk gün üretim tesisimizi yerinde görerek faaliyetlerimiz ve ürünlerimiz hakkında teorik ve uygulamalı bilgi alıyorlar. İkinci gün ise Eskişehir'in tarihi ve turistik yerlerini geziyorlar. Seminer sonunda tüm katılımcılara katılım sertifikası verdiğimiz programımızı 2017 Mayıs ayında başlatmıştık. Gerçekleştirdiğimiz bu seminer-



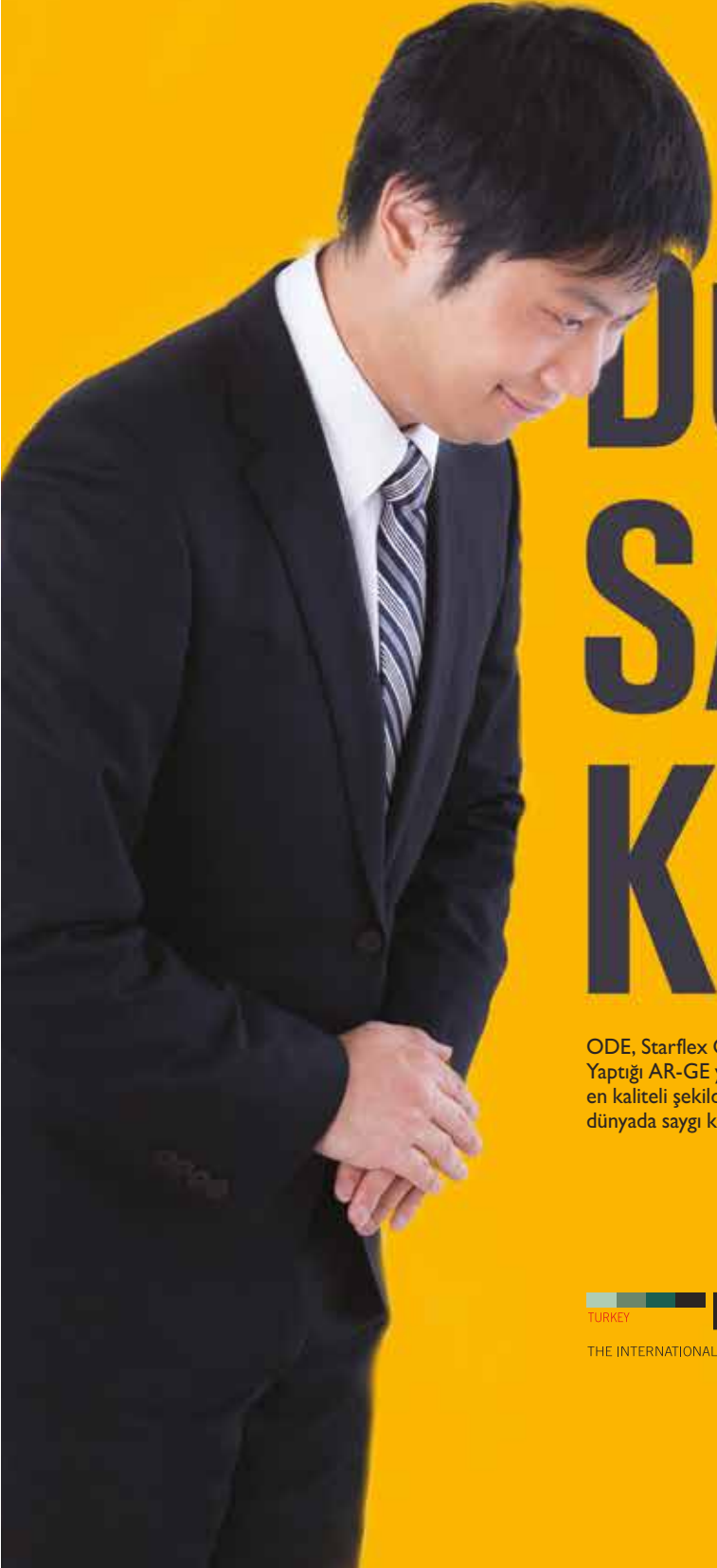
ODE Yalıtım Pazarlama
Direktörü Ceylin Akdemir

lerle toplam 400 uygulamacıya ulaşmış olduk."

"Doğru su yalıtımı, binalardaki korozyonu önler ve depremde hayat kurtarır"

ODE'nin geçmişten bugüne tüm değerlerini kurumsal kültür ve sosyal sorumluluk odağıyla oluşturduğunun altını çizen Akdemir, şunları söyledi: "Bu yılın başında, paydaşlarımızla birlikte büyüme hedefimiz doğrultusunda 'Paydaş Paylaşım Platformu' adıyla yeni bir oluşuma imza attık ve düzenlediğimiz tüm eğitim ve seminerlerimizi de bu platform çatısı altında topladık. Su yalıtımı uygulamacılarına yönelik verdiğimiz seminerlerimizi de bu kapsamda gerçekleştiriyoruz."

1 Haziran 2018 tarihinde yürürlüğe giren "Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği" ile Türkiye için, su yalıtımının artık bir standarda oturtulmuş durumda olduğunu da kaydeden ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir şunları söyledi: "Bu, hem ülkemiz hem de deprem bölgesinde yaşayan vatandaşlarımız açısından çok önemli bir adım. Yönetmelik sayesinde artık şartlara uymayan hiçbir binaya yapı ruhsatı verilmeyecek, böylece ülkemizde çok daha uzun ömürlü, hayat kurtaran, ideal binaların sayısı hızla çoğalacak. Biz de verdiğimiz bu eğitimlerle hem su yalıtımının doğru uygulamaları konusunda bilgi aktarmak hem de su yalıtımının depremde hayat kurtaran etkisine dikkat çekmek istiyoruz."



ODE STARFLEX
BU TOPRAKLARDAN ÇIKTI

DÜNYANIN SAYGISINI KAZANDI

ODE, Starflex Camyünü'nü dünyanın birçok ülkesine ihraç ediyor. Yaptığı AR-GE yatırımları sayesinde, önce kendi hammaddesini sonra da en kaliteli şekilde Starflex'i üretiyor. Bu yüzden, ODE Türkiye'de lider, dünyada saygı kazanan bir marka.

 **EPD®**
TURKEY
THE INTERNATIONAL EPD® SYSTEM

AUSTROTHERM Türkiye: “Türkiye’ye Güvenimiz Tam”

Avrupa’nın önde gelen inşaat malzemesi üretici gruplarından biri olan ve ısı yalıtım ürünleri alanında 65 yıldır faaliyet gösteren Austrotherm, Türkiye’de geçtiğimiz Nisan ayında hizmete aldığı yeni Ankara fabrikasının ardından, “Türkiye’ye güvenimiz tam” mesajı ile yeni yatırımlarını paylaştı.

Türkiye’de mevcutta 6 üretim lokasyonu ile 10 yıldır ısı yalıtım malzemeleri üretimi yaptıklarını, Türkiye’nin içerisinde bulunduğu ekonomik durumun kısa süreli, geçici bir süreç olduğuna inandıklarını bu nedenle de Türkiye yatırımlarına ara vermeden devam edeceklerini belirten Austrotherm Bölge Başkanı Martin Zelenka firma ile ilgili güncel bilgileri şu cümlelerle paylaştı: “Austrotherm, Avusturya’lı bir aile şirketi olan Schmid Industrie Holding (SIH) bünyesinde yer alan Avrupa’nın en önemli inşaat malzemesi üretici gruplarından birisi. 27 ülkede 5.900 çalışanı ile faaliyet gösteren SIH, 2017 yılında 1,7 milyar euro ciro büyüklüğüne ulaştı. Austrotherm Grubu ise, SIH bünyesinde ısı yalıtım ürünleri alanında 65 yıldır faaliyet göstermekte. Bina dış cephe mantolama sistemlerinde kullanılan EPS ısı yalıtım malzemeleriyle birlikte inşaat mühendisliği uygulamalarında kullanılan “geoBLOCK” ürünlerini üretiyoruz. Avrupa genelinde toplam 11 ülkede 22 üretim tesisi var. 2017 yılında grup olarak %15,5 büyüyerek 351 milyon Euro ile ciro rekoru kırdık. 1.000’in üzerinde çalışanımız bulunmaktadır.”

“Türkiye’de son 5 yılda 5 kat artırdığımız üretim kapasitemizi, 2 yeni üretim tesisi ile yüzde 50 daha artıracamız”

Zelenka açıklamalarına şöyle devam etti: “Türkiye’de Kocaeli, Manisa, Trabzon, Diyarbakır ve Kayseri’deki üretim tesislerimize



ek olarak 2018 yılının Nisan ayında hizmete aldığımız Ankara fabrikamız ile birlikte Türkiye’de 10 yıldır faaliyet göstermekteyiz. Son 5 yılda Türkiye’deki üretim kapasitemizi 5 kat, satış hacmimizi ise 4 kat arttırdık. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde İstanbul Avrupa yakası ya da Trakya Bölgesinde ve Doğu Anadolu’da muhtemelen Sivas’ta 2 üretim tesisimizi daha faaliyete geçirmeyi planlıyoruz. Bu yeni yatırımlarımız ile üretim kapasitemiz yüzde 50 daha artmış olacak.”

“Türkiye doğuya açılan kapımız. Ülkeye güvenimiz tam”

‘Türkiye bizim için doğuya açılan kapı’ diyen Austrotherm Bölge Başkanı Martin Zelenka, “Grubumuzun büyüme politikası dâhilinde Kafkaslar ve Orta Doğu coğrafyalarına genişlemek için Türkiye, konumladığımız merkezimiz. Avrupa’nın en batısında Manchester’dan başlayan satış ağıımız, Türkiye’deki mevcudiyetimizle şu an itibarıyla en doğuda Hakkâri’ye ulaşmakta. Türkiye’nin bu gün itibarıyla içinde bulunduğu ekonomik ve politik şartları yakın-

dan takip ediyoruz. Her ne kadar bu koşullar üretim sektöründe faaliyet gösteren bir sanayici olarak bizleri zorlasa da orta vadede bu sorunların aşılabacağı ve Türkiye’nin yeniden Avrupa’nın en önemli ekonomik büyüklüklerinden biri olacağına güvenimiz tam.” dedi.

“Ne kadar kalın ısı yalıtım levhası, o kadar çok enerji tasarrufu”

“Austrotherm olarak ısı yalıtım malzemeleri üretsek de, Türkiye’deki geleceğimize, sadece ısı yalıtım sektörü bağlanımda değil, bina yatırımları ile birlikte yaklaşmanın daha sağlıklı olacağına inanıyoruz” diyen Austrotherm Türkiye Genel Müdürü Özgür Kaan Alioğlu; “Isı yalıtımı konusunda son 10 yılda, arz talep dengesinin sağlanabilmesi adına kamu eliyle ciddi yatırımlar yapıldı. Özel sektör projeleri için de keza aynı durum geçerli. Bazı şehirlerimizde “yeni bina” pazarında arz-talep dengesi sağlanmış durumda. Ancak, özellikle büyük şehirlerde yeni ivme kazanan kentsel dönüşüm hareketini ve halen daha ısı yalıtımı yapılmamış bina stoğumuzu dikkate

aldığımızda orta vadede iyimser bir tabloyla karşı karşıya olduğumuzu söyleyebiliriz. Artan enerji fiyatlarının yalıtım ihtiyacını daha da artırdığını düşüncecek olursak, Türkiye'nin ısı yalıtımıyla ilgili bir aydınlanma sürecine girdiğini söyleyebiliriz. Ancak gelişmiş ülkelerin uzun yıllarda kat ettikleri yolu bizim bir anda alabilmemiz ne yazık ki o kadar kolay olmuyor. Ülke olarak bu yolculuğun ortalarındayız diyebiliriz. Kamuoyunda ısı yalıtımı ve mantolama bilincinin oluşturulabilmesi konusunda birinci evreyi tamamladığımızı söyleyebilirim. Artık herkes ısı yalıtımının öneminin ve sunduğu faydanın farkında." dedi.

"Şimdi mantolamada ikinci evreye geçiyoruz" diyen Alioğlu, "Artık sektör olarak tüketiciye ve kamuoyuna, üst seviyede verimli mantolama sistemlerine nasıl sahip olabileceklerini daha yüksek sesle anlatmamız gerekiyor. Bir mantolama sistemi birçok komponentten oluşuyor. Ancak asıl işi yapan, yani ısı yalıtımını sağlayan komponent "Isı Yalıtım Levhası". Mantolamanın kalbinde ısı yalıtım levhası yer alıyor. Ne kadar kalın ısı yalıtım levhası, o kadar çok enerji tasarrufu demek. Avrupa'da yaklaşık 11 cm'ler civarında olan ortalama Isı Yalıtım Levhası kalınlıkları ülkemizde ne yazık ki 4-5 cm mertebelerinde. 65 yıllık tecrübemize dayanarak şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki, yıllar öncesinde Avrupa ülkelerinde de ısı yalıtım levhaları, ülkemizde olduğu gibi düşük kalınlıklarda uygulanıyordu. Bu düşük ısı yalıtım kalınlıkları kimi ülkelerde 5 sene, kimi ülkelerde de 10 sene aynı seviyelerde seyretti. Ancak kamuoyunda yaratılan farkındalık ve sektör paydaşlarının aldıkları ortak aksiyonlar sonucu, tıpkı ekonomideki "Orta Gelir Tuzağı"nda olduğu gibi, ısı yalıtımındaki "Orta Kalınlık Tuzağı"ndan kurtulmayı başarabildiler." dedi.

AUSTROTHERM Türkiye "Isı Yalıtımı, Ülke Kazanımı" Dedi, Müdür Yollara Düştü

Özgür Kaan Alioğlu, Austrotherm Türkiye'nin ülke çapında başlattığı "ISI YALITIMI, ÜLKE KAZANIMI" bilinçlendirme projesi hakkında bilgi verdi. Alioğlu; "Türkiye'de enerji tasarrufu ve ısı yalıtımı konusunda ikinci evreye geçiyoruz. Bu geçiş sürecinde ilk işimiz, ısı yalıtım kalınlıkları ile enerji tasarrufu arasındaki ilişkiye kamuoyunun dikkatini çekmek. Bu amaçla "ISI YALITIMI, ÜLKE KAZANIMI" sloganıyla bir bilinçlendirme projesi başlattık. Proje geniş kitlelere ulaştırabilmek için de "Müdür Yollarda" diyerek motosikletle 30 gün boyunca 30 şehir gezdim. 9.000 km yol kat ettim. Gittiğimiz illerde konut sakinleri, apartman yöneticileri, esnaf ve ustalar ile bir araya geldik. Okul ziyaretlerinde öğrenciler ile buluştuk. Doğru mantolama için yalıtım kalınlığının ne kadar önemli olduğunu anlattık. Enerji tasarrufu ve ısı yalıtımı özelinde hazırladığımız bilgilendirme dokümanını 100 bin kişiye ulaştırmayı hedefledik.

Ülke genelinde konuya dikkat çekmek için "ISI YALITIMI, ÜLKE KAZANIMI, Daha YEŞİL BİR DÜNYA ve daha fazla ENERJİ TASARRUFU için, daha KALIN MANTOLAMA yaptıralım" konseptinde change.org'da bir kampanya da başlattıklarını belirten Alioğlu, herkesi bu kampanyaya online imza vererek destek olmaya beklediklerini belirtti.

"Hedef, ısı yalıtım levhası kalınlıklarını en az 2 kat artırmak"

Isı yalıtım levhası kalınlıkları ile ilgili bir anda Avrupa ortalamalarına ulaşmayı beklemiyoruz diyen Austrotherm Türkiye Genel Müdürü Özgür Kaan Alioğlu, "Ancak bununla birlikte her sene sağlayacağımız santim santim artışlarla bile, mevcut kalınlıklarla yapılan mantolama sistemlerine kıyasla tüketicilere, uygulayıcılara, sektöre, ülkemize ve doğaya sağlaya-

cağımız faydaların da farkındayız. Amacımız orta vadede ülkemizde uygulanan ısı yalıtım levhası kalınlıklarını en az 2 kat artırmak" dedi. Mantolama maliyetlerinde sadece yaklaşık 20% artış ile elde edilecek kazanımları Alioğlu şöyle sıraladı;

Tüketicilerin yaklaşık 2 kat (100%) daha fazla enerji tasarrufu yapmalarını sağlayacağız. Mantolama yatırımlarının geri dönüş sürelerini yaklaşık 40% oranında azaltacağız. Tüketici ve hane ekonomisine çok büyük bir pozitif etki yaratacağız.

Uygulayıcıların seğimsiz ve düzenli cepheleri daha hızlı ve daha az işçilik ile imal etmelerine imkan tanıyacağız.

Isı yalıtım malzemeleri sektörünü ekonomik gelişmelerden bağımsız olarak yaklaşık 100% büyütmüş olacağız. Doğal olarak sektörün devlete ödediği vergi miktarını da 100% artıracacağız.

Ülkemizin konutlarda ısıtma-soğutma amaçlı ithal ettiği enerji miktarını nerdeyse yarı yarıya indirmiş olacağız. Bu sayede enerji ithalatı kaynaklı cari açık sorununun çözümüne büyük bir katkı sağlayacak, dışa bağımlılığımızın azalması ile birlikte Milli Güvenlik politikalarımızı da desteklemiş olacağız. Ülkemiz enerji ihtiyacının %75'ini ithal ediyor. Enerji tüketimimizin yüzde 35'sini konutlarda kullanıyoruz. Konutlarda tüketilen enerjinin yüzde 70'inden fazlası, ısıtma ve soğutma amaçlı. 2017'de enerji ithalatı için yaklaşık 37 milyar dolar para harcadık ve ithal ettiğimiz enerjinin %35'ini yani yaklaşık 13 milyar dolarını konutlarda kullandık. Türkiye'de yaklaşık 21 milyon konutun 16 milyona yakınında halen daha ısı yalıtımı yok.

Doğanın korunması açısından da, enerji tüketiminin azalması sayesinde salınan karbon gazları miktarını yaklaşık yarı yarıya düşüreceğiz.

Kale Kilit'in "Entegre Güvenlik Çözümleri"

Security Essen 2018'de Sergilendi

Kale Kilit, 23. Uluslararası Güvenlik ve Afet Kontrol Fuarı "Security Essen 2018'de, "Entegre Güvenlik Çözümleri" konseptiyle "Ticari Çözümler" ve "Konut Çözümleri" kategorilerinde yeni inovatif ürünlerini sergiledi.



Kale Kilit, Almanya'da gerçekleştirilen 23. Uluslararası Güvenlik ve Afet Kontrol Fuarı "Security Essen 2018'e katıldı. Güvenliğin entegre bir kavram olduğu bilinciyle birbiriyle konuşabilen ürün ve hizmetler geliştiren, aynı zamanda Türkiye ve yakın coğrafyanın entegre güvenlik sistemi sunan tek şirketi olan Kale Kilit, fuar konseptini de "Entegre Güvenlik Çözümleri" olarak belirledi. Bugünün ve geleceğin dünyasında huzurlu bir yaşam için tüketicilerinin güvenliğini odağına alan Kale, fuarda "Ticari Çözümler" ve "Konut Çözümleri" adı altında inovatif ürünlerini sergiledi.

Hırsız eve girmeden kapıda durduruyor

Kale Kilit, dünya patentine sahip olduğu Alarmlı Silindir'e fark yaratacak yeni özellikler ekleyerek, ürünün yeni versiyonunu fuar kapsamında lanse etti. Kale Kilit AR-GE mühendisleri tarafından geliştirilen ve silindirde devrim yaratan yeni Alarmlı Silindir, hırsız eve girmeden kapıda durdurma

özelliğine sahip. Design Turkey 2017 "En İyi Tasarım" ödülüne sahip ürün, kırıldığında 100 desibel seviyesinde ses çıkartarak çevreyi uyarıyor. Bu sayede de hırsız dışarıda tutuyor ve olası hırsızlık olayları henüz yaşanmadan önleniyor. Alarmlı Silindir en önemli özelliği ise günlük kullandığımız silindirler gibi bağımsız olarak çalışması. Bu özelliği sayesinde herkesin kolaylıkla erişebileceği ve sevdiklerini güvence altına alabileceği bir ürün olarak öne çıkıyor.

Kale Kilit'ten devrim niteliğinde bir ürün: Akıllı Kilit

Kale Kilit tarafından geliştirilen Akıllı Kilit, sunduğu teknolojik alt yapı sayesinde ev ve işyerine giriş çıkışı kolaylaştırırken güvenlikten de ödün vermiyor. Anahtar kullanma ihtiyacı olmadan, sadece yüz tanıma özelliğiyle kapının açılmasını sağlayan Akıllı Kilit; mobil aplikasyon, uzaktan kumanda, kartlı ya da parolalı giriş ile göz ve parmak izi okuyucularla uyumlu şekilde çalışabiliyor. Kapı çekildiğinde devreye giren otomatik

kilitlenme fonksiyonu sayesinde anahtar çevirmeye gerek kalmadan kapı kendiliğinden kilitleniyor. Sahip olduğu panik çıkışı özelliği ile kapı kilitliken, sadece kola basarak hızlıca çıkış imkânı sunuyor.

Yüz Tanıma Ünitesi ile sorunsuz güvenlik

Kale Kilit tarafından son teknolojiyle geliştirilen "Yüz Tanıma Ünitesi" Kale Akıllı Kilit'in yanı sıra tüm elektronik kilitlerle de uyumlu çalışma özelliğine sahip. Kimlik tespit etmenin en güvenli yolu olan yüz tanıma sistemi, kullanım kolaylığıyla öne çıkıyor. Yüz tanımaya ek olarak kart ya da parola ile de giriş yapılabilen sistem, ev ve işyeri güvenliği için kullanımının yanı sıra personel takibi yapmak ve kapı geçişlerini kontrol etmek amacıyla da kullanılabilir.

Kale Kamera Sistemleri ile hiçbir detayı kaçırmayın

Kale Alarm tarafından Kale Güvenlik Sistemleri çatısı altında satışa sunulan Kale markalı kamera sistemleri, hem işyeri ve hem de ev kullanıcılarına hitap ediyor. Kameralar, geliştirilen özel yazılım sayesinde akıllı telefonlar ve web üzerinden kolayca izlenebiliyor. Bu sayede kullanıcılar ev ya da iş yerlerini canlı olarak izlerken, kayıt etme özelliği ile de kaçırdıkları anları daha sonra izleme imkânı buluyor. Yüksek çözünürlüklü ve full HD kalitedeki Kale Kamera Sistemleri, bu özelliği sayesinde gereksinim duyulan durumlarda, yüzlerin, plakaların ve diğer göstergelerin net bir şekilde belirlenmesine imkan veriyor.



SAĞLAM KİLİTLER GÜVENLİ EVLER



164 YGS

YÜKSEK GÜVENLİKLİ
SİLİNDİR



ÇELİK U PROFİL

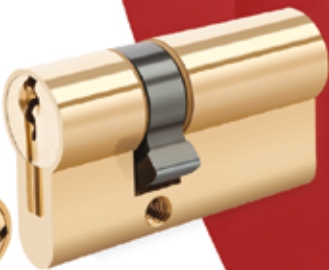


164 CEC

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.

Şişecam Türkiye'deki Yatırımlarına Bir Yenisini Daha Ekliyor

Şişecam Topluluğu, Mersin Cam Ambalaj Fabrikası'nda gerçekleştirme kararı aldığı yeni fırın yatırımıyla Türkiye'deki yatırımlarına bir yenisini daha ekliyor. Topluluk bünyesinde faaliyet gösteren Şişecam Cam Ambalaj'ın yıllık 80 bin ton üretim kapasitesine sahip ve Endüstri 4.0'a uygun şekilde yeni teknolojiyle donatacağı yeni fırını yaklaşık 18,2 milyon dolarlık yatırımla hayata geçecek.

Dünyada düzcam, cam ambalaj, cam ev eşyası ve kimyasallar üretiminde önde gelen oyuncular arasında yer alan Şişecam Topluluğu, Mersin Cam Ambalaj Fabrikası'nda hayata geçireceği dördüncü fırınla Türkiye'deki yatırımlarına bir yenisini daha ekliyor. Şişecam Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Şişecam Cam Ambalaj'ın yıllık 80 bin ton üretim kapasitesine sahip olacak yeni fırını için yaklaşık 18,2 milyon dolarlık yatırım öngörülüyor.

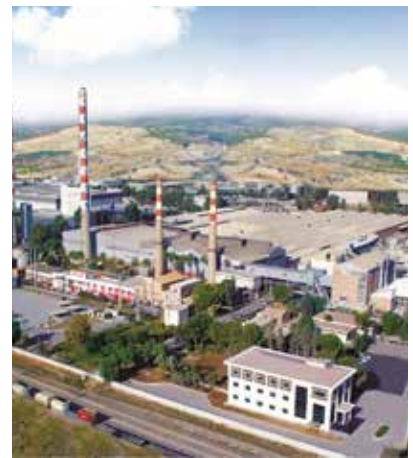
Türkiye dahil toplam dört ülkedeki 2,5 milyon ton/yıl üretim hacmiyle dünyanın beşinci büyük cam ambalaj üreticisi olan Şişecam Cam Ambalaj, Mersin Fabrikası'nda yapacağı son fırın yatırımı ile Türkiye'deki yıllık üretim kapasitesini yaklaşık 1,3 milyon tona ulaştırmış olacak.

“Ülke ekonomisine katkı sağlarken, paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz”

Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kırmızı, yeni yatırım kararına ilişkin yaptığı açıklamada, topluluk olarak yatırımlarına aralıksız devam ettiklerini belirterek, Mersin'deki Cam Ambalaj Fabrikası'nda gerçekleştirilecek olan yeni fırın yatırımının Türkiye'nin geleceğine olan güvenin bir göstergesi olduğunun altını çizdi.



Bugün dünyanın cam ev eşyasında üçüncü, cam ambalaj ve düzcamda beşinci büyük üreticisi olduklarına dikkat çeken Ahmet Kırmızı; “Dünyadaki en büyük 10 soda üreticisi arasında yer almamızın yanı sıra krom kimyasallarında da dünya lideriyiz. Bugün 13 ülkede üretim faaliyetlerini sürdüren topluluğumuz, kuruluşundan bu yana geçen 80 yılı aşkın sürede kazanımlarını yine ülkemize yatırmış ve dünyada kendi alanında söz sahibi konuma gelmiştir. Şişecam Topluluğu olarak sürdürülebilir büyüme hedefiyle çalışmalarımızı yürütüyo-



ruz. Söz konusu yatırımla da ülke ekonomisine katkı sağlamaya ve tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz.” dedi.

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

“Rakipler Siliniyor, Türkiye’nin Çimento İhracatı Yükseliyor”

Ticaret Bakanlığı’na bağlı faaliyet gösteren Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği; Çimento Sektörü 2018 Değerlendirmesini ve 2019’a Bakışını açıkladı.

İnşaat malzemeleri sanayi 2018 yılına oldukça hızlı başlamıştır. Yılın ilk yarısında ihracatta %17 artış yaşanmıştır. 2019 yılında da inşaat malzemeleri sanayinde ihracatın artmaya devam etmesi beklenmektedir. İhracat pazarlarımızın çoğunda ekonomide ve inşaat sektöründe büyümelerin devam edeceği öngörülmektedir. Böylece dış talep ve ihracat artışı sürecektir.

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği altında bir araya gelen Türk çimento sektörü 70 fabrikasıyla 19.000 kişiye istihdam sağlamakta ve 100’ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir. Her geçen gün artan rekabet ortamında firmalarımız üretim ve ihracatımızı artırmak için gayret göstermektedir.

Çimento Sektöründe Türkiye’nin Konumu:

Türkiye halen çimento üretiminde Avrupa ölçeğinde birinci, dünya ölçeğinde dördüncü konumdadır. Türkiye aynı zamanda Avrupa’ya en yüksek ihracatı gerçekleştiren ülkeler arasında birinci, dünyada ise üçüncü sırada olma özelliğini korumaktadır.

Türkiye’nin Çimento Sektörü İhracatı:

2018 yılı Ocak-Ağustos döneminde çimento ihracatı 5,2 mil-

yon ton ve 274 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. En fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler sırasıyla ABD, İsrail, Suriye, Haiti ve Bulgaristan’dır. ABD’ye ihracatımızda % 50 artış yaşanmıştır. İsrail ise geçen sene aynı döneme göre Suriye’nin önüne geçerek 2. sıraya çıkmıştır. Öte yandan Suriye’ye gerçekleşen çimento sektörü ihracatımız da artmakta ve bu artışın sürmesi beklenmektedir.

Klinker grubunda ise 3,8 milyon ton ve 140 milyon \$ ihracat gerçekleşmiş, başlıca pazarlar Gana, Senegal, Fildişi Sahili, Gine ve Kolombiya olmuştur. Senegal ve Gine’ye dikkat çekici oranda ihracat artışları yaşanmıştır.

2019 yılında yurt içi satışların artacağı öngörülmektedir. Önümüzdeki yıl Türkiye’de çimento talebinin artması ve üretimin önümüzdeki üç yıl boyunca % 4-5 oranında artış göstereceği tahmin edilmektedir.

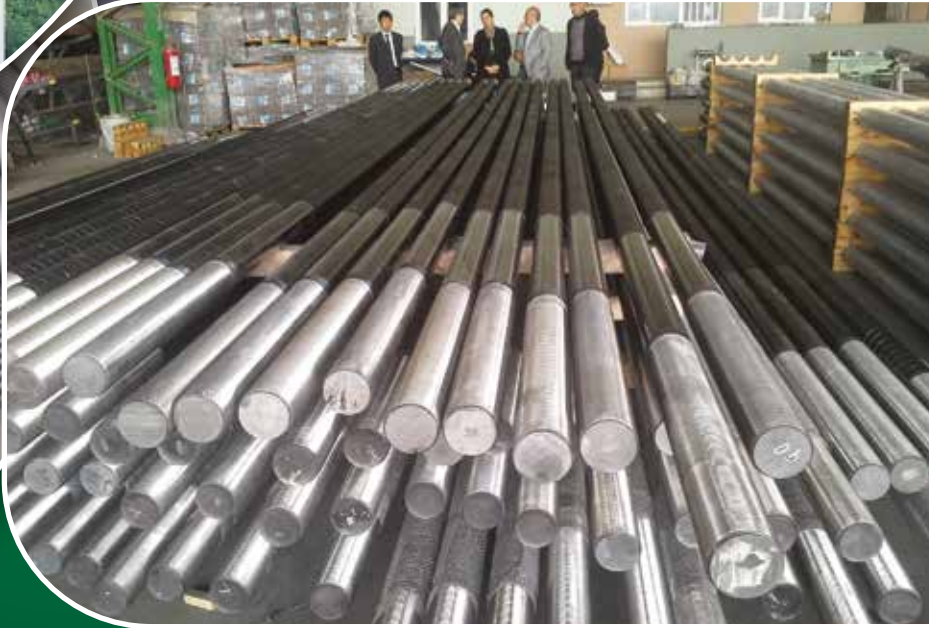
Türkiye çimento sektörü dünya çimento ticareti açısından oldukça önemli bir konumdadır. İhracatçı olan ülkelere baktığımızda Çin’de gerçekleşen konsolidasyon sonucunda üretim kapasitesinin ciddi miktarda azaldığını ve Çin’in net ithalatçı konumuna girdiği görülmektedir. Önceki yıllarda çimentoyu ihraç eden Çin’in 2019 yılında



**ÇİMENTO, CAM, SERAMİK
VE TOPRAK ÜRÜNLERİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

12 milyon ton çimento ve klinker ithal etmesi beklenmektedir. Diğer büyük rakibimiz olan İran ise ambargo sebebi ile dünya çimento ticaretinde gerilemektedir. Avrupa’da da karbon fiyatlarının 24 €/ya kadar yükselmiş olması ve 40 €/ya yükseleceği beklentisi Avrupalı üreticilerin çimento üretmekten karbondan ticaretine öncelik vereceklerini göstermektedir. Dolayısıyla Türkiye, dünya çimento ve klinker ihtiyacı söz konusu olduğunda bugün neredeyse rakipsiz durumdadır.

Çimento üretiminde maliyetlerin %80’e yakını kur artışından etkilenmiştir. İthal kömürden dolayı kömür, maliyetin %60’ına oluşturur hale gelmiştir. Yine elektrikte de dövize bağlı maliyet artışları söz konusu olduğundan elektrik maliyeti toplam maliyetin %20’sine ulaşmıştır. Ancak üreticiler artan maliyet baskısını yükselen ihracat oranları ile bertaraf etmektedirler. Üreticilerin en büyük sorunu ise istenilen miktarda ve uygun koşullarda yerli kömür tedarik edememektir. Çimento sektörüne yönlendirilen yerli kömür miktarının artırılması sektörün kömür ithalatını azaltacağı için cari açığın azalmasına sebep olacaktır.



VANACILAR | POMPACILAR | DOĞAL GAZCILAR | ENDÜSTRİYEL TESİSLER
İNŞAATÇILAR | BASINÇLI KAP VE KAZAN İMALATÇILARI
KENDİ GÜVENLİĞİNİZ İÇİN
SERTİFİKALI ÜRÜN KULLANIN



BERDAN
CIVATA & SOMUN

**EN BÜYÜK CIVATA SOMUN SAPLAMA ve
ANKARAJLARIN TÜRKİYE'DEKİ ÜRETİCİSİ**



Tarsus-Mersin Organize Sanayi Bölgesi 5. Cadde No: 6, 33540, Tarsus

www.berdancivata.com

DemirDöküm VPS Kongresi'nden İki Ödülle Döndü

Yenilikçi ürünlerinin yanı sıra çevre ve sürdürülebilirlik konularında hayata geçirdiği projelerle sektöre öncülük eden DemirDöküm, Frankfurt'ta düzenlenen VPS Kongresi'nden iki ödülle döndü.



DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi ve Üretim Direktörü Gürhan Çoban

Dünyanın 50 ülkesinde ısı konforu sunan DemirDöküm, çevre ve sürdürülebilirlik konusundaki yaklaşımı ile geliştirdiği projeler Frankfurt'ta düzenlenen Vaillant Group Production System (VPS) Kongresi'nde 2 ödül birden kazandı. Vaillant Group'un üretim, gezegenin sürdürülebilirliği, iş sağlığı ve güvenliği konularında geliştirilen projeleri desteklemek amacıyla ilkini 2015 yılında düzenlenen kongrede bu yıl tüm dünyadan 12 proje yarıştı. Kongre kapsamında yeni nesil üretim yaklaşımı, "Yalın Üretim" kavramının, üretim bölümü çalışma kültürüne nasıl entegre edilebileceği de görüldü.

6 Departman Tek Yürek Çalıştı

VPS Kongresi'nde DemirDöküm'e ilk ödülü getiren "Yalın ve Yeşil Değer Yürüyüşü" projesi için 6 farklı departmandan 34 DemirDöküm çalışanı sürdürülebilirlik, iş sağlığı ve güvenliğinin yanı sıra Bozüyük tesislerindeki atıkların önlenmesi için 173 iyileştirme konusu tespit etti. 2017 yılında 22 başlıkta yürüttüğü çalışmalarla 142 konuda iyileştirmeye imza atan "Yalın ve Yeşil Değer Yürüyüşü" proje ekibi, tek yürek halinde yürüttüğü çalışma ile bağlılık, motivasyon, verimlilik artışı, hatasız üretim ve izlenebilirliğin sağlanması açısından da etkin bir işe imza attı.

Yeni Dönem İçin Dev Yatırım

DemirDöküm, VPS Kongresi'nde ikinci ödülü "Transformasyon Projesi" ile kazandı. Çevre, insan, gezegenin sürdürülebilirliği, kaynak

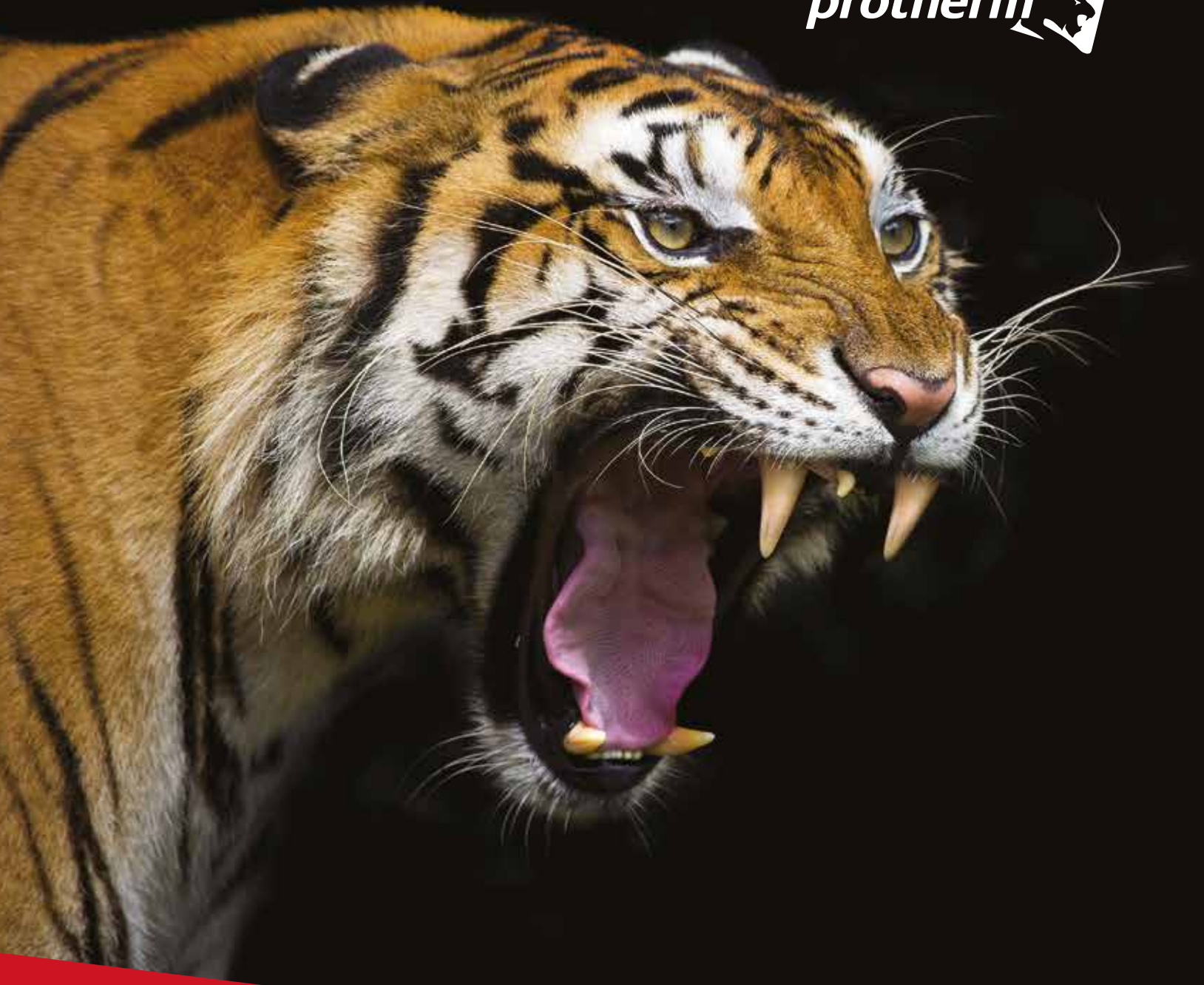


kullanımı için ErP, LowNOx gibi yasal düzenlemeler ile Endüstri 4.0 teknik gereksinimleri için Bozüyük fabrikasında hayata geçirilen "Transformasyon Projesi" kapsamında birçok dönüşüm çalışması aynı anda yürütüldü. Yeni yoğunlaşmalı kombi montaj hattı, üretim destek prosesi, fabrika içi ve dışı lojistik faaliyetleri, verimlilik, üretim ergonomisi, çevre ve çalışan motivasyonu, ürün ve üretim kalitesinin artırılması, yeni projeler için rezerve üretim alanlarının oluşturulmasını kapsayan proje için 1 milyon 700 bin Euro yatırım gerçekleştirildi. Proje sayesinde DemirDöküm Bozüyük tesisleri görsel, üretim verimliliği, süreç yönetimi açısından Vaillant Group üretim tesisleri içerisinde referans alınabilecek örnek tesis konumu na ulaştı.

Bütünsel ve özgün projelerle birçok alanda öncülüğü göğüsleyen DemirDöküm'ün elde edilen iki ödülle ilgili mutluluğunu dile getiren DemirDöküm Yönetim Kurulu

Üyesi ve Üretim Direktörü Gürhan Çoban; "DemirDöküm olarak önceliğimiz tüm üretim süreçlerinde çevrenin korunması, insan sağlığına zarar vermeyen, üstün teknolojiye sahip, aile ve ülke ekonomisine değer katan ürünler geliştirmek. 2017 başında farklı birimleri tek vücutta buluşturan projeler, kurum içi sinerjiyi, enerjiyi farklı bir noktaya ulaştırdı. Birimlerimiz tek yürek halinde, faaliyet verimliliği ve çalışma ergonomisini iyileştirmek için var gücüyle çalışıyor. Projelere dahil olan arkadaşlarımızın verdiği emeklerle kalite sisteminden malzeme girişine, yan sanayi değerlendirmeden üretim, sevkiyat, iş sağlığı ve güvenliğine kadar birçok alanda kazanım sağladık. VPS Kongresi'nden aldığımız ödüller, sinerjimizin en büyük göstergesi. Çalışanlarımızın desteği ile 64 yıldır olduğu gibi gelecekte de ürünlerimiz, üretim kalitemiz, Ar-Ge kabiliyetimiz ve projelerimiz ile öncülüğümüzü yeni alanlar ekleyerek sürdürmek» açıklamasını yaptı.

protherm 



Yüksek Performans Kombisi!

**Dünyada 25'den fazla ülkede,
Türkiye'de ise 600.000'den fazla hanede
kendini kanıtlayan Protherm, şimdi
yoğuşmalı performansı ile karşınızda!**

Yüksek performansı, uygun fiyatları, sunduğu
üstün kullanıcı deneyimi, Vaillant Group'un
ileri teknoloji ve güvencesi ile, Protherm
sınırları zorluyor.



www.protherm.com.tr 0850 222 89 89

VAILLANT GROUP
güvencesiyle...

Mapei Türkiye Genel Müdürü Selman Tarmur

“Amacımız Türkiye Pazarında Lider Olmak”

2017’de 80.yaşını kutlayan, 5 kıtada 80’den fazla şirket ve fabrikası ile faaliyette bulunan, inşaat endüstrisinin en yenilikçi ürünlerini üreten, dünyanın en geniş ve tamamlayıcı ürün yelpazesindeki yüksek kaliteli ürünleriyle, sahip olduğu 66.000 müşterisinin taleplerine cevap veren MAPEI, beş yıl önce Türkiye’ye giriş yapan global bir şirket. Türkiye pazarında yerini uluslararası tecrübesiyle sağlam temeller üzerine kuran MAPEI Türkiye’yi, sektöre yönelik değerlendirmelerini ve gelecek hedeflerini Mapei Türkiye Genel Müdürü Selman Tarmur’dan dinledik.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği ve Marmara Üniversitesi MBA programlarını tamamladım. Uzun yıllar Bosch Termoteknik bünyesinde çalıştım. 2009-2013 arası Bosch Termoteknik Genel Müdürlüğü ile Orta Doğu ve Kafkasya Bölge Direktörlüğü görevlerini üstlendim. 2013-2015 arası Bosch Thermotechnology GmbH (Almanya) şirketinde Merkezi Klima Sistemleri iş kolunda Global Başkan Yardımcılığı görevinde bulundum. 2015-2017 arası Kale Seramik



Mapei Türkiye Genel Müdürü Selman Tarmur



AŞ'de Başkan Yardımcılığı ve 2017-2018 arası Belenco Kuvars Sistemlerinde Genel Müdür olarak çalıştım. Haziran 2018 itibarıyla Mapei Türkiye Genel Müdürü olarak göreve başladım.

Mapei olarak “Yapı Kimyasalları” sektörünü değerlendirecek olursanız, sektörün pazar durumunu ve rekabetini nasıl analiz edersiniz?

Türkiye yapı kimyasalları pazarı, çeşitli büyüklüklerde alt pazarlar barındıran, çok segmentli, dinamik ve kalabalık bir pazar. Uluslararası ve yerli büyük oyuncuların yanı sıra çok sayıda küçük ve orta ölçekli firma faaliyet gösteriyor. Ancak Türkiye pazarı, büyüme potansiyeli göz önüne alındığında yoğun rekabete rağmen yerli ve yabancı yatırımcı için oldukça cazip. Biz de Mapei Türkiye olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz, özellikle üretim sistemi yatırımlarımızla dünyadaki geniş ürün gamımızın şu an bir bölümünü Türkiye’de üretiyoruz ve her yıl yaptığımız yatırımlar ile Türkiye’de ürettiğimiz ürün sayısını artırıyoruz. Amacımız İtalya merkezimizden Türkiye’ye daha çok yatırım yapılmasını sağlamak.

Kentsel dönüşüm, renovasyon ve yapısal güçlendirme çalışmalarındaki ivme ve büyük kamu projeleri ile büyümeye devam edeceğini öngördüğümüz pazarda, yüksek performanslı, yenilikçi ürünler ve profesyonel teknik destek sunabilen markaların başarılı olacağını düşünüyorum.

Yeni Ar-Ge çalışmalarınız var mı? Nelerdir?

2017’de 80.yaşını kutlayan Mapei 5 kıtada 80’den fazla şirket ve fabrikası ile faaliyette bulunmakta ve inşaat endüstrisinin en yenilikçi ürünlerini üretmektedir. MAPEI, dünyanın en geniş ve tamamlayıcı ürün yelpazesindeki yüksek kalite



teli ürünleriyle, sahip olduğu 66.000 müşterisinin taleplerine cevap veren bir şirkettir.

Milano’daki ana AR-GE merkezimizde yapılan çalışmalar sonrasında geliştirilen ürünlerimiz farklı ülkelerde bulunan fabrikalarımızda üretilmekte ve çeşitli laboratuvar ve test merkezlerimizde test edilmektedir. Son derece profesyonelce tasarlanmış bu ürün geliştirme prosesi sonucu üretilen ürünler satış ve pazarlama ekipleri tarafından satışa sunulmaktadır.

Mapei olarak, gelecekteki strateji ve hedefleriniz nelerdir?

Mapei dünya çapında her türlü zemin, temel, duvar kaplama malzemelerinin uygulanması için yapıştırıcı ürünler, ayrıca zemin kaplama ürünleri, dış cephe boyaları, çok çeşitli alternatifli su yalıtım ürünleri, ısı yalıtım ürünleri, özel harçlar, çimento ve beton katkıları, restorasyon ürünleri, spor tesisleri için ürünler, yeraltı inşaat ve tünelleri ile tünel açma makinaları için ürünler üreten büyük bir firmadır. Biz de Mapei Türkiye olarak 5 sene önce girdiğimiz bu büyük ve potansiyeli yüksek pazarda lider olmak için çalışıyoruz. Geçtiğimiz 5 sene fabri-

kadaki üretime ve tedarik zincirine dönük yatırımlar ile geçti; bu esnada satış ve bayilik teşkilatlarımızı da geliştirdik. Bundan sonraki hedefimiz kalitesini dünya çapında projelerde ve pazarlarda ispatlamış ürünlerimiz ile büyümek ve piyasada lider konuma gelmektir.

Mapei markası Avrupa, Amerika, Asya, Afrika... kıtalarında var olan global bir marka. Mapei, Türkiye pazarında yapı kimyasalları sektöründe kendi varlığını nasıl tanımlar?

Mapei globalde çok önemli ve büyük bir oyuncu, trendleri oluşturan, yönlendiren, ürün geliştirme için büyük kaynaklar ayıran öncü bir firma. Biraz öncede belirttiğim gibi Mapei Türkiye’ye 5 yıl önce giriş yaptı, hazırlık dönemimizi tamamladık, artık pazarda büyüme ve liderlik yolunda ilerleme planlarımızı hayata geçiriyoruz. Kendimizi Türkiye pazarında çok geniş ürün gamımız ile iş ortaklarımıza ve müşterilerimize profesyonel çözümler sunan bir çözüm ortağı olarak görüyoruz. Gerek mükemmel ürünlerimiz gerek profesyonel teknik servisimiz ile pazarda iş ortaklarını ve müşterilerini mutlu eden bir firma olarak tanınmak istiyoruz.

EDDA Mimarlık'tan Çalışan Motivasyonunu Odak Alan Tasarım:

IMAK Ofset Yönetim Ofisi

Şeffaf ve akıcı bir tasarım anlayışı ile ofis projelerinde farklı bir yaklaşım sergileyen EDDA Mimarlık, Imak Ofset için Esenyurt'ta konumlanan yeni yönetim ofisi binasının iç mekanlarını tasarlıyor. Çekirdekte kurgulanan sosyal alanlar etrafında tasarlanan departmanlar ile çalışanlar için keyifli bir ortam oluşturulurken, kullanılan renkler, malzemeler ve iç peyzaj çalışmaları ile çalışan motivasyonunun en üst noktaya çıkarılacağı bir tasarım hedefleniyor.



Ofis ihtiyaçları ve kullanıcı talepleri göz önüne alınarak modern ve şeffaf bir tasarım dili ile bütünleştirilen fonksiyonel anlayışa, ofis projeleri ile örnekler sunan EDDA Mimarlık, Imak Ofset Yönetim Ofisi'nin iç mekanlarını yine kendine özgü, dinamik ve işlevsel bir stilde tasarlıyor. Farklı tasarım öğelerinin özgün bir şekilde birleştirilmesi ile canlı ve motive edici bir çalışma ortamı sunacak olan EDDA Mimarlık, kullanılan renkler, malzemeler ve iç peyzaj çalışmaları ile firmanın kurumsal kimliğini ön plana çıkaran, teknolojiyle entegre, kullanıcı ileişimini üst düzeye taşıyan bir ofis ortaya çıkarmayı hedefliyor.

Imak Ofset'in 2500 metrekare alanda yer alan yönetim ofis katlarını tasarlayan EDDA Mimarlık, işverenin isteği doğrultusunda farklı fonksiyonlar ve departmanların dağılımını üç ayrı kata yaymış. Yönetim ofisi girişi, dairesel formda tasarlanarak karşılama ve bekleme alanları şekillendirilmiş. Bu anlayışla tavan, aydınlatma ve

mobilyalara da bu organik formlar yansıtılarak mekanın kendi içerisindeki üç boyut etkisi devam ettirilmiş. 1.katta firmanın ürünlerinin yer aldığı showroom ve toplantı odaları, 2.katta dinlenme odaları ve özel banyoları ile beraber yönetici odaları, yönetim kurulu toplantı odası, pazarlama ve satış departmanları ile tüm ofis çalışanlarının kullanımına yönelik kafe ve oturma alanları tasarlanmış.

Kullanıcı isteklerinin de etkili olduğu renk seçimleriyle departmanlar arasında çeşitlilik oluşturulurken, çalışma ekibini yoğun iş temposu içerisinde dinamik tutacak canlı renkler, sıcak malzemeler ve iç peyzaj ile tasarımda dinamik ve modern bir stil yakalanmış. Yönetici odalarında ise kullanılan halı, mermer, doğal ahşap ve metal gibi malzemeler ile yakalanan, daha yalın bir çizgi olmuş. 170 kişilik yemekhane ve açık teras ayrıca masa tenisi ve langırt ile çalışanların sosyalleşip günlük stresini atabilecekleri sosyal alanlar ile beraber 100 kişilik eğitim ve se-



EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz

miner odası ve yurtdışından gelen misafirler için düşünülen süit odaları 3. katta konumlandırılan EDDA Mimarlık, sunduğu yenilikçi ve yaratıcı çözümler ile geleneksel kalıpların ötesine geçen bir çalışma ortamı sağlıyor.

Doğal ışık kullanımının en üst düzeyde tutulduğunu, çalışan motivasyonu için farklı sosyal alanların kurgulandığını aktaran EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz, ofisin bütününde mekânsal kurgudaki interaktif çözümler ve çeşitli renk ve dokuda malzeme kullanımı ile yönetim binalarının kullanım kalitesini artırmayı hedeflediklerini belirtiyor.

OSO Mimarlık'tan Firma Kimliği ile Bütünleşik Tasarım:

Transbatur Yönetim Ofisi

Ulusal ve uluslararası ölçekteki mimari ve iç mimari projeleriyle tanınan OSO Mimarlık imzalı Transbatur Yönetim Ofisi, dinamik çizgisi, firma kimliği ile bütünleşiktasarımı ve enerjisi yüksek kurgusu ile kullanıcıları üzerinde aidiyet hissi yaratıyor.



Mimar Okan Bayık, İç Mimar Serhan Bayık ve İnşaat Mühendisi Ozan Bayık ortaklığındaki OSO Mimarlık, uluslararası taşımacılık hizmeti veren bir lojistik firması olan Transbatur Milletlerarası Taşımacılık için, Beylikdüzü'nde, 500 m²'lik bir kullanım alanına ve 30 kişilik personel kapasitesine sahip bir yönetim ofisi tasarladı.

Ofisin firma kimliği, faaliyet alanı ve kullanıcı profili ile entegrasyonunu tasarımın temel çıkış noktaları olarak ele alan OSO Mimarlık, enerjisi yüksek, dinamik ve modern bir atmosferde çalışanlar üzerinde aidiyet hissi yaratmayı hedeflemiş. Firmanın faaliyet gösterdiği lojistik sektörü ile bağlantılı olarak mekanın ana konseptini; konteyner fikrinden esinlenilmiş trapez saç duvar kaplamaları ve yol fikri oluşturmuş. Koridor sonlarında ayna kaplamalar kullanan OSO Mimarlık bu sayede yol ve mekan derinliğini ikiye katlamış. Trapez duvarın üzerinde yer alan kapılar, konsept fikrinin sürekliliği açısından, birebir konteyner kapısı olarak imal edilmiş. Mekânsal derinliği arttırmak için, sirkülasyon alanı ve açık ofis arasında şeffaf cam – bölücü duvar kullanan OSO Mimarlık, cam bölücüyü aynı za-



Mimar Okan Bayık, İç Mimar Serhan Bayık
İnşaat Mühendisi Ozan Bayık

manda firmanın "showroom"u olan, tır modellerinin sergilendiği eğrisel rafların taşıyıcısı olarak değerlendirilmiş.

Genel yerleşim planı, ofis kullanıcılarının ihtiyaçları doğrultusunda, açık ofis ve kapalı mekan kurgusu üzerine planlanan Transbatur Yönetim Ofisi'nin en kalabalık ekibi olan "Operasyon" departmanı, ofis içi iletişimi arttırmak için açık ofis kurgusunda planlanmış. OSO Mimarlık kurucuları, daha özel çalışma düzeni gerektiren "Finans" ve "Vize" departmanları ile "Genel Müdür" odalarını ise kapalı mekanlarda konumlandırmış. Açık ofis personeli için, 6 kişilik çalışma istasyonları oluşturulmuş. Tasarlanan altı kenarlı çokgen masa formları,



altıgen özel tasarım aydınlatmalar ve zeminde altıgen formlu halılar kullanılarak, tasarım dilinin sürekliliği sağlanmış.

StudioVertebra İmzasıyla Geleneksel ile Modern Mimarinin Buluşması:



Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi



Baş Mimar
Gencer Yalçın



Y. Mim. Dilşad
Öktem Aslaner,

StudioVertebra tarafından tasarlanan Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi, Diyarbakır'ın yeni yapılaşma bölgesinde kent mimarisinin geleneksel referanslarından beslendiği tasarımıyla şehrin mimarisine yeni bir soluk getiriyor.

Kuruluşundan bu yana mimari, iç mimari ve restorasyon alanlarında ulusal ve uluslararası ölçekte 'çok disiplinli' çalışmalar yürüten, Baş Mimar Gencer Yalçın, Y. Mimar Dilşad Öktem Aslaner, Y. Mimar Bahar Yücel ve İç Mimar Efe Kağan Hızır'ın ortaklığındaki İstanbul merkezli tasarım ofisi StudioVertebra'nın Diyarbakır'da tasarladığı, kentin batıya doğru gelişen yeni yapılaşma bölgesinde konumlanan Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi, kent mimarisinin geleneksel referanslarından beslenerek tasarımındaki farkını ortaya koyuyor.

Kütüphane Tasarımında Avlu Etkisi

Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi'nin tasarımında sur içi bölgesinin sokak-avlu ilişkisi ve dam kullanımından türeyen kademeli yapısından esinlenildi. Tasarım, yapının ortasındaki avlunun etrafında konumlanan halk kütüphanesi ve çocuk kütüphanesi olmak üzere iki ana programdan oluşturuldu. Tasarımdaki avlu, bu iki yapı için ortak bir etkinlik alanı olarak kul-

lanıldığı gibi iki ana girişi birbirine bağlayan bir aks görevi de görüyor. Aynı zamanda bu avlu, kentin geleneksel referanslarından beslenerek çeşme ve ağaç merkezli bir orta bahçe şeklinde tasarlandı.

Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi tasarımının parsel sınırına çekilmesiyle, bahçe duvarı ve bina arasında boşluklar oluşmuş ve bu boşluklar kütüphanenin amacına uyarak çocuk oyun alanları olarak değerlendirilmiştir. Bu çekilme halk kütüphanesinde dış mekandaki ses ve gürültüyü izole eden sakin bahçelerle rekreasyon meydana ve kütüphane için de çalışma alanına dönüştü.

Sokak-avlu ilişkisi ve dam kullanımından türeyen kademeli yapının uygulandığı projede, zemin üstü katlarda kütleli farklılaşmalar avlu ve bahçelerde gölgelik alanlar oluştururken ikinci katta teras alanı olarak kullanıldı.

Yapı kabuğunda kullanılan iki ana materyal kütleli etkiyi vurguluyor; özellikle dış çeperde tercih edilen korten çelik malzeme, dokusu

ve oluşturduğu hissiyat nedeniyle" sur içi "bölgesine gönderme yaparken aynı zamanda yapıyı çepeçevre saran ve bazı yerlerde görsel ilişkiyi kesmemek için saydamlaşan "akıllı bir zar" olarak tasarlandı. Korten çelik malzeme, oluşturduğu gölgelik alanlar sayesinde yapıda konforlu açık mekânlara da imkân veriyor.

Diyarbakır Halk ve Çocuk Kütüphanesi, yaklaşım senaryosuna göre kabuktan merkeze doğru bir çekim oluşturacak şekilde ana girişleri oluşturmuştur. Kabuk, dışarıdan bakıldığında arkasında kalan kademeli yapı için saydam bir baza gibi davranırken iki ana hacmi, avluyu ve iç bahçeleri bir arada tutan bütünlüştürücü bir örtü gibi davranıyor.

Yapıda kullanılan bir diğer malzeme ise, Diyarbakır geleneksel mimarisinde sıklıkla kullanılan doğal taş; kullanımının yaygın olması ve kaynağa yakınlığı gibi nedenlerden dolayı tasarımın ana materyallerinden birisi olarak ele alınıyor. Buna bağlı olarak ana kütlelerde ağırlıklı olarak doğal taş tercih edilirken cepheyi saran kabukta korten malzeme tercih edilmiştir.

6.

**ZEKİ YURT BAY
TASARIM ÖDÜLLERİ**

DOĞADAN SANATA

DOĞANIN RİTİMİNE KULAK VER

SEN TASARLA

BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ:
12.000 TL

Birinci olan tasarım Ödüllere Ücretsiz
2019 Seramik Bazarı Müftek Fuarı'ndaki
Yurtbay Seramik Standı'nda sergilenmektedir.

İKİNCİLİK ÖDÜLÜ:
8.000 TL

ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ:
6.000 TL

MANSİYON
1.500 TL

SON TESLİM TARİHİ
17.12.2018

Doğanın sesine kulak ver, uzun uzun dinle. Ne istediğini söyleyecek sana kalbin.
Tüm mucizeler sende, en güzel sesler içinde... Ritmini yüksek tutmak için asla pes etme,
doğanın her gün yenilenmekten vazgeçmediği gibi... Şimdi büyük ödül için göster kendini!

Konutu Ticari Yaşamla Bütünleştiren TAGO Architects Tasarımı “Real Merter” Tamamlandı

TAGO Architects tasarımıyla İstanbul Merter’de hayata geçirilen, ticaret hayatı ile konut yerleşimini özgün bir tasarımla karma kullanıma dönüştüren Real Merter, yeşille bütünleşen kamusal alanları ile yakın çevresine nefes aldırmaı hedefliyor.



Mimar Gökhan Aktan Altuğ liderliğindeki TAGO Architects tarafından tasarlanan ve ticaret hayatının merkezi İstanbul Merter’de yer alan karma kullanımlı yapı kompleksi Real Merter, bünyesinde sokak seviyesinde gerçekleşen hızlı ticaret hayatı ile 3 adet bloktan oluşan konut yerleşimini sentezleyen ve içinde bulunduğu bağlama sırtını dönmeyen bir mimari dil ile karşımıza çıkıyor. Yapı cephesine uygulanmış gölgeleme elemanları, yeşil çatılar ve ticari cepheler ile kütlelerin arasında oluşturulmuş küçük meydanlar sayesinde iç içe geçmiş yapı kompleksleri, tasarımda başarılı bir planlama ile bağlanıyor.

Proje arsasını üç taraftan saran ana caddelerin kot farklılığına rağmen, Real Merter projesinde hayata geçirilmiş yaya akışını içeriye alan küçük meydanlar ve yarı açık dolaşım alanlarının düşeyde kurduğu bağlantılarla kesintiye uğramayan bir sirkülasyon kurgusu elde edilmiş; bu sayede kente entegre bir yapı oluşturulmuş.

Ticari alanların bulunduğu alt kotlardaki hareketli yaşamın üst katlardaki konutları beslemesiyle birlikte, konut alanları için tercih edilen mahremiyet ve sakinlik bir karma kullanım tasarım problemi olarak TAGO Architects tarafından incelikli bir şekilde ele alınmış



Mimar Gökhan Aktan

ve konut alanlarının ihtiyacı olan yeşil örtü ve sirkülasyon alanları ticari alanların çatı bölgesinde konumlandırılarak ticaret ve konut alanları birbirinden ayrılmış.

Konut bloklarının cephelerinde, parapetlerde kullanılan grc malzemenin sürekli form değiştirilmesiyle cephede gölge - ışık oyunları ortaya çıkmış ve böylelikle cephe tasarımı tekdüzelikten uzaklaştırılmış. Yapının her katında parapet farklı noktalarda kırılıyor; böylelikle ışık vurduğunda, oluşan gölge - ışık oyunları ile cephe farklı renklerdeymiş gibi algılanıyor. Cephe- de oluşturulan bu farklılık, tasarımda dinamik bir etki yaratıyor.

89.500 m²’lik toplam inşaat alanına sahip projede cadde ticareti, mimari tasarımın bir parçası haline getirilerek, kentle bütünleşen ve yaşayan

bir zemin kurgusu oluşturulmuş. Arsa ile ana caddelerin ilişkisinden doğan üçgen formların yumuşatılmasıyla tasarlanan konut bloklarının üçgen form cepheleri sayesinde, konut cephelerinin görüş alanında ferahlığa ve maksimum manzara seyrine olanak tanınarak projeye artı bir değer katılmış.

Künye:

Mimari Tasarım: TAGO Architects

Tasarım Ekibi: Gökhan Aktan Altuğ, Müge Eker Eryayar, Mevlüt Duymaz, Burcu Adalı, Emre Kurbak, Demet Orcan, Serdar Kızıltaş, Mahmut İkbal Yıldırım, Hasan Burak Özdemir

Toplam İnşaat Alanı: 89.500 m²

Proje Konumu: İstanbul, Güngören

Proje Tipi: Karma kullanımlı yapı

İşveren: Oliv Yapı

SKY



ÇATI VE CEPHE
SİSTEMLERİ

ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu:

“Çatı ve cephe sürekli değişen, gelişen ve modası olan bir sektör”



ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu

Çatı ve cephe sistemleri dosya konumuz kapsamında ÇATIDER Yönetim Kurulu Başkanı Adil Baştanoğlu ile; çatı ve cephenin mimarideki öneminden yeşil çatı ve enerji verimli cephelere, yeni açılan Yapı Okulu'ndan kurulum aşamasında olan CEPHEDER'e, sektörün sorunlarından çözüm önerilerine kadar oldukça kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik.

ÇATIDER'in üçüncü ve dördüncü dönem Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptınız. Bu dönem de başkanlığa seçildiniz. Bize biraz kendinizden, ÇATIDER'den ve ÇATIDER'in amacından bahseder misiniz?

Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Mimarlık Yüksekokulu'ndan mezun oldum, mimarım. 1982 yılında kurduğum ARIMAX isimli bir firmam var, bu firmada çalışıyorum. Genel olarak çelik, çelik imalatı ve kaplamalar noktasında işler yapıyorum. Çatı ve cepheye olan ilgim buradan kaynaklanıyor.

2002 yılında arkadaşlarımızla beraber ÇATIDER'i kurmaya karar verdik. Bu da demek oluyor ki; ÇATIDER yaklaşık 16 senelik bir maziye sahip. Derneği kurarken çatı-cephe derneği olarak kuralım dedik fakat sonradan bu kadar büyük bir konuda, değişik

konseptlerde çalışmanın gücümüzü azaltacağını, efektif çalışmanın zor ve bütçelerin yüksek olacağını düşünerek sadece çatı konsepti üzerine yoğunlaştık, böylece ÇATIDER'i kurduk. Bu sene de CEPHEDER'i kardeş dernek olarak kurmayı planlıyoruz. Yakın bir zamanda ÇATIDER ve CEPHEDER olarak beraber çalışma idealiyle yol alacağız.

ÇATIDER'in birçok önemli ve yenilikçi projeleri var. Özellikle çatı sektörünün gelişmesi ve kalifiye işgücünün artması için açtığınız 'Yapı Okulu'nun detaylarından bahseder misiniz?

ÇATIDER bünyesinde üyelerimiz ve arkadaşlarımızla birlikte birçok başarılı projeye imza attık. Bu projelerden bir kısmı AB'nin yardımlarıyla oluştu. Bütün bu projelere dikkatle bakarsak, doğru eğitilmiş bir altyapının doğru malzemelerle başarılı olabile-

ceğine inanıyoruz. Bütün binayı etkileyecek zararlarla cephede hem estetik olarak gözünüze kötü gelen hem ekonomik olmayan, bazen insan güvenliği açısından risk yaratan her şey aynı noktaya geliyor. Bütün bu sorunun cevabı eğitimden geçiyor. İşte bu yüzden bizim de derneğimizin en önemli amaçlarından birisi eğitimidir. Eğitimin öneminden yola çıkarak özellikle çatı sektörünün gelişmesi ve kalifiye işgücünün artması için Yapı Okulunu açtık. Çatı uygulamacılarının yanı sıra mimarlar, proje büroları, distribütör, bayi ve uygulama yapan firmalar ile mimarlık öğrencilerine katkı sunan 'Yapı Okulu'nda verilen eğitime bizzat ben de katıldım. Mühendislerin eğitimini Mimarlar Odası ile beraber mesleki geliştirme formatında yaptık. Bunların yanı sıra derneğimizin



bütün üniversitelerde uygulamalı, direkt maketler üzerinden çalışılabilecek çok cüzi masraflarla aldığımız çalışmaları var. Burada da üniversite öğrencilerine yönelik eğitim veriyoruz.

28 Şubat- 2 Mart tarihleri arasında düzenlenecek olan ÇATIDER destekli Çatı ve Cephe Fuarı'nın amacından ve sektöre faydalarından bahseder misiniz? Fuar bünyesinde gerçekleştirilecek yarışmanın detaylarını da öğrenebilir miyiz?

Fuarımız aslında bütün çatı ve cephe malzemelerini kapsayan bir fuar. Ayrıca çatı cephe yapımında vazgeçilmez bir unsur olan yapı ve çalışanların güvenliği konusunda hizmet veren firmaları da davet ediyoruz. Çatı ve cephe sürekli değişen, gelişen ve modası olan bir sektör. Modası da değişir, teknolojisi de değişir, formatı da değişir. Dolayısıyla çatı-cephe malzemelerini kapsayan fuar, çağdaş yapı malzemelerinden yapılabilecek çatı ve cephelerin sergilenmesi, tanıtılması amacını taşıyor.

Fuar bünyesinde düzenleyeceğimiz yarışmanın ise dünyadaki çatı yarışmaları için bir altyapı oluşturmasını temenni ediyoruz. Genel olarak önce hangi malzemelerle yarışacağımızı seçip ortaya koymaya çalışıyoruz. Elbette dünya geneline baktığımızda insanların çatı tercihleri farklı; Rusya'da farklı çatı görürsünüz, Almanya'da daha farklı, Hollanda'da farklı, Suudi Arabistan'da iklime göre çok farklı. Dolayısıyla bizim böyle bir yarışmayı yapabilmemiz için öncelikle kendi malzemelerimizi ortaya çıkarmamız lazım. Birçok çatı firması kendi içinde usta eğitimi yapıyor ve onları geliştirmeye çalışıyor. Bu anlamda yarışma kapsamında da kesinlikle firmalarla değil ustalarla beraber çalışmayı tercih ediyor, grup çalışmasına özendirmeye gayret ederek bir

yarışma düzenliyoruz. Birincisi başarılı oldu, ikincisinde de umarız aynı başarıyı elde ederiz.

Çatı yapıların en önemli koruyucu unsuru, çatıların yapılar için ve yaşam konforu için önemini biraz sizden dinleyelim.

Çatı mimari olarak en önemli unsurlardan, insan gözü cepheyi soldan sağa okur en son da çatısına bakar, bu bina nasıl bitmiş diye, bu doğaçlama bir şey, insan doğasında var. Çatı genel olarak bütün bina konseptini etkiler, estetik olguların dışında fonksiyonellik de ön plan çıkar. Estetik, güvenilirlik ve fonksiyonellik bütünlüğü beklenir, bunun sebebi de iklim değişiklikleridir. Eskiden yağmadığı kadar çok yağmur, yağmadığı kadar çok kar yağabiliyor ya da Türkiye'de olmayan hortumları Antalya'da, İzmir'de, Gebze'de görebiliyoruz. Tüm bu nedenlerden ötürü çatının güvenilirliği ve sağlam yapılması önem kazanmaya başladı.

Günümüzde modern yapılarda farklı mimari tasarımlar karşımıza çıkıyor. Bununla paralel olarak farklı tasarlanmış çatı sistemleri de yapıların olmazsa olmazı haline geldi. Çatılara biraz mimari açıdan bakacak olursak hem dekoratif yönüyle hem de insan yaşamına kattığı verimlilikle modern çatıları nasıl tanımlar ve nasıl değerlendirirsiniz?

Son dönemde mimaride cephe ile çatı iç içe girdi. Zaha Hadid öncülüğünde başlayan bu akım pek çok batılı mimar tarafından da devam ettirildi. Yapılan bu mimari çalışmalarda dikey veya yatay çizgiler yok, hepsi birbirinin içine geçti. Hem çatı hem cephe, dolayısıyla yapı kabuğunun önemi arttı. Bazı yerlerde çatı olan yer bazı yerlerde dış duvara dönüştü. Düzlük gitti ovallik geldi, eğrisellik geldi. Bir cam, iki cam üst üste gelen şeyler hem izolasyon değeri yük-

sek hem verifiye edilmiş camlar kullanılmaya başlandı dolayısıyla modern yapılar bu formata geçti, modern yapıların çatı ve cephe noktasında bu şekilde vücut buluyor olması, cephelerde özellikle şeffaflık tercihi ve cam gibi materyallerin kullanılması müteahhitlik kapasitesi yüksek bizim gibi ülkeler için de sevindirici, çünkü biz bunlara cevap verebilecek kapasiteye ve bilgi birikimine sahibiz.

Biraz da çatılarda yalıtımı değerlendirmenizi rica edeceğim

Su yalıtımı olmazsa olmazlardan... Çatıların bildiğiniz gibi belirli konseptleri var; teras çatılar, düz çatılar, eğimli çatılar gibi. Bunların hepsinde su yalıtımı olmazsa olmazdır. Çatı konsepti başlar başlamaz su yalıtımı konsepti de başlamış demektir. Batı'da çok dikkate alınıp bizde henüz çok gelişmemiş olan nem konusu var. Nem çok önemli yani eğer nemli olmayan, nefes almayan bir binada kalırsanız çok rahatsız olabilirsiniz. Önce hissetmezsiniz fakat sonrasında hasta olursunuz. Aslında bu konseptin yeni adı; nefes alan binalar.

Enerji verimli çatılar bir başka deyişle yeşil çatılar. ÇATIDER olarak yeşil çatıların önemi sizce nedir? Çatılarda enerji verimliliğine bakış açınız ve bu konudaki ÇATIDER olarak çalışmalarınız neler?

Yeşil çatılar çok yeni bir konsept değil, çok eskiden beri var olan, sürekli geliştirilen bir konsept. Bizim ÇATIDER olarak, ilk sempozyumumuzda, yeşil çatıların nasıl olması gerektiğiyle ilgili çalışmamız vardı. Ancak Batıdan örnek alınarak geliştirilen bir konsept. Onlar geliştirdi, biz uygulamaya çalıştık. Aslında metal kenetli çatı yapan bir firmanın sahibiyim. İlk kenetler nerde varmış? Anadolu'da varmış, Avrupalılar bunu geliştirip, makinalarında üretilip daha sonra bize satmaya başlamış. Yeşil çatılarda

da durum böyle. Bence çok faydalı ve önemli bir uygulama yeşil çatı uygulaması. Ancak bu konuda mimarlara büyük iş düşüyor, mimarların yeşil çatı uygulamasına olumlu bakması, projelerin de kullanması lazım. Bu projede yeşil çatı yapalım deyip, işvereni de ikna etmesi lazım çünkü işverenlerin geneli öncelikli olarak işin mali kısmıyla ilgileniyor.

Yeşil çatılarda estetik ve ekolojik kaygılar var, aşırı yağmurlarda su önce toprağa geldiği için emilerek çevreye daha az akış sağlanması söz konusu, toprak ve bitkiler tarafından emilen suyun bina temizliği ya da bahçe sulaması gibi noktalarda kullanılması söz konusu ki, bunlar uygulamanın pozitif yönleri. Eleştiri alan yönleri de var elbette örneğin; binada yangın çıkarsa çatıdaki bitkilerin hızla tutuşması... fakat bunlar iyi analiz edilirse, uygulamada kullanılacak bitkiler ve yerleri iyi seçilirse bence önü açık ve yaygınlaşması gereken bir çatı sistemi olarak görülebilir.

Enerji konusunda da çatıdan her zaman enerji elde etmek mümkün örneğin paneller var. Enerjinin öncelikli olarak korunması, doğru izolasyon yapılması ve doğru şekilde aşağıdaki ısıtma soğutma enerjilerinin azaltılması, bir de enerjinin yukarıda üretilmesi. Dolayısıyla enerji çatılar için önemli aynı şekilde artık cepheler için de önemli ve bununla uğraşan firmalarımız var. Bir evin ihtiyacı 5 kw gibi bir miktar. Bunda neler var; aydınlatma, buzdolabı, çamaşır makinesi gibi şeyler ve bunun da bir çatıdan elde edilmesi mümkün. Buradan hareketle tekil binalardan başlayıp, onları sıfır enerji harcayan binalar haline getirebiliriz.

CEPHEDER'in kurulması için çalışmalar tamamlanmak üzere. ÇATIDER olarak siz de bu derneğin kurulmasını destekliyorsunuz.

sunuz. CEPHEDER'in sektöre ne gibi katkıları olacak?

CEPHEDER konsept olarak ÇATIDER gibi gelişecek bir dernek. Burada hem malzemeciler olacak hem de uygulama firmaları olacak. Genel amacımız; tekil cephelerin durumunun düzeltilmesi, ikinci etapta sokaklar, üçüncü etapta tüm şehrin silüetinin düzeltilmesi, hepsine birden emek verecek bir dernek kuralım istedik ve ihtiyaç olduğu fikrindeyim. Evinizin kapısından çıkar çıkmaz cepheyle başlıyor hayatınız. Eğer cepheler iyiye, sokak silüeti iyiye bu gelişmişliğin sembolüdür. Gidin Hollanda'da bir sokakta fotoğraf çekin, sağdaki ve soldaki binaların cephelerine bakın, bir de Pakistan'da fotoğraf çektirip bakın ya da Irak'a gidin bakın. Bunlar hep toplumun gelişmişlik düzeyini ve yaşam kalitesini gösterir, Türkiye'nin de artık buna dikkat etmesi gerektiği fikrindeyim. Tüm bunları anlatırken, eleştiri aldığım bir konuya da değinmek isterim... CEPHEDER sadece silüet ve cepheyle mi uğraşacak, estetik tarafıyla mı ilgilenecek diye soruyorlar, elbette hayır. Cephenin altı da önemli; cephenin yapılışı strüktürü, izolasyonu, bina yapısıyla olan ilişkileri... burada dikkat edilmesi gereken her şey var; aydınlatma var, klimaların dış kompresörleri var, pis su borusunun geçiş hatları var... yani cephe bütün disiplinlerle ilişkili, konsept bütünleşiktir. Ben sonuçlardan bahsediyorum ama o sonuca ulaşmak için bütün disiplinlerin çalışması lazım.

Sektörün en önemli sorunları sizce neler?

Büyük sorunlarımız ve geçici sorunlarımız var. Geçici olanlar Türkiye'nin şu anki ekonomik durumuyla ilgili, ben bunları geçici diye öngörüyorum. Geçici sorunların içinde, üretim boyutunda, malzemelerin fiyat istikrarı ol-



madığı için temin edilememesi var. İkincisi, satış listelerimizin dolayısıyla malzemeden gelen bir oynaklık var, satışlarımız durdu. Üçüncüsü özellikle ithalat yapan firmaların sermayesi yetersiz kaldı. Dördüncüsü de, insanlar arasında sen stok yapıyorsun ya da sen etkilenmediğin halde zam yapıyorsun gibi bir kaos ortamı oluştu. Bu durumun geçici olduğu kanaatindeyim. Çok hızlı geçmeye de gerek iyi analiz edilerek gerek iş adamları tarafından kendini koruma inisiyatifi ile ki, toplum da bunlara destek verecek, geçecektir diye düşünüyorum.

Kalıcı sorunlarımız ki; en önemli sorunlarımız birincisi eğitim sonrasında ticari sorunlarımız, kayıt dışı üretim, merdiven altı dediğimiz olay ve KDV olayı var. Çok dikkatli olmak lazım KDV oranı konusunda, bana sorarsanız ben biraz daha düşürülmesi gerektiğini söyleyebilirim, bu şekilde merdiven altını yok edebilirsiniz, elimiz güçlenir ve tüketicinin de faydasına olur. İşler biraz daha hareketlenir. Onun dışında ne yapmalıyız? Bu dönemde çok kapsamlı, büyük bedelleri olan, yüksek projelerden çok mevcut olanı iyileştirme yoluna gidersek hem sanayiciyi öldürmeden hem de toplumu çok rahatsız etmeden daha doğru ve emin adımlarla ilerleyebiliriz diye düşünüyorum.

İZODER Başkanı Levent Pelesen:

“Kışın doğalgaz faturasını yüzde 50 azaltmanın tek yolu ısı yalıtımı”

Kışın binalarda ısınma giderlerinin doğalgaz zamlarının da etkisiyle artacağına dikkat çeken İZODER Başkanı Levent Pelesen, “Enerjimizi boşa harcamadan, güvenli ve konforlu yapılarda yaşamak, aynı zamanda kullandığımız enerjide yüzde 50’ye varan oranda tasarruf yapmak istiyorsak, binalarımızı ısı yalıtımı ile koruma altına almamız şart” dedi.



Isı yalıtımının, Türkiye’nin geleceği için stratejik öneme sahip bir konu olduğunu belirten İZODER Başkanı Levent Pelesen, “Yalıtım, Türkiye ekonomisi ve son kullanıcı için büyük önem arz ediyor. Isı Yalıtımı uygulamaları ile, kışın ısıtma amacıyla harcanan enerjiden ortalama yüzde 50 tasarruf sağlanıyor. Bu da doğalgaz faturalarını yarı yarıya düşürüyor. Enerjimizi boşa harcamadan, güvenli ve konforlu yapılarda yaşamayı hedefliyor, aynı zamanda yüzde 50’ye varan tasarruf elde etmek istiyorsak, binalarımızın tamamını standartlara uygun kalınlıklarda belgeli ürünler ile belgeli uygulayıcıları tercih ederek ısı yalıtımı ile koruma altına almalıyız” diye konuştu.

Binalarda enerji tasarrufunun ülke ekonomisini de direkt etkilediğini vurgulayan İZODER Başkanı

Pelesen, şunları söyledi: “Bugün ithal ettiğimiz enerjinin ısıtma ve soğutma amaçlı tüketilen bölümünün yarısını israf ediyoruz. Ülke olarak binalarda kullandığımız enerji miktarı, toplam tükettiğimiz enerjinin çok önemli bir kısmına yaklaşık olarak yüzde 40’ına ulaşmış ve sanayinin de önüne geçmiş durumda. Dolayısıyla yalıtımın hepimizi ilgilendiren ciddi bir boyutu var. Alacağımız önlemlerle de bu savurganlığın önüne geçmemiz mümkün.”

Kamu ve kamuoyu daha çok bilinçlendikçe, ısı yalıtımı uygulamalarının, binalarda enerji verimliliğini sağlamanın vazgeçilmez unsuru olarak gelişmeye devam edeceğini ifade eden Levent Pelesen, “Kentsel dönüşüm sürecinde inşa edilen yeni binalarda yalıtım uygulamalarına öncelik verilmeye başlandığı-



nı görmek, hem yalıtım sektörü hem toplum adına sevindirici bir gelişme. Yönetmelikler tam anlamıyla uygulanmaya başlayıp denetim mekanizmaları etkili bir şekilde devreye girdiğinde ısı yalıtımı uygulamalarının, vatandaş, sektöre ve ülkemiz ekonomisine katkısı büyük olacak. Kentsel dönüşüm fırsatını iyi değerlendirerek, tüm binaları doğru yalıtım uygulamalarıyla inşa edersek, ülke ekonomimize her yıl milyarlarca dolarlık katkıda bulunabiliriz. Türkiye’deki binaları ısı yalıtımlı hale getirerek, ülkemizin toplam enerji faturasını yaklaşık %15 azaltmamız mümkün” dedi.

“Bugün gelişmiş ülkeler sıfır enerjili konutlar, pasif evler gibi konseptlere yönelmiş durumda” diyen Levent Pelesen, şöyle konuştu: “Bu konseptlerde özellikle ısı yalıtımı uygulamalarının enerji verimliliğindeki rolü daha çok önem kazandı. Enerji verimliliği stratejilerinde tüm tarafların; sektör, kamu ve tüketicilerin üzerlerine düşeni hassasiyetle yerine getirmesi gerekiyor. Türkiye’nin, İklim Değişikliği Paris Anlaşması’ndaki gibi uluslararası taahhütlerini yerine getirmesi, binalarda enerji verimliliği açısından ısı yalıtımının sağlıklı gelişmesi için büyük önem taşıyor.”

“FTI olarak Kendimize Özgü Testleri ve Faaliyetleri Arttırma Çabasındayız”

Türkiye’nin ilk ve tek akredite onaylanmış test kuruluşu FTİ (Façade Testing Institute) Fasad Teknoloji Merkezi CEO’su Murat Seyhan ile merkez bünyesinde gerçekleştirdikleri cephe testlerinden ülke ekonomisine, yeni çalışmaları akustik görüntüleme testlerinden 2019 hedeflerine uzanan kapsamlı bir sohbet gerçekleştirdik.



Fasad Teknoloji Merkezi CEO’su Murat Seyhan

Bir dış cephe sistemini, uygulanmak istenen binanın tasarım aşaması nasıl etkiler? Yapısına ve lokal şartlara uygunluğu tasarım aşamasında belirlenmesi gereken önemli bir unsur mudur?

Sorunun ikinci kısmından başlamak gerekirse; bölgesel şartların bilinmesi, yapıların fiziki açıdan değerlendirilip bölgeye uygunluğunun tespiti tasarımı direkt olarak etkileyen faktörlerdir ve olması gereken de budur. Çünkü yapıların lokasyonuna yani inşa edileceği bölgeye ait rüzgar, yağmur, kar ya da hava sıcaklığındaki değişimler, mevsimlere göre olan değişiklikler, yapının maruz kaldığı yağmur miktarı veya hakim rüzgar yönünün değerlendirilmesi, saydığım tüm bu kriterlerle birlikte tasarımın da gözden, yapının inşa edilebilirliği ve tasarımın uygulanabilirliğinin kontrolü açısından en önemli özellikler.

FTİ olarak, akredite onaylanmış laboratuvarımız kapsamımızda, bu önemli kriterlerin tamamını ve performansa olan etkilerini gözden geçirip, test edip, testlerin sonuçlarını karşılaştırmalı olarak yayınlıyoruz. Yaptığımız

çalışmaların tamamını da detaylı olarak müşterilerimizle paylaşıyoruz. Gerek kendi ekipmanımızı ve tecrübelerimizi gerekse sahip olduğumuz yetkinliği ve etkisi altındaki test sonuçlarını değerlendirerek ortaya sayısal sonuçlar koyuyoruz. İkinci aşamada, diğer şirketimiz FTİ Façade Junior’da, binaların tasarımlarına göre modellerinin yapıldığı ve ekstrem rüzgâr tiplerinin diğer binalarla oluşan etkileşimlerini değerlendirdiğimiz rüzgâr tünel testlerini yapıyoruz. Alman ortağımız Wacker Ingenieure ile birlikte olayın Wind load determination testing dediğimiz kısımlarını gerçekleştiriyoruz. Gerek bu test, gerekse bizim yapmış olduğumuz testler, sorunuzun ana maddesi olan yapısal kriterlerin test edilmesini, test sonuçlarının yapıp o binanın tasarımına olan etkilerinin gözden geçmesi gerektiğiyle ilgili baş kriteri oluşturuyor.

Test laboratuvarında yapılan cephe performans testleri; proje özellikleri ve müşteri ihtiyaçları doğrultusunda farklılıklar gösteriyor mu? Uygulanan test proseslerinizden, özellikle EN 13830-Cephe Mamul Standardı

doğrultusunda uygulanan test prosesi ve AAMA (American Architectural Manufacturers Association) ile EN standartlarının birleşiminden oluşan CWCT (Center for Window and Cladding Technology) test proseslerinizden ayrıntılı olarak bahseder misiniz?

Özellikle cephe bazında, giydirmeye cephe ve cephe kabuk elemanlarının, proje özellikleri ve müşteri ihtiyaçlarında farklılıklar göstermesi doğal bir durum. Gerek yapıların fonksiyonları gerekse kabuğun yapılma amacını değerlendirdiğimizde, otomatik olgu fonksiyonlarını gözden geçirdiğimiz için doğal olarak var olan testleri, onlara özgü testlerle belirlemeniz gerekir. Örneğin; özellikle sıcaklığın fazla değişken olduğu yazın çok yüksek sıcaklıklara çıkıldığı, kışın da sıfır derecenin altına indiği iklimlerde; ısısal çevrim dediğimiz thermal cycling testlerle hava, rüzgâr, su geçirimsizlik performans testlerini yapıp, ardından sıcaklık değişimleri çevrimlerini uygulayıp, performansları tekrar gözden geçirdiğimiz ve termal çevrim öncesi ve sonrasındaki performans değerlerini karşılaştırdığımız bir test metodolojisi



var. Bu test metodolojisi bizim bulduğumuz bir metodoloji değil ama uluslararası açıdan bakıldığında Amerika kıtasında son derece yaygın kullanılan bir test metodolojisi. Bu, Amerika kıtasının coğrafi şartlarından gerektirdiği bir metodoloji. Bir giydirme cephe için maruz kaldığı atmosferik şartları değerlendirirseniz yağmur, rüzgâr... vs. ardından olabilecek ikinci kriter sıcaklık değişimidir. Yağmur ve suyu test etmek için metodlarımız zaten belli ama sıcaklık değişiminden oluşan performans farklarını görmek, ölçmek sadece bizim için değil, bütün dünya için önemli ve olması gereken bir test metodolojisi.

Bir başka örnek vermek gerekirse; yapının inşa edileceği bölgenin içinde bulunduğu tektonik hareketler, yapıda kullanılacak giydirme cephenin veya pencere sisteminin kullanılacağı yerin deprem bölgelerine olan uzaklığı ve bu elementlerin depreme karşı göstereceği dayanıklılığın belirlenmesi veya yapının kurşun geçirmezlik ya da bomba dayanımı gibi testlere tabi tutulması, bunların tamamının gözden geçirilmesi doğal bir durum. Bunun niteliklerini de projeye ve müşteri isteklerine bağlamak bence doğru olur. Tüm bu saydığımız testler içerisinde EN 14351-1 pencere kapılar için yapılan ürün normu standartları ve ona bağlı test senaryoları var, bunun dışında EN 13830 de-

diğimiz giydirme cephe mamul standartları test metotları var. Şunu belirtmek isterim ki; aslında Metot A ve Metot B dediğimiz iki metot var. Aralarındaki temel fark; Metot A'da hava, su, rüzgâr dayanıklılık testlerini aşama aşama yapıyorsunuz. Metot B'de ise ilave olarak; dinamik basınç altında su geçirimsizlik testi, yapısal teknik hareket testi, ilk yaptığımız hava, su, rüzgâr performansının tekrarı ve arttırılmış rüzgâr dayanıklılık, darbe dayanıklılık testleri ve sonra kırmaya çalıştığınız bir testle sonuca gidiyorsunuz. Aslında A ile B arasındaki temel fark, metodolojik olarak A'da sadece hava, su, rüzgâr performansını gözden geçirip bırakırken, B metodu ise; ürünü belgelendirmenin dışında bir projeye aitse kontrol etmek için yapılması gereken daha zor, sonunda kırıcı olabilecek bir test metodu. Onu da genelde mal sahipleri ya da bu yasa tasarısını yapan organizasyon kurumları istiyorlar.

FTİ Türkiye'nin ilk ve tek akredite- onaylanmış test kuruluşu. Akredite - onaylanmış olmak vermiş olduğunuz hizmetlerin hangi aşamalarında sizi ön plana çıkarıyor? Saha ve laboratuvarlarınızda verdiğiniz test hizmetlerinizin hızından da bahsedebilir misiniz?

Eğer bir laboratuvar test hizmeti veriyorsa bu test hizmetlerinin, faaliyetlerinin belli bir standarda göre yapıldığını göstermek bu işin ilk aşamasıdır. Burada bahsettiğim; takip edip

üzerinde yoğunlukla çalıştığımız test standartları. Ulusal ve uluslararası standartların tamamı, o test kriterlerinin yerine getirilip getirilemediği. Bunun dışında laboratuvar olmanın getirdiği sorumluluklar var. Objektiflik kriteri, tarafsızlık kriteri ve bu kriterlerin de gözden geçirilmesi için sağlanan TS EN ISO/IEC 17025 standardı var.

Akredite olmuş olmak, onaylanmış kuruluş olmak bana sorarsanız zaten aşama aşama. Akredite bir kuruluş olmadan onaylanmış bir kuruluş olmak eskiden mümkündü ama artık değil. Akreditasyon standardına uygun olan bir yapının ancak Bakanlık tarafından onaylanmış kuruluş haline getirilmesi söz konusu. Burada öne çıkan en önemli gösterge; ürünlerle ilgili onaylanmış kuruluş statüsünü gösteren CE sertifikası verebilme yetkisi bizi bir adım öne çıkartıyor.

Hız konusuna gelirsek... Bu, FTİ olarak elimizdeki test ekipmanımızın ve kabiliyetlerimizin sayısı ve onu gerçekleştirecek ekip sayısının fazlalığıyla alakalı. Biz şuan 6 farklı test kabiniyle hizmet veriyoruz. Bunu istediğimiz zaman 16'ya çıkartabiliriz ama belli kriterlerimiz var. Arz ve talep dengesine göre belirlediğimiz bir durum bu. Bir de işin doğası gereği olan test süreçleri var. Örneğin; bir cephe elemanını test etmemiz için en az 1 haftalık süreçte cephenin modülünün test sistemine bağlanması gere-



yor. Uygulanmanın, yalıtımların ona göre kürlenme süreleri var. O kürlenme sürelerini eklediğinizde aslında yapılacak test belki 2 günlük ama o 2 günlük test çalışmasını yapabilmek için en az 1 hafta – 10 günlük bir çalışma süresine ihtiyacımız var. Eğer elinizde test kabini imkânı azsa arkasından gelecek testlerle bağlantılı olarak sürecinizi daha uzun bir zamana ayırmak zorunda kalıyorsunuz. Bu anlamda geri dönüşler de kabul edilebilir olduğu sürece tercih ediliyorsunuz. Ancak elinizde farklı ebatlardaki numunelere cevap verecek test kabinlerinin olması bir laboratuvar açısından hız ve çabukluk, müşteriye anında cevap verebilme avantajını sağlıyor.

Hizmetlerinizin yurtdışı organizasyonu var mı? Özellikle ürün bazında ihracat yapan üretici firmalara ve yine yurtdışında projeler yapan uygulayıcı firmalara ihtiyaç duydukları test hizmetlerini sağlayabiliyor musunuz?

FTI olarak 3 yıl öncesine kadar sadece laboratuvar testlerinde hizmet verebiliyorduk. Fakat son üç yıldır gerek sektörün ihtiyaçları gerek cephe sistemlerimizin ihtiyaçları gerek müteahhit firmalardan gelen talepler üzerine uluslararası standartlara uygun olarak laboratuvarında yaptığımız testleri sahada da yapabilir duruma geldik. Mobil ekiplerimiz var. Onlarla laboratuvarımız dışındaki lokasyonlarımız haricinde de kıtalararası olarak Avrupa kıtasında, Asya kıtasında, Rusya pazarından Azerbaycan'dan Türk Cumhuriyetlerden tutun Arap Yarımadası'nda Suudi Arabistan,

Kuveyt, Katar dahil olmak üzere değişik projeleri saha sistemiyle, uygulama kontrolleriyle 3.taraf gözetim hizmeti şeklinde dahil olmak üzere tamamen bu noktadaki yapılabirlik kriterinin lojistik hizmetlerinin bize olan maliyetine bağlı olarak o bölgedeki lokal bir firmaya göre tercih edilip edilmeme oranına göre gerçekleştiriyoruz. Bunun dışında yapmış olduğumuz test sayısının fazlalığının getirmiş olduğu tecrübelerle istinaden, gittiğimiz veya katıldığımız saha organizasyonlarına da katkıda bulunduğumuz için tercih ediliyoruz. Ayrıca onaylanmış kuruluş statüsüyle katıldığımız ve iletişim halinde olduğumuz uluslararası diğer laboratuvarlarla, yurt dışı bağlantılarıyla bizden bazen Türkiye'de hiç rastlanmamış test talepleri oluyor. Ama Türkiye'de üreticisi olup bizde yapılmıyor diye, o test için biz yapmıyoruz demiyoruz bağlantılı olduğumuz test kuruluşlarıyla temaslarımızı kullanarak lokal üreticilerimize bu konuda da yardımcı oluyoruz.

FTI gibi yeniliklere açık, teknolojiyi takip eden, kendini geliştirmek adına bilimi de elden bırakmayan ve ülke adına akredite- onaylanmış bir test ve belgelendirme kuruluşu olmanın haklı gurunu yaşıyorsunuz. Son olarak bünyenizde akustik görüntüleme test hizmeti vermeye başladınız. Bu hizmetinizin detaylarından bahsedebilir misiniz?

Akustik performans ses hizmetimizi en başından beri yapıyoruz. Ancak akustik görüntüleme test hizmeti vermeye yeni başladık. Kulağa ilk başta değişik geliyor hem ses hem görüntü olayı ama

teknik olarak sesin fotoğraflarını çekmek dediğimiz veya ses kaçağının fotoğrafını alarak ürünün sızdırmazlık problemlerinin tespiti açısından kullanılması yönünde faaliyetlerimiz var. Biz aynı test hizmetini hava sızdırmazlık testi yapmadan önce akustik ve termal görüntüleme yaparak, ürünlerin sızdırma ihtimali olan noktalarının önceden görülmesi veya sızdırma miktarının fazla olacağı noktaları tespit etmek adına kullanıyoruz.

Akustik performans tespiti için veya bir hava doğumluğu akustik performans tespiti için testini yaptığımız ürünün aynı zamanda akustik fotoğrafının çekilmesi, akustik eş ses basıncı eğimlerine çekilmiş akustik fotoğrafı ile ses yalıtımı açısından problemleri noktalarını göstererek, üreticilere bu konuda, o ürünün gelişimi için yön gösterici bir çalışma sunuyoruz. Testte iki oda var arada da bir yapı elemanı bulunuyor. Odanın bir tanesinde ses, gürültü kaynağı, diğer tarafta da iki mikrofon var. Akustik performans testi bu şekilde yapılıyor. Ancak görüntülemenin yapıldığı odada akustik açıdan, iç taraftan bakıldığında sızdırma noktalarını görsel olarak gösterebiliyorsanız uygulayıcının o konudaki gelişimine son derece önemli bir katkı sağlıyorsunuz.

Biraz da işin eğitim, seminer ya da konferans kısmını siz uzmanların paylaşımından okurlara aktarmak isteriz. Ulusal ya da uluslararası katıldığınız cephe -cephe testi ya da benzeri eğitim içerikli konferanslarınızdan bahseder

misiniz? FTI olarak bu tür organizasyonlara bakışınız nedir?

Değişik ülkelerde özellikle de Almanya, İngiltere ve İsviçre'de bu konuda giydirme cephe, çatı elemanları, yapı elemanları ile bağlantılı enstitülerin ortaklaşa düzenledikleri organizasyonlar var. Hem şahsen hem de firmadaki ekip arkadaşlarımla beraber bunlara bizzat katılım sağlıyoruz. Buradaki gelişmeleri takip etmek, hazırlanan yeni tez, hipotez, doktora çalışmalarını incelemek, sektörün yönelimi açısından önemli. Bunun dışında bu tip organizasyonlara katılmak kurduğunuz bağlantılarla uluslararası açıdan tanınabilir, bulunabilir, izlenebilir olmak gerek kişisel olarak gerek firmamız açısından önemli bir belge, pazarlama metodolojisi olabilir. Her ne kadar asıl amacı pazarlama olmasa da, ortak faaliyet gösteren kuruluşların bir araya gelmesinin son derece faydası var. Bu çalışmaların, seminerlerin, konferansların ya da organizasyonların bilimsel ve teknolojik açıdan, teknolojinin takibi açısından önemli olduğunu düşünüyorum.

Vermiş olduğunuz test hizmetlerine ek olarak yeni hizmetler vermeyi planlıyor musunuz? Eğer böyle bir projeniz varsa planlama sürecinizden ve hizmetin ne zaman başlayacağından bahsedebilir misiniz?

Yeni bir test organizasyonu olarak bakıldığında detaylı bir akustik görüntülemenin sıcaklık değişimi ve geçiriminin, hava ve ses geçiriminin bir arada olduğu bir test metodolojisinin üzerinde çalışmalar yapıyoruz. Yapı elemanlarının bu üç değerini; ısı, akustik ve hava sızdırmazlık değerlerini önceden tespit ederek o ürünün performans değerlerinin belirlenmesi için yapılacak bir testten bahsediyorum. Bunun dışında Alman ortağımız Wacker Ingenieure ile bağlantımız olan rüzgâr tü-

nel testleri veya ekstrem rüzgâr üstü testi dediğimiz rüzgâr tünel testlerini gerçekleştirmeye başladık. Bu da bizim için ana yeniliklerden bir tanesi olacak.

Her durumda sürdürülebilirlik diyoruz. Peki FTI için sürdürülebilirlik nedir? Sürdürülebilir bir yaşam, sürdürülebilir bir çevre, sürdürülebilir pazar ve sürdürülebilir enerji ve ekonomi ayrı ayrı nasıl yorumlarsınız? Varsa FTI'nin sürdürülebilirlik projelerinden bahsedebilir misiniz?

Bizim FTI olarak sürdürülebilirlikle ilgili akreditasyon kuralları gereği; gelişimin devamlılığını sağlamak adına iyileştirme döngüsünden kaynaklanan ve ISO 9000 mantığıyla başlayıp, ISO 17025 ile laboratuvarlara adapte edilen, daha sonra metodolojik olarak yaptığı işin tekrar gözden geçirilip, iyileştirilerek performansın değişmezliğinin belirlenmesi gibi metodolojik bir sürdürülebilirlik ilkemiz var. Ancak bizim için asıl önemli olan dijital dönüşüm. Laboratuvar gibi test merkezleri için endüstri 4.0'ın içerisindeki ana felsefeden hedefle üzerinde durulması gereken konu; verinin toplanması, verinin kullanılma takibi, zamanında paylaşımı ve bunun akılcı olarak raporlanmasıyla birlikte ilgilileriyle paylaşılması. Bizim için dijital dönüşüm bu ve biz bu faaliyetlerin çoğunu tamamladık. Yakın bir zamanda test raporları ve bağlantılı olarak sorumlu olduğumuz ilgili devlet kuruluşları olmak üzere tüm taraflarla interaktif olarak her şeyimizi web sitesi üzerinden takip edilebilir ve ulaşılabilir hale getiriyoruz. Bunun dışında test modülümüzün içerisinde kullandığımız ekipmanların dışarıdan kontrolü gerek kolimasyon gerek kalibrasyon yapılması, bu süreçlerinin takip edilmesi dahil olmak üzere paydaşlarımızla ve bizle bağlantılı çalışan diğer kuruluşlarla bunların takibi için faaliyet



içerisindeyiz. Bunları tamamlayarak dijital dönüşümle ilgili adım atmayı ve önemli avantajlar sağlamayı amaçlıyoruz.

Son olarak sizden 2018 FTI özelinde nasıl geçti, genel anlamda yapı sektörünü ve ülke ekonomisini değerlendirmenizi istesem neler söylersiniz?

Ülke ekonomisini değerlendirmek ayrı bir uzmanlık işidir ama ülke ekonomisini takip eden bir birey olarak yorumum; enteresan bir dönüşüm var dünyada. Kıtalar arası, ülkeler arası ve ekonomik sınırlar arası bir dönüşüm yaşanıyor. Bu dönüşümün de doğal olarak sancıları oluyor. Maalessif bu sancılar, bizim ülkemiz de içinde olmak üzere belli başlı ülkelerde fazlasıyla hissedilir durumda. Umuyorum bu süreçten, şahsım ve ülkem açısından herhangi bir zarar görmeksizin daha kuvvetli ve güçlü olarak çıkabiliriz. Biz FTI olarak 2018 yılını oldukça yoğun faaliyetlerle geçiriyoruz. Faaliyetlerimizin önemli bir kısmı da yurt dışında faaliyet gösteren müşterilerimiz noktasında. Özellikle know-how üreten bu ülkelere özgü cephe elemanları ve yapı elemanları üreten kuruluşların projelerinden ötürü son derece yoğun bir 2018 geçirdiğimizi söyleyebiliriz. FTI olarak bizim en temel hedefimiz ve güvenimiz, devamlı yeniliklere açık, kendine özgü testleri ve faaliyetleri arttırma çabasında olmamız. Bu anlamda herkesin kendine düşen görevi layıkıyla yerine getirdiği zaman sıkıntılı dönemleri en az zararla atlatabileceği inancındayım.

Saray Group Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici:

“İhracat pazarında yalnızca genişlemek değil, aynı zamanda derinleşmek peşindeyiz”

Yaklaşık 40 yıldır Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektörüne yüksek kalitede ürünler üreten, toplam satış ve cirosunun yaklaşık yüzde %40'ını ihracattan elde eden Saray Alüminyum'un; cephede kullanılan ürünlerini, alüminyum mimari çözümlerini, 2018 yılı değerlendirmelerini ve 2019 yılı hedeflerini Saray Group Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici ile konuştuk.

Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi
Selçuk Aktepe

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Ekim sayımızda Çatı ve Cephe Sistemleri konusunu işliyoruz. Bu özel dosyamızda Saray Alüminyum'un özellikle yapının cephesinde kullanılan ürünlerini veya çözümlerini ele almak isteriz. Bu bağlamda, modern projelerin ihtiyaç duyduğu alüminyum mimari çözümlerinizin detaylarını bize anlatır mısınız? Ürün çeşitliliğinizden de biraz bahseder misiniz?

Saray Alüminyum olarak yaklaşık 40 yıldır, Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektörüne yönelik yüksek kalitede üretim yapıyoruz. Saray çatısı altında iki ayrı üretim tesisimizde alüminyum kapı, pencere, cephe ve küpeşte

sistemleri, alüminyum kompozit panel, PVC kapı ve pencere sistemleri, panjur ve kepenk sistemleri üretiliyor, geliştirdiğimiz iç ve dış cephe çözümleriyle mimari yapıların inşa edilmesinde büyük rol oynuyoruz.

Farklı alanlarda tüketici beklentilerini karşılamaya yönelik geliştirdiğimiz kaliteli ürünler arasında bu yıl iki yeni ürünümüz öne çıkıyor. Bu sene üretimine başladığımız SARAYROLL Panjur ve Kepenk Sistemleri, hem monoblok hem de dıştan takma olmak üzere iki ayrı sistemde üretiliyor. Her iki sistemde de kullanılan poliüretan iç dolgusu, ısı ve ses izolasyonunu maksimum boyuta çıkarıyor, mükemmel bir yalıtım

avantajı sunuyor. Yerli ve yabancı markalı tüm pencere ve kapı sistemleriyle uyum sağlayan SARAYROLL, ahşap desenli olarak üretilebildiği gibi çok geniş renk seçenekleri de sunuyor. Manuel, butonlu, uzaktan kumandalı ve grup kontrol sistemli olmak üzere değişik kullanım olanakları sunan SARAYROLL Panjur ve Kepenk Sistemleri, akıllı ev konseptiyle uyum içinde otomasyon kolaylığı sağlıyor. SARAYROLL monoblok sistemlerde, ayrı bir profil kullanmadan sürme ve stor sineklik uygulamaları da yapılabilir. İleri düzeyde teknolojik makine ve kalıplarla üretilen SARAYROLL, motor, uzaktan kumanda, alıcı, aksesuar ve

bağlantı ekipmanının tek elden tedarik edilebiliyor olmasıyla da benzerlerinden bir adım öne çıkıyor.

Öte yandan Saray'ın ürettiği monoblok sistemlerde panjurun sarıldığı kutu ölçüsü 197 mm'den başlıyor ve 250 mm'ye kadar büyüyebiliyor. Bu sayede profiller çok parçalı olmaktan kurtuluyor. Tek parça profil hem daha kolay monte ediliyor hem de kullanım esnasında farklı parçaların uyumsuzluğundan kaynaklanabilecek problemler en baştan bertaraf edilmiş oluyor. Ayrıca tek parça profiller, daha şık ve estetik bir görüntü çiziyor. Dıştan takma panjur sistemlerinde ise profil ölçüleri 137 mm'den başlayıp 400 mm'ye kadar genişliyor.

Bu yıl farklı alanlarda tüketici beklentilerini karşılamaya yönelik geliştirildiğimiz diğer ürünler arasında Korkuluk Sistemleri ve Motorlu Giyotin Pencere ve Küpeşte Sistemleri bulunuyor. Bildiğiniz gibi korkuluk sistemleri, son dönemde yapı sektörünün vazgeçilmez estetik unsurlarından biri oldu. Biz Saray olarak bu estetiğe tartışılmaz bir güven unsurunu da kazandırdık. Kısa bir süre önce geliştirdiğimiz Motorlu Giyotin Pencere ve Küpeşte Sistemimiz ise, tamamen açıldığında küpeşte görevi gören, kapatıldığında pencereye dönüşen bu ürün, kumandasına tek bir dokunuşla yaşam alanlarını açık mekânlara dönüştürebilme özelliği ile öne çıkıyor. Yine yeni nesil mimarinin sıkça kullandığı bir fonksiyona tartışılmaz bir kalite ve güvenlik getiriyoruz.

Son zamanlarda sektörde, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik gibi kavramlar önem kazandı. Saray Alüminyum'un enerji verimliliği, sürdürülebilir yaşam, sürdürülebilir çevre, sürdürülebilir ekonomi gibi konularda düşünceleri nelerdir? Sürdürülebilirlik projelerinizden bahseder misiniz?



Saray Alüminyum olarak, çevreye ve gelecek nesillere olan yükümlülüklerimizi yerine getirerek Türkiye yapı sektörü için örnek teşkil ettiğimiz gibi, uluslararası standartlara bağlı kalarak global pazarlarda avantaj sağlıyoruz. Şirketimiz, sadece ekonomik değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir büyüme için gerekli olan sosyal ve çevresel yönlerini de sürekli olarak geliştiriyor. Aldığımız tüm aksiyonlarda, hem uluslararası pazarda, hem de Türkiye'de "farkındalık yaratmak" hedefiyle hareket ediyoruz. Avrupa normlarına uygun üretimin yanı sıra, ürünlerimizin EPD (Çevresel Ürün Beyanı) ile sürdürülebilir bir bakış açısı ve sorumluluk anlayışı ile belgelendirilmesi bizim için oldukça önem taşıyor. Öte yandan Çerkezköy'deki üretim tesisimizde, üç adet rüzgâr enerjisi santrali ile toplam kurumsal karbon ayak izi değerinde % 30 azalım sağlıyoruz.

Küresel ısınma, çevre kirliliği ve doğal kaynakların hızla tüketilmesini minimize etmek amacıyla çevre dostu "Yeşil ve Sürdürülebilir Bina" kavramı günümüzde oldukça önem kazandı. Yapılan araştırmalara göre "Yeşil ve Sürdürülebilir Bina" kriterlerine uygun olarak tasarlanıp işletilen binalarda, %24 ila %50 arasında enerji tasarrufu sağlanıyor. Bu yapılar, enerji verimliliğini mak-

simum sağlayan ve çevre dostu geri dönüşümü olan, bakım gerektirmeyen malzemeler tercih ediliyor. Kapı, pencere, dış cephe giydirme ve kaplamasında tüm bu kriterleri sağlayan alüminyum tüm dünyanın birinci tercihini oluşturuyor. Saray Alüminyum olarak sürekli yeni ürünler geliştiriyor ve bu ürünleri geliştirirken ısı, ses, enerji verimliliği konularını dikkate alıyoruz. Bu sayede, müşterilerimiz uzun vadede ciddi bir ekonomik kazanım elde etmenin yanı sıra çevreci bir davranışta da bulunmuş oluyor.

Çevre- iş sağlığı ve güvenliği politikanız nedir? Buna ek olarak Yerli Mali sertifikalı ürünleriniz var, bu ürünlerin detaylarından bahseder misiniz?

Saray Alüminyum olarak, ürünün üretilmesinden sevkiyatına kadar geçen tüm aşamalarındaki faaliyetlerimizin çevresel boyut ve etkilerini hesaplayarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Geliştirdiğimiz faaliyetlerin çevre kirliliğine neden olmaksızın sürdürülmesi konusunda hassasiyet gösteriyoruz. Çevre ile ilgili tüm mevzuatlara uymayı, doğal kaynakları optimum düzeyde kullanmayı, kullanılan hammadde ve yardımcı maddelerde çevre kriterlerine uymayı, kirliliğin önlenmesini, atıkların azaltılmasını ve maksimum geri dönüşümünü sağlamayı ilke ediniyoruz.

Tesislerinizde rüzgar enerjisi santrali kurarak karbon ayak izimizi silmeye çalışıyoruz. Ayrıca çalışanlarımızı çevre konusunda eğitimlerle bilinçlendiriyor, yeni yatırımlarımızda da çevre faktörünü göz önünde bulundurmaya kendimize ilke ediniyoruz.

Sektördeki üstün kalite ve standart belgelerimizin yanı sıra, Alüminyum Kompozit Paneller (EPD Kayıt No:S-P-00834), Alüminyum Ekstrüzyon Profil (EPD Kayıt No:S-P-00833) ve PVC Profil (EPD Kayıt No:S-P-00832) ürünleri için EPD belgelerimiz bulunuyor. Ürünlerimizin EPD ile belgelendirilmesi, Sürdürülebilir Üretim Ar-Ge ve Tasarım Merkezi (SÜRATAM) tarafından yürütülen ve Türkiye’de yerleşik tek EPD Belgelendirme sistemi olan EPD Türkiye kanalıyla The International EPD System üzerinden gerçekleştirildi.

Türkiye’de ilk kez Alüminyum Kompozit Paneller, Alüminyum Ekstrüzyon Profil, PVC Profil ürünleri için EN 15804 - Sürdürülebilir Yapı Malzemeleri normu uyumlu EPD belgesini Saray Alüminyum’un aldığını söylemekten de ayrıca gurur duyuyorum.

Avrupa, Asya ve Afrika’da 50’yi aşkın ülkeye ihraç yapıyor ve yüksek ihracat rakamları ile her yıl “İhracatın Yıldızı” ödülünü alıyorsunuz. Bu konu hakkında neler söylemek istersiniz?

Toplam satış ve ciromuzun yaklaşık yüzde %40’ını ihracattan elde ediyoruz. Bu yıl ihracata yönelik önemli bir hamle yaparak, yurtdışı yetkili bayi ağımızı genişlettik. Gelecek yıl bu alana yönelik çalışmalarımıza daha da hız kazandıracağız. Bu yıl sonunda ihracat gelirimizi 60 milyon Dolar olarak belirledik. Ancak ihracat pazarında yalnızca genişlemek değil, aynı zamanda derinleşmek peşindeyiz. Kalıcı olmak, güven vermek, “made in Turkey” markasına de-

ğer katmak birincil hedefimiz.

İhracat başarımız nedeniyle Saray markası yurtdışında da çeşitli yapılarda sıklıkla karşımıza çıkabiliyor; La Rambleta Theater Valencia, Porta Batumi Tower Batum, Hotel Hills Bosna Hersek bu projelerden yalnızca birkaçı.

Sektörde ilerlemenin diğer bir yolu da inovasyondan geçiyor. Sektörün öncü firmalarından biri olarak Saray Alüminyum’un Ar-Ge çalışmalarını sormadan geçmek istemedik. Ar-Ge çalışmalarınızın detaylarını bize aktarabilir misiniz?

Saray Alüminyum olarak Ar-GE çalışmalarına oldukça önem veriyoruz. Yıllık bütçemizin yaklaşık %5’ini Ar-Ge’ye ayırarak, yeni teknolojilerin takibini yapıyor, yenilikçi ürünler geliştiriyor, bu ürünlerin sektörle buluşturulması konusunda oldukça aktif rol oynuyoruz.

Şirketimizin Ar-Ge çalışmalarını oluşturan konuların başında, yeni veya iyileştirilmiş ürün geliştirerek daha önce karşılanamayan ihtiyaçlara cevap vermek, yeni ve/veya performansı artırılmış ürün geliştirerek müşteri memnuniyetini arttırmak bulunuyor. Bunların yanı sıra, yeni pazarlama yöntemleri geliştirmek ve geliştirilen ürünün ticarileştirilerek pazara yayılmasını sağlamak da temel hedefler arasında yer alıyor. Öte yandan yurt dışındaki fuarlara katılarak, hızla değişen ve dönüşen sektör normlarını yakalamayı, yeniliklerin sadece takipçisi değil, aynı zamanda ilk uygulayıcısı olmayı amaçlıyoruz.

Örneğin, Nano kompozit panel, B1 yanmazlık sınıfı kompozit panel, A2 yanmazlık sınıfı embossing kompozit panel, A2 yanmazlık sınıfı mineral dolgulu kompozit panel, alüminyum cotta dış cephe kaplama malzemesi üretimleri Türkiye’de ilk olarak Saray Alüminyum tarafından gerçekleştirilerek pazara sunuldu. Son

olarak da, Polyamid ısı yalıtım bariyerine ilaveten, uygun ölçü ve şekillerdeki ısı bariyerli sistem profillerine uygulanabilecek özel bir yalıtımlı dolgu tekniği uygulamasını Saray Alüminyum bünyesinde gerçekleştirerek ses ve ısı yalıtımında sistemlerimizi bir üst seviyeye taşıdık. Bu özel teknik sayesinde birbirine polyamid ısı yalıtım bariyerleri ile bağlanmış iki alüminyum profil arasındaki hava boşluğu özel dolgu ile doldurularak hava akımı bloke ediliyor, sonuç olarak da daha az enerji sarfiyatı ile ısıtma/soğutma gerçekleştiriliyor. Saray Alüminyum bünyesinde geliştirilip uygulanan bu özel dolgu tekniği ile yüksek termal performans sağlanması ve yapının toplam enerji tüketiminin minimizasyonu ile ekosisteme yapmış olduğumuz katkıdan gurur duyuyoruz.

Saray Grup olarak 2018 sizin için nasıl geçti? 2019 için yeni projeleriniz var mı?

Geçen yıl 3.5 milyon TL yatırım-la faaliyete geçirdiğimiz panjur üretim hattını, bu yılın mart ayında devreye aldık. Yıllık üretim kapasitesi 16 milyon metre olan SARAYROLL Panjur ve Kepenk sistemlerini üretiyoruz. Bu sistemleri Afrika’dan Avrupa’ya kadar yaklaşık 50 ülkeye ihraç ediyoruz.

Gelecek dönem sektörün nabzını tutan iki ayrı fuara katılarak ürünlerimizi ve hizmetlerimizi tanıtacağız. İngiltere’nin Birmingham şehrinde düzenlenen Avrupa’nın en büyük Yapı&İnşaat networking platformu “UK Construction Week” ve İspanya’nın Madrid kentinde düzenlenen VETECO Fuarları’nda sektör profesyonelleri ve müşterilerle bir araya gelerek, bu pazarlara yönelik çalışmalarımızı hızlandıracğız. 2018 yılı sonrası hedeflerimiz arasında yeni bir kompozit üretim hattı yatırımı bulunduğunun da altını çizmek isterim.

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

İnanç Bant Dış Ticaret Müdürü Emin Şen: “Nefes Alan Bant İle %99 Oranında Işık Geçirgenliği Mümkün”

Temel işi yapışkanlı bant üretimi olan, proje bazında ürün geliştirme ve özel ebatlandırma seçenekleriyle hizmet veren İnanç Bant “Nefes Alan Bant” (Breather Tape) ürünü ile dikkat çekiyor. Dosya konumuz kapsamında görüştüğümüz İnanç Bant Dış Ticaret Müdürü Emin Şen; “Ürünümüz kısmi ve tam hava geçirgenliği özelliğiyle nefes almayı sağlarken, tozun ve nemin içeri girmesini dolayısıyla levha ve reklam panolarında zamanla oluşan yosunlaşmayı önler” diyerek, ürünün marka ve patentinin de kendilerine ait olduğunu altını çiziyor.

Emin Bey, PLAŞER markasıyla ürettiğiniz TR-özel üretim Havalandırma Bandı ürününüzden bahseder misiniz?

PU(Polikarbon Levha) levha ve reklam panolarında hava akışını sağlayan, dolayısıyla levha içerisinde toz ve nemin birleşiminden kaynaklanan yosunlaşmayı önleyen özel olarak ürettiğimiz bir bant türü. Marka ve patenti alınarak tamamen İnanç Bant bünyesine katılmış nitelikli bir ürün.

Nefes alma, su tahliyesi, toz tahliyesi gibi avantajları var. Bu avantajların detaylarından bahseder misiniz?

Polikarbonat levhaların şeffaf yapısı sayesinde özellikle ışık geçirgenliği istenilen yerlere uyguluyoruz. Örneğin; stadyum ve konferans salonlarının çatıları şeffaftır. Bu gibi ortamlarda polikarbonat levha kullanılır. Bu levhaların ortası boş ve odacıklıdır. Bu odacıklara zamanla toz girer, su ve nemle birleşerek yeşermeye (yosunlaşmaya) sebep olur. Bu da ışık kaybına neden olur. Ürünümüzün kısmi ve tam hava geçirgenliği özelliğiyle tozun içeri girmesi önlenir ve bununla beraber nefes almasını, havalandırmasını sağlayarak yosunlaşmayı da önlemiş olur.

Uygulama aşamalarından ve uy-



İnanç Bant Dış Ticaret Müdürü Emin Şen

gulandığı alanda gösterdiği performans sürecinden bahseder misiniz?

Yapılacak uygulama tabii ki panelin montajından önce manuel olarak açık olan odacıklı yüzeye (ölçülerinde sipariş edilen bant ile) yapıştırılır. Ortalama performans süresi 5 ile 10 yıl arasındadır.

Üretim aşamalarınızı ve müşterilerinize sunduğunuz satış sonrası hizmetlerinizi anlatabilir misiniz?

Üretim aşamasında, üretim için kullanılacak malzemeler ve hammadde özenle seçilerek tam otomatik makine parkurumuzda, standartların dışına çık-

maksızın üretim yapmaya özen göstermekteyiz. Sürekliliği olan müşterilerimiz için belirli bir miktarda stoklu çalışma da yapabiliyoruz.

AR-GE, İnanç Bant için ne ifade eder?

Bizim için AR-GE demek; kalitenin devamı için seçilen hammaddenin daima aynı kalitede olmasına ve makine parkurunun kalibrasyonuna dikkat etme kaydı ile ilk çıkan ürün ve son çıkan ürünün aynı karakteristik özelliklere sahip olması demektir.

Yapı sektöründeki pazarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz? Çalıştığı-

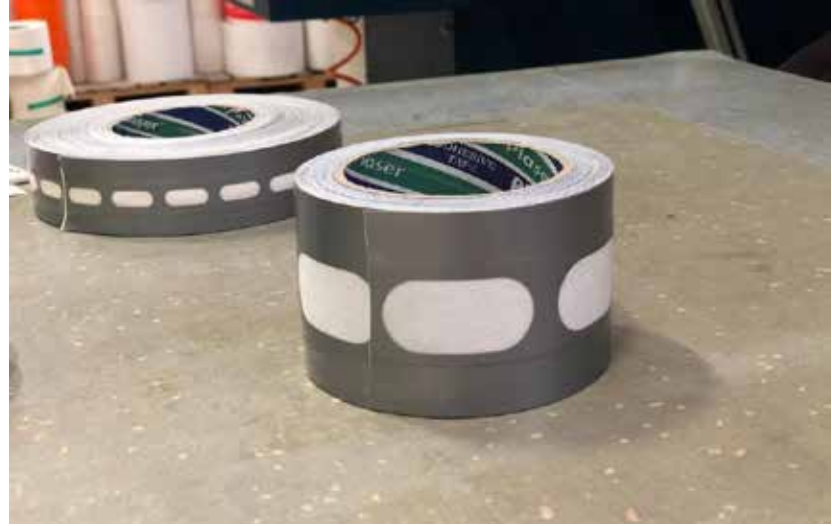


nız iş ortaklarından, bayi ağınızdan ve ihracat çalışmalarınızda kısaca bahsedebilir misiniz?

Ürünlerimizin ve marka bilinirliğimizin artması için; yapı sektöründeki mevcut çalıştığımız firmalar haricinde, diğer firmalar ile tanışabilmek adına yapı ile alakalı tüm yurt içi ve yurt dışı fuarlarına katılmanın yanı sıra sizin gibi değerli sektörel dergiler aracılığıyla ilke edindiğimiz ürün ve marka bilinirliğini artırma hedefini gerçekleştiriyoruz. Sizleri de dahil ederek söyleyebilirim ki iş ortaklarımız; mimari firmalar, yapı firmaları ve panel üreticileri. İhracat noktasında da şunu rahatlıkla belirtebilirim ki; hemen hemen tüm Avrupa, Kuzey Afrika, Rusya ve Orta Asya bölgelerine ihracat yapıyoruz ve ihracatı artırma yönünde çalışmalarımız da devam ediyor.

Nefes alan izolasyon bantlarının sektördeki kullanım bilincini siz nasıl değerlendirirsiniz? Bu bilinci artırmak için yaptığınız pazarlama çalışmaları nelerdir?

Öncelikle tabii ki ürünü kullanan kitleye ürünü çok iyi tanıtmak ve bilgilendirmek gerekir. Ürünün tüm yapısı, özellikleri, kullanımı ve ömrü ile ilgili bilgileri vermek gerekir. Daha sonra bununla ilgili birebir veya endirekt numune çalışması yaparak ürünü test etmelerini sağlama



çalışmaları yapıyoruz. Bu bilinci arttırmak için de az önce belirttiğim gibi, yapı ile alakalı yurt içi ve yurt dışı fuarlarına katılmanın yanı sıra reklam, röportaj veya ürün tanıtım çalışmaları yapıyoruz. Tüm bunların dışında birebir ziyaret ettiğimiz firmalar da mevcut.

2018 genel anlamda İnanç Bant için nasıl geçti? 2019'da yeni ürün ya da projeler var mı?

Yılın ikinci yarısından sonra yaşanan ekonomik şartlardan tüm pazarda satış anlamında etkilene oldu ancak İnanç Bant için 2018 yılı kötü geçmedi. Son çalkantılı süreci de ihracat ile gidermeye çalışıyoruz diyebilirim. 2019 yılına yönelik ise; önümüzdeki süreçte elbette yeni ürünlerimiz olacak, firma yapısı ve makine parkuru bakımından proje bazında spesifik ürünler üretiyoruz ve üretmeye de devam edeceğiz.

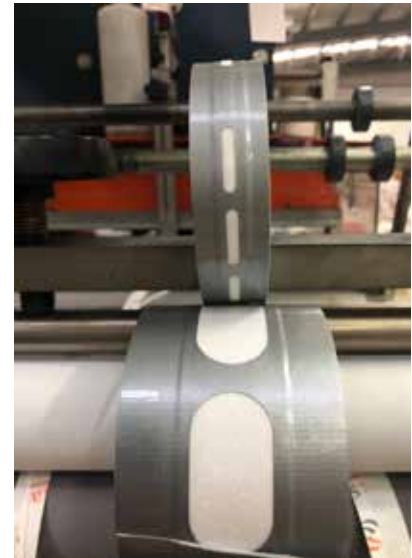
Sürdürülebilir bir çevre, pazar ve ekonomi açısından düşüncelerinizi paylaşabilir misiniz?

Sürdürülebilir bir çevre, pazar ve ekonomi açısından yapılması gereken; yapı sektörü ve diğer ticaret dallarında da olduğu gibi, bizi ekonomi ve uygulama yönünden en az maliyete iletcek ve aynı zamanda uzun süre kullanabileceğimiz çözümleri seçmektir. Bu da birincisi doğru

AR-GE, ikincisi doğru ürün seçimi, üçüncüsü de doğru uygulamadan geçer. Örnek vermek gerekirse; nefes alan bandımızı kullanan çatı polikarbonat panel uygulamaları, panellerin 10 yıl süre ile %98-99 verimle ışık geçirgenliğini sağlamaktadır. Kullanmayanlarda ise ilk üç yılda nerdeyse %50-60 ışık geçirgenlik kaybı yaşanmaktadır. Bu da ekstra elektrik enerjisi ile beraber ekstra panel değişim maliyetine sebebiyet vermektedir.

Sohbetimizin sonunda eklemek istediğiniz farklı bir detay var mı?

Özellikle altını çizerek söylemek isterim ki; ülke olarak yerli üreticilerimizi ve yerli ürünlerimizi kullanmayı tercih edersek, her alanda daha çok gelişip, büyüyebileceğimize inanıyorum.



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

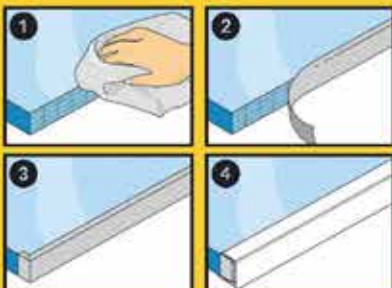
YAPIŞKANLI BANTLAR
AMB. İML. SAN. TİC. ANONİM ŞİRKETİ

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

DOKA Kalıp-İskele Genel Müdürü Ender Özatay: “İstanbul’daki En Büyük Projemiz Ziraat Bankası Olacak”

150 yıllık bilgi birikiminin neticesinde geliştirdiği ürünleriyle en zorlu projelerin bile rahatlıkla üstesinden gelen bir firma DOKA. İnşaat sektörünün insansız çalışmaya doğru gittiğini ve bu nedenle 3 boyutlu yazıcılarla konut yapımına yatırım yaptıklarını belirten DOKA Kalıp-İskele Genel Müdürü Ender Özatay ile inşaat sektörünün dünü, bugünü ve geleceğini, DOKA’nın yeni ürünlerini ve hedeflerini konuştuk.



DOKA Kalıp-İskele Genel Müdürü Ender Özatay

Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de değişen mimarinin yansımaları zorlu yapı şekillerinde karşımıza çıkıyor. Özellikle mimarisi geometrik açıdan farklılık gösteren, yüksek katlı yapılar inşa ediliyor. Bu zorlu projelerde Doka olarak en hızlı ve verimli çözümleri sunabiliyorsunuz. Peki, bu çözümlerinizin ayrıntıları nelerdir?

Zorlu projeler üzerine konuşacak olursak buradaki en büyük hizmetimiz mühendislik. Aslında

baktığımızda ofisimiz çok gelişmiş üniversite altyapısına sahip... Kolay kolay çözülemeyecek projeler de bize geliyor ve biz çözüyoruz. Bunlara vereceğimiz en önemli örneklerden biri İstanbul Finans Merkezi’ndeki Vakıfbank projesi. Bu proje DOKA’nın çözdüğü en komplike projeler arasında yer alır. Bir diğer örnek DAP İstanbul Marina Projesi... Bunlar kolay kolay çözülemeyecek projeler ve burada önemli olan üründen önce o ürünün o mimari yapıya uygun

mühendislik çözümü. Aslında bizi zorlayan, en büyük katma değeri-miz ve DOKA’yı DOKA yapan belki de bu. Şirketin belli bir bilgi birikimi var, 150 yıllık bu bilgi birikimini aynı bir terzi gibi, binaya uygun kalıp projesi şeklinde hazırlamak, kapsamlı bir çalışma gerektiriyor ve birçok farklı sistem kullanılıyor. Burada en büyük know-how’ımız mühendislik bilgi birikimimizle ürettiğimiz çözümler. Sonuçta hizmetimiz mühendislik projesi yapmakla başlıyor. Ürün tedariki-

ği bizim en son aşamamız. Önce projeyi yapıyoruz sonra o projeye uygun ürünü üretiyoruz, ondan sonra şantiyeye sevk ediyoruz. Akabinde de o kalıbın orada ilk kurulumunu biz gerçekleştiriyoruz. Bütün bunlar önce işin mutfağını yani mühendisliğini çözmekle başlıyor. Bu anlamda şunu belirtebiliriz ki; en komplike ve sizin de belirttiğiniz gibi değişik geometrik yapılar daha çok bize geliyor, çünkü bizim bunu çözebilecek güçlü bir bilgi birikimimiz olduğu artık biliniyor.

Binanın çok katlı oluşu işimizi zorlaştıran bir şey değil aslında. Kat sayısının artması rüzgâr yükü dışında projenin zorluk derecesini arttırmıyor sadece kat sayısı arttıkça maliyet ön plana çıkıyor. Çünkü zeminde çok rahatlıkla yapabileceğiniz işleri 50. veya 60. katlarda yapamıyorsunuz. Zorluk tam da bu noktada başlıyor. Zeminde yapabileceğiniz işleri üst katlarda yapmak isterken vincin çalışma hızı ve rüzgâr hızı devreye giriyor. Rüzgâr hızından dolayı İstanbul'da %10-%15 çalışılmayan gün var. Bu çalışılmayan günlerde şantiyenin vinçten bağımsız şekilde çalışmaya devam etmesi gerekiyor. Tam bu noktada bizim geliştirdiğimiz otomatik tırmanır kalıp sistemleri devreye giriyor çünkü vinçten bağımsız çalışıyor. Çok katlı yapılarda yukarı gittikçe maliyetin doğrusal oranda arttığını göz önüne aldığınızda tek tasarruf alanınız hızlı bir kalıp sistemine sahip olmanızdan geçiyor. Şöyle düşünün; bir ay önce 40 katlı bir yapıda şantiyenin günlük gideri 1 milyon TL'ydi. Bir katı 7 günde çıkmanız ile 15 günde çıkmanız arasında 7 gün fark var, 1 milyon TL'den 7 milyon TL fark yapar. Yani, bir katı bir gün erken bitirmenin tasarrufu 1 milyon TL. İyi bir kalıp sisteminin farkı tam da burada ortaya çıkıyor.

Konut ya da karma yaşam alanları diye adlandırdığımız projelerin



Kömürhan Köprüsü Projesi



Kömürhan Köprüsü Projesi

dışında köprü, yol, tünel gibi ağır yapı malzemelerinin kullanıldığı, dayanıklı kalıp ve iskele gerektiren en önemli projelerde de Doka imzası var. Bu tür şantiyelerde sağladığınız çözümlerin ayrıntıları neler? Projelerdeki bitirme tarihinin belirli olması hız ve verimlilik açısından sizi nasıl etkiliyor? En güncel referanslarınızdan ve kullanılan ürün detaylarından bahsedersiniz?

Köprüler yolların bir parçası aslında, köprü ya da tünel dediğimiz şey bir sanat yapısı, yolun sanat yapıları. DOKA olarak her ikisinde de yoğun bir şekilde yer alıyoruz ama uzmanlık alanımız Türkiye'de, köprüler. Türkiye'de KGM (Karayolları Genel Müdürlüğü) yılda 200'e yakın köprü

yapıyor fakat bugün geldiğimiz noktada Türkiye'de kısa köprüler bitti, işin boyutları değişti.

Konya'da Eyiste Viyadüğü'nü yapıyoruz. Bu yapıların bundan seneler önce l önce yapılması teknik olarak çok daha zordu. Bu tip uzun köprüler yoğun teknoloji gerektirdiği için kısa köprüler önce tamamlandı, geriye çok daha nitelikli işler kaldı. Eyiste Viyadüğü yapılıyor, Kömürhan Köprüsü devam ediyor. Artvin'de yapılacak uzun ve nitelikli yapılar var. Nisibi Köprüsü yapıldı. Eyiste Viyadüğü dünyanın en yüksek 2. viyadüğü. Kuzey Marmara Otoyoluna baktığınızda inanılmaz büyük açıklıklar var, denge konusu devreye giriyor. Bütün

bu nitelikli ve kapsamlı işler de artık sıradan kalıplarla iş yapılmıyor, çok nitelikli kalıp gerektiriyor. Bunlar köprü teknolojisinin ulaştığı en son nokta ve şu anda iş nitelikli kalıplarla yürüyor. Bu nedenlerden ötürü genellikle müteahhitler bizi tercih ediyor. Müşteriler bize güveniyorlar ve en gelişmiş teknolojiyle “bu işi en hızlı kim çözer?” sorusunun cevabı genelde bize çıkıyor.

Peki, bu projelerin bitirme tarihlerinin olması, hız ve verimlilik açısından sizi nasıl yönlendiriyor?

Projenin belli bir bitiş tarihinin olması bizi çok olumlu etkiliyor, çünkü burada müşterinin güvenebileceği bir tedarikçi ile çalışması ve yapılan projenin o tarihte biteceğinden emin olması gerekiyor. Şu anda çalışması devam eden Çanakkale Köprüsü’nün bir gün bitirilememesinin maddi yüküne hiç birimizin dayanması mümkün değil. Yapımcı firma bize güvendi ve bizi tercih etti. İşin koşullarının zorlu olması bunun bitirilememesinin ya da uzamasının bir nedeni olamaz. Bunlar genelde bizim iş şansımızı arttıran faktörlerdir. Bizim müşterilerimiz bizi tercih ederek bu konuda mahcup olmayacakları konusunda bize güvenmişlerdir. Şimdiye kadar güvenlerini sarsacak bir projeye karşılaşmadılar. Söylediğimiz günde işi bitirdik, söyledığımız tarihte ürünü teslim ettik. Güven sorunu yaşayabileceğimiz bir şey yaşamadık, o yüzden bizi tercih ediyorlar.

Peki, ağır yapı malzemelerinin yani yüksek beton küplerinin kullanılıyor olması kalıp sistemini etkiliyor mu? Önemli bir etken mi?

Şöyle bir etken; kütlenin büyük olması kullanılacak kalıbın nitelik sınıfını değiştiriyor ancak bizim için ana etken değil. Örneğin; İTÜ’de (İstanbul Teknik Üniversitesi) beton kano yarışması vardı. Suyu batmayan betondan kano yapılması gerekiyordu. Bu



Kuzey Marmara Otoyolu Projesi

bile zorlu bir projeydi. Bazen çok küçük yapılar zorluk derecesi yüksek hale gelebiliyorlar.

“En Düşük Maliyetler İçin Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi” diyorsunuz. Avantajları ve teknik özellikleriyle otomatik tırmanır kalıp sistemini anlatır mısınız?

Öncelikle Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi nedir onu anlatayım. Normalde kalıp sistemleri çok katlı yapılarda bir kata kurulur sonra kalıbın içine beton dökülür. Beton kurduktan sonra ise bir üst kata vinçle taşınır. Otomatik Tırmanır Kalıp Sisteminde ise daha farklı. Kalıp aynı bir asansör gibi sürekli yukarı doğru tırmandırılıyor. Üzerinde demiri var ve siz sadece betonu döküyorsunuz. Demiri yerleştiriyorsunuz, betonu döküyorsunuz. Bu bize çok daha hızlı iş yapabilmeyi sağlıyor. Örneğin, 400 metrekare bir yapıda kat dökme hızınız 10 ile 15 gün olur. Otomatik Tırmanır Kalıp Sisteminde ise bu, 3 ile 7 güne düşüyor. Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi ucuz bir kalıp sistemi değil ancak işi bitirme hızınızı artırdığı için toplamda ödediğiniz parayı size fazlasıyla geri kazandırıyor, bu yüzden de tercih ediliyor.

İş güvenliği ve sağlığı odak noktalarınızdan biri. Avrupa’da uygulanan standartlar Türkiye’de de yürürlüğe girdi. Bu bağlamda,

DOKA’nın güvenlik konusunda yaptığı çalışmalar, ürün özellikleri noktasında ve uygulama tarafında nasıl işliyor?

İş güvenliği proje ile başlıyor. Projenizde iş güvenliğine uygun çalışma yaparsanız uygulama safhasında da bu devreye giriyor. AB standartları zaten belli; hangi yükseklikte kenar korumalarını nasıl yapmanız gerekiyor, Otomatik Tırmanır Kalıp Sisteminde tırmandırma öncesinde, sonrasında ve kalıbı kurarken ne yapmanız gerekiyor? Ya da kolon kalıbında merdiven, kenar korumaları nasıl olacak, konsollar nasıl yapılacak? Bunların hepsi şartnamelerde var ve bunlara uygun üretim yapıyoruz. Üretilen ürünü şantiyeye sevk ediyoruz sonra kendi kalıp eğitimcilerimiz sahaya gidiyor kalıbın ilk kurulumunu yapıyorlar. Kurulum sonrası o sahadaki ekibe eğitim veriyorlar ve eğitim sonrasında ekibi, nitelikli kalıp sistemleri noktasında sertifikalandırıyorlar. Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi kullanabilir sertifikası olmayan kişilerin kalıba tırmanmasına izin vermiyoruz. Bunu bir güvenlik tedbiri olarak yapıyoruz. Peki basit, 3 ya da 5 katlı yapılarda ne yapıyorsunuz dersiniz, biz doğrudan projeyi yapıyoruz. Burada denetim mekanizmasının devreye girip, sahada bu projeye uygun iş yapılıyor mu yapılmıyor mu denetlemesi lazım. Denetle-



doka

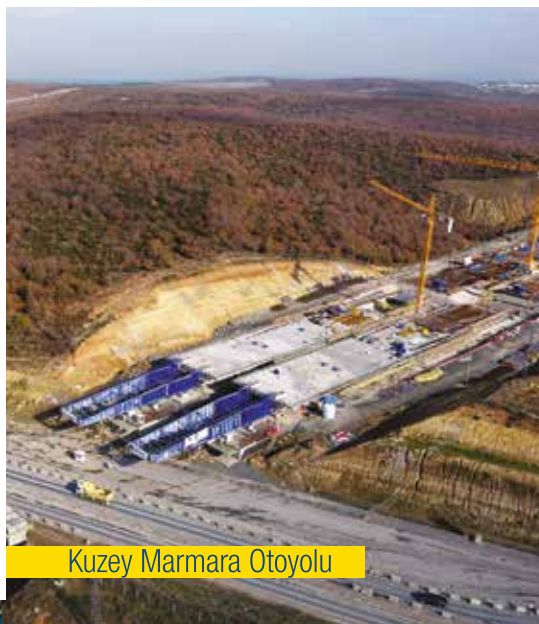
Kalıp Uzmanı.

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





3.cü Havalimanı Projesi

meyi biz yapmıyoruz, bu durumu birçok platformda gündeme getirdik. Kalıp ve İskele Sanayicileri Derneği'nin yakın zamanda gerçekleştirdiği toplantıda yine gündem maddelerinden biri iş güvenliğiydi. Bütün kalıp firmalarının ortak olarak dile getirdiği en önemli hususlarda biri buydu; biz nasıl proje çizersek çizelim bu kalıbı sahada bizim olmadığı bir dönem içerisinde firmalar kuruyorlar ve gerekli iş güvenliği şartlarının alınıp alınmadığının denetlenmesi gerekiyor.

DOKA olarak önem verdiğiniz konulardan biri de sosyal sorumluluk projeleri. Sosyal sorumluluk projelerinizin ayrıntıları nelerdir? Buna ek olarak istihdam ve eğitimlerinizin süreçlerini sizden dinleyebilir miyiz?

Ekim'de başlayacak bir projemiz var. Çocuklarla ilgili bir proje. Bir vakıfla beraber çalışacağız. Detaylarını, projemiz şekillendiğinde ve sonuçlandığında sizlerle paylaşıyor olacağız.

Sektörde ilerlemenin yollarından biri de inovasyondan geçiyor.

Buna bağlı olarak son dönemde yaptığınız AR-GE çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Bizim öngörümüz inşaat sektörünün insansız çalışmaya doğru gittiği yönünde. 3 boyutlu yazıcıların önümüzdeki 10 yıllık dönemlerde şantiyelerde konut yapımında kullanılacağını düşünüyoruz. Amerika'da bir firma satın alındı. Contour Crafting firması 3 boyutlu yazıcılar üreten bir firma.. 3d yazıcılarla inşa edilen konutların ilk prototipleri üretildi. Bu iş çok gelişecek. Şantiyeye götürdüğünüzde 3 boyutlu printer 20 saat içerisinde 230 metrekare konut yapıyor. Özellikle konut ihtiyacı çok yüksek ve nüfusun çok kalabalık olduğu Hindistan, Brezilya ve Çin gibi yoğun bölgelerde bu projelere ilgi gösterilecek.

Kalıp kur, betonu dök, demiri yerleştir şeklindeki klasik yöntemlerle bu bölgelerdeki talebe yetişilemeyeceğini, Dünya nüfusu artış hızının klasik konvaksiyonel yöntemlerle karşılanamayacağını düşünüyorum.

Son olarak 2018 son çeyreğine

yaklaşırken geçen üç çeyreklik dönemde Doka'yı nasıl değerlendirirsiniz? 2019 yılı için bahsedeceğimiz yeni projeleriniz var mı?

İlk çeyrek çok iyi gidiyordu, geçen seneye göre büyük bir artış göstermişti. İkinci çeyrek de geçen senenin aynı çeyreğine göre oldukça yüksekti fakat son çeyrekte yaşadığımız durgunluk, kalıp ve iskele sektörünün 3. çeyreğini iç pazarda geçen senenin altında kapatacağımızı gösteriyor. Benim öngörüm son çeyreğin de geçen senenin altında geçeceği yönünde.

2019 yılı için bahsedeceğim yeni projemiz İstanbul'daki Ziraat Bankası projemiz, bu günlerde temeli atılıyor ve önümüzdeki iki yıl devam edecek. Ziraat Bankası İstanbul'daki en büyük projemiz olacak. Bunların dışında birçok başlamak üzere ya da devam eden proje var. Çalışmaları yoğun bir şekilde devam eden Çanakkale Köprüsü var. Bunlar sadece ilk akla gelenler, bundan sonrası için de DOKA yeni projelerde yer almaya devam edecek.

“Cephe Tasarımında Yeni Teknolojiler” Paneli



Türkiye düzcam pazarının lideri ve Avrupa’nın en büyük üreticisi konumunda olan Şişecam Düzcam, Beşiktaş Deniz Müzesi’nde düzenlenen “Cephe Tasarımında Yeni Teknolojiler” etkinliğinde sektör profesyonelleri, akademisyenler ve öğrencilerle bir araya geldi.



Cam sektörünün küresel oyuncusu Şişecam Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Şişecam Düzcam, yapı sızdırmazlık malzemesi üreticisi Tremco illbruck ve cephe sistem firması Reynaers işbirliğiyle “Cephe Tasarımında Yeni Teknolojiler” etkinliği düzenledi. Beşiktaş Deniz Müzesi’nde gerçekleşen etkinliğe mimar, cephe danışmanı ve cephe firmalarından sektör profesyonelleri, akademisyenler ve öğrenciler katıldı. Şişecam Düzcam’ın yeni ürünlerinin ve mobil uygulamalarının anlatıldığı organizasyonda doğru cam seçiminin önemi de değinildi. “Cephede Dijitalleşme” ve “Tasarımda Dijitalleşme” konularının ele alın-

dığı etkinlik Yapı Medya İletişim organizasyonu ile gerçekleşti.

“Cephede Dijitalleşme” başlıklı panelde, Tabanlıoğlu Mimarlık Kurucu Ortağı Murat Tabanlıoğlu ile Werner Sobek İstanbul Genel Müdürü Yetkin Bentürk; AKM projesinin cephesi ve detaylarını paylaştı. “Tasarımda Dijitalleşme” başlıklı ikinci panelde ise, TasarımATLAS / GarageATLAS Kurucu Ortağı Ahmet Burçin Gürbüz; dijital mimari tasarım ve VR çalışmalarını, Salon Architects Kurucusu Alper Derinboğaz; yeni medya teknolojileri ile dijital üretimi birleştiren mekân projelerini aktarıırken, GMW MİMARLIK Ortağı Dicle Demircioğlu; BIM ve dijital tasarım teknolojileri hakkında paylaşımda bulundu. Etkinlikte ayrıca Tremco firması Türkiye’de BIM kullanımı, illbruck markası için tasarlanan BIM tool ve kullanımı; Reynaers’ın Uluslararası VR projeleri ele alındı.



PLAJ YOLU 17 Projesi,

İNTEK Kalıp İskele ile Yükseliyor

Deniz manzaralı, Bağdat caddesine yürüme mesafesi, bulunduğu konum itibari ile İstanbul'un cezbedici Denge Plaj yolu 17 projesi, Denge İnşaat tarafından İstanbul Kadıköy Suadiye'de tek blok olarak inşa ediliyor. 4+1 ve 6+1 dubleks daire tiplerinden oluşan projede dairelerin büyüklükleri 206 m² ile 349 m² arasında değişiklik göstermektedir.

Projenin Adı:

Denge Plaj Yolu 17

Yüklenici:

Denge İnşaat Mimarlık

Proje Yeri:

Kadıköy, İSTANBUL

Kadıköy Suadiye, Plaj Yolu Sokaktaki "Denge Plaj Yolu 17" 13 kattan oluşmaktadır. 4+1 (206.9m²) ve 6+1 (349.8m²) Dubleks, iki tip daire seçeneği mevcuttur.

Plaj yolu 17'nin sosyal donatıları arasında, 7/24 güvenlik, kameralı güvenlik, açık otopark, kapalı otopark, yeşil alan, yürüyüş alanı, yer almaktadır.

Projenin tüm kalıp ve iskele malzemeleri İNTEK tarafından kiralanarak tedarik edilmiştir.

Projede kullanılan İNTEK Kalıp Sistemleri ve Miktarları:

"PANFLOOR"

Plaj yolu 17 projesinde döşemeler "PANFLOOR" modüler döşeme kalıp sistemi ile çözülmüştür. Döşemeler, mantar döşeme olarak adlandırdığımız kirişsiz, düz döşemelerdir. Katların tip olarak birbirine benzer olması ve döşemelerin düz döşeme olması nedeni ile bu kalıp sistem-



leri tercih edilmiştir.

Panfloor döşeme kalıp sistemleri, konvansiyonel döşeme kalıp sistemlerine göre çok daha pratiktir. Bu sistemde ana taşı-

yıcı (H20) ve tali taşıyıcılar (H20 veya 10x10) yerine, çelik özel profillerden üretilmiş paneller mevcuttur. Yüksek mukavemete sahip PANFLOOR döşeme kalıp panelleri 15 mm plywood ile



kaplıdır ve şantiyeye indiği anda ön montaj gerekmezsiniz kullanıma hazırdır. 5 m² den 14 m² ye kadar değişen ölçülerde döşeme panelleri mevcuttur. Kolay kurulum özelliği sayesinde işçilik de ciddi ekonomi sağlamaktadır.

H=3,20 metre yüksekliğinde, döşeme alanları dahil iki tam (2 takım) A= 828 m² alanı kapatacak miktarda döşeme kalıbı verilmiştir. Dış cephe masa kalıpları, aşağıdaki plan ve kesitte görebileceğiniz gibi, binanın formuna uygun olacak şekilde dizayn edilmiştir. Bu yükseklikte, dış cephede yer alan sistemi her sefer söküp tekrar kurmadan, "masa" olarak güvenli bir şekilde yürüterek kullanabilmek, ancak bu şekilde dengeli bir iskele sistemi ile mümkündür. Masalar, taban kalıplarını oluşturmanın yanında, giriş yan kalıpları yapılırken güvenli ve rahat bir çalışma ortamı sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Eğer proje, form olarak uygun ve birbirinin aynısı tekrar eden çok sayıda kat var ise ve vincin

zamanı yeterli ise masa kalıp sistemi çok verimli bir sistem halini almaktadır.

"PANEMAX"

Perde-Kolon kalıpları için "PANEMAX" Vinçle taşınan çelik çerçeveli panel kalıp sistemi tercih edilmiştir. Projede, 1 takım şaft perde kalıbı ile 11 takım farklı ebatlarda kolon, toplamda 458 m² kalıp verilmiştir.

Farklı formlara kolayca adapte edilebilmesi PANEMAX sisteminin en önemli özelliklerinden biridir. PANEMAX panel kalıp sistemi 80 kN/m² düzgün yayılı yük gibi yüksek bir beton basıncı dayanımına sahiptir. Ön montaj gerektirmeden şantiyeye geldiği anda kuruma hazır bir kalıptır. Özel forma sahip kenar profilleri sayesinde, üst üste ve yan yana bağlantısı özel kilitleri sayesinde kolay bir şekilde yapılabilir. Kenar profil birleşim detayında, plywood ile birleşimi arasında uygulanan özel silikon sayesinde, plywood değiştirilmeden çok tekrar kullanılabilir.

Projenin başlangıcında uygulama projesi baz alınarak yapılan perde-kolon panoları, tekrar sayıları fazla olan uygulamalarda çok ciddi işçilik ve zaman tasarrufu sağlamaktadır.

"İNTESAFE"

Dış Cephe kaplamaları için "İNTESAFE" H tipi Güvenlikli Dış Cephe İskele sistemi tercih edilmiştir. Projede, binayı çevre saracak şekilde H= 44,45 m ve toplamda 5055 m² cephe iskelesi verilmiştir. H tipi Güvenlikli çalışma iskeleleri, basit ve çok hızlı monte edilen geçmeli çerçeveden oluşan, cephe için mükemmel çözümler sunan bir sistemdir. Her katta yürüme platformları konularak güvenli çalışma ortamı, kapaklı merdivenler ile katlar arasında güvenli geçiş emniyeti sağlanır. İskelenin devrilmesini engellemek için çerçeveler, standartlarda belirlenmiş olan sayıda bağlantı noktasından binaya bağlanır.

Çukurova Yalıtım, Ukrayna'nın **Turizm Şehri Odessa'daydı**

Çukurova Yalıtım, 13-16 Eylül 2018 tarihinde düzenlediği dördüncü yurt dışı organizasyonunda bayilerini Ukrayna'nın en büyük liman ve turizm şehri olan Odessa'da ağırladı.

Organizasyonda yapılan panoramik şehir turunda 2. Ekaterina Anıtı, Tarihi Odessa Opera Binası, 2. Dünya Savaşı'na ait meçhul asker anıtı ve birçok eşsiz mimari örnek yakından görüldü. Rus, Fransız ve İtalyan mimarisiyle yoğrulmuş ve Akdeniz stiliyle şekillenmiş bir kent olan Odessa'dan Çukurova Yalıtım bayileri yeni projeler için motive olarak ayrıldılar.



Çukurova Yalıtım, **Irak Yapı Fuarı'na Katıldı**

Çukurova Yalıtım A.Ş. Irak'ın başkenti Bağdat'ta 5-8 Eylül 2018 tarihlerinde düzenlenen yapı fuarına katıldı. Yeniden yapılanma sürecinde olan ülkede, Çukurova Yalıtım ürünleri büyük ilgi gördü.

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

Irak'ta sektör ile ilgili deneyimlerini paylaşan ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatı bulan Çukurova Yalıtım, Ekim ve Kasım aylarında, Katar ve Kenya'da düzenlenecek olan fuarlara katılım göstererek, yurt dışı çalışmalarına devam edecek.



Yerden ısıtma ürünleri, şap altı yalıtım malzemesi ve tabana döşenen sıcak su borularının sağlıklı dağılımı ile sabitlenmesini sağlayan, genleştirilmiş ekspande polistiren (EPS) köpükten yapılmış, yalıtım levhalarıdır.

- ✓ Çevre Dostu
- ✓ Uzun Ömürlü
- ✓ Kolay Uygulama
- ✓ Islak Zeminlerde Hızlı Kuruma
- ✓ Sağlıklı ve Konforlu

- ✓ Ekonomik
- ✓ Enerji Tasarrufu
- ✓ Düşük Su Emme Değeri
- ✓ %100 Geri Dönüşümlü Malzeme



URTİM'den, Türkiye'nin İlk TS EN 1065 Sertifikalı Ayarlanabilir Dikme Sistemi

Kalıp ve İskele sistemleri üretiminde Türkiye'nin öncü şirketlerinden URTİM, PROPSET® Ayarlanabilir Dikme Sistemi ile Türkiye'nin ilk TS EN 1065 sertifikalı ayarlanabilir dikme sistemini pazara sundu. Döşeme altında taşıyıcı olarak kullanılan sistem, her tür farklı geometrideki döşemeye kolaylıkla uygulanabilir olmasıyla dikkat çekiyor.



Yurtiçinde ve yurt dışında 38 yıldır havalimanı, stadyum, rafineri, köprü, konut, gemi inşası, tersane gibi birçok projede yer alarak, kalıp ve iskele üretiminde Türkiye'nin öncü şirketlerinden olan URTİM, Türkiye'de üretilen yeni ürünü ile sektöre yeni bir çözüm sundu. Türkiye'de üretilen ilk Ayarlanabilir Çelik Dikme PROP sertifikalı ürünü PROPSET® Ayarlanabilir Dikme Sistemi; güvenlik, kolaylık ve esneklik özellikleri ile öne çıkıyor.

İlk kez TS-EN 1065 PROPSET sertifikası alan sistem, EN 1065 uyumlu en güvenilir dikme sistemi konumunda. Sistem hakkında bilgi veren URTİM Genel Müdür Yardımcısı Murat Akçay, "Döşeme altında taşıyıcı olarak kullanılan her türlü farklı geometrideki döşemeye kolaylıkla uygulanabilir bir sistem. Siste-

min ana elemanı dikmeler. Değişik yüksekliklerde çalışmak üzere ayarlanabilir şekilde tasarlandı. Dikmeler arası mesafe azaltılarak ya da çoğaltılarak döşeme yüküne göre mukavemet hesaplanabiliyor. Konvansiyonel kalıp sistemine göre daha az işçilikle daha hızlı çalışmak mümkün. Tekrarlı kullanım ile uzun vadede çok daha ekonomik bir çözüm sunuyor ve TS EN 1065 standartlarına uygun olarak üretiliyor. Sistem ayrıca korozyona karşı üstün koruma sağlayan Avrupa normlarında daldırma galvaniz kaplı" şeklinde konuştu.

'Her türlü farklı geometrideki döşemeye kolaylıkla uygulanabilir'

PROPSET® Ayarlanabilir Dikme Sistemi'nin, döşeme kalıp sistemi olarak esnek bir çözüm olduğunu ifade eden Akçay, sistemin ana elemanının dikmeler



URTİM Genel Müdür Yardımcısı
Murat Akçay

olduğunu belirtti. Tripod Sehpa, U Başlık, Çift Yollu Başlık gibi yardımcı elemanlar ile sistemin tamamlandığını dile getiren Akçay şunları söyledi: "Döşeme altındaki taşıyıcı olarak kullanılır. Her türlü farklı geometrideki döşemeye kolaylıkla uygulanabilir. Farklı yükseklikler ve taşıma kapasiteleri için TS-EN 1065 normuna uygun A-E arası 5 farklı sınıfta dikmeler kullanılabilir. Sistem daldırma galvaniz kaplıdır, isteğe bağlı fırın boya kaplama yapılabilir. 10 cm aralıklarla seri delik sistemi ile dikme farklı kot yüksekliklerine göre ayarlanır. Mekanizma kısmı ile ince ayar yapılır."



AssanAlüminyum
30 YIL

YARATICILIĞINIZA UYUM SAĞLAYAN Renkler

**Avrupa'nın en modern ve teknolojik tesislerinden
birinde boyalı alüminyum üretimi gerçekleştiriyoruz.
Güvenilir, esnek ve yenilikçi çözüm anlayışımızla
sizin ihtiyaçlarınıza uyum sağlıyoruz.**



İnşaat Sektörünün Can Suyu “YERLİ ÜRÜN”



Ülkealan Yapı Endüstrisi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Ülkealan, inşaat sektörüne dair değerlendirmelerde bulundu. Ülkealan, yeni yükselecek olan projelerde yerli ve milli vurgusu üzerinde durdu.

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan inşaat sektörünün gelişimine devam etmesinin yerli ve milli üretim destekli bir politika olduğunu kaydeden Ülkealan Yapı Endüstrisi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Ülkealan şunları söyledi: “Ülkemizin güçlenmesi ve çarkların dönebilmesi için yerli ve milli üretimin hız kazanması gerekiyor. Bu noktada da devletimizin atacağı her adımın destekçisi olacağız. İnşaat sektörüne yatırımlarını sürdüren biz yatırımcılara da büyük görevler düşüyor. Dış cephede kullanılan inşaat malzemelerinden dekorasyon ve iç mimaride kullanılan ürünlere ve malzemelere kadar yerli ürünlerden yana tercihimizi kullanmamız gerekiyor. Bu durum sayesinde üretim çarklarımıza destek olurken yerli ve milli algısını da güçlendirme yolunda büyük adımlar atmış oluruz.”

Sunsetİncek +1 ile Huzuru Kucaklayacaksınız

Sunsetİncek, geniş ve aydınlık yaşam alanları ile estetik ve çağdaş mimariyi bir araya getirdi. 3+1, 5+1



ve 6+1 daire planlarına +1 ile farklı bir seçenek sunulan proje de konforun ve yeniliklerin standartları yeniden belirlendi. +1 konsepti ile konut sektörüne farklı bir mimari anlayış getirdiklerini anlatan Ülkealan Yapı Endüstrisi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Ülkealan; “Sunsetİncek projemizde sunduğumuz 3+1, 5+1 ve 6+1 daire planlarına +1 seçeneği ile fark yarattık.” dedi.

Sunsetİncek projesinin detaylarını da paylaşan Tolga Ülkealan “Projemiz 2 konut kulesi 1 yatay blok olarak inşa edilmektedir. Proje-

mizin, kapalı ama istenirse açık havuza dönüştürülebilen yüzme havuzu, yapay göleti, araç trafiğine kapalı peyzaj alanı, fitness salonu, saunası gibi bir sosyal tesisten beklenen tüm olanakları sağlayan bir kompleks olarak planlanmış olması, katta 1, 2 ve 3 daire seçeneği sunabilen tek proje olması, bahçe kullanımı ve yeşil alanı olan dairelere sahip olması ayrıca fark yaratmaktadır. Tüm dairelerimizin üç cepheli ve maksimum güneş görmesi de rakiplerimizden bizi ayıran özelliklerimizdendir.” ifadelerini kullandı.

ASMALI BAHÇE ŞEHİR Projesi'nin İlk Etap Teslimleri Tam Zamanında Başladı

Dekar Gayrimenkul A.Ş.'nin Demiröz Grup ortaklığı ile inşa ettiği ve bugüne kadar hayata geçirdiği en büyük bahçeli konut projesi olan "Asmalı Bahçe Şehir"de ilk etap teslimleri tam zamanında başladı.



Bahçeli bir ev sahibi olmayı hayalden gerçeğe dönüştüren Asmalı Bahçe Şehir projesi, Bahçeşehir'de 91 bin metrekare büyüklüğünde bir arazide, 600 milyon TL yatırımla hayata geçiriliyor. Projede 499 adet konut ve 48 adet ticari ünite yer alıyor.

Asmalı Bahçe Şehir'de, ilk etap teslimleri Eylül ayı içerisinde başlarken, tüm projenin ise 2020'de teslim edilmesi öngörülmüyor.

Projede yer alan 499 konutun 443 adedi bahçeli ev, 56 adedi ise 1 apartman bloğunda bulunan apartman dairelerinden olu-

şuyor. Asmalı Bahçe Şehir, 2+1, 3+1 ve 4+1 seçenekleriyle brüt 93 m²'den 214 m²'ye kadar alternatifli dubleks ve tek katlı konutların olduğu az katlı binalar ile birbirinden farklı alternatifler sunuyor. Asmalı Bahçe Şehir'deki bahçeli evlerin, 30 m² ile 300 m² arasında değişen bahçeleri bulunuyor.

Projenin içerisinde 4 futbol sahası büyüklüğünde bir açık park alanı bulunuyor. Bu park alanı içinde yürüyüş ve bisiklet yolları, 2 adet çocuk oyun parkı, bir adet manzaraya hâkim seyir tepesi, 2 adet tenis kortu, 1 adet basketbol/voleybol sahası, 1 adet futbol

sahası, evcil hayvan gezdirme parkuru ve 1 adet de yetişkinler için aletli spor alanı bulunacak.

Ayrıca projedeki 1.800 metrekarelik kapalı sosyal tesiste, 1 açık 1 kapalı yüzme havuzu, sauna, buhar odaları, fitness salonu, mini kulüp ve kafe yer alacak. Diğer bir havuz bölgesinde ise yarı olimpik bir açık yüzme havuzu daha bulunacak.

Alışveriş ihtiyaçlarını en üst düzeyde gidermek amacıyla ise proje içerisinde 400 metre uzunluğunda 48 adet dükkândan oluşan bir alışveriş caddesi yerini alacak.



DAİRE KARTAL'dan

Şimdi Al, Hemen Taşın

Kale Grubu'nun yapı ürünleri sektöründe 61 yıllık birikimini gayrimenkul sektörüne taşıyan Bodur Gayrimenkul, Daire Kartal projesinde yeni bir kampanya başlattı. Daire Kartal'da yüzde 10 peşinat, yüzde 10 indirim, yüzde 0,98 faizle ev almak ve hemen taşınmak mümkün.

Bodur Gayrimenkul'ün "Bir Kale rezidansı" olarak İstanbul Anadolu Yakasının yeni merkezi Kartal'da hayata geçirdiği 'Daire Kartal' projesinde hemen teslim, hemen tapu fırsatı bulunuyor. Kaliteli bir konutta yaşamak ve yatırım yapmak isteyenlerin beklentileri dikkate alınarak tasarlanan projede ev sahibi olmak isteyenler için yeni bir kampanya başlatıldı.

Daire Kartal'ın yeni kampanyasında yüzde 10 peşinatla ev sahibi olma imkanı sunuluyor. Yüzde 10 indirim de uygulanan projede birinci yıl yüzde 15, ikinci yıl yüzde 15 olmak üzere iki ara ödeme yapılıyor. Yüzde 60'lık bakiye ise yüzde 0,98 faizle taksitlendiriliyor. Konforun ve kalitenin her ayrıntıda hayat bulduğu, balkonlu, deniz ve adalar manzaralı Daire Kartal'da fiyatlar 309.000 TL'den başlıyor.

Daire Kartal'da yaşamın her aşamasında tasarruf ve verimlilik

Daire Kartal projesinde 1+1 ve 2+1 seçeneklerinde toplam 244 daire yer alıyor. Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik Ödülü olan



Leed Gold Sertifikasını alan Daire Kartal, yaşamın her aşamasında tasarruf ve verimlilik sunuyor.

Kale markalı ürünlerin en güzel örnekleri 'Daire Kartal'da

Kale Grubu'nun kale rezidansı Daire Kartal projesinde Kale markalı ürünlerin en güzel örnekleri kullanılıyor. Daire Kartal, özgün mimarisi, hayatı kolaylaştıran tasarımı, Adalar'ı tam karşıdan gören deniz manzaralı konumu ile hem yatırım yapmak, hem de keyifli bir

yaşam sürdürmek isteyenler için ideal bir fırsat sunuyor.

Metroya sadece 350 metre uzaklıkta

Yakacık Metro İstasyonu'na sadece 350 metre uzaklıkta bulunan 'Daire Kartal'ın, Kartal Metro İstasyonu'na uzaklığı ise 950 metre. 'Daire Kartal', ayrıca Pendik Marina'ya 8 km, Bostancı'ya 12 km, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 13 km, Kadıköy'e 22 km, Boğaziçi Köprüsü'ne 23 km mesafede yer alıyor.



Uzun Ömürlü ve Kalıcı

MULTISEAL

Beton yapıların ömrünü uzatan ekolojik
sürdürülebilir teknoloji



LEED
Leadership in Energy and Environmental Design
GREEN BUILDING

www.supershield.com.tr


SUPERSHIELD
Lease Life to Man-Made Structures

Kar Yapı "Edonia Garden"ın Kaba İnşaatını Tamamladı

Kar Yapı, yap-sat olarak inşa ettiği 'Edonia Garden' projesinde kaba inşaatı tamamladı. Peşinde 249 bin TL'den başlayan fiyatlar ve 36 ay sıfır faizle sunulan projenin bir yıl sonunda tamamlanarak teslim edilmesi planlanıyor.



Kar Yapı, yap-sat olarak inşa ettiği 'Edonia Garden' projesinde kaba inşaatı tamamladı. Hazır betondan kirece, agregadan asfalta ve hatta yapı kimyasallarına kadar çok geniş ürün yelpazesıyla inşaat sektörüne üretim yapan Kar Group bünyesinde faaliyetlerine devam eden Kar Yapı, İstanbul'daki ilk projesi 'Edonia Garden'ı ödeme kolaylıklarıyla satışa sunmaya devam ediyor. Peşinde 249 bin TL'den başlayan fiyatlarla 36 ay sıfır faizle sunulan projede teslim için geri sayım başladı.

Projeye ilişkin bilgi veren Kar Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü, kaba inşaatın tamamlandığını ve teslimlerin de bir yıl sonra başlayacağını dile getirdi. Üçüncü, "Arsa payı hariç 120 milyon lira yatırım değeriyle hayata geçen 'Edonia Garden'da blokların kabası bitti ve inşaatı hızla devam ediyor. Bir yıl sonunda teslim etmeyi planlıyoruz. İstanbul Anadolu Yakası'nın

en hızlı gelişen bölgelerinden biri olan Pendik Kurtköy'de hayata geçirdiğimiz ilk konut projemiz 'Edonia Garden' bizim prestij projemiz. Yap-sat şeklinde inşa ettiğimiz ve 388 konut ile 12 ticari ünite olarak planladığımız 'Edonia Garden'ı, uygun şartlarda satışa sunmaya devam ediyoruz. Projemizde daire fiyatları ise peşin ödemede 249 bin TL'den başlıyor ve 36 ay sıfır faiz fırsatıyla satışa sunuluyor." diye konuştu.

'Edonia Garden', 10'ar katlı 4 blokta 388 adet konut ve 12 adet ticari ünitelerden oluşuyor. Metrekare büyüklükleri brüt 62.49 m2 ila 147.41 m2 arasında değişen 1+1, 2+1 ve 3+1 dairelerden meydana gelen proje, geniş sosyal donatı ve spor alanlarına sahip bulunuyor. 3+1 dairelerin 150 metrekare oluşu da dikkat çeken özellikler arasında yer alıyor.

Açık havuz fitness center, hamam, sauna, buhar odası, kapalı ve açık çocuk oyun alanları, kafe-

terya, süs havuzları olacak şekilde planlanan 'Edonia Garden', iki katlı otopark ve her daireye özel bir araçlık alan imkanıyla da dikkat çekiyor.

Lokasyon ve ulaşım kolaylığıyla da farklılaşan 'Edonia Garden', merkezi noktalara yakınlığıyla dikkat çekiyor. Proje; Marmara Üniversitesi Hastanesi'ne 1,5 km, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 3 km ve hızlı feribota ise 7 km uzaklıkta bulunuyor. Pendik Hızlı Tren Garı ile Pendik Devlet Hastanesi'ne yakınlığıyla dikkat çeken proje; Pendik Marina, Tuzla Marina ve Marmaray'a da kolay ulaşım sağlayan bir konumda inşa ediliyor. Yapımı devam eden Şeyhli metro istasyonu projeye birkaç dakikalık yürüme mesafesinde bulunuyor. Bu metro istasyonu, site sakinlerine Kadıköy'e kadar çok rahat yolculuk etme ve İstanbul Anadolu Yakası'nın en büyük alışveriş merkezi Viaport'a çok kısa sürede ulaşma imkânı sunuyor.



“Siz Yoksanız Biz Varız”

Kale Endüstri Holding bünyesindeki Kale Alarm; “Siz Yoksanız Biz Varız” diyerek, özellikle okulların açılmasıyla birlikte; çalışan ve çocukları için evde bakım desteği alan ailelerin, çocukları okuldan dönünce endişelenen ebeveyleerin ihtiyacına cevap veriyor.



“Tam Kapsam Güvenlik” anlayışıyla; ev ve kabin kilidinden, otel kartlı kilidine, çelik kasadan çelik kapı ve yangın kapısına, pencere sistemlerinden elektronik güvenlik sistemlerine kadar tüm güvenlik çözümlerini bir arada sunan Kale Endüstri Holding bünyesindeki Kale Alarm; “Siz Yoksanız Biz Varız” diyerek, özellikle okulların açılmasıyla birlikte; çalışan ve çocukları için evde bakım desteği alan ailelerin, çocukları okuldan dönünce endişelenen ebeveyleerin ihtiyacına cevap veriyor. Kale Kameram Uygulaması ise uzaktan mobil izleme özelliği sayesinde özellikle çalışan anneler için okuldan eve dönen çocuğunu kolayca izleme imkanı sunuyor

“Kale Kameram” uygulaması ile içiniz rahat etsin

Ebeveynlere uzaktan ev içerisinde çocuklarını takip etme imkânı

sunan Kale Kamera Sistemleri, “Kale Kameram” uygulaması ile akıllı telefonlar ve web üzerinden 7/24, hem geriye dönük hem de canlı izleme olanağı sağlıyor. Kullanıcı dostu bir ara yüze sahip olan “Kale Kameram” uygulaması, özellikle ev dışındayken ebeveynlerin hayatını kolaylaştırıyor. Yüksek çözünürlüklü ve full HD kalitedeki Kale Kamera Sistemleri, bu özelliği sayesinde gereksinim duyulan durumlarda, yüzlerin, plakaların ve diğer görüntülerin net bir şekilde belirlenmesine imkân veriyor.

Siz yoksanız Kale Alarm var

Yeni nesil teknolojik altyapısıyla Kale Alarm, ev ve iş yerinizi hırsızlık gibi kötü niyetli girişimlere karşı, Alarm İzleme Merkezi sayesinde 7 gün 24 saat kesintisiz koruyor. Yaşam alanı ihtiyaç ve güvenlik açıklarının tespiti ile

oluşturulan güvenlik paketleri sayesinde, kötü niyetli kişilerin yaşam alanınıza adım atmamasını sağlıyor. Ayrıca; özel dedektörleri sayesinde yangın, sağlık problemleri, gaz kaçağı, panik ve tehdit gibi acil müdahale gerektiren durumlara karşı da anında önlem alınmasını sağlıyor.

Ücretsiz keşif ve kolay montaj

Elektronik güvenlik sektöründe kısa zamanda pazarın etkin ve güçlü oyuncusu olmayı başaran Kale Alarm’ın uzman satış danışmanları tarafından montaj öncesinde yapılan ücretsiz keşif ile yaşam senaryolarına uygun güvenlik ihtiyaçları tespit edilerek, en uygun alarm sistemi ve konfigürasyonu yapılandırılıyor. Kale Alarm, tüm bu özelliklerinin yanı sıra Kale Endüstri Holding güveniyle kurulum ve satış sonrası desteği veriyor.

ARLIGHT Tasarımın Gücü İle Aydınlatıyor

1991 yılından bu yana ışık alanında trendleri belirleyen Arlight, Nurol Tower'daki yeni ofisinde ADDO tasarımları ile tarzını bütünleştiriyor. Lab İstanbul Mimarlık'ın gerçekleştirdiği 250 m2'lik ofis projesi, ADDO ürünleri ile tasarımı odağına alan 'yeni nesil ofis' anlayışını tamamlıyor.

Aydınlatma trendlerine yön vererek markalaşma yolculuğuna devam eden Arlight, yeni ofis projesinde tasarımın gücünü odağına alıyor. Nurol Tower'da 250 m2 büyüklüğündeki proje, ilham veren çözümleri, dinamik yapısı ve yarattığı yeniliklere uygun olarak ADDO tasarımları ile buluşuyor. Yönetici odalarında ADDO koleksiyonundan CEO masalar ve O-Live Duo sandalyenin kombinlendiği projede açık ofislerde HUB masalar ve T-Max koltuklar göze çarpıyor. Toplantı odasında ARES masa ile Wing koltuklar kullanılıyor. Bekleme alanlarında Must koltuklar ile sosyal ve samimi köşeler hedefleniyor.

Yönetici masalarında CEO'nun asil formu

Yönetici masalarında alışlagelmiş keskin tasarımlardan uzak, mo-

dern, çarpıcı ve şık bir seçim olarak CEO tercih ediliyor. Addo Design Team tasarımı olan CEO, kahverengi ve grinin klasik şıklığını ahşabın sıcak yüzeyi ile birleştiriyor.

Mitolojiden gelen ilhamla ARES Toplantı Odalarında

Tasarımcı Sezgin Aksu imzası taşıyan masa sistemi Ares, 'standartların üzerinde bir iş hayatı' hedefleyen günümüz ofislerine yeni bir boyut kazandırıyor. Arlight projesinde akıllı telefon şarj istasyonu, aydınlatma ve kayar masa tablası gibi inovatif seçenekler barındıran Ares'te etajer, dolap ve kitaplık modülleri de bulunuyor.

Wing koltuk ile renklenmiş tasarım çizgisi

Ares serisinden seçilen toplantı masası, Arlight projesinde bej rengi Wing koltuklarla kombinlenerek modern bir görüntü yaka-



lanıyor. Wing koltuk, bulunduğu yerde sıcaklık hissi veren fonksiyonel bir ürün alternatifi olarak dikkat çekiyor. Wing koltuk, masif ahşap ve metal olmak üzere 12 farklı ayak seçeneği, başlıklı ve başlıksız olarak tasarlanan özgün yapısı, sırt ve başlık olmadan puf şeklinde kullanım seçeneği ile özel bir tasarım ürünü...

Artemis, banyo yıkanma alanlarında Sonbahar Havası estiriyor

20 yılı aşkın tecrübesiyle banyo yıkanma alanlarının öncü markası Artemis, sonbahar mevsiminde de tasarımlarıyla öne çıkıyor.

Banyo yıkanma alanlarının lider markası Artemis, tamamen Türk mühendis ve tasarımcıları tarafından geliştirilen ürünleriyle banyolara yeni bir soluk getiriyor. Artemis Genel Müdürü Ahmet Kaan Koçulu, Artemis'in geniş ürün gamıyla sonbaharda da banyolara şıklığı taşımaya devam edeceklerini belirterek, "Dünya standartlarındaki kalitemiz ve sürekli geliştirdiğimiz ürün çeşitliliğimizle, Türkiye'nin önde gelen birçok projesinin tercihi olmaya ve hem sektör paydaşlarımız hem de

müşterilerimizde Artemis tecrübesini paylaşmaya devam ediyoruz. Sonbahar mevsiminin sıcaklığını barındıran tasarım ve uygulamalarımızda da bizim için "Mutlu Müşteri" en önemli öncelik. 20 yılı aşkın tecrübemizin ışığında, kendimizi daima kaliteyi koruyarak geliştirmeyi ilke edindik. Yüksek kalite ürünlerimizle sektörü geliştirmeye ve müşterilerimizin hayatına mutluluk katmaya devam edeceğiz" diyor.

Türk mühendis ve tasarımcılarla gelen fark



Tasarım, AR-GE ve ÜR-GE süreçlerini tamamen Türk mühendis ve tasarımcılarla yürüten Artemis, son teknoloji malzemeleri ürünlerinde kullanarak sektörde fark yaratıyor. Ürün satışı sonrasında da etkin şekilde takip eden ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlayan, kendine ait bir teknik servis hizmet ağına sahip Artemis, ürünlerini kendi hizmet ekibiyle monte ediyor ve arızaların giderilmesinde, onarım ve bakım süreçlerinde de yine sadece kendi ekibiyle çalışıyor.

VitrA'dan Trendleri Yakalayan Karolar



iç mekan trendlerini yakından takip eden VitrA; Clayart, Clay-Cement ve Matrix Flake karo serileriyle, son 3 yıldır etkisini sürdüren "sıcak minimalizm" trendini yakalıyor. Cesur yaşam alanları yaratan seriler; sade çizgileri sıcak, doğal malzemeler ve ince gölgelerle harmanlayarak iç mekanlara duygusal bir etki katıyor. Dokulu yüzeylerindeki hafif düzensizlikler ve doğal kusurlar, karolarda sıcak ve otantik bir his yaratıyor. Sade ve çağdaş tasarımları ise canlı detayların derinlik ve zenginliğiyle kontrast oluşturuyor.

Clayart ve Clay-Cement serileri, betonun sade ve zamansız güzelliğini kilin doğal sıcaklığıyla birleştiriyor. Clayart, yüzeyindeki üç boyutlu doku sayesinde, duvarlarda doğal sıva etkisi oluşturuyor. Hibrit beton görünümlü Clay-Cement serisinde, modern renk tonları, modüler ölçüler ve rölyefli yüzey seçenekleri sunuluyor. Matrix Flake karo serisi ise VitrA'nın Matrix sistemini, özel renkleri ve taneli porselen yapısıyla tamamlıyor. Mini Terrazzo etkili dokusu sayesinde, Matrix koleksiyonunun diğer ürünleriyle uyum sağlıyor. Mix&match alternatifleriyle mekan tasarımlarına ilham kaynağı oluyor.



VitrA'nın tüm banyo tasarımlarına uyum sağlayan Fit duş teknesi, zeminde hiçbir işlem yapmaya gerek olmadan kolayca monte edilebiliyor. Banyonun istenilen köşesini yıkanma alanına dönüştüren Fit, şık görünümü, yalın monoblok tasarımı ve 10,5 cm yükseklik alternatifiyle diğer duş teknelerinden ayrışıyor. VitrA Fit, 80x80 ve 90x90 cm kare, 90x90 cm köşe ve 120x80 cm dikdörtgen olmak üzere 4 farklı ebat seçeneğiyle sunuluyor.



"Siz Yoksanız Dingin Mekanlar

Villeroy&Boch'un en yeni karo serilerinden Timbre; çölün sakinliğini yansıtan bej ve dağların ferahlığını çağrıştıran gri tonlarıyla, dingin ve huzurlu mekanlar yaratıyor. Koyu gri karolarıyla duvarlara canlılık katan serideki mozaikler; mermerin zarafetini güçlendirirken, farklı döşeme alternatiflerine de olanak tanıyor. Serpegiate Elegant, Breccia Oniciata ve Arabescato mermerlerini harmanlayan Timbre, zikzaklı Chevron ve örgü mozaikleriyle dikkat çekiyor.

Bosch'un A Sınıfı ve Sessiz Yoğuşmalı Kombisi Condens 2300i W Satışa Sunuldu

Condens 2300i W yoğuşmalı kombi, üstün teknolojisi ve 24 Kw kapasitesiyle enerji verimliliğinde A sınıfında yer alıyor. Yenilikçi tasarımı ile Bosch'un yeni kombisi daha estetik görünüyor ve düşük ses seviyesiyle evlerdeki konforu da artırıyor.

A sınıfı enerji verimliliğine sahip yeni nesil yoğuşmalı duvar tipi kombi Condens 2300i W'nin 1:8 modülasyonlu brülörü, kendisini anlık ısı ihtiyacınıza göre otomatik olarak ayarlıyor. Cihaza ihtiyaç olmadığı durumlarda, cihaz kapasitesini 8'de 1'i kadar kendiliğinden kısabiliyor ve böylece gereksiz gaz tüketimi önleniyor.

Düşük ses seviyesiyle fısıldayarak çalışıyor

Condens 2300i W mükemmel izolasyonu sayesinde, 24 kW maksimum ısıtma kapasitesinde sadece 44 db(A) ses gücüyle çalışıyor (ErP tarafından ölçülen ses değeri).



Yeni tasarım, kompakt ölçüler, kolay kullanım

Condens 2300i W çok az yer kaplıyor, yuvarlak hatlı tasarımı ve

kompakt dizaynı ile evlerdeki konforu artırıyor. Aynı zamanda 7 tuşlu yeni kullanıcı arayüzü ve yeni nesil LCD ekranı sayesinde kullanımı da çok basit.

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



Banyoda mükemmeli arayanlar için... Orka Knidos ile Natürel Tonlamalar...



Banyosunda minimal ve modern bir etki yaratmak isteyenler için SILVER COLLECTION ürün sınıfında bulunan KNIDOS, temperli cam tezgahı ve tezgah üstü seramik lavabosu ile doğal bir görünüm sunuyor. Gövde, kapak ve çekmeceleri MDF olan KNIDOS, yavaş kapanan frenli mekanizmalı tam açılır çekmeceleri ile sunuluyor. Sağ ve sol açılır frenli soft close kapakları ve LED spotlu ekolojik aynası ile dekoratif bir kullanım vaad eden

KNIDOS, işlevsel açık raf sistemli asma konsolu ile ek saklama alanı da sağlıyor. Banyonuzda ister tek lavabolu modül ile 70 cm, isterseniz iki ayrı tek lavabolu modülden birini sola diğerini sağa yerleştirerek 200 cm ölçüsünde kullanın, KNIDOS ile banyonuzda konforu yakalayın. KNIDOS, Legnano/Siyah, Navaro/Siyah ve Parlak Beyaz/Siyah olmak üzere üç rengi ile 2018 ORKA Banyo Koleksiyonu'nda yer alıyor.

Banyo mobilyaları sektörünün lider markası ORKA Banyo, yılların tecrübesine dayanan profesyonel işçiliği sıra dışı tasarım gücü ile birleştirerek hızlı ve pratik çözümler sunuyor. 20 yılı aşkın tecrübesini uzman kadrosu ile tasarım gücüne yansıtan ORKA Banyo'nun ürünleri 26.yılında tüm Türkiye'de 300'den fazla satış noktası ile 5 milyondan fazla evde ve 50'den fazla ülkede tüketiciyle buluşuyor...

BIEN BANYO İLE Banyolarınıza Bütünsel Çözümler

Bien
SERAMİK | BANYO | MUTFAK

Banyolara inovatif çözümler getiren Bien Banyo'dan; Harmony N3 Asma Klozet, Metropolis Panel Rezervuar, tezgah üstü Motto Oblong Lavabo ve Alesta Yüksek Tip Lavabo bataryası bir araya gelerek banyoları banyo olmanın ötesinde şıklaştırıyor.

Bien Banyo'nun yeniliklerinden biri: Harmony N3 Asma Klozet. Islak zeminlere yönelik çözümler üreten Bien Banyo'nun yeni koleksiyonlarından olan Harmony N3 Asma Klozet No-Rim (kanalsız) teknoloji kullanılarak üretildi.

Modern ve yumuşak bir çizgisi olan Harmony N3 Asma Klozet, yavaş kapanan ince kapağı ve gizli montaj özelliği sayesinde mekanlara minimal bir tarz kazandırıyor. Çok daha az kirlenen, minimum 2,5 litre, maksimum 4

litre su ile temizlenen bu ürün, yine Bien Banyo'nun yeniliklerinden olan Victoria Gömme Rezervuar Serisi'ne ait Metropolis Panel ile de uyum sağlıyor.

Harmony N3 Asma Klozeti, Metropolis Panel Rezervuar, 50 cm çapı ile tezgah üstü uygulamalarda oldukça ergonomik olan Motto Oblong Lavabo ve lavabo boyu tamamlayan Alesta Yüksek Tip Lavabo bataryası ile beraber kullanarak banyolarınızı evin en iyi mekanı haline getirebilirsiniz.





İnşaat sahasında vitesi yükselttik!

Yeni nesil Powershift otomatik şanzıman tüm Mercedes-Benz Arocs çekici ve kamyonlarında standarttır. İşletme maliyetlerini düşüren; aynı zamanda sürüş güvenliği ve konfor sağlayan PowerShift, sürücü hatalarını da en aza indirir.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



BETA Kimya'dan yeni çok amaçlı sprey:

APEL BK40

Akılcı çözümleriyle kimya sektörüne değer katan BETA Kimya A.Ş., inovatif ürünlerine bir yenisini daha ekledi. Beş farklı fonksiyonu tek bir üründe buluşturan yeni çok amaçlı sprey APEL BK40, pas çözme özelliğinin yanı sıra mekanik sıkışmaları açma, gıcirtı kesme, yağlama ve nemden koruma işlevleriyle hayatın her alanında kullanım imkanı sunuyor.



Çok amaçlı aerosol sprey APEL BK40 zincir, somun-civata gibi pas ve kirden hareketi engellenmiş tüm malzemelerin yağlanarak çözülmesini sağlıyor. APEL BK40, metal yüzeylerden nemi uzaklaştırarak korozyon ve pasa karşı uzun süreli koruma sağlarken, korozyona uğramış yüzeylere nüfus

ederek pas ve kirden arındırıyor. Üstün özellikleriyle maksimum işlevsellik sunan APEL BK40 kapı, pencere ve dolap menteşesi gibi hareketli metallerde sürtünmeyi azaltarak gıcirtı seslerine engel oluyor.

Silikon içermeyen formülüyle kirtutmayan APEL BK40, tüm bağlantı elemanlarında kullanılabili-

yor. Üstün derecede nüfuz etme özelliğine sahip APEL BK40, sprey kapağının yanı sıra pipet başlığı sayesinde ulaşılması en zor noktalara bile püskürtme imkanı tanıyor. APEL BK40 yapı-inşaat, otomotiv, mobilya, makine, doğa ve su sporları ürünlerinin yanı sıra her türlü metal aksamın bakımı için kullanılabilir.

Su yalıtımında ideal çözüm: **Kalekim 'İZOSEAL'**

Kış mevsimi yaklaşırken, yağışların artmasıyla birlikte su ile temas eden yapılarını koruma altına almak isteyenlere, Kalekim su yalıtım harcı İZOSEAL ile mükemmel çözüm sunuyor.

Yapı kimyasalları alanında en iyi ürün, en iyi çözüm ve en iyi uygulamayı sunan, sektörün öncü firması Kalekim; su basıncına karşı yüksek dayanıklılık gösteren İZOSEAL ile binalarda güvenli çözümler sunuyor. Kristalize su yalıtım harcı İZOSEAL, yapıların ömrünü azaltan su ve nem gibi olumsuz faktörleri sorun olmaktan çıkarıyor.

İZOSEAL, betona işleyerek su geçirimsizlik sağlıyor; bodrum, temel, perde duvar, havuz, su deposu, asansör kuyusu ile banyo, duş ve tuvalet gibi ıslak hacimlerin yanı sıra tünel, köprü, yeraltı garaj ve depolarında rahatlıkla uygulanabiliyor. Ayrıca içme suyu depolarında da güvenle kullanılabilir.

Çimento esaslı ve kapiler etkili kristalize su yalıtım harcı İZOSE-

AL, yapısal olarak sağlam tüm beton yüzeylerin yalıtımında kullanılabilir. Betonarme yapının donatısının korozyona karşı korunmasını sağlarken, aynı zamanda 0,5 mm'ye kadar rötre çatlaklarını oluşturduğu kristallerle doldurarak su yalıtımı sağlıyor.

Toprak altında kalan ve sürekli su ile temas eden yapılarda özellikle tercih edilen İZOSEAL ile suyun geldiği yönün tersinden de su yalıtımı yapılabilir. Örneğin betonarme perdelerle çevrili bodrum katına dışarıdan gelen suyun yalıtımı, içeriden yapılan uygulama ile sağlanabilir.

Fırça veya sprey ile her yönden uygulama kolaylığı sağlayarak hızlı ve ekonomik çözüm sunan İZOSEAL ile uygulama yapılan yüzey zarar görse dahi, betonun



su geçirimsizliğini korumaya devam ediyor.

Harika plan! Dış cephede AmphiSilan, İç cephede AlpinaSilan.

İç cephede, ilk günkü güzelliğini yıllarca koruyan renkleriyle kolay silinen AlpinaSilan; dış cephede, kalıcı renkleri ve yıllara meydan okuyan kalitesiyle AmphiSilan. Siz de Filli Boya kalitesini seçin, hem iç cepheniz, hem de dış cepheniz Filli Boya teknolojisiyle güzelleşsin.



Yeni Nesil Isı Pompası DAIKIN ALTHERMA, R32 Soğutucu Akışkanla Çağ Atladı

Geliştirdiği çevreci ürünler ve yenilikçi yaklaşımlarla iklimlendirme sektörünün nabzını tutan Daikin, yeni nesil ısı pompası Altherma 3 ile çağ atlıyor. Dünyanın R32 soğutucu akışkanlı ilk ısı pompası olma özelliği taşıyan 3'üncü Nesil Altherma Isı Pompası, yüksek COP ve EER değerleriyle ısıtma, soğutma ve kullanım sıcak suyunu en az maliyetle sağlarken, maksimum konforu da beraberinde sunuyor.



Daikin, yeni nesil Altherma ile dünyanın R32 soğutucu akışkanlı ilk ısı pompasını tasarlayıp çitayı biraz daha yukarı taşıyarak bu alanda şu ana kadarki en çevreci ve avantajlı ürünü kullanıcılarına sunmanın gururunu yaşıyor. Yeni ve şık iç ünite tasarımıyla da dünyanın ilk dizayn ödülü olan ve Hannover'deki iF International Forum Design GmbH tarafından verilen iF Dizayn Ödülü'nü kazanan Altherma 3, aynı zamanda reddot award 2018 dizayn ödülü ve üstün teknolojik özellikleriyle dikkatleri üzerine çekiyor.

Enerjiden Tasarruf Ediyor

Dış havadaki doğal ısıyı yerden ısıtma, radyatör ve fancoil sistemleri ile yaşam alanlarına aktaran hava kaynaklı ısı pompaları, ısıtma ihtiyacının yanı sıra sıcak su kullanımı ihtiyacını da karşılıyor. Daikin Altherma tüm bunların yanı sıra opsiyonel bir seçenek olarak sıcak yaz günlerinde soğutma imkanı da sağlıyor. Fosil yakıtlı kazanlara göre çok daha az enerji tüketen Daikin Alther-

ma, ısıtma, soğutma ve sıcak su kullanımında kullanıcılara önemli bir maliyet avantajı sunuyor. 4, 6, 8 kW anma kapasitesindeki yeni nesil Altherma ısı pompaları 65°C'ye kadar su çıkışı verebiliyor. ERP enerji etiketi ısıtmada A+++'a kadar çıkarken, sıcak suda bu oran A+ olarak değer buluyor. Altherma serisinin tümünde olduğu gibi yeni nesil Altherma, elektriğe dayalı bir ısıtma sistemine göre 5 kat daha verimli ve fosil yakıtlara göre (Motorin/LPG) 5 kata kadar daha ekonomik çalışıyor. Dış havadaki ısıyı kullanarak daha az enerji sarf eden Daikin Altherma 3, kullandığı her 1 kW'lık enerjiye karşılık en az 5,1 kW'lık ısı üretiyor. Etiketlerde COP (Coefficient of Performance-Katsayısı) olarak belirtilen bu değer, ürünün avantajını gözler önüne seriyor. -25°C dış hava sıcaklığına kadar ısıtma yapabilen yeni nesil Altherma Isı Pompası, -20°C dış hava sıcaklığında nominal kapasitesinin yüzde 67'sine kadarını koruyabiliyor. Şık ve kompakt ölçülere sahip

yeni iç ünite tasarımı ile dikkati çeken Altherma 3 ısı pompası, iç ünite üzerine entegre edilmiş, grafik ekranlı MMI (Man to Machine Interface) kumandayla çalışıyor.

R32 soğutucu akışkan ile çevreci bir ısı pompası olarak tanımlanan Daikin Altherma 3 Isı Pompası, HP Keymak Sertifikası (Avrupa Bağımsız Isı Pompası Kalite Sertifikalandırma Kuruluşu)'nın da sahibidir.

Yeni Nesil Altherma'nın Özellikleri

Yeni ve kompakt tasarımı dış ünite artırılmış eşanjör yüzey alanı ile daha yüksek performans sunar. Yeni hava atış ızgara tasarımıyla daha güvenli hale getirilen dış üniteyle, çocukların parmaklarının girmesi gibi tehlikeler ortadan kalkmış durumdadır. Aynı şekilde eşanjör koruma ızgarası yeni tasarımıyla eşanjörleri dışardan gelecek darbelerle karşı korunaklı hale getirmiştir. iF Dizayn ve Reddot Tasarım Ödüllü üründe, tüm hidrolik bileşenler

fabrikasyon olarak üniteye monteli haldedir. Üniteyi tesisattaki partikülerden koruyan manyetik bir filtre bulunur.

Duvar Tipi İç Üniteler

Yeni nesil Altherma duvar tipi iç üniteler yeni model 5 farklı kapasitedeki (150, 180, 200, 250 ve 300 litre) paslanmaz çelik boyler tanklar ile birlikte kullanılabilir. B sınıfı ERP enerji etiketine sahip yeni boyler tanklar sayesinde hazırda bekleme sırasındaki kayıp, yüzde 30 daha azı iniyor. Duvar tipi iç ünitelerin, EKHWP serisi boyler tank ve Daikin güneş panelleri ile entegre çalışabilme özelliğine sahip olması, güneş enerjisinin hem kullanım sıcak su üretiminde, hem de mahal ısıtma desteğinde kullanılmasına olanak sağlıyor.

İki Farklı Renk Seçeneği

Beyaz ve gümüş grisi 2 farklı renk opsiyonuna sahip yeni nesil yer tipi iç üniteler 180 ve 230 litre 2 farklı paslanmaz çelik boyler tankı sahiptir. 600 x 600 mm taban alanı ile az yer kaplar, alan tasarrufu sağlar. 4 kW kapasiteli iç ünitelerde 3 ve 6 kW monofaze destek ısıtıcı opsiyonu bulunur. 6 kW monofaze elektrikli destek ısıtıcısı, 2 veya 4 kW'a ayarlanabilir. 6 ve 8 kW kapasiteli iç ünitelerde 6 kW monofaze ve 9 kW trifaze elektrikli destek ısıtıcısı opsiyonları vardır.

R32 soğutucu akışkanın R410 akışkanına göre üstünlükleri

R410 akışkanına göre GWP (Global ısınma potansiyeli) etkisi 3 kat daha azdır.

CO2 salımına etkisi, R410 a göre yüzde 5 daha düşüktür.

Isıl iletkenliği daha yüksektir.

Daha yüksek COP (verimlilik) değerine sahiptir

Daha düşük yoğunluğa ve vizkoziteye sahip olduğu için daha akıcıdır; bu nedenle borulardaki basınç kayıpları daha düşüktür.

Yüzde 30 daha az gaz şarjı gerektirir.

Tek bileşenli akışkan olması ne-



deni ile servis verilebilirliği daha kolaydır.

3'üncü Nesil Daikin Altherma Isı Pompası'nın fonksiyonel özellikleri

Dış hava sıcaklığına bağlı otomatik ısıtma/soğutma su sıcaklık ayarına sahiptir.

Dış hava sıcaklığına bağlı otomatik kullanım suyu sıcaklık ayarı bulunur.

Modülasyon modu ile su sıcaklığı ayar imkanı sayesinde yüksek verimde çalışır.

Haftalık programlama yapmak mümkündür. Böylece ısıtma, soğutma veya beklemede kalma saatlerini konforunuza göre önceden programlayabilirsiniz.

2 farklı ısıtma/soğutma bölgesi için farklı su sıcaklığı ayarlayabilme özelliği vardır.

Sessiz mod seçimi ile programla-

nan saatte dış ünite ses seviyesini daha da düşürebilirsiniz.

Kombi ve benzeri ısıtma cihazları ile gelişmiş entegrasyon imkanı sağlar. 3 farklı zaman için elektrik fiyatı, gaz fiyatı tanımlayabilir, en verimli şekilde kombi ile eş güdümlü çalışma sağlar.

Enerji sarfiyatı ve enerji üretim miktarını hesaplayarak kullanıcıyı bilgilendirir.

Acil durum ısıtma modu vardır. Bu sayede ısı pompası arızası olduğunda otomatik veya manuel olarak elektrikli destek ısıtıcı devreye girer ve ısıtma işlemi devam eder.

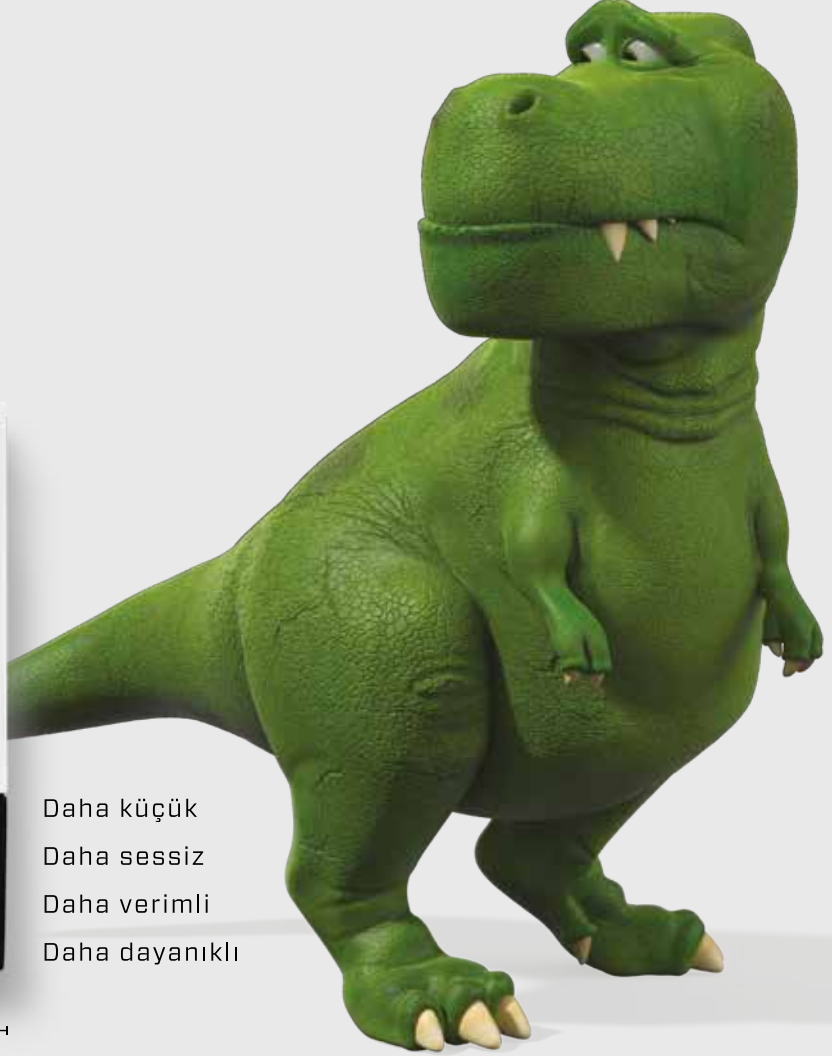
Kumanda üzerinden dış hava, su çıkış, kullanım suyu sıcaklığı, su debisi, gaz sıcaklığı, aktüatörlerin durum bilgisine ulaşmak mümkündür. Bu bilgiler kullanıcının ve montajcı firmanın doğru yönlendirmesini sağlar.

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**



LAYHER ALLROUND® İSKELE



Daha Kolay

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

Daha Güvenli

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

Daha Hızlı

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

Daha Ekonomik

Basit kurulum ve parçaların dahiyane uyumu ile kazanılan süre işçilik maliyetlerinizi önemli ölçüde düşürmekte. Uzun ömürlü ve yıllar sonra bile kullanılabilir olması doğru yatırımın göstergesi.

www.layher.com.tr

2018

karKim

YAPI KİMYASALLARI

karDem

İNŞAAT DEMİRİ

kar Beton Elemanları

BORDÜRLER
KİLİTLİ PARKE TAŞLARI

kar Asfalt

kar Beton

kar Kireç

kar Agrega

1969

Geçmişin Temelinde Bizim İzimiz, Sizin Güveniniz Yat...

50 yıl **dan beri**

Yaşam
Alanlarınızda
İhtiyaç duyduğunuz
Yalıtımları
yapıyor
Yaşam kalitenizi
Yükseltiyoruz



www.kar.biz.tr

444 9 527
kar

[f /karkimyk](https://www.facebook.com/karkimyk) [@karkimyk](https://www.instagram.com/karkimyk) [/karkimyk](https://www.youtube.com/karkimyk)