

YAPI MAGAZİN

www.yapimagazin.com / Kasım 2018

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ



HABERLER

- İnşaat Malzemeleri Sanayi Dış Ticaret Endeksi'nin Sonuçları Açıklandı
- Türk Yemen İş Konseyi, Yemen İçin Düşmeye Bastı
- Planlı Şehirleşme İçin Kentsel Dönüşüm Şart
- KAR GROUP Yapı Kimyasalları Fabrikasını Elazığ'da Hayata Geçiriyor

RÖPORTAJLAR

- İhtiyacınıza Özel Çözüm, Ekan Yapı Kimyasalları'nda!
- ODE: "Su Yalıtımında Liderlik Koltuğuna Oturduk"
- OR-FA İş Ortaklarına Çözüm Odaklı Yaklaşıyor

MİMARLAR

- Yeşil Binalar, Şehirleri Doğayla Buluşturacak...

EMLAK PROJELERİ

- Omran İnşaat'tan Türkiye'ye 700 Milyon TL'lik Yatırım

ÜRÜN TANITIMI

- Isıtma Sisteminizde Maksimum Tasarruf İçin BOSCH'tan İpuçları
- Güçlü Cepheleer İçin Akıllı Çözümler



Geçmişin Temelinde Bizim İzzimiz, Sizin Güveninizdir

2018

karKim

YAPI KİMYASALLARI

karDem

İNŞAAT DEMİRİ

kar

Beton Elemanları
BORDÜRLER
KİLİTLİ PARKE TAŞLARI

kar

Asfalt

kar

Beton

kar

Kireç

kar

Agrega

1969

50 yıl

dan beri

Yaşam Alanlarınızda

İhtiyaç duyduğunuz

Yalıtımları yapıyor

Yaşam kalitenizi Yükseltiyoruz

www.kar.biz.tr **444 9 527 kar**

[f /karkimyk](#) [@karkimyk](#) [/karkimyk](#)



Alüminyum Cephe Çözümleri

Hayallerinizi
gerçeğe
dönüştüren...



Türkiye'nin
İLK ve TEK
akredite - onaylanmış
test kuruluşu



Façade Testing Institute

NB-2547

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

Kariyer Medya Yayıncılık Reklamcılık
ve Tanıtım Hizmetleri Adına İmtiyaz
Sahibi Bayram Yıldız

bayram@yapimagazindergisi.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Sanem Ataman Yıldız

sanem@yapimagazindergisi.com

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

Kasım 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

2018'in son çeyreğindeyiz...

Değerli Yapı Magazin Dergisi okurları, hepimizin bildiği üzere Ağustos ayında başlayan döviz dalgalanmalarından ötürü ülkemizde tüm sektörler etkilendi ve ekonomide ciddi değişiklikler oldu. Tabi bu piyasa dalgalanmalarından yapı sektörünün de etkilendiği aşkar.

Yapı Magazin Dergisi olarak yapı sektöründe, resmi kurumlardan özel kurumlara, yapı malzemeleri üreticisinden müteahhidine, mimarından inşaat mühendisine, bayilerden fuar organizasyonlarına kadar birçok kişiye ulaşıyor, birçok noktada bulunuyoruz. Ağustos 2018'den bu zamana kadar değerli pek çok isimle, sektöre ve geleceğine dair sohbet etme, fikir paylaşma fırsatı bulduk. Sohbetlerimizde de geçtiği gibi, önce ülkemize sonra sektörümüze güvenimizin tam olduğunu her fırsatta dile getirdik. Tabi birçok şantiyenin durması, pek çoğunun da durma noktasına gelmesi sektörü telaşlandırmadı diyemeyiz. Ancak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı öncülüğünde “Türkiye İçin Kazanç Vakti” sloganıyla başlatılan konut satışlarına destek kampanyası sektörde kötü gidişatın ateşini biraz olsun düşürdü. Beraberinde yapılan uluslararası ticari anlaşmalar ve siyasi görüşmeler, döviz kurlarındaki artışı durdurdu, hatta kurlarda ciddi düşüşler Türk Lirası'nın değerini korumasına olumlu etki yaptı. Ekonomideki durum böyle olunca yapı sektörü de faaliyetlerini kaldığı yerden devam ettirmeye başladı. Zihinlerdeki soru işaretleri azalınca tekrar işimizi düşünür ve üretime devam eder hale geldik.

Yazımızın başında da ifade ettiğim gibi, tüm sektörlerde ekonomik etkilenme yaşadık, enflasyon oranları yükseldi ancak inancımızı kaybetmedik. Maliye Bakanlığı'nın desteğiyle, bu sefer de “Enflasyon ile Topyekûn Mücadele” dedik. İçinde bulunduğumuz Kasım ayında olumlu etkilerini de gördük. Tüm sektörlerde yüzler gülüyor diyemem belki ama yapı sektörü artık gülümsüyor. 2018 son çeyreğinin kalan bölümünde, yapı sektörü özelinde daha iyi işler yapacağımıza, 2018'in en iyi günleri olacağına yürekten inanıyor ve belirtilerini reel olarak yaşıyorum. Yapı Magazin Ekibi olarak biz de daha güçlü bir ekonomi için daha fazla çalışacağız, verimli işler ve projeleri siz değerli okurlarımıza sunmaya devam edeceğiz.

Keyifli okumalar dilerim...

Sanem Ataman Yıldız

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/41

- 06** Beton Yollar Uygulama ve Bakım Maliyeti Açısından %40 Tasarruf Sağlıyor
- 10** Dünya Konut Gününde Binalarda Güçlendirme ve Yenilemenin Önemine Dikkat Çekildi
- 27** KAR GROUP Yapı Kimyasalları Fabrikasını Elazığ'da Hayata Geçiriyor



28 İstanbul Havalimanı'nın Yalıtımına BONUS Damga Vurgu



41 Kuzey Marmara Otoyolu da DOKA'ya Emanet

Röportaj 42/53

- 42** İhtiyacınıza Özel Çözüm, Ekan Yapı Kimyasalları'nda!



- 46** ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir: "Su Yalıtımında Liderlik Koltuğuna Oturduk"

- 50** ORFA, İş Ortaklarına Çözüm Odaklı Yaklaşıyor



Mimar Köşesi 54/59



- 54** "Banyo ve Mutfaklar Artık Daha Yenilikçi, Daha Teknolojik ve Daha Yeşil"



- 57** Bilişim Vadisi'nin İç Mekanları OSO MİMARLIK Tarafından Tasarlandı



- 58** Yeşil Binalar, Şehirleri Doğayla Buluşturacak...



Emlak Projeleri 60/65

- 60** Hasanoğlu İnşaat'ın "Türkiye İçin Kazanç Vakti" Kampanya Stokları Tükendi
- 61** MESA Gücünü, Beykoz'daki Yeni projesi Çubuklu 28 ile Gösterdi
- 64** Omran İnşaat'tan Türkiye'ye 700 Milyon TL'lik Yatırım
- 64** "Ondörtüç Pendik"te Teslimler Başladı

Ürün Tanıtımı 66/80

- 72** Yüzeylerdeki Son Trend, Yumuşak Renk Tonları!
- 74** Güçlü Cepheler İçin Akıllı Çözümler
- 76** YILDIZ ENTEGRE'den Ezber Bozacak Bir İlk
- 76** Isıtma Sisteminizde Maksimum Tasarruf İçin BOSCH'tan İpuçları

ARÇELİK	9
ASSAN ALÜMİNYUM	63
BERDAN CIVATA	11
BLANCO	25
BOSCH GÜVENLİK SİS.	13
ÇİMSA	15
ÇUKUROVA YALITIM	17
DAIKIN	80
DAVUT PANEL	7

DEMİRDÖKÜM	
DOKA KALIP	21
ENTEGRE	23
FİLLİ BOYA	77
FTİ	
HACI AYVAZ	35
İNANÇ BANT	30 - 31
İNTEK KALIP	5
KALE ÇELİK EŞYA	65

A.KAPAK	
	21
	23
	77
1.SAYFA	
	35
	30 - 31
	5
	65

KAR GROUP	ÖN KAPAK
LAYHER	A.K.İÇİ
MERCEDES KAMYON	75
NİMEÇATİ	39
ODE YALITIM	71
SARAY	Ö. K. İÇİ
SUPERSHIELD (MULTİSEAL)	59
VAILLANT (GREEN IQ)	69
YURT BAY SERAMİK	55

URTİM Azerbaycan'da Dev Projelere İmza Atmaya Devam Ediyor

Kalıp ve iskele sistemleri üretiminde Türkiye'nin öncü şirketlerinden URTİM, sektör adına önemli potansiyel barındıran Azerbaycan pazarında bugüne kadar büyük çaplı yaklaşık 25 projeyi tamamlarken, yeni projelere de yelken açtı.

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, Azerbaycan pazarında büyüyor. URTİM'in bugüne kadar Azerbaycan'da, Dia Holding ve IC İnşaat'ın ortak projesi olan Haydar Aliyev Kültür Merkezi, Haydar Aliyev Havalimanı, Üstay İnşaat'ın Socar Polipropilen Fabrikaları & Azeri Kimya Polietilen Fabrika projeleri ile Avesta Inc'nin Hazar Adası projesi gibi büyük projelerde sistemleri kullanıldı. Azerbaycan pazarındaki çalışmalarını değerlendiren URTİM Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Urfalı, "Bugüne kadar Azerbaycan'da büyük çaplı yaklaşık 25 proje tamamladık. Azerbaycan pazarı, sektörümüz için büyük fırsatlar taşıyor. Doğal zenginlikleri ve endüstriyel tesisleri ciddi bir fırsat oluşturuyor. Türk müteahhit firmalarımız Azerbaycan'da büyük projelerde yer alıyor. Özellikle endüstriyel projelerde ciddi bir bilgi birikimi ve potansiyele sahibiz. Türkiye'de ilk defa üretilen ROOFSET® Kayar Çatı Sistemimizi Azerbaycan'a ihraç ederek ülkemiz adına haklı bir gurur yaşıyoruz." diye konuştu.

URTİM olarak toplam ihracatla-



rının yüzde 10'unu Azerbaycan pazarından aldıklarını belirten Urfalı, "İnşaatın yanı sıra endüstriyel tesisler, tersaneler, rafineriler ve çevrim santralleri alanında uzmanlaşmamız bize büyük bir katkı sağladı. Farklı sektörlerle ve farklı ülkelere odaklanmış olmanın avantajlarını her zaman yaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

Üretiminin yüzde 70'ini, 54 ülkeye ihraç ediyor

URTİM olarak üretimlerinin yüzde 70'ini, aralarında Malezya, Kanada, Katar, Ürdün, Ekvator Ginesi, Senegal, Nijerya ve Kenya, Birleşik Arap Emirlikleri'nin de bulunduğu 54 ülkeye ihraç ettiklerini vurgulayan Serdar Urfalı, "Geliştirdiğimiz sistemler ile inşaatlarda, tersanelerde ve endüstriyel tesislerde

zaman, maliyet avantajı ve İSG kurallarına uygun güvenli çalışma sağlıyoruz." dedi.

Dev projelerde imzası var

Sektörünün Türkiye'deki öncü firması URTİM, birçok sayılı projede iz bıraktı. URTİM'in aralarında; Tekfen İnşaat'ın TANAP Doğal Gaz Boru Hattı, Üstay İnşaat'ın Socar Polyetilen Fabrikası, Rönesans İnşaat'ın Sibur Zapsip 2 Polyetilen Fabrikası, Giresun Stadyumu, Tekfen, Gensan, Günkön, IOT Vito, İlk İnşaat'ın farklı fazlarını gerçekleştirdiği Star Rafinerisi, Rönesans İnşaat'ın Yamal LNG, Üstay İnşaat'ın Azeri Kimya Polyetilen Fabrikası, Tekfen İnşaat'ın Tüpraş Rafinerisi, Gürsoy Grup'un Çamlıca Cami gibi projelerde imzası bulunuyor.



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

Beton Yollar Uygulama ve Bakım Maliyeti Açısından %40 Tasarruf Sağlıyor

Açılışını Karayolları Genel Müdürü Abdülkadir Uraloğlu'nun yaptığı 3. Uluslararası Karayolları Köprüler ve Tüneller İhtisas Fuarı'nda 'Beton Yol' standı alanı ile yer alan Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB), katılımcılara uygun maliyetli ve yerli üretim beton yolların ve bariyerlerin kullanımı hakkında bilgilendirme yaptı.



Bu yıl üçüncüsü İstanbul'da düzenlenen Uluslararası Karayolları Köprüler ve Tüneller İhtisas Fuarı'nda, Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) 'Beton Yol' standı ile katılımcıların dikkatini çekti. Fuarı, gerçekleştirdiği sponsorlukla da destekleyen TÇMB'nin, yerli ve yabancı katılımcılara beton yol teknolojileri hakkında bilgilendirdiği standı büyük ilgi gördü.

3. Uluslararası Karayolları Köprüler ve Tüneller İhtisas Fuarı'nda değerlendirmede bulunan Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) CEO'su İsmail Bulut, beton yolların uygulama ve bakım maliyetleri açısından yüzde 40 oranında tasarruf sağladığına dikkat çekti. İsmail Bulut, "Biz beton yolların sağladığı kalıcı, ekonomik, uzun ömürlü çözümler sunması ve kamu yararı ile maliyet avantajı sağlaması nedeniyle ülkemizde yaygınlaşmasını istiyoruz. Bu çerçevede beton yollar ve beton bariyerlerin faydalarıyla ilgili bilinçlendirme çalışmalarımıza devam ediyoruz. 2018 yılında Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından yapılması planlanan



91 tünel projesi bulunuyor. Tünel içi yollarda beton yolların tercih edilmesi yangın güvenliği konusunda ciddi avantaj getirecek. Dünyada en fazla bitüm üretimine sahip olan ABD beton yol kullanım oranı ağır taşıtların olduğu otoyollarda %50, bitüm kaynağı sınırlı olan Avrupa'da %40 seviyelerinde. Sadece otoyollarda değil Belçika örneğinde gördüğümüz gibi kırsal kesim diye tanımladığımız köy-kasaba ve şehir içi yollarda %60 seviyelerinde Beton Yolların yaygın olarak kullanılmasına rağmen ülkemizde tercih edilmemesinin ana nedenlerinin yeterli bilgi, tecrübe eksikliği ve

bazı doğru bilinen yanlışlar olarak değerlendiriyorum" dedi.

Ülkemizde her gün trafik kazalarında 22 vatandaşımızın hayatını kaybettiğinin, 842 vatandaşımızın yaralandığının ve 66 vatandaşımızın da engelli kaldığının altını çizen İsmail Bulut sözlerini şöyle tamamladı: "Standarda uygun beton bariyerlerin ülkemizde kullanılması bu acı verici tablonun ortadan kalkması ve azalması için önemli bir etki sağlayacaktır. Trafik kazalarında ölüm oranını yaklaşık yüzde 20 azaltan beton bariyerler, Avrupa'da yaygın olarak kullanılıyor."



Türkiye'nin Sandviç Panel Markası

DAVUT PANEL VE SAC SAN. TİC. A.Ş.
Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi /ADANA
www.davutpanel.com.tr - info@davutas.com
TEL: 0.322 550 50 01 PBX FAX: 0.322 550 50 02



Türk Endüstriyel Mutfak Sektörü

Meksika ve Şili'ye Çıkarma Yaptı

Ticaret Bakanlığı himayesinde, İDDMİB (İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği) ve TUSİD işbirliği ile yürütülen Ur-Ge projesi kapsamında ihracatı geliştirmek adına Meksika ve Şili'ye çıkarma yapıldı. 17 katılımcı firma, 55 farklı şirketle, 374 ikili iş görüşmesi gerçekleştirirken, endüstriyel mutfak sektörünün bu pazarlardaki konumunun yükselmesi hedefleniyor.



Heyet süresince 17 katılımcı firma, 55 farklı şirketle, 374 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Katılımcılar, Meksika ve Şili'nin pazar dinamikleri ile ilgili genel izlenim edinme, Türk firmalarının pazardaki konumlarını görme ve yeni müşterilerle tanışma açısından heyeti olumlu olarak değerlendirdiler.

Yapılan çalışmanın amacı hakkında açıklama yapan İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, "Endüstriyel mutfak Ur-Ge projesinin 2018 yılındaki ikinci yurt dışı faaliyeti olan Meksika-Şili heyeti, Latin Amerika ülkelerine yapılan ihracatımızın artırılmasına yönelik atılan iyi bir adım. Önümüzdeki yıllarda düzenlenecek milli katılımlı fuar organizasyonlarıyla ülkemizin bu pazarlardaki konumunun yükselmesini öngörüyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Projenin başarısı 3 ülkede kanıtlandı

Ur-Ge projesinin uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesini hedeflediğini söyleyen Öztiryaki, önceki etkinliklere ilişkin şu bilgileri verdi: "Mayıs 2017'de 11 firmanın katı-



lımıyla Güney Afrika, Ekim 2017'de 13 firmanın katılımıyla İngiltere ve Şubat 2018'de 17 firmanın katılımıyla Fas heyetleri düzenlenmişti. Yapılan etki analizleri neticesinde katılımcı küme firmaların ilgili ülkeye yaptıkları toplam ihracatlarında; heyetten 6 ay önceki haliyle 6 ay sonrasındaki değerler karşılaştırıldığında, Güney Afrika'da yüzde 32,73, İngiltere'de yüzde 29,88 ve Fas'ta yüzde 12,89'luk artış olduğu gözlemlendi. Bu nedenle, yurt dışı faaliyetlerinin müspet etkisinin Latin Amerika ülkelerinde de tecrübe edilmesi için Meksika ve Santiago'ya yönelik firma ziyaretleri ve ikili iş görüşmeleri içeren sektörel ticaret heyeti düzenlendi."

5 distribütör firma ziyaret edildi

Meksika-Şili heyetinde, katılımcıların pazar hakkında genel izlenim edinmeleri ve pazarda hakim olan diğer ürünleri inceleyebilmeleri için turlar düzenlendiğini kaydeden Öztiryaki, turlar dahi-



İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı
Tahsin Öztiryaki

linde Meksiko ve Santiago'daki 5 distribütör firmanın ziyaret edildiği bilgisini verdi. Öztiryaki, "Firma ziyaretlerinin ardından; Meksika'da Meksiko Büyükelçisi Tahsin Söylemez'in ve Şili'de Santiago Ticaret Müşavirliği'nden Müşavir Elçin Edis'in teşekkürleriyle ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. Etkinliklerin yapıldığı tarihlerde gün boyunca Meksikalı ve Şili'li satın almacılar ile ikili iş görüşmeleri yapıldı" diye konuştu.

Arçelik İklimlendirme Sistemleri ile enerjiniz hem verimli hem kaliteli.



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

Arçelik**KURUMSAL
ÇÖZÜMLER**

İKLİMLENDİRME

Dünya Konut Gününde Binalarda Güçlendirme ve Yenilemenin Önemine Dikkat Çekildi

Türkiye İMSAD Başkanı Ferdi Erdoğan: “Ülkemizde binaları yıkıp yeniden yapmaktan binalarda güçlendirme-yenileme çalışmaları ihmal edildi, Avrupa’nın binaları yıkmadan yenileme kararlılığının çok gerisindeyiz” dedi.

İnşaat malzemeleri sektörünün çatı örgütü Türkiye İMSAD (Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği) tarafından yapılan açıklamada; Türkiye’de son yıllarda güçlendirme-yenileme çalışmalarının ihmal edildiği ve bu konuda Avrupa ülkelerine göre geride kalındığı belirtildi. Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan, Avrupa’da yenileme pazarıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Avrupa Komisyonu tarafından yapılan araştırmaya göre 2015 yılında AB yenileme pazarı 109 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu rakam, 882 bin 900 iş anlamına geliyor. Pazarın neredeyse yarısını Almanya, Fransa ve İtalya oluşturuyor. Sadece Almanya pazardan %22’lik pay alıyor. AB ülkelerinde yenileme pazarı, toplam inşaat sektörünün %57’sini oluşturuyor. Türkiye’de ise 10 yıl önce yaklaşık 12 milyar dolar olan yenileme pazarı, 2017 yılında 6 milyar dolar ile toplam inşaat pazarının %7’sine geriledi. Hâlbuki bu rakam, yaklaşık %25 civarında olmalıydı.”

Yenileme, sektöre can suyu olacak

Türkiye’de hangi binaların kentsel dönüşüm kapsamına girip hangilerinin girmeyeceğinin bir an önce belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Ferdi Erdoğan, “Yenileme pazarındaki gerilemede, kentsel dönüşüm kapsamına girebilecek binalar net olarak belli olmadığından; konut sahiplerinin, konutlarının yıkı-

lacağı beklentisi ile mecbur olmadıkça yenilemekten kaçınmasının etkisi büyük oldu. Konut sahipleri, kentsel dönüşüm sürecinde kendi binasının da yıkılıp yeniden yapılacağını hayal ediyor. Oysa her bina yeniden yapılmayacağı gibi müteahhitlerin de her binayı yenileyip eski sahiplerine bedelsiz verebilecekleri bir planları yok. Bu nedenle ev sahiplerinin, kendi konforları, sağlıkları ve enerji-su-atık giderlerini yönetmek için evlerini yenilemeleri daha rasyonel bir yaklaşım olacak. Burada yenileme kapsamı, sadece kozmetik yenileme değil ‘derin yenileme’ denen tesisat (elektrik, su), ısıtma-soğutma, havalandırma sistemleri, yalıtım dahil cephe sistemleri, seramik kaplamalar ve vitrifiye, pencere-cam ve çatı-baca sistemleri gibi geniş bir alanı içeriyor” diye konuştu.

Bölgesel dönüşümü destekliyoruz

Açıklamasında, depremle ilişkilendirilmiş konut yapısının halen çok yerine oturmadığını ifade eden Ferdi Erdoğan, “Günümüz inşaatları en az 100 yıl için yapılmalı, kent mimarisi de bu yaklaşımla şekillenmeli ve sık sık değişikliğe gidilmemeli. Biz 20-30 yıl, yani bir otomobil kadar kullanım ömrü olan binalarda yaşıyoruz. Hem binaların dayanıksızlığı hem de yeni çevre düzenlemelerinden dolayı mevcut yapılar yıkılarak yeniden inşa ediliyor. Kentsel dönüşüm çerçevesinde mahalleler değil, sadece binalar dönüşüyor.

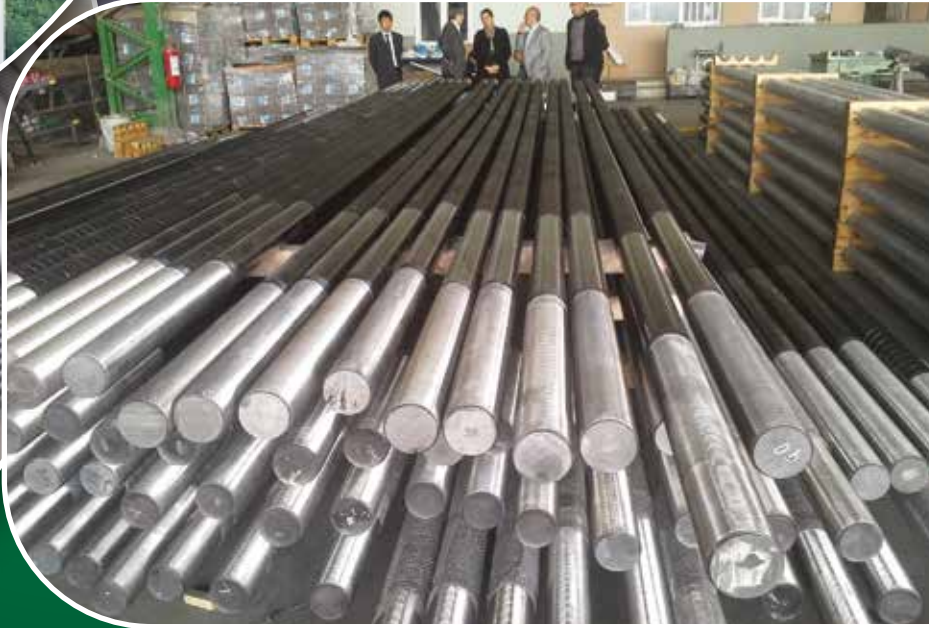


Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan

Dönüşürken de servet etkisi ilk sırada yer alıyor. Para kazanma algısı çok yüksek. Umuyoruz ki yeni binalar daha kalıcı ve sürdürülebilir yaklaşımla inşa edilir. Binasal değil, bölgesel dönüşümü destekliyoruz” diye konuştu.

Sürdürülebilirlik için malzemelerin performansı önemli

Önümüzdeki 10 yıllık süreçte dünyada kentleşme oranının yüzde 70’e ulaşacağı ve bununla birlikte kaynaklarda azalmalar olacağını öngörüldüğünü vurgulayan Ferdi Erdoğan, şunları söyledi: “Kaynakların azalması ‘Yeşil Bina’ ihtiyacını artırıyor. Bugün artık binaların sürdürülebilirliği büyük ölçüde kullanılan malzemelerin çevresel ve sağlık performansına bağlı. Tüm dünyada Yeşil Bina ve sürdürülebilir malzemelerin kullanımına yönelik artan talep doğrultusunda, Türkiye İMSAD olarak, ülkemizdeki ihtiyacın karşılanması için bu alandaki çalışmalarımızı da sorumluluk duygusuyla sürdürüyoruz.”



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

İZODER Başkanı Levent Pelesen: “Yalıtım Uygulamalarıyla, Güvenli, Sağlıklı ve Konforlu Alanlara Sahip Olabiliriz”

İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Pelesen, ‘13 Ekim Dünya Konut Günü’ dolayısıyla yaptığı açıklamada, binalarda yalıtımın önemine dikkat çekti. Pelesen, “Barınma, tüm insanların hakkıdır. Barınma ihtiyacının karşılandığı noktada, yalıtım uygulamaları büyük önem taşıyor. Ancak tüm yalıtım uygulamalarıyla sağlıklı, güvenli ve konforlu yaşam alanlarına sahip olabiliriz” dedi.



İZODER Yönetim Kurulu Başkanı
Levent Pelesen

‘13 Ekim Dünya Konut Günü’ dolayısıyla açıklamada bulunan İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Pelesen, yalıtım uygulamalarının önemini vurguladı. ‘Dünya Konut Günü’nün barınma hakkını tüm insanlığa hatırlatmak için ilan edilmiş bir gün olduğunu belirten Levent Pelesen “Barınma hakkı bilincinin geliştirilmesi için daha çok çalışmalıyız. Her birey için yeterli konut üretimi gerçekleştirmeli, çevreye duyarlı kentleşmeye özen göstermeliyiz” diye konuştu.

Barınma ihtiyacını karşılarken, güvenli, sağlıklı ve konforlu yaşam alanlarına sahip olmak için yalıtım uygulamalarının büyük önem taşıdığını ifade eden Levent Pelesen, “Barındığımız ya da bizleri koruyan alanları oluştururken, tüm yalıtım uygulamalarına önem verirse daha sağlıklı, güvenli ve en önemlisi doğaya saygılı yapılar meydana getiririz. Enerji verimliliği kavramının giderek önem kazandığı günümüzde, yalıtım bilinciyle hareket

etmemiz gerekiyor” dedi.

‘Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği’ ve ‘Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmeliğin’ İZODER’in yıllar süren emek ve katkıları ile ülkemize kazandırıldığını hatırlatan Levent Pelesen, ısı, su, ses ve yangın yalıtımına yönelik şunları söyledi:

Su Yalıtımı...

“Her iki yönetmelik de İZODER’in her platformda vurguladığı vatandaşlarımızın güvenli, sağlıklı konforlu binalarda yaşama hakkına hizmet edecek hayati önemde yönetmeliklerdir. Bina dayanımı için gerekli olan su yalıtımı, şimdiye kadar çoğunlukla ihmal edildiği için, ülkemizde 30 yıllık binalar ömrünü tamamlamış olarak görüyor. Oysa asgaride 80-100 yıl gibi bir süre için inşa edilmesi gereken binalarımız, bu süre içinde korozyon etkisine karşı korunmuş olmalı. Bunun için de mevzuatların öngördüğü gibi su yalıtımı yapılmalı.

Ses Yalıtımı...

Ses yalıtımı toplumu direkt ilgilendiren bir konudur, büyük şehirlerin dezavantajı haline gelen gürültü kirliliğinin önüne geçilmesi gerekiyor. Ülkemiz için çok önemli olan yeni yönetmelik, inşaat halindeki ve mevcut tüm binalara, insanların beden ve ruh sağlığının korunması için gürültü kriteri getirdi. Bugün yaşamımızın her alanında, farkında olmadan gürültüye maruz kalıyor ve bu durumun olumsuz etkilerini daha

fazla hissediyoruz. Gelişmiş ülkelerde bu konuda yüksek hassasiyet var çünkü ses yalıtımı, çağdaş yaşam standartlarının oluşmasına katkı sağlıyor. Yeni düzenleme ile şehir hayatının en büyük sorunlarından biri olan gürültü kirliliğine karşı binalarda kullanılan yalıtım sistemlerinin teknik kuralları belirlendi diyebiliriz.

Isı Yalıtımı...

Yaşadığımız binada dengeli ısı dağılımını sağlayarak sağlığınıza büyük ölçüde katkıda bulunan ısı yalıtımı ise, sadece kış aylarında değil, yaz aylarında da sıcağa karşı alınabilecek en etkili önemlerin başında geliyor. Yalıtımla, kışın ısıtma, yazın da soğutma amacıyla harcanan enerjiden ortalama yüzde 50 tasarruf sağlanıyor. Bu da doğalgaz ve elektrik faturalarını yarı yarıya düşürüyor. Bununla birlikte, ülkemizin toplam enerji faturasını yaklaşık %15 azaltmamız mümkün.

Yangın Yalıtımı...

Binalarda yangın çıktığında en hızlı ve en güvenli şekilde yangın mahallinin terk edilmesi ise yangın yalıtımı uygulamaları ile sağlanıyor. Yangının zararlı etkilerinin sınırlandırılması ve güvenli kaçış bölgelerinin oluşturulması amacı ile oluşturulan bölümlerin duvarlarına, tavanına ve döşemesine yangın yalıtımı yapılarak bu kısımlara alev ve dumanın ulaşması engellenmelidir. Böylece yangınlarda meydana gelen can ve mal kayıplarının önüne geçmiş oluruz”

**BOSCH**

Yaşam için teknoloji

Onlar günlük toplantılarını
gözden geçirir.

Siz ise acil bir durumda tüm
binayı gözden geçirirsiniz.

Bosch'un Bina Entegrasyon Sistemi, ofis binalarında sorunsuz ve güvenli bir günlük çalışma ortamı sağlamak için size özel kartlı geçiş ve kontrol çözümleri sunar.

Detaylı bilgi için: tr.boschsecurity.com



Bosch Termoteknoloji Madrid'de Montajcı Bayileri ile Buluştu

Bosch Termoteknoloji montajcı bayileri ile İspanya'nın başkenti Madrid'de bir araya geldi. Bosch Termoteknik Madrid ofisinde gerçekleşen toplantılarda 2018 yılı değerlendirilirken, geleceğe dair stratejiler de paylaşıldı.

Bosch Termoteknoloji'nin her yıl montajcı bayileriyle birlikte gerçekleştirdiği iş gezisinin bu yılki durağı Madrid oldu. Bosch Termoteknik'in Madrid'de bulunan ofisini ve eğitim salonlarını ziyaret eden grup; pazarlama, servis ve satış kanallarının güncel projeleri ve işleyişleri ile ilgili sunumlara katıldılar. 2 gece, 3 gün süren seyahatte toplantılarla bilgi paylaşımı yapan bayiler, sonrasında kültürel gezilerle eğlendiler.



Seyahatin son günü; Madrid'de yer alan Real Madrid takımına ait futbol stadyumu; Santiago Bernabeu Stadyumunu ziyaret eden ekip; Real Madrid Müzesi'nde de futbol takımının köklü geçmişini boyuncu kazandı. Tüm



kupa ve ödülleri görme imkanı yakaladılar.

Çalıştaylar ve çeşitli takım çalışmalarlarıyla renklenen seyahat programı keyifli bir gala yemeğinin ardından sona erdi.

Şişecam'ın Faaliyet Raporu'na Bronz Ödül

Türkiye'nin en köklü kuruluşları arasında yer alan Şişecam Topluluğu'nun 2017 yılı Faaliyet Raporu, MerComm tarafından bu yıl 32. kez düzenlenen ve dünyanın en prestijli faaliyet raporu yarışmalarından olan ARC'de (Annual Report Competition) 'Bronz' ödüle layık görüldü.

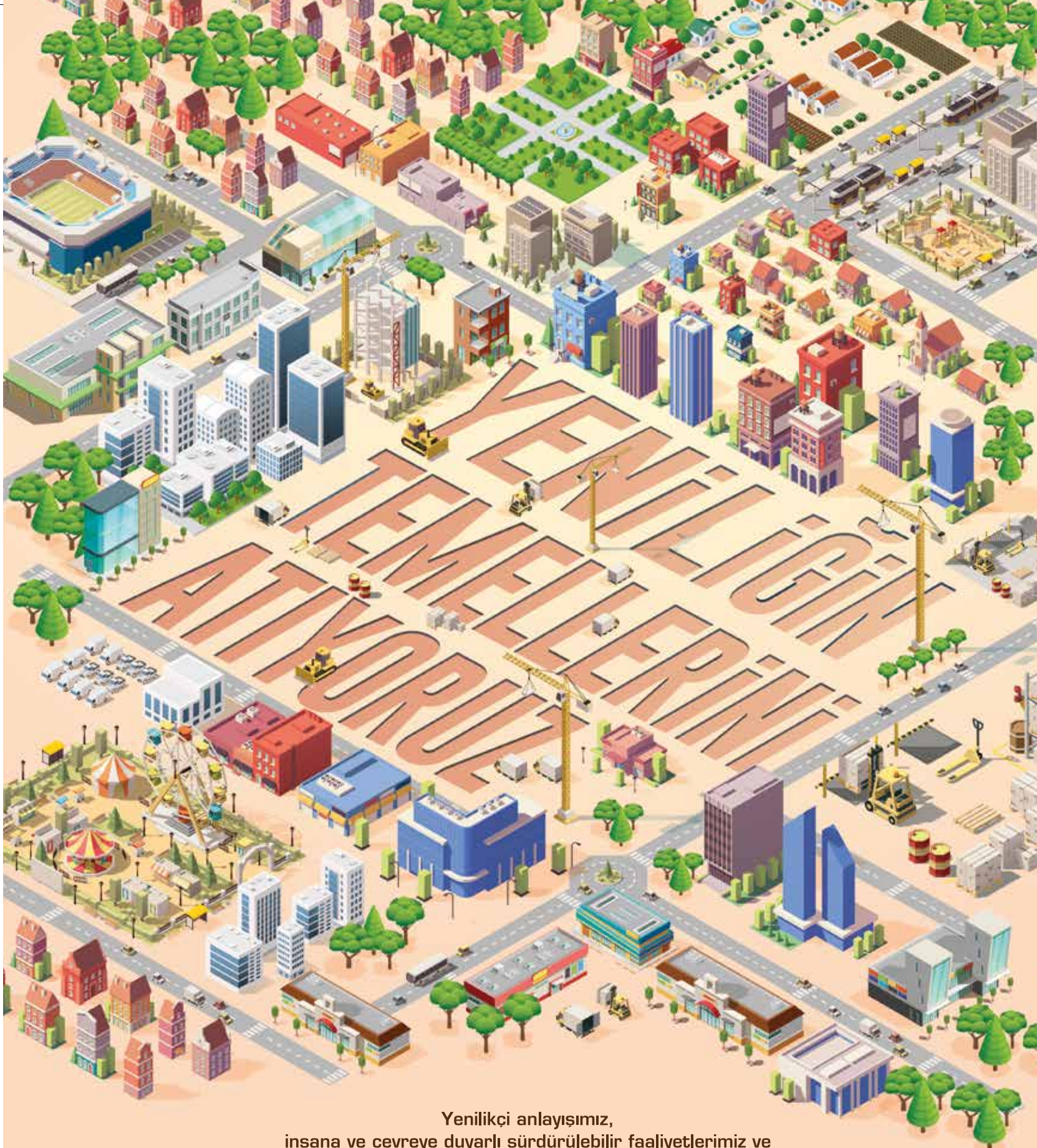
Düzcam, cam ev eşyası, cam ambalaj ve cam elyafı gibi camın tüm temel alanları ile soda ve krom bileşiklerini kapsayan iş kollarında global bir oyuncu olan Şişecam Topluluğu, 2017 yılı Faaliyet Raporu ile bu yıl MerComm tarafından 32. kez düzenlenen ARC'de (Annual Report Competition) "Geleneksel Faaliyet Raporu" kategorisinde 'Bronz Ödül'e layık görüldü. Yarışmada 34 ülkeden 2194 firmanın faaliyet raporu değerlendirildi.

Şişecam Faaliyet Raporu, ARC Awards'tan alınan 'Bronze Ödül' ve Temmuz ayında LACP 2017 Vision Awards Competition'dan alınan ödüllerle birlikte bu yıl beş ödülün sahibi oldu.



GLOBAL KUARTET





Yenilikçi anlayışımız,
insana ve çevreye duyarlı sürdürülebilir faaliyetlerimiz ve
45 yılı aşkın tecrübemizle çimento ve yapı sektörüne öncülük ediyor,
yeniliğin temellerini atıyoruz.



www.cimsa.com.tr



[/company/cimsa](https://www.linkedin.com/company/cimsa)



[/cimsacement](https://www.facebook.com/cimsacement)



[/cimsacement](https://twitter.com/cimsacement)

çimsa



“Enflasyonla Mücadele Kampanyası”na

MASFED’den Tam Destek

MASFED, BOD, OTONOMİ Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç, “Enflasyonla mücadelede biz de varız” diyerek, Türkiye’nin içinde bulunduğu zorlu ekonomik süreçten güçlenerek çıkacağını altını çizdi. Aydın Erkoç konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: “MASFED olarak enflasyonla topyekün mücadele sürecinde biz de elimizi taşın altına koymak, bu süreci en kısa zamanda atlatmak arzusundayız. Bu bizim her şeyden önce vatandaşlık görevimiz, toplumsal sorumluluğumuzdur. Biz birlik olup nice sıkıntıların üstesinden gelmiş bir milletiz. Bugün de bu sorumluluğumuzu yerine getirecek, kampanyaya elimizden gelenin en fazlasını yaparak tam destek vereceğiz.

Ülkemizin ekonomisine, kalkınmasına katkı sağlamak hedefi-

miz bugün daha da güçlenmiştir. 2016’da resmi açılışını gerçekleştirdiğimiz Avrupa ve Ortadoğu’nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi OTONOMİ projesi 500 milyonluk bir yatırımla hayata geçirilmiştir. Planlanan 2. etap çalışmalarımız devam etmekte olup çalışmalarımıza daha da hız verme kararı almış bulunmaktayız. Yine planlamamız içerisindeki alışveriş merkezi ve konut projelerimiz de gündemimizde olup, ekonomimize katkı sağlamak azim ve çabamız daha da artmıştır.

Unutmamak gerekir ki, Türkiye’nin dinamikleri bozuldukça kendi ticareti zorlaşır. Sayın Bakanımızın başlattığı hareket kelebek etkisi yaratacak ve ülkece bu mücadele başarı ile sonuçlanacaktır. Hepimiz çok iyi biliyoruz ki milletçe zorlukları kısa zamanda aşma kabiliyetimiz yanında kalkınma he-



MASFED, BOD, OTONOMİ
Yönetim Kurulu Başkanı
Aydın Erkoç

deflerimize ulaşmak için gereken kapasiteye de sahip bir ülkeyiz.

Şimdilik 45 ilde faaliyet gösteren ve her geçen gün büyümesini sürdüren Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu olarak tüm illerdeki üye derneklerimizin, tüm meslektaşlarımızın bu sorunluluk ve bilinçle hareket edeceğine, inancımız tamdır. T.C Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak’ın başlattığı “Enflasyonla Mücadele Kampanyası’nı” canı gönülden destekliyoruz.”

Kale Çelik Kapı’ya

Kristal Elma’dan Birincilik Ödülü

Türkiye’nin ilk çelik kapısını üreterek sektörün oluşmasını sağlayan Kale Çelik Kapı, seri emlak ilanları için hazırlanan projesiyle Kristal Elma Festivali’nde “Yaratıcı Medya Kullanımı Basın Uygulaması” kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

‘Tam Kapsam Güvenlik’ anlayışıyla; kilitten çelik kapıya, çelik kasadan pencereye ve elektronik güvenlik sistemlerine kadar tüm güvenlik çözümlerini bir arada sunan Kale Endüstri Holding bünyesindeki Kale Çelik Kapı, pazarlama ve iletişim dünyasını buluşturan Kristal Elma Festivali’nde “Kristal Ödül” kazandı. Kale Çelik Kapı için hazırlanan seri emlak ilanları, “Yaratıcı Medya Kullanımı Basın Uygulaması” kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

Kale Çelik Kapı, prestij unsuru olarak görülüyor

Türkiye’nin ilk çelik kapısını üreterek sektörün oluşmasını sağlayan Kale; proje fikrinin yaratıcısı olan ZON Ajans ile birlikte yaptığı analizlerde, Kale Çelik Kapı’nın ilan verenler için emlak piyasasında bir farklılaşma ve prestij unsuru olduğunu ortaya koydu. Buna göre Kale Çelik Kapı’lı tüm emlakları tespit ederek ilan sahip-



leriyle iletişime geçen ZON; ilan metinlerine “Kale Çelik Kapılı” ibaresini ekleyerek seri ilanların yeniden yayınlanmasını sağladı ve bu uygulamayla proje Kristal Ödül kazandı.

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

hayatın her anında...

4x4® Shingle

Dekoratif çatı kaplama ürünleri



EPS ısı yalıtım ürünleri

Thermfloor®

EPS yerden ısıtma levhası

4x4® Membran

Bitümlü su yalıtım örtüleri



Cam takviyeli polyester levha

UltraTherm®

Dış cephe ısı yalıtım sistemleri

4x4 DRAIN

Drenaj levhası



EPS enjeksiyon ambalaj ürünleri

SİSTEM PROFİL

Alçı levha ve asma tavan destek profilleri



Avrupalı ve Türk Müteahhitler

Çeşme'de Buluştu

2017 yılında 482 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşan dünya inşaat sektörüne, 230 milyar dolarlık iş hacmiyle hükmeden Avrupalı ve Türk müteahhitleri temsil eden Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği (EIC) 2018 yılı Sonbahar Konferansı ve Genel Kurulu, Çeşme'de gerçekleştirildi.

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya, uluslararası inşaat sektörünün referans aldığı ENR (Engineering News Record) Dergisi'nin 2017 verilerine göre dünyada 230 milyar dolarlık iş yapan Avrupa'nın en büyük 91 inşaat firmasının temsilcileri de katıldı. Türkiye'nin yurtdışında üstlendiği taahhüt işlerinin yüzde 90'ını gerçekleştiren Türkiye Müteahhitler Birliği üye firma temsilcileri ve yönetimi de toplantıda hazır bulundu.

TMB Başkan Vekilleri Selim Bora ve Hüseyin Arslan'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen konferansta; EIC Başkanı ve BESIX Genel Müdürü Philippe Dessoy, Dünya Bankası Kıdemli Finans Uzmanı Albert Amos, EBRD Sermaye Piyasaları Bölüm Başkanı Jim Turnbull, Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Eiffage firması Direktörü Christian Combes, Yapı Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Başar Arıoğlu, Kuveyt Türk Bank Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Albayrak ve İslam Kalkınma Bankası PPP Bölüm Müdürü Noman Siddiqui gibi uluslararası iş ve inşaat dünyasından önemli isimler sunum yaptı.



Yapı Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Başar Arıoğlu

Yenigün: "Türk müteahhitler dünyada söz sahibi"

Türk müteahhitlerinin uluslararası inşaat sektöründe bir marka haline geldiğini ve 10 yıldır dünya ikincisi konumunda olduğunu vurgulayan TMB Yönetim Kurulu



EIC Başkanı ve BESIX Genel Müdürü Philippe Dessoy



TMB Başkan Vekili Selim Bora

Başkanı Mithat Yenigün, "1972'den bu yana Türk müteahhitlerinin yurtdışında kararlılıkla yürüttükleri mücadelenin sonunda Türkiye artık dünya inşaat sektöründe söz sahibidir. Bu yıl 66. yaşını kutlayan birliğimiz, uluslararası işbirliklerine üyesi olduğu uluslararası kuruluşlarda etkin görevler üstlenerek devam etmenin gururunu yaşamaktadır. Bugün burada yeralan Türk ve Avrupalı müteahhitlerin 2017 ENR verilerine göre üstlendikleri iş toplamı, 230 milyar dolardır. Bu tutar, 482 milyar dolara yükselen dünya uluslararası inşaat pazarının yarısını temsil etmektedir. Alternatif finansman modellerini kullanarak işbirliğimizi daha yukarı taşıyabiliriz" dedi. Küresel ve ulusal ekonomide kırılganlığın arttığı mevcut konjonktürde, uluslararası işbirliklerinin çok daha büyük önem taşıdığını kaydeden Yenigün, şöyle konuştu: "Türk müteahhitleri bugüne kadar 121 ülkede 370,6 milyar dolar değerinde 9 bin 400'den fazla proje üstlenmiştir. Bu yıl ise Eylül ayı sonu itibarıyla yurtdışında 12.4 milyar dolarlık yeni proje üstlendik. Yılsonunda



TMB Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün

20 milyar dolar seviyesini yeniden yakalayacağımıza inanıyoruz. Uluslararası pazardan aldığımız yüzde 4.6 olan payın 2030'larda yüzde 7'lere yükselmesi ve yıllık yeni iş tutarının 20 milyardan 50 milyar dolara çıkması en önemli hedefimiz. Uluslararası inşaat sektörünün yeniden yukarı yönlü ivme kazanması ise ortak projelerimizin geleceği açısından bizlere güçlü bir motivasyon sağlamaktadır."

Desso: "Finansman açığına çare bulmak öncelikli gündemimiz"

Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği Başkanı Philippe Desso, dünyada şu anda en önemli

gündem maddelerinden birinin küresel altyapı projelerindeki finansman açığına çare bulmak olduğunu belirterek, "ABD ve AB gibi küresel güçler de belli girişimlerle bu konuda farklı stratejiler geliştirmeye çalışıyor. EIC olarak bu çerçevede düzenlenen konferans ile farklı finansman araçlarının devreye sokulması konusunu tüm boyutlarıyla değerlendiriyoruz. İnşaat sektörü, Dünya Bankası, İslam Kalkınma Bankası, Türk Eximbank gibi kuruluşlar ile özel ve kamu bankaları temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz bu çalışmalarla çözümler üreteceğimize inanıyoruz" diye konuştu.

Saray Alüminyum, 50'yi Aşkın Ülkede,

Büyük Mimari Projelerde Tercih Ediliyor

Üretiminin yaklaşık yüzde 40'ını yurtdışına ihraç eden Saray Alüminyum ihracat hedefini büyütüyor. 2018 yılı sonunda ihracat gelirinin 60 milyon ABD Doları tutarında gerçekleşeceğini belirten Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici, ürünlerinin uluslararası kalite standartlarına sahip olmalarından ötürü tercih edildiğinin altını çiziyor.

"B1 ve A2 sınıfı yangına dayanıklı alüminyum kompozit paneller, nanokompozit panel, PVDF esaslı dayanıklı boya, alüminyum cotta dış cephe kaplama malzemesi gibi birçok yeniliği Türkiye'de ilk defa pazarla biz buluşturduk. Bunlar aynı zamanda uluslararası kalite standartlarına uygunlukları nedeniyle yurtdışında da en fazla tercih edilen ürünlerimiz." diyor Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici ekliyor: "İhracat yelpazesine bu yıl eklediğimiz SARAYROLL markalı panjur ve kepenk sistemlerimiz ise, maksimum ses ve ısı izolasyonu sağlaması, üstelik tüm pencere ve kapı sistemleriyle uyumlu olması nedeniyle pazarda büyük rağbet gördü."

İspanya'da tiyatro binası, Gürcistan'da gökdelen Saray'la giydiriliyor

Yurt dışında özellikle büyük mimari projeler tarafından tercih edildiklerini gururla belirten Talin Saraylı Dikici yurt dışı projelerinden örnekler vererek şöyle devam ediyor: "Gürcistan'ın Batum kentinde Porta Batumi Tower, Bosna Hersek'in Ilidža kentinde Hotel Hills, İspanya'nın Valencia kentinde La Rambleta tiyatro binası... Bütün bunlar yeni tamamlanmış tamamen Saray ile giydirilmiş yapılar. Bu yapılar bize sevinç ve gu-

rur veriyor. Saray Alüminyum'un iç ve dış cephe çözümleri sunan yenilikçi ürünleri dünyada 50'yi aşkın ülkede tercih ediliyor, modern mimarinin en etkili örneklerinde kullanılıyor. Saray'la giydirilen yapılar arasında, bulunduğu kentle özdeşleşen ve onun çağdaş kimliğine renk katan rezidanslar, iş merkezleri, oteller, gökdelenler, tiyatro binaları yer alıyor."

İhracattaki başarılarını fiyat-kalite performansına bağlayan Talin Saraylı Dikici, sürdürülebilir ve şeffaf olmanın önemini şu sözlerle ifade ediyor: "En önemli dayanağımız Avrupa normlarına uygun üretim çizgimiz. Sayısız kalite belgemiz var ve her geçen gün bunlara yenilerini eklemek, üretim sistemlerimizi daha da mükemmelleştirmek için önemli mesai harcıyoruz. Çünkü dünyayla yarışıyoruz. Üstelik yalnızca teknik açıdan üstün olmak yetmiyor, yurtdışında ürünün çevre performansı da son derece önemli. Sürdürülebilir bir bakış açısı ve sorumlulukla üretmiyorsanız dünyada var olamıyorsunuz. Ürünün hammaddesinin doğadan elde edilmesinden üretimine ve kullanım süresi dolduğunda bertaraf edilmesine kadar olan tüm süreçlerin şeffaf ve bilimsel bir yaklaşımla hesaplanması ve değerlendirilmesi gerekiyor. Bu konuda Türkiye yapı



Saray Grup Yönetim Kurulu
Üyesi Talin Saraylı Dikici

sektörü için örnek teşkil ettiğimiz gibi, uluslararası standartlara bağlı kalarak global pazarlarda da avantaj sağlıyoruz."

Talin Saraylı Dikici, üretim tesislerinde, yılda 3,5 milyon metrekare alüminyum kompozit panel, 30 bin ton alüminyum profil, 20 bin ton PVC profil ürettiklerini ve bu üretimin yaklaşık %40'ını Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya'da 50'yi aşkın ülkeye ihraç ettiklerini vurguluyor. Farklı coğrafyalardaki tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunduklarını belirten Dikici, bu yıl ayrıca yurtdışındaki yetkili bayi ağına ciddi yatırım yaptıklarını ve sektörün nabzını tutan fuarlara katılarak hizmet ve ürünleri tanıttıklarını altını çiziyor. Saray Alüminyum'un sektör profesyonelleri ile buluşacağı önümüzdeki dönem fuarlar arasında İngiltere'nin Birmingham şehrinde düzenlenen Avrupa'nın en büyük Yapı&İnşaat networking platformu "UK Construction Week" ve İspanya'nın Madrid kentinde düzenlenen VETECO Fuarları bulunuyor.



doka

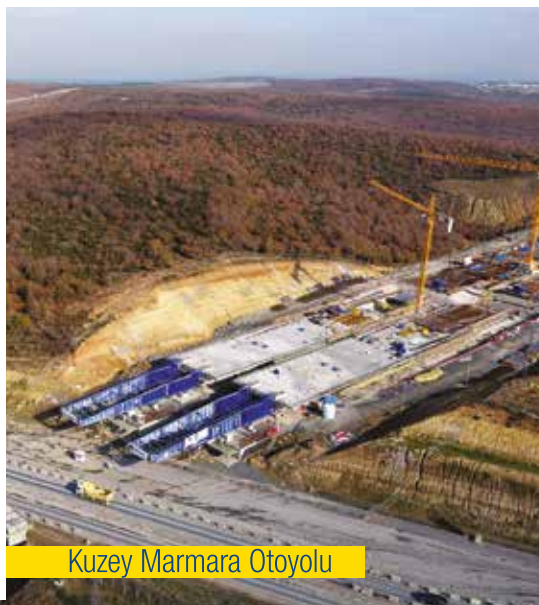
Kalıp Uzmanı.

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



Şua İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Nimetullah Kaya: “Planlı Şehirleşme İçin Kentsel Dönüşüm Şart”

Her yıl 8 Kasım tarihinde kutlanan Dünya Şehircilik Günü kapsamında açıklamalarda bulunan Şua İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Nimetullah Kaya, planlı şehirleşme için kentsel dönüşümün önemine dikkat çekti. Türkiye'nin yüzölçümünün yüzde 92'sinin deprem kuşağında bulunduğunu hatırlatan Kaya, riskli binaların acilen yenilenmesi gerektiğini vurguladı.

Planlı ve bilinçli şehirleşme için kentsel dönüşümün büyük bir fırsat olduğunu vurgulayan Şua İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Nimetullah Kaya, her yıl 8 Kasım tarihinde kutlanan Dünya Şehircilik Günü kapsamında açıklamalarda bulundu. Türkiye'nin yüzölçümünün yüzde 92'sinin deprem kuşağında bulunduğunu hatırlatan Nimetullah Kaya, riskli binaların acilen yenilenmesi gerektiğini ifade etti. Günümüzde hızla artan nüfusla birlikte şehirleşmenin de giderek arttığını söyleyen Kaya, sözlerini şöyle sürdürdü: “Her an deprem gerçeği ile karşı karşıya olan ülkemizde güvenli, sağlıklı ve uzun ömürlü konutlara ihtiyaç var. Özellikle büyük şehirlerde yaşanan çarpık kentleşme ve beraberinde gelen yapısal sorunları planlı kentsel dönüşüm çalışmalarıyla ortadan kaldırmak mümkün. Bu noktada önemli olan yenilenecek yapıları; şehrin mimarisine uygun, her türlü teknik altyapıya sahip ve sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde planlanmak.”

Kentsel dönüşüm acilen hızlanmalı

Resmi verilere göre yaklaşık 20 milyonluk yapı stoğunun 7,5 milyonunun riskli durumda olduğunu hatırlatan Nimetullah Kaya, güvenilir yapılara ulaşmak için kentsel dönüşüm çalışmalarının acilen hızlandırılması gerektiğini vurguladı.



ŞUA İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Nimetullah Kaya

Konut alırken, binaların deprem yönetmeliğine uygun inşa edilip edilmediğinin sorgulanmasının büyük önem taşıdığını vurgulayan Kaya, şu açıklamalarda bulundu; “Depremlerin oluşturacağı hasarları azaltmanın en etkili yolu toplumu depreme karşı bilinçlendirmek. Bu bilinç çerçevesinde güvenilir ve depreme dayanıklı bir ev sahibi olmak isteyenlerin detaylı bir araştırma yapması gerekiyor. Bu noktada; projelerini yönetmeliklere uygun olarak ileri inşaat teknolojisi ve yüksek kaliteli malzemelerle hayata geçiren, sermaye yapısı ve referansları güçlü köklü inşaat firmalarını tercih etmek büyük avantaj sağlıyor.”

Çevreye dost, sürdürülebilir yapılar oluşturulmalı

Küresel ısınmayla mücadelede katkıda bulunmak için inşaat sektörüne önemli bir rol düştüğünü

ifade eden Kaya, çevre hassasiyeti yüksek ve insana saygılı yapıların oluşturulması gerektiğini vurguladı. Konut satın alacakların seçimlerini yaparken çevresel faktörleri de mutlaka göz önünde bulundurması gerektiğini söyleyen Kaya, binaların çevreye olan etkilerinin göz ardı edilmemesi gerektiğinin altını çizdi. Akıllı telefon ya da tabletlerle internet bağlantısı üzerinden kontrolü sağlanabilen ve bu sayede enerjiyi verimli kullanan akıllı ev konsepti kurularak, yağmur sularının arıtılmasıyla elde edilen gri su arıtma sistemi gibi su verimliliğine yönelik uygulamalar tercih edilebileceğini ifade eden Kaya, güneş enerjisinden yararlanılarak doğaya dost sürdürülebilir bir yaklaşımla dizayn edilen binaların, hem dünyanın geleceğine hem de tüketicilerin daha tasarruflu bir yaşam sürmesine katkı sağladığını anlattı.

The logo for Entegre, featuring the word "ENTEGRE" in white capital letters on a green rectangular background, which is itself on an orange rectangular background.

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



ViACON, Türkiye Pazarına Bağlı Dubai Ofisini Açtı

Çelik menfez ve köprü imalatlarında faaliyet gösteren ViaCon Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarından hedeflediği 100 milyon dolarlık iş hacminin üretiminin tamamını, yeni hat yatırımıyla Türkiye’den yapacak.

Çelik menfez ve köprü imalatlarında 30 yılı aşkın süredir Avrupa’da çalışmalarını sürdüren ve 10’a yakın ülkede üretim gerçekleştiren İsveç merkezli ViaCon’un bölgesel merkez yaptığı ve yaklaşık 50 ülkeyi yönetecek olan ViaCon Türkiye, yeni hat yatırımıyla artırdığı üretiminin tamamını Türkiye’de gerçekleştirecek. ViaCon Türkiye’ye bağlı ViaConMiddleEast ofisi açılışlarını değerlendiren ViaCon Türkiye Genel Müdürü Onur Başar, “ViaCon merkez ofisinin Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesini Türkiye’ye almasından sonra bu bölgede açılma arayışına girdik. Türkiye ofisi üzerinden hali hazırda Afrika ve Ortadoğu’da işler yapıyoruz ancak yeterli görmüyoruz çünkü potansiyel çok daha fazla. Bu nedenle bu bölgede daha fazla bulunmak amacıyla Türkiye’ye bağlı Dubai merkezli ViaConMiddle East şubesini açmaya karar verdik. 1 Ekim’de açtığımız ofisimiz Dubai Serbest Bölge içinde yer alıyor” dedi. Onur Başar, “Dubai’de ki hedefimiz orada bulunan müşterilere ve teknolojik ürünlerimizi kullanabilecek potansiyel müşterilerimize yakından ulaşabilmek. Ortadoğu’da ticari işlerin ön planda olduğu başka bir bayimiz de bulunuyor” ifadelerini kullandı.

Hedef, 100 milyon dolarlık iş hacmi

Ortadoğu’da pazar büyüklüğünün Afrika’nın bir bölümünün de dâhil edilmesiyle yıllık 250 milyar dolarlık altyapı yatırım değerine ulaştığını vurgulayan Başar, “Havaalanından köprülere,



ViaCon Türkiye Genel Müdürü Onur Başar

şehir içi yatırımlara kadar alt yapı yatırımı içerisinde birçok şey var. O bölgede 250 milyon dolar civarında potansiyel iş görüyoruz. Bizim bu bölgede hedefimiz; yüzde 40 civarında pazar payına sahip olup, 100 milyon dolarlık iş hacmi çıkartıp, tamamını Türkiye’de üretmek” diye konuştu.

Katar’daki sistem Türk üreticilere fırsat sunuyor

Katar’da ve Dubai’de fuarlara katıldıklarına vurgu yapan Başar, iki hafta sonra Kuveyt’te iş görüşmelerine gideceklerini aktardı. Başar, sözlerine şöyle devam etti: “Genel olarak gelen tepkiler olumlu yönde ve teknolojiye olumlu bakıyorlar. Özellikle Türkiye’de üretiyor olmamızın avantajını görüyoruz. Katar’dan çok büyük destek aldık. Türkiye’de üretilen menfez ve köprülerimizi orada özel destekler ile satma imkânı doğdu, bu bizim için çok büyük bir fırsat.”

Sırada Suudi Arabistan ve Hindistan var

Onur Başar, 20’ye yakın ülkeye de ihracat yaptıklarını kaydederek, Kırgızistan, Pakistan, Hindistan gibi ülkelere talepler aldıkları

rını ifade etti. Suudi Arabistan ve Hindistan’da 2019 yılı içinde daha yoğun çalışma içerisinde olacakları bilgisini veren Başar, “Ortadoğu’daki fuarlarımızda Hindistan’dan büyük bir talep gördük. Hindistan çok hızlı büyüyen bir ülke olduğu için yoğun bir talep söz konusu. Teknolojiye de oldukça sıcak bir ülke” dedi.

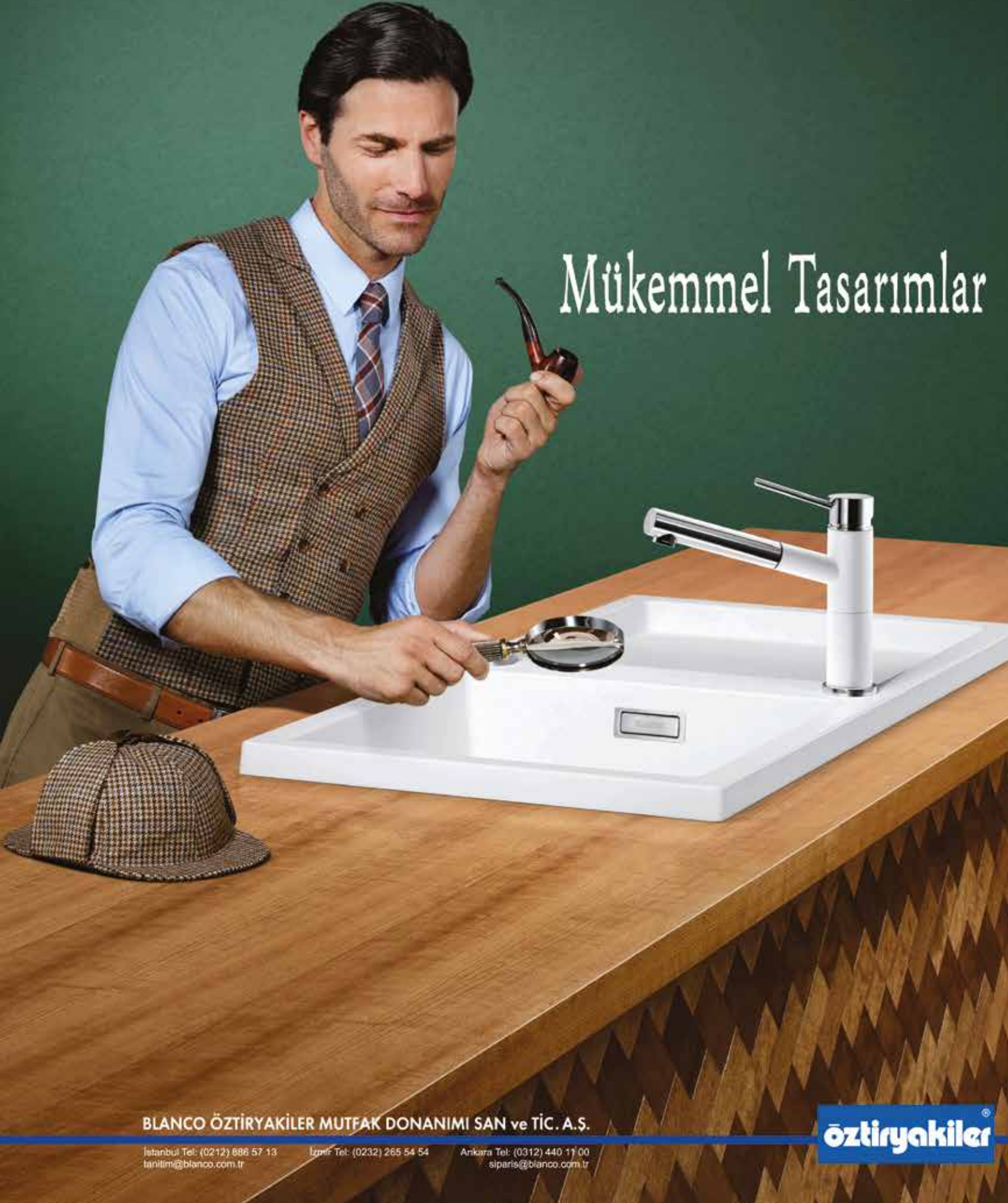
SuperCor hattı Türkiye’ye gelecek, üretim iki katına çıkacak

ViaCon Türkiye’nin yatırımlarından bahseden Başar, şu açıklamalarda bulundu: “Polonya’daki yatırımımız olan üçüncü ürün grubumuz SuperCor hattını Türkiye’ye getiriyoruz. Ekim sonuna kadar bu yatırım tamamlanacak ve Kasım başında bütün ara ürünlerimizi de Türkiye’de üretebileceğiz. Bu yeni yatırım sayesinde kapasitemizi iki katına çıkartıyoruz. Bu hattın ihracatımızı 3 sene içinde yüzde yüz arttıracığını ön görüyoruz. Tüm ürünlerimizi Türkiye’de üretilip Avrupa’nın bir kısmına ve Ortadoğu’ya ihraç edeceğiz. ViaCon grubu içinde en büyük ikinci üretim tesisi ve üç ürün grubunu üretebilen iki tesisten biriyiz. Hedefimiz olan en büyük üretim tesisi olmaya doğru ilerliyoruz.”

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®

BAKİEL'den 1.11 Milyar Dolarlık İhracat

Bağlantı elemanları, kilitler, el aletleri gibi sektörleri kapsayan BAKİEL'de 2017 yılı sonundan itibaren yaşanan ithalat düşüşü, yılın ilk 8 ayında da devam etti. Bu süreçte 1,11 milyar dolarlık ihracat yapılırken, 1,19 milyar dolar ithalat gerçekleştirildi. Sektör, yeni pazar arayışlarına ve yeni yatırımlara hız verecek.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) BAKİEL Komitesi Başkanı Çetin Tecdelioğlu, "Sektörel olarak 2018 yılı içinde ihracatta yüzde 15'lik bir artış ve ithalatta ise artan gözetim uygulamaları ve Türkiye geneli üretim artışına bağlı olarak yüzde 10'luk bir ithalat azalışı bekliyoruz. 2018 yılı içinde yeni yatırımlar, yeni pazarlar arayışı içinde olacağız" ifadelerini kullandı.

İhracatta Almanya, ithalatta Çin

Sektör ihracatı 2017 yılı içerisinde bir önceki yıla göre yüzde 14,30 artışla 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. İthalat olarak 2,06 milyar dolar ile bir önceki yıla göre yüzde 8 düşüş yaşanırken, 2018 yılının ilk 8 ayında ise 1,11 milyar dolar ihracata karşılık, 1,19 milyar dolar ithalat yapıldı. Bağlantı Elemanları sektörünün 2017 yılında en çok ihracat yaptığı ülke Almanya olurken, ayrıca Almanya'ya gerçekleştirilen ihracatta geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29,9'luk bir artış gözlemlendi. 2018 yılı Ocak – Ağustos döneminde ise en fazla ihracat yapılan ülke yine Almanya olurken, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15,33 artışla 204,22 milyon dolar ihracat yapıldı.

Türkiye'nin bağlantı elemanları sektöründe en çok ithalat yaptığı ülke Çin Halk Cumhuriyeti olurken, yapılan ithalat geçen yıla göre yüzde 12,6 azaldı. Türkiye'nin ithalatında en ciddi artış oranı ise yüzde 14 ile Po-

lonya'dan yapılan ithalatta gerçekleşti. Türkiye'nin ithalatında en ciddi düşüş ise yüzde 35 ile Malezya'dan yapılan ithalatta görüldü.

Sektör, 350 bin kişilik istihdam yarattı

Bağlantı elemanlarının mevcut görünümü olarak bakıldığında şu an dünya sektör ihracatının 140 Milyar dolar seviyesinde olduğunu belirten Tecdelioğlu, bu konuda başı 31 milyar dolarlık ihracatla Çin'in çektiğini kaydetti. Türkiye'nin 2017 yılı içinde gerçekleştirdiği 1,4 milyar dolar ile dünya genelinde 24.sırada yer aldığını ve dünya geneli ihracattan ancak yüzde 1 pay alabildiğinin altını çizen Tecdelioğlu, üretim anlamında Türkiye genelinde 10 binin üstünde ihracatçı ve imalatçı firma bulunduğunu, bu firmaların da iş gücü piyasasına 350 bin civarında bir istihdam yarattığına dikkat çekti.

Hedef ülkeler belirlendi

Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde yaşanan gerek siyasi ve gerekse sosyal olaylardan ötürü sektörün bölgeye yaptığı ihracatta kan kaybedildiğini vurgulayan Tecdelioğlu, "Bu kan kaybını ABD, Meksika, Avrupa pazarlarına yönelerek gidermeye çalışıyoruz, bu konuda da belirlediğimiz hedef ülke fuarlarına gerek milli katılımlarla ve gerekse sektörel ticaret heyetlerimizle ilişkilerimizi geliştirmeye gayret gösteriyoruz. Ayrıca 2018 yılı içerisinde sektörel anlamda



(İDDMİB) BAKİEL Komitesi
Başkanı Çetin Tecdelioğlu

ABD, Meksika, Almanya, Polonya ve BAE kendimize hedef ülkeler olarak belirledik ve bu ülke fuarlarına gerek milli katılımlarla ve gerekse Ur-Ge projemiz kapsamında ticaret heyetleri düzenleyeceğiz" diye konuştu.

'Ar-Ge ve inovasyon atılımlarına girilmeli'

Öncelikli olarak Ar-Ge ve inovasyon gibi sektörde ürün gamında fark yaratacak atılımlara girilmesi gerektiğine dikkat çeken Tecdelioğlu, şunları söyledi: «Bu konuda Ar-Ge harcamalarımız 2016 yılı içerisinde 25 milyar dolar ile GSYİH'nın yüzde 1'ine denk gelmektedir. Avrupa, ihracatımızda olduğu kadar sermaye yatırımlarında da ön sırada yer almaktadır. Bu yatırımların artacağı görüşündeyiz. 2018 – 2020 yılları orta vadeli programımızda ihracatımızın Türkiye geneli olarak 195 milyar dolar seviyelerini göreceğini ve sektörel olarak 2,5 milyar dolar seviyelerini yakalayacağımızı düşünüyoruz. Ayrıca ülke olarak 2018 yılı sonunda yüzde 6 olan büyüme tahminimiz var. Ülke olarak yüzde 6 oranında büyümenin yanında, sektör olarak yüzde 16 büyüme kaydettik.»

KAR GROUP Yapı Kimyasalları Fabrikasını Elazığ'da Hayata Geçiriyor

İnşaat sektörünün A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarına yanıt veren Kar Group, yatırımlarına ara vermeden devam ediyor. İstanbul dışında Anadolu'da da yatırımlarını sürdüren Kar Group, şimdi de yapı kimyasalları üretimi yapacak fabrikasını 20 milyon TL'lik yatırımla Elazığ'da hayata geçiriyor.

Hazır beton, kireç, agrega, asfalt, prefabrik beton elemanları ve yapı kimyasalları üretimleriyle yapı sektörünün ihtiyaçlarına yanıt veren Kar Group, yatırımlarına ara vermeden devam ediyor. Yapı kimyasalları sektöründeki üretim ve satış hacmini artırma amacıyla Elazığ'da 20 milyon TL'lik yatırımı hayata geçiriyor. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde yatırıma hazırlanan Kar Group Yönetim Kurulu Üyesi Erol Üçüncü, yapı kimyasalları sektöründeki yola çıkış hedeflerinin müşterilere ulaşım olarak yakın, düşük maliyetli ve kaliteli hizmet anlayışıyla hizmet vermek olduğunu söyledi.



Kar Group Yönetim Kurulu Üyesi Erol Üçüncü

Fabrikaya yönelik açıklamalarda bulunan Erol Üçüncü "Yapı kimyasalları üretimi inşaat ve gayrimenkul sektörüne yönelik verdiğimiz hizmetlerden biri. Gebze Kocaeli ve Bursa Orhangazi bölgesinde bulunan iki fabrikamızla nakliye sebebiyle hizmet vermekte zorlandığımız bölgelerde yeni tesisimiz ile çok daha iyi hizmet sunabileceğiz. Elazığ OSB 5. Bölge'de 13 bin 200 m2 alan içinde 3 bin 200 m3 kapalı çalışma ve stoklama alanı olarak tasarlanan fabrikamızda yatırımın sonuna geldik. İlk etapta yaklaşık 30 kişinin istihdam edileceği fabrikamızda 2019 itibarıyla üretime geçmeyi planlıyoruz. Tesisin üretim kapasitesi saatlik 30 ton olarak planlandı. Üretim gamımızda sıva yalıtımı, sıvalar harçlar, su

yalıtımı, onarım ve güçlendirme, mastikler ve yardımcı ürünler, zemin uygulamaları, beton ve harç katkıları, restorasyon harçları olmak üzere 250'yi aşkın ürünümüz bulunuyor» dedi.

"Yılsonuna kadar 180 milyon TL'lik yatırımı hayata geçirmiş olacağız"

Doğu Karadeniz, İç Anadolu, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz'de benzer yatırımları hayata geçirmek üzere fizibilite çalışmalarının devam ettiğini söyleyen Üçüncü, yılsonuna kadar grup olarak 180 milyon TL'lik yatırımı hayata geçirmiş olacaklarını belirtti. Erol Üçüncü, 2018 yatırımlarıyla ilgili şu bilgileri verdi: "Grubumuz, 2018'de toplam 180 milyon TL'nin üzerinde yatırım yapmış olmayı planlıyor. 2018

yılında Elazığ'da yapı kimyasalları malzemelerini üretecek fabrikayı Elazığ Organize Sanayi Bölgesi'nde açıyoruz. Bursa'nın Kayapa bölgesinde çevreye duyarlı olarak hayata geçireceğimiz agrega ve beton tesislerinin yatırım tutarının ise 40 milyon TL'yi bulacağını tahmin ediyoruz. Bir yandan da fabrikalarımızda revizyon çalışmalarımız devam ediyor. 120 milyon TL'lik bir yatırım değeriyle Pendik'te hayata geçirdiğimiz 'Edonia Garden' projemiz var. Bu projelerin devamı gelecek, inşaat da büyüyeceğiz. Bunların dışında iş alanlarımızdan biri olan yol müteahhithliğinde devam eden 10'a yakın şantiyemiz ile asfalt ve beton yollar yapmaya devam ediyoruz."

İstanbul Havalimanı'nın Yalıtımına **BONUS Damga Vurgu**



Dünya havacılık sektöründe çığır açan, tamamlandığında dünyanın “en büyük” havalimanı olacak olan İstanbul Yeni Havalimanı’nda temelden çatıya Bonus Yalıtım ürünleri kullanılıyor. “Yalıtımın İyisi” mottosu ile çalışmalarını sürdüren, her geçen gün kalite konusunda kendi ile yarışan Bonus Yalıtım, dünyanın odak noktası İstanbul Yeni Havalimanı’nın yalıtımında da başrol oynuyor.



Er y a p Grup’un yalıtım sektöründeki lider markası Bonus, 4 yalıtım alanında hizmet veren ürünler üretiyor. Isı, su, ses ve yangın yalıtımı alanlarında her biri sektörün lideri olan ürünlere sahip Bonus, İstanbul Yeni Havalimanı’nın da tercihi oldu. Temelden çatıya yeni havalimanının yalıtımını üstlenen Bonus; membran, XPS ve taş yünü ürünleri ile havalimanına ısı, su, ses ve yangın yalıtımı sağlayacak.

Üstün performans özellikleri ve yıllardır sürdürdüğü kaliteli üretim prensibi ile jenerik marka haline gelmiş Bonus XPS serisinin, 300 kPa gibi yüksek basma dayanımına sahip Platin grubunun hangarlarda kullanıldığı projeye, temel ve perde duvar yalıtımları için Gold, Plus ve Pro serileri de olmak üzere toplam 8.000 m³ ürün kullanıldı. Sahip olduğu lokasyon ve hava şartları nedeni ile düşük sıcaklıklarda bile performansını kaybetmeyecek kaliteli ürünlerin kullanılmasının gerektiği İstanbul Yeni Havalimanı’nın su yalıtımı Bonus Membran Premium (-20°C) ürünü ile sağlandı. Pro Plus grubundan da ürün sevkinin yapıldığı yeni havalima-



nının 145.000 m²’lik alanı Bonus Membran ürünleri ile yalıtıldı.

Yüksek teknolojinin ürünü olan, %100 yerli sermaye ile hizmete sunulan Bonus Taş Yünü, üstün yalıtım performansı ile İstanbul Yeni Havalimanı’nın tercihi oldu. Çatı olukları, catering binaları, yönetim binası, hangar ve havalimanı binasının ısı, ses ve yangın yalıtımı amacı ile kullanılan Bonus Taş Yünü, Premium F 150, Premium R 150, Gold Plus, Plus ve Pro serileri ile toplam 130.000 m²’lik alanı kapladı. Dış cephe,

çatı, ara bölme gibi alanların kritik detaylarına çözüm sunan Bonus Taş Yünü, ilk günkü performansı ile yeni havalimanını korumaya devam edecek.

İGA tarafından inşa edilen İstanbul Yeni Havalimanı, şehir merkezinden 35 kilometre mesafede ve İstanbul’un kuzeyinde 76,5 milyon metrekarelik alanda yükseliyor. Tüm etapları tamamlandığında dünyanın en büyük havalimanı olacak İstanbul Yeni Havalimanı’nın yıllık 150.000.000 yolcuyla ağırlaması bekleniyor.

Çelik İhracatı

11 Milyar Dolara Yaklaştı

Türkiye çelik ihracatı 2018 yılı Ocak-Eylül döneminde geçen senenin aynı dönemine göre miktar bazında yüzde 12,5 artış ile 14,7 milyon ton, değer bazında ise yüzde 34,1 artış ile 10,97 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İhracatta miktarda ve değerinde artış sağladıklarına dikkat çeken Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan, ilk 9 aylık döneme ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: “Ürünlere baktığımız zaman; inşaat çeliği, yassı sıcak, dikişli boru, profil ve filmaşın başı çekiyor. 2018 yılının Ocak-Eylül döneminde Türk çelik sektörünün ana ihracat ürünü olan inşaat çeliği ihracatı yüzde 2,9 artarak 4,24 milyon tona ulaştı. Değerde ise yüzde 31 artarak 2,34 milyar dolara yükseldi. Bu dönemde miktar bazında en çok artış yaşanan ürünler sırasıyla yassı sıcak, fil-

maşın, profil, inşaat çeliği ve alaşımlı yassı olarak ön plana çıktı. Miktarla ihracat azalışı yaşanan ürünler ise sırasıyla; slab, kütük, alaşımlı tel, yassı soğuk ve alaşımlı filmaşın oldu. Ton başına ortalama birim fiyatımız ise 2018 yılının ilk 9 ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 19,2 artış ile 747 dolara yükseldi. Eylül ayı ton başına ortalama birim fiyatımız ise 2017 yılının Eylül’üne kıyasla yüzde 0,8 düşüşle 723 dolar olarak gerçekleşti.”

Eylül’de çelik ihracatı miktar bazında iki katına çıktı

Çelik İhracatçıları Birliği verile-



(ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı
Adnan Aslan

rine göre; 2018 yılı Eylül ayı ihracatı geçtiğimiz yılın aynı ayına kıyasla miktar bazında yüzde 96,4 artışla 2 milyon tona; değerde ise yüzde 94,9 artışla 1,4 milyar dolara ulaştı. Böylece 2018 Eylül’ü miktar bazında son bir buçuk yılın en yüksek ihracatını gerçekleştirdiğimiz ay oldu.

TİMDER Ekonomi Sohbetleri’nin Konuğu

Mahfi Eğilmez’di

Yapı malzemeleri sektörünün çatı kuruluşu TİMDER (Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği); “Ekonomi Sohbetleri”nde ünlü ekonomist Mahfi Eğilmez’i ağırladı.

TİMDER tarafından ekonominin nabzını tutmak ve dernek üyelerini bilgilendirmek amacıyla güncel gelişmeler ışığında organize edilen “Ekonomi Sohbetleri”nin bu seferki konusu, ekonominin öne çıkan isimlerinden Mahfi Eğilmez oldu.

Konferansın açılış konuşmasını yapan TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Eşer: “TİMDER Ekonomi Sohbetleri, ülke ekonomisinin içerisinde bulunduğu durumu doğru analiz edebilme noktasında sektör profesyonellerine oldukça önemli bir fayda sağlıyor. Özellikle içerisinde bulunduğumuz süreçte akıllarda

çok fazla soru işareti var. Sayın Mahfi Eğilmez’in bu soru işaretlerini giderme noktasında bizlere yardımcı olabileceğini umuyoruz. Konferansımızın hepiniz için faydalı olmasını dilerim” dedi.

Türkiye ve dünya ekonomisinin güncel durumunun değerlendirildiği etkinlikte Eğilmez, 2019 yılı için yapılan ekonomik tahminler üzerinde durarak konuyla ilgili değerlendirmelerini aktardı. Ekonominin kalkınması için gereken yapısal reformlar, dünyadaki ekonomik dengelerin hâlihazırdaki durumu gibi konulara değinen Eğilmez’in sunumu katılımcılar tarafından dikkatle takip edildi.



TİMDER Yönetim Kurulu
Başkanı Aydın Eşer



Ekonomist Mahfi Eğilmez

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

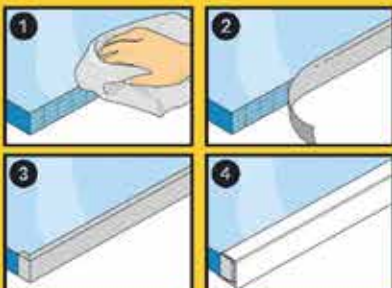
YAPIŞKANLI BANTLAR
AMB. İML. SAN. TİC. ANONİM ŞİRKETİ

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

Türk Yemen İş Konseyi, Yemen İçin Düğmeye Bastı

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk Yemen İş Konseyi Başkanı ve Beyttürk Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Uğurcan Barman, Türk – Yemen İş Formu düzenledi. Toplantıda gayrimenkul ve diğer sektörler başta olmak üzere ticari ve ekonomik ilişkilerin temelini oluşturan konularda girişimlerde bulunulması, binlerce Yemenli yatırımcının Türkiye’den konut satın alması ve Yemen’in ekonomik kalkınmasında Türkiye’nin rolünün ne olabileceği ile ilgili somut işbirliği alanlarının tespit edilmesi gibi konular masaya yatırıldı.



Suudi Arabistan ve diğer Körfez ülkeleri yatırımcılarının olduğu gibi Yemenli yatırımcıların da Türkiye’den emlak alımını hızlandırdığı, özellikle Yalova ve çevresindeki konutlarla ilgilendiklerini belirten Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk Yemen İş Konseyi Başkanı ve Beyttürk Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Uğurcan Barman şunları söyledi: “Yemen’deki yaraların sarılması, istikrarsızlığın hafifletilmesi ve her iki ülke arasındaki ekonomik gelişmelerin masaya yatırılması amacıyla 1 milyar doların üzerinde yatırım yapacak Yemenli yatırımcılar geçtiğimiz hafta heyet olarak Türkiye’ye geldi. Yemenli binlerce yatırımcı Türkiye’de vatandaşlık elde etmek amacıyla konut satın ala-

arak Türkiye’deki cazip yatırım fırsatlarını değerlendirmektedir. Yemen’in coğrafi konumu ve stratejik hedef pazar olan Doğu Afrika’ya yakınlığı bizleri cezbetmektedir. Yemen’de yatırım ortamının iyileşmesiyle Türk işadamlarının ülkeye ilgisi artacaktır. 250 bin dolar ve üzerindeki satın almalarda yabancılarla vatandaşlık hakkı tanınıyor. Arap ülkelerinden gelen yatırımcılara konut satışları rekor seviyede artarak devam ediyor. Özellikle Yemen, Irak ve Katarlı yatırımcıların ilgisinin her zamankinden çok daha fazla olduğu gözlemleniyor. Türkiye’den gayrimenkul alarak oturum hakkı kazanıyorlar, bu da küçük yatırımcı için çok büyük bir fırsat oluyor. Bugün 250 bin doların altında da yatırım yapma ka-



(DEİK) Türk Yemen İş Konseyi Başkanı ve Beyttürk Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Uğurcan Barman

pasitesi olanyüz binlerce Arap yatırımcı bulunmaktadır. Arap yatırımcılar içerisinde binlerce Yemenli yatırımcı olduğunu da söyleyebiliriz. Gerçekleştirilecek doğru projeler ile bu yatırımcılar Türkiye’ye çekilebilir.”

Sahte Enerji Kimlik Belgesi (EKB)

Kullananlara Hapis Cezası

Yapılarda Enerji Verimliliği Derneği VERİMDER, tüm Türkiye’de başlattığı enerji tasarrufu ve ısı yalıtımı seferberliğine, İzmir’de düzenlediği toplantı ile devam etti. Enerji verimliliği alanındaki yasal olmayan uygulamalara dikkat çekilen toplantıda; kamuoyu tarafından son dönemlerde gündemde olan Enerji Kimlik Belgesi (EKB) konusu ele alındı.

Yapılarda Enerji Verimliliği Derneği VERİMDER, “Anadolu Buluşmaları”nın üçüncüsünü İzmir’de düzenledi. Basın toplantısının ana gündem konusu sahte Enerji Kimlik Belgesi (EKB) oldu.

VERİMDER İcra Kurulu Başkanı Prof. Dr. Emre Alkin, “Anadolu Buluşmaları”nın üçüncüsünde Enerji Kimlik Belgesi ile ilgili olarak: “Binalarda zorunlu hale gelen Enerji Kimlik Belgesi, enerji verimliliği ve ısı tasarrufunun ölçülmesi açısından çok büyük öneme sahip. Yeni ev alırken ya da kiralarken evin konumu ve iç tasarımı kadar Enerji Kimlik Belgesi’ne sahip olması da önemli. Piyasada pek çok sahte Enerji Kimlik Belgesi (EKB) ile karşılaşılıyor. Bu nedenle mutlaka evinizin Enerji Kimlik Belgesi’ni sorgulayın. Sahte olmayan Enerji Kimlik Belgesi’nde ise evin en verimli ve yüksek sınıfta olmasına dikkat edin. Eviniz sıcak bir yuva olurken, bütçe dostu da olsun” dedi.

“Her kurum enerji kimlik belgesi düzenleme yetkisine sahip değil”

2020 yılında ev alım, satım ve kiraya verme işlemlerinde zorunlu hale gelecek Enerji Kimlik Belgesi’nin sahtelerinin de piyasada yaygın olarak yer aldığını söyleyerek kamuoyunu uyararak Çevre Hukukçusu Arsin Demir sözlerine şöyle devam etti: “Enerji Kimlik Belgesi, asgari olarak binanın enerji ihtiya-



cı ve enerji tüketim sınıflandırması, ısıtma ve/veya soğutma, havalandırma, sıhhi sıcak su, kojenerasyon, var ise fotovoltaik sistemlerinin verimi ile ilgili bilgileri içeren belgedir. Bakanlık tarafından verilen yetki ile Enerji Kimlik Belgesi vermeye yetkilendirilen kuruluşlar; yeni tasarlanan binalar için, binanın projelendirme çalışmalarında bulunmuş olması şartı aranmaksızın Enerji Kimlik Belgesi Uzmanları, mevcut binalar için Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketleri ve son yönetmelikteki düzenlemeye göre SMM hizmetleri belgesine sahip, Etüt-Proje Sertifikasına sahip, kalibre edilmiş ısı ve sıcaklık görüntüleme cihazlarına sahip olmak gibi şartları sağlayan mimar/mühendislerde mevcut binalar için Enerji Kimlik Belgesi düzenleyebilir.”

Enerji Kimlik Belgesi’nin sahte ya da geçersiz olması durumunda EKB’nin iptal edileceğini ve bina yönetiminin, belgeyi tek-

rar düzenlemek zorunda olduğunu vurgulayan Çevre Hukukçusu Avukat Arsin Demir; “Bakanlığın yapacağı denetimler neticesinde gerçeğe aykırı ya da kötü niyetle belge düzenlendiğinin tespiti halinde EKB iptal edilir. Bu belgeyi düzenleyen kurum ve kuruluşlar ise hapis cezası ile cezalandırılabilir. Sahte Enerji Kimlik Belgesi’ne sahip konut alan tüketiciler ise, “Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunu’nun 4. maddesinde belirlenen 4 temel seçimlik hakkı kullanabilir. Kanunun 4. maddesi, ayıplı konut satın alan kişiye, bedel iadesini de içeren sözleşmeden dönme, konutun ayıpsız misliyle değiştirilmesi, konuta ödenen paradan ayıp oranında bedel indirimi, ayıpların ücretsiz onarımını isteme hakkı tanımaktadır. Ayıplı konut satın alan kişi, bu dört haktan yalnızca birisini seçim hakkına sahiptir. Belirtilen dört hakkın aynı anda ve birlikte kullanılması mümkün değildir” dedi.

Sistem Alüminyum Yenilikçi Ürünleriyle

'ALUMINIUM 2018 Fuarı'ndaydı



Sektörde yenilikçi ürünleri kullanıcılarına sunmayı ilke edinmiş olan Sistem Alüminyum, dünya çapında alüminyum sektörünün temsilcilerinin en önemli buluşma noktası olan Aluminium 2018 Fuarı'nda geniş ve dikkat çekici bir stand ile yer aldı.

Sistem Alüminyum'un tanıttığı ürünleri arasında, yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucunda ürettiği A2 sınıfı alüminyum kompozit panelleri ön planda bulundu. Yeni projeleri için değişik doku ve desen arayanlara hitap eden Corten Steel, texture boyalı dokulu ve farklı ahşap dokulu Alutech Bond kompozit panelleri sergiledi. Euramax ve Assan tarafından tedariki sağlanan prizmatik, 3 boyutlu özel tasarım renklere sahip levhalar kullanarak imal edilen yeni Alutech Bond alüminyum kompozit panel serileri de ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Doğal görünümü ve dokunuşta yarattığı doğal hissiyat sayesinde mimarlar ve son kullanıcılar tarafından yoğun talep gören; ahşap görünümlü ve dokulu Cotta sistemleri de fuarda Sistem'in sergilediği mimari cephe alternatifleri arasında yer aldı. Alutech System Series markalı Alüminyum Ekstrüzyon Profiller segmentinde ise: Paralel açılır kanata sahip cepheler, kaldır sür sürme sistemleri, kayar katlanır doğrama sistemleri ve Avrupa pazarı için geliştirilmiş,



yüksek yalıtımlı Pencere Kapı Sistemleri de bu fuarda öne çıkarılan Sistem ürünleri oldu.

Sistem Alüminyum'un, güncel mimari trendler doğrultusunda geliştirdiği; gün ışığının uzun süre kullanımını sağlayan, kapalı alanları açık alana dönüştürebilen ve ısıtma ve soğutma giderlerini azaltan kapı, pencere ve cephe sistemlerinin yanı sıra, yüksek enerji tasarruflu ısıcam balkon sistemleri de sergilendi. Mekanlarda şık ve kullanışlı iç mimari uygulamalar yapmayı sağlayan 'ofis bölme sistemleri' de Sistem Alüminyum ziyaretçi-

lerinin ilgisine sunuldu.

Fuar vesilesiyle sağladıkları yeni müşteri bağlantılarından ve ziyaretçilerin yoğun ilgisinden memnun kaldıklarını ifade eden Sistem Alüminyum yetkilileri; 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapan ve sektöründe önde gelen bir ihracatçı kuruluş olan Sistem Alüminyum'un önümüzdeki zamanlarda bu ve benzeri kapsamlı fuarlara katılımcı olmaya ve geliştirdikleri yeni ürün serilerini dünya pazarlarına sunmaya devam edeceklerini belirttiler.

Aya ayak basan **ikinci** kişiyi 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

Yatırımlarına Devam Eden DEMİRDÖKÜM

Büyümeyi İkiye Katladı

İklimlendirme sektörünün öncü markalarından DemirDöküm, 2018'in ilk 9 ayında hedeflerini ikiye katladı. 2018'i "Dönüşüm Yılı" ilan eden DemirDöküm, toplam ciroda yüzde 46 büyüdü. Geleneksel ürün gamını ErP Yönetmeliği ile birlikte güçlendiren, kaskad ve ısı pompası alanında da yeni ürünlerini tüketicileriyle buluşturan DemirDöküm, ihracatta geçen yılın aynı dönemine kıyasla dolar bazında yüzde 49 büyümeye yakalandı.



Türkiye iklimlendirme sektörüne 64 yılda birçok ilki kazandıran DemirDöküm, 2018 yılının ilk 9 ayını Bilecik Bozyük tesislerinde düzenlediği basın toplantısıyla değerlendirdi. "Dönüşüm Yılı" olarak duyurulan 2018'in ilk 9 ayında hedeflerini ikiye katlayan DemirDöküm'ün basın toplantısı DemirDöküm CEO'su Alper Avdel, DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna ile DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi ve Fabrika Direktörü Gürhan Çoban'ın katılımıyla gerçekleşti.

"Yatırımda ve büyümede hız kesmiyoruz"

Toplantıda 2017 yılında olduğu gibi 2018'e de 40 milyon TL'lik yatırım planıyla başladıklarını kaydeden DemirDöküm CEO'su Alper Avdel; fabrika, üretim, marka ve dijital dönüşüm çalışmaları için planlanan 40 milyon TL'lik yatırımın büyük bir bölümünü hayata geçirdiklerini söyledi. Yılbaşında açıklanan yüzde 20 büyümeye hedefini, yılın ilk 9 ayında ikiye katladıklarını söyleyen Avdel, geçen yılın ilk 9 ayına kıyasla yüzde 46 büyümeye

elde ettiklerini vurguladı.

DemirDöküm'ün yılbaşından itibaren geleneksel ürün gamını yeni ürünlerle güçlendirdiğini, Nisan ayında yürürlüğe giren ErP Yönetmeliği ile birlikte sektörün en iddialı yoğunmalı ürün grubunu ardı ardına satışa sunduklarını kaydeden Alper Avdel şöyle konuştu; «ErP yönetmeliği ile birlikte Türkiye'nin yeni yoğunmalı kombisi Atromix'i, kaskad pazarı için MaxiCondense'in yeni ürünlerini ve ısı pompası alanında da MaxiAir ürün grubumuzu tüketicilerimizin beğenisine sunduk. Yeni ürünlerimiz ve yeni girdiğimiz alanlardaki çözümlerimiz yüksek müşteri memnuniyeti sağladı.»

"İhracatta dolar bazında yüzde 49 büyüdük"

Toplantıda, ihracattaki başarının 2018'de de sürdürüldüğünü belirten Avdel; "DemirDöküm olarak her yıl çok önemli sonuçlar ortaya koyarak ülkemize sağladığımız katma değeri artırıyoruz. Bu yılın başında da kendimize önemli bir hedef belirlemiştik. İhracatta yüzde 25'lik büyümeye ile 100 milyon dolar barajını

aşmayı hedeflediğimizi açıklamıştık. Kurdaki dalgalanma ve bölgede yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen hedeflerimizde sapma olmadı. 50 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla Eylül ayı sonunda 75 milyon doların üzerine çıktık, dolar bazında yüzde 49 büyüdük" dedi.

"Yoğuşmalı satışlarımız yüzde 90 arttı"

İç ve dış pazarda yaşanan dalgalanmalara rağmen DemirDöküm'ün hedeflerinde sapma yaşamadan emin adımlarla yoluna devam ettiğini belirten Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna; "Ürünlerimizle, projelerimizle, sektördeki öncülüğümüzün tam anlamıyla hakkını veriyoruz. 2018'e çok iyi hazırlandık ve daha yüksek kapasiteli, daha yüksek verimli, daha uzun ömürlü hatta daha kolay montaj yapılabilen ve tüketicisine daha fazla katma değer sunan ürünlerimizi ardı ardına satışa sunduk. Yılbaşında yaptığımız 'Yoğuşmalıda yeni bir tarih yazacağız', 'Türkiye'nin yeni kombisi Atromix' olacak açıklamalarımızın arkasındayız. Sektör ve tüketicilerimiz, yoğunmalı ailemizin yeni ürünlerini çok sevdi. Yoğuşmalı kombi satışlarımız yüzde 90 arttı. Kaskad tarafında da MaxiCondense ile pazardan olumlu dönüşler alıyoruz. Kaskad satışlarımız yüzde 50 seviyesinde, VRF satışlarımız ise yüzde 40 arttı. Şofben, termosifon, klima satışlarımız geçen yıllar aynı seviyede devam etti" dedi. DemirDöküm'ün



ısıtma tarafındaki iddiasının katlanarak arttığına dikkat çeken Ertuna; kombi, panel radyatör, şofben ve termosifondaki pazar liderliklerinin devam ettiğini açıkladı.

“Hedefimiz pazar liderliğimizi Güney Amerika ülkelerine taşımak»

Toplantıda ihracat çalışmalarının detaylarına da değinen Erdem Ertuna, özellikle şofben ürün grubunda Avrupa’daki yönetmelik değişikliği nedeniyle AB ülkelerine olan satışların geçen seneye göre önemli bir artış gösterdiğini belirtti. Ertuna; “Hedefimiz, Şili ve diğer ülkelerde olduğu gibi pazar liderliğimizi Güney Amerika ülkelerine taşımak. Bu doğrultuda Arjantin ve Brezilya pazarlarına odaklandık. Yılsonuna kadar Arjantin’i de ihracat pazarlarımıza katıp, ilk ihracatımızı gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Hedefimiz, ihracatın ciro içindeki payını 2020 yılında yüzde 50’ye çıkarmak» dedi.

İhracatta lider olduğu ülke sayısı arttı

DemirDöküm’ün 2018’in ilk 9 ayında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülkeleri İtalya, İspanya, Çin, Rusya ve Azerbaycan olarak belirten Erdem Ertuna; “Geçen yıla kıyasla İtalya pazarında şofben ve kombi, Çin pazarında ise kombi ve panel radyatör öncülüğünde büyüme yakaladık. Ürün bazında değişmekle birlikte Moldova, Bulgaristan, Şili, Ukrayna, İtalya ve Azerbaycan pazarlarında DemirDöküm lider konumu-

na ulaştı» açıklamasını yaptı.

“Üretimde 900 bin rakamını aşmayı hedefliyoruz”

Son 2 yılda üretimde gerçekleştirilen yatırımlarla Vaillant Group’un Almanya’dan sonraki en büyük fabrikası ve sektörün en büyük kapalı alanda üretim tesisinin DemirDöküm’e ait olduğuna dikkat çeken DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi ve Fabrika Direktörü Gürhan Çoban, 2017 yılında 900 bine yakın üretim gerçekleştirdiklerini, bu yıl ise bu rakamı aşmayı hedeflediklerini kaydetti. DemirDöküm’ün çevresel sürdürülebilirlik anlamında da ürünleri sürekli geliştirdiğini ve verimliliklerini artırdığını belirten Gürhan Çoban şöyle konuştu; “Üretim, makina, yeni kombi üretim hattına yapılan yatırımlarla ürünlerimizin tüm görsel kontrolleri kameralarla yapılıyor; iş adımları, iş bilgisayarları tarafından kontrol ve kaydediliyor. Hayata geçirdiğimiz ve hayata geçireceğimiz projeleri çalışanlarımız da benimsedi; sahip çıktı. 6 departmanımız inisiyatif olarak tek yürek halinde çalışmaya başladı ve iş sağlığı, güvenlik, sürdürülebilirlik konularında Bozüyük tesislerimiz için 173 iyileştirme konusu geliştirdi. 22 başlıkta geliştirilen 173 iyileştirme konusunun 142’si hayata geçti. Önümüzdeki aylarda 31 proje daha eklenecek.”

Fabrika ve tüm operasyonel süreçler için gerçekleştirilen yatırımlar sayesinde çalışanların



verimliliğinin yüzde 18 arttığını söyleyen Çoban, elde edilen diğer kazanımlarla ilgili olarak; “Su ısıtıcıları üretiminde yüzde 64, panelde ise yüzde 26 hacim artışı elde ettik. Fabrika kapasite kullanımımız yüzde 77’ye çıktı. Sürdürülebilir üretim yaklaşımımız ile su kullanımını yüzde 26, elektrik kullanımını yüzde 17, doğal gaz kullanımını ise yüzde 26 oranında düşürmeyi başardık. Tasarladığımız yeni ürünlerimiz ile kombi boyutlarını yüzde 16,5 oranında küçülttük. Yeni yoğuşmalı kombilerimiz sayesinde daire başına yıllık ortalama 2 ton daha az Azot Oksit (NOx) salımı gerçekleşecek. Öte yandan 1 milyon 700 bin Euro’luk yatırım gerçekleştirdiğimiz Transformasyon Projesi kapsamında montaj işçiliğimiz yüzde 11 oranında iyileşti. Yaptığımız yatırımlar, geliştirdiğimiz projelerle çevresel sürdürülebilirliğe de katkı sağlayıp, karbon ayak izimizi azalttık. ‘Lojistik Tren Uygulaması’ ile fabrika içi lojistiklerde yıllık yaklaşık 4 bin kilometre iyileştirme sağlayan proje ile “Parça Üretim” ve “Kombi” fabrikası arasındaki lojistik aktivitelerde de yüzde 40 iyileşme sağladık” açıklamasını yaptı.

Metal Yapı, Blue Lake Projesi İçin **DAIKIN Dedi**



İstanbul'un eşsiz lokasyonlarından biri olan Florya Küçükçekmece sahil hattında yer alan Blue Lake Projesi'nin iklimlendirmesi için yüksek teknolojisi ve kalitesiyle bütün dünyada tanınan Daikin ürünleri tercih edildi. Proje için çeşitli modellerde toplam 392 adet VRV kullanıldı.

İklmlemlendirmenin öncü ismi Daikin, marka projelerin gözdesi olmaya devam ediyor. Bugüne kadar pek çok önemli proje için en önemli adres olarak kabul edilen Daikin marka ürünler şimdi de Metal Yapı tarafından hayata geçirilen Blue Lake projesinde yer aldı.

İstanbul'un en güzel lokasyonlarından biri olan Küçükçekmece Gölü ve Marmara Denizi'nin birleştiği alana Metal Yapı tarafından inşa edilen Blue Lake projesi, 14 katlı 8 blok olarak tasarlandı. 14'üncü katta bütün blokların birbirine bağlandığı proje, toplam 788 adet konuttan oluşuyor. 1+0 stüdyo tipi dairelerin yanı sıra 1+1, 2+1, 3+1, 3.5+1, 4+1, 5+1 ve 5.5+1 gibi farklı metrekare ve oda seçenekleri bulunan konutlar her ihtiyaca yanıt verebilecek şekilde tasarlandı. Blue Lake'in iklimlendirme çözümleri için büyük projelerin en yetkin markası Daikin'in VRV ürünleri tercih edildi.

392 adet dış ünitenin kullanıldığı projede salonlara gizli tavan tipi cihaz konuldu. Diğer mahallerin de bakır borulaması yapılarak, konut sahiplerinin seçeceği tipteki cihazlar için gerekli altyapı oluşturuldu. İç ünitelerde FXDQ düşük statik basınçlı ve FXSQ orta statik basınçlı gizli tavan tipi ürünlerden toplamda 415 adet kullanıldı. Bunun dışında 73 adet RXYSCQ4TV1, 118 adet RXYSCQ5TV1, 62 adet RXYSQ6TV1, 136 adet RXYSQ8TY1, 14 adet RXYQ14T VRV heat pump dış üniteler kullanılarak projenin



Daikin etabı tamamlanmış oldu.

Yaklaşık 2 yıl süren iklimlendirme projesi çalışmaları sonucunda Blue Lake için Daikin VRV sistemlerinde karar kılan proje yöneticilerinin en önemli argümanı Daikin kalitesi, cihazların ses seviyesi, ürünlerin kompakt oluşu ve servis kapasitesi oldu. Proje hakkında bilgi veren Metal Yapı Proje Müdürü Şefik Ülker, "Toplam 788 konut biriminden ve 22 ticari birimden oluşan projemizde, iklimlendirmeye ilgili satın alım sürecimizin bir kısmını tamamladık. Tamamlanan bu kısım ile ilgili olarak oturumu başlanan dairelerden



bu kısa süre içerisinde sistemin kullanımıyla ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık. Projemizde kullanımına karar verilen sistemler içerisinde Daikin 'iyi ki bunu seçmişiz' diyebileceğimiz en belirgin markalardan birisi oldu," şeklinde açıklama yaptı.

Kalitesi ve verimlilik değerleri bütün dünyaca kabul edilen Daikin ürünleri, projelerin değerini artıran bir unsur olarak kabul görürken, marka projelerin de en önemli adresi oluyor.

20 YILDIR

güven



tecrübe



doştluk



KAZANIYOR

VAILLANT, Isı Pompalarında Yenilikçi Uygulamaları Anlattı

Kombinin mucidi Vaillant, GÜNDER'in geleneksel güneş enerjisi eğitimlerine, 'Isı Pompaları ve Kullanımı' sunumuyla katıldı. Eğitim programında, 'Isı pompası hesaplaması' ve 'Isı pompasının PV ile kullanımı' alanlarındaki yenilikçi uygulamalarla ilgili bilgi verdi.

Yenilikçi ürünleriyle sektörde fark yaratan Vaillant, GÜNDER (Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu Türkiye Bölümü) tarafından düzenlenen 'Güneş Enerjisi Çatı ve Cephe Sistemleri' eğitim sempozyumuna 'Isı Pompaları ve Kullanımı' sunumuyla katıldı. İstanbul Nippon Otel'de gerçekleştirilen eğitim programına firma yöneticileri, akademisyen ve üniversite öğrencilerinin yanı sıra fotovoltaik sistemler konusunda bilgi almak isteyenlerden oluşan 40 kişilik bir grup katıldı.

Vaillant, katılımcılar tarafından



büyük ilgi gören interaktif sunumu ile 'Isı pompası hesaplaması' ve 'Isı pompasının PV ile kullanımı'nda yenilikçi uygulamalar konusunda faydalı bilgiler verdi. 'Güneş Enerjisi Çatı ve Cephe Sistemleri' eğitimleri kapsamın-

da ayrıca; güneş enerjisi ve çatı mevzuatı, PV çatı sistemlerinde planlama, PV panel seçimi, PV malzeme seçimi ve kurulumu, ısı pompası kurulumu hesaplaması gibi konular ele alındı.

ÇİMSA, Platin Global 100 Ödüllerinde 'İnşaat Sektörü Lideri' Oldu

Çimento ve yapı malzemeleri sektörünün yenilikçi şirketi Çimsa, küresel çapta yürüttüğü örnek çalışmalar ile yeni bir başarıya daha imza attı. Platin Dergisi ve bağımsız pazar araştırma şirketi İpsos işbirliğiyle yürütülen, Türkiye'ye en çok katkı sağlayan firmaların belirlendiği Platin Global 100 Endeksi'ne göre Çimsa, 'inşaat' kategorisinin en başarılı şirketi seçildi.



Türkiye'nin ihracat ve yurtdışı tanıtım şampiyonlarına hak ettiği değeri vermek, örnek uygulamalar ve üstün başarıların Türkiye iş dünyasına rol model olmasını sağlamak amacıyla bu yıl ikincisi düzenlenen Platin Global 100 Ödül Töreni, Feriye Palace'da Endüstri 4.0 temasıyla gerçekleşti. Borsa İstanbul bilanço verileri ve ISO-500 2017 yılı ve-

çalarına dayanarak yürütülen bu çalışma neticesinde Çimsa, "inşaat sektörü lideri" ödülüne layık görüldü. Yeni Neslin Sabancı'sından aldığı vizyon ve bilgi birikimi ile dijital dönüşümün bir parçası olmak adına stratejik çalışmalar yürüten Çimsa, ülke ekonomisine ve sanayinin gelişimine sunduğu katkıları bir kez daha kanıtlamış oldu. Çimsa Genel Müdürü Ülkü Özcan yaptığı açıklamada, "Çimsa olarak küresel ölçekte yoğun çalışmalar yürütüyor, sektörümüzün ve şir-

ketimizin gelişiminin yanı sıra, ülke ekonomisine katkı sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Başarılarımızı taçlandıran bu ödül, doğru yolda ilerlediğimizi, doğru adımlar attığımızı bir kez daha kanıtlıyor. Bizler, 46 yıldır olduğu gibi, bundan sonra da sektörümüze öncülük eden lider çimento üreticisi olarak çalışmalarımıza devam edecek; Geleceğin Çimsa'sını yaratmak üzere Endüstri 4,0'ı tüm iş süreçlerimize dâhil etmeyi sürdüreceğiz." dedi.

Kuzey Marmara Otoyolu da DOKA'ya Emanet

Zorlu ve büyük projelerin ilk tercihi olan Doka, Kuzey Marmara Otoyolu projesinde de yapımcı müteahhitlerin ve alt yüklenicilerinin ilk tercihi oldu. Otoyolun büyük bölümünde kalıp sistemi ve mühendislik hizmeti sağlayan Doka, altyapı projelerindeki tecrübesini bu projede de gösterecek.



Avrupa ve Asya kıtasında şehir içi ve transit trafiği rahatlatarak konforlu ve hızlı bir ulaşım hizmeti sağlamaya hazırlanan Kuzey Marmara Otoyolu'nda toplamda 8 tünel, 24 viyadük, 62 köprü, 78 alt geçit, 47 üst geçit ve 200 menfezin bulunacak. Otoyolda ayrıca 4 şerit ile dünyanın en geniş tünelleri inşa edilecek. 2019 yılı sonunda trafiğe açılması hedeflenen projeye Doka çeşitli kalıp ve iskele sistemi tedarik ediyor.

Doka Kalıp ve Freysaş işbirliğiyle İtme Sürme Yöntemi

Otoyol & demiryolu gibi ulaşım amaçlı yapılan köprü projelerinde kullanılan itme sürme yöntemi, Türkiye inşaat sektörü için çok yeni bir metod olarak sayılabilir. Doka Kalıp & Freysaş işbirliği ile başarıyla uygulanan bu metodun Türkiye'de kullanılması ülkemize bu tip devlet yatırım projelerinde büyük ölçüde zaman, maliyet tasarrufu sağlanabilecek. Bu yöntem, Kuzey Marmara Otoyolu projesinde İhsaniye ve Çayırköy viyadüklerinde başarıyla uygulanıyor.

İtme-Sürme köprü yapım metodunda genel olarak, oluşturulan sabit bir döküm sahasında, köprü kutu kesitinin demir & beton imalatı işlemleri yapılır. İlk köprü segmentinin imalatından sonra, kesidin ucuna betona nazaran daha hafif olan çelik konstrüksiyondan kılavuz bir "burun" ta-

kılır. Bu burun, itme aşamasında konsol çalışacak köprü segmentinin, bir sonraki mesnet noktasına kadar daha az deplasman ile hareketini sağlamaktadır. Sonraki mesnet noktasına itilen segment, mesnet noktası ve segment arasına yerleştirilen, sürtünmeyi azaltıcı özel malzemelerle birlikte yerleştirilir. Köprünün son segmentine kadar bu işlem devam ettirilir. Son aşamada, köprü tabliyesi kademeli olarak kaldırılarak, mesnet ve segment arasında, kalıcı elastomer mesnetler yerleştirilerek işlem tamamlanır.

İtme sürme metodu ile yapılan köprü projelerinde, sabit döküm sahasında çalışılması nedeniyle, iş güvenliği yüksek seviyededir. Yapılan imalatın tek noktadan kontrolü sağladığı için, imalat kalitesi yüksektir. Yapılan imalatlar tekrarlı olduğu için işçilerin verimi yüksektir. Döküm sahasının üstü kapatılarak, zorlu hava şartlarında bile, dış etkenlerden bağımsız imalat yapılma imkanı vardır. Yapımda kullanılacak iskele, kalıp ve kule vinç gibi ekipmanların maliyetinde düşüş sağlanır. Devamlı olarak iskele kurulumu sökümü yapılmadığı için işçilik maliyetinde düşüş sağlanır. Yapılan köprünün altından geçen her türlü durumdan bağımsızdır (trafik geçişi, elverişsiz doğa şartları) Ard germe işlemleri ile, köprü kesitindeki beton ve demir mik-

tarında tasarruf sağlanır.

MF240 ile güvenli çalışma ortamı

İtme sürme kalıbının dışında projenin farklı kesimlerine; Tırmanır kalıp MF240, Geniş yüzeyli kalıp Top 50, Doka Universal merdiven kulesi, yüksek kapasiteli taşıyıcı yük iskelesi d2 ve d3, şaft platformu, panel kalıpları Frami ve Framax Xlife, başlık kiriş kalıbı ve platformu tedarik edilmiştir.

Mf240, projenin Derince ve Liman köprüsü kısımlarında ayakların yapımında kullanılıyor. Sistemin kullanımı kolay olup 15 dereceye kadar eğimli perde uygulamalarına izin verir ve çok sayıda uygulamaya göre boyutlandırılabilir. Her tarafı kapalı, 2,40 metre genişliğindeki çalışma platformu sayesinde güvenli çalışma ortamı sağlar.

Proje adı: Kuzey Marmara Otoyolu

Bulunduğu yer: Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nin Avrupa kesimleri, Silivri ilçesinin Alipaşa semtinde bulunan Kınalı kavşağında başlayıp Üçüncü Boğaz Köprüsü mevcut bağlantı yollarının (Kesim 3) başladığı Eyüp ilçesi Odayeri semtinde sona ermektedir. Proje'nin Asya kesimleri, İstanbul'un Pendik ilçesinde Kurnaköy'de (Paşaköy Kavşağı'nın güney-güneydoğusunda) başlayıp Sakarya'nın Akyazı ilçesinde Akyazı TEM Kavşağı'nda sona ermektedir.



İhtiyacınıza Özel Çözüm,

Ekan Yapı

Kimyasalları'nda!

2015 yılında yüzde yüz yerli sermaye ile İstanbul'da kurulan Ekan Yapı Kimyasalları bugün İstanbul dışında Mersin ve Ordu'da bulunan fabrikalarıyla yapı kimyasalları sektörüne hizmet veren önemli aktörlerden biri. Müşteri odaklı, ihtiyaca yönelik üretimleriyle artık sadece Türkiye'de değil, Balkanlarda da her geçen gün büyümesini sürdüren Ekan Yapı Kimyasalları'nı, geleceğe yönelik beklenti ve hedeflerini firmanın Genel Müdürü Eyüp Ensar Ekşi'den dinledik.



Ekan Yapı Kimyasalları San. Tic. A.Ş Genel Müdürü Eyüp Ensar Ekşi

Ekan Yapı Kimyasalları'nın yüzde yüz yerli sermaye ile kurulduğunu ve yapı kimyasalları sektöründe faaliyet gösterdiğini biliyoruz. Firmayı bir de sizden dinlemek isteriz. Ne

zaman, nerede, hangi misyon ve vizyon ile kuruldu?

Ekan Yapı Kimyasalları San. Tic. A.Ş 2015 yılında yüzde yüz yerli sermayeyle kuruldu, İstanbul'da

faaliyete başladı, bugün itibariyle faaliyet alanımız Ordu fabrikamızla Karadeniz bölgesinde ve partnerliğini yaptığımız uluslararası bir grupta İstanbul ve



Mersin’de de iki fabrika olmak üzere toplamda üç fabrikamızla üretim yapan bir yapıya sahibiz. 2015 yılından itibaren her yıl satışlarını, cirosunu artıran ve müşteri portföyünü geliştiren bir firmayız. Akışkanlaştırıcı ürünler olarak adlandırılan ve kendi içinde bölümlere ayrılan; normal akışkanlaştırıcı, süper akışkanlaştırıcı veya hammadde bazı itibarıyla baktığınızda hiper akışkanlaştırıcılar, su geçirimsiz katkılar, beton antifriz ürünleri, beton sertleştirmeyi hızlandıran ürünler ve priz geciktiricilere kadar pek çok ürünü Ekan’da bulabilir, ihtiyacınız olan bütün beton kimyasallarını Ekan’dan temin edebilirsiniz.

Üretim teknolojilerinden paketlenme ve lojistik aşamasına, buna ek olarak kalite standartlarından, tüketiciye sağladığı avantajlara kadar ürünlerinizin özelliklerinden detaylı olarak bahsedebilir miyiz?

Ürünlerimiz aslında beton kimyasalları sektöründeki ürünler

ve bunların da yüzde doksan beşi tankerle taşınan sıvı ürünler, daha küçük ölçekli ürünlerde de bir tonluk IBC’lerle sevk edebiliğimiz veya eser miktarda da olsa yirmilik bidonlar şeklinde verilebilen ürünlerimiz mevcut. Ancak ürün gamının neredeyse tamamı, tankerlerle sevk edilen tonajlı sevk ürünleridir. Stoklama noktasında da zaten hazır beton tesisinde bulunan stok tanklarını kullanıyoruz. Lojistik noktasında da sadece bizim ürünlerimizi taşıyan, bize bağlı olan tankerlerle çalışıyoruz. Aynı şekilde Ekan ile beraber partnerimiz olan şirketin de ürünlerini taşıyan bir yapıya sahibiz.

Sağladığımız avantajlara gelince; artık piyasanın getirdiği noktaya itibarıyla çok fazla harcılaım ürün bu sektörde kullanılmıyor. Tamamen müşteri odaklı, müşteri özelinde, müşteri ihtiyacına uygun çözümler üretiyoruz. Yani bir nevi terzi usulü ürün yapıyoruz. Bu sadece Ekan’a

ait olan bir özellik değil, sektörün birçoğunun bugün itibarıyla başvurduğu yöntemlerden birisi. Türkiye’nin bir ucundan bir ucuna aynı üründen ziyade herkese, herkesin ihtiyacı olan ürünü üretiyoruz sebebi de şu; herkesin kullandığı çimento aynı değil, agrega aynı değil, beton üretim tarzı aynı değil. Örnek veriyorum; kimi betoncu beton slumpı olarak S5 kıvamı üretmeyi tercih ediyorken, kimi S3 kıvam üretmeyi benimsemiştir. Her şey aynı olsa bile o kıvam farkından dolayı aynı tip katkıyı kullanamıyorsunuz, aynı kimyasalı kullanması mümkün değil. Bu nedenle bizim müşteri ihtiyacını çok iyi çözmemiz, tespit etmemiz ve ona uygun ürün vermemiz gerekiyor. Bu durum da herkese farklı ürünler kullanmamız gerektiren bir döneme götürdü sektörü. Bizler de herkesin ihtiyacına uygun ürün üretmekle mükellefiz ve bunu yapıyoruz şu anda... Kısaca ihtiyacınıza özel çözümler Ekan



ekan

yapı
kimyasalları
sanayi ve
ticaret a.ş.

Yapı Kimyasalları'nda diyebiliriz.

Yeni ürünlerin geliştirilmesi, üretilmesi ve ürünlerde kalitenin sürekliliğinin korunması, ulusal ve global pazarda önemini her geçen gün daha da artırıyor. Bu bağlamda Ekan Yapı Kimyasalları olarak Ar-Ge, Ür-Ge, uluslararası standartlara uyumluluk ve sürdürülebilirlik faaliyetlerinizden bahsedersiniz?

Ekan olarak kalite standartları anlamında tüm ürün gruplarımızda CE işaretleme sistemi ne sahibiz. Bunun dışında Ekan ürünlerini dünyanın herhangi bir noktasında da rahatlıkla kullanabilirsiniz çünkü uluslararası standartlarla uyumluluk anlamında, Ekan tüm standartları sağlamış, tüm belgelere sahip bir firma.

Ekan olarak şöyle avantajımız ve ayrıcalığımız da var; bugün itibarıyla Ekan Sırbistan'da faaliyette olan bir şirket. Balkanlarda Ekan Sırbistan'ı biz devreye aldık. Ekan olarak ihracat noktasında faaliyet alanımız sadece Sırbistanla sınırlı değil, merkezi Sırbistan olan bu şirketin Balkanların tamamına hitap eden bir yapısı var. Ekan Sırbistan yeni bir şirket ama zamanla büyüyecek, gelişecek bir yapıya sahip.

Ar-Ge tarafında ise; artık sadece Türkiye'ye hizmet eden değil, Balkanlara da direkt hizmet veren bir yapımız var. Bölgelerin

ve müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda olması gereken ne ise, o tarzdaki Ar-Ge çalışmalarımız zaten Pendik'te bulunan kendimize ait laboratuvarımızda devam ediyor. Güzel bir Ar-Ge laboratuvarımız var, bu laboratuvarında müşteri taleplerine cevap verebilen ürünlerin yanında, kendimizi geliştirmek adına yaptığımız ileriye dönük çalışmalarımız da devam ediyor. Tamamen Ekan'ın kendi ihtiyaçları çerçevesinde, müşterilerine çözüm üretsin diye kurulan bir laboratuvar burası. Beton kimyasallarının hazır beton müşterisine katma değer sağlayacağı veya sağlama ihtimali olan tüm noktalarında araştırma, geliştirme, üretme ve test etme noktasında elimizden gelen tüm çalışmaları yapmaya devam ediyoruz.

2016 yılında teşvik belgesine bağlanan yatırım projeleri listesinde Ekan Yapı Kimyasalları olarak yer alıyorsunuz. Belgeye göre Ekan Yapı Kimyasalları 1,1 milyon liralık yatırımıyla, beton ve çimento katkı kimyasalları üretimi yapacak. Peki, Türkiye hızla bir ekonomik daralmaya doğru ilerlerken en büyük risklerden biri de daralmanın yüksek enflasyon ortamında gerçekleşme ihtimalinin yükselmesi, yani stagflasyon riski. Bu risk, Ekan Yapı kimyasallarını ne kadar etkileyecek? Ülkemizde hedeflenen yapılanmalar için bir çalışma planı belirlendi mi?

Önümüzdeki süreç zor bir sü-

reç, kesinlikle kabul ediyoruz. 2018 Mayıs, Haziran gibi kendini belli eden Ağustos ayında pik yapan ekonomik bir problemle karşı karşıyayız. Problemin etkisini gösterdiği nokta da, inşaat sektörü maalesef... Biz de inşaat sektörüne bağlı birer kuruluş olduğumuzdan, otomatik olarak bizi veya bizim müşterimizi çok ciddi anlamda etkileyen bir ekonomik yapıyla karşı karşıyayız. Ekonomik daralmalarla beraber beton sektöründeki problemler her geçen gün devam ediyor. Ne yazık ki, küçülmeyle beraber konkordatoya kadar devam eden süreçlerle karşılaşmaktayız. Bunlar sektörün önümüzdeki dönemlerde çok parlak olmayacağını gösteriyor. Kısa vadede 2019 Nisan, Mayıs; uzun vadede 2021 Haziran'a kadar sektörün daralarak veya büyümeyerek devam edeceğini öngörüyoruz. Bu öngörü içerisinde Ekan olarak konumumuz nedir diye soracak olursanız; Ekan olarak büyüme projelerimizi revize etme noktasında durduğumuzu söyleyebilirim. Çok fazla büyümeye odaklı bir yapılanmadan ziyade konumumuzu, büyüklüğümüzü, olduğumuz yeri korumak ama daha güvenli tarafta kalmak gibi bir strateji izleyeceğimizi söyleyebilirim. 2019-2020 yılları içerisinde Türkiye'nin gerçeği biraz bu olmak zorunda, sağlıklı bir şekilde yoluna devam etmek



isteyen her şirketin bu önlemleri alması gerekiyor. Çok dalgalı bir denizdeyiz, gemilerin karaya ulaşması lazım, karaya ulaşırken maalesef birçok geminin başına problemler gelecek ve gelmeye de başladı, o yüzden karaya çıkmak için herkesin önlemini alması lazım. Buradaki amaç da gemiyi daha da büyütme değil, gemiyi sağ salim karaya çıkarmak.

Yalıtım konusunda, betonda yalıtım yalıtımda beton projenizi, su yalıtımı ve betonda yalıtımın öneminden bahsedebilir misiniz? Haziran ayında yürürlüğe giren su yalıtım zorunluluğu noktasındaki yasayla birlikte pazarın beklentilerini de değerlendirmenizi rica edeceğim...

İşin başında gerçekçi ve sağlıklı bir şekilde yapılmayan su yalıtımı işlerinin, günün sonunda tamir ve tadilatı hem çok masraflı hem de çoğu zaman yüzde yüz çözümü olmayacak şekilde sorunlar ortaya çıkarması durumu var. Biz bu anlamda hem ürünlerimiz hem de uygulama sistemlerimizle bir kombinasyon oluşturarak, gerek hazır betoncular üzerinden gerek direkt müteahhitlere ulaşarak inşaat sürecinde bu işi eksiksiz ve kusursuz bir şekilde yapıp, sonrasında müteahhit iş ortaklarımızın bu konuyla ilgili herhangi bir sorun yaşamaması adına önlem almış oluyoruz aslında... Bizim sunduğumuz sistem dünyada uzun süredir var olan ama ülkemizde son yıllarda giderek pazar payını artıran en teknolojik sistem. Kristalize su yalıtım sistemleri... Sağladığımız birçok avantaj var ve bunların en başında da bugün herkesin önem vereceği; işin sağlıklı yapılması, ekonomik yapılması, işçi ve zaman avantajı gibi konular geliyor. Bu anlamda Ekan Yapı Kimyasalları olarak ürünü değil, ürünü uygulama sistemleriyle

destekleyerek anahtar teslim çözümler üreten bir yapıyı Türkiye'ye getirdik diyebiliriz.

Su yalıtımı noktasında betonda yalıtım yapan ürünler, beton katkıları hakkında konuşacak olursak Ekan'ın hangi ürünlerinden bahsedebilirsiniz?

Ekan da biz aslında, biraz da Supershield'a kıyasla su geçirimsizlik anlamında yüzde yüz belki çözümü olmayan ama bir ek önlem olarak kullanılması tavsiye ettiğimiz Hydra serisi ürün gurubumuzu müşterilerimize sunuyoruz. Hydra serisinde, yapılabilecek ekstra su yalıtımına ilaveten veya çok büyük su ile ilgili problemi olmayan şantiyelerde basit bir önlemle su yalıtımı ile ilgili çözülebilecek noktalarda biraz daha betondaki yer alan hava boşluklarını düzenli hale getirip, gerek donma-çözünmeye karşı gerekse daha düşük su çimento oranına ulaşarak betonu daha geçirimsiz hale getirmeye çalışıyoruz.

Sektörde kullanılan ve başta karbon salımı gibi pek çok olumsuzluklara sebebiyet veren ürünler için sizce ne gibi tedbirler alınmalı? Ekan Yapı Kimyasalları olarak sizin çevreyi koruma anlamında ne tür çalışmalarınız var?

Beton sektörüne baktığımız zaman bu sektörde karbon salınımına en fazla sebebiyet veren ürünün başını klinker üretimi çekiyor. Siz klinker üretimini ne kadar azaltırsanız, atık malzemeleri tekrar geri dönüştürüp beton içerisine katıp, katma değerli bir ürün haline getirirseniz aslında karbon salınımına çok ciddi anlamda katkı sağlamışsınız demektir.

Klinker üretiminin azalması için de klinkerin daha az katıldığı çimento tiplerinin kullanılması veya buna ilaveten mineral diğer atık ürünlerle bunu destekleyerek azaltılması

gerekir. Burada da yüksek fırın cürufu veya termik santrallerin bacalarından çıkan uçucu kül gibi ürünlerin daha fazla nasıl beton içerisine katabiliriz diye düşünülmesi lazım. Biz Ekan olarak yüksek miktarda fırın cürufu kullanmaya müsait, yüksek fırın cürufunun yanında uçucu küllerin kullanımına yönelik beton düzenlemeleri yapmak için katkılar geliştiren bir firmayız. Ekan gibi diğer beton kimyasalları üreten şirketlerin de çok ciddi anlamda desteği var. Siz tek başınıza beton kimyasalını göz ardı ederek CEM 1 tipi çimentodan çok fazla diğer çimentolara veya mineral destekli betonlara geçiş yapamazsınız. Bu durumda karşınıza pek çok engel çıkar; kiminde priz, kiminde mukavemet, kiminde de maliyet problemi çıkar. Ancak beton kimyasallarıyla siz bunları çok güzel kompanse edip, ran tabl bir ürün elde etme imkanına sahipsiniz, Ekan da bu işe ciddi anlamda öncülük eden, bu işin bilincinde olan bir şirkettir. İstanbul'da, bunu mutlu ve gururlu bir şekilde ifade edebilirim ki; yüksek fırın cürufunun hazır beton tesislerinde gerçek anlamda kullanılmaya başlamasına ön ayak olan insanlarız. Çünkü cürufun betonun içerisinde kullanılmasıyla beraber yaşanan o ilk problemlerin anlatılması, onların önüne geçilmesi için katkılarının geliştirilmesi, ne tip katkılarının kullanılması gerektiğinin ifade edilmesi noktasında çok büyük emeklerimiz var. Şunun da altını çizmek isterim ki; Ekan olarak biz kapalı sistemde üretim yaptığımız ve ürünlerimizin imalatı esnasında kesinlikle herhangi bir atıkla doğayı kirletmediğimiz için doğaya bu anlamda da zarar vermiyoruz.

ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir: “Su Yalıtımında Liderlik Koltuğuna Oturduk”

33 yıllık geçmişiyle ODE Yalıtım, sektöründe ilk Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu yayınlayan, 100 milyon TL yatırımla hayata geçirdikleri Eskişehir Üretim Tesisini “Yılın Yatırımı Ödülü”nü kazanan, Ar-Ge yatırımları neticesinde pazarın talep ettiği ürünü 10 günlük bir sürede üretilip ihraç edebilen yalıtım sektörünün lider firmalarından biri. ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir ile dünden bugüne ODE’yi, firmanın 2019 hedefleri doğrultusunda, ihracat ve yeni ürün odaklı planlarını konuştuk.



ODE Yalıtım Pazarlama Direktörü Ceylin Akdemir

Yalıtım konusunun en önemli kollarından biri olan su yalıtımı konusunda 01.06.2018 tarihinde yürürlüğe giren “Su Yalıtımı Yönetmeliği”ni genel olarak nasıl yorumluyorsunuz? Bu yönetmelikle beraber nelerin değişeceği ni ön görüyorsunuz?

Su Yalıtımı Yönetmeliği yapı sektörü için çok önemli bir gelişme çünkü her şeyden önce hayat kurtaracak bir uygulama. Yapıya sızan su özetle, taşıyıcı sistemleri korozyona uğratar, yapıların yük taşıma kapasitesini önemli oranda azaltır ve bir deprem olması durumunda maalesef

binanın çökmesine sebep olabilir. 1999 depreminde de bunu yaşadık. Bitümlü Su Yalıtımı Üreticileri Derneği (BİTÜDER), 1999 Depremi sonrası İstanbul’da incelenen yaklaşık 56 bin konut ve işyerinin yüzde 64’ünde korozyon tespit edildiğini açıklamıştı. Bu çok yüksek bir oran. Su



yalıtımı olmayan, yağmur suyunu, topraktaki nemi, zemindeki yeraltı suyunu çeken bir bina, 10 yıldan sonra taşıma kapasitesinin yüzde 66'sını kaybeder. Böylesi bir durumda binanın demirleri zamanla paslanır, depremde de asıl riski işte bu oluşturur. Türkiye ise nüfusunun yüzde 95'i deprem bölgesinde yaşayan bir ülke. Bu anlamıyla Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği, her şeyden önce hayat kurtaracak bir adım oldu.

Eskiden kişilerin tercihine bırakılan su yalıtımı, şimdi bir standarda oturtulmuş durumda. Yönetmelik çerçevesinde şartlara uymayan hiçbir binaya yapı ruhsatı verilmeyecek. Ayrıca su yalıtımında standartlara uygun kalitede malzemeler kullanılıp kullanılmadığı ve uygulamanın doğru yapıp yapılmadığı da yönetmelik çerçevesinde denetlenecek. Bu yönetmeliği bu nedene çok önemli buluyoruz ve ülkemizdeki binaların çok daha uzun ömürlü olmasını ve ideal binalara dönüşmesini bekliyoruz.

Su yalıtımında liderlik hedefiyle ilerliyorsunuz. Buna bağlı olarak membran ürün ailesine Ar-Ge çalışmalarınız sayesinde yeni ürünler kazandırdınız. Geliştirdiğiniz ODE Alüminyum Folyolu Membran ve ODE Granat Viyadük Membran ürünlerinizin teknik özellikleri ve sağladığı avantajlar hakkında bilgi verir misiniz?

ODE Yalıtım olarak son birkaç yıldır tüm yatırım ve yapılanmamızı, yeni pazarların yanı sıra yeni yönetmeliklerin ses, ısı ve su yalıtımında doğuracağı talebi karşılayabilmek üzerine kurguladık. Membran, Starflex ve R-flex'te, pazarda agresif bir büyüme gerçekleştirdik. Sizin de söylediğiniz gibi Ar-Ge'ye odaklanarak su yalıtımında liderlik koltuğuna oturduk. Yakın gelecekte bitümlü membranda her segmentte ürün üretmek



ve yurtdışı pazarlarda yeni ürün talebine hızla yanıt vermek en büyük önceliğimiz. Yeni ürün geliştirmede o kadar hızlanmış durumdayız ki, pazarın talep ettiği ürünü, sıfırdan, 10 günlük bir sürede üretip ihraç edebiliyoruz. ODE Granat Alüminyum Folyolu Membran ve ODE Granat Viyadük Membran da yine Ar-Ge ile imza attığımız ürünlerimiz. ODE Alüminyum Folyolu Membran, çatı su yalıtımlarında, baca diplerinde, çatı derelerinde ikinci kat membran olarak kullanılıyor ve alüminyum folyo ile kaplanmış üst yüzeyi sayesinde, güneş ışınlarını yansıtıyor. ODE Granat Viyadük Membran ürünümüz ise, viyadükler, köprüler, tüneller ve karayolları inşaatlarında asfalt altında su yalıtım uygulamasında kullanılıyor ve 150 °C'ye varan sıcaklığa dayanabiliyor. Önümüzdeki süreçte de müşterilerimizin ve uygulamacıların beklentilerini fazlası ile karşılayacak yeni ürünlerimizi piyasaya sunacağız.

Yalıtım deyince akla gelen konu enerji tasarrufu oluyor. Bu konuda, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Kalite Standartları yönetmeliği var. Bu yönetmelik kapsamında da ilerleyecek olursak ODE, bu tasarrufun ülke ekono-

misine katkısını nasıl yorumlar? Ayrıca buna ek olarak ısı yalıtımı ürünlerinizden bahseder misiniz?

Yalıtım ürünleri, eskiden ülkemizde sadece belirli sektörlerin ihtiyaç duyduğu, tercihe bağlı, opsiyonel ürünlerdi. Ancak küresel pazarlara entegrasyon, uluslararası standartlara uyum gibi süreçlerin yanı sıra artık en bilinen gerçeğiyle sağladığı enerji tasarrufu nedeniyle bir ihtiyaca dönüştü. Kaynak ve enerji verimliliğinin, maliyet yönetimi açısından ön plana çıkmasıyla birlikte su, ısı, ses ve yangın yalıtımı alanlarındaki tüm bu ürünler, yönetmeliklerin de etkisiyle zorunluluk haline geldi. Tabi yalıtımda hala kat edeceğimiz uzun bir yol var. Örneğin halen kişi başına düşen ısı yalıtımı malzemesi tüketiminde Türkiye, Avrupa'nın neredeyse 8-10 kat gerisinde kalıyor ki, bu rakamın hızla yükseltilmesi gerekir. Son dönemde AB, enerji tasarrufu alanında bir takım yasal düzenlemeler getirerek yeni hedefler ortaya koydu ve Avrupa Komisyonu tarafından 30 Kasım 2016 tarihinde yayınlanan "Tüm Avrupa için Temiz Enerji" düzenlemeleriyle, 2030 yılına kadar enerji verimliliğinde yüzde 30 artış hedefledi. Ayrıca kullanılan



yalıtım malzemesinin kalınlığı da enerji tasarrufunda önemli bir kriter ki, burada da Türkiye, AB'nin oldukça gerisinde.

Isı yalıtımının bina ısıtma sistemi başta olmak üzere, ülke ekonomisi ve çevre gibi çeşitli konularda pek çok olumlu etkisi mevcuttur. Isı yalıtımı; uygulanan yalıtım kalınlığına bağlı olarak, ısı kaybını %30-90 oranında azaltır. Kışın yapı elemanlarının iç yüzey sıcaklıklarını artırarak yoğuşma riskini azaltır ve küflenme vb. olayları önler. Kışın iç mekanlarda dengeli bir sıcaklık dağılımı sağlar, yazın da binanın aşırı ısınmasını engelleyerek sağlıklı yaşam alanları oluşturur. Dış duvarlarda ısıtılma gerilmelerini azaltır ve sıcaklık farklarından oluşan çatlakları engeller.

ODE Yalıtım olarak, Çorlu üretim tesisimizde, ODE Starflex markasıyla ısı, ses ve yangın yalıtımında kullanılan cam yünü ve ODE Isıpan markasıyla ekstrüdepolistren ısı yalıtım malzemesi üretimi gerçekleştiriyoruz. ODE R-Flex markasıyla da tesisatta kullanılan ısı yalıtım malzemesi üretiyoruz.

100 milyon TL yatırımla hayata geçirilen Eskişehir Üretim Tesisiniz "Yılın Yatırımı Ödülü"nü kazandı. Bize Eskişehir'deki tesisinizden ve aldığınız ödülünden bahsedermisiniz?

Biz ODE olarak tüm faaliyetlerimizi yalıtım sektöründe Tür-

kiye'den çıkan global marka olma hedefimiz doğrultusunda sürdürüyoruz ve bizi bu hedefimize götürecek yatırımlara imza atıyoruz. Bu yıl bize, 15'inci Yalıtım Sektörü Başarı Ödülleri'nde "Yılın Yatırımı" ödülünü kazandıran Eskişehir üretim tesisimiz de işte bu yatırımlarımızın en önemli odağı ve en büyük parçası. 2017 yılında devreye aldığımız bu tesisi, 100 milyon TL yatırımla, hem Türkiye'ye hem de sektörümüze olan güvenimiz çerçevesinde hayata geçirdik. Yaklaşık 3 yıl gibi kısa bir sürede devreye aldığımız bu fabrikamızın ilk fazı 30 bin metrekaresi kapalı, toplamda 75 bin metrekarelik bir alana sahip. Henüz yeni sayılabilecek bir üretim süreci olmasına rağmen önemli başarılar elde ediyoruz ve yıllık 20 milyon metrekare membran üretimimizle iddiamızı her geçen gün artırıyoruz. Bu kapasitemiz ve bilgi birikimimiz ile de su yalıtımında liderliğe oturduk. "Yılın Yatırımı" ödülü alan bu tesisimiz aynı zamanda çevre dostu da. Projelendirme safhasındayken ısıtma, aydınlatma ve atık konusunda gerekli tedbirlerin alındığı tesisimizde, yangın, çevre ve yalıtım konusundaki tüm duyarlılığımızı projemize yansıttık. Gündüz aydınlatmamız, doğal aydınlatma malzemesi polikarbon ışıklıklarla sağlanıyor. Otomatik duman damperleri ise doğal havalandırma sağlayacak

şekilde işliyor. Kirli havayı filtre etmek üzere scrubberlar kullanılan tesisimizin tasarımında, fotovoltaik enerji üretimi, led aydınlatma armatürleri, sifonik sistem yağmur suyu deşarjı ve gri su tesisatları gibi çevre dostu uygulamalar yer alıyor. ODE'nin büyümedeki en büyük lokomotif olan bu tesisimiz, aynı zamanda sektörümüz için öncü olan Ar-Ge birimlerinden birine de sahip.

Çalışan memnuniyeti anketine göre beyaz yakada % 13 artışla 8 puan; mavi yakada ise % 17 artışla 9 puan yükseldi. Taklit edilemeyen bir kurum kültürü oluşturmak mottosunu hayata geçirebildiniz mi? Ayrıntıları paylaşabilir misiniz?

Beyaz yakada 8 puan, mavi yakada ise 9 puan olarak yakaladığımız bu artış, bizler için oldukça önemli. Çünkü aslında hem memnuniyet anketlerinin birkaç puan yukarıya taşınması hayli zorken, biz bu zoru başardık hem de paydaşlarıyla büyüyen bir ODE hedefimizde başarılı olduğumuzu gördük. Bu sonuçlar aslında ODE'nin paylaşım odaklı kurum kültürüne dayanıyor. ODE'de paylaşım kültürünün odağında açık iletişim, takım oyunu, sorumluluk alma, şeffaflık, pozitif yaklaşım, yenilikçilik, hız ve yardımseverlik bulunuyor. İnsan kaynağımızın gelişimine katkıda bulunduğumuz, memnuniyet ve bağlılıklarını perçinleyebildiğimiz ve az önce özetlediğim gibi kurum kültürümüzün özünde ve odağında bulunan kavramların içi- nin her geçen gün daha da dol- durulmasını sağlayabildiğimiz sürece, taklit edilemeyen bir kurum kültürü yaratma hedefimize de ulaşmış olacağız. Elde ettiğimiz bu sonuç, doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Sosyal sorumluluklar noktasında ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?



Birde sürdürülebilirlik projelerinizden bahseder misiniz?

ODE bu anlamda ilklere imza atmış bir firma. Sektöründe ilk Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu yayınlayan firma. 33 yıllık geçmişe sahip bir firma olarak kurumsallaşma adına yaptığı çalışmaları, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak adına gerçekleştirdiklerini, çevreyi koruma yönündeki uygulamalarını, başta kendi çalışanları ve bayileri olmak üzere, tüm iş ortaklarına bu raporla aktardı. ODE'nin sosyal sorumluluk felsefesi, yaşamı iyileştirmeye dayanıyor ki, bunun olmazsa olmazı olarak çevreyi ve doğal ortamı korumak, sosyal sorumluluk politikalarında raporda "Çevre" başlığı ile yer alıyor. Üretim faaliyetlerinde bulunurken çevreye zarar vermemek için gerekli önlemleri almak, ürettiği ürünleri çevre ve insan sağlığına uyumlu hale getirmek ve bu uyumu sertifikasyonlarla belgelendirmek üzere çalışmalarını sürdürüyor. Ekolojik çeşitliliği korumaktan enerji tüketimini azaltmaya, geri dönüşümlü malzeme kullanmaktan paydaşları çevresel yönetim ve enerji verimliliği konularında bilgilendirmeye kadar alanlar, ODE'nin Çevre Politikası içinde kendisine yer buluyor. Raporda ayrıca "Bina Yalıtımı: İklim Değişikliği ile Mücadelede İlk Adım" ve "Yeşil Bina Uygulamaları" gibi başlıkların yanı sıra yurtiçi ve yurtdışı üye olduğumuz sektörel dernekler, çalışanlarımıza, bayilerimize ve diğer tüm paydaşlarımıza yönelik faaliyetlerimiz, kültürel ve sosyal sponsorluklarımız, ödülllerimiz ve başarılarımız gibi başlıklar yer alıyor. Raporumuzda ODE'nin kadının iş gücüne katılımına verdiği önem ve kadın çalışan oranının artırılmasını, şirket politikasının



ana unsurlarından biri olarak görmesi de yer alıyor. Bu kapsamda KSS raporunda, kadın çalışan oranının büyük oranda düşük olduğu yapı-inşaat sektörünün bir oyuncusu olmasına rağmen, ODE'de kadın çalışan sayısının artırılması noktasında hedefler belirtiliyor. Buna göre ODE, 2020 yılına kadar beyaz yakada kadın çalışan oranını %51'e yükseltmeyi, kadın yönetici oranında ise %21'den %35'e çıkmayı hedefliyor. ODE aynı zamanda, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi ile BM Küresel İlkeler Sözleşmesi girişimi tarafından yaygınlaştırılan 'Kadınların Güçlenmesi Prensipleri' beyannamesine imza atan Türk firmalarından biri. Kadın ve erkeklerin eşit fırsatlara ulaşmasını sağlayacak ekonomik ve sosyal koşulları yaratmak ve faaliyet gösterdiğimiz ülkedeki sürdürülebilir kalkınmayı hızlandırmak amacıyla kadın-erkek eşitliğinin geliştirilmesine katkıda bulunmak ise taahhütlerimiz arasında.

2018'in son çeyreğine girerken 2018'i değerlendirebilir misiniz? 2019 yılı için beklentilerinizi ve

varsa yeni projelerinizi paylaşabilir misiniz?

ODE olarak 2018'i yılın başında atılım yılı ilan etmiştik. Yeni ürün geliştirme odaklı Ar-Ge çalışmaları, yeni pazarlarla büyüme, pazarlarımızı artırarak ihracatı artırma bu yılki hedeflerimizdi. Şu ana kadar tüm hedeflerimizde çok başarılı sonuçlarla ilerliyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda Ar-Ge faaliyetlerimiz için yıllık ciromuzun ciddi bir oranını kaynak olarak ayırdık ve bunda ne kadar isabetli davrandığımızı artık görüyor ve meyvelerini şimdiden topluyoruz. İhracatta bölgesel bir güç haline gelen ODE, yılın ilk altı ayında, geçen yılın aynı dönemine göre ihracat cirosunu dolar bazında yüzde 35 artırdı ki, bunu pazarlarını çeşitlendirerek başardı. Öncelikli hedefimiz pazar ihtiyaçlarını yakından takip etmeyi sürdürerek, pazardan gelen talebe hızla yanıt verebilmek ve yeni membran ürünleri üreterek, membran ihracatımızı yakın zamanda çok daha üst seviyelere çıkarmak. 2019'u da hedeflerimiz doğrultusunda, ihracat ve yeni ürün odaklı geçirmeyi planlıyoruz.



ORFA, İş Ortaklarına

Çözüm Odaklı Yaklaşıyor

1985 yılında Faik Feda ve Oral Yaman tarafından kurulan ORFA, iş ortaklarına çözüm odaklı yaklaşıyor ve bölgesel marka algısından kurtulmayı hedefliyor. Ayrıca Türkiye'nin birçok yerine hızlı servis yapan ORFA, mühendislik hizmeti de vererek satışını yaptığı endüstriyel ürünlerde tüketicilerin ihtiyaç duyabilecekleri tüm çözümleri onlara sunuyor. Endüstriyel ürünler sektöründe köklü markaların ürünlerini www.or-fa.com e-ticaret sitesi çatısı altında toplayarak sektör üyelerinin kolay ulaşabileceği ulusal bir alışveriş hizmeti sunuyor.



ORFA Endüstriyel Mamuller Sanayi ve Ticaret A.Ş. Şirket Müdürü, Elektronik Yüksek Mühendisi Erol Feda

Erol Bey, öncelikle kendinizden biraz bahseder misiniz? ORFA 1985'te kurulan ve 1987'den sonra yalnız Feda ailesi tarafından yönetilen, Türkiye genelinde; ısıtma, soğutma, tesisat, sistem tasarımı, akışkan kontrolü ve ekipmanları konularında üst düzey bilgi ve deneyime sahip bir firma. Daha detaylı bilgiler ışığında ORFA'yı nasıl tanımlarsınız?

1972 yılında Bulgaristan'da doğdum, 1978 yılında Türkiye'ye göçmen olarak geldik ve 1985 yılında ise babam bu işe atıldı. İlk çırak olarak başladım. O gün-

den sonra işten hiç kopmadım. İş ile beraber büyüdüm ve bu sürede de eğitimime devam ettim. Babam eğitime devam etmemi destekledi ve teşvik etti. Lise eğitimimi meslek lisesinde elektrik bölümü okuyarak tamamladım. Sonra, Sofya Teknik Üniversitesi'nin Elektronik Yüksek Mühendisliği bölümünden mezunu oldum. Son 12 yıldır da şirketin aktif olarak yönetimindeyim. Dile kolay, 33 yıllık meslek hayatım var. Dünya geliyor. Benim elektronik mühendisi ol-

mamın katkıları ile tecrübemizi birleştirdik ve sistem tasarımı alanında kendimizi geliştirdik. Sistem tasarımı bizim için artık olağan bir hal aldı. Örneğin ORFA, bir tekstil fabrikası kurulaacağı zaman o fabrikanın ihtiyacı olan A'dan Z'ye mekanik tüm aksamaları kurabilecek alt yapıya sahip. Her türlü akışkan kontrolü yapabiliriz, enerji tasarrufu sağlayabiliriz, doğruyu ya da yanlış gösterebiliriz. Dolayısıyla, tecrübemiz elektronikle birleşince otomasyon ko-



nusunda da müşterilerimizi bir adım öne taşıyoruz.

Ağırlıklı olarak endüstriyel ekipmanların satışını yapan bir firmasınız. Tabi ki, sistem tasarımı noktasında uzmanlığınız da ön plana çıkarmamız gereken önemli faaliyetleriniz arasında. Sistem tasarımı noktasında verdiğiniz hizmetlerden bahsedermisiniz?

Öncelikle hedefimiz müşterilerimizin daha verimli çalışmalarını sağlamak. Enerji bugün en pahalı kaynak olduğu için enerji verimliliği konusunda ciddi çalışmalar yapıyoruz. Hidrofor pompalar ile elektrik enerjisini daha az tüketmelerini sağlıyoruz. Buhar konusunda, buhar kayıplarını engelleyecek kondensatör ölçüm hizmeti, kondensatör önerisi sistem tasarımı yaptığımızda enerji tasarrufu sağlıyoruz. Ayrıca kazanda ve izolasyon konusunda önerilerimiz oluyor. Bu öneriler sayesinde müşterilerimize, enerji tüketiminde çok ciddi tasarruf sağlatıyoruz. Enerji verimliliği ve tasarruf konusunda böylece kendimizi kanıtlamış oluyoruz.

Peki, sistem tasarımı yapıyor olmanız aslında sizi tercih edilebilir bir noktaya taşıyor diyebilir miyiz? Veya rakiplerinizden farkınızı ortaya çıkarıyor diyebilir miyiz?

Biz müşterilerimize çözüm odaklı yaklaşıyoruz. Yani müşterilerimizin bugün sistem ihtiyacı olursa, ihtiyacı olan sisteme cevap veriyoruz. Yarın kullandıkları herhangi bir makine de problem olursa, o problemi çözüyoruz. Müşterilerimizin çözüm ortağı oluyor, bir başka deyişle müşteriyle aile bağı kuruyoruz. Bir ürünün satışından başlayarak, o ürünün daha sonra çalışma performansında, yıpranmasında, servis ihtiyacında yani her noktasında biz varız, sonuna kadar müşterilerimizin yanındayız. Biz üretici ve tüketici arasında esnek bir bağ



kuran konumundayız. Üretici ile son kullanıcı arasındaki dengeyi sağlıyoruz. Hiçbir şekilde tarafları mağdur etmiyoruz. Yeri geliyor üreticiye baskı kuruyoruz yeri geliyor müşterimize çözüm odaklı fikir veriyoruz.

Yapılar veya projelerde uygulanan tesisat ve tesisat sistemi; verim, güvenlik ve sürdürülebilirlik açısından önemli. Aslında bir borunun üzerinde kullanılabilecek tüm ekipmanlar sizde mevcut. Bu bağlamda pompa, vana, bağlantı elemanları gibi ürünlerden başlayarak izolasyon ve otomasyon sistemlerine uzanan ürün gamınızdan detaylı olarak bahsedermisiniz?

Endüstride yardımcı enerji, yardımcı tesisler ve tüm ekipmanlar bizde var. Buhar üretimi yaptıkları kazandan tutun da, makinenin buharının kullanıldığı son noktaya varıncaya kadar... Borunun üzerinde gerekli

kazan emniyet ventili, vana, kompensatör, kondensatör gibi ürünlerin yanı sıra bunların sıcaklık ölçümü, basınç ölçümü, izolasyonu gibi tüm ihtiyaç duyulan noktalarda biz ORFA olarak çözüm ortağıyız. Bir işletmenin atıklarını arıtması gerekiyorsa arıtma sistemi kurabiliyor, kimyasal kullanılıyor ise kimyasallarla ilgili akışkanların kontrolünü yapabiliyoruz. Bütün bunlara ek olarak, enerji sektöründe kullanılan yüksek basınç ve yüksek sıcaklık ekipmanlarımız var. Gıda sektörüne uygun özel vanalarımız var. Sonuç olarak, endüstrinin her alanında ORFA olarak biz varız.

Biraz da ürün kalitesi, satışını gerçekleştirdiğiniz ürünlerin Ar-Ge çalışmalarına ürünlerin standartları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Öncelikle ve özellikle şunu vurgulamak isterim; biz çözüm or-



tağı olduğumuz müşterilerimize kalitesi düşük ürün satamayız. Arkasında duramayacağımız hiçbir ürünün satışını gerçekleştiremeyiz. Dolayısıyla kaliteli ürün üreten bir marka ile çalıştığımız zaman bayiliklerimiz de uzun yıllar devam ediyor. Örneğin; AYVAZ firmasıyla bayiliğimiz 30 yıla yaklaşır, KSB firmasıyla bayiliğimiz 20 yılı geçer, Elektro Kalori ile 33 yıldır çalışıyoruz. ORFA olarak, kaliteli ürünü tercih ediyor, o markalarla hareket ediyor ve çözüm ortağı oluyoruz.

Üretici firmaya standartlar noktasında ORFA olarak önerileriniz oluyor mu?

İyileştirme noktasında dönem dönem firmalarımıza önerilerde bulunuyoruz. Verdiğimiz önerileri dikkate alarak üretimi gerçekleştirilen ve piyasada bulunan birkaç ürünün de fikir babası olduğumu söyleyebilirim. Biz bu önerileri sahadaki çalışmalarımız esnasında karşılaştığımız ürünlerden edindiğimiz tecrübeye dayanarak veriyoruz.

İşin biraz da pazar tarafını detaylı konuşmak isteriz. Gördüğümüz kadarıyla sadece bölgesel değil ulusal pazarda da satış ve sistem tasarımları noktasında faaliyetleriniz var. Türkiye'nin hangi bölgelerinde hangi ürünlerle yer alıyorsunuz?

Bugün itibarıyla Güney Marmara

ama hedefimiz tabi ki ulusal seviyeye çıkmak. Yalova, Eskişehir, Kütahya, Afyon, Balıkesir, Çanakkale gibi illerde geniş bir alana sahibiz.

Hedefimiz daha büyük, daha geniş alanlara ulaşmak. Bunun için de daha güçlü bir altyapı, ekipman, eleman ve zamana ihtiyacımız var.

Peki, endüstriyel ürünler pazarında ORFA'yı nerede konumlandırıyorsunuz? Pazarın, ürün ve hizmet alımında ORFA'yı tercih ediyor olmasının en belirgin tarafı nedir? ORFA olarak yeni projeleriniz var mı? Pazar hedefleriniz arasında ihracat var mı? Varsa öncelikle hangi ülkeler?

Bizim yaptığımız bir çeşit toptancılık. Toptancılık boyutunu biraz geliştirebiliriz. Ana tedarikçi konumunu hedefliyoruz. Bulduğumuz pozisyonda elbette rakiplerimiz var. İhracat noktasında ise, öncelikle üretim olması gerekiyor. Üretmediğiniz bir malı ihraç etmek çok kolay değil. Dönem dönem ihracatımız oldu tabi. Arabistan'a, Bulgaristan'a yani çeşitli ülkelere mal gönderdik. Fakat bunlar bizim üretimimiz olan ürünün ihracı değildi. Üretim yaparsak ihracat neden olmasın. Ancak şu an öyle bir hedefimiz yok.

Bir de, Endüstri 4.0 var. Gele-

neksel imalat sanayisini bilişim yönünde yüksek teknolojiyle donatması projesi olarak adlandırılıyor ve bu bağlamda tüm sektörlerde önemli yeniliklere yol açıyor. Üretimdeki bu değişim sizce ulusalda ve globalde pazarı nasıl değiştirir?

Pazarı özellikle ilk yıllarda çok değiştireceğinden eminim. Daha doğrusu ilkler bu işin en büyük payını alacaklar diye düşünüyorum. Türkiye de o ilkler arasına girer. Teknolojik yapay zekânın önünün çok açık olduğunu buna bağlı olarak pazarın tamamıyla değişeceğini düşünüyorum.

Müşteri memnuniyeti noktasında ne gibi çalışmalarınız var? Özellikle bu bağlamda varsa satış sonrası hizmetlerinizin detayları neler?

Biz çözüm odaklıyız. Dolayısıyla, satışını gerçekleştirdiğimiz tüm ürünlerden kendimizi sorumlu tutuyoruz. Ürünlerin her türlü performansında da müşterilerimizin yanındayız. Ürünlerde dönem dönem müşteriden kaynaklı, bazen de bizden kaynaklı problemler yaşanabiliyor. Bu noktada da her iki tarafı memnun edecek şekilde çözümler üretiyoruz. Örneğin, bizden aldığı bir pompa arızalandığında, arıza kullanıcından da kaynaklı olsa, üreticiden de kaynaklı olsa, biz ürün tamir edilene kadar işlerin aksamaması için geçici bir pompa sağlıyoruz. Yani müşteriyi hiçbir şekilde mağdur etmemeye çalışıyoruz.

Yeni projelerden bahsetmişken biraz da e-ticaret sitesi olarak kurduğunuz www.or-fa.com'un detaylarını sizden dinlemek isteriz. e-ticaret tarafında işler nasıl ilerliyor? Güvenlik, sipariş ve teslimat, kargo seçenekleri, geri ödeme, iade ve gizlilik politikası, kullanım koşulları, ödeme seçenekleri, satış sözleşmesi gibi konuların detaylarını anlatabilir misiniz?

or-fa.com sitemiz yayına açıl-



dı, içerisinde binlerce ürün ve varyasyonları ile birlikte binlerce seçenek var. Pompalardan vanalara, kompansatörlerden kondenstoplara ve seviye kontrol ürünlerine kadar uzanan çok geniş bir ürün gamı var. Burada rekabetçi fiyat hedefliyoruz ve bu işi ciddiye alıyoruz. Özellikle taksitli satış sistemi üzerinde çalışıyoruz. Öne çıkarabileceğimiz noktalardan biri de; ORFA'yı bölgesel olduğu algısından kurtarmak. Türkiye'nin dört bir yanına hızlı şekilde servis yapabilen, satış yapabilen ve hizmet sunan bir firma olma yolunda e-ticaret sitemiz lokomotif görevi görecek. Geleneksel satış kanalıyla birlikte or-fa.com da dijital bayii gibi hareket edecek.

128bit SSL güvenlik sertifikamızı aldık. Bankalarla sanal pos anlaşmamızı yaptık ve sistemi kurduk. Şimdi ödeme metodlarını zenginleştirmek için çalışıyoruz. İster kapıda, ister havaleyle isterse kredi kartına taksit seçenekleriyle alışverişlerini rahatlıkla yapabiliyorlar. İmalatçı firmaların ürün gamı her ne kadar zengin olsa da, ORFA alanında öncü birçok markanın ürününü sattığı için adeta bir havuz niteliğinde. Yani hepsinin ürününü tek çatı altında toplayabilen bir e-ticaret platformu konumunda.

Size lokasyon olarak daha uzak bölgelerde satışını yaptığınız ürüne, teknik destek gerekirse bu hizmeti nasıl sağlarsınız?

Bizim satışını yaptığımız ürünlerin genelde bir network ağı var. Bunun için de servis ağıları ve bölge müdürlükleri var. Bizden temin ettikleri bir üründe yaşadıkları bir problem olursa, servis arkadaşlarımızı yönlendiriyoruz. Onlar çözümü üretiyor fakat çözüm üretemediklerinde bizler yine buradayız. Ürünü bize ulaştırdıklarında biz de gerekli çözümü elbette sağlıyoruz. Bizim politikamız çözüm ortağı



olmak. Hiçbir şekilde müşterimizi mağdur etmeyiz. Geleneksel satış kanalıyla hizmet alan kişi aynı hizmet kalitesini dijitalde de alacak. Bizim hâkimiyet alanımız Güney Marmara'ydı, şimdi Diyarbakır'a kadar ürün satabiliyoruz. Özellikle belirtmek isterim ki sitemizde, hiçbir şekilde risk almamak adına en yüksek güvenlik seviyesini kurduk. O noktada alıcıların kafasında herhangi bir soru işareti kalmasın. Türkiye'nin en modern ticaret sitelerinin alt yapıları neyse aynısı or-fa.com için de geçerli. Güvenli ve rahat alışveriş yapabilirler.

Sizden bir de rekabet analizi yapmanızı istersek, rekabet ortamını nasıl değerlendirirsiniz? Sizce sektörün en önemli sorunları neler? Varsa bu sorunlara çözüm önerilerinizi alabilir miyiz?

Rekabet sayesinde ürün geliştirme söz konusu. Rekabet olmadığında telefonu bile geliştiremezler. Rekabet iyi yapıldığında, sonuçları ürün geliştirme, fiyat düşürme gibi değerlendirilebilir. Bir de pazar bazlı rekabet var ki, en büyük handikap da budur. Benim burada müşterilerime önerim; ürün aldıkları kişiyi, firmayı ya da tedarikçiyi analiz

etmeleri. Az önce de belirttiğim gibi, biz çözüm ortağı olarak gerekirse Türkiye'nin diğer ucuna da çözüm üretiriz ama mal aldıkları herkes bunu yapabilir mi? Bunu sorgulamaları gerekir diye düşünüyorum.

ORFA'yı marka değeri olarak nerede görmek istiyorsunuz? Ya da bunun için çalışmalarınız, farklı planlarınız var mı? 'Herkesin içinde bir aslan yatar' dediniz, marka değeri ve bilinirliği noktasında sizin içinizde bir aslan var mı? Varsa nereye doğru götüreceksiniz?

Ben çocuğum gibi görüyorum ORFA'yı. Bilinen ve güvenilen bir marka olmasını istiyor, bunu için de çalışıyorum. Taşıyabildiğim kadarıyla en üst seviyeye taşıyacağım. OR ve FA harfleri kurucu ortaklarından bir araya geliyor. Ortaklardan bir tanesi ayrıldığında dahi, ORFA adı bozulmadı. Aslında bu durum bile marka ve bu isme verilen değer ne olduğunu gösteriyor. ORFA oturmuş bir marka, Türkiye'de biliniyor. Bizim çocuğumuz, bizim büyüttüğümüz bir marka ORFA ve biz markamızı üst seviyelere taşımak için çalışmaya devam ediyoruz.

İç Mimar Eda Tahmaz:

“Banyo ve Mutfaklar Artık Daha Yenilikçi, Daha Teknolojik ve Daha Yeşil”

Farklı yapı tipolojileri içerisinde ödüllü konut projeleri ile ön plana çıkan EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz, geçmişten günümüze mutfak ve banyo tasarımlarındaki değişimi, renk ve malzeme kullanımındaki yeni trendleri ve sürdürülebilir uygulamaları analiz etti.



Mimari ve iç mimari projelere dair yaratıcı ve ilham verici tasarımları ile adından söz ettiren EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz, geçmişten günümüze yaşanan bu değişim ile yeni nesil malzeme kullanımı doğrultusunda yükselen trendleri ve yeşil mimarinin bir yansıması olarak sürdürülebilir uygulamaları analiz etti.

Spa ve duş kabinlerinde daha radikal çözümler ile iç mimari tasarım deneyiminin banyolara taşındığını belirten Eda Tahmaz, mutfak tasarımlarında ise zamanla ‘az alanda çok iş’ mottosu ile ferahlık ve işlevselliğin ön plana çıktığını vurguluyor. Klasik tasarımları modernleştirmek için cam detaylar üzerine yoğunlaşabileceğinin ipuçlarını veren iç mimara göre, gri tonlarının kullanımı ve duş kabine kazandırılacak spa etkisi, banyolara sihirli bir dokunuş veriyor. Standartların dışına çıkılan mutfak tasarımlarında ise ada tipi veya L tipi formlar oluşturularak modern ve pratik çözümler yaratılabiliyor.

Mutfak dolaplarına entegre edilen ergonomik özellikler ile yükseklik, ağırlık ve derinlik, kullanıcının özel gereksinimleri etrafında planlanıyor ve böylece duvar birimleri-

ne erişimden tutun, kapılara kadar her hareket basitleştiriliyor. Mutfak ve kullanıcı arasındaki etkileşimi artırmak için tasarlanan bu yenilikler sayesinde, akıllı mutfaklar dönemine bir adım daha yaklaşıırken hem kullanıcı ergonomisine fayda sağlıyor hem de mutfakta çalışmanın keyfine varma ve yeni deneyimler kazanma gibi konularda da çita yükseliyor. Yenilikçi malzemeler ve çok fonksiyonlu unsurların kullanımının gitgide önem kazandığını aktaran Tahmaz, cam ve alüminyum gibi zarif malzemelerin dayanıklılık anlamında diğer malzemelerle yarışabilecek noktaya geldiğini, hatta bu malzemelere artık “geri dönüşüm” özelliği kazandırıldığı bilgisini de paylaşıyor.

Sürdürülebilir konut tasarımlarının en önemli kriterlerinden birinin yapının oryantasyonu ile ilgili olduğunu dile getiren iç mimar, özellikle pasif güneş evleri olarak adlandırılan yapı türlerinde güneş enerjisinden yararlanılırken, güneş enerjisiyle ısınan sıcak su panellerinden oluşan herhangi bir aktif solar mekanizma kullanılmadığını; tipik bir pasif güneş evinin tasarımında güçlü ve pahalı izolasyon malzemeleri ile yapıyı yalıtım yerine termal kapasitesi yüksek, ısıyı efektif bir biçimde kullanan, kaybını



EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz

önleyen, yapının bulunduğu iklimle elverişli malzemeler kullanıldığını aktarıyor. Yani binaları ısı yalıtımına elverişli olmayan malzemelerle inşa ettikten sonra enerji tasarrufu için yalıtım malzemesi kullanmak sürdürülebilir mimarlığın ilkeleriyle pek de bağdaşmıyor. Pencereleri yapıların güney cephelerinde yoğunlaştırmak, kuzey cephelerinde de minimuma indirerek, çift ya da üçlü camlı pencereleri tercih etmek, en etkin yöntemlerden biri.

Sürdürülebilir mimarideki bir diğer önemli konunun enerji, su ve yiyecek atıklarının yaşam alanında yeniden dönüştürülerek kullanılması olduğunu düşünen Tahmaz, enerji geri dönüşüm teknolojileri sayesinde yapının kendi atık enerjisini muhafaza ettiğini ve örneğin atık sıcak suyu soğuk suya, bayat havayı taze havaya dönüştürebildiğini belirtiyor.

6.

ZEKİ YURTBAŞI TASARIM ÖDÜLLERİ

DOĞADAN SANATA

DOĞANIN RİTİMİNE KULAK VER

SEN TASARLA

BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ:
12.000 TL

Birinci olan tasarım Ödüllere Ünlüleri
2019 Seramik Bazarı Müftek Fuarı'nda
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!



ART DESIGN, Proje Mimarlığı Hizmeti İle **Ücretsiz Danışmanlık Veriyor**

Art Deco tarzının Türkiye'deki en büyük öncüsü Art Design, Art Deco ve Luxury Modern mobilya tasarımlarıyla yaşam alanlarına çok yönlü bakış açıları getirirken, kişiye özel ücretsiz mimari danışmanlık hizmeti ile yaşam alanlarınızda fark yaratıyor.

Yaşam alanlarımızda kullandığımız mobilyalar ve onları bütünleyen aksesuarlar kişiliğimizi de ifade eder. Dokusuyla fark yaratan bir kumaş, ona ahenk sağlayan bir renk, aksesuarların birbiriyle uyumu, kullanılan materyallerin konumu, kendimize özgü tarzımız ve günün trendleriyle farklılaşıp yaşadığımız mekanı bambaşka kılar. Mekan ve kullanıcı ihtiyaçlarıyla uyumlu, estetik ve teknik açıdan mükemmel tasarlanmış sistemler sunan Art Design, mekanları kaliteli ve fonksiyonel yaşam alanlarına dönüştürüyor.

Kişiye özel, fonksiyonel, yenilikçi, ergonomik ve çağdaş tasarımlarıyla olduğu kadar, satış öncesi ve sonrası hizmeti ile de kullanıcıya sahip olduğu üründen maksimum düzeyde yararlanma imkanı sunan Art Design'ın kişiye özel iç mimarlık danışmanlığı hakkında bilgi veren Art Design Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Terzi, "Bir proje önce sizin haya-



liniz olarak başlar. Çiziminden, imalatına, 3D görsel uygulama ile gösteriminden kurulumuna kadar tüm aşamaları ise biz yerine getirip "anahtar teslim" projeler üretiriz. İmalat ekibimizin titizliği ve mimari ekibimizin tasarım deneyimi ve vizyonu markamızın uzmanlığını birleştirerek danışanlarımıza sürpriz yaşatmayıp, birlikte ve kişiye özel kararlaştırdığımız tasarımlarımızı hayata geçiriyoruz. Art Design olarak Art

Deco veya Luxury Modern akımlarını modellerimize yansıtırken, en büyük avantajımız kişiye ve mekana özel tasarımlar oluşturmamız. Bunun için müşterilerimizin isteklerini çok iyi analiz ediyor, yaşadıkları mekanı mercek altına alıyor ve bu doğrultuda kendilerine en uygun Art Deco veya Luxury Modern tasarımları ortaya çıkarıyoruz. Üstelik bu kişiye özel hizmet için kesinlikle ücret talep etmiyoruz." diyor.

Bilişim Vadisi'nin İç Mekanları OSO MİMARLIK

Tarafından Tasarlandı

Tamamlandığında Türkiye'nin en büyük teknoparklarından biri olacak olan Bilişim Vadisi'nin OSO Mimarlık imzalı iç mekan tasarımlarında, yeni teknolojiler üretme ve geliştirilmesine hizmet etme amacı doğrultusunda mimari ve teknoloji arasında entegrasyon kuran bir kurgu tercih ediliyor.



2017 yılında Muallimköy, Gebze, İzmit'te uygulamasına başlanan ve 1 milyon 500 bin metrekare kapalı alanı ile Türkiye'nin en büyük teknoparklarından biri olan Bilişim Vadisi'nin iç mekanları OSO Mimarlık imzasını taşıyor.

Ofisler, inovasyon ve kuluçka merkezleri, otel, kongre, sosyal donatılar, spor ve ticari merkezler gibi farklı fonksiyonlardan oluşan çok amaçlı kullanıma sahip bir multi kompleks olan Bilişim Vadisi'nin birinci etabı büyük ölçüde tamamlanmış ve kullanıma açılmış. Bilişim Vadisi tüm etapları tamamlandığında toplam 5.000 adet ar-ge firmasına ev sahipliği yapacak.

Bu komplekse ait farklı mekanların iç mimari tasarımları ile uygulama kontrolörlüğünü üstlenen Mimar Okan Bayık, İç Mimar Serhan Bayık ve İnşaat Mühendisi Ozan Bayık öncülüğündeki OSO Mimarlık, Bilişim Vadisi'nin yeni teknolojiler üretilip, geliştirilmesine hizmet etmek amaçlı mekânlarının iç mimari tasarımlarında, bu amaca paralel olarak teknolojik unsurların ön planda kullanıldığı bir mimari üslup benimsemiş.



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

Çağdaş ve dinamik formların hakim olduğu, yeni ve modern malzemelerin kullanıldığı ve son teknolojik yeniliklerin birer mekan ögesi olarak tasarıma entegre edildiği bir kurguyu tercih eden mimarlar, kullanıcılara mekânlar da teknoloji ile iç içe oldukları ve teknoloji üretilen bir merkezde bulundukları hissini kazandırmayı hedeflemiş. Bu kurgu doğrultusunda robotik kollar, hologram, interaktif led ekranlar, bilgisayar kodlama dili gibi unsurları mekân algısını domine eden tasarım öğelerine dönüştüren OSO Mimarlık, teknolojinin iç mekândaki farklı ve benzersiz kullanımları sayesinde, mimari ile teknoloji entegrasyonu kurmayı başarmış.



Yeşil Binalar, Şehirleri Doğayla Buluşturacak...

Uluslararası Mimarlık, Ekolojik ve İnsan Odaklı Yapılaşma Zirvesi, Archisections

Yaşam alanlarının konforlu, verimli ve doğaya saygılı olarak gelişmesini hedefleyerek gayrimenkul sektörüne katma değer sağlayan iş insanları, yatırımcılar, müteahhitler, gayrimenkul sektörü temsilcileri ve 12 farklı ülkeden mimarların katılımıyla gerçekleşen Uluslararası Mimarlık, Ekolojik ve İnsan Odaklı Yapılaşma Zirvesi Archisections, 500 kişinin katılımıyla İstanbul Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti.



Enerji tasarrufu, çevre tahribatının en aza indirilmesi, yeşil çatı uygulaması ile yağmur sularının arındırılması, yeşil katmanların güneş ışınlarını yansıtmasıyla sera etkisini oluşturan yansımaların azalması ve oksijen üretmesi gibi birçok fayda sağlayan yeşil binalarla kentleşmiş bölgelerde daha yeşil, daha mavi ekolojik yapılaşma modelinin benimsenerek şehirlerde doğaya nefes aldırma vizyonu ile yola çıkan Archisections, sektöre yön veren yaklaşık 500 profesyonelin katılımıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti.

Kentsel tasarımdan mimariye uzanan yelpazede sunumlar içeren, doğanın gücünü yaşamlarımızda yoğun olarak hissettiğimiz uluslararası mimari bir platformda buluşma sağlamak ve sorunlara çözüm aramak amacıyla hazırlanan Uluslararası Mimarlık, Ekolojik ve İnsan Odaklı Yapılaşma Zirvesi Archisections'da "Yeşil ve mavinin sonsuz tonlarının hakim olduğu sürdürülebilir ekolojik dengeyle konforlu yaşama alan yaratabilir miyiz?" sorusunun yanıtı arandı. Çevreciliğe sahip bir idare anlayışı ile tasarıma önem veren şehirlere sahip bir ülke olgusunu ön plana

alarak, dünyanın yedi kıtasından çözüm örnekleri, ezber bozan farklı yaklaşımlar, şehircilikte devrim yaratan vaka analizleri yapılan zirvede İstanbul için çözüm arayışları da sunuldu.

Prof. Dr. Süha Özkan'ın Mimarlık ve Kentlerde Akupunktur sunumu, Y. Mimar Sevinç Ormancı'nın doğanın gücü; su, rüzgar, güneş ile yaşam enerjisi yükselen şehir Hiroshima sunumu, Mimar Joe Coriaty & Mimar Michael Lehrer & Mimar Mia Lehrer'in Los Angeles Sürdürülebilirlik Planı sunumu gibi vaka incelemelerinin katılımcılarla paylaşıldığı Archisections'da mimarlar, iş insanları, yatırımcılar, müteahhitler, gayrimenkul sektörü temsilcileri, iç mimari sektöründeki firmalar, şehir planlamacıları, turizmciler, mühendisler ve mimarlık bölümü öğrencileri katılım göstererek, geleceğin doğa dostu şehirlerinin nasıl tasarlanması gerektiğini vaka analizleri ve en iyi uygulama örnekleriyle inceledi.

Türk Hava Yolları, Kale Grubu, Vitra, Kütahya Porselen, GAD Mimarlık Vakfı, Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği, Green Solution Provider, İmmergaz, Çebi Kilit,

DYO ve Aligatör gibi sponsorlarla gerçekleşen zirvede, ülkemizden ve dünyadan alanında tanınmış pek çok isim konuşmacı olarak yer aldı. Yeşil yol projeleri, geleceğin şehirleri, endüstriyel şehirde yaşam, mimaride sürdürülebilirlik planları, eko yenilenebilir enerjiler, dünden bu güne Hiroşima gibi konuların yer aldığı zirvenin konuşmacıları arasında GAD Vakfı Başkanı Mimar Gökhan Avcıoğlu, Sedeko Mimarlık Sahibi Y.Mimar Sevinç Ormancı, GYODER Başkan Yardımcısı ve Kentsel Dönüşüm Öngören Hukuk Bürosu Yetkilisi Prof. Dr. Gürsel Öngören, Frederick Fisher & Partners Ortağı Mimar Joseph Coriaty, World Architecture Community Başkanı Prof. Dr. Süha Özkan, Tabanlıoğlu Mimarlık Yetkilisi Mimar Murat Tabanlıoğlu, Hamzah&Yeang Architects Yetkilisi Mimar Ken Yeang, Lehrer Architects Yetkilisi Mimar Michael B. Lehrer ve Peyzaj Mimarı Mia Lehrer, Ceo H. Serhan Süzer, Strateji Destek Platform Kurucu Ortağı Şehir Planlamacısı Faruk Göksu, Mimar - Yazar Nevzat Sayın, David Miller Architects Yetkilisi Mimar David Miller göze çarpan isimler 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



Hasanoğlu İnşaat'ın "Türkiye İçin Kazanç Vakti" Kampanya Stokları Tükendi



Hasanoğlu İnşaat, BANU EVLERİ Ispartakule 2 ve BANU EVLERİ Ispartakule 3 projeleri ile destek verdiği 'Türkiye için kazanç vakti' kampanyasına dahil olan tüm dairelerini sattı.



Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu



lu İnşaat bünyesinde taksit imkânı verilecek. Ayrıca 1 yıl ya da 6 yılda borcunu kapatanlara da farklı avantajlar sunulacak.

"Dev kampanya sektörümüzü hareketlendirdi"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu, "Çevre ve Şehircilik Bakanımız Murat Kurum'un öncülüğünde sektörümüzün önemli STK'ları GYODER, İNDER ve KONUTDER tarafından da desteklenen dev indirim kampanyasına Hasanoğlu İnşaat olarak biz de iki projemizle katılım sağladık. Kampanyaya BANU EVLERİ Ispartakule 2 ve BANU EVLERİ Ispartakule 3 projelerimizle destek verdik ve kampanyaya dahil olan stoklarımızı kampanya bitimine bir ay kala tükettik" dedi.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı öncülüğünde, 'Türkiye için kazanç vakti' sloganıyla başlatılan konut sektöründeki dev indirim kampanyasına, BANU EVLERİ Ispartakule 2 ve BANU EVLERİ Ispartakule 3 projeleri ile destek veren Hasanoğlu İnşaat, kampanya kapsamındaki daire stoklarını kampanya bitime bir ay kala tüketti.

Kampanya kapsamında BANU EVLERİ Ispartakule 2 ve BANU EVLERİ Ispartakule 3 projelerinde yer alan konutlar satış fiyatlarında yüzde 10 indirimle gidilmiş, peşinat oranı yüzde 10'a, vade farkı ise 0.98'e düşürülmüştü. Kampanya dâhilinde iki kez yüzde 15 ara ödeme uygulanacak ve kalan kısım için yatırımcılara Hasanoğlu

MESA Gücünü, Beykoz'daki Yeni projesi Çubuklu 28 ile Gösterdi

Gayrimenkul sektöründe 50 yıla dayanan ödünsüz kalite anlayışını nitelikli yaşam alanlarıyla buluşturan MESA; Anadolu Yakası'nın en özel lokasyonlarından biri olan Beykoz Çubuklu'da MESA Orman projesinden sonra Mesa Çubuklu 28 projesiyle bölgeye katma değer sağlayacak.



MESA, Çubuklu'da hayata geçirdiği ikinci projesi MESA Çubuklu 28 ile bir tarafta eşsiz orman manzarasına diğer tarafta ise panoramik boğaz manzarasına sahip. Sadece 80 bağımsız bölüm ve 1 ticari alanı ile butik bir yaşamın kurgulandığı MESA Çubuklu 28, zevk ve prestij sahibi detaylarıyla Çubuklu'nun en özel noktalarından birinde yer alıyor. Az katlı mimarisi ve estetik detaylarıyla bölgenin doğal dokusuna uyumlu şekilde tasarlanan MESA Çubuklu 28, geleneksel MESA kalitesi ve yüksek standartları ile buluşarak, ayrıcalıklı yaşam alanları sunuyor.

Yalın, estetik ve fonksiyonel bir çizgi ile tasarlanan MESA Çubuklu 28, sakinlerine rezidans konforunda özel bir yaşam sunuyor. Yatay mimariye sahip projede çok sayıda yaşam seçeneği yer alıyor.

Zengin ve özgün olanaklar

MESA Çubuklu 28 sosyal tesisi

benzersiz ayrıcalıklar sunuyor. Projenin sosyal tesisinde aileler eğlenceli vakit geçirirken, komşular ile keyifli sohbetler de MESA Çubuklu 28 sakinlerini bekliyor. Sosyal tesisin içerisinde bulunan spor merkezi, sauna, SPA, buhar odası ve havuz ile MESA Çubuklu 28'de her anın keyfine varmak mümkün. 80 adet bağımsız alanı olan rezidans konforunu dört yandan ışık alan ferah daireler ve ustalıkla tasarlanmış yerleşim planı ile hissettirerek, yaşamınızın değerini arttıran tüm özelliklere sahip.

Doğanın da hayatın da tam ortasında

Estetik ve işlevsel mimari tasarımıyla MESA Çubuklu 28 bulunduğu konum açısından da çok önemli ulaşım avantajlarına sahip. Riva Yolu üzerinde kolay giriş çıkışı bulunan proje; Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne 5 dakika, Çubuklu – İstinye Feribot İskelesi'ne 7 dakika mesafede yer alıyor. Boğazın her iki



yakasından da hızlı ve kolay erişim sağlanan proje sunduğu ulaşım avantajına deniz ulaşımı avantajını da katıyor.

Ofis yoğunluğunun yer aldığı Kavacık'a 3, Levent'e 10 ve Maslak'a da 12 dakikada ulaşabilen proje, Ataşehir'e 15, Bağdat Caddesi'ne ise 30 dakika uzaklıkta. Şehrin karmaşasından kaçmak isteyenlerin öncelikli tercihlerinden Polonezköy'e 15, Riva'ya 19, Anadolu Kavağı'na ise 20 dakikada MESA Çubuklu 28'den ulaşmak mümkün.

Sur Yapı Antalya Projesi

Hızla Yükseliyor, Ödülleri Topluyor

Sur Yapı'nın Antalya'da inşa ettiği örnek akıllı dönüşüm projesi, **şimdiden ödüller** almaya ve üniversiteler tarafından incelenmeye başladı. Sur Yapı Antalya Projesi, Avrupa Birliği'nin 2020 programında "Akıllı Kent" olmak için yarıştığı 17 proje arasında ilk üçe girmeyi başarırken, sürdürülebilir yeşil tasarım ürünlerini **onurlandırmak** amacıyla verilen Green GOOD DESIGN Ödülü'ne layık görüldü.



Sur Yapı'nın, Antalya Büyükşehir Belediyesi işbirliğiyle Antalya'da yapımına hızla devam ettiği yeni şehir, ortaya çıkmaya başlıyor. 1500 işçinin 24 saat aralıksız süren çalışmaları ile ilk etabın kaba inşaatının büyük bölümü tamamlandı. İkinci etapta da hafriyat işlerinde önemli mesafe kat edildi. Bir yandan inşa süreci devam ederken diğer yandan da proje, ödüller almaya ve üniversiteler tarafından incelenmeye başladı.

Akıllı Kent projeleri arasında ilk üçe girdi

Sur Yapı Antalya Projesi, Avrupa Birliği'nin 2020 programında "Akıllı Kent" olmak için 17 projenin içinden yarışarak ilk 3 projeden birisi seçildi. MatchUP Akıllı Kent Kepez Santral Projesi'yle AB'den 5 milyon Euro hibe desteği alındı. Sağlanan bu hibeyle, akıllı aydınlatmalar, elektrik enerji depolama ve üretim alanları, akıllı yönetim uygulamaları, akıllı sayaçlar, açık alanda ücretsiz wifi hizmeti gibi 42 farklı Akıllı Kent Uygu-

laması gerçekleştirilerek örnek bir akıllı kent inşa edilecek.

Green GOOD DESIGN Ödülü kazandı

Yeni nesil modern kentleşmenin en güzel örneğini sergileyen Sur Yapı Antalya Projesi'nin diğer başarısı ise 1950'den beri düzenlenen ve dünyanın en eski ve en saygın tasarım yarışmaları arasında yer alan Green GOOD DESIGN kapsamında ödül kazanması oldu. Proje "NEW KEPEZ GREEN HUB" (Yeni Kepez Yeşil Merkez) teması ile 2018 Green GOOD DESIGN ödülünü almaya hak kazandı.

Kentsel Dönüşüm Kongresi'nde "En İyi Dönüşüm Projesi" seçildi

Sur Yapı Antalya Projesi, Management Plus tarafından her yıl organize edilen "5. Ulusal Her Yönüyle Kentsel Dönüşüm Kongresi'nde "En İyi Dönüşüm Projesi" seçildi.

11.780 ağaç korundu

Sur Yapı Antalya Projesi'nin çevreci olması hususunda da büyük hassasiyet gösterildi.

Hak sahiplerinin bahçesindeki ağaçların tümü tek tek sökülüp fidanlıkta toplanarak, hak sahiplerinin isimleri o ağaçların üstüne yazıldı. Proje kapsamında alan içerisinde yer alan 11.780 adet ağaç korundu.

Geri dönüşümden 165.254 ton kullanılabilir malzeme üretildi

Geri dönüşüm olarak; 165.254 ton kullanılabilir malzeme üretildi. Sosyal hizmetlere bağışlanan 223 ton ahşap odun yıkım faaliyetleri esnasında üretildi.

Sosyal ve kültürel alanlarıyla büyük fikir

Proje kapsamında konut adalarının yanı sıra anaokul, ilkökul, ortaokul, lise olmak üzere; 11 adet okul, 3 adet sağlık ocağı, 3 adet camii, bir adet organik pazar yeri, bir adet spor ve kültür merkezi, büyük bir hastane, bir müze alanı, bir adet alışveriş merkezi, dev şehir parkı ve akaryakıt istasyonu olacak. Ayrıca 1,3 km uzunluğunda "Sur Cadde" isimli modern caddeden de bir raylı sistem veya bir toplu ulaşım sistemi geçecek.



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.**



Omran İnşaat'tan Türkiye'ye 700 Milyon TL'lik Yatırım

Türkiye pazarına büyüme hedefiyle giren Omran İnşaat, ilk büyük konut projesi 'Kasrı Âlâ'dan sonra 'Kasrı-Derya' ve 'Kasrı-Ahsen' projelerini hayata geçirmek üzere düğmeye bastı. Lüks segment konut üretiminde marka olmayı hedefleyen Omran İnşaat ilk etapta 700 milyon TL'lik yatırım öngörüyor.

Türkiye pazarına büyüme hedefiyle giren Omran İnşaat, ilk büyük konut projesi 'Kasrı Âlâ'yı İstanbul'un gözde semtlerinden Çengelköy'de hayata geçirmesinin ardından 'Kasrı-Derya' ve 'Kasrı-Ahsen' projelerini de hayata geçirmek üzere planlarını revize etti.

Lüks segment konut üretiminde marka olmayı hedeflediklerini ve Türkiye'de kalıcı olarak yatırımlarını sürdüreceklerini söyleyen Omran İnşaat Genel Müdürü Ergin Bayram "Türkiye yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu ülkeye

güveniyoruz. Burada kalıcı olmak istiyoruz. Krizler gelir geçer ama fırsatları da beraberinde getirir." dedi. Şirketin ilk konut projesi olan 'Kasrı Âlâ'da sona yaklaştıklarını belirten Bayram, inşaatın temelini attıklarını belirterek dairelerin ise yüzde 20'sini sattıklarını ifade etti. Çengelköy'ün merkezinde 6 bin metrekare alan üzerinde hayat bulan projenin, 2019 yılı ağustos ayında teslim edilmesinin planlandığını söyleyen Bayram "Lüks yaşam alanları inşa edeceğiz ve Türkiye'de büyüyeceğiz. Türkiye ekonomisine



olan güvenimiz ve gelen talepler doğrultusunda ardından 'Kasrı-Derya' ve 'Kasrı-Ahsen' projelerini de hayata geçirmek istiyoruz. Başlangıç için öngördüğümüz yatırım tutarımız 700 milyon TL civarında diyebiliriz" dedi.

'Ondörtüç Pendik'te Teslimler Başladı

İnsay Yapı'nın, Pendik'te hayata geçirdiği 'Ondörtüç Pendik' projesinde teslimler başladı.

'Ondörtüç Pendik' 9 bin metrekarelik alan üzerinde; 252 konut ve 15 ticari birimden oluşuyor. 24 saat güvenlik hizmetinin yer aldığı 'Ondörtüç Pendik' sakinlerine; yüzme havuzu, yürüyüş yolları, çocuk parkı, spor alanları, dinlenme alanları imkânının yanı sıra kapalı otopark ayrıcalığı da sunuyor. Profesyonel site yönetiminin bulunacağı ve her daireye depo alanının tahsis edileceği projedeki mağaza ve restoranlar da, site sakinlerine kendi kendine yetebilen bir yaşam alanı sunuyor.

Pendik'in merkezinde yer alan 'Ondörtüç', merkezi noktalara yakınlığıyla dikkat çekiyor. Yapımı devam eden Şeyhli metro istasyonu projeye birkaç dakikalık yürüme mesafesinde bulunuyor.



Teknokent'e de komşu olan proje ayrıca, bölgenin en büyük alışveriş merkezi Viaport'a da çok kısa sürede ve kolay bir şekilde ulaşım imkânı sunuyor.

Proje, dört bir yanı sağlık kuruluşlarıyla çevrili ve özel hastanelerin

yanı sıra Marmara Üniversitesi Hastanesi'ne 3 dakikalık mesafede yer alıyor. 'Ondörtüç Pendik', Sabiha Gökçen Havalimanı ile hızlı feribota ise 15 dakika ve eğitim kurumlarına da komşu olacak mesafede konumlanıyor.

**Merkezinde
güven,
çizgisinde
estetik var.**



444 0 243 | f @ y kaletamkapsamgüvenlik

KALE
ÇELİK KAPI

Yüzeylerdeki Son Trend, Yumuşak Renk Tonları!

VitrA 15. kez, dünyanın en büyük seramik fuarı Cersaie'ye katıldı.

VitrA, İtalya'nın Bolonya kentinde düzenlenen Cersaie fuarına bu yıl 15. kez katıldı. Dünyanın en büyük seramik fuarındaki 200 metrekairelik standında VitrA, sektör profesyonelleriyle buluşarak en yeni porselen karo koleksiyonlarını beğeniyeye sundu.

Cersaie'de 2003'ten bu yana düzenli olarak yer alan VitrA'nın yeni karo koleksiyonlarına; griden beje, vizondan fildişiye uzanan yumuşak renk tonları damga vurdu. Bakır ve

demir tonlarının da kullanıldığı yeni porselen koleksiyonlar, ColorCode ve Natural Stone temaları altında sunuldu.

VitrA'nın ColorCode teması, sıcak ve soğuk renkleri sayesinde; betonun kentsel karakterini, ahşap damarların inceliklerini, taşların yaşayan ruhunu ve seramiklerin zamansızlığını bir araya getiriyor. Doğal bir ruh halini yansıtan Natural Stone teması ise doğal taş görünümünde yeni varyasyonlar öneriyor.



Seranit, Cersaie'de Yeni Ürünlerini Sergiledi

Seranit, dünya seramik sektörünün önde gelen markalarının buluştuğu fuara, porselen ve seramik karo koleksiyonlarıyla damgasını vurdu.

Yapı sektörünün köklü kuruluşlarından ve Türk seramiğinin dünyadaki en önemli temsilcilerinden Seranit, her sene olduğu gibi bu sene de İtalya'nın Bologna kentinde düzenlenen, dünyanın en büyük seramik fuarı Cersaie'de ürünlerini görücüye çıkardı.

Seranit Cersaie standında, son teknolojiyle üretilen, farklı yüzey ve renk alternatiflerine sahip yeni teknik porselen ürünlerinin yanı sıra zengin ebat, renk ve desen seçenekleriyle ahşap, mermer, doğal taş, beton koleksiyonundan ürünlere yer verdi.

Geniş desen ve renk seçenekleri ile her ihtiyaca yönelik çözümler barındıran Seranit'in 40x120 ve 30x90cm ebatlarındaki duvar ko-



leksiyonları da Cersaie'de yerini aldı. Buna ek olarak 10x30, 20x20, 10x10 ve altıgen gibi küçük ebatları bünyesinde toplayan yepyeni bir koleksiyonda ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Seranit'in en çok ilgi gören ino-

vatif ürünü Aquanit Porselen Duş Karosu uygulama alternatifleri, geniş portföyü ve model alternatifleri ile standta sergilendi. Bunun yanında, diğer inovatif ürünlerinden Seravista Porselen Basamak ve Duostone Kompozit Köpük Karo da standta yerini aldı.

Güvenli ve Verimli Alt Yapı Projeleri İçin **GF HAKAN PLASTİK**

GF Hakan Plastik her biri testlerden geçirilen, uluslararası normlarda üretilen boru sistemleri ile alt yapı projelerinin güvenli ve verimli şekilde oluşturulmasında önemli bir hizmet sağlıyor. Korusge ve PE100 boru sistemleri, hafif, kolay ve güvenilir montaj; ek parça alternatifi, dayanıklılık gibi özellikleri ile ürün gamında ön plana çıkıyor.



GF Hakan Plastik'in tescilli markası DURAMAX Korusge boru sistemi, tüm yerüstü ve yeraltı boşaltma sistemleri, kanalizasyon sistemleri, endüstriyel atık su drenaj sistemleri, yağmur suyu tahliye sistemleri, vb. alanlarda kullanılabilir.

Duramax'ın çift katmanlı yapısı, sızdırmazlık; sağlam ve kırılmaz fiziksel özellikleri, dayanıklılık; atık sulardaki aşındırıcı kimyasallara karşı direnç özellikleri sunarak, suların güvenli şekilde transfer edilmesine imkan sunuyor. Aşınmalara karşı dayanıklılık gösteren sistem, PP malzemeden üretildiğinde 60-65 °C kadar, HDPE malzemeden üretildiğinde 30-35 °C

sıcaklıklara kadar sıvı transferine imkan tanıyor. 150 mm'den 1000 mm'ye kadar muflu veya mufsuz borular ve ek parçalardan oluşan sistem, sızdırmazlık özelliği ile boru içindeki atık suların yer altı su kaynaklarına karışmasını önüyor. Ayrıca geri dönüşebilir olma özelliği ile de çevre dostu bir ürün olduğunu kanıtıyor.

GF Hakan Plastik'in yüksek yoğunluklu boru sistemi PE100 ise, daha çok alt yapı basınçlı su hatlarında tercih edilen boru sistemi olarak öne çıkıyor. PE100 basınçlı içme suyu şebekesi, atık su deşarj ve atık su pompalama hatları, sulama sistemleri, denizaltı geçiş hatları ve derin deniz deşarjları, toprakaltı

yangın söndürme sistemleri (Hydrant hatları), soğutma suyu sistemleri, telekomünikasyon sistemleri ve madencilikte kullanılabilir.

Deprem bölgesinde bulunan bir ülke olan Türkiye için dayanıklılık, hassas konuların başında geliyor. PE100 su taşıma sistemi, esnek yapısı sayesinde, yeraltı hareketlerinden etkilenme ve kırılma riski taşıyor; yüksek darbe dayanımı ve çatlak yayılma direnci gösteriyor. Suyun temiz ve sağlıklı şekilde taşınması konusunda avantaj sağlıyor. d20 mm'den d630 mm çapa kadar üretilen PE100, elektro füzyon, alın ve soket kaynağı gibi kaynaklama metotları ile hızlı ve pratik bir şekilde birleştirilebilir.

3M™ Silver Aşındırıcılar Artık Türkiye’de!

Aşındırıcı ürünlerde yenilikçi ve iş verimliliğini arttırmaya yönelik çözümlerin yaratıcısı 3M, daha kısa sürede işlem yaparak istenen sonuca zamandan ve iş gücünden tasarruf ederek ulaşmayı sağlayan 3M™ Silver aşındırıcıları piyasaya sundu.

“3M Bilimi, Hayatın Her Anında.” yaklaşımıyla faaliyetlerini sürdüren 3M’in geliştirdiği ve Türkiye’de piyasaya sunduğu 3M™ Silver Kesme ve Taşlama Taşları, 3M’in Hassas Şekillendirilmiş Seramik Minerallerini içeriyor. Bu mineraller çalışma esnasında sürekli keskin yüzeyler bırakacak şekilde kırılıp, her tür demir, paslanmaz çelik ve alaşımlı çelik üzerinde daha verimli taşlama ve kesme yapılmasını sağlıyor.

Üretim yapan firmalara yarattığı verimlilik sayesinde tercih edilen 3M™ Silver aşındırıcılar özellikle tersane, çelik konstrüksiyon, makine, trenler gibi imalat sektörlerinde kullanılıyor.



3M Türkiye Ar-Ge Direktörü Ali Kuday



Hassas Şekillendirilmiş
Silver Mineralleri ile
yüksek performans
ve uzun ömür

3M™ Silver Taşları
www.3m.com/tr/silver

Bien

SERAMİK | BANYO | MUTFAK

BİEN’in Dış Cephe Karo Kaplamaları Dayanıklı ve Estetik

Değişen yaşam koşullarına, uygun inovatif çalışmalar sergileyen Bien Seramik, dış cephe için tasarladığı teknik porselen ve porselen karo kaplamaları ile binaları koruyor ve estetiğini artırıyor.

Tasarımı ve işlevselliği en son teknoloji ile birleştiren ürünleriyle yapı sektörüne hizmet veren Bien Seramik’in dış cepheye yönelik ürün gamı binalarda dayanıklılığın yanı sıra estetik görünüme de katkı sağlıyor.

Günümüz iklim koşullarında yağmura, doluya, rüzgâra karşı dayanıklı olan Bien Seramik’in, dış cephe karoları farklı ebat, renk ve yüzey seçenekleri ile yapılaraya çözümler sunuyor. Kolay temizlenebilme özelliğiyle avantaj sağlayan Bien Seramik karoları, belli ölçülerde ses ve ısı yalıtımında da etkili oluyor.

Doğayı referans alan Bien Seramik, doğal taş, mermer ve ahşap görünümlü tasarımlarıyla dış cepheler için vazgeçilmez bir yerde duruyor.





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

Güçlü Cepheler İçin Akıllı Çözümler:

Bostik Cephe Sistemleri



Endüstriyel üretim, inşaat ve tüketici pazarlarının yapıştırıcı uzmanı Bostik, cephe sistemleri için güçlü çözümler sunuyor. Prestijli projelerde referans sahibi olan Bostik, yapıların standartlarını yükseltmeyi, teknolojik ürünler üreterek yaşanılan mekânların konforunu arttırmayı amaçlıyor. Türkiye'deki en geniş ürün yelpazesiyle, yüksek kalitede yenilikçi ve inovatif çözümler üretiyor. Uluslararası kriterlere göre üstün performans özellikleriyle donatılmış olan Bostik WeatherSeal, Bostik Construction ve Bostik MSP 2720 sızdırmalara geçit vermiyor. EN 15651 standardına göre CE belgelendirmesi ve CE işaretleme olan Bostik cephe sistemleri güvenli, uzun ömürlü ve çevre dostudur.

Bostik WeatherSeal Cephe Silikonu

Nötral-alkoksi kürlemeli, yaşlanmaya, hava şartlarına ve UV ışınlarına dayanıklı, özellikle dış cephe uygulamaları için formülize edilmiş bir silikondur. Nötral

– alkoksi sertleşme esaslı Bostik WeatherSeal nötral silikonlar; yüzeye yapışma, elastikiyet ve yaklaşık 20-25 seneyi bulan uzun ömürleri sayesinde nötrsilikon teknolojisinde geline son noktadır. Bostik WeatherSeal strüktürel cam cephelerde, klasik ve planar cephelerde, ısıklık sistemlerinde, giydirme cephelerde, silikon cephelerde, alüminyum ve PVC doğrama sistemlerinde, cam cephe sızdırmazlık işlerinde, derz izolasyonunda sızdırmazlık amaçlı kullanıma uygundur.

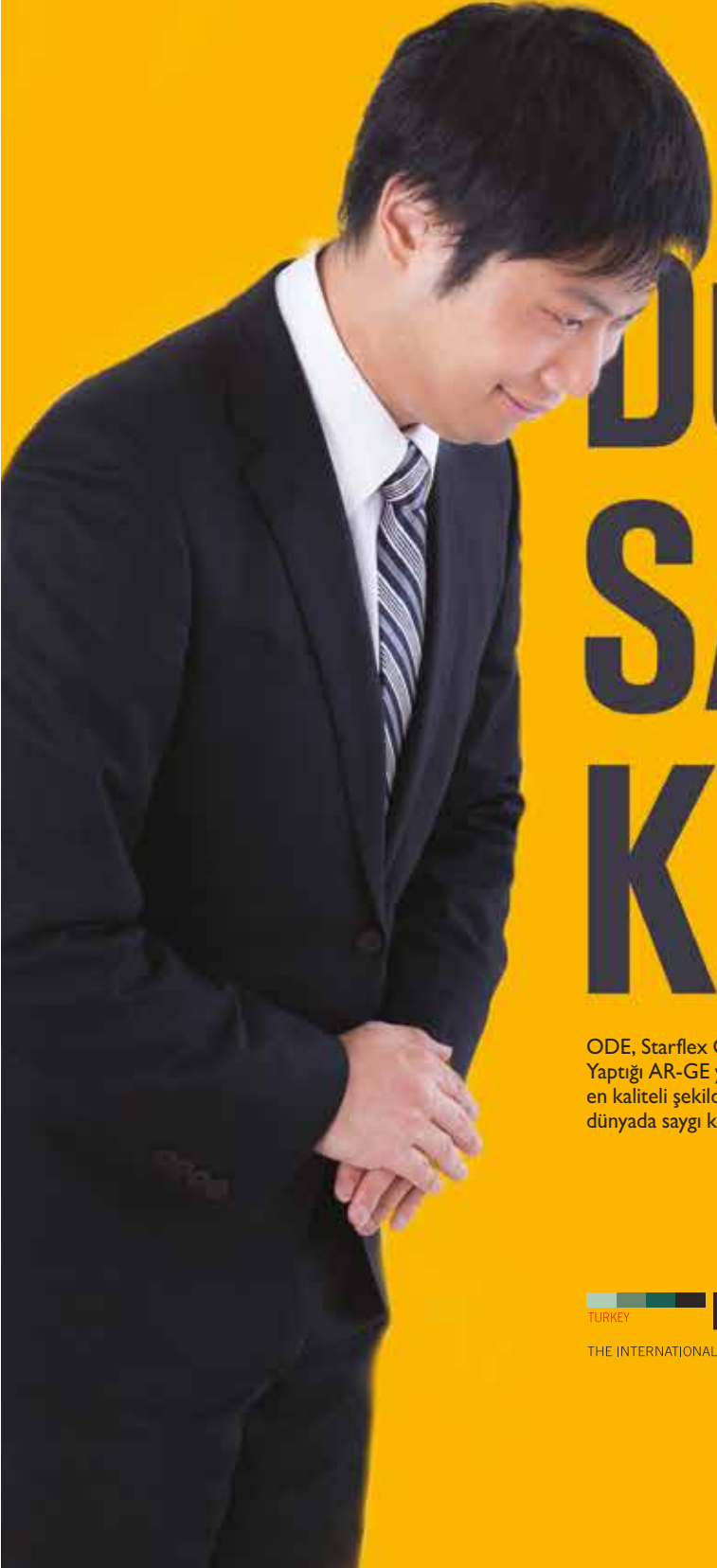
Bostik Construction İnşaat Silikonu

Nötral-oxime kürlemeli, içeride ve dışarıda çok amaçlı, fuga sızdırmazlık malzemesi olarak kullanım için tasarlanmış inşaat silikonudur. UV'ye karşı yüksek dayanıma ve elastikiyete sahip olan Bostik Construction; sıhhi tesisat, doğrama, cephe montaj işlerinde dolgu ve sızdırmazlık malzemesi olarak güvenle kullanılmaktadır. Bostik Construction, kullanıcılarına 25 farklı standart

renkle beraber her tür RAL kodu / özel renk üretim avantajı ile çok çeşitli renk seçenekleri sunar.

Bostik MSP 2720

SMP esaslı yeni nesil sızdırmazlık malzemesidir. Özellikle alüminyum, PVC, ahşap ve metal cephe sistemleri, kapı-pencere doğramalarında güvenle kullanılmaktadır. SMP esaslı teknolojisiyle cephe sızdırmazlık malzemesi Bostik MSP 2720, UV ve dona dayanıklıdır. Süper elastiktir (% 500) ve her türlü malzemeye yapışabilir Uygulama esnasında astar gerektirmez, kullanıma hazırdır ve üzeri boyanabilir. Zayıf kimyasallara dayanıklı olan Bostik MSP 2720, çevre dostudur. Çözücü, solvent, izosiyanat gibi kimyasallar içermez. Shore A Sertliği ~ 25 olan ürün, düşük hacim kaybı, hızlı kürlenme ve yüksek elastikiyet özelliklerinin yanında renk (beyaz, siyah, kahve, gri) ve ambalaj (kartuş veya sosis) alternatifleri ile sektörde aranan ilk ürünler arasında yer almaktadır.



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

YILDIZ ENTEGRE'den

Ezber Bozacak Bir İlk

Birçok alanda Türkiye'yi yeniliklerle buluşturan ve ilklere imza atan Yıldız Entegre sizi alışılmışın dışında, yepyeni bir deneyimle buluşturuyor. Türkiye'de ilk kez bir parkede ahşap ve mermer deseni bir arada kullanılıyor. Yeni Varioclic Wood&Stone serisine; ahşap ve mermer görünümüyle, muhteşem uyumuna hayatınızda yer açın.



Yenilikçi tasarımlarıyla dikkat çeken Yıldız Entegre, piyasaya sunduğu yeni renk ve desen seçenekleriyle de bu öncü rolünü sürdürüyor. Birbirinden şık ve göz alıcı desenleri sayesinde Wood&Stone serisi parkeler, ilk bakışta bile klasik parkelerden ayrılıyor. Özel yapısı ve özgün tarzıyla farkını hemen ortaya koyuyor.

Wood&Stone serisi, özel yüzey yapısı sayesinde gözünüze olduğu kadar duyularınıza da hitap ediyor. Ahşaba çok yakın yüzeyi ile doğallığı sayesinde dokunulduğunda gerçek yüzey hissini yaşıyor.

Yıldız Entegre, Wood&Stone serisini üretirken eşsiz medeniyetlerin ardında bıraktığı izlerden esinlendi. Dokusu ile birbirinden etkileyici 6 farklı renk seçeneği

ile tarihte derin izler bırakan medeniyetlerinin gücünü modern çağ mimarisiyle birleştirerek günümüze taşıdı. Bu seri evinize, ofisinize çok yakışacak.

Uzun ömürlü kullanım

Yıldız Entegre üstün kaliteden ödün vermiyor. Wood&Stone serisi ürünlerin yüzey aşınma derecesi de oldukça yüksek. Çizilmez ve dayanıklı yapısıyla uzun ömürlü kullanım sağlıyor, üstelik kolay silinebiliyor.

Yıldız Entegre Satış ve Pazarlama Direktörü Selçuk Ormancı; "Wood&Stone serimiz AC5 33. sınıf 8 mm olarak üretiliyor. Müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz bu yeni serimizde özellikle tasarımcı bakış açısından hareket ettik, çok sayıda dekoru ve modern uygulama hallerini inceledik. Seride ortak tema tarihin izleri-

ni taşıyan imajların zeminde bir araya getirilmesi üzerinedir. Esin kaynağımız da büyük oranda bu oldu ve seride yer alan 4 dekorumuza Asur, Babil, İnkâ, Hitit gibi isimler verdik. Diğer 2 dekorumuzdan biri olan Göztepe, deneyimleyenlerden büyük beğeni alıyor. Kullanıcılar binlerce yıllık çini dekorlarını farklı yapı malzemeleri ile görmeye alışkın ancak parke uygulaması görünce şaşıyorlar, dikkatlerini çekiyor. Bir diğer dekorumuz da Karşıyaka ismi ile kullanıcıların beğenisine sunulmaktadır. Ahşap sıcaklığını ve motiflerini zeminlere yansıtan bu dekorumuz modern mekanları şekillendirecek. Özellikle Avrupa'da son yıllarda ön plana çıkmaya başlayan bu yaklaşımları Türkiye'ye taşımanın ve öncülük etmenin gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

Schneider Electric, Altivar Process Hız Kontrol Cihazları Ailesinin Yeni Üyesi ATV6000'i Sektöre Sundu

Schneider Electric, Altivar™ Process ile Endüstriyel Nesnelerin İnterneti uyumlu hız kontrol cihazları sunuyor. Şirket bu yenilikçi çözüm ailesine yeni orta gerilim sistem sürücüsü ATV6000'i ekledi. Orta gerilim sorunları için eksiksiz bir çözüm olan, servis odaklı ATV6000, EcoStruxure ile kapsamlı ve yenilikçi bir sistemler bütünü oluşturuyor. İşletmelere verimlilik, kârlılık ve sürdürülebilirlik avantajları sağlıyor.

Enerji yönetimi ve otomasyonunda dünya çapında uzman olan Schneider Electric tarafından geliştirilen Altivar Process, Endüstriyel Nesnelerin İnterneti'nin (IIoT) tüm avantajlarından faydalanmak üzere tasarlanan, yeni nesil hız kontrol cihazı olarak öne çıkıyor. EcoStruxure ile uyumlu çalışan AltivarProcess, operasyonel verimliliği artırırken, toplam sahip olma maliyetini azaltmaya yardımcı oluyor.

Endüstriyel işletmelere yardımcı olmak için tasarlanan Altivar Process, bilgi teknolojisi ve operasyonel teknolojiyi birleştirerek proses performansını iyileştiriyor. Altivar Process hız kontrol cihazları, 2 seri altında sunulan kapsamlı ürün yelpazesıyla su, atık su, maden, mineral, metal, petrol, gaz ve yiyecek içecek sektörü uygulamaları için esneklik sunuyor. Altivar™ Process ATV600 serisi akışkan uygulamaları yönetimi ve enerji tasarrufunda etkin rol oynarken, Altivar™ Process ATV900 serisi katı ve hareket uygulamalarında maksimum üretkenlik, bağlanabilirlik ve üst düzey motor kontrolü sağlıyor.

Müşteri ihtiyacına bağlı olarak duvar tipi, dikili tip, mühendisliği yapılmış panolu hız kontrol cihazları veya kabin entegrasyonu için modüler tasarıma sahip Altivar Process, orta gerilim uygulamaları için de çözüm sunuyor.

Altivar Process'ten servis odaklı, yeni ATV6000

Tüm gerilimlerde 0,75 kW ile 20 MW arasında ortak bir platform

sunan pazardaki tek ürün grubu olan Altivar Process, işlevsellik, performans deneyimi ve servisler aracılığıyla sağlanan destek ile kullanımı kolay bir çözüm ailesi. Şirket, son olarak bu aileye yeni ürünü ATV6000 orta gerilim sistem sürücüsünü ekledi. Bu ürün, işlem performansı ve varlık yönetimi becerilerini geliştiriyor ve böylece işletmeler, verimliliği artırırken duruş süresinde ve enerji tüketiminde azalma sağlıyor.

Schneider Electric EcoStruxure™ Asset Advisor ile donatılan Altivar™ Process ATV6000, kurulumların işletimi ve bakımını optimum hale getirmek için eşsiz bir çözüm sunuyor. İşletmelerin, gerçek zamanlı değerlendirmeleri temel alan önleyici ve öngörücü yönetimi sayesinde motor, pompa, kompresör gibi varlıkların bakımını sağlamak için IIoT'ye bağlanmasını sağlıyor. EcoStruxure Asset Advisor ile ATV6000, operasyonları daha verimli ve daha güvenli bir şekilde, daha fazla kullanılabilirlik ve daha yüksek kârlarla yönetmeye yardımcı olmak için verileri anlamlandırıyor.

Aynı zamanda ek maliyet yaratmadan sürdürülebilir enerji verimliliği sağlayan ATV6000, akıllı veri toplama ve gerçek zamanlı bilgiye erişimin yanı sıra, enerji performansında temel performans göstergeleri ve kullanım ömrü boyunca enerji kullanımını izleme fırsatı sağlıyor.

ATV6000, belirli ihtiyaçları karşılamak için yüksek düzeyde bir özelleştirmenin yanı sıra değişik-



lik ve kapsamlılaştırma için esneklik de sunuyor. Bu, söz konusu güçlük ister elektriksel ister mekanik olsun, Schneider Electric'in uygulama uzmanları ve tasarım mühendislerinin sermaye ve işletim harcamalarından tasarruf eden optimum çözümler sunacağı anlamını taşıyor.

ATV6000'in dijital becerileri ve mekanik özellikleri, operatör verimliliği, dinamik QR kodları ile kolay sorun giderme ve 10" Magelis HMI ile kullanımı kolaylaştırıyor. ATV6000'in modüler mimarisi ve önden erişim tasarımı; basit parça değişimi, daha hızlı bakım ve minimum yedek parça referansı sağlıyor.

DEWALT Kablosuz Elektrikli El Aletleriyle İş Yapmak Artık Çok Daha Güvenli

Dünyanın önde gelen elektrikli el aleti markalarından DEWALT, kablosuz ürünleriyle iş güvenliğine yeni bir boyut getiriyor. DEWALT kablosuz elektrikli el aletleri, kablo karışıklığına son vererek çok daha güvenli bir çalışma ortamı sunuyor.



Uluslararası Çalışma Örgütü'nün raporuna göre Türkiye, ölümlü iş kazalarının en çok yaşandığı ülkeler arasında yer alıyor. Bu kazaların yüzde 22'si düşme ve elektrik çarpması sonucu gerçekleşiyor. Dünyanın lider el aleti ve aksesuar üreticisi StanleyBlack&Decker, üstün kalite, sürekli yenilik ve mükemmellik tutkusunu ile birçok farklı sektörde yer alan, alanında lider ve öncü ürünleriyle iş güvenliği alanında da fark yaratmaya devam ediyor.

Firmanın farklı amaçlara yönelik profesyonel markası DEWALT,

kablosuz elektrikli el aletleri kategorisindeki yenilikçi ve ileri teknoloji ürünleriyle kullanıcılarının işini kolaylaştırıyor. Bu sayede, iş kazalarının en büyük nedenlerinden biri olan kablo sorununu da ortadan kaldırırken; çok daha hızlı, verimli ve güvenli çalışmasını sağlıyor.

İş güvenliği yanında zaman tasarrufu

Kablolu elektrikli el aletleri kadar yüksek performans gösteren DEWALT kablosuz elektrikli el aletleri, elektrik olmayan ortamlar için profesyonelleri jeneratör taşıma derdinden ve masrafin-

dan kurtarıyor. Yerlerde biriken kabloların neden olabileceği kazaları da engelleyerek daha güvenli bir iş ortamı sunuyor.

Yapılan araştırmalar, işe başlamadan önce güç kaynağının ayarlanmasının çalışma süresinin büyük bir kısmını aldığını ve iş verimliliğini de önemli ölçüde düşürdüğünü gösteriyor. DEWALT'ın 90'dan fazla kablosuz özellikli elektrikli el aleti jeneratör, uzatma kablosu, priz gibi ayrıntılarla uğraşmadan işlerin hem daha hızlı hem de daha güvenli bir şekilde tamamlanmasına yardımcı oluyor.



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



Vivense Touch Konseptiyle **Buyaka'da!**

Keyifli yaşam alanları oluşturmanıza yardımcı olan Vivense, yeni showroomunu Vivense Touch konseptiyle Buyaka'da açtı!

Ev ve yaşam keyfini açtığı yeni showrooms aracılığıyla Türkiye'nin dört bir yanına taşıyan Vivense, Touch Showroom konseptiyle yaşam alanlarını tasarlamak isteyenlere eşsiz bir alışveriş deneyimi sunuyor.

Touch konseptini, Anadolu Yakası'ndaki Buyaka Kuleleri'ne taşıyan Vivense, yorucu mobilya alışverişini ev sıcaklığında gerçekleştiren samimi bir deneyime dönüştürüyor. Kahvenizi içerken tecrübeli iç mimarlarla yaşam alanınızı tasarlayabileceğiniz Vi-

vensen Touch Showroom'unda; kendi zevkinize ve ihtiyaçlarınıza uygun tasarımlar hakkında bilgi alabilir, yeni dekorasyon trendlerini öğrenebilir, döşemeli ürünler için kumaş seçimi ve kombinleri yapabilirsiniz. Ayrıca Vivense.com'daki zengin mobilya ve aksesuar seçkisini iç mimarlarla birlikte online olarak keşfedebilirsiniz.

Kişiselleştirilmiş hizmetler sunan Vivense Touch, ücretsiz randevulu iç mimarlık hizmeti ile evinizin dekorasyonu konusunda detaylı bilgilendirme ve yönlendirme sağlamaya devam edecek.



ORKA MODENA ile **Minimal ve Modern**

Banyosunda minimal ve modern bir etki yaratmak isteyenler için SILVER COLLECTION ürün sınıfında bulunan MODENA, mat lake gövde, kapak ve çekmeceleri ve seramik lavabosu ile sade ve şık bir görünüm sunuyor.



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.

Yavaş kapanan frenli mekanizmalı tam açılır çekmeceleri ve ekolojik aynası ile pratik bir kullanım vaad eden MODENA, 40 cm ölçü-

sünde asma üst dolabı ve 40 cm ölçüsünde ayaklı alt boy dolabı ile işlevsel bir saklama alanı sağlıyor. MODENA, 80 cm ve 100 cm ölçülerinde Mat Cappuccino Lake ve Mat Beyaz Lake olmak üzere iki rengi ile 2018 ORKA Banyo Koleksiyonu'nda yer alıyor.

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.



Isıtma Sisteminizde Maksimum Tasarruf İçin **BOSCH'tan İpuçları**

Isıtma-soğutma sektörünün öncü markalarından Bosch Termoteknik, soğukların kendini hissettirmeye başladığı şu günlerde, ısıtma sisteminizden daha fazla verim alabilmeniz için dikkat edilmesi gereken noktaları açıklıyor.

Kiş a hazırlandığımız şu günlerde kullanıcılar, ısıtma sistemlerini daha verimli kullanmak, maksimum yakıt tasarrufu almak ve doğalgaz faturalarını düşürmek için yöntemler arıyor. Bosch Termoteknik, cihazlarda periyodik bakım yapılması ve oda sıcaklığı ayarının bilinçli bir şekilde uygulanması gerektiğine dikkat çekiyor.

Tasarrufun formülü oda sıcaklığı ayarında gizli

Bosch Termoteknik uzmanları, oda sıcaklığını 1oC düşürmenin, yakıt tüketiminde ciddi tasarruf sağladığını vurguluyor. İstanbul şartlarında oda sıcaklığını 1oC azaltmak, yaklaşık yüzde 10 yakıt tasarrufu anlamına geliyor. Ayrıca sıcaklığın çok yükseltilmesi, odadaki havanın kurumasına ve grip olma riskinin artmasına neden oluyor.

Kombinin kapasitesini hassas bir biçimde kontrol edebilmesi ve oda kumandaları ile uyumlu çalışması da tasarrufu sağlayan bir diğer kriter... Oda kumandası ile çalışarak kapasitesini oda sıcaklığına göre ayarlayan modüasyonlu kombiler, diğerlerine göre daha az yakıt tüketiyor. Cihazların çalışma süreleri boyunca servis ve bakımlarının düzenli aralıklarla yapılması da tasarrufta önemli etkenler arasında. Diğer yandan tasarruf için kombi kadar uygun radyatör seçimine de dikkat etmek gerekiyor. Odalardaki camların altını tam kapatacak şekilde radyatör seçmek

(ince panel radyatörler) camlardan gelen soğuk hava akışını sınırlandıracağı için ısınmayı hızlandırıyor ve cihazın yakıt tüketimini düşürüyor.

Kombi seçiminde sezonsal verim değerine dikkat

Bosch, yoğuşmalı kombi seçimini yaparken öncelikle cihazın sezonsal verim değerlerine bakılmasını ve cihazın ısıtma işletiminde oda sıcaklığına göre modüasyonlu işletim yapabilmesine dikkat edilip, buna uygun modüasyonlu oda kumandalarıyla donatılmasını tavsiye ediyor. Böylelikle enerji tüketiminin de çok yüksek paya sahip ısıtma işletimi en verimli şekilde gerçekleştirilebilir. Bu nedenle tüm yoğuşmalı kombilerde ileri teknoloji ürünü hassas oda sıcaklığı kontrolü sağlayan modüasyonlu oda kumandalarının kullanımı öneriliyor.

Bosch CT100 akıllı oda kumandası ile ısıtma sisteminizi en verimli şekilde kullanmak mümkün

Bosch CT100 oda kumandası; kendiliğinden öğrenme ve Geo-fencing modlar gibi akıllı fonksiyonları sayesinde ısıtma sisteminin en verimli şekilde kullanılmasını sağladığı gibi enerji tasarrufu elde edilmesine de yardımcı oluyor.



Mobil uygulama üzerinden kendiliğinden öğrenme modunun aktifleştirilmesiyle birlikte kombinin zaman programı 7 gün boyunca takip edilip, kaydediliyor. Böylelikle kullanıcıların bireysel günlük rutinleri CT100 Akıllı Kumandası tarafından tanınıyor ve buna bağlı olarak en uygun sıcaklık otomatik olarak ayarlanabiliyor.

Bosch CT100 oda kumandası coğrafi konumu belirlemek amacıyla geo-fencing özelliğini kullanarak konutun etrafında bir mesafe yarıçapı tanımlıyor. Kullanıcının akıllı telefonu sayesinde evden uzaklaşıldığında veya giriş yapıldığında kumanda bunu algılıyor ve uygulamaya haber veriyor. Böylece CT100 ve kombi tarafından ev sahibinin tercih ettiği sıcaklık ayarı otomatik olarak gerçekleştiriliyor.

REHAU UK Pencere Bölümü, G18 Ödülleri'nde Finale Kaldı

Cam ve cam endüstrisinin en önemli ödülllerinden biri olan G18 ödülleri, ülke çapındaki üreticileri, imalatçıları ve montajcıları bir araya getiriyor. REHAU G18 ödülleri kapsamında; Total70 ortak profiliyle “Yılın Yeni Ürünü” kategorisine girdi. Coventry Üniversitesi’nin Cycle Works öğrenci konaklama blogu için tasarlanan REHAU fenetrasyon çözümü ise, “Yılın Ticaret Projesi” kategorisine girdi.

REHAU, “Yılın Yeni Ürünü” kategorisinde yer alan Total70 ürünüyle genel bina performansını iyileştirmek için büyük çapta inisiyatif yaratacak yeni ve yenilikçi bir ürün tanımlamayı amaçlıyor. Gerçekleştirilen panel sırasında göz önünde bulundurulacak faktörler; ürünün geliştirilmesine, yenilikçi tasarımına, geri dönüştürülmüş malzemelerin kullanımına ve ürünün geri dönüştürülebilirliğine kadar geçen araştırma ve testlerdir. REHAU’nun TOTAL 70 profillerinde yepyeni yüksek kaliteli, enerji tasarruflu pencere çerçeveleri oluşturmak için birinci nesil PVC pencerelerden geri dönüştürülmüş malzeme kullanıyor. TOTAL 70, PVC atıklarından oluşuyor.

Cam sektörüne uygulanan talepler arttıkça, ticari sektördeki cam ve hırdavat şirketleri yükselmeye devam ederken, ülke genelinde mimarlar ve inşaat şirketleri yenilikçi düşünce arayışındalar. Tasarım, konfor ve güvenlik standartlarını sürekli olarak test ediyorlar. Yıl kategorisinin Ticari Projesi, bu duruma ulaşmak için yukarıda ve öteye gitmiş olan projeleri tanımlamayı amaçlamaktadır.

REHAU’nun Coventry Üniversitesi öğrenci konaklamalarında kullandığı en son çözüm, geliştiricilerin kısa bir açık fikirliklik, pencere ve perde duvar kaplama ürünleri hakkında derinlemesine bilgi sahibi olma ve mimarın vizyonuna olan duyarlılığı ile mü-



kemmel bir örnektir.

Bağımsız bir jüri heyeti, 30 Kasım’da Londra Hilton Park Lane’de düzenlenecek olan G18 Ödülleri’nde 12 gönüllü, kupa için yarışacak 54 finalist değerlendirilmeye hazırlanıyor.

Günsan Eqona Serisi **Günlük Hayatı Kolaylaştırıyor**

Gelişen teknolojiler odağında kaliteli ve yenilikçi ürünler üreten Günsan, Eqona Pratik Serisi ile hayatı kolaylaştırıyor. Seride yer alan; telefon tutucu priz, anahtarlık, notluk ve saat dereceli çerçeveler günlük hayatın hızında pratik kullanım sağlıyor.

Inovatif ürünleriyle kullanıcılara pratik çözümler sunan Günsan’ın ürün grubunda yer alan Eqona Pratik Serisi, hayatı kolaylaştırmak üzere tasarlandı. Oda sıcaklığı ve saati gösteren, telefon tutucu özelliği olan çerçeve alternatifleri ile özgün seçenekler sunan Günsan, standart elektrik anahtarlarının çok ötesine geçiyor.

Gündelik hayat koşturmasında telefonlarımızın şarjları hayatı önem taşıyor. Özellikle de sıklıkla şarj edildiği alanlarda fonksiyonellikleri ön plana çıkıyor. Seride yer alan telefon tutucu

priz, aparatı sayesinde telefonun kolaylıkla şarj edilmesini sağlıyor. Priz olarak kullanımının yanı sıra; anahtarlık olarak kullanılan anahtar ve not asılmasını sağlayan notluk anahtar da düzeninden vazgeçemeyen aile bireylerinin işini kolaylaştırıyor. Böylelikle hatırlanması gereken notlar, her daim anımsanabiliyor.

Oda sıcaklığını anlık olarak görmek mümkün

Eqona Pratik serisindeki saat dereceli anahtar ve priz ise, üzerinde bulunan LED göstergesi sayesinde oda sıcaklığı ve saat hakkında anlık bilgi veriyor.

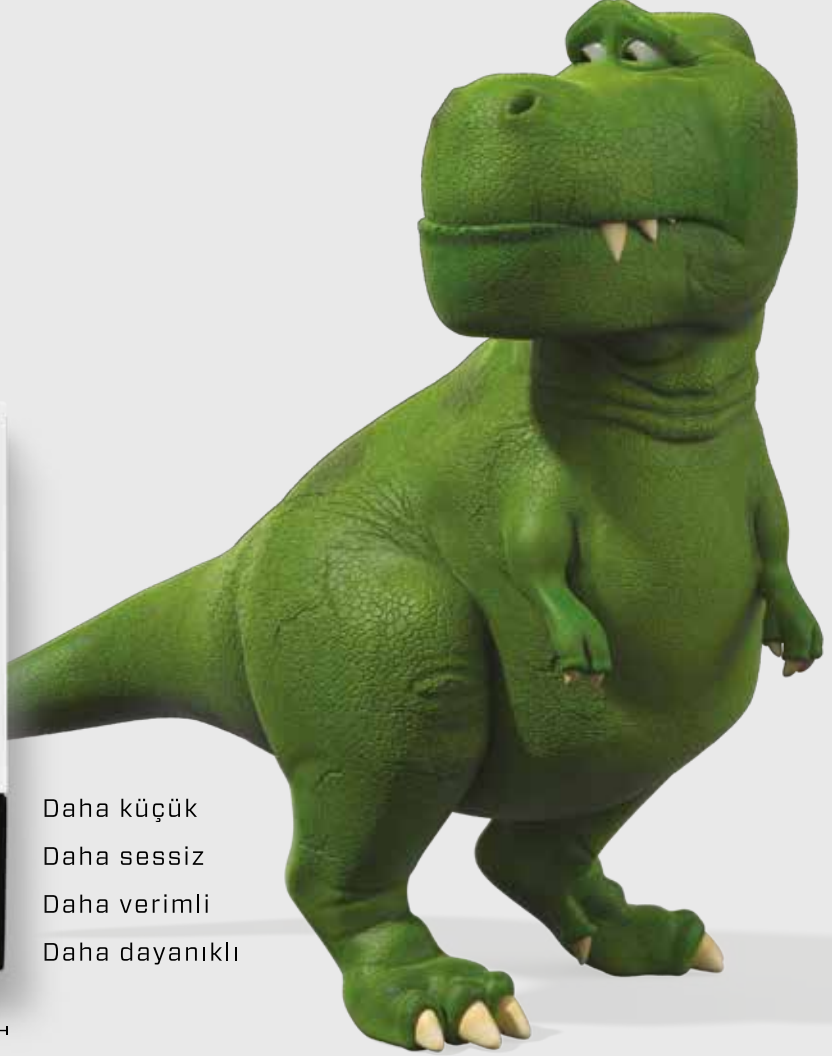


59cm

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 dahiyaneye uyumu. Bağlantı tekniği ve hafifliği ile montaj ve demontaj sırasında maksimum hız.

Daha Ekonomik

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

www.layher.com.tr

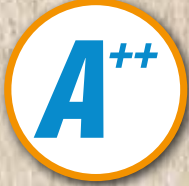
Isıtma, Soğutma, Sıcak Su: Tek Cihazda Hepsi Bir Arada!

DemirDöküm MaxiAir Isı Pompası ile hem ısıtın,
hem serinleyin, hem de sıcak su ihtiyacınızı karşılayın.



Çevre dostu

Enerjisinin
%75'ini
doğadan alır.



**A++ enerji
tasarrufu**

Maksimum sezonsal
değerler ile **minimum**
enerji tüketir.



**Üçü bir arada
teknoloji**

Hem **ısıtma**
hem **soğutma**
hem de **sıcak su**
ihtiyacınızı karşılar.



Yeni

