

YAPI MAGAZİN

www.yapimagazin.com / Şubat 2019

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ



HABERLER

- Bileşik Endeks 2018 Yılıni 80,19 Puan Seviyesinde Kapatı
- Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER), 'Yalıtım Seminerleri'nin Finalini İstanbul'da Yaptı
- Çin Dahil Tüm Dünyada Çimentonun En Ucuza Satıldığı Ülke; Türkiye
- Gitar Şeklindeki Hard Rock Hotel 2019'da Kapılarını Açıyor

MİMARLAR

- "Ofis tasarımları meslek gruplarının karakterlerine göre biçimlenmeli"

RÖPORTAJLAR

- "PERİ Türkiye'de Geçici Bir Firma Değil, Güvenilir Bir Partnerdir"
- ROCKER Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Yıldız: "Hedefimiz ROCKER'ı En İyiilerden Birisi Yapmak"

EMLAK PROJELERİ

- Şehrin Kaosundan Doğaya Kaçanlar Kemerville'i Tercih Etti

ÜRÜN TANITIMI

- Alligator Boya'dan Yeni Bir Doku, Onlarca Farklı Dokunuş: Traverta
- BLANCO FONTAS-S II FİLTRE



"yaşam alanlarınız için bütün detayları düşünüyoruz"



www.rockeryapi.com.tr

Eviye: BLANCO SITY XL 6 S
Armatür: BLANCO VIU-S

BLANCO SITY / BLANCO VIU Eviye ve Armatür konsepti ve buna uygun aksesuarlarla mutfakta tek tek renk vurguları ayarlamak artık oldukça kolay. BLANCO SITY XL 6 S eviye, büyük hacimli XL yıkama haznesi ile karakterizedir. Eviye ve Armatür konseptinin özel cazibesi, çekici aksesuar seti ile birlikte sunulmaktadır. Esnek kesme tahtası SITYPad, damlalık yüzey geometrisi ile mükemmel bir şekilde uyum sağlar; Takılabilir SITYBox kase, çok fonksiyonlu kullanım sunar. Özel vurgular, aksesuarların taze renkleridir. Limon, kivi, portakal veya lav gri. Özellikle tavsiye edilen, BLANCO VIU-S Armatür ile kombinasyondur. Kompakt ve modern model, hortumları aksesuarlara uyacak şekilde dört farklı rengi ile bir arada temin edilebilir, esnek bir duş hortumuna sahiptir. Valfin çalışması, takılabilir püskürtme, yan kol ve enerji tasarrufu sağlayan soğuk çalıştırma fonksiyonu ile rahat ve güvenlidir. Özellikle tavsiye edilen, BLANCO VIU-S Armatür ile kombinasyondur. Kompakt ve modern model, hortumları aksesuarlara uyacak şekilde dört farklı rengi ile bir arada temin edilebilir, esnek bir duş hortumuna sahiptir. Valfin çalışması, takılabilir püskürtme, yan kol ve enerji tasarrufu sağlayan soğuk çalıştırma fonksiyonu ile rahat ve güvenlidir.

Kombinasyon Örnekleri



Eviye: BLANCO SITY XL 6 S beyaz / lav gri
Armatür: BLANCO VIU-S krom / lav gri



Eviye: BLANCO SITY XL 6 S alu metalik / portakal
Armatür: BLANCO VIU-S krom / portakal



Eviye: BLANCO SITY XL 6 S kaya gri / kivi
Armatür: BLANCO VIU-S krom / kivi



Eviye: BLANCO SITY XL 6 S anthracite / limon
Armatür: BLANCO VIU-S krom / limon



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

Özlem Kızıldaş
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

Şubat 2019

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

Kaliteli Yayıncılıkta 16. Yılımız...

“Sen en iyisin! Sen Kolezyumsun, Sen en iyisisin! Sen Luvr müzesisin, sen bir melodisin Straus’un bir senfonisinden, sen bir Bendel bonesisin, Bir Shakespeare sonesisin, sen bir Miki Maus’sun!” Cole Porter

Yapı Magazin Dergisi ekibi olarak yazılı basın alanında 16 yıllık geçmişle kendini ispatlayan, sektörel yayıncılıkta fark yaratan içeriklere imza atan ve kaliteli yayıncılık ilkelerinden ödün vermeden çalışmalarına devam eden dergimizin 2019 Şubat sayısını siz değerli okuyucularımızla buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz!

Kaliteli, ilkeli ve doğru habercilik ilkelerimizden yola çıkarak hazırladığımız Şubat sayımızda sektöre dair birbirinden önemli ve nitelikli haberleri bulabilirsiniz. Özel röportaj çalışmalarımızda ise sektörün değerli iki firmasını ağırladık. İlk röportajını dergimize veren ROCKER Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Yıldız ile 2018 yılında devraldığı ve sektöre hızlı bir giriş yapan ROCKER’ı konuştuk. İkinci konuşumuz PERİ Kalıp ve İskeleleri Endüstriyel İskele ve Dış Cephe İskelesi Bölüm Müdürü Ali İsmet Aydın ile de iskele sistemleri noktasında çığır açan ürünlerini konuştuk.

Mimar Köşemizde yeni trend mekanlara, Emlak Projelerimizde ses getirecek konutlara, Ürün Tanıtımlarımızda teknolojik ve yenilikçi ürünlere yer verdik.

Bu arada unutmadan söyleyeyim... Her sene yapı sektörünün önemli buluşma platformlarından olan, Türkiye’nin en büyük ihtisas fuarı UNICERA’da siz değerli okuyucularımızı ve sektör temsilcilerimizi standımızda ağırlamaktan mutluluk duyarız.

Hem yazı işleri hem de reklam ve sosyal medya ekibimizle fuar-da Hall 1 D17.1 nolu standımızda görüşmek üzere...

Keyifli Okumalar...

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/47

- 04** Bileşik Endeks 2018 Yılı'nı 80,19 Puan Seviyesinde Kapattı
- 05** Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER), 'Yalıtım Seminerleri'nin Finalini İstanbul'da Yaptı
- 16** Gitar Şeklindeki Hard Rock Hotel 2019'da Kapılarını Açıyor
- 18** 7. İnşaat ve Konut Konferansında Geleceğin Trendleri Belirlendi



14 Çin Dahil Tüm Dünyada Çimentonun En Ucuza Satıldığı Ülke; Türkiye



23 ODE Yalıtım 2019 Yılında İnorganik Büyüme Hedefliyor

Mimar Köşesi 56/58



- 28** Hamam ve Sauna Tasarımlarında Geleneksel Motifler Modern Çizgiler ile Buluşuyor
- 29** LAV Genel Müdürlük Ofisi'nde OSO Mimarlık İmzası
- 30** Gönye Tasarım'dan Banyo ve Mutfaklara Sofistike Dokunuşlar



Emlak Projeleri 59/65

- 59** Tamamı Teslim Edilen Elite Concept'te İki Yıl Aidat Yok
- 60** Babacan Holding'ten Yılın İlk Büyük Fırsatı!
- 64** MESA GÖKADA Projesi'ne Yoğun İlgi



Ürün Tanıtımı 66/76

- 68** Mekanları Zarafetle Tanıştıran Koleksiyon: Peli Elegance Exclusive
- 70** Alligator Boya'dan Yeni Bir Doku, Onlarca Farklı Dokunuş: Traverta
- 71** Reynaers SlimLine 38 Dış Kapı ve Pencere Sistemleri
- 75** BLANCO FONTAS-S II FİLTRE



Röportaj 48/55



- 48** "PERİ Türkiye'de Geçici Bir Firma Değil, Güvenilir Bir Partnerdir"
- 52** ROCKER Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Yıldız: "Hedefimiz ROCKER'ı En İyilerden Birisi Yapmak"



FUARLAR 77/80

ABATECT
ARÇELİK
AVRASYA KAPI, PENCERE, CAM
BERDAN CIVATA
BLANCO
BOSCH GÜVENLİK SİSTEMLERİ
BUDERUS
DAIKIN
DAVUT PANEL

69
11
78
15
ÖN K. İÇİ
65
41
80
73

DEMİRDÖKÜM
DOKA KALIP
FTİ
HACI AYVAZ
KALE ÇELİK EŞYA
KAR GROUP
MEGABOARD
MITSUBISHI ELECTRIC KLİMA
NİMEÇATI

55
17
1
21
43
37
ARKA K.
33
ARKA K. İÇİ

PERİ KALIP VE İSKELELERİ
ROCKER YAPI KİMYASALLARI
SARAY ALÜMİNYUM
SİSTEM ALÜMİNYUM
TLC KLİMA (GREE VRF SİSTEMLERİ)
UNICERA
42. YAPI FUARI İSTANBUL 2019

45
ÖN KAPAK
25
7
29
77
79

Bileşik Endeks 2018 Yılı

80,19 Puan Seviyesinde Kapattı

Türkiye İMSAD İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, aralık ayında bir önceki aya göre 3,62 puan düşerek 80,19 puan seviyesine indi. Böylece Bileşik Endeks 2018 yılını 18,87 puan gerileme ile kapattı.

Türkiye İnşaat Malzemeleri Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından her ay düzenli olarak yayınlanan İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi'nin Aralık 2018 sonuçları açıklandı. İnşaat sektöründe yaşanan talep ve finansman sıkıntılarının inşaat malzemeleri sanayisini etkilemeye devam ettiği vurgulanan Bileşik Endeks'te şu bilgiler yer aldı:

Faaliyetler 2018 Yılında 18,1 Puan Geriledi

İnşaat malzemeleri sanayisinde faaliyetler, iç talepteki keskin daralma nedeniyle aralık ayında da küçülmeye devam etti. Böylece yılın ikinci yarısında önemli bir şekilde azalan faaliyetler, 2018 yılını geçen yıla göre 18,1 puan düşerek kapattı. Faaliyet Endeksi aralık ayında bir önceki aya göre 5,1 puan geriledi. Böylece faaliyetlerde 2013 yılından bu yana en sert aylık daralmalardan biri yaşandı. İnşaat sektörü mevsimsel olarak durağan bir döneme girerken önümüzdeki birkaç ayın inşaat malzemeleri sanayi faaliyetleri için sıkıntılı olmaya devam edeceği öngörülüyor.

2018'in İkinci Yarısında Güven Kaybı Yaşandı

Güven Endeksi'nde gerileme aralık ayında da devam etti. Güven Endeksi'ndeki bu gerilemede inşaat sektöründe yaşanan sıkıntılar ve faaliyetlerdeki düşüşler belirleyici oldu. İnşaat malzemeleri sanayisinin kendi tedarik ve satış zinciri içindeki



güvenin de azaldığı görüldü. Aralık ayında faaliyetlerde gerilemenin hızlanarak sürmesi güveni olumsuz etkiledi ve güven seviyesi bir önceki aya göre 2,0 puan düştü. Böylece 2018 yılının aralık ayında güven seviyesi, 2017 yılsonu güven seviyesinin 17,6 puan altında kapandı. Güven Endeksi'nin hassasiyeti, giderek inşaat sektöründe ve iç pazardaki gelişmelere bağlı hale geldi. İnşaat sektöründe ve iç pazarda iyileştirici ve güven artırıcı adımlara ihtiyaç duyulduğu görüldü.

İç Pazarda Yaşanan Sıkıntılar Beklentilerde Bozulmaya Neden Oldu

Beklenti Endeksi, aralık ayındaki gerileme ile birlikte 2018 yılının ikinci yarısının tamamını düşüş ile kapattı. Faaliyetlerdeki daralmanın sürmesi ve güven kaybı, beklentileri olumsuz etkiledi. Beklentiler daha çok inşaat sektörüne ve iç pazardaki da-

ralmaya ilişkin endişeler nedeniyle önemli bir düşüş gösterdi. Böylece beklentiler son 5 yılın en düşük seviyesine indi. Beklenti Endeksi aralık ayında bir önceki aya göre 2,5 puan düştü. Bu gerileme ile birlikte 2018 yılsonu beklenti seviyesi geçen yılsonuna göre 18,1 puan geriledi. Beklentilerdeki bozulmanın sürmesi inşaat malzemeleri sanayisinde önümüzdeki aylarda küçülmenin devam edeceğine işaret ediyor.

Mevsimsel Yavaşlama Döneminde Keskin Küçülme Uyarısı

Önümüzdeki aylara ilişkin güven ve beklentilerdeki gerileme, inşaat malzemeleri sanayisinde küçülmenin süreceğini gösteriyor. İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, mevsimsel olarak yavaşladığı bir döneme girerken karşılaştığı keskin küçülme nedeniyle uyarı işareti veriyor.

Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği (İZODER), 'Yalıtım Seminerleri'nin Finalini İstanbul'da Yaptı

İZODER'in ülke genelinde yalıtım bilincini artırmak, kamu ile sektör temsilcilerini buluşturmak ve vatandaşlara çözüm önerileri sunmak amacıyla gerçekleştirdiği 'Tüm Yönleriyle Yalıtım Seminerleri'nin sekizincisi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın himayesinde İstanbul'da düzenlendi.



İZODER (Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği), 'Tüm Yönleriyle Yalıtım Seminerleri'nin sekizincisini, İstanbul Valiliği Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü işbirliği ile 25 Aralık Salı günü Elite World Asia Küçükalyalı'da gerçekleştirdi. İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Pelesen'in açılış konuşmasını yaptığı, Ekonomist Mahfi Eğilmez'in ekonomiyi ve sektörü değerlendirdiği zirvede; kamu ve sektör temsilcileri ile alanında uzman isimler konuşmacı olarak katıldı. Filli Boya/Capatect partnerliğinde, Baumit, Bonus, İzocam, Kalekim, MegaBoard, Ravaber, Şişecam, Terrawool ve Weber sponsorluğunda düzenlenen seminerde; öğretim üyeleri, mimar, mühendis ve STK temsilcileri gibi sektörün tüm bileşenleri ve tarafları bir araya geldi.

Yalıtım, Ülkemiz İçin Stratejik Öne Sahip Bir Konu

Sektörün çatı örgütü olarak, yalıtım bilincini ülkenin dört bir yanında yaygınlaştırmayı hedeflediklerini belirten İZODER Yönetim Kurulu Başkanı Levent Pelesen, "İZODER olarak, 25 yıl



önce çıktığımız yolculuğumuz, sektörümüzde standartları oluşturmak ve yalıtım konusunda bilinci geliştirmek amacıyla çalışmalarımıza süratle devam ediyoruz. Ekim 2017'de İzmir'den başlayıp, 2018 yılı boyunca Ankara, Adana, Kayseri, Elazığ, Trabzon ve Antalya'da düzenlediğimiz 'Tüm Yönleriyle Yalıtım Semineri' dizisiyle; ülkemiz için stratejik öneme sahip bir konuda önemli farkındalık yarattığımıza inanıyoruz. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz seminerlerin gördüğü yoğun ilgi, Anadolu'ya açılma stratejisinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Toplumun yalıtım konusunda doğru bilgilere sahip olması çok önemli çünkü binalarımızı yalıtım uygulamalarının tümüyle donatmamız halinde güvenli, sağlıklı ve konforlu yaşam alanlarına sahip olabiliriz" dedi.

İZODER'in, ısı, su, ses ve yangın

yalıtımı gibi dört hayati konuyu ele alan bir çatı kuruluş olduğunu vurgulayan Levent Pelesen, "Bugün ülkemizde 20 milyon konuttan 5 milyonunun toptan elden geçirilmesi durumuyla karşı karşıyayız. Bu süreçte güvenli ve sağlıklı yapılara kavuşmak için ancak yönetmelik ve standartlara uygun şartlarda yalıtım yapmamız gerekiyor" diye konuştu.

Dünyada her alanda enerji verimliliğinin gündemde olduğunu belirten Levent Pelesen, şöyle konuştu: "Enerjide dışa bağımlı bir ülke olan Türkiye'de tüketilen enerjinin yüzde 40'ı yaşadığımız binalarda tüketiliyor. Bu binalarda tüketilen enerjinin yüzde 70'ini de ısıtma ve soğutma amacıyla kullanıyoruz. Oysa yalıtımla yüzde 50 oranında tasarruf etmemiz mümkün. Bunun da ekonomik büyüklüğü yılda 10 milyar dolar civarındadır" dedi.

İZODER, Sektörde Denetim Gözetim Rolünü Mutlaka Üstlenmeli

İZODER'in sektörde denetim rolünü üstlenmesi gerektiğini belirten Türkiye İMSAD (Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan, "Piyasa denetimi ve gözetimi çok önemli. Malzemeler, ustalar, müteahhitler belgeli mi? Tüm bunların denetlenmesi ve sonuçların mutlaka kamuoyu ile paylaşılması gerekiyor" dedi. Bugün yeni yapılan binalardayalıtıma önem verilmesinin olumlu bir gelişme olduğunu ifade eden Ferdi Erdoğan, "Ancak insanların buzdolabı, çamaşır makinesi alırken gösterdikleri hassasiyeti, binalarda gösterdiklerinden çok emin değilim. Beyaz eşyaları 'bu A sınıfıymış' ya da 'bu otomobil kilometrede ne kadar yakıt tüketiyor' diye merak edenlerin, aldıkları ev A, B ya da C sınıfı mı, belgesi var mı yok mu, gerçektenyalıtlı bir bina mı? diye sorguladıklarını düşünmüyorum. İnsanlarımız gittiği berberde sertifika ararken, başını soktuğu binada sertifika aramıyor. Bu bilincin de toplumumuzda gelişmesi gerektiğini düşünüyorum" diye konuştu.

Orhan Turan: “Enerji Verimliliği Seferberliği Başlatmamız Gerekliyor”

TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan ise şunları söyledi: "İZODER'in kurucularından biri olarak geçtiğimiz yıllarda şunu gördüm; "Biz yalıtımı, enerji verimliliği ve tasarrufu vurgulayarak 2000'lere kadar mühendislere anlatmaya çalıştık, 2001 krizinden sonra da yalıtımı finansçılar konuşmaya başladı. Bence yalıtımı halka mal etmemiz gerekiyor. Bugün ev sahibi olarak elektrik, doğalgaz faturası ödeyen insanlar şu



an ne hissediyor? Zira son 12 aydaki enerji enflasyonu yüzde 93. Dolayısıyla ısı yalıtımı ve enerji verimliliği ile ilgili çalışmaları kamuoyunun da destekleyeceğine inanıyorum. Yüzde 75 enerji ithalatı yapan bir ülke olarak, bizim mutlaka enerji verimliliği seferberliği başlatmamız lazım. Çünkü enerji verimliliği milli bir meseledir" dedi.

Mahfi Eğilmez, Ekonomiye ve Sektörü Değerlendirdi

Ekonomist, Yazar Mahfi Eğilmez'in konuşmacı olarak katıldığı, ülke ekonomisi ve sektöre yönelik öngörülerini paylaştığı zirvenin moderatörlüğünü; Mimar, Gazeteci, Üsküdar Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Esin Tümer üstlendi. Yrd. Doç. Dr. Esin Tümer'in 'Enerji Verimliliği Çerçevesinden Akıllı Binalar: Yeterince Akıllı mı?' başlıklı sunumuyla devam eden zirvede, Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ferdi Erdoğan, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdürlüğü Enerji Verimliliği ve Tesisat Daire Başkanı Vekili Murat Bayram ve İZODER Isı Yalıtımı Komisyonu Başkanı Kürşad Sakarya, 'Tasarruf Odaklı Ülke Ekonomisinde Isı Yalıtımı' konusunu ele aldı.

Yangın ve Ses Yalıtımında Son Gelişmeler

İZODER Genel Sekreteri Timur Diz, 'Yangın Güvenliği ve Cephe Yangınları' başlıklı sunumuyla, özellikle dış cephe yangınları ile ilgili hataları ve merak edi-

len tüm detayları paylaştı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdürlüğü Standart ve Uyumlaştırma Şube Müdürü Nuran Danışman, İTÜ Mimarlık Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Nurgün Tamer Bayazıt ve İZODER Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Dikmen'in katıldığı ikinci oturumda, 'Ses Yalıtımı: Ses Yalıtımı Yönetmeliği, Gürültünün Önlenmesi' ile ilgili son gelişmeler değerlendirildi.

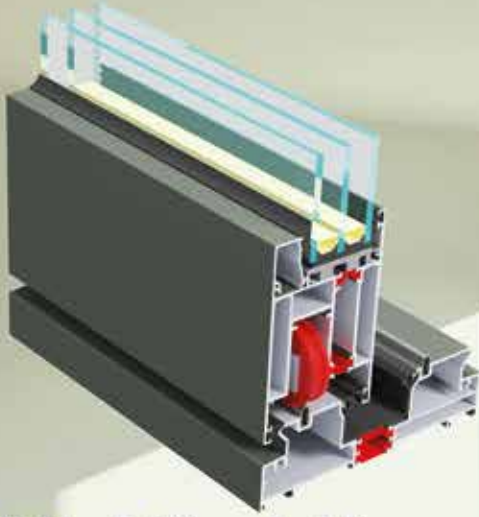
Yapı Güvenliğinde Su Yalıtımının Önemi

'Su Yalıtımı ve Yapı Güvenliği, Su Yalıtımı Mevzuatları ve Uygulamalar' konusu ise Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdürlüğü Standart ve Uyumlaştırma Şube Müdürü Nuran Danışman, Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Çiğdem Tekin ve İZODER Su Yalıtımı Komisyonu Başkan Yardımcısı Jozef Bonfil tarafından ele alındı.

İZODER'den, Eğitime Katkıda Bulunan Üyelerine Takdir Plaketi

Zirvede ayrıca İZODER, 25. kuruluş yılı dolayısıyla hayata geçirdiği Sosyal Sorumluluk Projesi'ne katkıda bulunan üyelerini takdir belgesiyle onurlandırdı. İZODER, birinci sosyal sorumluluk projesi 'Okul Yenileme' ile üyelerinin kendi bölgelerinde tespit ettikleri okulların yalıtımlarını yaptı. İkinci projesinde ise Türk Eğitim Vakfı aracılığıyla başlattığı '25. Yıl Eğitim Bursu' ile lise öğrencilerine destek oldu.

Kalitenin keyfini sürün.



S3 Yalıtımlı Sürme Serisi

- Sürme ve kaldır-sür olarak kullanım,
- Her tür mekan için ideal mimari görünüm ve üst düzey performans,
- Kanat segmenti olarak 150 kg, 300 kg ve ek mekanizma ile 400 kg'a ve 3300 mm yüksekliğe kadar uygulama,
- Poliamid ısı bariyeri, EDPM fitiller ve ithal mekanizma ile sağlanan yüksek çalışma performansı,
- Tüm açılım varyasyonlarında çalışma.



S5 Yalıtımlı Sürme Serisi

- 120 kg kanat taşıma kapasitesi,
- 2200 mm kanat yüksekliği,
- 1200 mm kanat genişliği,
- 90 kesimler sayesinde düşük fire oranı, kolay ve hızlı montaj imkanı,
- 40 mm genişliğinde orta kenet profilleriyle ince ve zarif görünüm,
- Poliamid ısı bariyeri,
- Kusursuz mekanizma sayesinde tüm açılım varyasyonlarında yüksek çalışma performansı.

Tüm Ral renklerinde ve eloksal seçeneklerinde
QUALANOD ve QUALICOAT belgeli üretim.



Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'den

İhracat Seferberliğine Destek

TEB ve TİM, ihracatçı firmaların finansman ihtiyacını karşılamak için iş birliği protokolü imzaladı. Protokole göre TEB, ihracatçı firmalar için avantajlı finansal ürün ve hizmetler sunacak. TEB Faktoring ve TİM de ayrıca bir protokol imzalayarak bu alanda da yeni bir iş birliğini hayata geçirdi.



TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, "Dış ticaret yapan firmalara yıllardır sunduğumuz finansal destekler ile ürün ve hizmetlerimizi, TİM ile imzaladığımız protokol kapsamında, piyasa ortalamasının altında faiz oranları ve Eximbank'a verilen kısa vadeli teminat mektubu komisyon oranıyla daha avantajlı bir paket olarak TİM üyelerine sunuyoruz. 2019 yılının bu ilk günlerinde attığımız adımla ülkemiz için ihracat seferberliğine desteğimizi artırıyoruz. TEB olarak ihracata verdiğimiz destekle Türkiye'nin dış ticaret bankası olmayı hedefliyoruz" dedi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Stratejik Partnerimiz TEB ile Yarattığımız Bu Finansman Kaynağı İhracata ve İhracatçıya Büyük Katkı Sağlayacak."

Türkiye 2018 yılını hedeflenen 170 milyar dolar ihracatla tamamlarken; bu yıl başta büyüme olmak üzere ülke ekonomisine katkı sağlayacak en önemli faktörlerden biri yine ihracat olacak. Türk Ekonomi Bankası (TEB), bu bakış açısıyla ve 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı'ndan hareketle, ihracatçılara oldukça avantajlı şartlarda finansman imkânı ve ticari destekler sunmak için Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile iş birliği protokolü imzaladı. Protokol kapsamında sadece ihracatçı firmalara, uygun koşullarda kredi fırsatlarının yanı sıra pek çok alanda ücretsiz danışmanlık hizmetleri de verilecek. Yapılan protokol ile bir yıla kadar vadeli ihracat döviz kredilerinde özel faiz avantajları sunulacak. TİM üyeleri,

döviz alım satım işlemleri için de en uygun fiyatları elde edecek.

Protokol imza töreninde konuşan TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, Yeni Ekonomi Programı'nda da vurgulandığı gibi, ihracatın Türkiye'nin net büyümesinde büyük önemi olduğuna dikkat çekti. "TEB olarak, ihracatçılara yönelik finansal enstrümanların geliştirilmesi ve ticari destek araçlarının artırılması konusunda bir kez daha elimizi taşın altına koyuyoruz" diye konuşan Leblebici, ihracatçı firmalara yönelik finansman desteğinin yanı sıra; protokol kapsamında uzman dış ticaret bilgilendirme eğitimleriyle de firmaların yurtdışı pazarlarda rekabetçi olabilecekleri özelliklerinin artırılması için katkı sunacaklarını söyledi.



Ümit Leblebici, danışmanlık anlamında da ihracatçılara farklı hizmetler sunacaklarını söyleyerek, “Protokol kapsamında, TİM üyeleri ihracatçılara özel hazırlanmış olan TEB ile Dış Ticaret Platformu’ndan bir yıl süreyle ücretsiz olarak faydalanabilecek. İhracatçılarımızın ürün kodu, pazar verileri, potansiyel müşteri listesi, güncel fuar bilgileri, nakliye sürecinde gerekli evraklar, ticaret yapılacak ülkede uygulanan vergi oranları gibi kapsamlı bilgilere kolayca ulaşmalarını sağlayacağız” dedi.

Leblebici: “Türkiye’nin Dış Ticaret Bankası Olacağız”

Dış ticaret ürünleri konusunda geniş ürün çeşitliliğine sahip olan TEB’in her zaman ihracata önem veren bir banka olduğunu hatırlatan Leblebici, TEB’in ihracat kredilerinde 6’ncı büyük banka olduğunu ve ihracat işlemlerindeki pazar payının ise yüzde 7 olduğunu söyledi.

Leblebici, “Bu rakamlar bankamızın ihracat finansmanına en çok önem veren bankalardan

biri olduğunu gösteriyor. Dış ticaret stratejimizin temelinde ihracatı desteklemek yatıyor. Bu kapsamda TİM ile bu protokolü imzalayarak 2019 yılı içinde ihracatçılara sağlayacağımız özel koşullarımızı ilan ediyoruz. İnanıyorum ki; bu ihracat seferberliği Türkiye ekonomisine ve ihracatına büyük katkı yapacak. Stratejimiz ‘Türkiye’nin dış ticaret bankası olmak’” diye konuştu. Leblebici, Türk Eximbank’ın piyasaya sürmek istediği yeni ürünler için TEB’i pilot banka seçtiğini açıklayarak kısa süre içinde bu ürünlerin duyurusunu yapacaklarını da ifade etti.

Gülle: “Kredi Kanallarımız Ne Kadar Açık Olursa İhracatımız Da O Denli Güçlü Olur”

İmza töreninde konuşan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle şunları söyledi: “Gücümüzü, kaynaklarımızı ‘firmalarımızın önünü açmak için’ seferber ediyoruz. 500 dolardan 5 milyar dolara kadar ihracat yapan firmalarımızın tamamı bizler için ayrı ayrı değerli. Firmaları-

mızın finansmana erişimi konusunda yaşanan sıkıntılar, üretim ve ihracatta zorluklar yaratıyor. Yani ihracatçılarımızın çoğu, önce üretiyor, ihracat işlemlerini tamamlıyor ödemeyi daha sonra alıyor. Bu döngünün tamamlanabilmesi için firmalarımızın kredi kullanması kaçınılmaz. Kredi kanallarımız ne kadar açık, krediye erişimimiz ne kadar uygun maliyetli olursa ihracatımız da o denli güçlü olur. TİM olarak Bankalar Birliği başta olmak üzere finans kurumları ile sıkı ilişkiler içerisindeyiz. Bugün de TEB ile imzaladığımız protokolle bankalar arasına bir yenisini ekledik. Türk Ekonomi Bankası ve TEB Factoring ile çok önemli protokollere imza attık. Bu protokollerle, elbette firmalarımızın bankacılık maliyetlerini aşağı çekmeyi hedefliyoruz ancak sayısal destek yanında, bilgi anlamında, farkındalık anlamında çok önemli konularda TEB ile birlikte çalışacağız. Biz ihtiyaç duyulan zamanda verilen destekleri çok önemsiyoruz.”

Çelik Sektöründen

15,6 Milyar Dolarlık İhracat

Korumacılık önlemleri karşısında zorlu bir yılı geride bırakan Türk çelik sektörü, 2018 yılında ihracatını hem değer hem de miktar bazında artırdı. Tüm engellemelere rağmen ihracatta önemli oranda artış yaşadıklarını kaydeden Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Başkanı Adnan Aslan, 2019 yılında ise yeni pazarlara yöneleceklerini söyledi.



Çelik İhracatçıları Birliği
Başkanı Adnan Aslan

Çelik İhracatçıları Birliği tarafından açıklanan 2018 yılı ihracat verilerine göre; Türkiye'nin miktar bazındaki çelik ihracatı geçtiğimiz yıla göre yüzde 20,8 artışla 21,4 milyon tona yükseldi. Değer bazındaki ihracat ise yüzde 36,1 artışla 15,6 milyar dolara ulaştı.

Türk çelik sektörü geçtiğimiz yıl en fazla inşaat çeliği, yassı sıcak ve dikişli boru ihraç ederken, ihracatın en yoğun olduğu bölgeler Avrupa Birliği, Orta Doğu ve Kuzey Amerika olarak sıralandı. İhracatta en fazla azalış yaşanan ülkeler ise ABD, Irak, Cezayir ve Birleşik Arap Emirlikleri oldu.

Öte yandan Türkiye'nin çelikte ton başına ortalama birim fiyatı ise 2017 yılındaki 645 dolar seviyesinden yüzde 12,7 artışla 727 dolara çıktı.

2018 yılı Aralık ayı çelik ihracatı ise geçtiğimiz yılın aynı ayına kıyasla miktar bazında yüzde 31,5 artışla 2,2 milyon tona; değerde ise yüzde 26,1 artışla 1,5 milyar dolara yükseldi.

Korumacılık Önlemlerine Rağmen Artış

Açıklanan rakamları değerlendiren Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Aslan, korumacılık önlemlerinin damga vur-

duğu geçtiğimiz yılı, Asya pazarının Türk çeliğine göstermiş olduğu ilgi ile aştıklarını ve yılı hem miktar hem de değer bazında artışla kapatmanın sektör açısından çok büyük bir başarı olduğunu söyledi.

2019 yılında korumacılık trendinin devam edecek olması ile birlikte Çin'in de yeniden agresif ihracat politikasına yönelecek olmasının, senenin özellikle ilk yarısında sektörü zorlayacağını belirten Aslan, bu zorlukları aşmak için önümüzdeki dönemde Güneydoğu Asya, Batı Afrika ve Latin Amerika bölgelerine yöneleceklerini ifade etti.

EN ZORLU KOŞULLAR İÇİN TASARLANDI

MULTI V™ 5



Hem hava sıcaklığını
hem de nemi
algılama



Yapısı ve malzemesi
yeniden tasarlanmış
kompresör



26HP'a kadar
tek gövde



Geliştirilmiş
korozyon
direnci



Geliştirilmiş
ısıtma
performansı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Gülle:

“Sürdürülebilir İhracat ve Yeniliklerle 2019’a da Damga Vuracağız”

2018 yılı ihracat rakamlarını değerlendiren ve 2019 yılı hedefleri hakkında bilgi veren TİM Başkanı İsmail Gülle “2019 hedefi olan 182 milyar dolarlık ihracat rakamını yakalayacağız ve hatta aşacağız” diye konuştu.



Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,4 artışla 13,9 milyar dolar ile tüm zamanların en yüksek aralık ayı ihracatına ulaşan ihracatçılar, 2018 yılı tamamında 168,1 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdı. Böylece; 2018 yılının 10 ayında ihracatta aylık rekorlara imza atılmış oldu.

Ankara’da Ticaret Bakanı Ruh-sar Pekcan ile birlikte aralık ayı

ihracat rakamlarının açıklandığı toplantıda konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, “2017 yılı sonunda “2018 yılı İhracatta Rekorlar yılı olacak” demiştik. Çok şükür ihracatçılarımızla birlikte sözümüzü tuttuk. 2018’i rekorlarla kapattık. İnşallah bu yıl “Yeni Ekonomi Programı’ndaki 2019 hedefi olan 182 milyar dolarlık ihracat rakamını da yakalayaca-

ğız ve hatta aşacağız. Geçtiğimiz yıl mal ihracatında yakaladığımız ivmeyi koruyarak hizmet ihracatı, transit ticaret, ihracatta dijitalleşme ve e-ihracat gibi kritik başlıkları üzerine eğilecek ihracatta yenilikler gerçekleştireceğiz. TİM olarak ihracatta 2019 yılı hedefimizi “İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı” olarak belirledik” dedi.

Mevcut küresel gelişmelere ba-

kıldığında, 2019 yılının yükselen korumacı politikalar ve zorlaşan rekabet koşullarına bağlı olarak daha da sert geçeceğini belirten Gülle, şöyle devam etti: “2019 için, ihracat ailesi olarak öncelikli olarak izleyeceğimiz gelişmeler, Ticaret Savaşları, Brexit, AB’nin ekonomik aktivitesi ve dış talebi ile hedef ülkelerimiz olan Rusya, Hindistan, Meksika ve Çin pazarlarındaki gelişmeler olacak. Bunun yanı sıra, dünyanın önce gelen merkez bankalarının kararlarını yakından izleyerek ülkelerin para birimlerinin değerlerine olası etkilerini de dikkatle takip edeceğiz. 2019 yılında sadece ekonomik ve ticari değil siyasi ve jeopolitik risklerin de ön planda olacağını farkındayız. Bu risklerin Türkiye’nin ihracatına etkisini en aza indirmek ve 2018’deki başarılarımızı sürdürmek adına, 2019 yılına yeni stratejiler ile girmeliyiz dedik. Bu çerçevede yaptığımız çalışmayı 2 hafta içerisinde kamuoyu ile paylaşacağız. 4 ana başlıkta ülkemiz ihracatına yönelik bir İhracat Raporu yayınlayacak, her çeyrekte raporu değerlendirerek güncelleyeceğiz” dedi.

Gülle: “Hükümetimiz Her Daim İhracatçımızın Yanında Oldu”

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’nin getirdiği avantajlara da değinen Gülle “24 Haziran tarihinde, Cumhuriyetimiz için devrim niteliğinde olan, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine resmen geçtik. Bakanlıklarımızın yapılarında ve sayılarında kritik önemde değişiklikler gerçekleşti. Bugün geldiğimiz noktada Cumhurbaşkanlığı sisteminin, hızlı karar alma ve bürokrasinin azaltılması konularında, ne kadar etkin sonuçlara ulaştığını hep birlikte görüyoruz. Nitekim, yaşadığımız ekonomik saldırılardan, ticaret savaşlarına, Suriye’de

devam eden kaostan, Brexit konusuna kadar atılan her adımda hızlı neticeler alındı. TİM olarak bizler, malumlarınız üzere, ihracatçılarımız ile Hükümetimiz arasında köprü görevi üstleniyoruz. Şunu içtenlikle söyleyebilirim. Yeni Ekonomi Programından, Enflasyonla Topyekün Mücadele’ye, istihdam seferberliğinden, 100 günlük eylem planlarına kadar tüm program ve planlarda Hükümetimiz ihracatımıza ve ihracatçımıza her zaman özel bir yer ayırdı. İhracatçımıza duyduğu güveni her daim vurguladı. İlettiğimiz talepleri dinleyip, ihracatın nitelik ve nicelik olarak artmasına, her zaman destek oldu. Bu vesile ile Sayın Cumhurbaşkanımıza ve Hükümetimize tekrar şükranlarımızı sunmak isterim” dedi.

TİM Başkanı Gülle, sigorta prim teşviki ve asgari ücret desteği, dahilde işleme izin belgeleri, finansman konuları, KGF ve Eximbank, gümrüklerde elektronik işlemler, elektrik ve doğalgaz indirimleri ile yeşil pasaport konularında ihracatçıların taleplerini Ticaret Bakanı Pekcan’a aktardı.

2018 Başarılarla Dolu Bir Yıl Oldu

2018 yılında çok önemli başarılarla imza atıldığını kaydeden Gülle “Bu yıl 1 milyar dolar üzeri ihracat yaptığımız ülke sayısı 39’a çıktı. Listeye yeni giren ülkeler İsviçre, Libya, Hindistan, Portekiz, Katar ve Çek oldu. 1 milyar dolar üzeri ihracat yapan il sayısı 17’ye yükseldi. 2017’ye ilaveten Eskişehir ve Kahramanmaraş illerimiz, 1 milyar dolar barajını aşmayı başardı. Sektörlere baktığımızda, bu yıl 23 sektörümüzün 1 milyar dolar ihracatı aştığını görüyoruz. Firma sayısına baktığımızda 15.743 firmamız bu yıl ilk defa ihracata merhaba dedi. Diğer taraftan; 10 sektörümüz bu yıl tüm zaman-



Türkiye İhracatçıları Meclisi
(TİM) Başkanı İsmail Gülle

ların rekorunu kırdı. Çelik sektörü yüzde 36, Mücevher yüzde 35, Zeytin ve Zeytinyağı yüzde 24, Makine sektörü de yüzde 20 ile ihracatta en çok artış kaydeden sektörler oldu” dedi.

Aralık Ayı İhracat Verileri

Aralık’ta 2,5 milyar dolarla yine Otomotiv sektörü öne çıktı. Bu sektörü 1 milyar 514 milyon dolarla Kimyevi Maddeler ve 1 milyar 462 milyon dolarla Çelik sektörü takip etti.

Ülke gruplarına göre ihracata bakıldığında ise, birinci sırada yüzde 47,6 pay ile Avrupa Birliği yer aldı. AB’ye ihracat Aralık’ta 6,5 milyar dolar oldu. İhracat artış oranında öne çıkan ülkeler yüzde 142 ihracat artışıyla Libya, yüzde 89 artışla Hong Kong ve yüzde 71 artışla Meksika oldu. İllerin ihracatına bakıldığında ise en çok ihracat gerçekleştiren ilk 5 il, sırasıyla İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara olarak gerçekleşti. Aralık ayında ihracat miktar bazında yüzde 17 artış gösterdi, 11,8 milyon tona ulaştı. TL ile ihracat ise 4 milyar TL’ye ulaştı. TL ile ihracat yapılan ülke sayısı 172 oldu.

Çin Dahil Tüm Dünyada Çimentonun En Ucuza Satıldığı Ülke; Türkiye

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS), çimento fiyatlarındaki artış iddialarına açıklama getirdi. ÇEİS Yönetim Kurulu Başkanı Tufan Ünal, Türkiye'nin Çin dahil tüm dünyada çimentonun en ucuza satıldığı ülke olduğunu vurgulayarak "Her şirket kendi takdiri ile bağımsız kararlar alır. Dolayısıyla bir fiyat güncellemesi olur ise, bu güncelleme şirketlerin kendi kararları dahilinde olacaktır" dedi.

Çimentonun genel manada konut inşaatında, inşaat maliyetleri içindeki payının yüzde 4'ü geçmediğini de belirten ÇEİS Yönetim Kurulu Başkanı Tufan Ünal şunları ifade etti:

"Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS), tüm sektör bileşenlerini kapsayan bir çatı kurumdur. Misyonu, işçi ve işveren ilişkilerini düzenlemek, sektör bileşenleri ile birlikte çalışanların eğitimine, gelişimine, sağlığına ve güvenliğine yatırım yapmaktır. Sendikamız çimento fiyatlarındaki güncellemenin doğrudan muhatabı olmamakla birlikte, ÇEİS Yönetim Kurulu Başkanı olarak konuya ilişkin bazı açıklamalar sunmak isterim. Bazı çimento şirketleri tarafından 1 Ocak 2019'dan itibaren geçerli olacak bir fiyat güncellemesine gidildiği haberleri basında yer almıştır. Ancak toplu bir karar ile fiyatlama söz konusu olamaz. Her şirket kendi takdiri ile bağımsız kararlar alır. Dolayısıyla bir fiyat güncellemesi olur ise bu güncelleme şirketlerin kendi kararları dahilinde olacaktır. Diğer yandan halihazırda birçok endüstride olduğu gibi çimento üretiminde de önemli maliyet artışları yaşanmaktadır. Çimento sektörünün iki büyük maliyet kalemi vardır. Bunlardan ilki enerji, ikincisi ise işçiliktir.

Enerji maliyetlerine bakacak olursak, ekte size ilettiğimiz

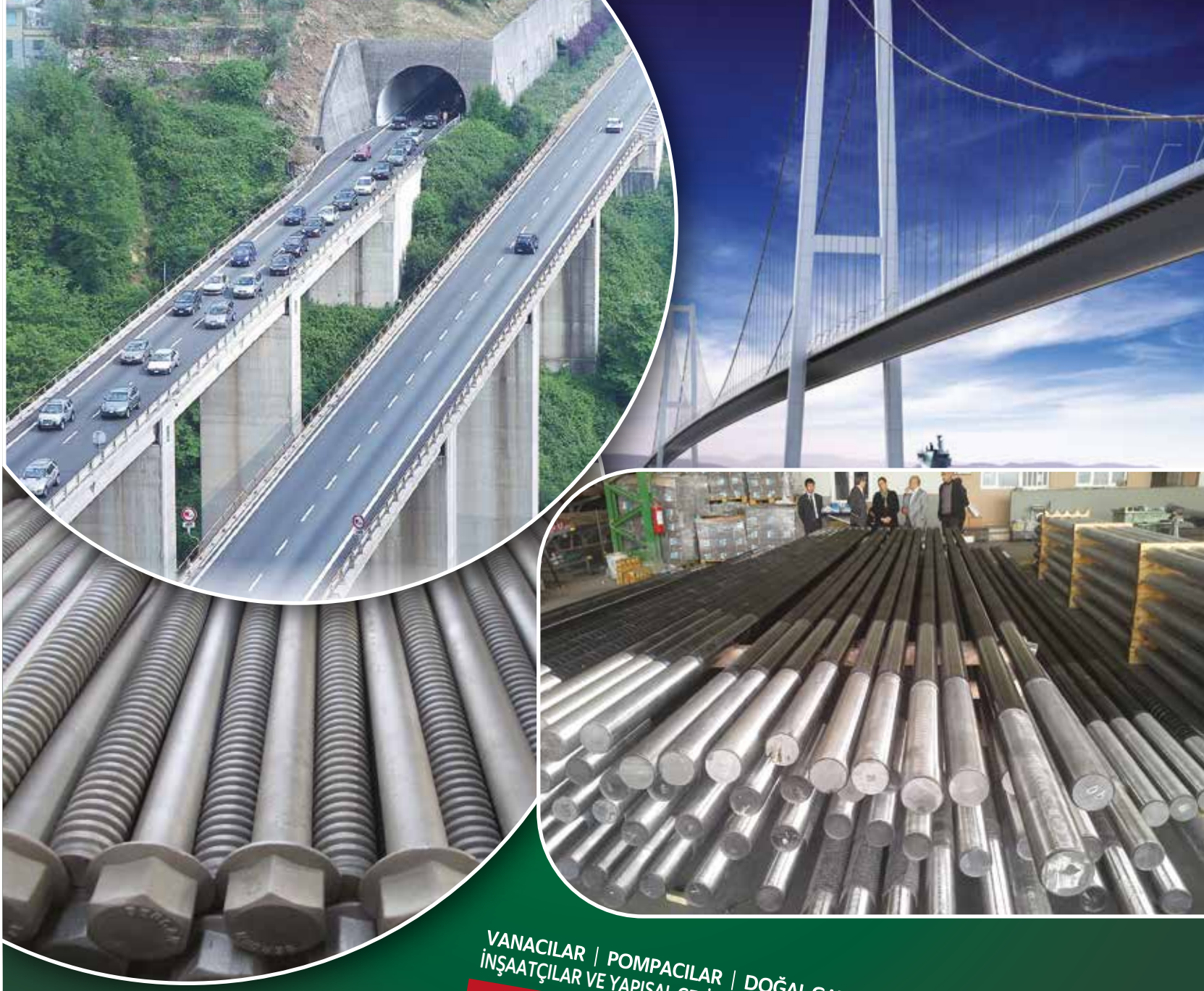


ÇEİS Yönetim Kurulu Başkanı Tufan Ünal

tabloda da göreceğiniz üzere, son iki yılda petrokok maliyeti TL bazında yaklaşık yüzde 170 artmıştır. Elektrik maliyeti ise yine son iki yılda yüzde 76 yükselmiştir. Aynı dönemde kömür maliyetindeki artış oranı yüzde 182 olmuştur. Genel olarak da 2016 yılının başından Kasım 2018'in sonuna kadarki sürede üretici fiyat endeksi yüzde 73 artış göstermiştir. Üretim maliyetlerindeki bu artışa rağmen son iki yıla baktığımızda, çimento fiyatlarının ortalamada sadece yüzde 27 arttığı görülmektedir. Bununla birlikte hükümetimizin ilan ettiği Enflasyonla Topyekün Mücadele kampanyasına çimento şirketleri de destek vermiş ve son bir yılda çimento fiyatlarında düşüşler yaşanmıştır. Sektörümüz için bir diğer önemli unsur da işçilik maliyetidir. 17 bin çalışan istihdam eden sektörümüz, çalışanlarının tüm yasal haklarına, maaş güncellemelerine, iş sağlığı ve güvenli-

ği uygulamalarına azami özen göstermektedir.

Bu hafta yüzde 26 oranında yapılan asgari ücret güncellemesine bağlı olarak tüm çalışan ücretlerinde de güncellemeye gitme ihtiyacı doğmuştur. Aynı zamanda şartlar ne olursa olsun iş sağlığı ve güvenliği yatırımlarını, eğitimlerini hiç aksatmayan ve "Sıfır İş Kazası" prensibiyle çalışan bir sektör olduğumuzu da bilmenizi isteriz. Son 10 yılda iş sağlığı ve güvenliğine yaklaşık 150 milyon TL yatırım yapan sektörümüz, bu yatırımları taviz vermeden sürdürmeye devam edecektir. Çimento endüstrisi birlikte iş yaptığı diğer sektörlerle dayanışmaya büyük önem veren bir sektördür ve enerji ve işçilik maliyetlerindeki artışların son iki yıldır fiyatlara yansımadağı görülmektedir. Bunun en önemli göstergesi de Türkiye'deki çimento fiyatlarının Çin de dahil olmak üzere dünyadaki en düşük çimento fiyatı oluşudur."



VANACILAR | POMPACILAR | DOĞAL GAZCILAR | ENDÜSTRİYEL TESİSLER
İNŞAATÇILAR VE YAPISAL ÇELİK FİRMALARI | BASINÇLI KAP VE KAZAN İMALATÇILARI
KENDİ GÜVENLİĞİNİZ İÇİN
EN 10.204 3.1 SERTİFİKALI ÜRÜNLERİ SEÇİN

 **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

Gitar Şeklindeki Hard Rock Hotel 2019'da Kapılarını Açıyor

Dünyanın ilk gitar şeklindeki binası olacak Hard Rock Hotel & Casino, Doka tarafından sağlanan kalıp sistemleri ile benzersiz şeklini alıyor. Sembolik olarak gitar tasarımına sahip olan yapı, Doka Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi SCP ile en hızlı ve en güvenli şekilde inşa ediliyor.



Dünya'da Bir İlk

Florida'daki yeni Hard Rock Hotel, dünyanın her yerindeki müzik tutkunlarının heyecanını artırmaya hazırlanıyor. Tamamlandığında, sırt sırta konmuş iki gitar gibi görünen otel 638 odaya sahip olacak ve otelin yanı sıra büyük kompleksin içinde 6500 kişilik bir hard-rock konser salonu da yer alacak. Gitar şeklindeki mimari tasarım, Hard Rock Cafe International Inc'in gözdesi ancak Hard Rock Hotel, şirketin gerçek bir müzik aletine benzeyen bina inşa etme yolundaki ilk girişimi. Kulenin merkez çizgisi boyunca yer alan dikey çitalar gitar teline benzerken, yatay ayırıcılar gitarın perdelerini andırmaktadır.

Mimari tasarımındaki gitar şekli ile dünyada bir ilk olacak zorlu proje için en ideal mühendislik

çözümü yine Doka'dan geliyor. Doka Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi SCP ile binanın değişik geometrik yapısı zorluk olmaktan çıkıyor.

Tek Bir Düğmeye Basarak Tırmandırılan Otomatik Kalıp Sistemi

Doka Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi ve Çalışma Platformu SCP bu tarz projeler için mükemmel bir tercih oluyor. Bu modüler kalıp sistemi yardımıyla, yüksek katlı binalar için her türlü zemin planı hızlı ve esnek bir şekilde oluşturulabiliyor. Yüksek binaların çekirdeği için kullanılan bu modüler kalıp sistemi ile perde kalıbı ve çalışma platformu az sayıda güçlü hidrolik silindir sayesinde bir defada kaldırılarak bir sonraki döküm katına taşınıyor. SCP Otomatik Tırmanır Ka-



lıp Sistemi ile binanın çekirdek kısmı katlardan önde gider ve bu sistem sayesinde döşeme ve perdeler tek seferde dökülebilir. Etrafı muhafaza edilmiş büyük çalışma alanı sayesinde güvenli ve hava koşullarından korunmuş bir çalışma ortamı sağlar. Platform tırmanırken malzeme konteyneri ve beton dağıtıcının da dahil olduğu ağır yükler kaldırabildiği için vinç kapasitesinden tasarruf elde edilir.



doka

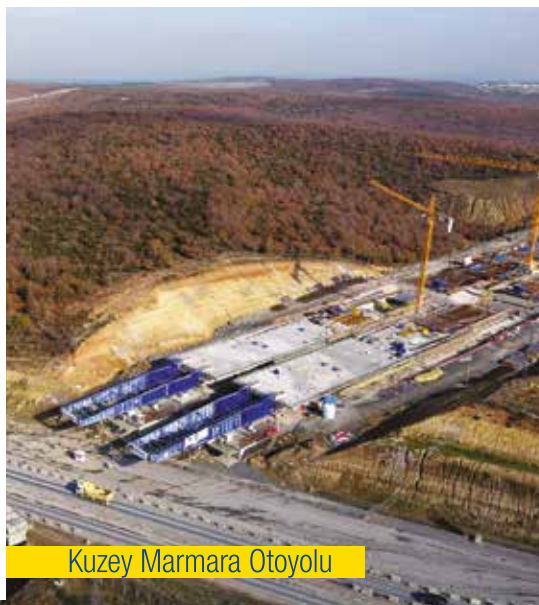
Kalıp Uzmanı.

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



7. İnşaat ve Konut Konferansında Geleceğin Trendleri Belirlendi

İnşaat sektörünün en gözde buluşmalarından sayılan Eventuum'un düzenlendiği her yıl geniş katılıma sahne olan 7. İnşaat ve Konut Konferansı, Sheraton Grand Hotel Ataşehir İstanbul'da düzenlendi. Düzenlendiği ilk yıldan bu yana 1500'ü aşkın şirketi ağırlayan konferans, bu yıl da yüzlerce şirketin katılımıyla gerçekleşti.



2012 yılından beri Eventuum'un organize ettiği ve bu yıl Fıratpen Ana Sponsorluğunda gerçekleşen konferans İNDER Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım'ın açılış konuşmasıyla başladı. Durbakayım, konuşmasında inşaat sektöründe mağduriyetlerin giderilmesine yönelik yasal düzenlemelere yönelik rapor hazırladıklarını belirtti. Sinpaş GYO Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Sefa Çelik ise geleceğin konut trendlerini yapay zekanın belirleyeceğini vurguladı.

Konferansın inşaat sektöründe çok önemli bir buluşma noktası olduğunu vurgulayan Eventuum Genel Müdürü Pınar Kopuz: "Bu yıl yedincisini düzenlediğimiz konferansta ekonomimize yöne veren kurumlardan yine çok değerli katılımcıları ağırladık. Her yıl olduğu gibi bu yıl da konferansımızın özellikle sektörün ve ekonomimizin içinden geçtiği bu sıkıntılı süreçte yatırımcı, uygulamacı ve tüm karar vericileri bir araya getirerek iş birliği fırsatlarına zemin oluşturduğuna inanıyoruz" dedi.



İnşaatçılar Derneği (İNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, yaptığı açılış konuşmasında sektöre yeni bir açılım getirilmesinin gerekliliğine vurgu yaptı. 2018'in ikinci yarısında yaşanan ekonomik olumsuzlukların sonucunda tüm risklerin yapı müteahhitleri tarafından üstlendiğine dikkat çeken Durbakayım, İNDER olarak 2019'da yeni bir proje üretim sistemin hayata geçmesi için çalışmalar yapılacağını kaydetti. Yeni hayata geçecek projelerin devamlılığını garantiye alacak ve son tüketici açısından mağduriyetleri ortadan kaldıracak yeni bir sistemin çatısını oluşturmak için yasal düzenlemeler için ilgili kurumlara rapor hazırlandığını ifade etti.



Sinpaş GYO Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Sefa Çelik, konferansta yaptığı konuşmada, "2050'de 9,8 milyarlık dünya nüfusunun üçte ikisi kentlerde yaşayacak. 11 yıl sonra İstanbul 43 dünya mega kentinden biri olarak 17 milyon nüfusa ulaşacak. Konut sektörü Türkiye'de büyümeye ve ekonominin kaldıracı olmaya devam edecek." dedi.



Ağaoglu Şirketler Grubu Murahhas Azası ve Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Rahvalı ise yaptığı konuşmada; sektörün en büyük sorununun konut stoku olduğunu

nu belirterek, diğer problemlerin de stok probleminden kaynaklandığının altını çizdi.



Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, İnşaat ve Konut Konferansı'nda Nef Global ile gayrimenkulde bir dünya markası olma hedefine adım adım yaklaşıtlarını ifade ederek, "Hedefimiz 2023'te 10 ayrı dünya metropolünde olmak" dedi.



Konferansın Ana Sponsoru olarak bir sunum gerçekleştiren Fıratpen Profil Pazarlama Müdürü Dr. Mehtap Uluceviz, 7. İnşaat ve Konut Konferansı'nın gelecekteki iş birliklerine zemin hazırlayacağına inandığını vurgulayarak, önemli değerlendirmelerde bulundu.



FuzulEY Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal yaptığı konuşmasında, gayrimenkul sektörünün halen devam eden yüksek potansiyelini, 2019 yılında inşaat ve gayrimenkul sektöründeki beklentileri değerlendirdi.



24 Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkan Aziz Yeniay, Gayrimenkulde Yabancı Yatırımlar, Vatandaşlık Hakkı ve Sektörün Finans Teminindeki Gayrimenkul Yatırım Fonunun Rolü ve Önemikonusunda açıklamalarda bulundu.



Thyssenkrupp Asansör Satış Direktörü Burak Polatoğlu, Konferansta yaptığı açıklamada Thyssenkrupp Asansör olarak, 1800'lü yılların ikinci yarısına dayanan tarihi ile inşaat sektörünün dünya çapındaki en önemli paydaşları arasında bulunduğunu, kentsel yaşam alanlarının planlamasına yönelik sundukları yeniliklerinin ve ödüllü çözümlerinin her gün milyonlarca insanın hayatına dokunduğunu belirtti.



Marmara Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Ercan Öztemel, öncelikli olarak toplumsal dönüşüm, Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0 gibi kavramların neler ifade ettiği ve toplumsal dönüşümü tetikleyecek ne tür unsurlara odaklandıklarını, daha

sonra bu dönüşümün toplum üzerindeki etkileri ve özellikle şehirlerde ve yaşam alanlarında ne tür değişimleri tetiklediklerine yönelik bilgiler verdi.



Gayrimenkul sektöründe uzun yıllar müfettişlik ve bölge müdürlüğü yapan, gayrimenkul mevzuatı ve elektronik uygulamalarda birçok çalışması ve yayını olan Dr. Nihat Kandaloğlu, konferansta "3D Coğrafi Bilgi Sistemi Tabanlı İstanbul Projeleri" konulu bir konuşma gerçekleştirdi.



Guangdong Eyaleti İnşaat ve Dekorasyon Malzemeleri Sektörü Derneği bünyesindeki 3.000 fabrikayı ve Guangdong Eyaleti İnşaat ve Dekorasyon Malzemeleri Sektörü Derneği bünyesindeki 30.000 mimarı temsilen konferansa katılan Lan Fang, Çin ve Türkiye arasındaki ithalat ve ihracat hacminin gelişmesi için neler yapılabileceğine dair açıklamalarda bulundu.



İZODER Isı Su Ses Ve Yangın Yalıtımcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Levent Pelesen, konferansta yaptığı konuşmasında,

insanoğlunun yerleşik yaşama geçtiği ilk günden itibaren konut kavramının hayatımıza girdiğini belirterek, binamızın konfor, sağlık ve güvenlik şartlarını sağlaması ancak ve ancak yalıtım koşullarının iyileştirilmesi ile mümkün olabilir açıklamasında bulundu.



Mekanik Tesisat Mütahhitleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Çelimli: "Yapı Sektöründe Disiplinler Arası Eşgüdüm ve Önemli Konular" hakkında önemli açıklamalarda bulunurken, "Yapı uygulamalarında Mimari, Statik, Elektrik, Mekanik disiplinler arasındaki eşgüdüm sorunları ve olması gereken temel esaslar nelerdir?" sorularına yanıt arandı.



Elektrik Tesisat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Cemaloğlu ise konferansta "Elektrik Tesisat Sektörü Güncel Gelişmeleri, Sorunları ve Çözüm Önerileri" oturumunda konuşmacı olarak yer aldı.



Hasanoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu, gerçekleştirdiği konuşmasında Türkiye'nin lokomotif sektörü olan inşaat sektörünün, 2019 yılından beklentilerine yer verdi.

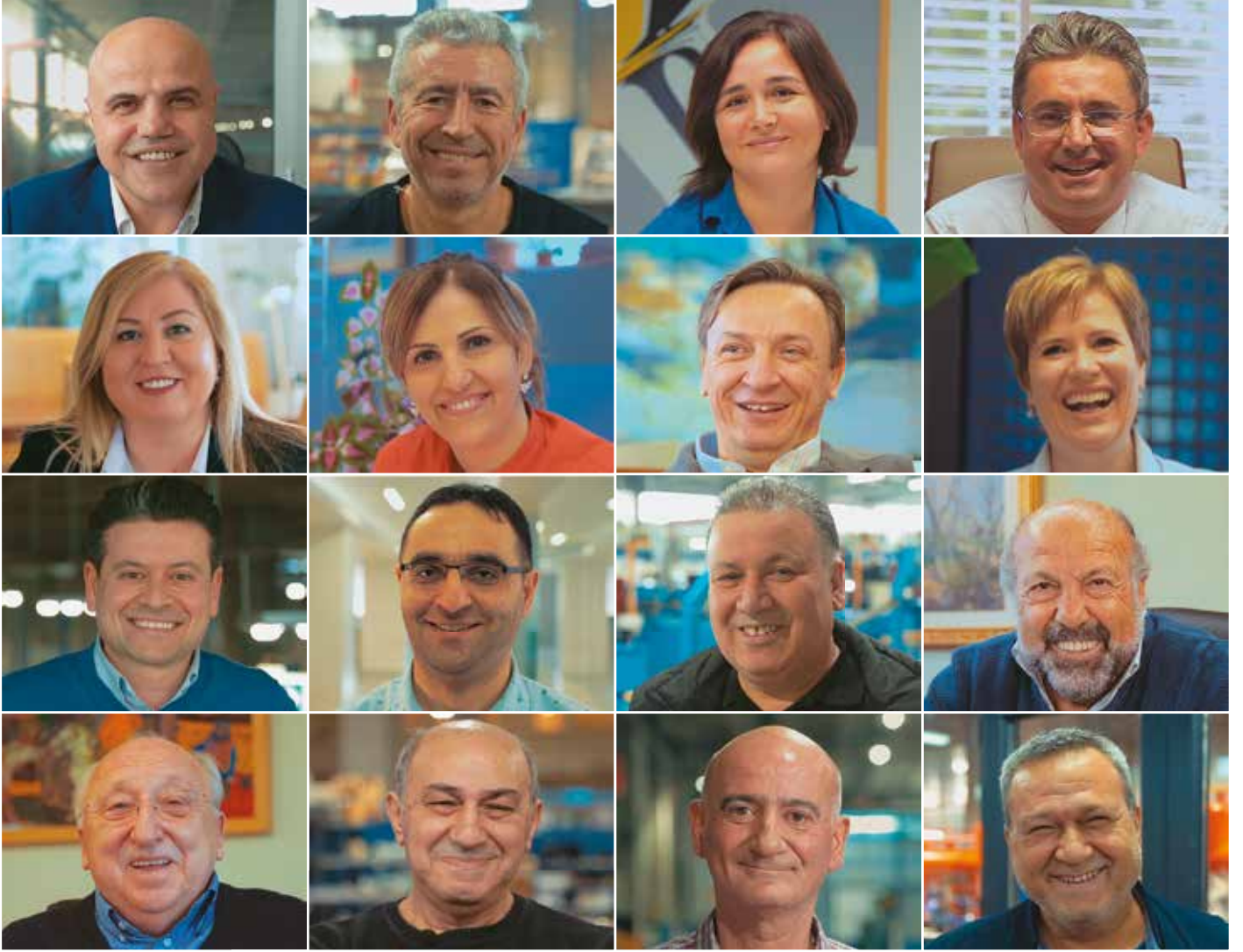


MÜSİAD İnşaat Sektör Kurulu Başkanı Reha Yeltekin, konferansta "İnşaat ve Konut Sektöründe Yurtdışı Açılımı Yol Haritası" konulu oturumda yer alarak sektörel değerlendirmede bulundu.



Türk Tesisat Mühendisleri Derneği Genel Sekreteri Dr. Kemal Gani Bayraktar, Türkiye'de toplam enerjinin yüzde 70'inin binalarda ve sanayide tüketildiğini, küresel ve bölgesel gelecek ihtiyaçlarını da öngören bütünlük tasarım ve mekanik tesisat çözümlerinin yüzde 50'nin üzerinde enerji tüketimini azaltacağını, özellikle güneş enerjisiyle ısıtma, soğutma, sıcak su elde edilmesi gibi sıfır karbon ve yerli yenilenebilir enerji kaynakları destekli teknolojilere ağırlık verilmesi gerektiğini belirtti.





70 yıllık BAŞARI.

Ayvaz... 1948 yılında küçük bir imalathane olarak yola çıkan ve bugün dünyanın dört bir tarafına imzasını atan dev bir şirket. Ürünleri, çözümleri ve sektöre kazandırdığı ilk'lerin yanı sıra; insana verdiği değerle bugünlere gelebilmiş kocaman bir aile...

Öyle bir aile ki... Yüzlerce ferdiyle birlikte tam 70 yıldır, gece gündüz demeden çalışıyor... Tam 70 yıldır, yapılmayana yapmak hedefiyle, **emeği teknolojiyle buluşturuyor.**

 **AYVAZ**
www.ayvaz.com

70. yıl kısa filmimizi
seyretmek için
barkodu
okutunuz.



Kompansatör

Esnek Metal Hortum

Seviye Kontrol

Kondenstop

Vana

Yangın Grubu

Yalıtım Grubu

Danfoss, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile 19. Ozon Paneli'ni Düzenledi

Isıtma, soğutma, motor kontrol sistemleri ve güç çözümleri alanlarında dünya lideri Danfoss, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı desteği ile 19. Ozon Paneli'ni düzenledi.

Isıtma, soğutma, motor kontrol sistemleri ve güç çözümleri alanlarında dünya lideri Danfoss, T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı desteği ile Double Tree Hilton Piyalepaşa'da 19. Ozon Paneli'ni düzenledi. 100 kişinin katıldığı panelde Megatrendler ve Uygulama Örnekleri, Danfoss Türkiye Gıda ve Perakende Satış Mühendisi Engin Sökmen tarafından paylaşıldı.

Sunumda, dünya genelinde megatrend olarak kabul görmüş şehirleşme, dijitalleşme, elektrikleşme, iklim değişikliği ve gıda gibi



konular hakkında katılımcılara bilgi verildi. Endüstriyel soğutma ve gıda & perakende sektöründe dijitalleşmenin ve gıda & soğuk zincir sektöründe izleme ve takibi önemi vurgulandı. Gelecekte kullanılması gereken Low GWP

(düşük küresel ısınma potansiyeli) soğutkanların ve CO2, amonyak, propan gibi doğal soğutkanlarının son kullanıcıya sağladığı enerji veriminn altı çizildi; çevre dostu oluşları, yatırım ve işletme maliyetlerinin düşüklüğü dile getirildi.



Fiyat Artışı Çimento Sektörünü de Etkiledi

Çimento sektörü, Enflasyonla Topyekün Mücadele Programı'na destek vermeye devam ediyor. Bölgesel ekonomik dalgalanmalardan dolayı kurlarda yaşanan artışlar, enerji maliyetleri, hammadde ve finansman maliyetleri üzerinde domino etkisi yaratmış ve çimento sektörü de etkilenmiştir.

Başında son günlerde çıkan %40 oranında zam yapılacağı iddialarının aksine; 2018 yılının başından bu yana artan girdi maliyetlerinin çimento sektörüne olumsuz etkileri olduğuna dikkat çeken Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Özdemir, "Elektrik maliyeti ise yine son iki yılda yüzde 76 yükseldi. Aynı dönemde kömür maliyetindeki artış oranı yüzde 182, petrokok maliyetlerindeki artış ise yüzde 170 oldu. Genel olarak da 2016 yılının başından Kasım 2018'in sonuna kadar olan sürede üretici fiyat endeksi yüzde 73 arttı. Buna paralel olarak, 2019 yılında yapılması planlanan fiyat düzenlemeleri gündeme geldi. Bu şartlarda maliyet artışlarına rağmen Enflasyonla Topyekün Mücadele Programı kapsamında sektör olarak yüzde 40 zam yapmayacağız." dedi.



Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB)
Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Özdemir

ODE Yalıtım 2019 Yılında İnorganik Büyüme Hedefliyor

Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım şirketi olan ODE Yalıtım, geçtiğimiz yıl dolar bazında yüzde 30'un üzerinde artırarak büyük bir başarıya imza attığı ihracatta bu yıl da büyümeyi hedefliyor.

Yalıtımda dünya markası olma vizyonu doğrultusunda her alandaki yatırımlarına ara vermeden devam eden ODE Yalıtım, 2018 yılını ihracat cirosunda dolar bazında yüzde 30'un üzerinde büyüme ile kapattı. Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım firması olan ODE Yalıtım'ın Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Erhan Özdemir, dünyanın ve Türkiye'nin içinden geçmekte olduğu zor koşullara rağmen ODE'nin 2018 yılında büyüme hedeflerine ulaştığına dikkat çekti.

“İhracatın Toplam Ciro İçindeki Payı Yüzde 40'a Çıkacak”

Halen 5 kıtada 70'in üzerinde ülkeye ihracat yaptıklarını anlatan Özdemir, “İhracat ODE'nin büyümesi içinde itici güç konumunda bulunuyor. Geçtiğimiz yıl ihracatımızı bir önceki yıla oranla dolar bazında yüzde 30'un üzerinde artırdık. Bu da büyüme hedeflerimizi yakalamamızı sağladı. Bu kapsamda, 2019 yılında da hedef pazarlarımızı çeşitlendirmeye devam ederek ve mevcut pazarlarımızda daha da derinleşerek yurtdışı gelirlerimizin toplam ciromuz içindeki payını yüzde 40'a çıkarmayı planlıyoruz. Ayrıca, ODE'nin



ODE Yalıtım'ın Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Erhan Özdemir

global marka olma yolculuğunu hızlandırmak için şirket satın alma da dahil olmak üzere birçok imkânı da değerlendirmek üzere araştırma ve planlama yapıyoruz. Bu sayede güçlü büyüme trendimizi inorganik olarak da desteklemek istiyoruz” şeklinde konuştu.

“Pazara Özel Ürün ve Bir Haftada Teslimat İle İhracatta Atak”

Küresel pazarlara hitap eden bir marka olarak Ar-Ge'ye büyük önem verdiklerini ve 75 bin metrekare alan üzerine kurulu Eskişehir tesislerinde bu alanda aralıksız çalışmalar sürdürdüklerini kaydeden Özdemir, şöyle devam etti: “ODE olarak bulun-

duğumuz pazarları yakından takip ediyor, Ar-Ge çalışmalarımızı da bu pazarların talep ve ihtiyaçlarına göre şekillendiriyoruz. Yakın takip bizi ihracatta çok başarılı bir noktaya taşıdı. Bu doğrultuda 2018 yılı içerisinde 11 ülke için farklı ürün çalıştık ve bu ülkelerin değişik kalınlıklar, farklı kaplamalar gibi aslında yurt içi pazarda olmayan bir takım taleplerini, bir hafta gibi kısa bir sürede karşılayabildik. Talebe uygun üretim yapabilmek ve bunları hızla ihraç edebilmek, satış, pazarlama, kalite, üretim ve tedarik zinciri birimlerimiz arasındaki bilgi akışını, doğru ve etkin kurgulayabildiğimiz bir göstergesidir” dedi.

Antalya'nın En Değerli Projesinde Bonus İmzası

Antalya'nın kamu kaynakları ile yapılan en büyük projesi olan Varsak- Zerdalilik arasındaki 25 kilometrelik ANTRAY 3. Etap Raylı Sistem hattı çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Yaklaşık 700 milyon lira maliyetli projede Varsak- Sakarya Bulvarı-Otogar Kavşağı hafif raylı sistem güzergâhı inşasında yalıtım ihtiyacı BONUS ürünleri ile sağlanıyor.



Geçtiğimiz aylarda Dışişleri Bakanı Sn. Mevlüt Çavuşoğlu ve Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Menderes Türel tarafından temeli atılan yaklaşık 700 milyon lira yatırım bütçeli dev projede çalışmalar hızla ilerliyor. Antalya için çok önemli ve değerli bir proje olan Antray projesinin 3. etabında, istasyon ve trafo binalarının yalıtımı ve güvenliği için BONUS Yalıtım ürünleri tercih edildi. 4 yalıtım alanında hizmet veren ürünleri tek marka altında hizmete sunan BONUS ürünlerinden XPS, taş yünü ve membran ürünleri tercih edildi. Türkiye'de XPS denince akla gelen ilk marka olan BONUS, yüksek basma mukavemeti ve kaliteli üretim teknolojisi sayesinde prestijli projelerin tercihi olmaya devam ediyor. Bugüne kadar birçok büyük konut projesinde olduğu gibi,

Antray projesinde de Gold, Platin ve Pro ürün tiplerinden toplamda 500 m3 BONUS XPS ürünleri kullanıldı. Yapılarda temel perdeden çatıya ısı yalıtımı ve yüksek basma dayanımı sunan BONUS XPS, endüstriyel tesisler, havahaneleri, hangarlar, demir yolları, acil durum barakaları, ilaç kutuları, frigofrik kamyon kasaları gibi çok geniş alanda kullanılabilir.

12 yıllık üretim tecrübesi ile her geçen gün performansını artıran BONUS Membran, 7 renk skalasına sahip arduvazlı ve PE film kaplamalı türleri ile hem temelde hem çatılarda geniş kullanım alanı buluyor.

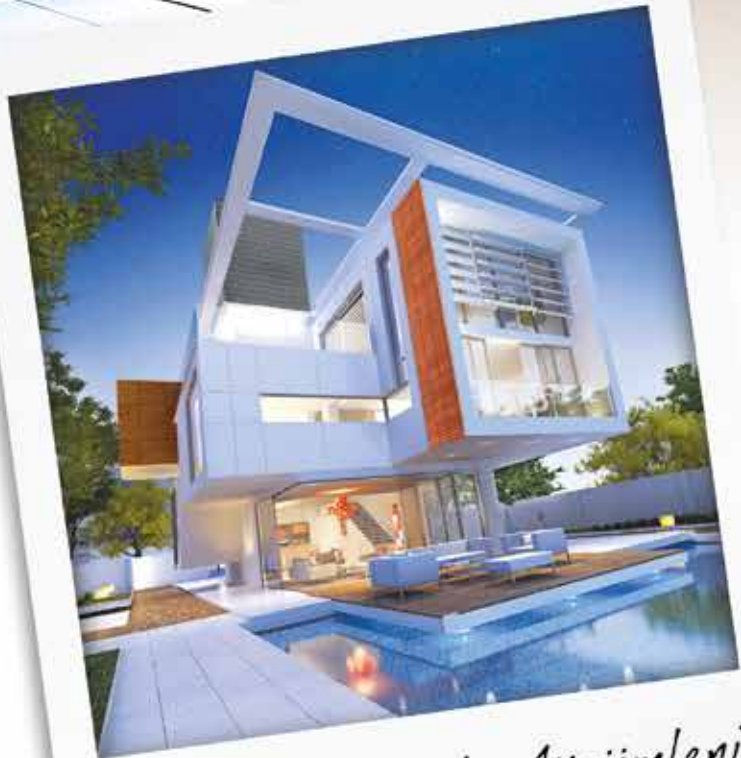
Eryap Grup'un son teknoloji ürünü olan BONUS Taş Yünü, 4.000 m2'lik kullanım alanı ile Antray projesinin istasyon ve trafo binalarını ısı-ses ve yangından koruyacak. Sahip olduğu düşük ısı

iletkenlik değeri ile mükemmel ısı yalıtımının yanında; gürültü ve titreşimi emerek huzurlu ve sağlıklı bir yaşam alanı sunan BONUS Taş Yünü, 1000°C üzerindeki sıcaklıklara dayanıklılığı sayesinde de TS EN 13501-1'e göre A1 sınıfı yanmaz malzeme olarak yapılarda ve kullanıldığı tüm alanlarda tam yangın güvenliği sağlıyor.

Eryap Grup güvencesi ile sektöre sunulan BONUS Taş Yünü ürünleri, %100 yerli sermaye ile yapıların tüm yalıtım ihtiyacına çözüm olmaya devam ediyor. Dış cepheden çatıya, ara bölme duvarlardan yüzer döşemelere, tesisat yalıtımlarından özel detay uygulamalarına yönelik geniş ürün gamına sahip BONUS Taş Yünü, yüksek kaliteli üretimi sayesinde sahip olduğu üstün yalıtım özelliklerini yapı ömrü boyunca sürdürüyor.



Hayallerinizi
gerçeğe
dönüştüren...



Alüminyum Cephe Çözümleri

Ytong'dan Karayolları ve Demiryolları İçin Gürültü Bariyeri

Yapı malzemesi sektörünün lider kuruluşu Türk Ytong, karayolu ve demiryolu kaynaklı trafik gürültüsünün çevrede yaşayanlara etkisinin azaltılması için, ekonomik ve çevreyle uyumlu bir çözüm olan Ytong Gürültü Bariyeri'ni geliştirdi.



Türk Ytong Genel Müdürü
Gökhan Erel

Ytong Gürültü Bariyeri, çevresel gürültü kirliliğinin kontrolü ve azaltılması amacıyla başlatılan Avrupa Birliği mevzuatına uyumlaştırma çalışmalarına katkı sağlamak amacıyla tasarlandı. Ytong Gürültü Bariyerinin yüksek ses yalıtımı performansı, TS EN 1793 standardına göre TSE Laboratuvarlarında yapılan akustik testlerle belgelendirildi. Karayolu, demiryolları, hava alanları ve endüstriyel alanlarda çevresel gürültü kirliliğinin kontrolü ve yaşam alanlarına olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla gürültü/ses perdesi olarak kullanılacak bu yeni sistem, sağlamlığı, stabil yapısı, hızlı uygulama olanağı ve ekonomik bir çözüm olmasıyla dikkat çekiyor.

Düşük Maliyet Yüksek Performans

Günümüzde gürültünün insan ve toplum sağlığı üzerinde büyük bir risk oluşturduğuna değinen Türk Ytong Genel Müdürü Gökhan Erel, "Gürültüden korunmuş bir çevrenin oluşturulması kişilerin beden ve ruh sağlığı açısından önemli. Özellikle ulaşım ağlarına yakın yaşayan veya çalışanların yaşam kalitesi olumsuz etkileniyor. Yerleşimlerin ulaşım ağlarına yakın bölgelerde yoğunlaşması ile bu durum sadece büyük şehirlerin değil, her ölçekteki yerleşim alanlarının sorunu haline geldi. Biz de Ytong olarak yerli hammaddeler kullanarak Türkiye'de üretmeye başladığımız Ytong Gürültü Bariyeri ile bu soruna etkili çözümler sunuyoruz. Hava şartlarından etkilenmeyen ve rüzgar yükleri dahil birçok çevresel etkiye dayanıklı Ytong Gürültü Bariyeri, çürümez,

paslanmaz, kesit kaybına ve korozyona uğramaz yapısıyla bu alanda fark yaratan bir sistem. Bu nedenle yatırım ve yaşam döngüsü maliyeti düşük bir alternatiftir" dedi.

Hızlı Montaj Şık Tasarım

Fabrikadan bitmiş ürün olarak sevk edilen Ytong Gürültü Bariyeri panelleri, pratik uygulama detayları ve yüksek montaj hızıyla kilometrelerce sürecek uygulamalarda maliyet avantajı ve hız kazandırıyor. Üzerine çeşitli görsel tasarımlar ve doğrudan boya uygulaması yapılabilen panellerle, kent dokusuyla uyumlu, çevre sakinlerini rahatsız etmeyecek bir görsel etki elde edilebiliyor.

Ytong Gürültü Bariyerleri, konutlar ve büyük konut siteleri, eğitim ve sağlık tesisleri, yaşlı bakım evleri, konaklama tesisleri, yurt binaları, kültürel ve dini tesisler gibi gürültüye hassas yapıların çevresinde de tercih ediliyor.

Manisa'dan 41 Ülkeye İhracat Yapan

Bosch Termoteknik'e Ödül

Bosch Grubu'nun önemli ihracat üslerinden biri olan Bosch Termoteknik Türkiye, İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) tarafından iklimlendirme sektöründe en çok ihracat yapan ve en çok kombi su ısıtıcısı ihracatı yapan firma olarak 2 ayrı ödüle layık görüldü.



Bosch Grubu'nun termoteknik iş kolunda önemli uzmanlık merkezlerinden biri olan Bosch Termoteknik Türkiye, üstün teknolojisi ve ürün portföyüne kattığı yeni ürünlerle dünya pazarındaki konumunu her geçen yıl güçlendiriyor. Geniş bir coğrafyada 41 ülkeye ihracat yapan şirketin bu alanda ülke ekonomisi için yarattığı katma değer ve kazandırdığı başarı da takdir görüyor.

Bosch Termoteknik son olarak, İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) tarafından "İklimlendirme Sektöründe En Çok İhracat Yapan Firma" ödülünün yanı sıra, "En Çok Kombi



ve Su Isıtıcısı İhracatı Yapan Firma" ödülüne de layık görüldü.

Manisa Fabrikası Önemli Bir Uzmanlık Merkezi

İklimlendirme sektörünün ihracat lideri Bosch Termoteknik, 2017 yılında, Manisa'da bulunan fabrikasından Avrupa, Kafkaslar,

Ortadoğu, Körfez Bölgesi, Latin Amerika ve Uzak Doğu'daki toplam 41 ülkeye ihracat yaptı. İhracat başarısının yanı sıra Bosch Grubu'nun önemli bir üretim ve Ar-Ge üssü olan Manisa Fabrikası, dünyanın en fazla kombi üreten tesisleri arasında ön sıralarda yer alıyor.

Yıldız Entegre'nin Çevre Dostu Uygulamalarına İstanbul Sanayi Odası'ndan Ödül

Yıldız Entegre, İstanbul Sanayi Odası tarafından verilen 'İSO 2018 Çevre Ödülleri' kapsamında 'İSO Büyük Ölçekli İşletme Çevre Dostu Uygulama Projesi Jüri Özel Ödülü'nün sahibi oldu.

Uzun yıllardır sürdürdüğü sosyal sorumluluk faaliyetleri kapsamında çevre konusundaki çalışmalarıyla da orman ürünleri sektörünün öncüsü haline gelen Yıldız Entegre, bu faaliyetlerini özel bir ödülle taçlandırdı. Yıldız Entegre, İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen 'İSO 2018 Çevre Ödülleri' bünyesinde 'İSO Büyük Ölçekli İşletme Çevre Dostu Uygulama Projesi Jüri Özel Ödülü 2018'in sahibi oldu.

Yıldız Entegre'nin Akhisar tesislerinde hayata geçirdiği çevre dostu uygulama nedeniyle verilen ödülü, Resmi ve Dış İlişkiler Müdürü Bülent Yücelen Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum'dan teslim aldı. Yücelen, "Şirketimizin sosyal sorumluluk yaklaşımının temelini 'Ağacın İzinde' yaklaşımı oluşturuyor. Doğadan ilham alarak ülkemize değer katıyoruz, üretirken doğayı koruyoruz. Bu çabalarımızın ülkemizin en büyük şirketlerinin üye olduğu İstanbul Sanayi Odası tarafından ödüllendirilmesi de bizim için çok değerli. Çevre dostu projelerimizle üretmeye, değer katmaya ve tüm bunları yaparken doğayı öncelemeye devam edeceğiz" dedi.



Yıldız Entegre'nin Akhisar tesisinde hayata geçirdiği çevre dostu uygulama, birçok başlıktan oluşuyor. Egzoz gazı temizleme sistemi, yağ buhar arıtım sistemi, odun külü, odun talaşı gibi atıkların değerlendirilmesi, atık su arıtma prosesi, atık suların geri kazanılması, tehlikesiz ahşap atık ve ahşap ambalaj atık geri kazanım lisansı, çevre karne uygulaması, bilimsel tezler çevre konusunda destek, biyokütle atıklarından enerji elde edilmesi ve tüm bunların sonunda karbon ayak izinin düşürülmesi basamaklarından oluşan sistem, kullanılmaya başlandığı günden itibaren oldukça başarılı sonuçlara ulaştı.

SKD Bünyesinde Özel Çevre Uygulamaları Gerçekleştiriliyor

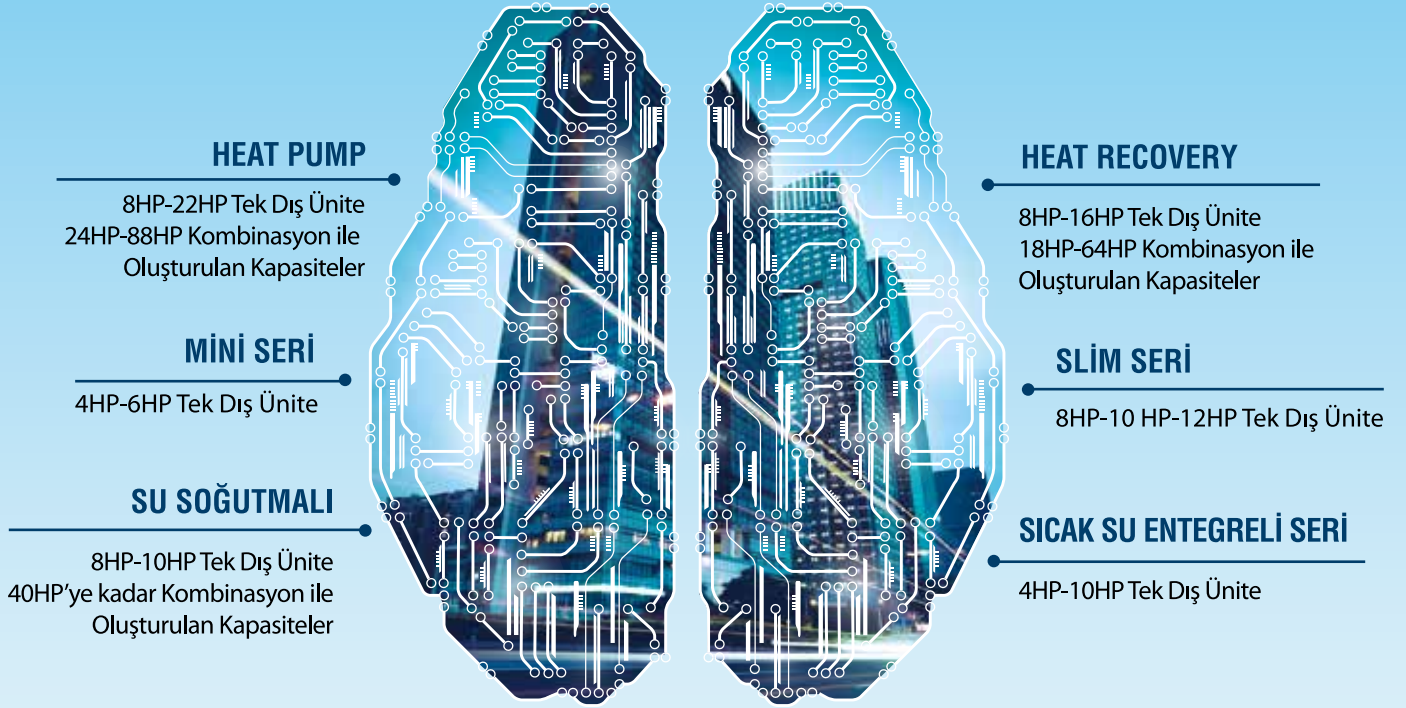
İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği üyesi de olan

Yıldız Entegre, bu kapsamda da birçok sürdürülebilir çevre faaliyeti gerçekleştirdi. Ağaç dikimi etkinliklerinin yanı sıra pek çok sivil toplum örgütünün organizasyonlarına da fidan dikimi desteği veren şirket, 2013-2016 yılları arasında ileri teknoloji kullanarak çok sayıda enerji verimliliği projesi hayata geçirdi. Bu çalışmaların sonucunda toplamda 1 milyon 300 bin ağaçlık bir orman dikmiş kadar fayda sağlayan Yıldız Entegre aynı zamanda, Tehlikesiz Ahşap Atık ve Ahşap Ambalaj Atık Geri Kazanım Çevre Lisansının da sahibi. Bu lisansla yıllık 200 bin tona yakın ahşap atığı dönüştürülüyor. Özellikle yonga levha üretiminde kullanılan odun hammaddesinin en az yüzde 20'sini atık ahşap atıklardan karşılıyor.



GMV5

VRF Klima Sistemleri



GREE GMV5 Serisi VRF Klimalar mükemmel enerji tasarrufu etkisi, daha güvenilir ve hassas çalışması, akıllı işletim ağı ile kullanıcılara en iyi klima deneyimini sunar.



- DC Inverter teknolojili kompresörler ile daha yüksek verimlilik.
- Heat Pump sistemde 22 HP kapasiteye kadar tek beden dış ünite, dörtlü kombinasyon olanağı ile 88 HP kapasite.
- Acil Durum Operasyonu ile dış ünitelerden birisi arızalansa dahi sistem çalışmasına devam eder.
- 13 farklı iç ünite tipi ve 22 farklı kapasite seçeneği.
- Dokunmatik ekran merkezi kumanda ile 256 adet iç ünite kontrolü.
- Enerji tasarruf modu ile %20'ye varan enerji tasarrufu.
- Geniş çalışma sıcaklık aralığı (GMV5) Soğutma: -5 ~ 52°C / Isıtma: -20 ~ 24°C.
- Gece 9 farklı otomatik sessiz mod, kullanıcının ihtiyaçlarına göre seçim.
- Toplamda 1000 metre bakır borulama uzunluğu, dış ünite ile iç ünite arası 90 metre kot farkına imkan tanınması ile projelerde mükemmel çözüm.

* Kaynak : Euromonitor International Limited : 2016 yılı perakende satış verilerine göre dünya üzerinde 1. Marka.



ÇAĞRI MERKEZİ ☎
0850 888 8 852

www.tlcklima.com | www.gree.com.tr



/tlcklima



@tlcklima

Daikin, Avrupa Ticari Soğutma Pazarı Lideri,

AHT'yi Satın Aldı

Dünyanın en büyük iklimlendirme üreticilerinden Daikin, yeni satın almalarla büyümesini sürdürüyor. Daikin Industries en son olarak perakendeye yönelik ticari soğutucu ve dondurucu üretimiyle tanınan Avusturyalı AHT Group'u 881 milyon Euro'luk satın alma bedeliyle bünyesine kattı.



Daikin Türkiye Ceo'su Hasan Önder

Daikin, Avrupa'daki süpermarketlere ve büyük mağazalara klimalar ve soğutucular tedarik etmenin yanı sıra konteyner gemilerinde kullanılan cihazlar ve gıda saklama depoları için klima gibi ürünlerin satışını da gerçekleştiriyor. İklimlendirmenin yanı sıra gıda soğutma sistemlerinden iklim kontrollü deniz konteynerlerine uzanan soğuk zincir ürün gamını çeşitlendirmeyi amaçlayan Daikin, bu çerçevede önemli satın almalar gerçekleştiriyor. Bu amaçla İtalya'nın önde gelen şirketlerinden Zanotti'yi 2016 yılında satın

alan Daikin, şimdi de Avusturya'nın soğutma ve dondurma sistemleri üreticisi AHT'yi satın alarak soğuk zincir ticaretini genişletme konusunda önemli bir adım daha attı. Merkezi Osaka'da olan Daikin Industries ile AHT Group'un hisselerini elinde bulunduran fon yönetim şirketi İngiltere merkezli Bridgepoint arasında gerçekleşen satış ile şirketin tüm hisseleri 881 milyon Euro'ya satın alındı. Daikin Europe N.V. üzerinden gerçekleşen satın almanın gerekli tüm prosedürler yerine getirildikten sonra Ocak 2019'da tamamlanması öngörülüyor.

Enerji Tasarrufu, Soğutucu Akışkan ve Çevre

"Fusion 20" adını verdiği stratejik yönetim planında ticari soğutma faaliyetlerini genişletmek, enerji tasarrufu ve soğutucu akışkanlar ile ilgili çevre mevzuatlarını karşılamak gibi çeşitli öncelikler belirleyen Daikin, çalışmalarını bu paralelde sürdürmeye devam ediyor. Avrupa'da 2000 yılından bu yana süpermarketlere ve büyük mağazalara yüksek verimli soğutma ve dondurma sistemlerinin satışını gerçekleştiren Daikin, bu amaç doğrultusunda 2016 yılında İtalyan soğutucu üreticisi

AHT

DAIKIN

olan Zanotti'yi satın alarak gıda soğutma sistemlerinden iklim kontrollü deniz konteynerlerine uzanan soğuk zincir ürün gamını çeşitlendirdi. Bu satın alma ile soğuk zincirin tüketici tarafındaki soğutma dolapları segmentindeki skalasını genişleten Daikin, bu alandaki çalışmalarını stratejik anlamda güçlendirme fırsatını da değerlendirmiş oldu.

Daikin tarafından satın alınan Avrupa ticari soğutma pazarının lideri AHT Group, gıda perakendecilerine yönelik ticari soğutucu ve dondurucular geliştirerek bunların üretimini ve satışını gerçekleştiriyor. "Tak ve çalıştır" tipi dolaplar konusunda uzman olan şirketler arasında yer alan AHT, tüketicinin her geçen gün değişen ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirdiği yeni ürünleri piyasaya sürerek pazara liderlik yapıyor. Şirket bunun yanı sıra teknolojik kabiliyetlerini ve ticari kaynaklarını kullanarak dünyanın önemli perakende mağaza zincirlerini de içine alan büyük müşterilere hizmet veriyor.

Bu satın almayla birlikte Daikin, AHT dolaplarını kendi geniş ürün yelpazesine, hizmetlerine ve klima ve soğutma cihazlarına dayanan çözümlerine dahil etmiş oluyor. Bu da Daikin'in klima ve soğutma ürünlerinin tam koordinasyonu ile müşterilerin tüm ihtiyaçlarını tek bir

noktadan karşılamasını sağlayan bir şirket haline getirmesine olanak veriyor. Bu satın almanın Daikin'in Avrupa'daki ticari temellerini güçlendirmesi, ABD'deki gücünü artırması ve hem popülasyon hem ekonomik kalkınma açısından önemli gelişmeler kaydeden Asya'da soğutma ticaretini tam ölçekli olarak teşvik etmesi bekleniyor.

Bütünsel Hizmet

Soğutucu ve dondurucu ticareti, özellikle gelişmekte olan ülkelerde gıdaların saklanması ve gıda atıklarının azaltılması ile ilgili dünya genelinde mevcut kritik zorlukların aşılmasına katkıda bulunduğundan yüksek öneme sahip bir sosyal olgu olarak da karşımıza çıkıyor.

Soğutma ticareti enerji tasarrufu, inverterler ve soğutucu akışkan kontrolü dahil şirketin birçok alanda barındırdığı gelişmiş teknolojiler sayesinde Daikin'e muhteşem fırsatlar sunuyor.

Şirketin temel klima ticaretiyle yakın bir ilişkiye sahip olduğundan soğutma ticaretinin, Daikin'in mevcut operasyonlarında iyi bir sinerji yakalamasına yardımcı olması bekleniyor. Küresel sorunların çözümüne kendi benzersiz katkısını sunmayı hedefleyen Daikin, enerji ve çevreye duyarlı hizmet çözümleriyle yeni bir değer sunmayı hedefliyor.

Daikin, alışlagelmiş ürünlerine ek olarak AHT'nin ürettiği soğutucu ve dondurucuları sunarak kendi müşteri tabanını genişleterek, perakende müşterilerine daha yakın olmayı hedefliyor. Ayrıca, cihaz montajından, devreye alma ve bakıma kadar geniş bir hizmet aralığı da sunan Daikin, bu hizmetlerini her geçen gün güçlendiriyor. Daikin, geniş bir skalada müşterileriyle buluşturduğu ürünlerine ek olarak sunduğu çözümleri, uzaktan kontrol ve takip, arıza tahmini ve birden fazla mağazanın yönetimi gibi optimum kontrol argümanlarını da kapsayacak şekilde genişletmeyi planlıyor. Böylece klima, ısıtma ve merkezi sistemlere ek olarak gıda üretimdeki tüm soğuk zinciri kapsayacak toplam sistemler de sunabilir hale geliyor. Kapsamlı bir klima ve soğutucu üreticisi olan Daikin, AHT'nin güçlü ticari temellerini ve operasyonlarını daha da geliştirmeyi hedefliyor. Satış ve satış sonrası servis yapısını daha da ileriye taşıyacağı bir yol haritası hazırlayan Daikin, böylece gıda tedarikçilerine yönelik soğutuculardan, klima cihazlarına kadar geniş bir yelpazede müşterilerin tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılayan bir şirket haline gelmeyi planlıyor.

Kaleseramik'e ÇEVKO'dan

Tasarruf Ödülü

Türkiye seramik sektörünün öncü kuruluşu Kaleseramik, ÇEVKO '2018 Yeşil Nokta Sanayi Ödülleri'nde 'Ahşap Ambalaj Malzemelerinde Tasarruf' projesiyle ödüle layık görüldü.

Kaleseramik Genel Müdürü Okan Gedik, "Tasarımdan üretime attığımız her adımda çevreci çözümler geliştirerek, gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmayı hedefliyoruz" dedi.



ÇEVKO Çevre Koruma ve Ambalaj Atıkları Değerlendirme Vakfı tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Yeşil Nokta Sanayi Ödülleri, İstanbul'da gerçekleştirilen törenle sahiplerini buldu. Türkiye seramik sektörünün öncü kuruluşu Kaleseramik, Granit Fabrikası Ambalaj ve Bakımlar Bölümü ile Yatırımlar ve Proje Bölümü'nün geliştirdiği 'Ahşap Ambalaj Malzemelerinde Tasarruf' projesiyle, Ambalaj Tasarımında Kaynak Azaltılarak Önleme Uygulamaları kategorisinde ödül kazandı.

Amacımız Her Adımda Daha Az Enerji Harcamak

Çevreci yeni çözümlerle, tasarımdan üretime atılan her adımda daha az su ve daha az enerji

harcamayı hedeflediklerini belirten Kaleseramik Genel Müdürü Okan Gedik, "Türkiye'de seramik sektörünün kuruluşuna öncülük eden Kaleseramik olarak, enerji ve çevre ile ilgili sorumluluğumuzun farkındayız. Bu bilinçle, artık günümüzde yeni bir iş modeli benimsiyor, tüm faaliyetlerimize bütünsel bir bakış açısıyla yaklaşıyoruz. Bu bakış açımızın merkezine yerleştirdiğimiz sürdürülebilirlik kavramıyla, kaynakların gelecek nesillere azalmadan, tam tersine geliştirilerek aktarılmasını hedefliyoruz" dedi.

Yüzde 55 Daha Az Ağaç Kullanımı, Taşıma Kapasitesinde Yüzde 18 Artış

Kaleseramik adına ödülü, İkincil Üretimler Yöneticisi Burak Çakır



ile Ambalaj Ünite Sorumlusu Resul Şen aldı. Kaleseramik çatısı altında geliştirilen projeyle, ahşap sandık paletlerdeki tasarım değiştirilerek yüzde 55 daha az ağaç kullanılması sağlandı. Yeni tasarımla birlikte bir çam ağacının ortalama yetişme süresinin 15 yıl olduğu düşünüldüğünde, ağaç kazanımıyla yıllık ortalama 978 ton oksijen de çevreye kazandırılıyor. Ayrıca bir seferde ortalama yüzde 18 daha fazla ürün taşınması sonucu, bu nakil sırasındaki karbon emisyonunun düşürülmesine de katkı sağlanıyor.

DOĞUŞTAN ÜSTÜN

Benzersiz performans ve baş döndürücü tasarım onun genlerinde var.



LEGENDERA

Klimanın yeni yorumu.



Yakut Kırmızı



İnci Beyaz



Kuzguni Siyah

Kastamonu Entegre 'den Enerji Verimliliğine Büyük Katkı

Ağaç bazlı panel sektörünün öncüsü Kastamonu Entegre, Gazlaştırma teknolojisinin en büyük endüstriyel uygulamasını hayata geçirdi.



Kastamonu Entegre CEO'su
Haluk Yıldız



Kastamonu Entegre, tesisleri bünyesindeki üretim süreçlerinde sarf edilen enerji kaynaklarını minimize etmek adına geliştirdiği AR-GE projeleriyle öne çıkıyor. Enerji Verimliliği Haftası kapsamında açıklamalarda bulunan Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, art arda ödül aldıkları projeler ve ulusal ağaç bazlı panel sektöründe ilk defa Kastamonu Entegre tarafından kullanılan teknolojiler hakkında şu açıklamalarda bulunuyor: "Sürdürülebilirlik alanında ağırlık verdiğimiz konuların başında enerji yönetimi geliyor. Geliştirdiğimiz projelerin temel amaçları arasında enerji ve hammadde gibi kaynakları minimize etmek, atıkların geri dönüşümünü etkinleştirmek, üretim süreçleri neticesinde ortaya çıkan salınımları ve çevresel etkileri sıfıra yaklaştırmak bulunuyor. Son dönemde odaklandığımız 'Atık Biyokütlerin Gazlaştırılması' projesi ile yılda 15.000 ton karbondioksit salınımlarının önüne geçme potansiyeli yakaladık. Bu proje kapsamında ulusal ağaç bazlı panel sektöründe ilk defa bizim kullandığımız teknolojiler-

le, daha az yatırım maliyeti ile hem yüksek enerji verimi sağlayıp hem de atık yönetimini daha etkin bir şekilde gerçekleştiriyoruz" dedi.

Enerji verimliliğine yönelik çalışmalarına son yıllarda hız kazandıran Kastamonu Entegre, TÜBİTAK-TEYDEB destekli "Atık Biyokütlerin Gazlaştırılması ve Yenilenebilir Temiz Enerji Üretimi" AR-GE projesi ile enerji verimliliği alanında sektörde öncü olarak konumlanıyor. Biyokütle atıklarının değerlendirilmesi ve bunların temiz bir şekilde bertarafına yönelik çalışmaları kapsayan projede atıkların yakılmasına alternatif olarak, ileri teknolojiler kullanılarak gazlaştırılması sağlanıyor. Proje hakkında açıklamalarda bulunan Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, TÜBİTAK-TEYDEB desteği ve Gebze Teknik Üniversitesi iş birliği ile geliştirilen projenin, hem istihdama, çevreye ve ekonomiye olumlu katkı sağladığının hem de sektör içi ve sektör dışı, ulusal ve uluslararası düzeyde referans olacak bir potansiyele sahip bulunduğunun altını çiziyor: "Bu projeye gazlaştırma teknolojisi-

nin en büyük endüstriyel uygulamasını hayata geçirmiş olduk. Bu nedenledir ki, enerji sektörünün Türkiye'deki en önemli etkinliklerinden biri sayılan 'ICCI Enerji Ödülleri' kapsamında verilen 'Biyokütle ve Atık' kategori ödülüne de layık görüldük. Aynı zamanda TÜBİTAK, TUSİAD ve TTGV tarafından yürütülen 13. Teknoloji Ödülleri kapsamında 'Üniversite-Sanayi İş Birlikleri' kategorisinde ödül aldık. Bu kapsamdaki çalışmalarımıza 2019 yılında da devam edeceğiz."

Haluk Yıldız: "Güneşten Yılda Ortalama 1450 Mwh Elektrik Enerjisi Üretiyoruz"

Kastamonu Entegre, yenilenebilir enerji alanında gösterdiği faaliyetlerle de öne çıkıyor. 2016 yılında ilk kez Adana Organize Sanayi Bölgesi'ndeki MDF tesisi çatısında kurulan Hayat-GES 1 Güneş Enerjisi Santrali ile yılda ortalama 1450 MWh elektrik enerjisi ürettiklerini hatırlatan Yıldız, enerji verimliliği sağlamak adına tesislerdeki mevcut motorin yakıtlı forkliftlerin elektrikli forklifte dönüşümü konusunda çalışmalar yürüttüklerini sözlerine ekledi.

Günsan İhracatta

Büyümeye Odaklandı

Anahtar ve priz sektörünün öncü firmalarından Günsan, geçtiğimiz yılı yüzde 20'nin üzerinde bir büyümeyle geride bıraktı. Cirosunun yüzde 40'ını ihracattan karşılayan Günsan'ın büyüme rakamına ihracat da destek oldu.



Kaliteli ve ekonomik ürün gamıyla sektörde fark yaratan ve yeni teknolojilerle ürün gamını yenilemeye devam eden Günsan, 2019 yılında ihracat yaptığı ülke sayısını artırmayı hedefliyor. Ülke sayısını 70'in üzerine çıkarmak üzerine çalışmalarına devam eden Günsan, hedef pazarlardaki ürün ihtiyacını karşılayacak yeni ürün gruplarının çalışmalarına ağırlık verdi. Anahtar/priz, grup prizler, aksesuarlar, sigorta kutuları, şalt grubu, kauçuk fiş ve prizler ile kablo kategorilerinde toplam 17 bin parçalık ürün portföyü ve 50 milyon adet üzerinde anahtar/priz üretim kapasitesi bulunan Günsan, iç pazarın yanı sıra akıllı ürün gruplarını yeni coğrafyalarla buluşturacak.

Vedat Yazar: "3 Yıl İçinde İhracatta İç Pazar Hacmini Yakalamayı Hedefliyoruz"

2019 yılında iç pazar konumunu korumakla birlikte ihracatta büyümeye odaklandıklarını belirten Günsan Satış Direktörü Vedat Yazar; "İhracat kanımızda faaliyette bulunduğumuz ülke sayısını 50'den 70'in üzerine çıkarmayı planlıyoruz. Bu ülkelerdeki ürün ihtiyacını karşılayacak yeni ürün grupları üzerinden araştırmalarımız tüm hızıyla sürüyor. Geçtiğimiz yıl en çok ihracat yaptığımız ülkeler arasında Ukrayna, Özbekistan, Romanya, Bosna-Hersek ve Bulgaristan yer alıyor. Bu ülkelere ağırlıklı olarak visage serisi ürünlerimizi ihraç ettik. Planlarımız doğrultusunda 3 yıl sonunda ihracat ciromuzun ivmeli olarak artarak, ciromuz içerisin-

deki payının iç pazar hacmini yakalacağı inancındayız."

"Akıllı Yeni Ürün Gruplarıyla Farklı Coğrafyalara Ulaşacağız"

Yeni pazarlara ulaşmada yüksek teknolojiye uyumlu, özgün ürünlerin önem taşıdığına değinen Yazar; "Ar-Ge çalışmalarına sektörün üzerinde pay ayıran bir firma olarak inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarını çok önemsiyoruz. Yeni pazarlara ulaşmamızda akıllı yeni ürün gruplarımızın katkısı büyük. Sektörde farklılaşmamızı sağlayan ve rekabet gücümüzü artıran kişiselleştirilebilen ürünlerimiz var. Üzerinde çalıştığımız yeni ürün gruplarımız hedef pazarlara ulaşmamızı kolaylaştıracak. Geçtiğimiz yıl yaptığımız pazar araştırmalarımızdan elde ettiğimiz sonuçları bu yıl faaliyete geçirmeyi planlıyoruz." dedi.

Kar Group, 2019 Yılında

Üç Yatırımı Daha Hayata Geçirecek

Agrega, kireç, hazır beton, asfalt, prefabrik beton elemanları ve yapı kimyasalları üretimlerini gerçekleştirerek ülkenin önde gelen müteahhitlerinin A'dan Z'ye tüm ihtiyaçlarına yanıt veren Kar Group, 2019 yılında yeni yatırımları hayata geçirecek.

2018 yılını toplam 180 milyon TL'lik yatırımla kapatıklarını söyleyen Kar Group Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü "Yatırımlarımıza aralıksız devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl, Elâzığ OSB 5. Bölge'de 13 bin 200 m2 alan içinde planlanan Karkim yapı kimyasalları fabrikamızda yatırımın sonuna geldik. Ürün gamında 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 ürün bulunan fabrikamız bu yıl üretime başlayacak. Öte yandan Bursa'nın Kayapa bölgesinde çevreye duyarlı olarak inşa ettiğimiz ve yakın zamanda faaliyete geçirdiğimiz agrega ve beton tesislerinin yatırımının yanı sıra Edonia Garden projesini geliştirdik. Şimdi de yeni yatırımlar üzerinde çalışıyoruz. 2019 yılında da Türkiye'nin ve dünyanın ilk yeraltı beton santralini Pendik'te yapacağız. Sancaktepe'de bir beton tesisin yatırımına başladık. Yeni bir konut projesi planlıyoruz. İyileştirme yatırımlarımızla birlikte 2019'da üç yeni yatırımı daha hayata geçirmiş olacağız. Ayrıca; Doğu Karadeniz, İç Anadolu, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz'de benzer yatırımları hayata geçirmek üzere fizibilite çalışmalarını sürdürüyoruz" diye konuştu.



Kar Group Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü

2020 Yılı'nın İlk Çeyreğinde Teslim Edilecek

Öte yandan; İstanbul'daki ilk konut projesi 'Edonia Garden'ı ödeme kolaylıklarıyla satışa sunan Kar Yapı, Pendik'te inşa ettiği projeden konut almak isteyenlerin karşısına iki ödeme seçeneğiyle çıkıyor. Kampanya kapsamında 'peşin fiyatına yüzde 25 peşinat kalanı teslimde öde' şeklinde ev sahibi olunabilirken, 'peşin fiyatına yüzde 35 peşinat ve 36 ay eşit taksit' fırsatıyla da konut sahibi olma imkânı sunuluyor. Projeye ilgili açıklama yapan Kar Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü, "Bu sene grup olarak 50'nci yaşımızı kutluyoruz. Yarım asırlık

bir şirket olmanın gururunu ve mutluluğunu yatırımcılarımızla paylaşıyoruz. Peşin 254 bin TL'den başlayan fiyatlarla sunduğumuz projemizde konut almak isteyenlere iki farklı ödeme seçeneği sunuyoruz. Vade farkı almadan faizsiz isteyen 'peşin fiyatına yüzde 25 peşinat ve kalanı teslimde öde' seçeneğini, isteyen faizsiz, vade farksız yüzde 35 peşinat ve şirket bünyesinde 36 ay eşit taksit' fırsatını seçebiliyor. Ocak sonuna kadar geçerli olan bu kampanya fırsatını değerlendirerek projemizden daire alan yatırımcılarımıza konutlarını 2020 yılının ilk çeyreğinde teslim etmeyi planlıyoruz" dedi.

2018

karKim

YAPI KİMYASALLARI

karDem

İNŞAAT DEMİRİ

kar Beton Elemanları

BORDÜRLER
KİLİTLİ PARKE TAŞLARI

kar Asfalt

kar Beton

kar Kireç

kar Agrega

1969

Gecmişin Temelinde Bizim İzzimiz, Sizin Güveniniz Yatır...

50 yıl **dan beri**

Yaşam
Alanlarınızda
İhtiyaç duyduğunuz

Yalıtımları
yapıyor

Yaşam kalitenizi
Yükseltiyoruz



www.kar.biz.tr

444 9 527
kar

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

Seza Çimento; Robot Teknolojisi, Kalite ve İş Güvenliğinden Ödün Vermiyor

Seza Çimento Fabrika Müdürü Mehmet Ali Baysal, üretimde yüksek kalite felsefesiyle faaliyet gösterdiklerini ve çalışanları için güvenli bir iş ortamının tesisinin birincil öncelikleri olduğunu belirterek, bu doğrultuda üretimin tüm safhalarında ve üretim sonrası numune analizlerinin gerçekleştirilmesi aşamasında, robot uygulamaları kullandıklarını söyledi.



Yüksek kaliteli çimento üretimiyle en çok tercih edilen çimento fabrikası olma hedefiyle ilerleyen ve odağına müşteri memnuniyeti, sosyal sorumluluk ve çevre bilinci alan Seza Çimento, üretimin tüm safhalarında ve numune analizlerinde robot teknolojilerinden faydalanan. “Çok Ağır ve Tehlikeli İşler” sınıfında bulunan çimento sektöründe, iş kazası riskinin yüksek olduğuna dikkat çeken Seza Çimento Fabrika Müdürü Mehmet Ali Baysal, kullandıkları robot teknolojisi sayesinde, özellikle numune alma sırasında meydana gelecek kazaların önüne geçerek, fabrikalarında iş güvenliğini en üst oranda sağlayabildiklerini söyledi. Baysal, yine bu teknoloji sayesinde müşterilerine sürdürülebilir, yüksek kaliteli, standart sapması düşük ürün sunabildiklerini ifade etti.

Elazığ'da 55 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu fabrikalarında, Avrupa standartlarında modern sistemlerle donatılmış bir üretim modelini benimzediklerini kaydeden Baysal, “Üretimde yüksek kalite felsefesiyle faaliyet gösteren ve çalışanla-

rı için güvenli bir iş ortamının tesisini birincil önceliği olarak tutan bir fabrika olarak, üretimin tüm safhalarında ve üretim sonrası numune analizlerinin gerçekleştirilmesi aşamasında robot uygulamalarını kullanıyoruz” dedi. Ürettikleri ürünlerin tümünün, el değmeden, otomatik numune alma sistemlerinden pnömatik olarak alınarak kalite kontrol laboratuvarında toplandığını ve RoboLAB kalite kontrol sistemleriyle analiz edildiğini anlatan Baysal, “Bu teknoloji sayesinde hem üretim süreci esnasında alınan numune sayısı artıyor hem de analiz periyotları kısalıyor. RoboLAB ve otomasyon uygulamaları ile insan faktöründen kaynaklı hataların önüne geçerek, üretimin her safhasında standart sapmayı minimize etme imkânı buluyoruz” diye konuştu.

Baysal: “İş Güvenliğini Sağlamak Birinci Önceliğimiz”

Günlük 5 bin ton klinker üretimi gerçekleştirdiklerini belirten Baysal, toplam çimento üretimlerinin ise yıllık yaklaşık 2,3 milyon ton olduğunu söyledi. Bir yandan yüksek kapasitede üretim yaparken, diğer yandan



Seza Çimento Fabrika Müdürü
Mehmet Ali Baysal

ürün kalitesiyle sektörün en çok tercih edilen markası olmayı hedeflediklerini söyleyen Baysal, şöyle devam etti: “Çimento sektöründe üretimden analize robot uygulamalarını kullanan işletme sayısı oldukça sınırlı. Seza Çimento olarak, üretim ekipmanlarının tümünü modern sistemlerle yöneten bir işletmeyiz ve müşterilerimize bu sayede yüksek kalitede ürün güvencesi sunuyoruz. Bunun yanı sıra Seza'da iş güvenliğini sağlamak ise birinci önceliğimiz. Sektörümüzde üretimde numune alınan alanlar, bazen çok tehlikeli ve riskli bölgeler olabiliyor” dedi.

MİNT Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Altıoğlu: “İklim Değişikliği ve Küresel Isınmaya Karşı Düşük Karbon Salınlı Bina Yapmalıyız”

MİNT Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Altıoğlu, tüm dünyanın ortak sorunu haline gelen iklim değişikliği ve küresel ısınmaya dikkat çekerek, “2018 yılında iklim değişikliğine bağlı sıra dışı hava olayları yaşanarak can ve mal kayıplarına yol açtı. Dünyamız artık uyarı veriyor. Gelecekte yaşanabilir bir dünya için düşük karbon salınlı binalar yapmalıyız” dedi.

MİNT Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Altıoğlu, küresel ısınmaya bağlı olarak tüm dünyanın ortak sorunu haline gelen iklim değişikliğine karşı herkesin duyarlı olmasını vurgulayarak, inşaat üreticilerin de üzerine düşeni yaparak düşük karbon salınlı binalar yaparak buna destek olması gerektiğine değindi. Altıoğlu, “2018 yılında dünya genelinde binlerce insanın doğrudan ya da dolaylı olarak etkilendiği ve tümüyle çevre tahribatına bağlı sıra dışı hava olayları gerçekleşti. Bu olaylarda 1 milyar dolarlık hasara yol açan 10 adet, 7 milyar dolardan fazla hasara yol açan 4 büyük hava olayı yaşandı. İklim değişikliğiyle birlikte ortaya çıkan çevre sorunlarından 250 milyondan fazla insan doğrudan etkilenirken, yüzden fazla ülkede yaklaşık bir milyar insan risk altındadır. Ülkemize de baktığımızda geçtiğimiz yıl yaşanan sıra dışı hava olaylarında sıklık olduğunu ve mevsim normallerinden bağımsız bir şekilde geliştiğini görüyoruz. Dünyamız artık uyarı vermeye başladı ve bizim bu uyarılara kulak vermemiz gerekiyor. Gelecekte yaşanabilir bir dünya bırakabilmemiz için sektör olarak karbon

salınımı düşük, sınırlı olan enerji kaynaklarımızı daha az tüketen konutlar üretmeliyiz” dedi.

EDGE Sertifikalı İlk Konut Projesi

Tüm projelerinde enerji tasarrufu sağlayan MİNT, düşük karbon salınlı binalar üreterek çevre ve iklim konularına da odaklanıyor. MİNT Çağlayan projesi tasarım aşamasından itibaren enerji, su ve hammadde kaynaklarını en verimli kullanacak şekilde planlanarak Enerji ve Su kategorisinde yüzde 30’a varan, hammadde kategorisinde ise yüzde 51’e varan tasarruf elde ederek ilk EDGE sertifikasını aldı. MİNT Çağlayan projesinden sonra ikinci EDGE Ön Sertifikasını da MİNT E-5 projesiyle alarak enerji kategorisinde yüzde 28, Su kategorisinde yüzde 30, Malzeme kategorisinde yüzde 44’e varan tasarruf oranları elde etti.

MİNT E-5, B Sınıfı Enerji Kimlik Belgesi Sahibi

Yüksek enerji verimliliği performansına sahip bir proje olarak tasarlanıp inşa edilen MİNT E-5 sağladığı enerji tasarrufu ve azaltılan karbon salınımı değerleriyle, B Sınıfı Enerji Kimlik Belgesi almaya hak kazandı. Türkiye’de ilgili yönetmeliklere göre bir binanın enerji verimliliği seviyesi en az C Sınıfı Enerji Kim-



MİNT Yönetim Kurulu Başkanı
Sefer Altıoğlu

lik Belgesi olmak zorundayken MİNT E-5, B Sınıfı Enerji Kimlik Belgesi olarak Türkiye’de çok az sayıda konutta bulunan yüksek enerji verimliliği performansına sahip oldu. MİNT E-5, yalıtımda %40, ısıtmada %20, aydınlatmada ise %70 enerji tasarrufu sağlıyor.

GF Hakan Plastik:

“Birlikte Güven İnşa Ediyoruz”

GF Hakan Plastik, bayileri ile yeni yılın ilk günlerinde bir araya gelerek hem başarılarını ve yeni yılı kutladı; hem de 2019 için yol haritasını çizdi.



Bayi Toplantısı, GF Hakan Plastik yöneticileri ve bayilerinin yoğun katılımı ile Cornelia Diamond Golf Resort & Spa'da gerçekleşti. Yaklaşık 200 kişinin katılımı ile arasında düzenlenen toplantıda 2018 yılının yorgunluğu atılırken, 2019 için belirlenen hedefler ve yol haritası üzerinde duruldu.

“Birlikte güven inşa ediyoruz” teması ile düzenlenen bayi toplantısının açılış kokteyli, GF Hakan Plastik ürünleri kullanılarak hazırlanan enstalasyon çalışmasının bulunduğu alanda gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını yapan Türkiye ve Ortadoğu Bölge Başkanı Batuhan Besler, “Bu enstalasyonda köklerini derinlere salan ve güven inşa eden ağaçlar tasarladık. Bu ağaçlar meyvelerini veriyor ve iş ortaklarımız ile beraber yıkılmadan yolumuza devam ediyoruz” dedi. Kokteylde konuklara Silenta 3A saksılar (kör tapa) içinde “Bu tohumlar gibi kök salmaya ve kocaman bir aile olmaya devam edelim” mesajı yüklü olan bitki tohumları hediye edildi. Konuklar 2019 için dileklerini düşünerek enstalasyon ağaçlarını dilek

ağacına dönüştürdüler.

Toplantıda, 2018 yılının zor bir yıl olması nedeniyle daha çok çalışmak, emek harcamak ve yorulmak zorunda kalındığının; ancak bu çalışmanın güzel sonuçlarının da birlikte kutlamanın önemi vurgulandı. 2019 yılının da kolay olmayacağını belirten GF Hakan Plastik Türkiye ve Ortadoğu Bölge Başkanı Batuhan Besler, “GF Hakan Plastik olarak biz bu zorlukların üstesinden gelmek için hazırız. Yol haritamızı belirledik. Bu yolda bizim en yakın yol arkadaşımız yine sizler olacaksınız. Yine çok çalışacağız, yine çok yorulacağız ama başarmanın huzurunu birlikte yaşayacağız. Bugüne kadar sizlerle birlikte güven inşa ettik, önümüzdeki yıllarda da bu güveni katlayarak çoğaltacağız” dedi.

Gündemde İstikrar ve Büyüme Var

2019 yılında yurt içi pazarda iş ortakları ile birlikte gelişime devam edileceğinin belirtildiği konuşmalarda, marka için olduğu kadar iş ortakları için de finansal istikrarın yakından takip edeceği vurgulandı. İhracatın da önemli bir konu baş-



lığı olarak 2019 yılına damga vuracağı belirtilirken, hem GF satış şirketleri üzerinden yapılan ihracatın hem de doğrudan ihracatın büyütülmesinin hedeflendiği kaydedildi. Sektör talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda üzerinde çalışmalar yapılan ürünler hakkında bilgiler paylaşıldı, görüşler alındı.

Buderus

Geleceğin ısıtma sistemleri.

Çok yönlü çözüm

Buderus Logano plus KB372 Yer Tipi Yoğuşmalı Kazan; tasarımı, kurulum ve bakım kolaylığıyla son derece esnek. Geniş modülasyon aralığına sahip Buderus Logano plus KB372'nin 300 kW'a varan 6 farklı kapasitesi mevcuttur.



www.buderus.com/tr | 444 5 474

/buderus_turkiye

/buderustr

/buderustr

/buderusturkiye

Kale Endüstri Holding İlk Konsept Mağazasını Hizmete Açtı

Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın ilk ve tek entegre güvenlik şirketi olan Kale Endüstri Holding; Kale Kilit, Kale Alarm, Kale Çelik Kapı, Kale Çelik Kasa, Kale Yangın Kapısı ve Kale Pencere Sistemlerinden oluşan tüm entegre güvenlik ürünlerini bir arada sergilediği ilk konsept mağazasını Ayazağa'daki Vadistanbul'da hizmete açtı.



Yaklaşık 40 yıldır faaliyet gösterdiği İstanbul Güngören'deki yönetim ofisini, geçtiğimiz mayıs ayında İstanbul, Ayazağa'daki Vadistanbul'a taşıyan Kale Endüstri Holding; entegre güvenlik ürünlerini bir arada sergilediği ilk konsept mağazasını, genel merkezinin de bulunduğu aynı bina da hizmete açtı.

Özgür: "Kale'nin Entegre Güvenlik Vizyonunu Yansıtıyor"

Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür, "Kale Endüstri Holding kurulduğu günden beri tüm aksiyonlarının merkezinde müşteri memnuniyeti olacak şekilde faaliyet

gösteriyor. Bu kapsamda 2016 yılında başlattığımız değişim ve dönüşüm sürecinin sonuçlarından biri olarak, ilk konsept mağazamızı Vadistanbul'da açtık. Bu yeni model sayesinde müşteri odağımızı daha da artırarak, tüketicilerimize birebir dokunma imkânı bulacağız. Konsept mağazamızı; alarmdan kapı kilitine, çelik kapıdan çelik kasaya ve pencere sistemlerine kadar müşterilerimizin tüm ürünlerimizi deneyimleyebileceği şekilde tasarladık. Tüketicilerin yanı sıra burada yurtiçi ve yurtdışı misafirlerimizi de ağırlayacağız. Bu kapsamda tüm Türkiye'deki bayilerimizi üç farklı organizas-



Kale Endüstri Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Özgür

yonda ağırlayarak hem yeni konsept mağazamızı tanıttık hem de 2019 hedeflerimizi anlattık. Entegre güvenlik vizyonumuzu yansıtan ve ilkini hayata geçirdiğimiz konsept mağazaların sayısını artırmayı planlıyoruz." diye konuştu.

**Merkezinde
güven,
çizgisinde
estetik var.**



444 0 243 | f @ y kaletamkapsamgüvenlik

KALE
ÇELİK KAPI

Isı Yalıtımı Sektörü 2019 Yılında

Verimliliğe Odaklanmalı

Türkiye'nin enerji ihtiyacının yüzde 75'ini ithal ettiğinin altını çizen Austrotherm Türkiye Genel Müdürü Özgür Kaan Alioğlu, "Türkiye mantolamanın ne olduğunu öğrendi, birinci faz tamamlandı. 2019 yılı verimliliğe odaklandığımız, ısı yalıtım kalınlıklarını artırarak tüketiciden yalıtım sektörüne, ülkeden çevreye kadar herkesin kazandığı, ikinci faza geçtiğimiz bir yıl olmalı. Tüketicilerin daha verimli ısı yalıtım için desteklenmesi gerekiyor" dedi.

Özgür Kaan Alioğlu, "Enerji tüketimimizin yüzde 35'sini konutlarda kullanıyoruz. Konutlarda tüketilen enerjinin yüzde 70'inden fazlası, ısıtma ve soğutma amaçlı. 2017'de enerji ithalatı için yaklaşık 37 milyar dolar para harcadık ve ithal ettiğimiz enerjinin %35'ini yani yaklaşık 13 milyar dolarını konutlarda kullandık. 2018 yılı rakamlarının da benzer yüzdelerde olacağı öngörülmekte. Türkiye'de yaklaşık 21 milyon konutun 16 milyona yakınında halen daha ısı yalıtımı yok. Yalıtım sektörü, birçok açıdan hayati önem taşıyor. Hem tüketicilerin daha fazla enerji tasarrufu yaparak hane ekonomisine pozitif etki yaratması, hem ülkemizin konutlarda ısıtma-soğutma amaçlı ithal ettiği enerji miktarını düşürmesi yönünden. Ayrıca enerji kaynaklı cari açık sorunumuzu azaltması ve bu sayede dışa bağımlılığımızın azalması ile birlikte Milli Güvenlik politikalarımıza da destek sağlaması, hem de enerji tüketiminin azalması sayesinde salınan karbon gazları miktarının düşürülmesi ile doğanın korunması açısından yalıtım ülkemiz için öncelikli konuların başında yer almalı" dedi.

Arz Talep Arasında Dengesizlik Hâkim

Alioğlu, "Yalıtımın önemi nedeniyle doğal olarak sektöre yatırımcı ilgisi yüksek. Ancak ne yazık ki koordinasyonsuz ve plansız yatırım politikaları sebebiyle şu anda talebin 4 katı kadar fazla arz oluştuğunu söyle-



Austrotherm Türkiye Genel Müdürü Özgür Kaan Alioğlu

yebiliriz. Arz ve talep arasındaki bu dengesizlik ve aşırı uçurum sebebiyle de sektörde çok yoğun bir rekabet yaşanmakta. Bu rekabet ilk bakışta, serbest piyasa koşulları sebebiyle tüketicinin lehine gibi gözükse de kontrolsüz üretim ve denetimsiz uygulama ortamında ürün ve hizmet kalitesinde yol açtığı kalitesizlik ve standart dışılık sebebiyle tüketiciler ve ülkemiz için büyük bir risk oluşturmaktadır" dedi.

Tüketicilerin Daha Verimli Isı Yalıtım İçin Desteklenmesi Gerekli

Sektör olarak kamu nezdindeki çalışmalarımızı özellikle sektör derneklerimiz İZODER ve EPSDER'in öncülüğünde yürütüyoruz diyen Özgür Kaan Alioğlu, "Ülkemizde enerji tasarrufu ve özellikle konutlarda mantolama uygulamaları ile ilgili devlet-sektör iş birliği ile yıllar süren, yoğun, özveri ve çok başarılı çalışmalar yapıldı, yapılmaya da devam ediyor.

Son dönemde, sanayi üretim maliyelerinin artması ve alım gücünün düşmesi ile tüketicilerin ısı yalıtımına kaynak ayırma konusunda sıkıntı yaşadığını görüyoruz. Bu noktada beklentimiz, üretimi çeşitli devlet destekleri kapsamında olan ısı yalıtım ürünlerinin tüketimlerinin de gerekli mevzuat değişiklikleri ve devlet teşvikleri ile desteklenmesi ve bu sayede tüketicilerin, daha verimli ısı yalıtım ürünlerini kullanabilmelerinin önünün açılmasıdır" dedi.

Bir kısmı Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı'nda da yer alan, etkili ve çabuk sonuç alınabilecek bazı aksiyonları 3 ana grupta topluyoruz. Isı Yalıtımı Uygulamalarında Karar Alma ve Hayata Geçirme Süreçlerini Hızlandıracak Hukuki ve Kanuni Altyapının Düzenlenmesi, Enerji Kimlik Belgesi (EKB) Sahipliğinin Teşvik Edilmesi, Isı Yalıtım Projeleri için Finansman Modellerinin Geliştirilmesi" dedi.



İskele kurmanın daha kolay bir yolu yok mu?

Kesinlikle Var: PERI UP Easy!
Yeni nesil cephe iskele sistemi.



PERI UP EASY en hafif elik cephe iskele sistemidir. Hafiflięi, aksesuar azlığı ve iyi düşnlmş çözümleri ile hızlı ve oldukça ekonomik çözümler sunar.



**Kalıp
İskele
Mühendislik**

www.peri.com.tr

İstanbul Havalimanı'nda PERI imzası

Türkiye'nin en büyük ve en önemli projesi olan ve Arnavutköy'de inşa edilen IGA İstanbul Havalimanı'nın, terminal binası asma tavan işlerinde PERI'nin imzasını taşıyor.

Türkiye'nin en büyük ve en önemli projesi olan ve Arnavutköy'de inşa edilen bu görkemli Havalimanı'nın sadece terminal binası ve iskele binaları toplamda 2.400.000 m² inşaat alanına sahiptir. İki farklı proje müdürlüğüne bağlı olan PIER (İskele Binası) ve Terminal Binasında, toplam 210.000 m²'lik kısmının asma tavan montajı PERI UP iskele sistemi ile yapılmıştır.

Projedeki en önemli zorluklar; bina cephesinin henüz montajının yapılmamış olması dolayısı ile iskelenin yoğun rüzgara maruz kalması, asma tavan montajı ile asma tavanın altında bulunan check-in bankolarının montaj işlerinin eş zamanlı ilerlemek zorunda olması ve bu nedenle 14 m'lik açıklığın makaslarla geçilmesi gerekliliği, 30m yüksekliğe çıkan iskelenin döşeme hariç ankrajının yapılacağı başka bir betonarme elemanın olmaması, kat yüksekliğinin 17,5-30 m. arası değişkenlik göstermesi ve tabii ki en önemlisi, çok zorlu iş programına uygun olarak malzemelerin şantiyeye zamanında sevkinin yapılması gibi etkenlerdir.

Platform taşıyıcı sistem olarak PERI'nin DiBT (Deutsches Institut für Bautechnik) TSE sertifikalı standart, güvenli, flaşlı iskele sistemi olan PERI UP Flex kullanılmıştır. 4 adet, 75 metre uzunluğunda ve 17,5 metre yüksekliğinde taşıyıcı iskele sisteminin üzerine 33x37,5 m ölçülerinde PERI UP LGS sistem platform montajı yapılmıştır. Asma tavan mimarisinin kubbe şeklinde olmasından ötürü bu 1.250 m² platform, üzerinde 8 adet PERI UP modüler tekerlekli iskele ve 25 kişinin çalışabileceği şekilde dizayn edilmiştir.



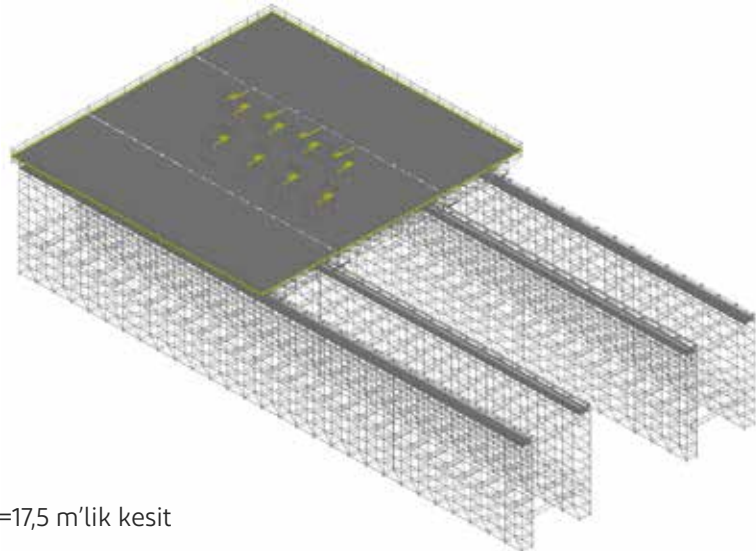
Sayılar ile ifade etmek istenirse; 1.250 m² raylı platform, üzerinde 1.15 kN/m² hareketli yük (25 işçi ve 8 adet tekerlekli iskele) ve taşıyıcı iskele sistemleri ise 140 km/saat rüzgâr hızı gibi, çok yüksek yatay ve dikey yüklere göre dizayn edilmiştir.

Taşıyıcı sistemin içine, platformun raylar üzerinde güvenli bir şekilde itilebilmesi için yürüme yolları ve korkuluklar eklenmiştir. Platform 3 ayrı parça olacak şekilde tasarlanmış olup 1.250 m² platformun toplam yer değiştirme süresi 15 dakikadan az sürmektedir. Bu sebeple asma tavan imalatı neredeyse hiç durmadan devam etmiştir. Projede kat yüksekliğinin kimi bölgeler-

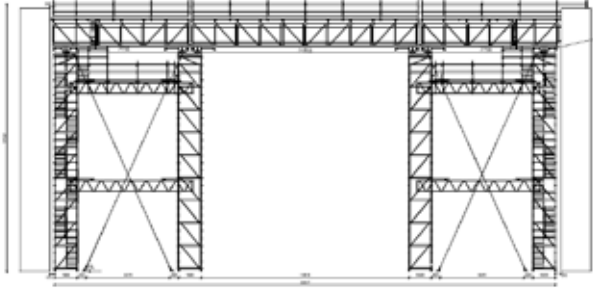
de 17,5m, kimi bölgelerde ise 30m olması sebebiyle PERI ve IGA mühendislerinin ortak kanısı sonucu tüm iskele sistemleri tie-rod'lar ile döşemeye ankrajlanmıştır. Kat yüksekliği 30 metre olan bölgelerde, oturum alanı 700 m² olan iskeleler PERI UP Flex ile PERI SRU çelik kuşaklarının muhteşem uyumu ile çözülmüştür. Bu 30 metre kat yüksekliğine sahip bölgeler de sadece döşemeye ankraj yapılarak desteklenmiştir.

Terminal binası içerisindeki asma tavan işleri bittikten sonra ise; tüm iskele sistemi sökülerek, binanın dış tarafındaki asma tavan imalatları için o bölgeye kurulmuşlardır.

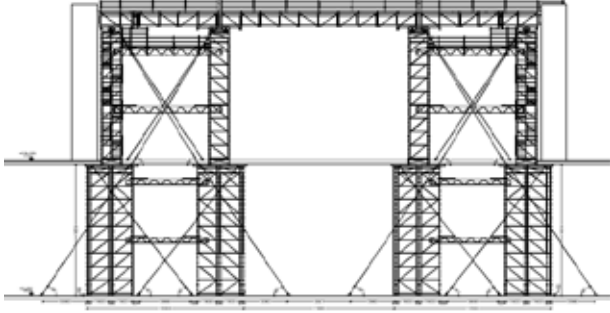
Platform'un 3 Boyutlu Görünüşü:



H=17,5 m'lik kesit



H=30 m'lik kesit



Sistemin genel görüŖŖleri:



Platformların Bir Sonraki Anoya İtilmesi:



DöŖeme yırtıkları için H=30m yüksekliğinde iskele kurulması:



Sistemin terminalin dış bölgesinde asma tavan işlerinde kullanılması:





“PERI Türkiye’de Geçici Bir Firma Değil,

Güvenilir Bir Partnerdir”

1969 yılından bugüne, tam 50 yıldır yapı sektörüne hizmet veren, Almanya’daki fabrikalarının dışında çeşitli ülkelerde fabrikalar kuran ve son olarak 65 milyon Euro’luk Sakarya’daki yatırımı ile 1990’dan bugüne Türkiye’ye olan inançlarının eksilmeden devam ettiğini gösteren PERI’nin dünden bugüne yolculuğunu ve sektörde çıkar açan yenilikçi ürünlerini PERI Endüstriyel İskele ve Dış Cephe İskelesi Bölüm Müdürü Ali İsmet Aydın’dan dinledik.

PERI, 50 senedir emin adımlarla büyümeye devam eden ve halen kurucu aile tarafından yönetilen bir firma. PERI’nin ilk üretim tesisinin nerede, ne zaman, hangi şartlar altında kurulduğunu, kısa tarihçesi ile birlikte çalışma sahalarını ve hizmetlerini sizden dinleyebilir miyiz?

Firmamız yaklaşık 50 senedir aile şirketi olarak yönetiliyor. Bu imkânla, kararların alınması ve yürürlüğe girmesi çok daha hızlı yapılabiliyor ve bizlere de çok büyük bir konfor sunuyor.

PERI’nin hikâyesi ise kısaca anlatmak gerekirse şu şekilde; ilk PERI fabrikası 1969 yılında Almanya’nın Ulm kenti yakınlarındaki Weissenhorn kasabasında, 6.000 m2’lik alan üzerinde, Artur ve Christl Schworer tarafından kuruldu. PERI, 1972 yılında Almanya’da farklı şehirlerde ofisler açtıktan sonra, 1974 yılından itibaren de Almanya dışında, ilk olarak İsviçre ve Fransa’da olmak üzere, kardeş firmalar kurarak genişlemesine devam etti. PERI Türkiye ise bu aileye 1990 yılında dâhil oldu. Bu genişleyen satış, pazarlama

ve lojistik ağına paralel olarak da fabrikalarını sürekli olarak genişletti; Almanya’daki fabrikalar dışında çeşitli ülkelerde de fabrikalar kurarak üretimini artırdı. Bu fabrikaların en büyüklerinden biri de geçen sene yatırımı tamamlanan Sakarya, Türkiye’deki en son teknoloji ile donatılan fabrikamızdır.

Sonuç olarak, 1969 yılında küçük bir firma olan PERI, 50 yıl sonra, 70 kardeş firmadaki 8.700 çalışanı ile 2017 yılında 1,5

milyar Euro ciroya ulaşmış büyük bir firma haline geldi.

Ağır yapı malzemelerinin kullanıldığı şantiyelerde hizmet veren iskele sisteminin; yük açısından dayanıklı, performans açısından verimli olması gerekiyor. Siz de PERI olarak, ürünlerinizin karakteristik özellikleri olan, yenilikçi tasarım, akıllı mekanik özellikler ve pratik detaylarla bu tür ihtiyaçlara cevap veriyorsunuz. Peki, hem bu ürünlerinizin teknik detaylarını hem de kullanım alanlarını detaylandırabilir misiniz?



PERI Kalıp ve İskeleleri Endüstriyel İskele ve Dış Cephe İskelesi Bölüm Müdürü Ali İsmet Aydın



İskele departmanı olarak inşaat, enerji, çimento, gemi inşaatı, petrokimya gibi ağır sanayinin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz. Her sektörün taleplerinin farklı olmasına rağmen, PERI'nin PERI UP İskele sistemi her sektörün taleplerine karşılık verebiliyor. Genel olarak tüm sektörlerde güvenlik ve hız ön planda tutuluyor. Bizim sistemlerimiz bilinen tüm sertifikalara (DIBt, NF, TSE, ANSI, SP, B,...vb.) sahip olduğu için zaten güvenlik açısından örnek teşkil ediyor. Hızlı kurulum ve sökümde ise, çok iddialı olduğumuzu söyleyebiliriz. İskele sistemimiz, piyasada bilinenlerden biraz daha farklı. Örneğin yatay bağlantıları kutu profil, tek kişi ile kurulabiliyor ve güvenlikle ilgili sorunların büyük kısmını ağırlık kilidi, otomatik metal kalas kilitleme sistemi gibi özellikleri ile işçi inisiyatifine bırakmadan sistem kendi içerisinde çözüyor. Bu da işçiye hız ve konfor sağlarken verimliliğini de önemli seviyede artırıyor. Örneğin bir enerji tesisinin işletmeye 1 gün geç açılmasının getirdiği maliyeti düşünürseniz, önemli olanın, güvenli çalışma şartları altında çalışmak kaydı ile işi mümkün olan en hızlı şekilde bitirmek olduğunu anlamak çok zor değil. Biz de potansiyel müşterilerimize bunu anlatmaya çalışıyoruz.

PERI, ülke ekonomisinin lokomotif olan inşaat sektörüne, ihtiyaçlar doğrultusunda, en güvenli, en pratik ve en donanımlı ürünlerle



destek sağlamayı amaç edinmiş bir firma. Peki, inşaat sektöründe gerçekleşen projelerin hizmet beklentisi anlamında sizdeki yansımaları ne şekilde oluyor?

Bildiğiniz gibi PERI'nin hizmet anlayışında, en kaliteli ürün ve hizmeti en ekonomik şekilde müşteriye ulaştırmak vardır. Biz de Türkiye'de bunu gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Bizi bu konuda zorlayan noktalardan biri; inşaat sektöründeki ihtiyaçların aniden ortaya çıkması ve çok acil olmasıdır. Sevkiyatların her zaman çok kısa bir süre içerisinde yapılması istenir. O yüzden stoklarımızı ani gelişen ihtiyaçlar için hazır bulundurmaya ve müşterilerimizi mağdur etmeye çalışıyoruz. Bu da tabii ki, sürekli yatırım gerektiriyor.

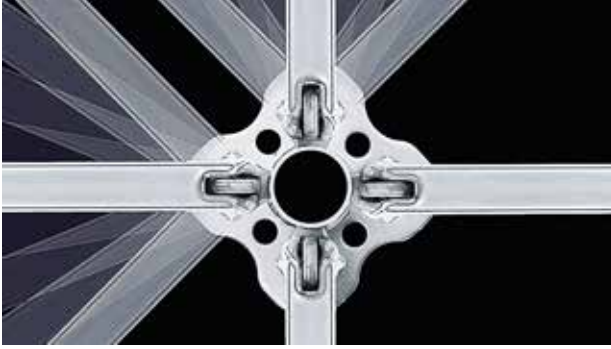
PERI'nin dünyada olduğu gibi Türkiye'de de başarılı olmasının ve açık ara pazar liderliğini sürdürmesinin arkasında somut nedenler yatmakta olduğunu söylüyorsunuz. Bu nedenlerden kısaca bahseder misiniz?

PERI bir aile şirketi olduğu gibi

çalışanlarını da bir aile olarak görüyor ve her çalışanı girişimci, güvenilir, açık fikirli ve yaptığı işe tutkulu olmaya davet ediyor ve buna çok önem veriyor. Hatta bunu internet sitesinde de 'inandığımız değerler' diye yazılı olarak da deklare etmiş durumda. Bu değerlere yıllardır sahip çıkılması PERI'nin mevcut başarıyı yakalamasını sağlamış. O yüzden bu değerlere bağlı yeni nesillerin yetiştirilmesine de katkı sağlayarak, başarının devamının getirilmesi en öncelikli hedef.

Biraz önce kısaca bahsettiğiniz, modüler çalışma iskelesi PERI UP Rosett hakkında detaylı bilgi verebilir misiniz?

Tam güvenli endüstriyel iş iskeleleri olarak adlandırdığımız PERI UP Rosett sistem, PERI'nin hem endüstriyel tesisler hem de şantiyeler için geliştirdiği tam güvenli flanşlı iskele sistemidir. Sistemin metal kalasları Load Class 4-6 (3-6 kN / m²) arasında servis verebilmektedir. Düşey taşıyıcılarının her 1,5



m.'de bir yatay kayıtlarla bağlı olması durumunda ayak başına taşıma kapasitesi ise yaklaşık 40 kN'dur.

DIBt (Z-8.1-957) ve TSE (090447-TSE-01/02) sertifikalarına da sahip olan bu sistemin en çarpıcı özelliklerini şöyle sıralayabiliriz...

Birincisi, Ağırlık Kilidi; düşey elemanlarını yatay elemanlarla bağlayan ağırlık kilidi 'gravity lock' sayesinde tek bir kişi ile çok hızlı ve güvenli bir şekilde kurulabilmektedir. Yatay kayıt flanşa oturtulduğunda otomatik olarak kilitlenir ve yerinden çıkmaz. Vibrasyona maruz kaldığında ise, kamalar yerlerine daha da sıkı oturur.

İkincisi, Metal Kalaslardaki Oto-

matik Kilit Mekanizması; metal kalasları kaydırmazdır ve havalanmaya 'uplifting' karşı otomatik kilit mekanizmasına sahiptir. Böylelikle işçinin inisiyatifine bırakmadan güvenlik tedbiri alınmış olur.

Üçüncüsü de Bağlantı parçalarının basit, kullanışlı ve hızlı monte edilebilir olması; yatay bağlantıların kutu profil olması sayesinde boru ve boru kelepçesi kullanılmadan kamalı basit aparatlar kullanılarak, metal kalasların arasında boşluklar hızlı bir şekilde bırakılabilir.

PERI UP Sistemin Flanşlarına gelecek yüke ve geometriye bağlı olarak 2 ayrı tipte diyagonal bağlanabilir.

PERI UP Sistem ürünleri çok



kolay taşınabilmekte ve zamandan tasarruf edilmektedir. Süpürgelikler iç içe geçebilir. Düşey taşıyıcı flanşlarının tam yuvarlak olmaması sayesinde birbirlerine tutunur ve devrilmez. Aynı zamanda yerden tasarruf sağlanır.



PERI UP Sistem, flanşlarının sağlamlığı (S 355 Çeliği) ve di-yagonallerinin yüksek çekme kapasiteleri sayesinde hem konsol yapımında hem de askı sistemlerinde her türlü geometriye ulaşmaya imkân sağlar. Özel profil kancası 9kN müsaade edilen çekme dayanımına sahiptir.

Ar-ge çalışmalarınız kapsamında, tasarım, fonksiyonellik ve inovasyon konularındaki çözümlerinizi bahsedebilir misiniz?

PERI'nin tüm ürünlerinde bulabileceğiniz şey, birinci sınıf malzeme ile birinci sınıf ürün olması, işçinin verimliliğini artıracak hafif ürünler olması ama taşıma güçlerinin de çok yüksek tutulması, nakliye sırasında veya depolama için az yer işgal edecek şekle ve tasarıma sahip olmasıdır. Tüm bunlar düşünülürken aynı zamanda %100 güvenli çalışma ortamı sağlaması da en önemli noktaların başında gelir. Kalite kontrol için ise, en yeni sistemler kullanılmakta ve üretilen her ürün dünyanın her yerine güvenli bir şekilde gönderilmektedir. PERI'nin iş yaptığı ülkeler düşünüldüğünde, yapılan ürün



-40 derecede de, +40 derecede de sorunsuz çalışmalıdır.

PERI mühendisleri çoğunlukla teknik ve maliyet olarak en uygun iskele çözümlerini ihale sürecinde planlıyor ve hesaplıyorlar. Peki, şirketinizde satış ve pazarlama organizasyonu nasıl gerçekleştiriliyor?

PERI'nin satış ve pazarlama faaliyetleri bölgeler bazında yapılıyor. PERI'nin İstanbul'daki merkez binası dışında yine İstanbul merkezde satış ofisi bulunuyor. Ankara, Gaziantep ve Samsun'da hem depolarımız hem de bölge ofislerimiz var. İzmir, Antalya, Bursa, Bakü ve Tiran'da ise yine bölge ofislerimiz mevcut.

PERI, Türkiye'ye 1990 yılından beri yatırım yapan ve en son 65 milyon Euro'luk Sakarya'daki yatırımı ile Türkiye'ye inancının eksilmeden devam ettiğini gösteren bir firmadır. Bu da PERI'nin bu ülkede geçici bir firma olmadığını ve güvenilir bir partner olduğunu kanıtlar niteliktedir. Bu çatı altında müşterilerimize en iyi hizmeti en iyi şartlarla vermeye devam etmek istiyoruz.

Son olarak sizin eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Tüm bu anlattıklarım doğrultusunda, PERI ile başarılı inşaatlar...



ROCKER Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Yıldız:



“Hedefimiz ROCKER’ı En İyilerden Birisi Yapmak”

Müşteri odaklı çalışan, hizmet verdiği alanlarda kalite ve tasarımıyla öne çıkmayı hedefleyen bunun için de inovatif, yeni nesil ve teknolojik ürünlerin her zaman takipçisi olacaklarını belirten Rocker Yapı Kimyasalları A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Yıldız ile, sektöre ve firmanın hedeflerine yönelik keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. ROCKER olarak ilk röportajını dergimize verdiğini belirten Erdoğan Bey’e sektörde başarılar dilemeyi de unutmadık.

Tecrübe ve birikimleriyle inşaat ve yapı kimyasalları sektöründe faaliyet gösteren ROCKER Yapı Kimyasalları’ndan ve kendinizden kısaca bahsedermisiniz?

1990’ların başında sektöre giriş yaptığımı düşünürsek, sektörde 25 yıllık bir geçmişim var. Çeşitli profesyonel firmalarda satıştan üreticilik noktasına kadar farklı noktalarda çalıştım. 1999’da belli bir tecrübe ve birikimle beraber, yalıtım sektöründe üretime başladık. Bu bilinçle 2006’nın başlarında uluslararası bir firma grubu ile görüşme yapıp, 2006’nın ortasında da firmamızın satışını yaptık. Uluslararası bir firmayı sektörümüze dahil edip, ülkemize döviz getirisi sağladık. Tabi bu getiri ve sektör deneyiminin yanında kalite anlayışımız, kaliteli müşteri, ürünlerdeki kalite bilincinin artırılması ile beraber tüketicinin sürekli bilinçlenmesi gibi artılar oluştu. Yabancı yatırımcının Türkiye pazarına olan merakları ya da yatırım için geldikleri bir dönemdi ve biz bunu iyi değerlendirdik. İki yıllık bir ortaklığın ardından hisselerimizin tamamını 2009’da devrettik. Sonrasında 10 yıl boyunca uluslararası firmanın Türkiye Direktörü olarak görev yaptım. Yabancılarla çalışmanın avantajlarını yaşadık diyebilirim. Yabancı yatırımcının Ar-Ge, finansman, pazar araştırmaları, marka bilgileri ve sosyal medyaya kadar yatırım yaptıklarını ve pazarı na-

sıl şekillendirdiklerini gördüm. Bu da şahsım adına önemli bir deneyim oldu. 10 yıllık görevim boyunca dünya pazarını da öğrenmiş oldum. 2017’de ayrılma kararı aldım. Sektörün tamamen kabuk değiştirdiğini, küresel oyuncuların etkisini ve pazar büyüklüğünü gördüm. Pazarın sürdürülebilir, inovatif ürünlerin yer alabileceği ısı, su, ses yalıtımlarıyla beraber çok geniş bir yelpazeye ulaştığını fark ettim. Sekiz ay gibi kısa süre dinlendikten sonra 2018’in haziran ayında tekrar sektörde daha farklı ve iyi işler yapabileceğimi düşünerek dönüş kararı aldım.

ROCKER’ın kalite politikaları, proje ve ürün geliştirme çalışmaları ve sahip olduğu sertifikaları hakkında biraz bilgi verir misiniz?

ROCKER isminin sektörde kalıcı olmasını istediğimiz için marka bilincini artırarak geliştirmeyi hedefledik, bunun için de çalışmalarımız devam ediyor. İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu yakası ve Kayseri olmak üzere üç tane üretim lokasyonumuzla Türkiye geneline hizmet vermekteyiz. Buradan iç pazara hizmet ediyoruz. Olması gereken sertifikaların tümüne sahibiz ama bunlarla yetinmeyeceğiz. Avrupa standartlarında, inovatif teknik ürünlerle, hem kendi üretimlerimiz hem de ithal ürünlerle pazardaki yerimizi alacağız.

Deneyimli ve dinamik kadromuzla proje ve bayilik yapılaşmasında



ROCKER Yapı Kimyasalları
A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Erdoğan Yıldız

kısa süre ciddi bir ivme kazandık. Marka bilincini yavaş yavaş piyasada oluşturduk, bu anlamda ilk tepkiler çok iyiydi. Şantiye, proje veya bayii... satış noktasında gayet iyi tepkiler alıyoruz. Benim de sektöre girişimdeki önceliğim, kalite olmuştur. Ürün kaliteli ve katma değeri yüksek olmadığı müddetçe Türkiye pazarında yer almak pek mümkün değil. 2018’deki kriz ortamı bizi olumsuz etkilese de, bu krizler yeni gelişmekte olan firmalar için fırsattır. Biz bu fırsatla beraber ROCKER’ı Türkiye’ye yaymış bulunmaktayız.

Geçmiş deneyimlerimizi yeni çalışmalarımıza aktarırken uluslararası pazarları da yakından takip edeceğiz. Bizim meselemiz sadece iç pazarda markalaşmak değil, özellikle kriz ortamlarında Türkiye ekonomisi çok değişken olduğu için, iç pazarda marka bilincini artırmakla beraber dış pazarda yeni



pazarlar oluşturmayı hedefliyoruz. Bunun için de yeni nesil inovatif ürünleri getirip Türkiye pazarıyla beraber burada üretmek, yüzde yüz yerli marka olmamız sebebiyle de Ar-Ge'ye önem verip, yatırımlar yapıp, Avrupa standartlarıyla boy ölçüşebilmemiz gerekiyor, böyle bir arayış içerisindeyiz. Şu anda Türkiye'deki yeni nesil ürünlerin pazarı az da olsa geleceğinin olduğunu bildiğimiz için onlarla ilgili yatırımlar hedefliyoruz. Dışa bağımlılığımızı azaltıp ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Peki, ürünlerinizin rekabet edebilir olması ve uzun vadede varlığını sürdürebilmesi için ne gibi konulara önem veriyorsunuz?

Öncelikle Türkiye'de rekabet anlamsız olduğu için rekabeti çok desteklemiyorum. Daha çok ürünün kalitesini ve beraberindeki hizmete önem veriyorum. Bununla ilgili çalışanlarıma da hep telkinlerde bulunuyorum. Fiyat ve vade, pazarı şekillendirdiği için rekabeti anlamsız buluyorum. Tabi uluslararası oyuncular da bu duruma uyuyor. Avrupa standartlarında normlarımız var diyorsanız karlı büyüme yapmamız gerekiyor. Pazarda rekabet gibi gerçekler olsa da yeni nesil ürünlerle bilinçlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. 25 yılı aşkındır sektörde olan biri olarak söyleyebilirim ki; Türkiye'de inşaat sektörü krizlerden çok etkileniyor. Bunu yaşamamak için de karlı büyümeyi hedefliyoruz. Bunu başarmanın yolu da teknik ürünler, spesifik ürünler ve niş ürünlerden geçiyor. Bu ürünlerin üretiminde Ar-Ge yeterli olmayabilir. Bu sebeple önce ithal edip, daha sonra millileştirerek ihraç etmeyi hedefliyoruz. Ardından uluslararası fuarlara gidip, bunları takip etmek veya diğer ülkelerdeki inşaat gerçeklerini görüp ona göre hareket etmenin doğru olacağını düşünüyorum.

Sektördeki 25 yılı aşkın bilgi birikiminizi Ar-Ge konusundaki düşüncelerinizle değerlendirecek olur-

sak, bunu muhtemelen ROCKER'a yansıtacaksınız. Bu noktada inovatif ürünlerinizden ve Ar-Ge alanlarınızdan kısaca bahseder misiniz?

Markanın yeni olması bizim için bir dezavantaj değil, yeni bir heyecan olacak. Sektörde bir dışa bağımlılık söz konusu ve ithal edilen ürünler Euro ve dolar ile alındığı için zaman zaman kur dalgalanmalarından dolayı zarara uğradık. Bu sebeple en çok yatırım yapılması gereken alan ekip ve teknik ekipmanlar ile beraber Ar-Ge olmalıdır. 25 yıllık sektör deneyimi ile uluslararası bir deneyim kazandık. Bu grup yapı kimyasalları sektöründe öncü firmalarından biriydi. O firmanın Ar-Ge laboratuvarlarını Çin'de, Singapur'da Fransa'da gezdim. Bu deneyimleri kendi firmam olan ROCKER'a yansıtacağım. İthalat olan bağımlılığımızı azaltıp, yeni ürünler üretilip Ar-Ge'ye yatırım yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Bununla ilgili bazı projelerimiz var. Markanın yeni olmasına karşın isimle özdeşleştiği için kısa sürede Türkiye'de söz sahibi olacağız.

Aslında şöyle söyleyebiliriz; ROCKER'ın beyni oturmuş, her şeye hazır ve deneyimi var. Marka yeni olabilir ama beyin olgun bir beyin.

Özellikle krizlerde kendinizi ifade etmeniz ve pazara girmeniz daha da kolaylaşır. Çünkü global firmalar kendilerini riske atmamak adına içlerine kapanıyor. Bu bizim için avantaj olabiliyor ancak pazarın da bir gerçeği var. Biz sadece inşaat sektöründe faaliyet göstermiyoruz. Temel projeler, yeraltı projeleri, köprüler, barajlar bunun yanı sıra havaalanları gibi projelere yönelik ihtiyaçlar bitmeyecek. Pazar daralıyor gibi gözükse de aslında yeni fırsatlarla beraber daha iyi bir yapılanma oluşacağını inanıyorum.

Isı Yalıtım deyince akla gelen konu enerji tasarrufu. Bu konuda, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Kalite Standartları yönetmeliği var. Bu yönetmelik kapsamında

ilerleyecek olursak, bu tasarrufun ülke ekonomisine katkısı nasıl yorumlarsınız?

Enerji tasarrufunu, yıllardır dergilerde, yapılan röportajlarda görüyoruz ve okuyoruz; ekonomiye 10 milyar doların üzerinde bir katkısı olduğu söyleniyor. Havayı ısıttığımız, karbon salınımı oluşturduğumuz hep söylenir ama bununla ilgili kısıtlı önlem alınıyor. Çünkü ısı yalıtım sektörü 2006'dan sonra Türkiye'de yükselen bir trend oldu ve Pazar doğru kullanılmadı. Tamamen fiyat odaklı yapılan yalıtımlardan, hiçbir çözüm alamadık. Ben 2010'da ETAG belgesini almak için Almanya'ya gittiğimde o zaman 5cm'lik bir EPS götürmüştüm fakat onlar 20cm'lik EPS kullanıyorlardı. Yani biz Avrupa'nın çok gerisindeyiz ancak özellikle kalınlık konusunda Avrupa normlarını yakalarsak, o zaman enerji tasarruflu sağlarız. İşin doğruluğu sadece malzeme seçimiyle değil finansman ayağıyla desteklenmeli. Pazarın devlet kanallarıyla desteklenmesi, Şekerbank İzoder Projesi gibi, doğru ürünün, doğru ve ehliyetli insanlar tarafından uygulanması hala çok büyük bir pazar olan ısı yalıtım pazarının ülke ekonomisine büyük değerler katacağına inanıyorum. Su yalıtımında da aynı durumlar devam ediyor.

Yalıtım sektörü alanında birçok hizmet sunan ROCKER sürekli kendisini yenileyen bir marka. Sizce yalıtım sektörünün en önemli sorunları neler? Varsa bu sorunlara çözüm önerilerinizi alabilir miyiz?

Yalıtım sektörünün en önemli sorunlarının arasında malzeme seçimi, genellikle fiyat odaklı olması ve kullanılan ürünlerin daha çok merdiven altında karşılanıyor olmasıdır. Kullanıcıların yani son tüketicilerin bunları bilmemesinden dolayı ürünlerin boyacılardan ve ehil sahibi olmayanlardan temin edilmesidir. Özellikle meslek okullarının, yeni nesilin yetiştirilmesi noktasında bilinçlendirilmesi gerekiyor. Malzemelerin Avrupa standartla-



rında olması ve sürekli denetlenmesi gerekiyor, bu durum haksız rekabetin de önüne geçer. Biz de böyle bir pazarda seçici oluyoruz. Bu iş; doğru noktada yönetilirse sektörde daralma değil daha çok katma değer yaratan, artılar oluşturacak pazarlarımız oluşacaktır.

ROCKER Yapı Kimyasalları olarak su yalıtım ürünleri ve su yalıtım projeleri noktasında nerede duruyorsunuz? Yalıtımdaki kristalize ürünlerinizden kısaca bahsedermisiniz?

Su yalıtımda birçok ürün gamı var. Burada bizim amacımız; yeni nesil ve gelişen teknolojik ürünlerle birçok noktada avantaj sağlamak. Bunlar deneme yanılma ürünler ve Amerika'da, Uzakdoğu'da kullanılan ürünler olduğundan ülkeye gelip yeni kanallar oluşturması çok güzel sonuçlar doğurur. ROCKER olarak yeni nesil ürünleri yakından takip edeceğiz. Özellikle su yalıtım ürünleri daha teknik olduğu için bu alanda köklü, iyi, doğru tercihlerin yapılması gerekiyor. Su yalıtımı hata kabul etmiyor ve doğru malzeme kullanılması özellikle yeni nesil ürünlerle yapılması önemli... Kristalize ürünlerin de geleceği tartışılıyor. Burada da doğru ürünler, doğru kaliteyi seçmek gerekiyor.

Müteahhitler ve bayiler, Ar-Ge'ye, inovasyona, kaliteye değer veren ROCKER Yapı Kimyasallarını tercih ettiğinde arkasında teknik bir hizmet alabilecek mi?

Bu işin mektebinde okumuş biri olarak; yıllarca sadece ürünü satmak değil, satarken lansmanını ve pazarlamasını iyi yapmak, bunun dışında en önemlisi de güveni sağlamak için alt hizmetlerin iyi yapılması gerektiğini biliyor ve teknik servisin iyi olması gerektiğine inanıyorum. Sadece ürün satmak ve bayi üzerinden bu işin yürütülmesi doğru değil, bunun için de iyi bir kadro oluşturmak ve alt yapı hizmetlerini sunmak gerekiyor. Tedarikçileri olsun, satıcı bayiler olsun gidip eğitimini vermek,

uygulamalarını yapmak, sorunlar olduğunda direkt başında olmak bizim başlıca hedeflerimizdendir. Satış pazarlamayı yaparken bunları da iyi anlamak gerekiyor. Bu anlamda da her sektörde olduğu gibi bu sektörde de eğitim şart.

Çevre artık günümüzde çok önemli hale geldi, sürdürülebilir gelecek noktasında çok ciddi derecede kaygılarımız var. ROCKER Yapı Kimyasalları olarak çevreyi koruma ve çevre politikalarınız neler? Sürdürülebilir bir gelecek için neler düşünüyorsunuz?

Öncelikle çalışanlarımın huzurlu olmasını ve onların ailesine yetebilmesini istiyorum. Eğitimi önce çalışanlarımızdan başlatıyorum çünkü insanlar gelirleri arttıkça çevreyi veya başka insanların geleceklerini kurtarabilirler. İnsanlar borçlarıyla yatıp kalkıyorsa ne şirkete ne de geleceğe katkısı olabilir. Öncelikle mutlu ve huzurlu bir ortamda çalışmalarını gerektiğini düşünüyoruz ve o şartları sağlamaya çalışıyoruz. Çevre için de insanların bilinçlenmesi gerekir.

Sanayileşmenin artmasıyla beraber daha büyük ve küresel atıklar oluşmaya başladı. Küresel ısınmadan, kimyasal atıklardan, nükleer enerjiden dolayı dünya için büyük tehditler oluşmaya başladı. Bunu önlemek için biz şirket olarak kendi politikalarımızda çevresel bilinçlendirmelere özen gösteriyoruz. Çalışanın evinde yalıtım var mı sorusundan yola çıkıyoruz. Korozyonun dünyaya 2 katrilyon dolar maliyeti varmış. Bu, yalıtım olmasından kaynaklanıyor. Örneğin binanızın ömrü 30 yıl ise bunu yalıtımla 70 yıla çıkarabiliyorsunuz. Bunu bir çözüm olarak görebiliriz. Dünyada artan para savaşlarıyla beraber küresel tehditler oluşmaya başladı. Bunun için Kyoto Anlaşması gibi anlaşmalar yapıldı. Ülkelerin buna imza atması gerekiyor ancak bazı küresel ülkeler bu anlaşmalara sıcak bakmıyor. Bu durum da bir tehdit oluşturuyor. Bir

çözüm önerisi olarak çevrecilerin desteklenmesi gerektiğine inanıyorum, Greenpeace gibi derneklerin desteklenmesi Türkiye'de de oluşturulması gerekiyor. Böyle bir durumda ilk üye olacıklardan biri de biz olmak isteriz. Bilinçlenmenin şirket içerisinde çalışanlarla, çocuklarının eğitimleriyle ve insanların bilinçlenmesiyle olacağını düşünüyorum. Bunun için de Kyoto gibi çeşitli küresel anlaşmaların çoğalması gerektiğini düşünüyorum.

ROCKER Yapı Kimyasalları'nı gelecekte nerede görmek istiyorsunuz?

İddialı bir karakterim olduğundan bir şeyi yaparken en iyisini yapmak isterim çünkü hayali olmayanın geleceği de olmaz. Hayal ettiğiniz zaman orada yapmak istediğiniz işi planlamış olursunuz. Hayalin kadar varsın diyebilirim. Bu noktada hayalin ötesine geçtik. Sektörde 25-26 yıllık bir deneyimim var ve hayalim en iyisi olmak. Bunun için de çalışmalarım sonsuz olacak. Tek olmanın, yüzde yüz yerli olmanın avantajları var, bir yurtdışı partnerimiz olabilir ama daha yolun başındayız. Hedefimiz ROCKER'ı en iyilerden birisi yapmak.

Yapı Magazin Dergisi ekibi adına, ROCKER ile sektörde önemli başarılarla imza atmanızı diliyoruz. Son olarak sizin de eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Teşekkür ediyorum öncelikle. Biz de artık Yapı Magazin Dergisi'nde yer alacağız. Amacımız sektöre daha iyi hizmet etmek. Bu yaparken de doğru ürün ve doğru insanlarla yapmak gerekiyor. Bu sektörün en çok yaşadığı sıkıntılardan biri teknik ekip ve elemanın olması. Profesyonel dediğimiz insanlar bile her gün iş değiştiriyor. İşini sahiptenen kendi şirketi gibi gören yok diyebiliriz. Bu işi seven ve gönül veren insanların sektörde olmasını istiyorum. Bunun için de doğru ekip, doğru insan, doğru ürünler ile pazarın tekrar ivme kazanacağını inanıyorum.

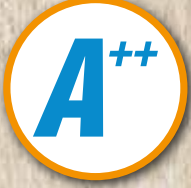
Isıtma, Soğutma, Sıcak Su: Tek Cihazda Hepsi Bir Arada!

DemirDöküm MaxiAir Isı Pompası ile hem ısının,
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



Gönye Tasarım'dan

Banyo ve Mutfaklara Sofistike Dokunuşlar

Çözüm ortağı olduğu inşaat ve gayrimenkul yatırım şirketleriyle birlikte ofis, otel ve rezidans projeleri başta olmak üzere birçok iç mimari çalışmaya imza atan Gönye Tasarım, bir yaşam alanı olan banyo ve mutfakların evrimini değerlendirerek, bu alanlara elegan bir yaklaşım getirebileceğimiz tasarım önerileri sunuyor.

Banyo ve mutfakların, günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler, değişimin getirdiği yeni ihtiyaçlar ve yeni yaşam standartlarıyla oldukça farklı fonksiyonlara ve görünümlere bürünen yaşam alanlarına dönüştüğünü belirten Gönye Tasarım kurucuları, etkili bir değişim gerçekleştirebilmek için bu yaşam alanlarının evrimini iyi okumak gerektiğinin altını çiziyor. Gönye Tasarım Kurucu Ortağı Mimar Yelin Evcen, teknolojinin yaşam alanlarımıza dahil olmasından önce, yemek hazırlığı ve yemek sürecinin günlük yaşam içerisinde en çok zaman ayrılan faaliyetlerden biri olarak kültürümüzde yerini aldığını vurguluyor.

Banyo ve mutfaklarda sofistike bir algının oluşturulması için, öncelikle tüm dekorasyonun bütüncül olarak sofistike bir yaşam tarzının ihtiyaçlarına hitap edecek şekilde tasarlanması gerektiğini belirten Mimar Yelin Evcen "Sofistike bir yaşam tarzı, estetiğe hayatımızın her alanında yer vermeyi önemsememizle başlar. Bir mekanı "sofistike" olarak nitelendirmek için, o mekandaki her detayın rasgele değil özenle düşünülmüş olmasını, seçilen malzeme, renk ve dokuların birbiriyle uyumunu, ne fazla ne eksik olacak şekilde tam kıvamında bir detaylar bütünü olmasını bekleriz. Gönye Tasarım, ıslak hacimleri tasarlarken, projelerin bütçesi ve diğer kriterleri çerçeve-



sinde, her zaman dengeli, işlevsel ve estetikten asla ödün vermeyen tasarımlar yapmayı hedefler." diye ekliyor.

Ufak Değişimlerle Mekana Katılan Sofistike Dokunuşlar

Banyolarda zemin ve duvar kaplamaları çok eski değilse, banyo mobilyası, duş kabini ve armatür değişiklikleri ile çok kısa sürede banyoyu yenileyebilmek mümkün. Banyo dolabı için beğenilen hazır bir ürün seçilebilir veya banyoya özel olarak tasarlatılabilir. Özel tasarım mobilyanın, tam banyo ölçüsüne uygun, duvara sıfır yanaşan bir model elde edebilme avantajı olduğunu vurgulayan Gönye Tasarım Kurucu Ortağı Mimar Yelin Evcen önerilerine şu sözlerle noktayı koyuyor: "Özel mobilya yaptırmayı planlayanların, kullanım alışkan-

lıklarını göz önünde bulundurmalarını tavsiye ediyoruz. Çanak veya tezgah altı lavabo kararını öncelikle verdikten sonra özel imalat dolaplar bu karara uygun yükseklikte üretilmeli. Banyo armatürünü duvara ankastre olarak değil, mobilya üstüne veya lavabo üstüne monte edilen bir model olarak seçmeniz kırım ve tesisat işinizi azaltacaktır. Banyoların sıkça kırılıp yeniden yapılması kolay mekanlar olmadığından renk tercihlerinin dönemsel moda renkleri yerine kullanıcıların her zaman sıkılmadan kullanılabileceği doğal tonlardan yana yapılması çok önemli. Bu sayede hem dönem dönem istenilen renk tonları banyo tekstil ve aksesuarlarında kullanılabilir, hem de renk uyum sorununun önüne geçilmiş olur."



LAV Genel Müdürlük Ofisi'nde

OSO Mimarlık İmzası

Ulusal ve uluslararası ölçekte çalışan kurumsal firmaların marka kimliğine ve stratejisine vurgu yapan iç mekan tasarımlarıyla nitelikli projelere imza atan OSO Mimarlık, LAV Genel Müdürlük Ofisi Projesi'nde, 2600 m²'lik alanda düzenlediği açık ofis kurgusunda marka logosunu bir iç mekan ögesine dönüştürmeyi başarmış.

Global ölçekte kurumsal firmaların mimari ve iç mimari projelerinde fark yaratan çözümlere imza atan OSO Mimarlık tarafından kurum kimliğine entegre olacak şekilde tasarlanan LAV Genel Müdürlük Ofisi, genel konsept kurgusunu markanın kendi kurumsal kimliğinden almış. Türkiye'nin önde gelen sofa cam üreticilerinden Gürallar'ın yeni markası "LAV" ve Gürallar Yönetim Kurulu'na ait ofis, 2600 m²'lik alanıyla Kartal'da konumlanmış. Tasarımda açık ofis düzeninde, şeffaflığın maksimize edildiği ve marka kurumsal renklerinin ağırlıklı olarak kullanıldığı bir konsept tercih edilmiş.

Tasarım düzleminde imzası, kurumsal kimliğe vurgu yapan kurgular oluşturmasıyla ayrılan OSO Mimarlık, ofisin birçok yerinde karşımıza çıkan diyagonal çizgi dokusuyla marka logosunu bir iç mekân ögesine dönüştürmüş. OSO Mimarlık, açık ofis şeklinde kurgulanan projenin hem plan kur-



gusunda yaptığı düzenlemelerle hem de özel malzeme kullanımıyla ofis iç mekânında oluşabilecek akustik sorunlar ve tekdüzellik gibi konuların önüne geçmiş. Bu doğrultuda, çalışma mekanlarının arasında, lounge ve kitaplıktan oluşan bir sosyalleşme alanı planlamış ve ofis mekânında oluşabilecek tekdüzeliğin önüne geçmiş. Mekânın tavanında, asma tavan niteliğinde yüksek yoğunluklu cam yünü paneller tercih eden OSO Mimarlık kurucuları, açık ofislerde sıklık-

la yaşanan akustik problemlerin önüne geçerek mekânda çalışanlar için gerekli optimum akustik konforu sağlamış.

Genel anlamda, tasarlanan ofis mekânında firma kimliği ve faaliyet alanı gözetilerek bu kimliği yansıtacak tasarım kararları projenin oluşturulmasında OSO Mimarlık için yönlendirici olmuş ve kullanıcı profili ve ihtiyaçları da gözetilerek mekân kullanıcılarında aidiyet hissi oluşturulması hedeflenmiş.

Hamam ve Sauna Tasarımlarında Geleneksel Motifler

Modern Çizgiler ile Buluşuyor

EDDA Mimarlık Kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz, senenin renk, malzeme ve aksesuar trendlerini değerlendirerek ev sahiplerinin hamam ve sauna tasarımlarında dikkat etmeleri gereken noktaları aktarıyor.



Kuzey ülkelerinden esen 'Hygge' rüzgarları, kişilere soğuk kış günlerinde sıcak ve samimi ortamlar yaratarak kendilerini mutlu edebilecekleri bir düşünce biçimi sunuyor. Yoğun geçen bir günün ardından hem arınma hem de rahatlama amacıyla kendimizi içerisine attığımız banyolar, zamanla birer spa işlevi de görmeye başladı. Çok eski zamanlardan bu yana kültürümüzde büyük bir yer edinen hamamlar ise artık evlerimize giriyor. Gerçekleştirdiği konut projelerinde doğal ve akıcı bir tasarım yaklaşımı benimseyen EDDA Mimarlık Kurucusu Eda Tahmaz, otellerde görmeye alışık olduğumuz hamam ve sauna tasarımlarının artık konut projelerinde de yer bulduğunu belirterek, son yıllarda artan bu yönelime dikkat çekiyor. Kültürümüzde arınma ve rahatlama ritüeli için başvurulmuş hamam ve saunalarda geleneksel motifler, modern çizgiler ile buluşarak kendilerine has bir duruş meydana getiriyor. Sadeliğin ön plana

çıktığı bu mekanlarda ahşap renk ve dokuların yükselişe geçtiğini belirten iç mimar, kullanılabilecek doğal malzeme önerilerini, yaşanan teknolojik gelişmeleri ve ev sahiplerinin dikkat etmesi gereken püf noktalarını açıklıyor.

2019 yılı hamam ve sauna tasarımlarında sadeliği, ince detayları ve doğal dokuları da beraberinde getiriyor. Formlar, hacimler ve malzemeler arasındaki uyum ince metal parçalar ve zarif mermer detaylar ile sade ve estetik bir görüntü kazanıyor. Hakimiyetini ilan eden trend, ahşap renk ve dokular olurken, ahşap ile beyaz geçişleri oldukça tercih edilen bir seçenek olacak. Bakır ve pembe tonları ile toprak tonlarının yükselişe geçtiğini belirten Tahmaz, hamamlarda gri, bej ve mavi tonlarındaki doğal mermer dokular birbirleri ile geçişli kullanıldığı takdirde farklı dokular ve desenler elde edilerek aydınlatmanın da katkısıyla mistik ve ferah bir ortam yaratılabileceğini ifade ediyor.



Tamamı Teslim Edilen Elite Concept'te

İki Yıl Aidat Yok

Yaşamın başladığı Elite Concept'te teslimde özel yeni bir kampanya başlatan Şua İnşaat, proje sakinlerinin aidatlarını iki yıl boyunca şirket bünyesinden karşılıyor. Yüzde 10 indirim ve 48 ay sıfır faiz fırsatının da sunulduğu Elite Concept'te aynı zamanda kişiye özel ödeme planı uygulanıyor.



İnşaat sektöründe 26 yıldır kent mimarisine estetik ve yaşama değer katan projeler üreten Şua İnşaat tarafından İstanbul'un en yüksek prim vadeden lokasyonu Kadıköy Fikirtepe'de hayata geçirilen Elite Concept'te tüm bloklar teslim edildi. Yaşamın başladığı Elite Concept'te yeni bir kampanya başlatan Şua İnşaat, yüzde 10 indirim ve 48 ay sıfır faiz fırsatına ek olarak proje sakinlerinin aidatlarını 2 yıl boyunca şirket bünyesinde karşılıyor. Kişiye özel ödeme planının da uygulandığı Elite Concept, yeni kam-

panyası ile oturma ve yatırım amacıyla konut sahibi olmak isteyenlere büyük avantajlar sunuyor.

İleri inşaat teknolojisi ile yüksek kalitede inşa edilen Elite Concept; doğaya dost akıllı ev konsepti, açık teras bahçeleri, yapımında kullanılan dünyaca ünlü markalar, özel tasarım mobilya, dolap, kapı, granit ve pencere sistemleri ile elit bir yaşam vadediyor. Eğlence, kültür, alışveriş, yatırım ve hayatın tam merkezindeki konumu ve İstanbul'un dört bir yanına hâkim manzarasıyla yoğun ilgi gören Elite Concept, kısa vadede yüksek kazanç fırsatı sunuyor.

Yüksek Prim Vadeden Fikirtepe'nin Merkezinde

Kara, deniz, hava yolu ve raylı sistem gibi pek çok farklı ulaşım alternatifinin kesişim noktasında yer alan Elite Concept; düzenli ve yenilikçi şehircilik anlayışı ile yakın zamanda İstanbul'un en seçkin semtlerinden biri olmaya aday Kadıköy Fikirtepe'nin en merkezi lokasyonunda bulunuyor. Kent sel dönüşüm başladıktan sonra 4 yılda konut fiyatlarının yüzde 188 arttığı Fikirtepe'nin, projeler tamamlandığında fiyatların daha da artması sonucu İstanbul'un en çok prim yapacak lokasyonu olması bekleniyor.



Babacan Holding'ten Yılın İlk Büyük Fırsatı!

Güvenilir ve kaliteli projeleriyle bir konuttan beklenenin ötesine geçen projelere imza atan Babacan Holding, yatırımcılara Babacan finansman modeliyle benzersiz yatırım ayrıcalıkları sunmayı sürdürüyor.

Babacan Holding, bulunduğu bölgeye prestij kazandıran projelerinden olan Babacan Premium ve Babacan Port Royal'de benzersiz bir kampanya başlattı. Yatırımcılarına her dönemde cazip ödeme seçenekleri sunan holding, yılın bu ilk dev kampanyasında yatırımcıları faizsiz konut sahibi yapmayı hedefliyor. Kampanya kapsamında Babacan Premium Projesi'nde 40 bin TL peşinat, 40 ay, yüzde 0 faizle, Babacan Port Royal'de ise 60 ay, yüzde 0 faizle ödeme fırsatı sunuluyor. Her iki projeden daha uzun vadeyle konut sahibi olmak isteyenleri de 120 ay vadeli yüzde 0,98'lik faizle ödeme avantajı bekliyor.

Mehmet Babacan: "Sektöre Prestij, Yatırımcılara Yüksek Katma Değer Sağlıyoruz"

Babacan Holding olarak imza attıkları projelerle sektöre prestij kazandırırken, sundukları benzersiz kampanyalarla da yatırımcı dostu bir holding olmayı başardıklarını kaydeden

Babacan Holding CEO'su Mehmet Babacan, "Konumu ve konseptiyle sektörde farklı bir kulvar açan Babacan Premium ve Babacan Port Royal'de başlattığımız yeni kampanyamızla yılın ilk fırsatını yatırımcılarımızla buluşturuyoruz. Bu sayede bir yandan yatırımcılarımızın konut sahibi olmasını kolaylaştırırken, sektördeki canlılığı diri tutmak adına



Babacan Holding CEO'su
Mehmet Babacan

sergilediğimiz öncü yaklaşımımızı sürdürüyoruz. Sunduğumuz kampanyamız sayesinde yatırımcılarımız, finansal zorluk yaşamadan Babacan Holding ailesine katılabilecekler" diye belirtti.

Şehrin Kaosundan Doğaya Kaçanlar Kemerville'i Tercih Etti



Yeni açılan İstanbul Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve metroya yakın konumdaki Kemerville'de kalan son 5 çatı dubleksine, alıcılar yüzde 15 indirimle sahip olacak.



Uzun yıllara dayanan tecrübeye sahip Gün İnşaat tarafından, yeni açılan İstanbul Havalimanı'na yakınlığı nedeniyle ilginin arttığı bir konumda, doğa içinde yepyeni bir yaşam merkezi olarak tasarlanan Kemerville, kent merkezinin kaosundan kaçmak isteyenlerce tercih ediliyor. Kemerburgaz ve Göktürk gibi pek çok büyük konut projesinin yanı sıra iş merkezleri, üniversite kampüsü, sanayi tesisleri ve benzeri projelerde 24 yıllık deneyime sahip Gün İnşaat,

Kemerville Projesi'ni 2018 yılı sonunda tamamladı. Temiz havası, sakinliği, ormana yakın konumuyla ilgi çeken proje, büyük sitelerde birbirine yabancı yaşam modeline alternatif olarak tasarlandı.

Yüzde 70'i Yeşil Alan

Arazinin %70'inin yeşil alan olarak bırakıldığı projede adeta ormana açılan bir yaşam sergileniyor. Şehir merkezine 20 dakika uzaklıktaki Kemerville, 3 katlı bloklardan oluşan sakin, konforlu ve yeşillik içinde butik bir yaşam

sunarken, aynı zamanda okulları, hastaneleri, restoranları, kafeleriyle kent yaşamının tüm olanaklarına çok yakın bir konumda bulunuyor. Konumu Kemerburgaz'da, İstanbul Havalimanı ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne 15 dakika mesafede. Komşuluk ilişkilerini destekleyen bir yapıda oluşturulan Kemerville'de yaşayanların mahremiyetlerine önem verilirken, aynı zamanda insanlar arasındaki bağı güçlendirecek ortak alanlar da oluşturuldu.

Mahall Bomonti İzmir Ofisleri İçin Yılsonu Kampanyası Devam Ediyor

İzmir'in en merkezi konumunda yükselen ve bomontiada, tiyatro ve opera salonu, alışveriş ve yaşam ayrıcalıklarıyla şehrin yeni çekim merkezi olmaya aday Mahall Bomonti İzmir'de ofisler için sunulan yüzde 8 KDV avantajı devam ediyor.



Sektörde 50 yıllık köklü bir geçişe sahip; Türkerler Holding tarafından, İzmir'in kalbi Alsancak Limanı'nın karşısında, tüm körfeze hâkim konumda yükselen Mahall Bomonti İzmir'in ofis alanları için yılsonu kampanyası devam ediyor.

Farklı seçeneklerde, teknolojik donanımlı modern ofislerin yer aldığı projede ofis büyüklükleri 58 ile 584 metrekare arasında değişiyor. Tüm ulaşım ola-



naklarına yakınlığıyla; Konak, Alsancak, Bayraklı, Bornova ve Karşıyaka'nın birleştiği noktada konumlanan Mahall Bomonti İzmir, iş çıkışlarında ya da öğle

tatillerinde çalışma hayatını keyfe dönüştürecek donanımlarıyla dikkat çekiyor. Doğu Grubu iştiraki d.ream'in, The Populist, Monochrome, Babylon, Günaydın gibi birbirinden değerli markalarıyla şehrin nabzını tutan benzersiz konsepti bomontiadanın bulunduğu proje, alışveriş, yeme içme, eğlence, açık ve kapalı spor alanları, tenis kulübü, yürüyüş ve bisiklet parkurlarıyla ofis çalışanlarına da Mahall Bomonti İzmir ayrıcalıklarının kapısını aralıyor.



Banu Evleri Ispartakule 2 Projesi'nde Yaşam Başladı



Ev sahiplerine hayatın merkezinde bir yaşam sunan BANU EVLERİ Ispartakule 2 Projesi'nde teslimler gerçekleştirildi. Hasanoğlu Şirketler Grubu'nun Ispartakule bölgesindeki üçüncü projesi olan BANU EVLERİ Ispartakule 2 Projesi'nden ev alanlar yeni yaşamlarına adım attı.

inşaat sektöründe 25 yıllık tecrübesiyle yenilikçi projelere imza atan Hasanoğlu Şirketler Grubu'nun Ispartakule'de üçüncü projesi olan BANU EVLERİ Ispartakule 2 Projesi'nde teslimler yapıldı. Projeden ev alanlar yeni yılı yeni evlerinde karşıladı. Toplam 18 bin metrekarelik alanda kurulu olan BANU EVLERİ Ispartakule 2 Projesi; 4 blok, 220 daire ve 17 ticari alandan oluşuyor. Tamamen "aile odaklı" özelliği ve Küçükçekmece Gölü'ne hakim konumuyla ön plana çıkan proje yatırımcısına konfor ve lüksü bir arada sunuyor.

Göl Manzaralı Daireler

İçerisinde yer alan sosyal ve yeşil alanlar ile huzurlu bir yaşam vaat eden projede, daireler güney

cephe ve göl manzarasını görebilecek şekilde konumlandırıldı. Üçüncü Havalimanı ve Kuzey Marmara Otoyolu gibi mega projelere yakınlığı ile ön plana çıkan projenin konsept planlamasında yer alan 17 mağaza ise, gerek projede oturanlara, gerekse çevre sakinlerine keyifli bir alışveriş imkanı veriyor.

BANU EVLERİ Ispartakule 2 Projesi'ndeki dairelerde; pay ölçer sistemli yerden ısıtma, klima alt yapısı, İnterkom sistem, doğalgaz

alarm sistemi, ankastre cihazlar da yer alıyor. Binalarda ayrıca uydu yayın sistemi, adresli yangın alarmı, otomatik söndürme sistemi ve merkezi jeneratör de bulunuyor. Site genelinde CCTV izleme ve kayıt sistemi, her daireye kapalı otopark, misafir otoparkı da yer alıyor. Projede ayrıca kapalı yüzme havuzu, fitness center, Türk hamamı ve sauna, mescit, çocuk oyun alanları, basketbol ve voleybol sahaları, yürüyüş yolları, süs havuzları, kamelyalar ve peyzaj alanları da bulunuyor.

25.yıl **HASANOĞLU**

MESA GÖKADA

Projesi'ne Yoğun İlg



Konutta 'kalite' ve 'güven'in markası MESA, Anadolu Yakası'nda projeleri ile yükselmeye devam ediyor. Tüm projelerinde insana ve yaşam kalitesine öncelik veren MESA, bölgedeki yaşam standartlarını yeniden belirleyecek GÖKADA Projesi'nin lansmanı öncesinde avantajlı ödeme planı sunuyor.

Ulaşım kolaylığının yanısıra Bağdat Caddesi ve sahil aksına yakın konumuyla öne çıkan GÖKADA Projesi'nin sunduğu fırsatı değerlendiren MESA Mesken Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Cem Ergüven söz konusu kampanyanın 1000'e yakın talep gördüğünü belirtti. "Tabi bu yoğun ilginin başlıca sebebi müşterilerimizin Mesa'ya duyduğu güven. Biz de özellikle bu dönemde yani sene sonu olmasına rağmen müşterimizin eksilmeyen aksine artarak devam eden güveninden ve yoğun ilgisinden son derece memnunuz." ifadelerini kullandı.

Proje, uydu kentler kuran, bulunduğu kimi bölgelere ismini veren MESA'nın, Maltepe'deki ilk projesi konumunda. Araziye uyumlu dizilimi, birbirini engellemeyen binaları, lokasyon ve ulaşım



avantajları ile MESA'nın GÖKADA Projesi fonksiyonellikten ve kaliteden ödün vermeyenlerin tercihi olacak.

Projede, toplam 317 daire, ticari alanlar, açık yüzme havuzu, sa-

na, fitness, dinlenme alanları, çocuk oyun alanları, kafeterya gibi sosyal donatılarda bulunuyor. Özgün mimari tasarımı ile MESA GÖKADA projesi Maltepe'de yaşam standartlarını yeniden belirleyecek.

**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



Çağı Yakalayan Tasarımlar, Farklı Stilleri Yansıtan Ürünler

Kurulduğu yıldan bu yana, 35 yıldır, hepsi el üretimi olan aydınlatmalar üreten Dekon Aydınlatma, çağı yakalayan tasarım anlayışı ve farklı stillerdeki koleksiyonu ile farklılaşıyor.

Kişiye özel avize, abajur, aplik ve lambaderler ile Dekon Aydınlatma, sektördeki sağlam yerini koruyor. Tasarımlarında metal ve pirinç ağırlığı göze çarparken, şapka kumaşları yurtdışından özel olarak getirtiliyor ve kumaşlar anti-statik ve yanmaz özelliklere sahip... Satış sonrası hizmet ise De-

kon Aydınlatma'nın en değer verdiği konuların başında geliyor.

Köklü geçmiş ve tecrübesini 5 yıl önce alternatif bir tasarım odağı ile birleştiren Dekon Aydınlatma, aksesuarlarıyla da dekorasyon trendlerini yorumluyor. Yan sehpa, orta sehpa, mumluk, saksı gibi dekoratif ürünler sunuyor.



Klasiğin Zarafeti



Villeroy&Boch'un Hommage banyo koleksiyonu, 20. yüzyılın ilk yıllarından ilham alıyor. Banyoda lüksü temsil eden koleksiyon, dönemin zamansız tasarım öğelerini bir araya getirerek klasik bir zarafet sunuyor.

Hommage koleksiyonunun seramik ürünleri, çarpıcı formları ve basamaklı kabartmalarıyla dikkat çekiyor. İnce seramik kulpların tercih edildiği koleksiyonun banyo mobilyalarında, ceviz ve mat beyaz lake alternatifleri bulunuyor. Ceviz mobilyalar, klasik mermerin en seçkin örneklerinden Carrara'nın gri-beyaz rengiyle kombinlerken; mat beyaz lake mobilyalar siyah mermer tezgahla bir arada kullanılıyor. Hommage koleksiyonundaki solo küvet ise banyonun şıklığını tamamlıyor.



2019'da İyimserlik ve Mutluluk “Canlı Mercan” ile Gelecek

Dünyanın renk otoritesi olarak kabul edilen Pantone, 2019'un rengini “Canlı Mercan” olarak açıkladı. Canlı mercan renginin alt metninde “iyimserlik ve mutluluk arayışı” yer alırken, mercanlardaki canlı vurgusu da “çevreciliğe” dikkat çekiyor.

Çevre duyarlılığındaki artış dünya genelinde renk trendlerini belirleyen Pantone'nin 2019 yılı seçimine de yansdı. Pantone, 2019 yılının rengini turuncunun, altın ışıltılı tonu “livingcarol” yani “canlı mercan” olarak açıkladı. Rengin alt metninde “iyimserlik” ve “mutluluk arayışının” olduğu belirtilirken, mercandaki “canlı” vurgusunun ise çevreci yönü ifade ettiği dile getiriliyor. Mercan resiflerindeki bu rengin, iklim değişikliği ile birlikte yok olma tehdidi altında olduğunun altı çiziliyor. Yılın rengi ile yapılan açıklamada, “Mercan, deniz altına yaşam ve barınak kaynağı olduğu gibi, göz alıcı hali

ve sıcaklığı ile bizi kavrayıp, değişen dünyamızda canlılığı ile besliyor” denilerek dünyanın dikkati mercan resiflerine çekiliyor.

Büyüleyici Renk Yaşam Alanlarında

Çevre ve doğa dostu ürünleri ile öne çıkan DYO'nun doğadan ilham alarak hazırladığı Kırmızı&Magenta Renk Damlası kartelasında yer alan en yakın tonlu 4753 rengi, 2019'un trend rengini mekanlara taşıyor. DYO'nun 4753 rengi ile yaşam ortamları güzelleşirken mercan resiflerinin büyüleyici tonuyla mekanlara huzur da geliyor. Canlı olduğu kadar yumuşak da bir renk olan canlı mer-

can, aynı zamanda insanın iyimserlik ihtiyacını da temsil ediyor.

Renk Yağmuru Kartelası'nda 24 Farklı Renk Tonu

DYO'nun “Renk Yağmuru” adlı kartelası 192 renkten oluşuyor. Kartela 8 farklı renk grubunu içeriyor. “Renk Damlası” adını alan renk grupları; “Kırmızı&Magenta”, “Mor&Lila”, “Mavi&Turkuaz”, “Gri&Beyaz”, “Bej&Kahve”, “Yeşil&Haki”, “Sarı&Hardal”, “Turuncu&Bakır”dan oluşuyor. Tüketicilere zengin renk seçimi sunarak, hayallerinin gerçekleşmesini sağlayan DYO'nun her bir renk damlasında da 24 farklı renk tonu bulunuyor.

Mekanları Zarafetle Tanıştıran Koleksiyon: **Peli Elegance Exclusive**

Laminat parkeye dair en üst seviyede beklentilere cevap veren Peli Elegance Exclusive koleksiyonu görünümüyle ruha ve göze fazlasıyla hitap ediyor.

Peli®



Yaşadığımız mekanları çağımızın ihtiyaçları ve alışkanlıkları doğrultusunda sürekli olarak yenileme ihtiyacı duyuyoruz. Değişen trendler ve zevklere uygun olarak yeni fikirler, yeni tasarımlar da yeni mekanlar yaratmamıza olanak sağlıyor. Mekanların zarafeti de insanın ona yüklediği anlam ile ölçülüyor.

Peli'nin bu anlayış ve en son teknoloji ile tasarladığı Elegance Exclusive Koleksiyonu zengin renk ve yüzey alternatifi ile stilinizi zeminlere taşımanıza yardımcı oluyor.

Koleksiyonda Amasya Kestane, Krem Meşe, Buz Gri, Kunduz Çam, Beyaz Kestane, Beyaz Meşe, Multi Meşe, Sardunya, Zümrüt, Kırçılı Dışbudak, Efsane Meşe, Gri Kül Meşe olmak üzere 12 farklı yüzey seçeneği bulunuyor.

Unilin kilit sistemi sayesinde hızlı ve kolay uygulanabilen koleksiyon; dayanıklı, ekonomik ve kolay temizlenme özelliği ile yaşam alanları için ideal zemin oluşturuyor. Ayrıca şık ve modern görünümüyle de beklentileri en üst seviyede karşılıyor.





www.abatec-pools.com

ABATEC Sp. z o.o.

Norwida 31, 76-200 Slupsk, Poland
tel. +48 59 84 56 333
e-mail: sales@abatec-pools.com

Leading European manufacturer of wooden pools



European
Funds



Republic
of Poland

European Union
European Structural
and Investment Funds



Artema'dan Hayatı Kolaylaştıran

Eviye Bataryaları

Artema'nın el duşlu eviye bataryaları, mutfaklara hareket özgürlüğü getiriyor. Dayanıklı ve pratik bataryalar, suyun yönünü değiştirerek mutfakta çalışmayı zevkli ve kolay hale dönüştürüyor.

Bataryaların sprej modu ise sebze ve meyvelerin yıpranmadan ve en iyi şekilde yıkanmasını sağlıyor. Artema'nın eviye bataryaları, yalnız fonksiyonları değil, yalın ve zamansız tasarımlarıyla da dikkat çekiyor.

Artema'nın el duşlu eviye bataryaları, mutfaklara hareket özgürlüğü getiriyor. Dayanıklı ve pratik bataryalar, suyun yönünü değiştirerek mutfakta çalışmayı zevkli ve kolay hale dönüştürüyor. Artema'nın hayatı kolaylaştıran eviye bataryalarından Maestro Pro'nun döner yaylı çıkış ucu, 360 derece



hareket ediyor. Maestro serisinin el duşlu PullDown ve PullOut seçenekleri de bulunuyor. Artema Tasarım Ekibi'nin imzasını taşıyan eviye bataryaları, 10 yıl kaplama garantisiyle sunuluyor.



Alligator Boya'dan Yeni Bir Doku,

Onlarca Farklı Dokunuş: Traverta



Geniş ürün yelpazesi, inovatif ürünleri ve tasarımda öncü duruşu ile 'Boyada Son Moda' söylemini başarıyla taşıyan Alligator Boya, doğada uzun yıllar içerisinde oluşan ve oldukça göz alıcı bir görseelliğe sahip travertenlerin dokusundan ilham alarak ürettiği Traverta ile yenilikçi ruhunu yansıtıyor.

Dekoratif Boyalar konusunda yenilikçi yaklaşımıyla Alligator Boya, dekoratif ürün grubuna yepyeni bir ürün daha ekleyerek, yelpazesini genişletiyor. Yeni Alligator Traverta standart düz desenlerin yanı sıra, sektörde çokça tercih edilen traverten deseni, özel rulolar ile yapılan ağaç kabuğu deseni, çizgili dokulu desenler ve şablonlar ile çıkartılabilen desenler ile çok sayıda seçenek sunuyor. Yumuşak uygulama yapısı ve ürün kuruduktan

sonra sertleşen yapısı ile mekanlarınızda kişisel alanlar oluşturmak son derece kolaylaşıyor.

İç cephelerde benzersiz dokular ve kişiye özel ürünler yapılabilmesi ve kolay desen verilebilirliği amacıyla kolay uygulanabilirlik özelliği geliştirilmiş olan Alligator Traverta 25 kg'lık ambalajında sunuluyor. Kullanıma hazır durumda bulunan ürün mala ile uygulanıyor. Her türlü ince deseni şablonla veya farklı el aletleri ile vermek

mümkün. Desen verilen ürünün üzeri, düz boyalarla olduğu gibi dekoratif ürünler ile de renklendirilebiliyor.

Farklı renk ve parlaklıkta iç cephe boyaları; Alligator Creative Effect ürün gamından Duchesse Satin, Legno Alligator ve çok daha fazlası... Traverta ile tamamlanan duvarların son kat boyamasında faydalanabileceğiniz ürün çeşitliliği ise size çok daha yaratıcı olabilme fırsatı veriyor.

Reynaers SlimLine 38

Dış Kapi ve Pencere Sistemleri



Teknolojisiyle geleceği bugüne taşıyan Belçika orijinli; Kapi, Pencere ve Cephe Sistemleri markası Reynaers SlimLine 38 Serisi, çok yönlü, yalıtım performansı ve ince tasarımı ile yapı sektörüne sınırsız seçenekler sunuyor.



Reynaers'in ürün grubunda yer alan; SlimLine 38 kapi ve pencere sistemi, çok yönlü yalıtım özellikleri ile size konfor sağlayarak güven veriyor, şık tasarımıyla da estetik beklenti-

lerinizi en üst düzeyde karşılıyor.

Yapı sektöründe en ileri teknoloji ile inovatif cephe sistemleri üreten Reynaers Alüminyum, tasarladığı yüksek performanslı bu ürünle her türlü yalıtımı bir arada sağlıyor. SlimLine 38 pencere ve kapi sistemi, U değeri dediğimiz ısı geçiş katsayısını 1.4 W / m²K kadar düşük tutması ile ısı kaybını en aza indiriyor.

Sağlam, Güvenilir, Zarif, Konforlu

SlimLine 38'in klasik, cubic, ferro stilleri zarif tasarımlarının yanı sıra ultra ince görünümü kaybetmeden çift ve üçlü cam ile oluşturulabilme özelliğine sahip. Ayrıca

ürün, eşi olmayan termal profiller, çok noktalı kilitleme mekanizması, kilitlenebilir tutma kolu, sağlam ve güvenilir olma gibi birçok artı özelliğe sahip. Reynaers SL 38 pencere ve kapılar en sıkı güvenlik standartlarına göre tasarlanmış ve test edilmiştir.

İnce tasarımıyla cephedeki görüş alanının ölçeğini büyüten ürün, istediğiniz mühendislik çözümlerini sağlamanıza fırsat tanıyor. Reynaers pencere ve kapıları ihtiyacı tam olarak karşılayacak şekilde tasarlanabildiği gibi, çerçevenin ve kapi kolunun rengine kadar sınırsız seçenek oluşturmanıza da imkân tanıyor.

Bien'in Yeni Koleksiyonlarıyla

Mekanlarda Sınırsız Tasarımlar

Bien'in, 120x120cm büyük ebatlı mermer görünümlü teknik porselen karoları zeminden duvara tüm mekanlara mermerin derinlikli dünyasını taşıyor.



Bien

SERAMİK | BANYO | MUTFAK

Bien'in 2019 yeni koleksiyonları Arizona, Turin ve Toscana kusursuz tasarımları ile seçkin mekanlara imza atarken, büyük ebadın avantajlarını ve kullanım kolaylığını da beraberinde sunuyor.

Arizona ile Zarif ve Doğal Mekanlar

Bien 2019 yeni koleksiyonlarından olan Arizona Koleksiyonu, mermerin en ince damarlarına kadar her bir detayın yansıdığı kusursuz bir karo tasarımı. Zarif detayları bir araya getiren koleksiyon,



mermerin biricik, tek olma duygusunu en doğal şekilde mekanlara taşıyor.

Turin'le Akıllarda Kalacak Zeminler

Bien'in yeni tasarımlarında yer alan ve mermerin ihtişamını duvardan zemine taşıyan Turin Koleksiyonu mermere yeni bir alan kazandırıyor. Turin Koleksiyonu'nun hâkî yada gri tonlarındaki tasarımları evinizin en güzel



köşesini baştan yaratıp akıllardan çıkmayacak bir ortam haline getirmenizi sağlıyor.

Göz Alıcı Mekanlara Toscana

Antrasit ve gri tonlarda üretilen 120x120 cm ebadındaki Toscana Koleksiyonu yüzeyindeki özel dokusu sayesinde yaşam alanlarına "yaşayan bir malzeme" duygusu veriyor. Koleksiyon hareketli ve göz alıcı mekanlar oluşturmak isteyenlere alternatif oluşturuyor.



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



Blanco

FONTAS-S II FİLTRE

Gerçekten susadıysanız, daha iyi bir şey yoktur. Ancak çay tadını çıkarırken, şirket içinde şişelenmiş su oluştururken veya buz küpleri kullanırken bile, iyi bir su kalitesine güvenmek istersiniz.



Sağ taraftaki soğuk, ılık su ve sol taraftaki filtrelenmiş su için iki ayrı kumanda kolu, istediğiniz suya her zaman tam olarak dokunmanızı sağlar. Ek olarak, yüksek filtre kapasitesi kullanım aralıklarını uzatır ve filtre kartuşunun çok sık değiştirilmesi gerekmez, bu da para tasarrufu sağlar.

Akıllı Bağlantı Parçaları BLANCO FONTAS-S II, FONTAS II ve TRI-MA Filtreleri tam olarak aynıdır. Çok kademeli filtre suyu temizler, kireçlenmeyi ve ağır metallerin içeriğini azaltır ve bu şekilde tadı belirgin şekilde artırır. Böylece BLANCO filtre Sistemleri üç seçenek sunar: ılık, soğuk ve filtrelenmiş soğuk su...



Kısa sürede filtrelenmiş içme suyu doğrudan vanadan akar.



Filtrelenmiş ve filtrelenmemiş musluk suyu, hatlardan ve çıkışlardan tamamen ayrılmış bir şekilde akar.



Çay, kahve veya saf su olsun, kalitesini tadabilirsiniz



FONTAS-S II: dışarıya açılan spiralli filtre armatürü su eviye ve tezgahınızda kullanım kolaylığı sağlar



Filtre, sistemi sayesinde yaptığınız buz küpüne kadar net bir tat almanızı sağlar.



FONTAS-S II filtrelerle optimize edilmiş şişelenmiş su akıllı bir alternatiftir.

Blanco ETAGON 700/IF 2018

Aynı anda farklı işler yapmak için tezgahınızda çok fazla yer sunan BLANCO ETAGON 700/IF 2018 ile mutfak temiz kalır ve tezgahın diğer alanları farklı amaçlar için kullanılabilir.

BLANCO ETAGON kısa süre önce yüksek kaliteli raylarını kullanmış ya da deneyimlemiş ve farklı seviyelerde çalışmanın ne kadar verimli olabileceğini bilen herkesi kazanıyor. Ürün yelpazesi şimdi çok daha fazla seçenek sunduğundan, başarının reçetesi gelecekte daha da memnun olan müşterileri kazanmaktır.

Malzemelerde Daha Fazla Çeşitlilik

Sofistike Çelik, İpeksi Taş SILGRANIT PuraDur, Çarpıcı Seramik PuraPlus çok kullanışlı hazne tasarımı ETAGON Ailesi şimdi BLANCO'nun 3 malzemesinde de bulunuyor. Tarzının isterse klasik isterse



modern olsun, tüm malzeme seçenekleri ile müşterilerinize konforu ve rahatlığı bir arada sunabilirsiniz.

Mutfak Tasarımında Daha Fazla Özgürlük

BLANCO ETAGON, ister 60 cm isterse 80 cm lik kabin ölçüsü seçenekleri ile tüm isteklerinize cevap verebiliyor. Her türlü kullanıma cevap verir, Zarif IF tasarımı ve çok fazla verimlilik sunar.



Aşkın En Yalın Hali Nude'da

Şişecam'ın global tasarım markası Nude, Türk ve yabancı tasarımcıların yarattığı cam objelerden oluşan koleksiyonlarıyla "Sevgililer Günü"nü özel hediyelerle kutlamak isteyen çiftlere farklı alternatifler sunuyor.

"Simple is Beautiful" (Yalın Güzel-dir) felsefesini saygın tasarımcıların koleksiyonlarıyla buluşturan Nude, Sevgililer Günü'nü kutlamak isteyenler için zarif, yalın ve zamansız bir hediye arayışı içinde olanları Paşabahçe Mağazaları'na bekliyor.

Yalın, zamansız ve duyulara hitap eden tasarım anlayışını dünyanın en önemli tasarımcılarıyla çalışarak hayata geçiren Nude, Sevgililer Günü'nde her zevke hitap eden hediye alternatifleri sunuyor. Kadehler, karaflar, bardaklar, kaseler, vazolar, saksılar, mumluklar ve aydınlatmalar gibi pek çok işlevsel ve dekoratif objenin yer aldığı Nude koleksiyonları, aşkın en yalın halini sembolize ediyor.



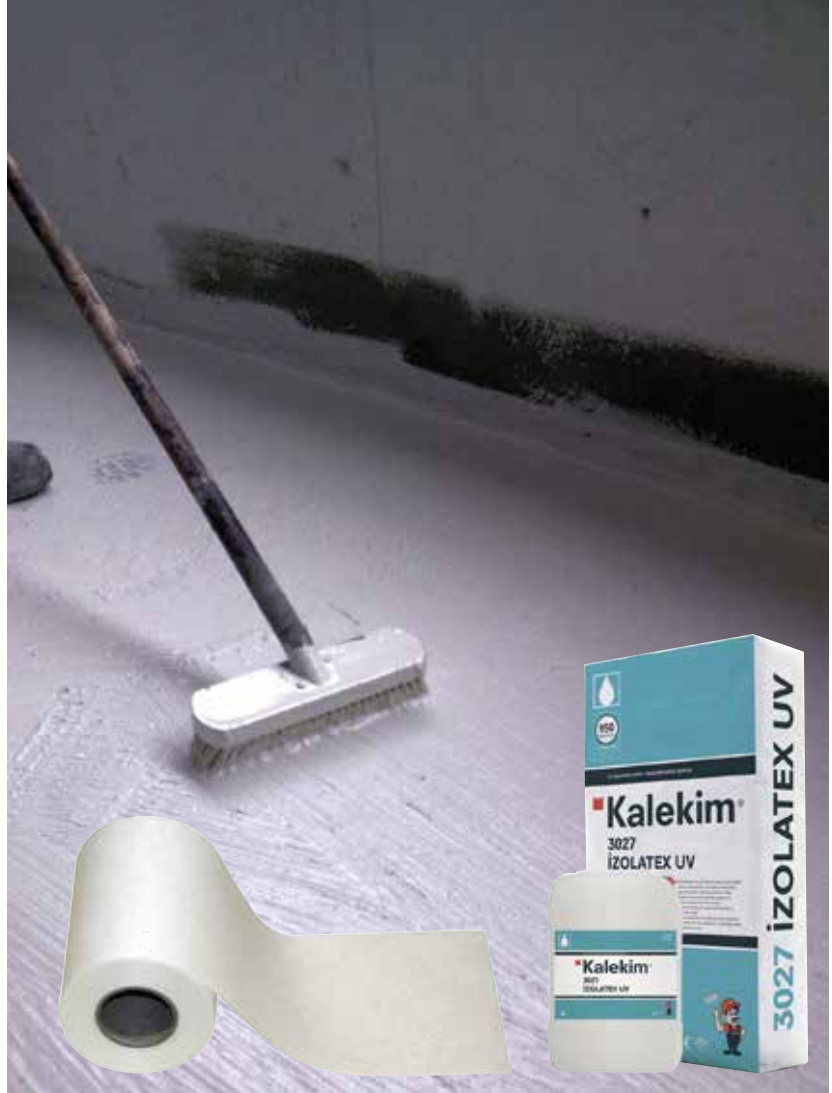
Kalekim'den UV Dayanımlı Su Yalıtım Harcı: 'İZOLATEX UV'

Kalekim'in, yapı kimyasalları konusundaki uzmanlığı ile geliştirilen İZOLATEX UV, teras, balkon ve çatılarda üzerinin kaplanmasına gerek kalmadan yüksek performanslı su yalıtım çözümleri sunuyor.

Beyaz çimento toz bileşen ve emülsiyon polimer esaslı sıvı bileşenden oluşan UV dayanımlı, esnek su yalıtım malzemesi İZOLATEX UV, özel formülasyonu sayesinde balkon, teras, çatı gibi dış mekanlarda üzerinin kaplanmasına gerek duyulmadan kullanılabilir. Ayrıca seramik kaplama ya da şap öncesinde kullanıma uygun olan İZOLATEX UV, fırça, mala, rulo veya sprey ile pratik bir şekilde uygulanabilir.

Kullanım alanı konusunda geniş bir çizgisi olan ürün; havuz gibi daimi ıslak bölgelerde, su depolarında, banyo, tuvalet gibi ıslak hacimli mekanlarda, teraslarda, balkonlarda, temel ve perde duvarlarda, deniz suyu ve buz çözücü tuzlara karşı korunması gereken beton yüzeylerin yanı sıra, beton, sıva, şap gibi yüzeyler üzerinde kolaylıkla kullanılabilir.

İZOLATEX UV uygulanacak alanlarda köşe birleşim yerlerine uygulanan 'pah bandı' ile birlikte daha iyi ve güvenilir bir sonuç alınmasını sağlıyor. Kalekim'in ekstra elastik yapıya sahip su yalıtım bandı olan 'pah bandı', duvar ve zemin birleşim yerleri ile yapısal derzlerin yalıtımında kullanılıyor. UV, su basıncı ve seyreltik asidik ile alkali çözeltilere yüksek dayanıklılık gösteren 'pah bandı' havuz, teras, balkon, su deposu gibi ıslak hacimlere mükemmel çözümler getiriyor. Polyester file taşıyıcılı, keçe taşıyıcılı ve polyester keçe olmak üzere 3 farklı tipten oluşan 'pah bandı', gri ve beyaz renk seçenekleri ile tüketici ve profesyonellerin kullanımına sunuluyor.





seramik banyo mutfak

www.unicera.com FUARI

05-09 Şubat 2019

   cnrunicera

CNREXPO
YEŞİLKÖY



Resmi Havayolu



İSTANBUL
FUARCILIK



CNREXPO YEŞİLKÖY 34149 İSTANBUL ☎ 0 212 465 7474 📞 0 212 465 7476 - 77 | www.cnrexpo.com
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

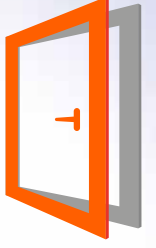
CNRHOLDİNG



Yaşam alanlarına
açılan detaylar...

PENCERE

Eurasia WINDOW



20. Uluslararası Pencere, Panjur, Cephe Sistemleri ve Aksesuarları, Profil, Üretim Teknolojileri ve Makineleri, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler Fuarı

www.avrasyapencerefuari.com



ÖZEL BÖLÜM

Alüminyum Profil,
Cephe Sistemleri ve
Aksesuarları

CAM

Eurasia GLASS

9. Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasalları Fuarı

www.avrasyacamfuari.com

KAPI

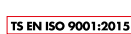
Eurasia DOOR

11. Uluslararası Kapı, Kepen, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı

www.avrasyakapifuari.com

6 - 9 Mart 2019

Çarşamba - Cumartesi



REED TÜYAP FUARCILIK A.Ş. FUAR ALANI VE MERKEZ OFİS

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Cumhuriyet Mah. Eski Hadımköy Yolu Cad. 9/5, 34500 Büyükkçekmece / İstanbul Tel: 0212 867 11 00 - 867 12 00 Faks: 0212 886 66 98
E-posta: Yurtiçi Satış: yurticisatis@tuyap.com.tr Yurtdışı Satış: sales@tuyap.com.tr Yurtdışı Fuarlar: tuyapoverseas@tuyap.com.tr
Proje Pazarlama: tanitim@tuyap.com.tr Fuar Alanı: fairarea@tuyap.com.tr Teknik Hizmetler: teknikofis@tuyap.com.tr



İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

Büyükkçekmece, İstanbul / Türkiye



Reed | TÜYAP
Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

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

TÜRK YAPI SEKTÖRÜNÜN LİDER YAPI FUARI

TURKISH BUILDING INDUSTRY'S and REGION'S BIGGEST GATHERING



42. TURKEY BUILD YAPI FUARI İSTANBUL

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

18 - 22 HAZİRAN / JUNE 2019
TÜYAP - BÜYÜKÇEKMECE



www.yapifuari.com.tr | www.turkeybuild.com.tr



yapifuariturkeybuild



yapiturkeybuild



yapi-turkeybuild



yapiturkeybuild



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

SOĞUTURKEN KAZANIN !



ENDÜSTRİYEL SOĞUTMA KONDENSER ÜNİTELERİ

Daikin endüstriyel soğutma kondenser üniteleri, çevresel etkiyi azaltacak şekilde tasarlanmıştır. Bu sebeple Daikin ZEAS ve Conveni-Pack, en yeni EC F-gaz yönetmeliğine ve ECODESIGN direktiflerine uymaktadır. Tüm yönetmeliklere uyulması sayesinde yatırımlarınız güvence altına alınmakta ve uzun vadeli projelerinizi önceden planlamanız sağlanmaktadır.



Düşük Ses Seviyesi



Scroll Compressor



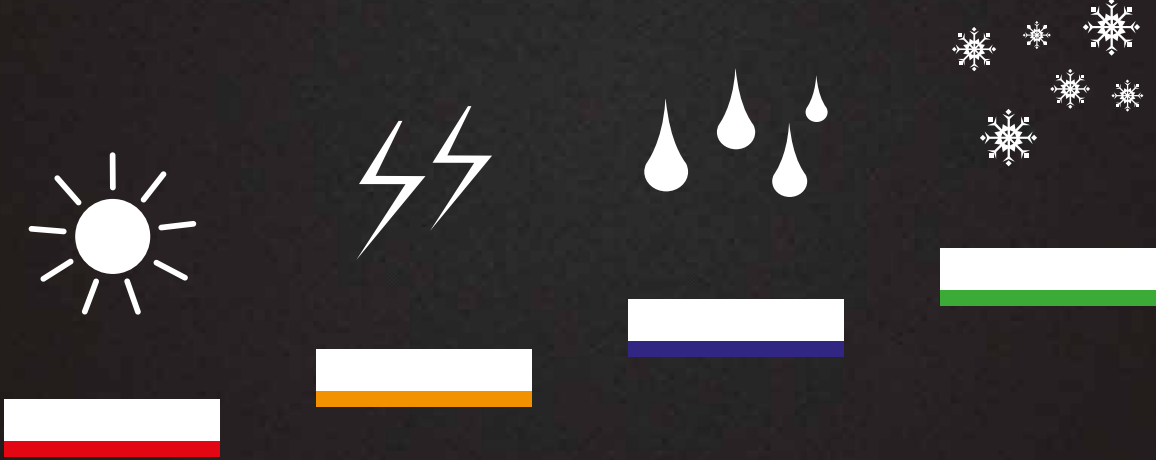
INVERTER

Üstün Özellikler

- Ekonomizer teknolojisine sahip Daikin DC Inverter scroll kompresör
- Yüksek kısmi yük performansı
- Yüksek COP/SEPR
- Düşük CO₂ emisyonu
- Esnek uygulama aralığı
- Kompakt dizayn
- Minimum yer ihtiyacı
- Düşük çalışma ses seviyesi
- Servis ve işletme kolaylığı
- Kurulum , devreye alma ve servis hizmeti için yazılım çözümleri
- Fabrika koşullarında test edilmiştir



Sürdürülebilir Başarı için **GELİŞİME DEVAM**



Şartlar değişir, Nimeçatı gelişir...

YALITIMDA 3Ü BİR ARADA KOMPLE ÇÖZÜM

