

İNŞAAT, MİMARLIK, MALZEME, YAPI TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ



HABERLER

- Türk Yapı Sektörü Dünyanın En Büyük Fuarında Buluştu
- GYODER Almanya'da Türkiye'ye Yatırım Çağrısında Bulundu
- TİM'in 450 Delegesi Hazine ve Maliye Bakanı ve Ticaret Bakanı ile Bir Araya Geldi
- Çimsa, World Of Concrete (WOC) 2019'da İnşaat ve Çimento Sektörünün Dünya Markaları ile Bir Araya Geldi

MİMARLAR

- İç Mimar Efe Kağan Hızır'dan Kalp Krizini Heykele Dönüştüren Tasarım: Automata

RÖPORTAJLAR

- Sistem Alüminyum San. ve Tic. A.Ş. Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz: Taklit Edilemeyen Tek Şey, Yüksek Hizmet Kalitesi"
- Nimeçatı Hem Kadrosu Hem İş Ortakları Hem de Tedarikçileri ile Pazarda Olası Yeni Gelişmelere Hazır
- Blanco Genel Müdürü Dr. Nadir Erbil: "Blanco Sadece Eviye Değil, Armatürde de Lider ve İddialı Bir Marka"
- FTI Laboratuvar Müdürü Öner Aslan: "FTI Olarak, Gerçek Ebatlı Numuneler Üzerinde Testler Yapıyoruz"

EMLAK PROJELERİ

- Başakşehir'in En Büyük Projesi Avrupa'da Görücüye Çıktı

ÜRÜN TANITIMI

- Projelerin Gözdesi Daikin Su Soğutmalı VRV IV Oldu



"En İyi Yalıtım
En İyi Yatırım"



YALITIMDA
3Ü
BİR ARADA
KOMPLE ÇÖZÜM



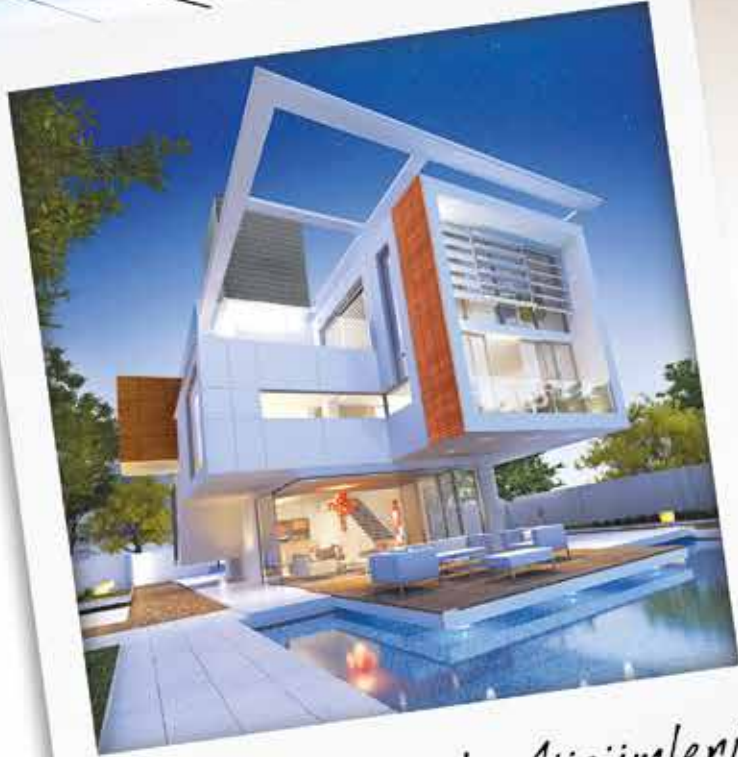
www.megaboard.com.tr
0850 433 6 342

SARAY®

Mimari Sistemler
Architectural Systems



Hayallerinizi
gerçeğe
dönüştüren...



Alüminyum Cephe Çözümleri

SARAY® Alüminyum

SARAY® Alüminyum Kompozit Panel

SARAY® NANO PVDF

SARAY® COTTA

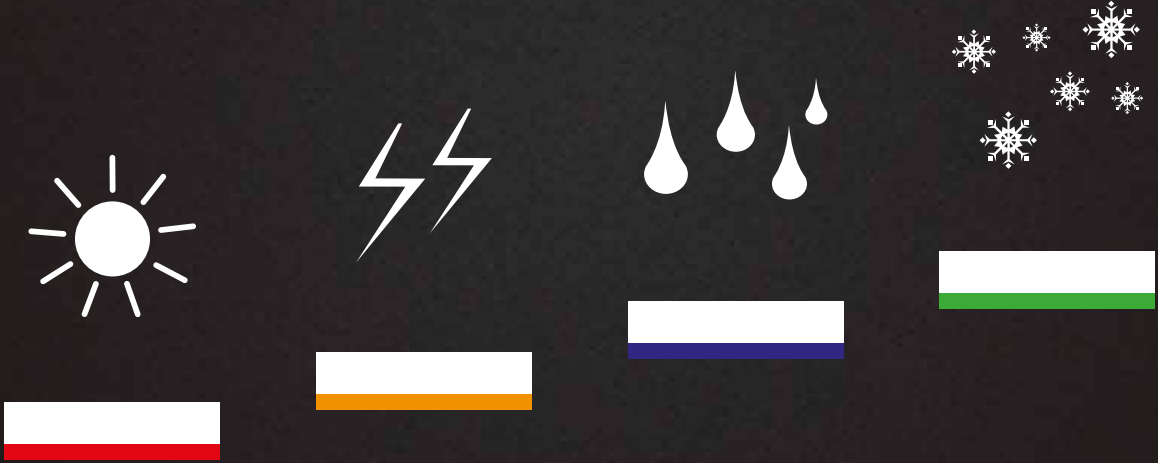
SARAY® PVC

SARAY® A2

SARAY® ROLL

www.saray.com

Sürdürülebilir Başarı için **GELİŞİME DEVAM**



Şartlar değişir, Nimeçatı gelişir...

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

Mart 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

Ne çok yavaş, ne de çok hareketli 2019...

Değerli Yapı Magazin Dergisi okurları, geçirdiğimiz birkaç ay öncesini hatırlatarak başlamak isterim yazıma. Geçtiğimiz 2018 yılının son dönemlerinde sizin de iyi bildiğiniz üzere, dövizdeki dalgalanmalarla başlayan olumsuz ekonomik tablo ve sektördeki pazar

daralması 2019 yılına girişimizi de etkilemişti. "Topyekûn" mücadele ettik, etmeye de devam edeceğiz. Gerçekleştirmenin anahatarıdır hayal etmek ve çalışmak. Çalışacağız... Hem de bıkmadan usanmadan daha çok çalışacağız. Biz Yapı Magazin Dergisi ekibi olarak daha çok çalışıyoruz 2019 da. Her yıl olduğu gibi, bu yıl da iş ortaklarımız olan, çalıştığımız firmalarımıza, bu yayının sizlere ulaşmasında büyük katkıları olduğunu belirtmek, bizlere ve sektöre inancını yitirmeyip iş ortaklığına devam ettikleri için teşekkür etmek isteriz. Etkili ve okunabilir, okunması gereken projeler yapmak ve sektördeki değerli bilgi akışını sürekli kılmak için 2019'da daha çok çalışıyoruz. Şimdi Yapı Magazin Dergisi'nin Mart 2019 sayısını okumaktasınız. 2019'a ait üçüncü yayınımları sizlerle buluşturduk. Artık bizim için 2019'un ilk çeyreği bitti sayılır. Bu anlamda ilk çeyrekte Türkiye yapı sektörünün ne çok yavaş ne de çok hareketli geçtiğini söyleyebiliriz.

İçeriğe Dair...

Bilimsel gelişmelerin ve yeniliklerin yanı sıra sosyal, ekonomik ve çevresel faktörleri de dikkate alarak hazırladığımız röportajların arasında Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe ile çatı ve yalıtıma dair her şeyi konuştuk. Yeni ürünlerini, gelecek hedeflerini ve sürdürülebilir ekonominin gereklerini Blanco Genel Müdürü Dr. H.Nadir Erbil'den dinledik. Üreticiler kadar mimarların da proje öncesi FTI ile beraber çalışmaları gerektiğini belirten FTI Laboratuvar Müdürü Öner Arslan ile yaptıkları önemli test hizmetlerine değindik. Diğer yandan sektörün bileşenlerinden derlediğimiz haberlerimiz, mimar köşemiz, emlak projeleri ve ürün tanıtım haberlerimiz sizleri bekliyor...

Sizleri de bekleriz...

Yapı sektörünün önemli üç kolunu aynı çatı altında toplayan Avrasya Pencere, Cam ve Kapı fuarı 6 Mart 2019 da kapılarını ziyaretçilerine açıyor. Etkinlik 6-9 Mart 2019 tarihleri arasında gerçekleşecek ve 4 gün sürecek. Biz de Yapı Magazin Dergisi ve ekibi olarak bu tarihlerde fuarda olacağız. Yapı sektöründeki son gelişmeleri takip etmek isteyen okurlarımızı ve bizimle çalışmak isteyen firmaları 5. Salon, 506 G numaralı standımızda ağırlamaktan memnuniyet duyacağız.

Son not... 31 Mart 2019 Yerel Seçiminin tüm Türkiye için hayırlara vesile olmasını dileriz.

Keyifli okumalar...

İÇİNDEKİLER

Haberler 4/39

- 04** Türk Yapı Sektörü Dünyanın En Büyük Fuarında Buluştu
- 05** GYODER Almanya'da Türkiye'ye Yatırım Çağrısında Bulundu
- 09** TİM'in 450 Delegatesi Hazine ve Maliye Bakanı ve Ticaret Bakanı ile Bir Araya Geldi
- 15** Çimsa, World Of Concrete (WOC) 2019'da İnşaat ve Çimento Sektörünün Dünya Markaları ile Bir Araya Geldi



16 ODE, Küresel Marka Yolculuğunu 2019'da Da Hız Kesmeden Sürdürecektir



34 Yaşam Alanlarımızda Gerçekten Güvende miyiz?

Mimar Köşesi 56/58



58 GMW MİMARLIK "Taşkent Uluslararası Havalimanı" Projesinde Tasarım Hizmetleri Veriyor

59 İlhamını Kırmızı Topraklardan Alan Çağdaş Bir Strüktür: EMPERA İDARİ BİNA

62 İç Mimar Efe Kağan Hızır'dan Kalp Krizini Heykele Dönüştüren Tasarım: Automata



Emlak Projeleri 63/66

- 63** Nef Reserve Kandilli'de Peşin Ödemede Yüzde 30 İndirim ve 60 Ay 0 Faiz Fırsatı
- 64** Başakşehir'in En Büyük Projesi Avrupa'da Görücüye Çıktı
- 65** Tago Architects'ten Anadolu Yakasına Yeni Nesil Konut Tasarımı: Daire Kartal
- 67** Skyland İstanbul'da "En Cazip Yatırım İçin Tek Anahtar" Dönemi Başladı



Ürün Tanıtımı 67/76

- 68** Projelerin Gözdesi Daikin Su Soğutmalı VRV IV Oldu
- 70** Ses Yalıtımı Gerektiren Her Yerde Bostik'ten Pratik Çözüm
- 72** Kalekim'in Kullanıma Hazır Ürünleri 'Supertech' ve 'Fugatech' ile Ustalığınızı Konuşturun
- 76** Bursa Nilüfer'deki Radisson Hotel İzocam Kalitesi ile Yalıtılıyor

Röportaj 40/57



40 "Blanco Genel Müdürü Dr. Nadir Erbil: "Blanco Sadece Eviye Değil, Armatürde de Lider ve İddialı Bir Marka"

44 Nimeçatı Hem Kadrosu Hem İş Ortakları Hem de Tedarikçileri ile Pazarda Olası Yeni Gelişmelere Hazır



50 Sistem Alüminyum San. ve Tic. A.Ş. Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz: "Sistem Alüminyum'da Taklit Edilemeyen Tek Şey, Yüksek Hizmet Kalitesi"

52 FTI Laboratuvar Müdürü Öner Aslan: "FTI Olarak, Gerçek Ebatlı Numuneler Üzerinde Testler Yapıyoruz"



FUARLAR 77/80

ABATECT

ARÇELİK

BERDAN CIVATA

BLANCO

BOSCH GÜVENLİK SİSTEMLERİ

BUDERUS

ÇİMSA

DAIKIN

69

35

17

43

27

11

7

80

DEMİRDÖKÜM

DOKA KALIP

HACI AYVAZ

ISK-SODEX 2019

KAR GROUP

MEGABOARD

MITSUBISHI ELECTRIC KLİMA

NİMEÇATİ

39

13

21

79

37

ÖN KAPAK

61

1. SAYFA

PERİ KALIP VE İSKELELERİ

ROCKER YAPI KİMYASALLARI

SARAY ALÜMİNYUM

SİSTEM ALÜMİNYUM

TLC KLİMA

ULUSLARARASI MİMARİ VE TASARIM ZİRVESİ

YURTBAY SERAMİK

42. YAPI FUARI İSTANBUL 2019

31

ARKA KAPAK

ÖN KAPAK İÇİ

49

25

77

A.KAPAK İÇİ

78

Türk Yapı Sektörü

Dünyanın En Büyük Fuarında Buluştu

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), dünyanın en büyük yapı malzemeleri fuarı olan Bau München Fuarı'na hem Türk yapı malzemeleri sektörü ile info stant katılımı gerçekleştirdi hem de İDDMİB üyesi firmalardan oluşan sektörel ticaret heyeti düzenledi.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) bünyesinde faaliyet gösteren Türk yapı malzemeleri sektörü, Almanya'nın Münih şehrinde iki yılda bir düzenlenen ve sektörün en eski ve en büyük fuarı olan Bau Munchen fuarına sektör tanıtım standı ile katıldı. 66 Türk firmasının da yer aldığı fuarla ilgili görüşlerini açıklayan Türk Yapı Malzemeleri Sektör Başkanı Serdar Urfalılar, İtalya, İngiltere, Almanya, İspanya, İsrail, Çin ve Hindistan başta olmak üzere katılımcılarla buluştuklarını ifade etti. Fuara 45 ülkeden 250 binden fazla ziyaretçinin geldiğini kaydeden Urfalılar, bunların 70 bin kadarının mimar, müteahhit ve satın almacı olduğuna dikkat çekti.

Yüzlerce Firma Sırada

Sektörel tanıtım standını Türkiye Münih Başkonsolosu Mehmet Günay ile Türkiye Ticaret Ataşesi Ayman Ertem Çoban'ın da ziyaret ettiğini kaydeden İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, kendilerinin de İDDMİB Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte bütün Türk firmalarının standlarına ziyaret gerçekleştirdiklerini belirtti. Yapı malzemeleri sektörü olarak Bau München gibi prestijli bir fuarda yer alan Türk firmalarına destek olmak ve yer alamayan Türk firmalarının da tanıtımını yapmak için Almanya'ya



gittiklerini anlatan Öztiryaki, "Hali hazırda dünyadan yüzlerce firma bu fuarda yer alabilmeyi beklerken, Türkiye'den ise 35'e yakın firma bekleyen firmalar arasında bulunuyor. İhracatçı Birliği olarak sektör çerçevesinde yer aldığımız fuarlarda hem Türkiye imajını yerleştirmek hem de tüm dünyadan gelen uluslararası ziyaretçilerin algılarında yer edinmeyi hedefliyoruz." dedi.

Almanya'ya giden sektörel ticaret heyetinde ise metal sektöründe faaliyet gösteren 10 firmadan 11 firma temsilcinin yer aldığını ve İDDMİB Başkan Yardımcısı Çetin Tecdelioğlu ile Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Ayşegül Çapan'ın da heyete eşlik ettiğini anlatan İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki, "Heyetin ilk günü BMW fabrikasına tur düzenlendi. İkinci gün Messe Munich ICM binasında 9 firmanın katılımıyla 37 adet ikili iş

görüşmesi gerçekleştirildi. Üçüncü gün ise Bau Munich 2019 Yapı Fuarı ziyaret edildi. Fuar ziyareti ile katılımcı firmalar satın almacılarla biraraya gelerek önemli görüşmeler gerçekleştirdi" dedi.

Sektör İhracatı Yüzde 17 Arttı

Öte yandan yapı sektörü ile ilgili rakamları paylaşan Serdar Urfalılar, sektörün geçtiğimiz yıl miktarında yüzde 7'lik bir ihracat artışı kaydettiğini söyledi. Değerde ise yüzde 17'lik artışa ulaştıklarını kaydeden Urfalılar, toplam ihracatın 22 milyar dolara ulaştığını ifade etti. Urfalılar, "Değer olarak en fazla ihracat yapılan ürün grubu demir çelik bazlı ürün grubundan tel ve çit, örgü kafes ürün grupları ve prefabrik yapı ürün grupları olarak sıralanıyor. En çok ihracat yaptığımız ülkeler ise Almanya, İngiltere ve Amerika." ifadelerini kullandı.

GYODER Almanya'da Türkiye'ye Yatırım

Çağrısında Bulundu

GYODER(Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği), Almanya'da gerçekleştirilen Evim Türkiye Fuarı'nda, Türkiye'de yatırım çağrısında bulundu.

Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, Almanya'nın Düsseldorf kentinde gerçekleştirilen Evim Türkiye Gayrimenkul ve Yatırım Fuarı'nda yatırımcılarla buluştu. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı desteği, Demirören Medya ve İS-Texpo Fuarcılık işbirliği ile düzenlenen, Türkiye'nin önde gelen 76 gayrimenkul firmasının katıldığı fuarda, ziyaretçilere, cazip yatırım fırsatlarıyla 100'ün üstünde proje sunuldu.

Yatırım Konusunda Doğru Bilgilendirmeye İhtiyaç Var

Gayrimenkul sektörünün çatı örgütü olarak, Evim Türkiye Fuarı'nı Türkiye'de yatırım fırsatlarının anlatılması adına desteklediklerini belirten GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, "Bugün hem yurtdışında yaşayan vatandaşlarımızın hem de yabancı yatırımcıların ülkemizde gayrimenkul yatırımı yapması için doğru bir zaman. Avrupa'daki Türkler'in kendi ülkelerinde, kendi memleketlerinde yatırım yapma hayalleri var. Ancak yatırım konusunda doğru bilgilendirmeye ihtiyaç duyuyorlar. İşte bu ihtiyaca cevap vermeyi hedefleyen 'Evim Türkiye', yurtdışında yaşayan vatandaşlarımızın Türkiye'deki yatırım imkanlarını görmelerini sağladı" şeklinde konuştu.

GYODER'in Kitapçığı Almanya'daki Yatırımcılara Yol Gösterecek

GYODER standında, Türkçe versiyonunu hazırladıkları 'How to Buy Property in Turkey?' ki-

tapçığını da katılımcılarla paylaştıklarını vurgulayan Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, "Ülkemizde yabancı yatırımcıya satış düzenlemesi yapıldığında, sektörün çatı örgütü olarak, yabancıların yanlış yönlendirilmesini önlemek için harekete geçtik. GYODER olarak hazırladığımız 'Türkiye'de A'dan Z'ye Mülk Edinme' kitapçığıyla Türkiye'de yabancıların gayrimenkul sahibi olabilmesinin yollarını göstermeyi amaçladık. Sürekli güncellediğimiz ve özellikle yurtdışındaki fuarlarda katılımcılara sunduğumuz kitapçığımızın Türkçe versiyonunun ise Almanya'da yaşayan gurbetçi yatırımcılara yol göstereceğine inanıyoruz" dedi.

Hedefimiz Yabancı Yatırımcıya Satışta 10 Milyar Dolara Ulaşmak

Türkiye gayrimenkul sektörünün, gelişen dünyaya hızla uyum sağlaması için güncel düzenlemelerle önünün açıldığına dikkat çeken Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, şöyle konuştu: "Sektörün finansmanını genişleten yeni düzenlemelerle birlikte gayrimenkul yatırımları daha cazip hale gelirken, satışlara ivme kazandıran adımlar atıldı. T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın önemli bir hamlesiyle, 1 milyon dolarlık gayrimenkul alan yabancıya vatandaşlık hakkı tanınması şartı 250 bin dolara indirildi. Yabancıya satışın büyük bir potansiyel içerdiğinin farkında olan kamu yöneticilerinin, bu konuda yapıcı adımlar atması, sektörümüz adına gerçekten sevindirici. Bu çerçevede yeni düzenlemelerin hayata geçtiği 2018



GYODER Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin

yılında, gayrimenkul sektöründe canlanmanın en yoğun olduğu alan yabancı yatırımcıya yapılan satışlar oldu.

Gayrimenkul Ülkemiz İçin Stratejik Bir Zenginlik

Türkiye gayrimenkul sektörünün, dünya ile kıyaslandığında çok daha büyük bir potansiyel içerdiğini vurgulayan Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, sözlerini şöyle tamamladı: "Gayrimenkul, ülkemiz için stratejik bir zenginliktir. Son dönemin ekonomik konjonktürünü dikkate alarak, 2019 yılında farklılıklar oluşturmak, sektörün birlikteliğini yurt dışındaki platformlarda vurgulamak adına atılacak adımların başlangıcı olan bu fuarda, Avrupa'da yaşayan vatandaşlarımızı ve yabancı yatırımcıları, gelecek vadeden yatırım fırsatları için ülkemize davet ediyoruz."

Türk Müteahhitlerinin Efsane Pazarı Libya, Geri Dönüyor

Türk müteahhitlerin 1972 yılında uluslararası pazara adım attıkları ilk ülke Libya, yaşanan iç karışıklıklardan sonra yeniden Türkiye Müteahhitler Birliği'nin kapısını çaldı.

inşaat sektöründe, "Arap Baharı" ve yaşanan sıcak gelişmeler nedeniyle ke-sintiye uğrayan Türkiye-Libya ilişkileri yeniden canlanıyor. Türkiye - Libya Ortak Çalışma Grubu Toplantısı'na katılmak üzere Türkiye'de bulunan Libya Planlama Bakanı Taher Jehaimi ve beraberindeki heyet, yaşanan sorunların çözüme kavuşturulması ve yeni projelerin hayata geçirilmesiyle ilgili olarak dün Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Genel Merkezi'nde bir toplantı gerçekleştirdi. TMB Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün'ün ev sahipliği yaptığı toplantıda, Libya'da iş yapan ve sorun yaşayan Türk müteahhitlik firmalarının temsilcileri de hazır bulundu.

Libya'nın Türk müteahhitlerin 1972 yılında yurtdışına çıktıkları ilk ülke olduğunu vurgulayan TMB Başkanı Mithat Yenigün, "O tarihten bugüne kadar toplam 28.9 milyar ABD Doları proje bedeli ile müteahhitlerimizin en çok iş üstlendiği 3'üncü ülke Libya'dır. Yaşanan iç karışıklıklar öncesinde Libya'da firmalarımızca yıllık 4 milyar ABD Dolarına varan bir iş hacmi yakalanmıştır. Dolayısıyla Libya, geçmişte olduğu gibi bugün de gelecekte de bizler için önem taşımaktadır" dedi.

Türk müteahhitlerinin son yıllarda yaşadıkları sorunlara rağmen Libya'ya dönmek ve kaldıkları yerden işlerine başlamak



arzusu içinde olduklarını kaydeden Yenigün, "Libya'da firmalarımızın yarım kalmış projelerinin toplam tutarı 19 milyar ABD Doları'dır. Tahsil edilmemiş hak-kedış alacakları 1 milyar ABD Doları, teminat tutarı 1.7 milyar ABD Doları ve makine, ekipman gibi envanter ile diğer zararlar toplamı ise 1.3 milyar ABD Doları civarındadır. Halen firmalarımızca teminat mektupları için yılda 50 milyon ABD Doları komisyon ödenmektedir. Dün Ticaret Bakanımız Sayın Ruh-sar Pekcan ve Libya Planlama Bakanı Sayın Jehaimi başkanlığında gerçekleştirilen Ortak Çalışma Grubu Toplantısı'nda imzalanan Mutabakat Zaptı ile müteahhitlerimizin Libya'da yaşadığı sorunların çözümü için 3 ay içinde bir yol haritasının ortaya konacak olmasının karara bağlanması son derece önemlidir. Çalışmaların, uzun süredir askıda kalmış sorunlarımızın çözüme kavuşturulması yönünde önemli bir adım olacağına



inanıyoruz" diye konuştu.

Jehaimi: "Güvenli Bölgelerdeki Tamamlanmaya Yakın Projelere Öncelik Vereceğiz"

Libya Planlama Bakanı Taher Jehaimi de toplantıda yaptığı konuşmada, özellikle altyapı projelerine öncelik verilecek kapsamlı bir imar programına başlayacaklarını duyurdu. Bu programın finansmanı konusunda Dünya Bankası ve uluslararası kuruluşlardan destek sağlayacaklarını kaydeden Jehaimi, "Bizim için eskiden de ayrıcalıklı bir yeri olan Türk firmaları ile yeni program çerçevesinde tekrar çalışmak arzusundayız. Bu süreçte ciddiyiz ve iyi niyetliyiz" dedi.



Yenilikçi anlayışımız,
insana ve çevreye duyarlı sürdürülebilir faaliyetlerimiz ve
50 yıla yakın tecrübemizle çimento ve yapı sektörüne öncülük ediyor,
yeniliğin temellerini atıyoruz.



www.cimsa.com.tr



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



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



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

ÇİMSA



Ankara İçin Ortak Akıl



TÜGİAD Ankara Şubesi Başkanı Zafer Yıldırım ve Başkan Yardımcısı Can Çavuşoğlu, Ankara Kalkınma Ajansı Başkanı Arif Şayık'ı ziyaret etti.

Geçtiğimiz günlerde Ankara Valisi Vasip Şahin'i ziyaret ederek Ankara ile alakalı görüş alışverişinde bulunan TÜGİAD Ankara Başkanı Zafer Yıldırım, Ankara Kalkınma Ajansı'nda aktif rol oynayarak, sivil toplum örgütlerini ve iş hayatını temsil etmek istediklerini belirtmişti. Bu görüşme sonrasında Ankara Valisinin katkılarıyla Ankara Kalkınma Ajansı Başkanı Arif Şayık ile bir araya gelen Zafer Yıldırım,

Ankara'ya katkı sağlamak noktasında Ankara Kalkınma Ajansı'nın çok önemli bir yeri olduğunu belirtti. Sıkışan ekonomik gündemin muhakkak iş birliği yoluyla çözüleceğini söyleyen Yıldırım, her zaman aktif bir şekilde ekonomiyi canlandırmak noktasında gayret göstereceklerini ve çalışacaklarını, bu noktadaki birlikteliğin önemli bir adımı olarak da Ankara Kalkınma Ajansı'nı gördüklerini aktardı. Yıldırım, TÜGİAD Ankara ve

Ankara Kalkınma Ajansı iş birliğinin önemi üzerinde durdu.

Ankara Fuar Alanına 2020'de kavuşuyor

Ankara fuar sorununun 2020'de çözüleceğinin müjdesini veren Arif Şayık bu noktada çalışmalarına hız kesmeden devam ettiklerini aktardı. Ziyaret TÜGİAD Ankara Şubesi Başkanı Zafer Yıldırım ve Başkan Yardımcısı Can Çavuşoğlu'nun plaket takdimi ile son buldu.

TİM'in 450 Delegesi İhracatçıların Sorunlarını ve Taleplerini Dinledi

Türkiye İhracatçıları Meclisi 'nin (TİM) 83 bin ihracatçısını temsil eden Türkiye'nin farklı bölgelerinden 450 delegesi İstanbul'da ikinci kez bir araya geldi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde düzenlenen, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen TİM Delegeler Çalıştayı'nda ihracatçıların sorunları ve talepleri dinlendi.



TİM Başkanı İsmail Gülle



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Delegeler Çalıştayı'nın ikincisi İstanbul'da gerçekleştirildi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleştirilen Çalıştay'a, Türkiye'nin farklı bölgelerinden TİM üyesi 83 bin ihracatçıyı temsilen 450 delege katıldı. Geniş bir katılımın olduğu Çalıştay'da TİM yönetimi, ihracatçıların sorunlarını dinledi, bakanlara aktardı. Hükümet yetkilileri ise projeksiyonlarını ve ihracatçılardan beklentilerini paylaştı.

İsmail Gülle: "İhracat Yaşayan Bir Organizmadır, Büyüdükçe Yeni Sorunlar Çıkmaktadır"

TİM Başkanı İsmail Gülle: "İhracatçıları olarak bizler, cephenin en önündeki savaşıyoruz. Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, ülkemize kazandırdığımız her 1 doların ne kadar önemli olduğunun da bilincindeyiz. Bununla birlikte,

ihracatımızın kırıdığı rekorlar, doğal olarak beraberinde yeni ihtiyaçlar da doğurmaktadır. Kısaca, ihracat yaşayan bir organizmadır, büyüdükçe, yükseldikçe, karşısına her gün çözümleri gereken yeni sorunlar çıkmaktadır" dedi. Finansman konusunda özellikle Eximbank sayesinde çok önemli bir mesafe kat edildiğini söyleyen Gülle: "Ancak, bu durumu ticari bankalarda maalesef göremiyoruz. Aksine diğer bankalarda, kredi faizlerinde artış, teminat küçültmesi gibi uygulamalarla karşılaşıyoruz. Bugün devletler bile önemli projelerin finansmanında özkaynaklara ilaveten finansman kullanıyorken ihracat yapabilmek için çırpınan ihracatçımızın finansmana erişim ihtiyacı ortada demektir. Zira 10 Ağustos'ta Türkiye ekonomisinin maruz kaldığı ekonomik saldırı, ihracatın finansmanının önemini bir kez daha ortaya koydu. Yüksek faizler, önümüzdeki en önemli engel olmasına

rağmen, kamu bankalarının ihracata destekleri takdire şayan. Ancak sermayelerinin güçlendirilmesi büyük önem taşıyor. İhracata verdiğiniz desteklerin Eximbank ve kamu bankaları kanalıyla artırılması, bankacılığın tamamına cesaret verecektir" şeklinde konuştu.

"İhracatçıları Olarak Hiçbirimizin Kısa Yoldan Zengin Olma Hayali Yok"

İhracata aktarılan her kaynağın, istihdam, verimlilik, katma değer ve en önemlisi kar yarattığına dikkat çeken TİM Başkanı şunları söyledi: "İhracatçıları olarak hiçbirimizin kısa yoldan zengin olma hayali yok. Aksine, daha çok çalışma, alın terimizi kazanca dönüştürme çabasındayız. Buna karşı önümüzdeki en büyük engel, maliyet enflasyonu. Buna yenilmememiz için maliyet enflasyonu ile karlılık arasındaki ilişki iyi dengelenmeli. Kar korunmalı ki, bu karlılık üretimi, istihdamı ve ihracatı sürdürülebilir kılsın" dedi.



İstanbul Ataşehir’de toplam 690 bin metrekare proje alanına sahip “Uluslararası Finans Merkezi” projesinde yer alan Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O Genel Müdürlük Binası, projenin yer aldığı Uluslararası Finans Merkezi 2020’de finansın başkenti olmaya hazırlanıyor.

Uluslararası Finans Merkezi projesinin içinde yer alan en dikkat çekici yapılardan biri REC Uluslararası İnşaat Yatırım’ın yükleniciliğini üstlendiği Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. Genel Müdürlük Hizmet Binası. Biri 43 katlı 221 metre ve diğeri 37 katlı 151 metre olan ve 16 köşeli yıldız formuna sahip yüksek katlı iki kulenin güvenli inşası için tercih yine zorlu projelerde tecrübesine güvenilen Doka sistemleri ve mühendislik çözümleri oldu.

Mühendislik Çözümü Ödül Getirdi

2020’de tamamlanması planlanan Vakıfbank Genel Müdürlük binasının belki de en dikkat çeken özelliklerinden biri çarpıcı mimarisi. 16 köşeli yıldız formuna sahip yüksek katlı kulelerin dış görüntüsünün, Türk kültürünün bir parçası olan semai etkisini yansıtacak şekilde hazırlanması hedeflenmiş. Görsel anlamda bir şölen yaratan bu yapı, diğer yandan projenin inşasını zorlaştıran bir unsur oluşturmuş oldu. Zorlu projelere en ideal ve güvenli çözümü sunan Doka’nın sağladığı mühendislik çözümü ise bu noktaya devreye girdi ve yine adından söz ettirmeyi başardı. Projeye sağlanan mühendislik



çözümü, Doka’nın faaliyet gösterdiği tüm ülke ofisleri arasında yapılan yarışmada “En zorlu mühendislik çözümü” dalında en iyi ödülünü almaya hak kazandı.

Doka Koruma Perdesi ile En Güvenli Çalışma Ortamı Sağlandı

Yoğun mühendislik çalışmaları sonucu değişik geometrik yapıya sahip olan kulelerin geometrisine adapte edilebilen Xclimb 60 Koruma perdesi ile kulelerin boşluksuz kapatılması sağlanabildi. Doka mühendisleri projeye özel geliştirdikleri ayaklar sayesinde, sürekli merkezden dönme hareketi yaparken aynı zamanda kare olarak başlayıp yıldız şeklini alan bina yapısında bile vinç kullanımına ihtiyaç duyulmadan panellerin kolaylıkla bir sonraki kata tırmandırılmasını sağladı. Böylelikle hem vinç kapasitesinden tasarruf edilmiş hem de her

hava koşulu ve şartta kesintisiz maksimum güvenli çalışma ortamı sağlanmış oldu.

Her detay için harcanılan yoğun mesailer sonucunda yüklenici firma için ekonomik ve uygun çözümü yaratan Doka mühendisleri, kaba yapının yapımını hiçbir şekilde engellemeden yapıyla beraber ve yapı cephesine bitişik hidrolik olarak yükselen projeye özel bir sistem tasarladılar. Böylece kule vinçlerin çalışamayacağı yüksek rüzgâr hızlarında dahi tırmanma işleminin güvenli ve hızlı bir şekilde gerçekleşmesini sağlamış oldular. Rüzgâr geçirmeyen ve boşluksuz kaplama sağlayan Doka Xclimb 60 Koruma Perdesi, kişinin güvenlik hissini artırarak şantiye ekibinin üretkenliğine büyük ölçüde katkı sağlar. Artan güvenlik hissi nedeni ile proje daha yüksek verimlilik ile sürdürülür.

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

Form Şirketler Grubu ile Mitsubishi

Heavy Industries Ortaklık Anlaşması İmzaladı

Türkiye’de iklimlendirmenin öncü firmalarından Form Şirketler Grubu, Mitsubishi Heavy Industries ile ortaklık anlaşması imzaladı. Klima sektörüne yön verecek bu anlaşma ile kurulacak yeni ortak girişimin adı Form-MHI Klima Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. olacak.



Türkiye’de iklimlendirme alanında öncü firmalardan Form Şirketler Grubu iştiraklerinden Form VRF Sistemleri A.Ş. bünyesinde ortak girişimin kurulması amacıyla, Japon sanayisinin önde gelen firmalarından Mitsubishi Heavy Industries’in iştiraki Mitsubishi Heavy Industries Air Conditioning Europe (MHIAE) ile ortaklık anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında MHIAE, Form VRF Sistemleri A.Ş.’nin paylarının bir kısmını satın alacak. Bu yeni ortaklık kapsamında ev tipi klimadan, profesyonel ürünlere kadar tüm Mitsubishi Heavy Industries klima ürünlerinin pazar payının artırılması hedefleniyor.

2011 yılından bugüne Mitsubishi Heavy Industries’in VRF cihazlarının Türkiye’deki tek yetkili temsilcisi konumunda olan Form VRF Sistemleri A.Ş. geçtiğimiz yıl Mitsubishi Heavy’nin split ve ticari split klima ürünlerini de portföyüne ekleyerek bulunduğu pazardaki payını genişletti. İmzalanan ortaklık anlaşması kapsamında, Form VRF Sistemleri A.Ş.’deki pay devrinin ve şirketin yeni ünvanının Form-MHI Klima Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak değiştirilmesinin, yasal onayların alınmasını takiben 2019 Mart ayı sonrasında tamamlanması planlanmaktadır.

Söz konusu ortaklık hakkında konu-

şan Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun şunları söyledi: Klima yaşam konforumuzu yükselten bir ürün ve her geçen gün bir lüks olmaktan çıkıyor. Diğer Akdeniz ülkeleriyle kıyaslandığında Türkiye’de klima pazarının potansiyelinin oldukça yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye Avrupa’nın en büyük VRF klima pazarına sahip. Bu pazar içinde gerçekleştirdiğimiz satışlar ile Mitsubishi Heavy Industries markalı VRF ürün satışlarında birçok kez Avrupa birincisi olduk. Form olarak Türkiye’deki binlerce projede Mitsubishi Heavy ürünleri ile kaliteli çözümler sunduk.



doka

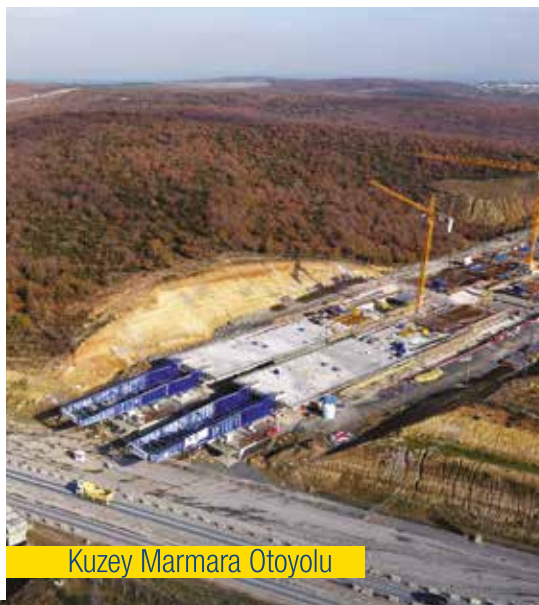
Kalıp Uzmanı.

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



Depremde Yüksek Güvenlik Sağlayan

Yapay Zekalı Asansörler

Mitsubishi Electric, yüksek hızlı, konforlu ve enerji tasarruflu asansörleri ile dünyaca ünlü prestijli projelere imza atıyor.



Dünya çapında ileri teknolojisi ile öne çıkan Mitsubishi Electric, yüksek hızlı, konforlu, emniyetli ve yüksek enerji verimliliğine sahip asansörler geliştiriyor. Dünya genelinde büyük projelere katma değer sağlayan Mitsubishi Electric asansörleri, Türkiye’de de çok sayıda prestijli projede dikkat çekiyor. 1993 yılında Yokohoma’daki 70 katlı bir gökdelene, en yüksek hızında bile dikine duran bir madeni paranın devrilmesini önleyecek asansörler kurmayı başaran Mitsubishi Electric, 2019 yılında ise Güney Kore’deki LCT Landmark Kulesi’ne ülkenin en hızlı asansörlerinin montajını tamamlamaya hazırlanıyor. Operasyonda verimlilik sağlayan ve kullanıcı memnuniyetini arttıran marka, asansörlerinde özel tasarlanmış yapay zekâ denetleme sistemi olan AI Neural Network’u kullanıyor. Mitsubishi Electric’in yedek kontrol yazılımı ile kat arasında kalma riski ortadan kalkıyor. Deprem, elektrik kesintisi gibi durumlarda markanın her

asansöründe bulunan Back-Up Sistemi’nin devreye girmesi ile asansörler en yakın katta duruyor ve yolcuların asansörden tahliyesi sağlanıyor. Güvenliğin yanı sıra çevreye dost yaklaşımıyla da öne çıkan Mitsubishi Electric asansörler, ısı enerjisinin bina elektrik şebekesine kullanılabilir enerji olarak geri verilmesine imkân tanıyor. Bu sistem ile yüzde 35’e varan oranlarda enerji tasarrufu yapılarak yılda yaklaşık olarak 1.400 kg CO₂ salınımı azaltılabilir.

Teknoloji konusunda asansör sektörüne öncülük yaparak ciddi katkılarda bulunan Mitsubishi Electric, asansörlerde VVVF İnvertör kontrol teknolojisini başarıyla geliştiren ilk firma konumunda. 1993 yılında Yokohoma’daki 70 katlı bir gökdelene, en yüksek hızında bile dikine duran bir madeni paranın devrilmemesini sağlayacak asansörler kurmayı başaran marka, bugün çok daha gelişmiş bir teknolojiyle sürekli olarak yüksek hızlı, konforlu, emniyetli ve yüksek enerji verimliliğine sahip asansörler geliştirmeye devam ediyor.

Türkiye’de asansör sistemleri ile Quasar İstanbul – Fairmont Hotel İstanbul, Rönesans Tower Ataşehir, Tema İstanbul, Bursa Hilton Oteli, Çırağan Palace By Kempinski, Vadistanbul Bulvarı ve Park Etapları gibi çok sayıda prestijli projede tercih edilen Mitsubishi Electric, dünyanın sayılı projelerinde de adından söz ettiriyor. Güney Kore’nin Busan kentinde bulunan LCT Landmark Kulesi’ne 2019 yılında ülkenin en hızlı asansörlerini monte etmeye hazırlanan Mitsubishi Electric, bu proje kapsamında, dakikada 600 metreye çıkabilecek asansörlerle yolcuları birinci kattan 100’üncü kata 52 saniyede çıkaracak. 383,5 metrelik seyahat, Güney Kore’de bir asansörün kat edeceği en uzun mesafe olacak. Mitsubishi Electric, bu projede ultra yüksek hızlı asansörler için geliştirdiği ileri sürüş ve kontrol ekipmanı, ana aerodinamik kabin kapıları, aktif kılavuz makaralar ve çeşitli güvenlik cihazları gibi yenilikleri sayesinde üstün sürüş konforu, sessizlik ve güvenlik sağlayacak.

Çimsa, World Of Concrete (WOC) 2019'da İnşaat ve Çimento Sektörünün Dünya Markaları ile Bir Araya Geldi

Çimsa, Las Vegas'ta 58.000 ziyaretçi ve 1.500 şirket katılımı ile gerçekleşen, Uluslararası Yapı ve İnşaat Fuarı World of Concrete (WOC) 2019'a katılarak, Amerika pazarında yoğun ilgi gören ve fark yaratan beyaz çimento ve özel ürünlerini sektörün önde gelen temsilcileri ile buluşturdu.



Beyaz çimento alanında dünyanın önde gelen markalarından biri olan Çimsa, her sene düzenlenen ve sektörün en prestijli fuarlarından olan Uluslararası Yapı ve İnşaat Fuarı World of Concrete (WOC) 2019'a katıldı. Çimsa Aluminates ve Çimsa Süper Beyaz ailesi ürünlerini inşaat sektörünün önde gelen temsilcileri ile buluşturan Çimsa fuarda, yenilikçi çözüm sağlayan ürünleri ile de dikkat çekti.

Beyaz çimento ve özel ürünler alanında küresel piyasalardaki liderliğini koruyan Çimsa, Süper Beyaz, Süper Beyaz Slow, Crafta N, Crafta S, Recipro 40, Recipro 40+, Recipro 50 ve Rego ürünlerini tanıttığı fuarda büyük ilgiyle karşılandı. Tüm ürünlerini 2016 yılında Fomülün Adı çatısı altında bir araya getiren Çimsa, Süper Beyaz ailesinin üyesi

ve harç uygulamaları alanına yönelik geliştirdiği Crafta N ve Crafta S ürünleriyle, genel kullanıma yönelik geliştirdiği Super White ürünüyle, Aluminates ailesinin üyesi ve yapı kimyasalları alanına yönelik geliştirdiği Recipro ve genel kullanıma yönelik geliştirdiği Rego ürünüyle fuarda yer aldı.

Çimsa Genel Müdürü Ülkü Özcan World of Concrete (WOC) 2019'a katılmaları ile ilgili şunları söyledi: "Çimsa olarak 46 yılı aşkın süredir çimento ve yapı malzemeleri sektörünün global bir oyuncusu olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz" dedi.

Çimsa Ürünleri Dünyanın Dört Bir Yanında Geleceğin İnşasında Kullanılıyor

Çimsa olarak dünyanın en büyük beyaz çimento üreticileri arasında yer aldıklarını belirten Özcan, "Çimsa olarak yurtçin-

de Mersin, Eskişehir, Kayseri, Niğde ve Afyonkarahisar fabrikalarımız ile üretim yapmaktayız. Fabrikalarımıza son 5 yılda gerçekleştirdiğimiz 350 milyon ABD doları yatırım sonucunda toplam beyaz klinker üretim kapasitemizi 1 milyon 565 bin tona yükselttik. Amerika Birleşik Devletleri'nde 2017 yılında kurduğumuz "Cimsa Americas Cement Manufacturing and Sales Corp." ünvanlı şirketimize yatırımımız devam ediyor. Şirketimiz Nisan sonunda faaliyetlerine başlayacak ve artık ürünlerimizi müşterilerimize doğrudan ulaştıracacağız. Çalışmalarımız neticesinde Orta Doğu, Avrupa, Kuzey Afrika ve Amerika başta olmak üzere 65'i aşkın ülkeye beyaz çimento ve özel ürünler ihraç ediyor, müşterilerimizin diledikleri zamanda ve yerde ürünlerimize ulaşmasına olanak sağlıyoruz" dedi.

ODE, Küresel Marka Yolculuğunu 2019'da da Hız Kesmeden Sürdürecek

Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli en büyük yalıtım firması ODE'nin İstanbul'da beyaz yaka çalışanlarına yönelik düzenlediği Paylaşım Toplantısı'nda, şirketin 2018 performansı değerlendirildi ve 2019 hedefleri ele alındı.

Yalıtımda dünya markası olma vizyonu doğrultusunda faaliyetlerine aralıksız devam eden ODE Yalıtım, çalışanlarıyla buluştuğu Paylaşım Toplantısı'nda 2018 yılını değerlendiren, 2019 hedeflerini masaya yatırdı. Satış-pazarlama, finans, insan kaynakları ve üretim bölümlerinin yöneticilerinin de katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda ODE Yalıtım Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Erhan Özdemir, ODE Yalıtım Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Kemal Direk ve ODE Yalıtım Teknik Genel Müdür Yardımcısı Tarık Uslu birer konuşma yaptı. Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Erhan Özdemir, konuşmasında hem dünyanın hem de Türkiye'nin içinden geçtiği zor koşullara rağmen 2018 yılında büyüme hedeflerine ulaştıklarını vurguladı. ODE olarak 5 kıtada 70'in üzerinde ülkeye ihracat yaptıklarını hatırlatan Özdemir, "İhracat, ODE'nin büyümesi içindeki itici gücünü koruyor. 2018'de ihracatımızı bir önceki yıla oranla dolar bazında yüzde 30'un üzerinde artırdık. Bu da büyüme hedeflerimizi yakalamamızda büyük bir rol oynadı. 2019 yılı için ise, pazarlarımızı çeşitlendirmeye devam ederek, mevcut pazarlarımızda ise daha da derinleşerek, yurtdışı gelirlerimizin toplam ciromuz içindeki payını yüzde 40'a çıkarmayı planlıyoruz" dedi.

Erhan Özdemir: "Katma Değerli Hizmetlerle Ayrışacağız"

2018'in genel olarak zor bir yıl olduğunu, 2019'un ise daha da zor



olacağının öngörüldüğünü aktaran Erhan Özdemir, bu beklentiye rağmen ODE Yalıtım'ın bu yıl da istikrarlı bir şekilde büyüyeceğini, bunun için gerekli tüm adımları şimdiden kurguladıklarını ifade etti. Bu yıl izleyecekleri yol haritasını yeni bir anlayışla hazırladıklarına işaret eden Özdemir, şöyle konuştu: "Bugün artık rekabet geçmişe nazaran çok daha zor. Buna ek olarak hızlı olmak ise, eskisinden çok daha hayati. Artık şirketler eskiden yaptıklarını yapmaya devam ederek çağın ve rekabetin gerektirdiği dinamiklere uyum sağlayamaz, ayakta kalamazlar. Rakiplerinden farklarını ortaya koymak durumundalar. Biz de ODE olarak bu vizyonla, 2019'da katma değerli hizmetlerimizle ayrışacağız. Bizleri rekabette bir adım öne çıkaracak bu hizmetlerle, paydaşlarımıza yarattığımız katma değeri artıracamız diye konuştu.

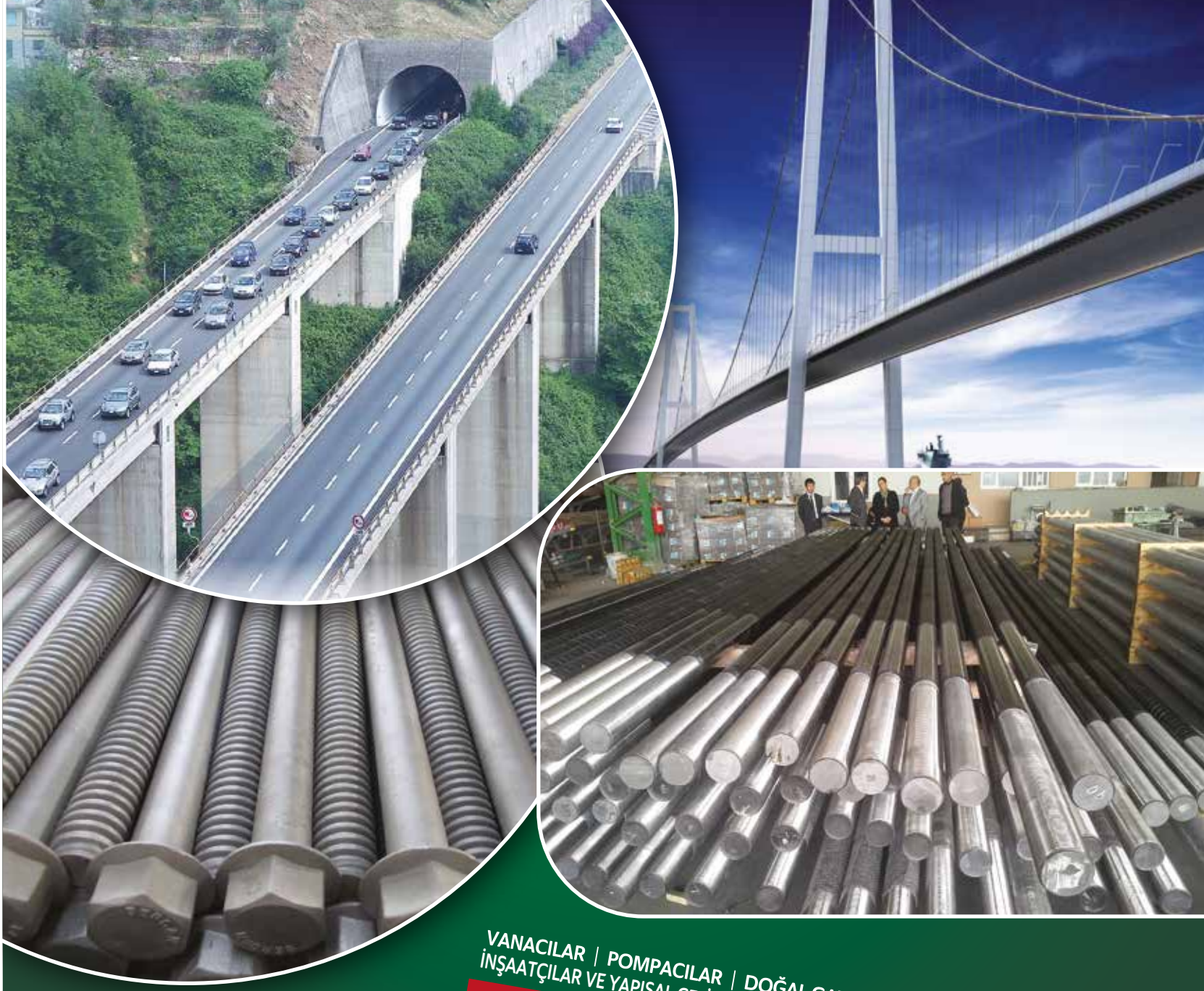
Kemal Direk: "2018'e Önceden Hazırlıklıydık, Olumsuzlukları Asgaride Tutmayı Başardık"

ODE Yalıtım Mali İşler Genel Mü-

dür Yardımcısı Kemal Direk ise 2018'in stresi ve sürprizleri yüksek bir yıl olduğunu hatırlattı. 2018'i, geçmişten bu yana beklenen, ancak tarihi tam olarak kestirilemeyen birikmiş sorunların açığa çıktığı bir yıl olarak nitelendiren Direk, "2018'de yaşanan kırılmalar, bu ölçüde olmasa da beklediğimiz bir şeydi ve öncesinde yaptığımız hazırlıkların sonucunu birebir görme fırsatı bulduk.

Tarık Uslu: "Dijitalleşme Alanında Farklı Projeler Üzerinde Çalışmalarımızı Sürdüreceğiz"

ODE Yalıtım Teknik Genel Müdür Yardımcısı Tarık Uslu ise konuşmasında bu yıl odaklanacakları konuları; ihracat, yeni ürün geliştirme ve maliyetlerin azaltılması olarak sıralayarak, şöyle konuştu: "Yaptığımız bu Paylaşım Toplantısı ile stratejimizi ve hedeflerimizi tüm çalışanlarımızla paylaşmış olduk. Bu yıl odağımızdaki öncelikli konular ihracat, yeni ürünler ve ODE'nin rekabet gücünü daha da arttırmak için üretim proseslerindeki verimin artırılması olacak" dedi.



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

DemirDöküm, İTÜ Endüstri Mühendisliği Öğrenci Sempozyumu'nda gençlerle buluştu

DemirDöküm, İTÜ Endüstri Mühendisliği Öğrenci Kulübü tarafından bu yıl 26'ncı kez düzenlenen "Endüstri Mühendisliği Öğrenci Sempozyumu"na katıldı. 84 üniversite ve 96 farklı bölümden 2 bini aşkın katılımcı ile gerçekleşen sempozyumda konuşmacı olarak yer alan DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna, iş dünyasının dijital dünya ile pazarlama alanında yaşadığı dönüşümü öğrencilerle paylaştı.

Türkiye iklimlendirme sektörüne 65 yılda birçok ilki kazandıran DemirDöküm, İTÜ Endüstri Mühendisliği Öğrenci Kulübü tarafından bu yıl 26'nci kez düzenlenen "Endüstri Mühendisliği Öğrenci Sempozyumu"na katıldı. Her sene iş ve teknoloji trendlerine uygun olarak belirlenen bir ana tema etrafında şekillenen sempozyumda, DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna konuşmacı olarak yer aldı. Yaptığı sunumda pazarlamanın yıllar içinde evrimini anlatan Erdem Ertuna, DemirDöküm'ün dijital dönüşüm ve müşteri deneyimini geliştirmeye yönelik yaptığı çalışmaları gençlerle paylaştı.

İş dünyasında yaşanan endüstri 4.0 dönüşümünün, pazarlama dünyasında da yıllar içerisinde gerçekleştiğini, ürün odaklı stratejinin ilerleyen yıllarda tüketici odaklı yaklaşımla değiştiğini ve internetin tüketicilerin hayatlarına girmesiyle birlikte insan odaklı bir evrim geçirdiğini söyleyen Erdem Ertuna, Pazarlama 4.0 ile tamamen dijital bir dünyanın kapılarının aralandığını belirtti. Pazarlama dünyasındaki rekabetin dijital dünya ile farklı bir boyuta taşındığını belirten Ertuna, 7'den 70'e herkesin dijital dünyada yer aldığını,



DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna

aktif 48 milyon kullanıcının günlük 3 saat 45 dakikasını dijital dünyada geçirdiğini söyledi. Ertuna; "Yaşanan bu dönüşüm tüketicilerin satın alma sürecinde de değişim yarattı. Sektörümüz özelinde örnek vermem gerekirse, evine yeni bir kombi almak isteyen tüketici bütçe ve ihtiyacını belirledikten sonra marka hakkında araştırma yapıp, fiyat ve teknik özellikleri karşılaştırıyor. Tüketicilerin yüzde 79'u satın alma yolculuğunu dijitalde yapıyor. DemirDöküm olarak biz de dijital dünyadaki varlığımızı, yatırımımızı her geçen gün artırıyoruz" dedi.

DemirDöküm'ün bu doğrultuda 2018'de ilk kez reklam kampanyasını dijital mecralarda hayata geçirdiklerini söyleyen Erdem Ertuna; "Tüketiciler artık klişe reklam yerine kaliteli içerikler izlemek istiyor. Geçen yıl hayata geçirdiğimiz

reklam kampanyamız ile tüketicilerimizin gönüllere dokunmak istedik. Kampanyamızda oyuncu kullanmadık, standart kuralları takip etmedik. Her şeyin doğal olmasını istedik. Kampanyamızda doğru seçimleriyle ömür boyu süren bir mutluluğun sırrını yakalayan çiftlerin bağlılık, aşk ve yardımlaşma ile dolu yaşam hikayelerini yansıttık. Dijitalde kurguladığımız reklam kampanyamız ile 16 milyon erişim sağlayıp, 10 milyon izlenmeye ulaştık. Tüketicilerimiz ile kurduğumuz duygusal bağ ile bizleri gururlandıran iki ödül kazandık. Kristal Elma ödüllerinde 'Online Filmler Kurumsal İmaj' kategorisinde Gümüş Elma ödülünü kazandık. Felis Ödüllerinde de 'İnternet Filmleri Dayanıklı Tüketim Ürünleri Kategorisi'nde birincilik DemirDöküm'ün oldu" açıklamasını yaptı.

Kar Yapı, Evim Türkiye Fuarı'nda

Gurbetçilerle Buluştu

Almanya'da düzenlenen Evim Türkiye Fuarı'nda gurbetçilerle buluşan Kar Yapı, standında yüzlerce kişiyi ağırlayarak 12 adet ön satış sözleşmesi imzaladı. Üç gün süren fuarda 'Edonia Garden' projesi yoğun ilgiyle karşılandı.



Türkiye'nin önde gelen müteahhitlerinin tüm ihtiyaçlarına yanıt veren Kar Group çatısı altında faaliyetlerini sürdüren Kar Yapı, Almanya'nın Düsseldorf kentinde düzenlenen fuarda gurbetçi vatandaşlarla buluştu. Üç gün süren ve binlerce kişiyi ağırlayan fuarda 'Edonia Garden' projesini tanıtan Kar Yapı, 12 adet ön satış sözleşmesi imzaladı.

Türkiye'de bir ev sahibi olmayı hayal eden gurbetçilerin ayağına giderek Pendik'te hayata geçirdiği 'Edonia Garden' projesini tanıtan ve yoğun ilgiyle karşılaştıklarını ifade eden Kar Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü, bu yıl ilk kez düzenlenen fuardan beklentilerinin de üzerinde verim sağladıklarını belirtti.

Fuarla ilgili bilgi veren Üçüncü "Fuar, 3 milyondan fazla Türk'ün yaşadığı Almanya'ya ve komşu ülkelere hitap ediyor olmasından dolayı büyük önem taşıyor. Birliklerini Türkiye'den ev alarak değerlendirmek isteyen gurbetçilerimiz için büyük bir fırsat sunduk. Onlar da bu fırsatın önemini gördüler ve ciddi ilgi gösterdiler. Üç gün boyunca yüzlerce kişiyi ağırlayarak projemizi tanıtırma fırsatı bulduk. Maketimiz özellikle ilgi çekti. Gurbetçi vatandaşlar maket üzerinde incelemeler yaparak projeyi yerinde görmek için Türkiye'ye geleceklerini ifade ettiler. Fuarda ayrıca 12 adet ön satış sözleşmesi imzaladık" dedi.

Kar Yapı tarafından Pendik'te hayata geçirilen 'Edonia Garden'

10'ar katlı 4 blokta 388 adet konut ve 12 adet ticari ünitelerden oluşuyor. Metrekare büyüklükleri brüt 62.49 m2 ile 147.41 m2 arasında değişen 1+1, 2+1 ve 3+1 dairelerden meydana gelen proje, geniş sosyal donatı ve spor alanlarına sahip bulunuyor. Dokuz dönüm peyzaj ve açık alanı olan projede; açık yüzme havuzu, çocuk havuzu, basketbol sahası, fitness center, hamam, sauna, buhar odası, kapalı ve açık çocuk oyun alanları, kafeterya, süs havuzları ve yürüyüş yolları yer alıyor. 'Edonia Garden', iki katlı otopark ve her daireye özel bir araçlık alanı imkanıyla da öne çıkıyor. Lokasyon ve ulaşım kolaylığıyla da farklılaşan 'Edonia Garden', merkezi noktalara yakınlığıyla da dikkat çekiyor.

Ytong Gürültü Bariyeri ile Trafik Kaynaklı Çevresel Gürültünün Azaltılmasına Yönelik Çözümler

Ytong firması Türkiye’de, “Çevresel Gürültünün Değerlendirilmesi ve Yönetimi Yönetmeliği” ile çevresel gürültüye maruz kalınması sonucu kişilerin huzur ve sükûnunun, beden ve ruh sağlığının bozulmaması için gaz beton gürültü bariyerleri üretmektedir.

Gürültü bariyeri üzerindeki ses dalgalarının hareketlerini basit bir dille ifade edebilmek için ses dalgalarını kaynaktan yayılan bir dizi ışın olarak düşünebiliriz. Kaynaktan çıkan ses alıcıya doğrudan düz bir çizgi halinde veya dolaylı olarak yansıma veya kırınım yoluyla ulaşacaktır. Kaynak ile alıcı arasında gürültü bariyeri konulmasıyla kaynaktan alıcıya olan direk yol engellenmiş olur. Ses dalgalarının bir gürültü bariyerinin üzerindeki hareketleri şematik olarak aşağıda gösterilmektedir.

Gürültü Bariyerleri ve Malzemeler

Günümüzde gürültü bariyerleri çeşitli malzemelerden yapılabilmektedir. Bu malzemeler arasında beton, metal, plastik, şeffaf malzemeler (akrilik ve cam gibi), kil kâğıt birimler, ahşap ve donatılı gazbeton paneller sayılabilir. Bunun dışında bitkilendirme, bitkilendirilmiş toprak setleri veya setlerin üzerine inşa edilmiş gürültü bariyerleri ile de gürültü kontrolü uygulamaları yapılmaktadır.

Ytong Gürültü Bariyerleri

Gürültü bariyeri yapımında gazbeton malzemesi özellikle Avusturya, Amerika gibi ülkelerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye’de de Ytong firması, gazbeton gürültü bariyerleri konusunda çözümler üretmektedir. Ytong Gürültü Bariyeri donatılı gazbeton sınıfında olup, büyük boyutlu panel elemanlardır. Ge-



nellikle beton temellere sabitlenmiş çelik direklerin arasına yatay olarak yerleştirilir. Gazbeton gürültü bariyerlerinin kurulumu basittir ve yüksek ses yalıtım özelliği ile etkin gürültü koruması sağlar.

Gürültü Bariyeri Tasarım Kriterleri ve Ytong Bariyerler

Gürültü bariyeri tasarımında etkili olan kriterleri, akustik kriterler ve akustik olmayan kriterler olarak iki kategoride ele alabiliriz. Akustik olmayan kriterler arasında yer alan ‘estetik’ konusu bir hayli önemlidir. Gürültü bariyerleri yapısı gereği uzun ve yüksek yapılar olduğu için, şehir mimarisi, peyzaj, komşu binalarda yaşayanlar ve yol üzerindeki görsel etkileri, akustik ve yapısal performansı ile birlikte düşünülerek bütüncül bir yaklaşımla tasarlanmalıdır.

Ytong Gürültü Bariyerinin Akustik Performansı

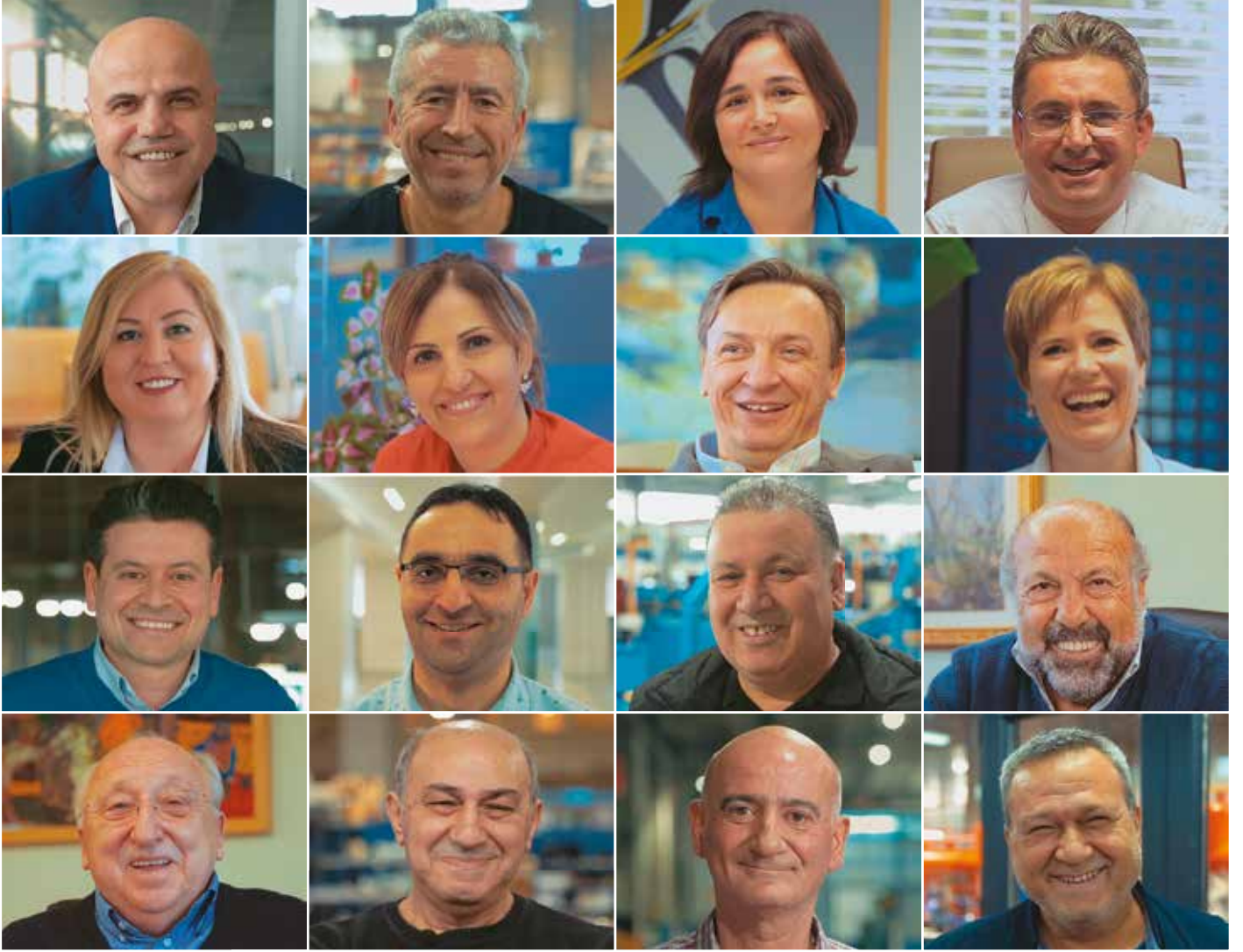
Ses yalıtımı: Yeterli ses yalıtım değerine sahip gürültü bariyerleri, ses dalgalarının direk olarak geçişini önemli ölçüde engeller. Bir gürültü bariyerinin ses yalıtım özelliği malzemenin kütlesine bağlıdır. Bu nedenle gürültü bariyerinde kullanılacak olan malzemelerin kütlesi 20 kg/m²’den daha az olmamalıdır.



Akustik testleri yapılmış olan 15 cm kalınlıktaki Ytong Gürültü Bariyerinin (G3 sınıfı) kütlesi 108 kg/m²’dir.

Sesin kırınımı: Gürültü bariyerinin tepe noktasından kırılan ses, bariyerin akustik performansını etkileyen faktörlerden biridir. Eğer alıcı bariyerin akustik gölge bölgesinde ise alıcı tarafındaki genel ses seviyesinde ciddi azalmalar sağlanabilir. Kırılan sesin genel ses seviyesine etkisinde sesin kat ettiği yolun uzunluğu da önemlidir. Daha yüksek bariyerler yapılarak sesin alacağı yol uzatılabilir ancak bu her zaman uygulanabilir bir çözüm olmayacaktır. Bu durumda bariyerin tepe noktasındaki kırınımın açısını değiştirecek şekilde tasarımlar yapılabilir.

Sesin yansıması/yutulması: Gürültü kaynağı ile alıcı arasında bir bariyer yapıldığında kaynaktan çıkan ses alıcıya dolaylı olarak kırınım ve yansıyarak da ulaşmaktadır. Burada yansıyan ses özellikle sert ve düzgün yüzeyli malzemelerde bir gürültü kaynağı gibi davranarak alıcı tarafındaki genel ses seviyesini artırabilir. Birtakım önlemlerle yansıyan sesin etkisini azaltmak mümkündür.



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

Son 6 Ayda En Fazla

Kadıköy'de Ev Arandı

Stresli ve çok zaman alan ev arama süreçlerini zahmetsiz hale getiren “Zingat Bana Ev Bul” uygulaması ilk 6 ayda büyük ilgi topladı. Türkiye’nin dört bir yanındaki 68 şehir arasında ücretsiz “Zingat Bana Ev Bul” servisine en yoğun talep İstanbul, İzmir ve Ankara’dan geldi.

Zingat Bana Ev Bul

Hayalinizdeki Evi
Zingat Bulsun.



BİZ
BULALIM
SİZ
SEÇİN

VAKTİNİZ
SİZE
KALSIN

ÜCRETSİZ
HİZMET

Pazarlama platformu Zingat.com, ev arama alışkanlıklarına bir yenisini daha eklediği hizmetiyle gayrimenkul sektöründe yeni bir dönemi başlattı. Ücretsiz “Zingat Bana Ev Bul” servisi; satılık ya da kiralık ev, iş yeri ve arsa arayan kişileri gayrimenkul profesyonelleriyle buluşturarak bu zorlu süreci daha akıllı ve hızlı hale getirdi.

En Fazla Arama İstanbul, İzmir ve Ankara’dan Geldi

Yeni bir ev arayışına giren binlerce kişi, Zingat.com’daki “Bana Ev Bul” bölümüne girerek nasıl bir ev hayal ettiğini ve bütçesini belirtti. Bu adımın sonrasında Zingat.com uzmanları bu kişileri arayarak daha detaylı sorular sordu ve verilen cevaplara göre en uygun gayrimenkul alterna-

tiflerini sunabilecek iş ortaklarına yönlendirdi.

En fazla “Zingat Bana Ev Bul” diyen şehirler sırasıyla İstanbul, İzmir ve Ankara oldu. Üç büyükşehir Muğla, Antalya, Kocaeli, Aydın, Balıkesir ve Adana takip etti. Ev arama sürecinde zamandan tasarruf etmek ve stresini azaltmak isteyen kullanıcılar, Çanakkale’den Hakkâri’ye Türkiye’nin dört bir yanındaki toplam 68 şehirden arama yaptı.

Kadıköy İlk Sırada

Bugüne dek “Zingat Bana Ev Bul” hizmeti kullanılarak en çok aranan ilçe Kadıköy oldu. Kadıköy’ü Beşiktaş, Beylikdüzü ve Bahçelievler takip etti. Beşinci sıraya ise Ankara’nın Çankaya ilçesi yerleşti. Bursa’nın Nilüfer ilçesi ve Muğla’nın Bodrum ilçesi

de uygulama üzerinden en çok aranan ilçeler arasında yer aldı.

Hem Ev Arayanlar Hem de Gayrimenkul Danışmanları İçin Akıllı Çözüm

Gayrimenkul sektörüne tamamen kişiselleştirilmiş bir çözümle yepyeni bir deneyim getirdiklerini belirten Zingat Bana Ev Bul Proje Müdürü Özge Günay Murat, “Projeyi hayata geçirdiğimizden bu yana sadece 6 ay geçti ve bu kadar kısa bir sürede kullanıcıların bu deneyime hızla adapte olduklarını gördük. ‘Zingat Bana Ev Bul’ diyen kişi sayısı her ay iyi bir ivmeyle yükseliyor. Seçkin emlak ofisleri ve birinci el proje geliştiricilerinden oluşan Zingat.com iş ortaklarının portföylerinde herkesin kriterlerine uygun evleri bulabiliyoruz.

Bosch Termoteknik Akademi,

Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri ile Buluşmaya Devam Ediyor

Farklı Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri'nde düzenlediği eğitim programlarıyla Bosch Termoteknik Akademi, sektöre katkı sağlıyor.



Bosch Termoteknik bünyesinde çalışmalarını sürdüren Bosch Termoteknik Akademi; şirket eğitim faaliyetleri ve sektöre katkıların yanı sıra, meslek liselerinde de çalışmalarını sürdürüyor. Meslek lisesi öğrencilerinin eğitimine ve gelişimine büyük önem veren Bosch Termoteknik Akademi, öğretmenler için de teknik eğitim programları uyguluyor.

Bosch Termoteknik Akademi, Kariyer Günleri kapsamında İnegöl Hacı Sevim Yıldız-2 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bir eğitim daha gerçekleştirdi. Yaklaşık 65 Tesisat Teknolojisi ve İklimlendirme Alanı öğrencisine; Bosch Global ve Bosch Türkiye tanıtımı, Bosch ve Buderus markalarının tanıtımı, doğalgaz sektörünün geleceği ve kombi çalışma prensipleri ve çalışma kuralları hakkında bilgi verildi.

Etkinliğe ayrıca Bosch Termoteknik Bursa İnegöl Yetkili Servisi İnegöl Soğutma'dan Abdul Samet Ünlüsoy ve Tayfun Bıçak da katıldı.

Öğrencilerin gelişimleri ve teknik açıdan iyi bir altyapıya sahip olmaları için çeşitli faaliyetler yapan Bosch Termoteknik Akademi yetkililerine, İnegöl Hacı Sevim Yıldız-2 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi müdürü tarafından plaket verildi.

Mimarlık ve Tasarımın Geleceği

Arch+Dsgn Summit 2019'da Konuşulacak

Mimarlık ve tasarımın profesyonellerinin katılımlarıyla her sene yoğun bir ziyaretçi akınına uğrayan mimari ve tasarım zirvesi Arch+Dsgn Summit, bu sene “Mimari ve Tasarımda Gelecek” temasıyla 5-6 Nisan tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleşecek.

Geçtiğimiz sene ikincisi “Mimari ve Tasarımda Yeni Yaklaşımlar” temasıyla yoğun ilgi gören ve Türkiye'nin en geniş kapsamlı mimarlık ve tasarım disiplinlerini buluşturan ilk ve tek zirvesi Arch+Dsgn Summit, bu sene de tüm yaratıcı endüstrileri, yurt içinden ve yurt dışından mimarlık, iç mimarlık, grafik ve endüstri ürünleri tasarımı alanında 20.000'in üzerinde sektö-

rün değerli profesyonellerini ve öğrencileri bir araya getirerek 5-6 Nisan tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda “Mimari ve Tasarımda Gelecek” temasıyla üçüncüsünü gerçekleştirecek.

Bu sene Baunit ana sponsorluğunda gerçekleşecek etkinlikte mimarlık, iç mimarlık, grafik ve endüstri ürünleri tasarımı alanında dünyaca ünlü isimlerin yer alacağı panel ve konferansların

yanı sıra ziyaretçileri atölyeler, sektör profesyonelleri tarafından tasarıma imza atmanın doğaçlama bir biçimde anlatıldığı BiKahve Sohbetleri, 20 saniye 20 slayt konseptiyle gerçekleşecek dinamik sunumlarla ziyaretçilere beyin fırtınası yaşatacak Pecha Kucha, mimarlık ofislerinin alanında deneyimli markalarla biraraya geleceği Mimarka Buluşmaları ve sergiler gibi birçok aktivite karşılıyor olacak.



FREE MATCH & SUPER FREE MATCH

Multi Klima Serileri

5 kW'dan 12 kw'a kadar 1-5 iç ünite bağlanabilen Free Match ve 14 kW-16 kW kapasiteli 8-9 iç ünite bağlanabilen Super Free Match Multi Klima Sistemleri ev, otel, ofis gibi pek çok farklı ortam için iklimlendirme çözümü sunar.

GREE
gree.com.tr



- Yüksek Enerji Tasarrufu
- Kompakt Tasarım
- Kablosuz Kumanda*
- Dahilli Drenaj Pompası**
- Düşük Voltajda Çalışma
- Hafıza Fonksiyonu
- Akıllı Defrost
- Geniş Çalışma Sıcaklık Aralığı

*Tüm modellerde standart.

**Kanallı ve kaset tipi modellerde standart.

R410A

3 YIL
GARANTİ

TLC

tlcklima.com

TLC Klima San. ve Tic. A.Ş.

Mahir İz Cad. No:8/6 Altunizade 34662 Üsküdar / İstanbul

T: +90 216 474 85 00 F: +90 216 474 48 01 E-mail: info@tlcklima.com

0538 040 70 20 / Çağrı Merkezi: 0850 888 88 52



/ tlcklima



@tlcklima

Creavit, 2019 Banyo Trendlerini Ziyaretçilerine Tanıttı

Tasarım çizgisini güncel akımlar üzerine kurgulayan Creavit, tüketici beklentileri ve farklılaşan yaşam tarzlarına cevap verecek yepyeni ürünlerini her sene olduğu gibi bu sene de ilk defa Türkiye'nin en büyük seramik, banyo ve mutfak fuarı olan Unicera' da sergiledi.



Yenilikçi ürünleri kullanıcıyla buluşturmaya odaklanan Creavit, dünyaca ünlü Türk tasarımcı Defne Koz ile güçlerini birleştirerek tasarladığı yeni koleksiyonu Foglia'nın lansmanını, çok sayıda mimar, tasarımcı, akademisyen ve basın mensubunun da katılımıyla Unicera Fuarı'nda gerçekleştirdi.

Doğanın Sesleri de Creavit Standındaydı

Tasarımlarında doğadan ilham alan Creavit, ürün yelpazesine "doğa uyanıyor" sloganı ile eklediği yeni Defne Koz imzalı Foglia banyo serisinin tanıtımını, lansmana özel kurgulanan bir performansla gerçekleştirdi. Etnik Müzik, Ses terapileri konusunda ülkemizin öncü ritim sanatçılarından olan Cenk Sarkuş'un Hangd-

rumıyla, İstanbul Opera Balesi Orkestrası üyesi Pınar Sivritepe'nin Arpıyla, ruhumuzun derinliklerine seslendikleri projeleriyle UNICERA Creavit standında performans sergilediler. Performans hem görsel hem de işitsel olarak Creavit ürünlerinin estetiği ve yaratıcı tasarımlarıyla mükemmel bir eşleşme sağladı.

Creavit Yepyeni Ürünlerle Unicera Fuarı'nda

Creavit, 5mm'lik kenar kalınlığı ile sektörde büyük beğeni toplayan ultra ince lavabo serisinin yeni ürünlerini bu sene ilk defa Unicera'da sergiledi. Banyosunda sadeliğin çekiciliğinden ve teknolojik yeniliklerden ödün vermeyenler için tasarlanan çekmece içi led aydınlatmalı asma banyo mobilya takımı Creta; minimal-kom-

pakt tasarımı ile göz dolduran Ante; geniş saklama hacmi, özel dokulu kapak detayı ve beyaz, antrasit, cappuccino renk alternatifleriyle banyosunda sakin, huzurlu bir hava yakalamak isteyenler için Yoga banyo mobilyası, Creavit'in Unicera'da bu yıl banyo mobilyası kategorisinde sergilediği yeni ürünler bazıları oldu. Armatür ve duş sistemleri ürün grubunda ise, iki yeni tasarım ürünü ile ön plana çıkmayı hedefleyen Creavit, banyoda sonsuzluğun simgesi olacak İtalyan dizaynı Infinity lavabo armatürü ve duшта ihtiyaç duyduğunuz tüm kişisel bakım ürünlerini bir arada tutmaya olanak sağlayan, entegre etajer-havluluklu ve termostatik tuşlu kumanda paneli Ocean'ı ziyaretçilerin beğenisine sundu.

**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



Danfoss ve UQM Technologies Inc.

Satınalma Anlaşması İmzaladı

Danfoss ve UQM Technologies Inc. şirketinin satınalma anlaşması kararıyla Danfoss, deniz, yol ve arazi araçları piyasasındaki sağlam konumunu daha da kuvvetlendirecek.

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

Danfoss, 21 Ocak 2019 tarihinde UQM Technologies Inc. şirketiyle kesin birleşme anlaşmasını imzaladı. Danfoss, bu anlaşma doğrultusunda UQM'nin tedavüldeki tüm adi hisse senetlerini satın alacak. 250 kW'ye uzanan güç aralığındaki motor ve inveterler alanında öncü bir uzman ve bir teknoloji lideri UQM'i satın alması sonrası Danfoss, mevcut ürün gamına önemli ve tamamlayıcı bir teknoloji ekleyecek.

Danfoss Başkan ve Baş Yöneticisi Kim Fausing konuyla ilgili yaptığı açıklamada şöyle dedi: "UQM ile yaptığımız ve Danfoss'un piyasalardaki konumunu daha da kuvvetlendirecek olan bu anlaşmayı duyurmaktan büyük bir memnuniyet duyuyorum. Gerçekleştirdiğimiz bu birleşme sayesinde dünya çapında faal olduğumuz piyasalara en uygun çözümleri içeren eksiksiz paketler sunabileceğiz ve müşterilerimiz hangi teknolojiyi tercih ederlerse tam destek verebileceğiz. Böylece faal olduğumuz piyasalarda büyümeyi sürdürebilecek, otobüs ve kamyon piyasasında da ek büyüme sağlayabileceğiz. Otobüs, kamyon, arazi araçları ve denizcilik



Danfoss Başkan ve Baş Yöneticisi Kim Fausing

piyasalarında, bu piyasalarda uygulanan katı emisyon düzenlemeleri ve elektrikli çözümlerin sağladığı verim ve üretkenlik kazanımları karşısında talebin hızlı bir şekilde arttığını görüyoruz. Kuzey Amerika'daki güçlü erişimimiz sayesinde bu anlaşma, mevcut küresel satış ve üretim ayak izimizin tamamlayıcısı olacak ve deniz, yol ve arazi araçları piyasalarındaki sağlam konumumuzu daha da kuvvetlendirecek" dedi.

UQM Technologies Başkan ve Baş Yöneticisi Joe Mitchell de konuyla ilgili açıklamasında; "Ürün, iş modeli, strateji ve önceliklerimiz birbirlerine çok benzer olduğu için UQM'nin Danfoss'a çok faydalı olacağını düşünüyoruz. Daha büyük bir küresel kuruluşa dahil olmak

diğer uluslararası oyuncularla rekabet etme gücümüzü büyük ölçüde arttıracak, yeni piyasalara erişim sağlayacak ve UQM'nin bugün UQM denince akla gelen yüksek mühendislik ürünü elektrikli itiş ürünlerini geliştirmeye devam etmesine olanak sağlayacak. Anlaşmanın UQM'yi özellikle de Danfoss'un halihazırda faaliyet gösterdiği Çin ve Hindistan gibi kilit coğrafyalarda geleceğe çok iyi hazırladığına ve hissedarlarımız için cazip getiriler sağlayacağına inanıyoruz. Başarılarımızdan gurur duyuyoruz. Danfoss ile birlikte, hizmetlerimizi müşterilerimiz için geliştirebileceğimiz, teknoloji yatırımları yapabileceğimiz ve temel piyasalarımızın daima değişen dinamiklerine ayak durabileceğimiz geleceği dört gözle bekliyoruz" dedi.

DYO; “Yarınlar İçin Değer” Projesiyle Vazgeçilmez Değerlere Destek Oldu

“Yarınlar İçin Değer” kurumsal sosyal sorumluluk projesiyle Türkiye’nin geleceğine katkı sağlayan DYO, bu kapsamda geliştirilen “Ustalığa Değer” ile 3 yılda 416 boya ustasına, “Öğrenmeye Değer” ile de 42 binden fazla öğrenciye ulaştı. “Okullara Değer” adı altında oluşturulan okul boyama ve boya kullanımı standartları kılavuzu çerçevesinde ise 10 ildeki 10 okulda model uygulama gerçekleştirildi.



Eğitimden kültür-sanata, spordan çevreye kadar farklı alanlarda geliştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle Türkiye’nin geleceğine katkı sağlamayı hedefleyen DYO Boya’nın “Yarınlar İçin Değer” projesi, gelecek nesillere ve topluma değer katıyor. DYO, 2016 yılında hayata geçirdiği “Yarınlar İçin Değer” kurumsal sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde “Öğrenmeye Değer”, “Ustalığa Değer” ve “Okullara Değer” temalarıyla “vazgeçilmez” değerleri ortaya koyuyor.

416 Ustaya Ulaşıldı

DYO, “Ustalığa Değer” projesiyle Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından belgelendirilmiş birikimli ve deneyimli ustaların mesleki hayatlarına ivme katmak, bunun yanı sıra mesleğe yeni katılmış genç ustaların sektörel eğitimleri almalarını teşvik etmeyi hedefliyor. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi tarafından oluşturulan eğitim içerikleri yine MSGSÜ Mimarlık

Fakültesi, İç Mimarlık Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Burçin Cem Arabacıoğlu tarafından uygulamaları başlatılan “Ustalığa Değer” projesi 2018 yılında 5 ilde, 5 eğitim uygulamasıyla 100, üç yılda ise toplam 416 ustaya ulaştı. Eğitim sonunda yapılan sınav ile başarılı olan ustalar MSGSÜ Sürekli Eğitim Merkezinden başarı belgesi almaya hak kazandı.

2018’de 8 Bin 483 Çocuğa Ulaşıldı

“Yarınlar İçin Değer” kapsamında geliştirilen “Öğrenmeye Değer” projesinde ise ilkokullarda öğrenci, öğretmen, idareci ve velileri renk, mekân kullanımı, ısı ve ışık unsurları hakkında bilgilendirilmesi hedeflendi. İlk etapta “Öğrenmeye Değer” projesiyle Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi ve Eğitim Bilimleri Bölümleri akademisyenlerinden bir danışma kurulu oluşturuldu. Bu kurul tarafından renk, mekân kullanımı, ısı ve ışık unsurları hakkında bilgiler veren eğitim içerikleri hazırlandı. Proje

kapsamında okullarda görev yapan idareciler, sınıf öğretmenleri ve okul aile birliği üyelerine eğitimler verildi.

10 İlde 10 Okulda Model Uygulama Yapıldı

“Okullara Değer” projesi çerçevesinde okul boyama ve boya kullanımı standartları kılavuzu, Milli Eğitim Bakanlığı katkılarıyla, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi ve DYO işbirliğinde oluşturulan çalışma grubu ile Türkiye genelini temsil eden 10 ilde farklı coğrafi, iklim ve yerleşim koşullarında yer alan okul tipleri belirlenerek, uygun okul boyama ve boya kullanımı önerileri geliştirildi. Milli Eğitim Bakanlığı’na bağlı tüm okullara yönelik hazırlanan bu kılavuza uygun olarak akademik eğitime katılmış ustalar tarafından örnek okul boyama uygulamaları gerçekleştirildi. DYO tarafından “Okullara Değer” “okul boyama ve boya kullanımı standartları” kılavuzu kapsamında 10 il ve 10 okulda model uygulama yapıldı.

Fikirtepe Platformu'ndan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na “Yasal Düzenleme” Çağrısı

31 Mart yerel seçimlerinden önce Fikirtepe'de yaşanan kentsel dönüşüm sorunlarının Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın gündemine alınmasını talep eden bölge hak sahipleri, çözüme yasal düzenleme ile başlanmasını talep ediyor.



#lekefikirtepe

Kentsel dönüşümde 2005 yılında pilot bölge seçilen Kadıköy Fikirtepe'de, arsa ve konut sahibi 65 bin mağduru temsilen oluşturulan Leke Fikirtepe Platformu'nun “Sessizliği bozmak için lekeye çivi çak ve pay-

laş!” konulu sanatsal kampanyası, ikinci ayında da devam ediyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na seslerini duyurarak bölgedeki sorunların çözülmesinin hedeflendiği kampanyaya, halkın yoğun ilgisi dikkati çekiyor. 31 Mart

yerel seçimlerinden önce bölge sorunlarının Bakanlık gündemine alınmasını talep eden hak sahipleri, çözüme yasal düzenleme ile başlanmasını bekliyor.

En Çok Yeşil Bina Sertifikası Alan Altıncı Ülke Olduk

Çevre dostu yeşil bina sertifikasına sahip ülkeler belli olurken, Türkiye'nin LEED yeşil bina sertifikasına sahip 6'ncı ülke olduğu görüldü.

Medya takip ve raporlama ajansı PRNet, dünyada yeşil bina sertifikasına sahip ülkeleri konu alan araştırmayı inceledi. PRNet'in Amerikan Yeşil Bina Konseyi USGBC verilerinden ve medya yansımalarından derlediği bilgilere göre, Türkiye'nin LEED yeşil bina sertifikasına sahip 6'ncı ülke olduğu görüldü. Böylelikle, 31 Aralık 2018 itibarıyla 10,90 milyon metrekarelik sınıflandırılmış bina alanına sahip Türkiye'nin 337 adet sertifikasını almış projesi olduğu saptandı. Araştırma 150 ülkeyi kapsarken, Türkiye'nin önünde yer alan 5 ülke Kanada, Çin, Hindistan, Brezilya ve Kore olarak belirlendi. Bu bağlamda bakıldığında da Kanada'nın 46,81 milyon metrekare,



EN ÇOK YEŞİL BİNA SERTİFİKASI ALAN ALTINCI ÜLKE OLDUK

Çin'in 68,83 milyon metrekare, Hindistan'ın 24,81 milyon metrekare, Brezilya'nın 16,74 milyon metrekare ve Kore'nin 12,15 milyon metrekare sertifikalandırılmış alanının olduğu gözlemlendi.

PRNet ve Ajans Press'in gerçekleştirdiği medya araştırmasında,

konu ile ilgili yazılı basına yansıyan haber adetleri de belli oldu. Geçtiğimiz son 5 yılda “yeşil bina” başlığı altında 3 bin 167 haber yansımaları tespit edildi. Yine aynı zaman diliminde yeşil bina sertifikalarıyla konuşulan haber sayısı ise sadece 115 olarak görüldü.



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.



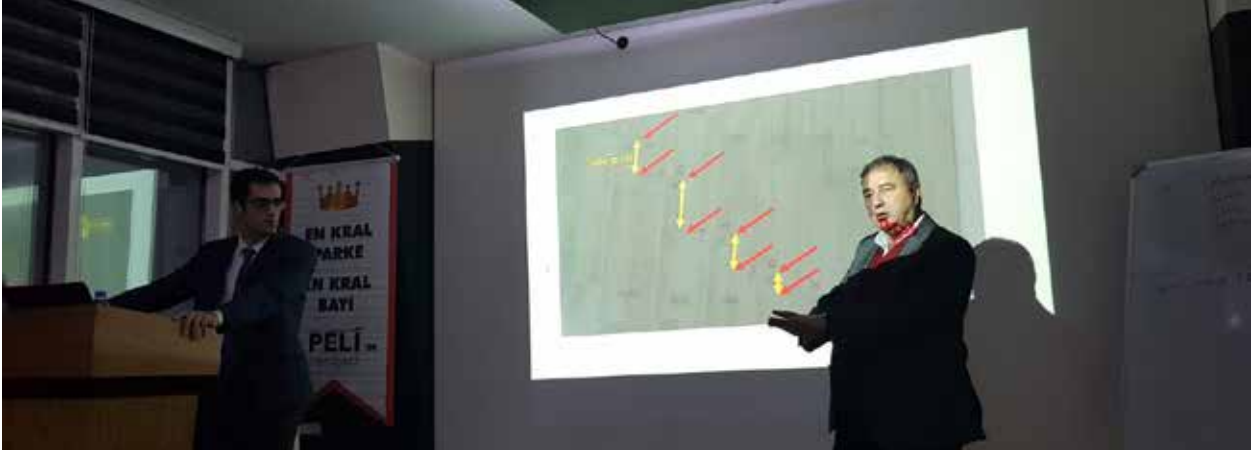
**Kalıp
İskele
Mühendislik**

www.peri.com.tr

Peli, 2019 Yılı'nın İlk Usta Seminerini Diyarbakır Bölge'de Gerçekleştirdi

Peli®

Peli Parke'nin Diyarbakır Bölge Bayii Ağüloğlu (Boğaziçi) Showroom'unda düzenlediği Usta Seminer'ine 70'in üzerinde parke ustası katıldı. Yılın ilk semineri Türkiye parke sektöründe 3 milyon 200 bin m² satışla lider bölge Diyarbakır Bölge'de yapıldı.



Ustalar için düzenlenen eğitimde açılış konuşmasını yapan Peli Parke İş Geliştirme Müdürü Mehmet Karahasanoğlu "Sizlere burada Peli'nin genel yapısını ve kim olduğunu tanıtacağız. Şirketin tanıtımının ardından özellikle kalite kontrol ekibi olarak sahadan gelen şikayetler, genelde ne tür sorunlarla karşılaştıkları ve bunların nasıl en aza indirilmesi gerektiği ile ilgili bilgileri örneklerle anlatacağız. Sizin soru ve önerilerinizi dinleyeceğiz. Ardından geçtiğimiz yıl başlattığımız Sadakat Programı ile ilgili yenilikleri paylaşacağız" dedi.

Peli'den Ustalarına 3 Saatlik Eğitim

Peli'nin Vezirköprü'de gerçekleştirdikleri üretim tesislerinin anlatıldığı tanıtım filminin ardından Vezirağaç Bünyesinde Kalite Kontrol Yöneticisi olarak çalışan Metehan Nahir hazırladığı sunumla uygulama konusunda

teknik bilgiler aktardı. Ardından Müşteri Şikâyetleri Teknik Yöneticisi Kerem Aydın, uygulama hataları, sahadan gelen şikâyetler, binadan, ustadan ya da ürün kaynaklı hatalar, bu hataların olduğu ve doğru koşullarda nasıl uygulama yapılır ve bu tür sorunlar için alınması gereken önlemleri içeren konuları bir sunumla anlattı. Sahadaki deneyimlerini örneklerle gösterdi ve ustaların sorularını yanıtladı.

Ürünler, ürün özellikleri ve uygulama detayları hakkında detaylı bilgiler içeren eğitim programında ustalar sorularına yanıt aldı, isteklerini ve önerilerini aktardılar.

İş Geliştirme Müdürü Mehmet Karahasanoğlu: "Ustalarımızın Arkasındayız"

Düzenledikleri Seminerlerin amacını anlatan İş Geliştirme Müdürü Mehmet Karahasanoğlu: "Seminerle markamızı, ürünlerimizi, uygulamada doğru koşulları nasıl sağlarız, uygulama alanında

yapılan temel hatalar neler ve ustalarımız için nasıl çalışmalar yapıyoruz tüm bunları anlattık" dedi. Konuşmasına Peli ile ustanın bölge müdürlüklerinde bir muhababı var diyerek devam eden Karahasanoğlu, Peli ustasının uygulama yaptığı zaman aldığı bir hediye puan var, döşemeyi yaptıktan sonra bir sorun yaşarsa çözüm ortağı var. Arkasında Peli gücü var diye devam etti. Bir sorun yaşandığında bölge müdürlüğü aracılığı ile bu sorunun fabrikaya aktarıldığını söyleyen Karahasanoğlu: "Böylece yetkili arkadaşlar harekete geçer. Tek amaç soruna çözüm bulmak ve Peli olarak tüm paydaşlarımızın yanında olduğumuzu vurgulamaktır. Biz ustanın yanında olduğumuzu anlatan sistemler geliştiriyoruz. Eğitimler, Sadakat Programı ve çalışmalarını sürdürdüğümüz yeni projeler geliştirerek ustalara verdiğimiz değeri anlatıyoruz" diye konuştu.

Hidromek'e Ankara Sanayi Odası'ndan Ödül

Dünyanın en büyük 50 iş makinesi üreticisi arasında yer alan HİDROMEK, Ankara Sanayi Odası (ASO) tarafından ödüllendirildi. HİDROMEK, ASO 55'inci Yıl Ödül Töreni'nde "Yaratılan Katma Değer" dalında ödül aldı.



ASO 1'inci Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonu'nda ASO 55'inci Yıl Ödül Töreni düzenlendi. Törene, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, ASO yönetim kurulu üyeleri, sanayiciler, bürokratlar, belediye başkanları, gazeteciler ve çok sayıda davetli katıldı.

Ödül töreninde HİDROMEK, iş makineleri sektörüne sunduğu katma değeri yüksek ürünler ile "Yaratılan Katma Değer" dalında ödül aldı. Ödül, HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Ahmet Bozkurt'a Ankara Sanayi Odası

Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Sanayi Odası 1.OSB Yönetim Kurulu Başkanı Niyazi Akdaş ve Kolin İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Naci Koloğlu tarafından takdim edildi.

Bozkurt: "Ülkemiz İçin Daha Fazla Katma Değer ve İstihdam Yaratıyoruz"

HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Ahmet Bozkurt, yaptığı değerlendirmede, "Başta müşterilerimiz olmak üzere, nitelikli insan kaynağımız ve tüm paydaşlarımızın bize duyduğu güvenle bu başarımızı daha uzun yıllar sürdürmenin gayreti içerisindeyiz. Üretim teknolo-

jilerimiz, Ar-Ge ve tasarım gücümüzle müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına çözümler sunmak temel önceliklerimizdendir. Bu doğrultuda, yeni yatırımlar yapmaya ve yeni ürünler geliştirmeye devam ediyoruz. Ankara'da yer alan HİDROMEK Üretim Üssü'nde, daha önce ithal etmekte olduğumuz şanzıman, aks ve hidrolik redüktör gibi ana komponentlerin üretimini büyük ölçüde kendi bünyemizde gerçekleştirmeye başladık. Böylece bir yandan daha fazla yerlileştirme sağlarken, bir yandan da ülkemiz için daha fazla katma değer ve istihdam yaratıyoruz" dedi.

Yaşam Alanlarımızda Gerçekten Güvende miyiz?

Geçtiğimiz haftalarda İstanbul/Kartal'da çöken ve 21 kişinin hayatını kaybetmesine, 14 kişinin de yaralanmasına neden olan Yeşilyurt Apartmanı faciasından sonra gözler çevre binalar başta olmak üzere hasarlı, taşıyıcı kolon ve kirişlerinde çatlaklar olan binalara çevrildi.



ek olarak bina taşıyıcı demirlerinin korozyon olduğu belirtiliyor.

Yaşam Alanlarımızı Seçerken Ne Yapmalı

Kartal'daki Yeşilyurt Apartmanının çökmesinden sonra içinde yaşadığımız binalarımızın güvenliği bir kez daha gündeme geldi. Maalesef gerekli hassasiyet gösterilmeyen bina güvenliği ve yapı mukavemeti konusu, yaşanan bu faciadan sonra herkesin kafasını kurcalamaya başladı. Öncelikle çarpık kentleşmenin yoğun olduğu İstanbul ilindeki hasar tespitleri başta ilçe kaymakamlıkları olmak üzere, Bayındırlık ve İskân Müdürlüğü elemanları, ilçe belediyeleri ve gerektiğinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi elemanları ile birlikte yapılıyor. Nitekim Kartal'daki Yeşilyurt Apartmanı'nın da çökmesine ilişkin Anadolu Cumhuriyet Başsavcılığı'nca yürütülen soruşturma kapsamında sunulan ön inceleme raporuna göre; binanın inşasında kullanılan beton kalitesinin TSE standartlarına uygun olmadığı ve projede öngörülen beton dayanım sınıfını karşılamadığı ifade edildi. Çalışmalar sırasındaki gözlem ve tespitlere de yer verilen raporda, çöken binanın inşaatında kullanılan betonun, yıkanmamış ve elenmemiş deniz kumundan yapıldığı ve

Benzer felaketlerle karşı karşıya kalmamak, can ve mal güvenliğini koruyabilmek için ev satın alma ya da kiralama sürecinde aslında dikkat edilmesi gereken birçok kıstas bulunuyor. Binaların görsel güzelliğinden ya da lokasyon avantajından ziyade, yapının sağlam ve içinde yaşamak için yeterince güvenilir olması gerekiyor. Bu doğrultuda ev seçimi yaparken örneğin zemin etüdü raporu ve yapı denetim firması raporu gibi hayati önem taşıyan raporlar talep edilerek işe başlanması gerekiyor. Akabinde bina inşasında kullanılan malzemelerin kontrol edilmesi geliyor. Bitmiş bir binanın malzeme kontrolü teknik bilirkişi kimliği olmayan kişiler için zor olsa da binanın güvenilir gayrimenkul firmaları tarafından inşa edilmiş ve kalite standartlarına uygun üretim yapan firmaların ürettiği yapı malzemelerinin kullanılmış olup olmadığını sorgulamak mümkün. "Dört Hayati Yalıtım" tabiri ile ifade edilen ısı, su, yangın ve ses yalıtımının yapılar yapılmadığının, hangi malzemelerle ve hangi marka ürünlerle uygulan-

dığının mutlaka sorgulanması gerekiyor. Özellikle yangın güvenliği ve binanın taşıyıcı sistemini korumak için yegâne kriter olan su yalıtımı gibi bina güvenliği açısından hayati önem taşıyan yalıtım uygulamalarının eksiksiz ve "iyi" malzemelerle yapılmış olması, ilerleyen dönemde binanın güvenliğine büyük ölçüde katkı sağlıyor. Yine aynı şekilde yalıtımı olmayan mevcut (eski) binaların yalıtım ihtiyacının çözülmesinde de "iyi" ve kaliteli malzemelerin seçilmesi hem tasarruf hem güvenlik açısından çok büyük önem arz ediyor.

Yalıtımsız Bina 10 Yılda Taşıma Kapasitesini Kaybediyor

Yalıtım eksikliği, yapılarda korozyonun oluşmasındaki en önemli etkenlerden biri olarak görülüyor. Özellikle su yalıtımı bu anlamda asla atlanmaması gereken bir detay olarak öne çıkıyor. Yapılar; yağmur ve kar gibi yağışlar, kullanım suları, yer altı suları ve banyo, tuvalet gibi ıslak hacimlerde su kullanımı nedeniyle suya maruz kalıyor. Yapıya sızan su; yapıların taşıyıcı donatılarını korozyona uğratarak kısa sürede yük taşıma kapasitesinin ciddi oranda düşmesine, beton bütünlüğünün bozulmasıyla çatlak ve kırılmaların oluşmasına yol açıyor.

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

Saray Alüminyum 2018 Yılını Yüzde 22 Büyüme ile Kapattı

Yaklaşık 40 yıldır, Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektörüne yönelik yüksek kalitede üretim Saray Alüminyum, 2018 yılını 685 milyon TL ciro elde ederek yüzde 22 büyüme ile kapattı.

Alüminyum sektörünün son 10 yılda gerçekleştiren yıllık ortalama yüzde 10 büyüme ile Türkiye'nin önde gelen sektörlerinden birini teşkil ettiğini dile getiren Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı Dikici, 2018 yılına ilişkin şu açıklamalarda bulundu: "Global alüminyum sektörüne paralel gelişen Türkiye alüminyum sektörünün son yıllarda gösterdiği büyüme ivmesi bu yıl da devam etti. Biz de sektörün öncü kuruluşlarından biri olarak, 2018 yılını 685 milyon TL ciro ve rakamsal olarak yüzde 22 civarında büyüme ile kapattık. Öte yandan toplam satış ve cirosunun yaklaşık yüzde 40'ını ihracattan elde eden bir şirket olarak, 2018 yılı sonunda ihracat gelirimizin 57 milyon ABD Doları tutarında gerçekleştiğini vurgulamak isterim" dedi.

Ihracattaki başarılarını fiyat-kalite performansına bağlayan Dikici, şu sözleriyle devam etti: "En önemli dayanağımız Avrupa normlarına uygun üretim çizgimiz. Sayısız kalite belgemiz var ve her geçen gün bunlara yenilerini eklemek, üretim sistemlerimizi daha da mükemmelleştirmek için önemli mesai harcıyoruz. Çünkü dünyayla yarışıyoruz. Üstelik yalnızca teknik açıdan üstün olmak yetmiyor, yurtdışında ürünün çevre performansı da son derece önemli. Sürdürülebilir bir bakış açısı ve sorumlulukla üretmezseniz dünyada var olamıyorsunuz. Ürünün hammaddesinin doğadan elde edilmesinden üretimine ve kullanım süresi dolduğunda bertaraf edilmesine kadar tüm süreçlerin şeffaf ve bilimsel bir yaklaşımla hesaplanması ve değerlendirilmesi gerekiyor. Bu konuda Türkiye yapı sektörü için örnek teşkil ettiğimiz gibi, uluslararası standartlara bağlı kalarak global pazarlarda da avantaj sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

Dikici: "2018'de Tüketici İhtiyaçlarına Yönelik İki Ürün Geliştirdik"

Geliştirdiği yüksek performanslı inovatif ürünlerle, geleceğin mimari yapılarının inşa edilmesinde önemli bir misyon üstlenen Saray Alüminyum, 2018 yılında, üretim kapasitesi 16 milyon metreyi bulan Panjur ve Kepenk Sistemleri'ni SARAYROLL markasıyla beğeniye sundu. Yüksek kalite standartlarında ve ileri düzey teknoloji kullanarak geliştirilen



Saray Grup Yönetim Kurulu
Üyesi Talin Saraylı Dikici

bu sistemler, Türkiye'de monoblok sistemlerde tek parçada en geniş sarıma sahip panjur sistem olma unvanı ile rakiplerinden ayrılıyor. Akıllı ve modern binaların, uluslararası kalite standartlarını gözetken, sağlam, teknolojik, estetik monoblok panjur sistemlerine ihtiyacı olduğunun altını çizen Dikici, panjur ve kepenk sistemleri yatırımlarının bu ihtiyaca yönelik gözlemlerinden doğduğunu belirtti ve 2018 yılında tüketici beklentilerini karşılamaya yönelik geliştirdikleri diğer ürünler arasında Korkuluk Sistemleri ve Motorlu Giyotin Pencere ve Küpeşte Sistemleri'nin bulunduğunu sözlerine ekledi.

2019

KarKim
YAPI KİMYASALLARI

karDem
İNŞAAT DEMİRİ

kar Beton Elemanları
BORDÜRLER
KİLİTLİ PARKE TAŞLARI

kar Asfalt

kar Beton

kar Kireç

kar Agregası

1969

Geçmişin Temelinde Bizim İzimiz, Sizin Güveniniz

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)

LG Türkiye, Yeni Nesil Isıtma ve Soğutma Sistemlerini İş Ortaklarına Tanıttı

LG Electronics (LG) klima ve iklimlendirme çözümleri alanındaki iş ortakları ile İzmir Swissôtel Büyük Efes’de gerçekleştirilen etkinlikte bir araya geldi. R32 soğutucu gazının kullanıldığı yeni nesil çevreci ürünlerin tanıtımının gerçekleştirildiği toplantıda, 2018 yılının sektör değerlendirmesi de yapıldı.



LG Electronics (LG), İzmir’de düzenlediği tanıtım toplantısında havalandırma ve iklimlendirme çözümleri alanındaki iş ortakları ve bayileriyle bir araya geldi. 40’a yakın iş ortağıyla gerçekleştirilen toplantıda LG Electronics Türkiye’den Klima ve Enerji Çözümleri Bölüm Başkanı James Park, Bireysel ve Ticari Klima Satış Müdürü Vedat Şahin, Ticari Klimalar Satış Müdür Yardımcısı Süleyman Çavuşoğlu, Satış Sonrası Teknik Mühendisi Saffet Laçın ve Klima Satış Mühendisi Murat Sevimli de hazır bulundu. Yenilikçi ürünleriyle hayatı kolaylaştırırken doğaya karşı so-

rumluluklarından da ödün vermeyen LG, toplantıda yeni nesil soğutucu gazlar ve R32 soğutucu gazı hakkında bilgilendirme yaptı. Yanıcı olarak bilinen R32 soğutucunun Güney Kore’de yapılan testler sonucunda yanma seviyesinin aslında çok düşük olduğunun anlaşıldığına vurgu yapılan toplantıda, R32 gazının güvenle kullanılabileceğinden bahsedildi.

Toplantıda ayrıca yeni nesil ürünlerde yapılan iyileştirmelerden de söz edildi. Yapılan sunumda, LG’nin yeni nesil ısıtma ve soğutma sistemi ürünlerinin eski ürünlere göre daha yüksek performansta ve daha sessiz

çalıştığı, çevreci gaz kullanılması sebebiyle doğaya zararının azaltıldığı bilgileri iş ortaklarıyla paylaşıldı. Wi-Fi erişimine sahip ürünlerin Smart ThinQ uygulaması aracılığıyla kontrol edilebilmesi sayesinde kullanıcı kolaylığı sağlandığı bilgisi de verildi. Gerçekleşen toplantıda, şirketin Klima ve İklimlendirme Çözümleri alanında 2019 yılına yönelik hedefleri ve stratejileri de paylaşıldı. Mevcut müşteri memnuniyeti odaklı politikaların sürdürülmesi, satış sonrası servislerin daha güçlü hale getirilmesi, proje bazlı çalışmalarda bayilerin desteklenmesi, yeni bayi taleplerinin değerlendirilmesi konuları da görüldü.

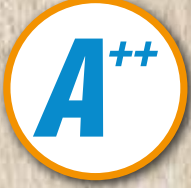
Isıtma, Soğutma, Sıcak Su: Tek Cihazda Hepsi Bir Arada!

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



Çevre dostu

Enerjisinin
%75'ini
doğadan alır.



**A++ enerji
tasarrufu**

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



**Üçü bir arada
teknoloji**

Hem ısıtma
hem soğutma
hem de sıcak su
ihtiyacınızı karşılar.



Yeni



Blanco Genel Müdürü Dr. H. Nadir Erbil:

“Blanco Sadece Eviye Değil, Armatürde de Lider ve İddialı Bir Marka”

1925 yılından bu yana gerek ev tipi gerekse endüstriyel mutfakta kendini kanıtlayan Blanco, Türkiye’de ilklere imza atmış bir firma olmasının yanı sıra dünyada paslanmaz çelik, sil granit ve seramik olarak üç ayrı materyalden eviye üreten tek marka. Türkiye’den tüm dünyaya seramik eviye üretip ihraç eden Blanco’yu, yeni ürünlerini, gelecek hedeflerini ve sürdürülebilir ekonominin gereklerini Blanco Genel Müdürü Dr. H. Nadir Erbil ile konuştuk.

Blanco Türkiye’de uzun yıllardır var olan ve güvenilen bir firma. Blanco’nun 2019’daki ürün gruplarından ve bu ürünlerle birlikte hedeflerinden bahseder misiniz?

1925’ten bu yana dünyada kendini kanıtlamış bir marka olan Blanco, her yıl yenilikleriyle liderliğini korumaktadır. Sadece tüketicinin talebine göre ürün üretme fikrinden ziyade tüketici ihtiyaçları doğrultusunda; tasarım, fonksiyonellik, ergonomi, çevre gibi birçok faktörü dikkate alarak tüketicinin hoşuna gidecek en iyi ürünü nasıl oluştururum düşüncesiyle hareket ederek Ar-Ge’sini yürütmektedir. Bu anlamda takip eden değil, lokomotif konumunda hizmet vermektedir. Aşağı yukarı 20 yıldır bu firmadayım. İlk geldiğim yıllarda, sistemli bir şekilde eviyenin damlalığında ya da kesme tahtasında doğradığınız bir sebzenin kabuğunu hemen anında çöp bacasıyla aşağıya atabileceğiniz Blanco BIO-BOX serisini ilk defa biz Türkiye’de tanıttık. Kübik sisteme sahip ilk eviyeleri tanıtan biziz. Tezgâha sıfır eviye kavramını, pencere önündeki armatürlerde pencere kanatlarının rahat açılabilmesi için dizayn ettiğimiz amortisör sistemini kullanarak ürettiğimiz armatürleri sunan biziz. Türkiye’de ilk defa kompozit sil granit evyeyi tanıtan ve seramik eviyeyi Türkiye’ye getiren bizleriz. Her yıl mutlaka yenilikler katarak ürünlerimizi tüketiciye



sunuyoruz. Dünyada paslanmaz çelik, sil granit ve seramik olarak üç ayrı materyalden eviye üreten tek marka Blanco olarak biziz, birilerine yaptırmıyoruz kendimiz üretiyoruz. Üç ayrı materyalden eviye üretme tesisine sahibiz. Bir Türk olarak en büyük gurumuz Blanco Seramik Fabrikası’nın İstanbul’da olması ve 10 yıldır İstanbul’da faaliyet göstermesi.

Dünyaya satılan Blanco markalı tüm seramik eviyeler Türkiye’de üretiliyor, Almanya’ya ihraç ediliyor ve Almanya’dan da dağıtım yapılıyor.

Türkiye, hammadde açısından çok zengin bir ülke ve özellikle seramikte dünya lideri sayılırız bununla beraber dünyada bilinen pek çok markaya sahibiz



ve biz de seramik eviyelerimizi Türkiye’de ürettiyoruz. Blanco hem hammadde açısından, malzeme açısından, tasarım açısından hem de kompozit, seramik ve renk alternatifi açısından en geniş ürün yelpazesine sahip bir marka. Sadece tasarım ve renk değil ekonomik olarak da her bütçeye hitap eden ürünlerimiz mevcut. Her yıl klasikleşen modellerimizin yanı sıra COUNTRY TİPİ mutfaklara uygun ürünlerimiz, modern çağı yakalayan BLANCO CITY ve BLANCO VIU-S serilerimizle teşhirimizi süsledik. İlk defa Köln’de 12-19 Ocak tarihleri arasında düzenlenen Living Kitchen Fuarı’nda sergiledik bu ürünlerimizi ve hemen akabinde geçtiğimiz şubat ayında UNICERA Fuarı’nda da Türk tüketicisine sunma fırsatı bulduk bu ürünlerimizi ve 2019’un yeniliklerini. Yenilikler demişken; mevcut sil granit evyelerimize, beton görünümlü sil granit evyeyi ilave ettik.

Bu ürünümüz hem tüketicilerin hem de Blanco’nun birçok ülkeden gelen bayilerinin çok ilgisini çekti. Çünkü minimalist birtakım dizaynlarda, mimarların beton ile alakalı tasarımlarında kullanılacak bir renk olduğunu düşünüyoruz.

Blanco sadece eviye değil armatürde de lider ve iddialı bir markadır. Çünkü Blanco armatürlerinin yüzde 85’i her türlü ödül ve sağlık sertifikalarına sahip yani hijyen ve sağlık açısından rahatlıkla kullanabilecek ürünlerdir. Örneğin; bazı ülkelerde normal şebeke suyu içiliyor ve bu ülkelerde rahatlıkla bataryadan su tüketebilirsiniz. Şebeke suyundan çıkışa kadar bağlantı elemanları tamamen hijyenik tüplerden oluşur asla kurşun kullanımı veya iyon karışımı söz konusu değildir.

Tasarım açısından her yıl yeni



ürünleri ortaya koyarız, bu yıl da BLANCO EVOL-S adını verdiğimiz bir bataryamız var. Hem dokunmatik hem de suyun hacmini yani akışını istediğiniz gibi ayarlıyor olmamız tasarruf açısından suyun tüketimini rahatlıkla kontrol edebilmemiz noktasında kolaylık sağlıyor. 100 mililitreden 5 litreye kadar istediğiniz şekilde ayarlayabiliyorsunuz. Bu ürünümüzün yanı sıra Blanco Hot adını verdiğimiz bir sistemimiz var. Bataryası ile birlikte sıcak su sistemi. Anında sıcak su hizmeti sunmaktadır. Batarya açıldığı an, alttaki titanyum alaşımdan oluşan bir su tankı var ve açtığınız her an size 100 derece ısıya sahip su sağlıyor. Bu, şebeke suyunun içilemediği şehir ve ülkelerde bataryadan gelen anlık sıcak suyla çay, kahve ya da makarnanızı anında yapabileceğiniz anlamına geliyor. Çevreyi, fonksiyonelliği, kaliteyi, dizaynı, tüketicinin düşüncesini, hayalini gerçekleştiren ürünlerle piyasaya çıkıyoruz.

Blanco’nun ürünlerinde, özellikle yeşil malzeme diyebileceğimiz noktada doğayı korumayı amaçlayan uluslararası sertifikalı ürün grupları var mıdır?

Yeşil malzeme diyebileceğimiz, doğayı korumayı amaçlayan sertifikalı ürün grupları son dönemlerde gündeme gelmeye başladı fakat Blanco bunu en az 30 yıldır ürünlerinde uyguluyor

ve gelişmiş ülkelerde bu bir kural ve belediyelerin sıkı denetimi ile tüketiciler de buna alışmış durumdadır. Mutfağınızda oluşan atıkların aynı çöp torbasına atılıp bırakılması çevreye zarar verir. Atıklarınız mutlaka sizin tarafınızdan ayıklanıyor ve bu şekilde ilgili kuruluşların, belediyelerin bu atıkları yeniden değerlendirilmesiyle tasarruf sağlanıyor. Örneğin bir karton, cam, plastik, metal kutu gibi atıklarla yemek atıklarının aynı çöpe atılması Türkiye’de maalesef alışkanlık haline geldi. Atık temizleme tesislerinde insanların karışık olarak attığı atıklar tekrar ayıklanmaya çalışılıyor. Böyle olunca atıkların geri dönüşümü noktasında zaman kaybı oluyor ve kalite bozuluyor. Örneğin, kâğıdı yeniden değerlendirmek istediğinizde yemek atığı ile karışan kâğıt bozulmuş oluyor ve kullanılamıyor. Dolayısıyla Blanco bu durumun çözümünü yıllar önce zaten bulmuştu. Türkiye’de de bunu çok dile getirdik, kataloglarımızda da sunduk. SELECT adı altında... hemen eviyenin altındaki dolapta, bizim alışlagelmiş tek bir çöp kutusu yerine çekmeceli şekilde, en az beş ayrı kovası olan SELECT modelimizle doğayı korumayı amaçlayan ürün olarak sunuyoruz. Sayın Emine Erdoğan’ın başlatmış olduğu sıfır atık projesi de bize bu anlamda çok ciddi destek olmuştur. SELECT sistemiyle tü-



ketici olarak mutfağınızda, çöplerinizi ayrı kovalara atarak çevreyi korumak adına önemli kazanımlar elde edebilirsiniz. Blanco'nun sunduğu SELECT sistemiyle hem tasarruf edin hem de ülke ekonomisine katkı sağlayın.

Blanco'nun sürdürülebilir çevreye bakış açısını biraz konuştuk. Özellikle Türkiye Blanco Öztiryakiler; sürdürülebilir pazar, sürdürülebilir gelecek, sürdürülebilir ekonomi anlamında ne düşünülmektedir?

Sürülebilir bir hayat dediğimizde bizim dünü, bugünü ve geleceği düşünmemiz ve bizlerin bunları iyi analiz etmesi gerekiyor. Bizi gelecekte ne bekliyor sorusuna karşılık kendimizi adapte etmemiz lazım. Artık teknoloji çağında olduğumuzdan dolayı sürdürülebilirlik bu noktada önemli. Yaş itibarıyla lambalı radyo ile doğdum, Televizyonu ilk defa siyah beyaz tek kanallı olarak gördüm. Çok hızlı bir değişim ve gelişim süreci içerisindeyiz dolayısıyla artık çağa uymak zorundayız. Demek ki, hayat giderek akıllı teknoloji tarafından idare edilmeye başlandı. Yapay zeka kavramı da buralardan çıktı. O halde biz akıllı teknolojiyi acaba nerelerde kullanabiliriz bunları düşünmemiz gerekiyor. Her marka kendi ürettiği ürünün karakteristiğine göre akıllı işlemi adapte ediyor. Blanco olarak biz eviye ve armatür ağırlıklı çalışan, atık sistemlerine focuslanan bir firmayız. Çağın getirileriyle birlikte biz de armatürde, atık saklama sistemlerinde yenilikleri uygulamaya başladık. Dokunmatik sistemlerle sifon kontrolleri, sensörlü batarya ile tasarruflu su kullanımı gibi. Yerli olarak da şirketimizin patentli markası Pera var, Pera markamızla da, elbette Öztiryakilerin büyük Ar-Ge desteğini arkamıza alarak cihazlarımızda, armatürlerimizde, mümkün olduğu kadar teknolojiye uyum sağlamaya

çalışıyoruz. Sürdürülebilir hayata uymak zorundasınız, yoksa ayakta kalamazsınız. Sürdürülebilir ekonomi sadece şirketlere, özel sektöre, devlete bağlı olmayan bir olgu bunu birlikte, toplu olarak yürütmemiz gerekiyor. İktidarıyla muhalefetiyle vatandaşıyla. Hep birlikte ülke ekonomisine ve sürdürülebilir ekonomiye nasıl katkıda bulunabiliriz sorusunu sormalı ve bunun gayreti içinde olmalıyız. Yabancıya muhtaç olan değil, kendi ürünün üreten ülke olmak durumundayız. Öztiryakiler bu anlamda kendi ürettiği pek çok ürünle sektöründe dünyada söz sahibi olan bir firma. İthal eden değil, kendi ürettiği ürünlerle onlarla rekabet eden bir firma. Daha önce ithal ederken şimdi Öztiryakiler, Almanya dahil birçok ülkeye ihraç eden bir firma.

Yapı, Dekorasyon, Mimar ve Blanco ilişkisinden bahseder misiniz? Mimarlar için hedefleriniz neler?

Her markada olduğu gibi Blanco olarak bizim de ürünü tüketiciye sunma kanallarımız farklı... Direkt perakende satış kanallarımız arasında; showroomlar, nalburarlar, mutfak ürünlerinin mağazaları, toptancılar, cihaz satıcıları ve yapı marketleri bulunmaktadır. Bu kanalların içerisinde bizim olmazsa olmaz dediklerimizden içinde mimarlar da yer alıyor. Siz kendinizi ürününüzü mimara anlatamazsanız ve mimarın elinizde bulunan kapalı kutudaki mücevherinizi görmesini sağlayamazsanız, o mimardan da sizin ürünlerinizi en verimli şekilde projelerde kullanmasını bekleyemezsiniz. Mimarları sürekli bilgilendirmek, onlara güncel gelişmeleri anında sunmak, fikir üretmek ve onların fikrini almak gibi bazı önemli noktaları dikkate almalıyız. Biz her yıl grup olarak seçtiğimiz müşterilerimizi,



bayilerimizi Almanya'daki üretim tesislerine götürüyoruz. Bu grupların içerisinde mimarları da götürmeyi hedefliyoruz çünkü onlar bizim için çok önemli ve değerli. Onların geleceğe yönelik tasarımlarında bizim ürünlerimizin de yer alabilmesi için bir koordinasyon ve senkronizasyon içinde olmamız gerekir.

Projelerde kullanılan sistem şeklinde verdiğiniz ürünler var mı?

Üç dört senedir akrilik mutfak, banyo, tezgahlar konusunda birçok marka projeye hizmet ve ürün sunduk. İstanbul ağırlıklı marka projelerin mutfak tezgahlarını akrilik bir marka ile çalışıyoruz. Tezgahlarını, lavabolarını, dolaplarını imal edip, proje bazında sunuyoruz. Örneğin; müteahhitler projelerde mutfak dolaplarını mutfakçılara tezgahları tezgahçılara yaptırıp, birçok malzemeyi de farklı yerlerden temin edebiliyor. Biz burada akrilik tezgâhlarla birlikte Pera ürünlerimizi sunma fırsatı buluyoruz. Bu durum pazardaki yerimizi daha da güçlendirme açısından bizim için önem arz ediyor. O nedenle biz projelere sistem olarak akrilik tezgâh, eviye, armatür, çöp öğütücüsü ve filtresi, filtreli su sağlayacak bataryalar gibi birçok ürünü, komple mutfakta ihtiyaç duyulan ürünleri set halinde sunma imkanına sahibiz. Bu durum müteahhitler tarafından da olumlu karşılanıyor. Tek bir muhatapla tüm soru ve sorunlarına çözüm bulabiliyor.

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 grisi. 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 griEviye: BLANCO SITY XL 6 S alu metalik / portakal
Armatür: BLANCO VIU-S krom / portakalEviye: BLANCO SITY XL 6 S kaya gri / kivi
Armatür: BLANCO VIU-S krom / kiviEviye: BLANCO SITY XL 6 S anthracite / limon
Armatür: BLANCO VIU-S krom / limon

Nimeçatı; Hem Kadrosu, Hem İş Ortakları, Hem de **Tedarikçileri ile Pazarda Olası Yeni Gelişmelere Hazır**

Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe, 25 yıllık geçmişlerine dayanan deneyim ve tecrübelerin, Nimeçatı'yı diğer firmalardan ayıran en büyük özellik olduğunu ifade ediyor. Nimeçatı olarak, dünyadaki gelişime ayak uydurmak gerektiğini belirten Aktepe, sektörün gelişimine ve pazarın ihtiyaçlarına göre hareket ettiklerini vurguluyor. Çatı ve yalıtıma dair her şeyi benimsediklerini belirten Aktepe, çatıyı baştan aşağıya bir bütün olarak ele almak ve rutin kontrollerinin yapmak gerektiğinin altını çiziyor.



Nimeçatı Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Aktepe

Selçuk bey sizin de gözlemlediğiniz gibi her geçen gün ulusal ve global pazar değişiyor ve gelişiyor. Bu noktada Pazar ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün arayışınız oluyor mu? Ayrıca iç pazardaki daralma durumunu siz de kabul ediyor musunuz? Bu bağlamda ihracat ile ilgili çalışmalarınız var mı?

Ulusal ve global pazarda muhakkak değişimler ve yeni arayışlar oluyor. İnsanların beklentileri, yani konfor alanlarının işlemesi ile ilgili istekler ve talepler oluyor. Bu da tabii ki bizi değişime ve yeniliğe zorluyor. Bu sorunun en can alıcı noktası iç pazardaki daralma ve bu daralmayı kesinlikle ve kesinlikle kabul etmemiz lazım. Geçen yılın özellikle ikinci

yarısında, hatta tam anlamıyla hissettiğimiz son çeyreğinde başlayan ve şu anda da görünen; iç pazarda, ciddi bir daralma söz konusu. Bu daralmayla beraber hemen hemen her firma da kendini yeniden bir gözden geçirme durumunda kaldı. Üreticilerin kapasite anlamında kendilerini güncellemeleri gerektiği gibi, buna bağlı olarak bizim gibi dağıtıcı ve satıcı firmaların da kendilerini güncellemesi gerekiyor. Nimeçatı geçen yılın son çeyreğinden itibaren bu durumu iyi gözlemleyip kendini bu daralacak olan pazara göre hazırlamaya başladı. Söz konusu bu hazırlık şöyle; genel anlamda fonksiyonelliğimizi yitirmeyecek, hareket kabiliyeti-

mizi kaybetmeyecek şekilde ve devam etmek adına bazı maliyetlerimizi gözden geçirip bunları minimum seviyeye indirmeye başladık. Yıl boyunca da bu kararlarla devam edeceğiz. Maliyetleri gözden geçirmek şubeleri kapatmak veya çalışanı işten çıkartmak değil. Firmaların işleri iyi olduğunda rahat hareket ettiği ve genişlediği durumlar vardır. İşler biraz daraldığında da bu rahatlığı biraz konfor anlamında, biraz da genişlenen alanlarda daraltmak gerekiyor. Biz daha çok şu an bunu yapıyoruz.

ihracatla ilgili ise Nimeçatı, geçtiğimiz yıllarda da çok direkt olarak ihracat yapan firma değildi.



Dolaylı yoldan ihracat yapıyoruz. Belki bu pazar daralması global ölçekte de söz konusu. Yine de geçtiğimiz yıllara göre, talep geldiğinde ve ihtiyaç olduğunda, bu pazara öncelik verme durumumuz olabiliyor. Ben ulusal pazarın dışında ne çok genişleyeceğimizi, ne de çokta daralacağımızı düşünmüyorum. En direkt olarak ihracatta payımız yine devam edecek. Hepsini toparlamam gerekirse; dünyada zaten Amerika- Avrupa, Avrupa- Çin ilişkilerinden dolayı ticaretin yeniden şekillenmesi söz konusu. Türkiye'nin de bu ilişkilerin çok dışarıda kalacağını düşünmüyorum. Diğer yönüyle de baktığımızda Türkiye'nin de kendine özgü bazı dinamikleri olduğunu söyleyebiliriz. Yani biz belki krize çabuk giriyoruz ama çabuk da çıkıyoruz. Sıkıntılarla karşı karşıya kalıp bu sıkıntılar çabuk atlatan da bir yapımız var. Kendi dinamiklerimizle bu olumsuz ticari ortamdan hızlıca çıkabileceğimizi düşünüyorum. Bu demek değildir ki bazı tedbirler almayacağız. Pazar çok iyiymiş, çok büyümüş gibi rahat hareket etmeyeceğiz. Fakat aşırı bir daralmaya da gitmeyeceğiz ve çok çok ekstra tedbirler almak durumunda kalmayacağız.

Kendimizi güncelleyeceğiz. Yani yaşayan bir vücut gibi fit olacağız, varsa fazla kilolarımızdan kurtulup daha dinamik olacağız.

Türkiye'nin genel yapısı bu. Hızlı düşünen, hızlı aksiyon alan bir yapıya sahibiyiz. Şunu da kabul etmek lazım, ekonomik sıkıntılardan en çok etkilenen iki sektör var; birisi otomotiv, diğeri de inşaat sektörü. Ancak iyileşme durumlarında da bu sektörler çok çabuk büyüyor. Dolayısıyla bu tür değişkenliklere hazır olmak gerekir. Eğer pazarda sıkıntılar var diye bütün o hareket ve fonksiyonel kabiliyetlerinizi daraltırsanız, bu sefer iyileşmede de onları yeniden harekete geçirmek ve toparlamak için büyük sıkıntılar çekersiniz. Belirli fedakarlıklar yapılmalı ama fazlalıklar, aşırılıklar ve lüksler varsa onlardan da kurtulmalı.

Nimecatı esasen slogan olarak da çatı ve yalıtıma dair her şey ifadesini kullanmakla beraber buradaki bütün ihtiyaçlara da cevap vermeye çalışan bir firma. Buna bağlı olarak ürün gamınızda bulunan çatı kaplama malzemelerine, ısı yalıtım malzemelerine, su yalıtım malzemelerine ve yapı kimyasallarına kısaca değinebilir misiniz?

Dediğiniz üzere "Çatı ve yalıtıma

dair her şey" burada her şey kelimesini dört ana gruptaki ihtiyaçların hepsine cevap vermek olarak düşünüyoruz. İhtiyaç sahipleri, bir yapının temelinden çatısına, cephesine ve iç kısımlardaki bölümlerine kadar çatı, su yalıtımı, ısı yalıtımı ve yapı kimyasalı olarak ihtiyaç duyabileceği tüm ürünleri Nimecatı ve beraber çalıştığı iş ortaklarından temin edebilirler. Çatıda ağırlıklı olarak hali hazırda kullanılan ürünler kil esaslı ve bitüm esaslı ürünler. Bunlar hepsi Nimecatı da mevcut. Ürün gamımızda ısı yalıtımı ürünlerinden xps, eps, taş yünü, cam yünü gibi mineral esaslı ürünler var. Su yalıtımında ise yine çatıya biraz benzer bitüm esaslı, çimento bazlı, yine buradan yapı kimyasalını da kayan ürünler var. Dolayısıyla "Çatı ve yalıtıma dair her şey" sloganını benimsedik. Bunların dışında ihtiyaç duyulan diğer ürünleri de tedarik ediyoruz.

Çatı; korunmanın, güvenin, huzurun, sağlıklı ve kaliteli bir yaşamın göstergesidir. Türkiye'ye genel olarak baktığımızda, yapıların çatılarını sağlıklı ve amacına uygun buluyor musunuz? Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Çatı bir evin olmazsa olmazı ve en korunaklı bölümlerinden bi-



ridir. Bir yapıda iki önemli kısım var. Bunlar çatı- cephe ve temel. Böyle baktığımızda, çatı korunmanın çok çok önemli unsurlarından birisidir. Çatı ve cephe, yağmur, kar, soğuk ve rüzgârdan korunma açısından önemli. Diğer taraftan temel ise, olası bir doğal felakette zarar görmemek ya da az zarar görmek açısından önemli. Biz insanlar, hayatımıza dair bir problem olduğunda en korunaklı yerin altına girmeye çalışırız. Hele ki bir yetişkin değilsek ailemizin çatısının altına girmeye çalışırız. Yetişkinsek bile yine güvendiğimiz, inandığımız dostlarımızın güvencelerinin altına girmeye çalışırız. Yapılar için de keza öyle. Bir çatının yapısı ne kadar korunaklı ve güvenilirse yapının da ömrü o kadar artıyor. Türkiye’de çatı konusunda gelişmiş ülkelerin standartlarının altındayız. Nimecatı olarak 21 yıllık tecrübemiz var sektörde. Çok ciddi ilerlemeler aşamalar kaydettik. Bir bakıma bu tür imalatlar da biraz milli gelir ve ekonomik düzeyle iç içe. Dolayısıyla sektör de biraz milli gelir ve ekonomiyle paralel hareket ediyor. 20 yıl öncesine göre Türkiye olarak milli gelir

anlamında bir büyüme ve gelişim sağladık. Buna bağlı olarak çatı kaplamalarında da bu gelişimi sağladık. Ancak halen daha kat edeceğimiz yol var.



“Önce Temel ve Çatı”

Çatı; bir araya gelmenin duygusal olarak, hayat olarak, sıcaklığın da olduğu bir toplanmanın paradigması ya da sembolü. Yapıda iki şeye bakmak lazım; temel ve çatı. Temeliniz ve çatınız sağlamsa diğerlerini tamamlayabiliyorsunuz. Benim Türkiye’deki yapıları gelişmiş ülkelere göre karşılaştırdığım nokta, bu iki unsur. Gelişmiş ülkelerdeki yapıların temelleri ve çatıları sağlam. Dolayısıyla cepheyi ve katmanları bir şekilde sağlamlaştırıp yenileyebiliyorlar. Bizim burada temel ve çatı anlamında eksikliklerimiz var. Özellikle de hızlı kentleşmeden dolayı artan sıkıntılarla birlikte insanlar sadece cephelerini düzeltmeye gidiyorlar. Çok önemli unsurları gözardı ediyorlar. O yapının temeli ve çatısı iyi durumda değil. İlk önce bakılması gereken nok-

ta temel ve çatı. Şöyle düşünün; yeni yaptığımız bir yapının duvarları tuğla ve sıva ile tamamlanmış olursa orada oturabiliriz. Sorunlarımız olabilir ama oturabiliriz. Fakat çatısı olmadan, çatısı akan, devamlı içeriye toz ve hava giren bir yerde oturamayız. Mühendislik olarak da temeli sağlam olmayan bir yapıda da yaşanan afette çok ciddi sıkıntılar yaşarız. Dolayısıyla önce temel ve çatı diyorum.

Çatı ya da yalıtımla ilgili bir talep geldiğinde kullanılacak ürünler, istekler doğrultusunda mı yoksa ihtiyaçlar doğrultusunda mı belirleniyor? Kısaca anlatır mısınız?

Biz burada profesyoneller olarak ikisini de göz ardı edemeyiz ama öncelik, o çatının ihtiyacı olmalı. İsteklerse oranın temel ihtiyaçlarına uygun olarak indirgenmeli. Biz sektörün gelişimi açısından önce, isteklerin ihtiyaçları karşılayıp karşılamadığı-





na bakarız. Bir çatının kil esaslı bir ürünle yani kiremitle kaplanması istenebilir, fakat o çatı yapı itibarıyla buna uygun olmayabilir. Bizim yapmamız gereken ilk iş o isteği ilk önce doğru noktaya getirmektir. Nimeçatı olarak istekler ve ihtiyaçları fonksiyonel yönden, ekonomik yönden, tasarım olarak birlikte ele alırız.

ONDULİNE HR sisteminin, uluslararası çevre ve sürdürülebilirlik standartlarını karşılama konusunda önemini anlatır mısınız?

Onduline Avrasya bizim en büyük tedarikçilerimizden. Onduline HR ise Onduline Avrasya'nın ürettiği belki de firmaya da isim babası olmuş çok önemli bir ürün. Diğer yandan bakıldığında Onduline HR gelişime çok açık. Bu ürünün bir dağıtıcısı, deneyimli ve uygulamasını da bilen firma olarak çevreci ürün olduğunu söyleyebilirim.

Üretim teknolojisi ve kullanılan maddeler açısından değerlendirildiğinde doğal kaynaklar minimum seviyede kullanılarak üretilen bir ürün. Diğer taraftan bu ürün ömrünü tamamladıktan sonra mevcut çatıda ikinci katman olarak da kullanılabilir. Örnek veriyorum don yağışı nedeniyle birçok çatı hasar gördü. 20 yıl önce kullanılmış olan ürünün üzerine yeni tadilat yaparken ikinci katı yaptığımız an da çatının don yağışından minimum seviyede etkilendiğini, hatta hiç etkilenmediğini gözlemledik. Dolayısıyla böyle bakıldığında ürün dönüşüm anlamında da yıllar sonra tekrar ikinci bir katman olarak da kullanılabilir. Ürünün hem üretim aşamasında doğal kaynaklar az tüketiliyor, hem de sonraki tadilat aşamasında kullanıldığından doğal kaynakların az kullanılmasına destek oluyor. Ürün hafif ve ses izolasyonu sağlıyor. Bunlarla birlikte yüksek mekanik dayanımı var ve hızlı, kolay

uygulanabiliyor. Bu ürün özellikle çatı tadilatları için bu kadar şehirleşmenin yüksek olduğu yerlerde ciddi avantaj. Düşünün 200 m2'lik bir çatı tadilatı yapacaksınız. Tadilatla kil esaslı ürün kullanırsanız; bu ürünün hacmi ve ağırlığı açısından nakliyesi, çatıya çıkartılması ve benzer işlemler esnasında zayıt yaşarsınız. Ancak Onduline HR tüm bu olumsuz durumları ortadan kaldırır, hatta uygulama esnasında bir yağmura yakalanırsanız, hızlı bir şekilde uygulandığı için en azından yağmurun tedbirini alabilirsiniz.

Halihazırda bilinen birçok projenin ya ürün tedarikçisi olduğunuz ya da birçoğunun da uygulamasını yaptınız. Peki, projenizde enerji verimliliği noktasındaki önemli ilkelerinizden bahsedebilir misiniz?

Tabi bu da Nimeçatı'nın deneyimleriyle elde ettiği bir veri. Dedğiniz üzere birçok projeye biz ya ürün tedarik ettik ya da kardeş kuruluşumuz vasıtasıyla uygulama yaptık. Bize ve çatı kaplama ya da su yalıtımı işi geldiğinde orada iki unsura bakıyoruz. Çatı kaplama ya da su yalıtımı konusunda çatının suya karşı dirençli olması, su geçirmemesi önemli. Bununla beraber yine o çatının sıcak ve soğuya karşı verimli olması da önemli. Yani çatı kaplaması yaparken altına yapacağımız ısı yalıtımı oradaki binanın ısıtma ve soğutma maliyetleri açısından çok çok önem taşıyor. Böyle kompakt düşünülmüş ve uygulanma yapılmış çatıların olduğu yapılarda, az bir yakıt harcayarak ve ısıyı içerde tutarak enerji tasarrufu sağlıyorsunuz. Bir diğer nokta da eğer ki biz orada ısı yalıtımı yapmasak, belli bir süre sonra orada bir yoğunlaşma, yani nem ve rutubet oluşuyor. Buda bizim belki 10 senede yapmamız gereken badana ve boya işini 2-3 yıl arayla yapmamızı gerektiriyor. Bu durum enerji mali-

yetine etki etmediği düşünülse de boya ve badana yaparak ya da yaptırarak dolaylı yoldan bir enerji harcamış oluyorsunuz. Netice itibarıyla biz su yalıtımı ile birlikte oradaki yaşam koşuluna göre ısı yalıtımını da olmazsa olmaz bir parça olarak görüyoruz. Şunu da söylemek lazım, bir yapının genel anlamdaki maliyetinde doğru çatı kaplaması, doğru ısı yalıtımı, doğru su yalıtımı inanın %3 veya %5 i geçecek bir oran değil. Tasarruf yapacağımız derken yapının %95'ini riske atmamak gerekiyor.

Daha doğru daha kaliteli hizmet sunmak için gelişmeleri yakından takip etmek ve Pazar gereksinimlerine ayak uydurmak gerekir. Bunu nimeçatı'nın başardığını da görüyoruz. Bu başarının somut göstergesi olan nimeçatı ve ondu tek birlikteliğini detaylı değerlendirir misiniz?

Dünyada global anlamda çok ciddi gelişmeler var. En önemli gelişme dediğimiz nokta, teknoloji ve iletişim alanındaki gelişmeler. Önceye göre bilgiye ulaşmak kolay hale geldi. Bundan 25 yıl önce insanlar, ciddi zaman ayırarak fuarlara gidiyordu. Şimdi ise çok rahat bir şekilde interneti kullanarak birçok bilgiye ve malzemeye ulaşma şansları var. Bu bağlamda Nimeçatı olarak bu gelişmeyi takip etmeye çalışıyoruz. Artık firmaların olmazsa olmazı, güncel ve çabuk ulaşılır olmak. Nimeçatı olarak işlevsellik anlamında yüzde yüz demesek bile ulaşılabilirlik anlamında yüzde yüzünde varız. Dünyadaki bu gelişime ayak uydurmak gerekiyor. İnternet üzerinden de sadece ulaşılabilirlik değil aynı zamanda temin edilebilirlik noktasında Nimeçatı'nın düşüncenin ötesine geçmiş çalışmaları var. Evet bilgiye ulaşmak bu kadar kolay diyoruz ama bu bilginin deneyimlerle birleştirilmesi gerekiyor. Bunu şuraya bağlamaya çalışıyorum.



Nimeçatı'nın bugün ki başarılı olmasının en büyük etkenlerinden biri geçmişinde bu deneyimlere sahip olması. Özellikle sattığı ürünlerin tamamının nasıl uygulandığını, bu ürünlerin hangi koşullar ve ne tür geri dönüşümler yaptığı deneyimine sahip. Aynı zamanda bu durum Nimeçatı'yı rakiplerinden ayıran en önemli özellik. Aslında Ondutek'in de var olma sebebi buydu. Ondutek, Nimeçatı'nın bir kardeş kuruluşu. Asıl amacı da Nimeçatı'nın satış ve pazarlamasını yaptığı ürünlerin saha uygulamalarını ve deneyimlerini gerçekleştirmek. Bu iki yönden bizim için çok önemli. Birbirini tamamlayan iki unsur olarak görüyoruz. Bizi bugün önemli kılan ve rakiplerimizden ayıran ve gelecek için de ulaşılabilirlikle deneyimi birleştiren iki firma olarak görüyoruz.

Nimeçatı'nın dağıtım ve satış hacmi çok yüksek. Ondutek'in Nimeçatı tarafından satılan ve dağıtılan ürünlerin tamamının uygulamasına cevap vermesi mümkün değil. Ondutek uygulama deneyimlerinin, Nimeçatı'nın satış, pazarlama ve dağıtıcılığına destek sağladığını söyleyebiliriz. İş ortaklarımız sıkıştığı anda bizim kardeş firmamızdan destek alabilirler. Asıl amacımız deneyimlerimizi insanlara aktarmak.

Değişen iklim şartlarına bağlı olarak anlık yüzyıl yağışları ve rüzgarları, her türlü yapıların çatılarına olumsuz etki ediyor. Nimeçatı olarak bu etkileri önlemek ve minimize etmek için ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz? Bu çalışmaların uygulama ve eğitim tarafından detaylı bahseder misiniz?

Nimeçatı'nın, Ondutek gibi kardeş kuruluşunun olması sebebiyle bazı hizmetleri verebiliyoruz ya da önerebiliyoruz. Çatıların en azından yılda bir kez bakımının yapılmasını öneriyoruz. Bu olası bir sıkıntının önüne geçebiliyor.



Çatıların rutin bakımını yaptırmak önemli bir nokta. Biz bunu satışını ve uygulamasını yaptığımız projelerde ya da sektör mensuplarıyla bir araya geldiğimizde anlatıyor, hatırlatıyor ve gerektiğinde de yapıyoruz.

Nimeçatı olarak her yıl çeşitli ülkelere seyahat düzenliyorsunuz. Peki yakın zamanda herhangi bir organizasyon planınız var mıdır?

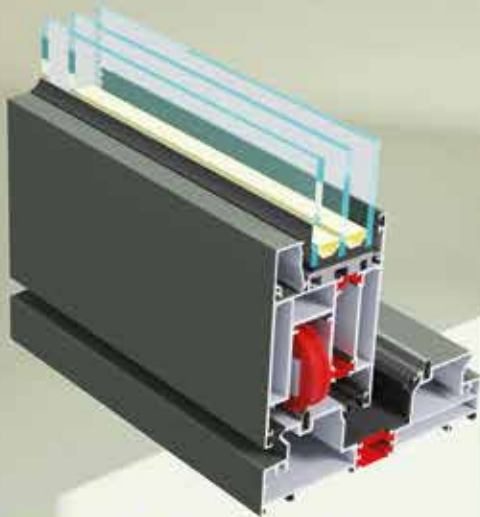
Bu seyahatleri 2008 yılında 10. yılımız vesilesiyle başlattık ve aralıksız olarak da 11 yıl devam ettirdik. Genel olarak her yılın şubat ve mart aylarında yaptığımız bu etkinliği bu yıl erteledik. En azından şu dönem için yapmıyoruz. Bu iptal ettiğimiz anlamına gelmesin. Aynı zamanda sektör mensuplarının bir araya gelmelerini, kendilerine zaman ayırmalarını, yeni yerler görmelerini, yeni yemekler tatmalarını, yeni insanlar tanımalarını da kişisel gelişim noktasında ciddi bir ihtiyaç olarak görüyoruz. Belki şu dönem için yapmasak bile önümüzdeki dönem ya da önümüzdeki yıllarda bu tür seyahatlere devam edeceğiz. Şartların imkân verdiği ilk dönemde bunu tekrar başlatacağız. Nimeçatı'nın iş tedarikçileriyle beraber yapabileceği, kısa zamanda, nisan mayıs ayında hayata geçi-

rebileceği bazı çalışmalar da var. Buradan sinyali veriyorum.

Öncelikle Nimeçatı'nın 2018'i nasıl kapadığını ve 2019 yılına yönelik sosyal projeleriniz ve yeni stratejilerinizden biraz bahseder misiniz?

2018 tabii ki pazarın daralması ve son çeyreğin etkileriyle beraber m2, m3 gibi hacimsel anlamda bir daralma yaşadık. Fakat finansal anlamda çok büyük bir daralmamız olmadı. Bir tarafından baktığımızda biz Türkiye Cumhuriyeti'nde yaşıyoruz ve hesaplarımızı TL ile yapıyoruz. Böyle bakıldığında kendi para birimimiz anlamında büyük bir daralma yaşamadık. 2018'in ikinci yarısında olan gelişmeleri dikkate alarak 2019 için kendimizi hazırlamış vaziyeteyiz. Yine önceki söylediklerime bakarsak, Türkiye'nin dinamik yapısı ve dinamizmine de ben şahsen güveniyorum. Çabuk bir şekilde buradan çıkabiliriz. Nimeçatı olarak baktığımızda hem kendi kadromuz, hem iş ortaklarımız, hem tedarikçilerimiz olarak olası yeni gelişmelere hazırız. Türkiye'nin ekonomisinin iyileşerek sektörün biraz daha iyiye gittiği durumda ihtiyaçlara çok çabuk cevap vereceğiz ve yoğun iş ortamına adapte olacağız.

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.





Sistem Alüminyum San. ve Tic. A.Ş. Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz:

“Taklit Edilemeyen Tek Şey, Yüksek Hizmet Kalitesi”

Yıllık ortalama 45 bin ton üretim kapasitesi ile faaliyetlerine hız kesmeden devam eden ve nihai uygulamaları bünyesinde bulunduran entegre bir tesise sahip Sistem Alüminyum, mühendislik çalışmaları ve mimari uyum konusunda müşterilerine hizmet vermekte. Firmanın yönetim anlayışını, ürünlerini, sahip oldukları ulusal ve uluslararası kalite belgelerini, Ar-ge ve Ür-Ge çalışmalarını Sistem Alüminyum Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz ile konuştuk.

Sistem Alüminyum, 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapıyor. Peki, üretim teknolojilerinden paketlemeye, lojistik aşamasına ve buna ek olarak kalite standartlarından, tüketiciye sağladığı avantajlara kadar Sistem Alüminyum'un yönetim anlayışından bahsedermisiniz?

Sistem Alüminyum olarak hizmeti öne çıkaran ve siparişin her aşamasını bütün olarak gören bir firmayız. Siparişten, üretim planlamaya, paketlenmeden, teslimata tüm bu süreçleri kalite kontrol denetimleri ile her aşamada takip ederek SİSTEM disiplini muhafaza etmekteyiz. Sektöründeki ihracat başarısı İDDMİB tarafından ödülleriyle de takdir edilen firmamızın yurtiçi ve uluslararası piyasaların gerektirdiği yüksek kalite ve hizmet standardizasyonunu bir kurum kültürü olarak benimsemiş personel ve gerekli makine parkı yatırımlarımızı hiçbir noktada taviz vermeden sürdürmekteyiz. Sistem Alüminyum yönetim anlayışına göre taklit edilemeyen tek şey “Yüksek Hizmet Kalitesi” olduğunu belirtmekteyiz.

Katılımcısı olduğunuz Avrasya Pencere Fuarı yakın zamanda düzenlenecek. Burada hedef kitlenize hangi ürünlerinizin tanıtımını gerçekleştireceksiniz, sergilediğiniz ürünlerinizin genel konsepti ne şekilde olacaktır?

İyileştirme ve geliştirmeleri aralıksız devam eden SİSTEM Alüminyum olarak, tüm yalıtımlı ve



Sistem Alüminyum San. ve Tic. A.Ş. Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz

yalıtımsız alüminyum doğramalarımız, cephe sistemlerimiz ve sürme sistemlerimiz ile Alüminyum Ekstrüzyon becerilerimizi 14. Hall'de yer alan standımızda sergileyeceğiz. Ayrıca yanmaz serisi A2 ve geç alev alan olarak nitelendirilen B1 serisi kompozit panellerimiz de öne çıkaracağımız ürün gruplarımız arasında yer alacaktır.

Sistem Alüminyum, sektöründe sürekli gelişmeyi ve kalıcı olmayı hedefleyen bir firma. Peki, biraz da gerek ürün ve saha testlerinizden gerekse belgelendirme aşamalarınızdan bahsedermisiniz?

Bahsettiğimiz gibi 50'yi aşkın ülkede satış ve pazarlama faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Özellikle Avrupa hedef pazarımız olduğundan dolayı bu pazarlara hitap edecek ürünler için istenen belli standartlar ve testler söz konusu. Gerek ekstrüzyon ürünlerimizde gerekse Alüminyum kompozit panelleri-

mizde, oldukça zaman gerektiren ve maliyetli olan bu test ve sertifika süreçlerini tamamlamak veya yerine getirmek için kalite departmanlarımız çalışmalarını sürdürmektedir.

Son olarak A2 ve B1 sınıfı yanmaz Alüminyum kompozit panel ürünlerimiz için sınıflandırma ve uyumluluğu gösteren EXOVA belgelerimizi tamamlamış bulunmaktayız. Ürünlerimiz yurtdışı şartnamelerde istenen yüksek kalite ve dayanıklılığı sağlamakta, bu doğrultuda başarılı sonuçlar almaya devam etmekteyiz.

Belge demişken Yetkilendirilmiş Yükümlü / Yetkili Ekonomik Operatör Statüsü belgesiyle Türkiye'de bu statüyü taşıyan 388 büyük ve güvenilir şirketten birisiniz. Bu başarınızı neye bağlıyorsunuz?

Şirket başarımızı, hizmet bütünlüğü anlayışımıza ve yüksek hizmet kalitemize bağlıyoruz. Gerek yurtiçi gerek yurtdışı re-



kabet şartları, şirketleri bu konularda yeni yatırımlar yapmaya yönlendirmektedir. Sistem Alüminyum olarak biz de Ar-Ge, Ür-Ge, üretim, laboratuvar, lojistik, çevre sağlığı ve iş süreçleriyle ilgili olabilecek tüm standardizasyon süreçlerini ve belgelendirmelerini sağlamak için çalışmaktayız.

Yeni ürünlerin geliştirilmesi, üretilmesi ve korunması, ulusal ve global pazarda önemini her geçen gün daha da artırıyor. Bu bağlamda üretici firmalar için sürdürülebilir olmak da önemli. Sistem Alüminyum'un; Ar-Ge, Ür-Ge, uluslararası standartlara uyumluluk ve sürdürülebilir çevre, sürdürülebilir gelecek, sürdürülebilir ekonomi anlamındaki faaliyetlerinden detaylı olarak bahseder misiniz?

Değişen mimari anlayışlarla uyumlu cephe sistemlerini geliştirmek ve mevcutları modernize etmek için SİSTEM olarak sürekli Ar-Ge yatırımları yapmaktayız. Aynı zamanda kurulumunu tamamladığımız laboratuvarımızda Endüstriyel profil grubunda malzeme analizleri için müşterilerimizin talepleri doğrultusunda 1XXX, 2XXX, 6.XXX VE 7.XXX serisi alaşım modifikasyonları için çalışmalarımızı aralıksız sürdürmekteyiz.

Çevre sağlığı, sürdürülebilirliği ve bunun ekonomik faaliyetlerimizle uyumlu bir şekilde yapılabilmesi için ilişkili tüm departmanlarımızda süreçler ve belgelendirme faaliyetlerimiz devam etmektedir. Enerjinin randımanlı kullanımı, atık geri dönüşüm süreçlerinin kontrolü gibi konular sıkı denetime tabidir ve yatırımları yapılmaktadır. Örneğin fabrikamızda ekstrüzyon, yüzey işlemler ve mekanik işlem sırasında meydana gelen üretim firelerin geri dönüşümü



ve yeniden değerlendirilmesi 2017 yılı içinde modernize ettiğimiz ve kapasitesini artırdığımız dökümhanemizde sağlanmaktadır.

Özellikle mega projelerde, mimarlar proje danışmanlığı yapıyorlar. Yani tasarımı yaptığı projelerde kullanılan ürünlere karar verici konumundalar. Bu duruma bağlı olarak Sitem Alüminyum'un mimarlara yönelik projeleri var mı?

Sektördeki 25 yılımızın birikim ve güveni ile iletişimimiz devamlı ve gelişime dönük devam etmektedir. Sistem Alüminyum'un bilinirliğinden dolayı müteahhitler, mimarlar ve uygulamacılarla iletişim faaliyetlerimiz kesintisiz sürmektedir. Ürün Geliştirme kapsamında Ür-Ge ekibimiz müşterilerimizin gereksinimlerini ve projenin gerekliliklerini tam anlayabilmek ve çözümler üretebilmek için mimarlar başta olmak üzere tüm ilgililerle temas halindedir.

Sistem Alüminyum olarak projelere özel ürün tedariki de sağlıyorsunuz. Projelerdeki çözüm ortaklığınızdan ve projeye özel çalışma sistemlerinizden bahseder misiniz?

Daha önceki konuşmamızda proje danışmanları, mimarlar ve uygulamacılarla yakın temas halinde projenin yönetilmesinde çözüm ortaklığı yaptığımızdan bahsetmiştim. Projenin ihtiyaç duyduğu özel çözümler için analiz-tetkik ve tedarikleri sağlayarak veya yaptırarak stratejik bir partner olarak ilerlemekte-

yiz dolayısıyla iş bitimi ile yolların ayrıldığı bir süreç değil bu. Bazı ürün gruplarında 20 yıla varan garanti hizmeti sunarak ürünlerimizin ve projelerimizin arkasında durmaktayız.

Farklı tasarım ve uygulamalara cevap verebilecek şekilde cephelerin vazgeçilmez elemanı; Alüminyum Kompozit Panel (ALUTECHBOND) olduğunu söylüyorsunuz. Peki, bu ürünün dekoratif açıdan önemini anlatır mısınız?

Sistem Alüminyum olarak AlutechBond markamızın altında; A2 Yanmaz, B1 Geç Alev Alan ve B2 standart tip olmak üzere üç tip Alüminyum kompozit panel üretmekteyiz. Ürünlerimizin yurtiçi ve yurtdışında 50'yi aşkın ülkede satışı yapılmaktadır. A2 ve B1 ürünlerimiz için TSE, Efectis ve UKAS-Warringtonfire gibi kuruluşlarda yapılmış olumlu test veya sertifika belgeleri bulunmaktadır. Pratik, düşük maliyetli, kolay uygulanabilen, korozyona dayanıklı ve sağlıklı yalıtım ve cephe kaplama ürünleri olan kompozit paneller iç ve dış mekan uygulamalarında sınırsız tasarımlar için yaratıcı çözümler sunan ürünlerimizdir. Bizim standart ürün yelpazemizde 90'ı aşkın renk ve doku alternatifi bulunmakla birlikte, müşterimizin proje ihtiyacına göre özel renk ve doku levhalarıyla o işe özel mamulleri de kısa sayılabilecek biz zamanda üretmekteyiz.



Façade Testing Institute

FTI Laboratuvar Müdürü Öner Arslan:

“FTI Olarak, Gerçek Ebatlı Numuneler Üzerinde Testler Yapıyoruz”

2010 yılında kurulan, test metodları hem ulusal hem de uluslararası platformlarda kabul gören FTI Fasad Teknoloji Merkezi’ni, yapının dış kabuğunu oluşturan cephe, kapı ve pencere üzerinde gerçek ebatlı numunelerle gerçekleştirdikleri testleri, üreticiler kadar mimarların da proje öncesi FTI ile beraber çalışmalarını gerektiğini belirten Laboratuvar Müdürü Öner Arslan ile konuştuk.

FTI olarak odaklandığınız test metodları hem ulusal hem de global olarak kabul gören metodlar. Tabi bu noktada Ar-Ge’nize de büyük görevler düşüyor. Sahada gerçekleştirdiğiniz testlerin yanı sıra laboratuvar ortamında da testler yapıyorsunuz. Biraz bu testlerden bahseder misiniz?

FTI olarak gerçek ebatlı deney numunelerine, özellikle yapı malzemeleri sektörü içerisinde yapı malzemeleri sınıfına giren ürünlere çeşitli performans testleri yapıyoruz. Çalışma alanımız özellikle, giydirme cephe ve kapı-pencere ürünleri olmakla birlikte, zaman zaman farklı yapı malzemeleri için de uygulamakta olduğumuz çeşitli metodlar mevcut. Saha testlerinde kullandığımız metodlar daha çok giydirme cephe ve kapı-pencere testleri alanıyla ilgili. Laboratuvar testlerimiz ise, bu ürünlerin yanı sıra farklı yapı malzemelerini de kapsıyor. Laboratuvarımızda gerçek ebatlı numuneler üzerinde çalışıyoruz.



FTI Laboratuvar Müdürü Öner Arslan



Nedir bu gerçek ebatlı numuneler? Örneğin; giydirme cephe sistemleri bir binanın kabuğunu oluşturan sistemlerdir. Özellikle yüksek katlı binalarda, ofis, rezidans tarzı kullanım alanlarına sahip binalarda, iç mekân ile dış mekân arasındaki bağlantıyı kesen, hava koşulları ne olursa olsun iç ortamda hissedilmeden sağlıklı yaşam alanının sürdürülebilmesini sağlayan sistemlerdir. Bunun sağlanıp sağlanmadığını da FTI olarak yaptığımız testlerle ölçümlüyoruz ve orijinal projede uygulama esnasında bu sorunların yaşanmaması için önceden yapılması gerekenleri tespit ediyoruz. Aslında işin Ar-Ge boyutu da burada başlıyor; çünkü giydirme cephe üreticisi firmalar mutlaka birtakım geçmiş tecrübeleri ile birlikte, uygulama yapacakları projelere özel giydirme cephe sistemleri tasarlıyorlar. Bu sistemlerin de önceden görülme-yecek birtakım handikapları olabiliyor. Bütün bu olumsuzlukları, geliştirmeye açık noktaları, handikapları aslında laboratuvarlarda yapılan gerçek boyutlu numune testleriyle ortaya çıkarmış oluyoruz. Gerçek ebatlı numune testlerinde, projelerde kullanılacak orijinal ürün uygulama ölçüsü ne ise, aynı ebatlarda ürünler üzerinde çalışıyor ve bu ürünleri proje alanında maruz kalacağı şartlarda, hatta bazen de doğal ortamında maruz kalacağı şartların daha da ötesinde birtakım şartlara maruz bırakarak testler yapıyor ve bu ürünlerin performansını incelemiş oluyoruz. Uyguladığımız standart metotlar doğrultusunda, uygulanması gereken birtakım yükler ve çalışmalar bulunmaktadır. Bu uygulamaların sonucunda birtakım doneler elde ederiz. Donelerle de uyguladığımız standartlardaki kıyaslama kriterlerine göre ürünün sınıfını



belirleriz ve bunun neticesinde raporlandırma yaparız. Müşterimiz de bizden almış olduğu bu donelerle hem projenin özelinde ihtiyaçlarının karşılanıp karşılanamayacağına dair o ürünle alakalı sonuca varmış olur, hem de o ürünün daha da geliştirilebilmesi için neler yapılabileceğine dair fikirler edinir.

Laboratuvar ortamlarındaki testleri, normal doğa şartlarına göre daha şiddetli etki kapsamında yapıyorsunuz. Peki doğa şartlarını sadece hava, su, ses ve rüzgâr olarak mı düşünmek gerekiyor?

Bütün bu saydığınız unsurları düşünebilirsiniz. Özellikle yapı kabuğunun; giydirme cephe ve kapı-pencere sistemlerinin bir projede, doğal ortamlarda maruz kalacağı şartlar diyebiliriz. Örneğin rüzgâr yükleri çeşitleri... bunlar projenin bulunduğu konuma, o bölgenin aldığı rüzgâra, uygulanacak binanın yüksekliğine ki, yüksek yerlerde daha fazla rüzgâr ortaya çıkacaktır, değişiklik gösterir. Bunlar belli güvenlik katsayılarıyla büyütülerek laboratuvarımızda testlere tabi tutulur ki, mühendislikte bu genel kuraldır. Ortada bir değerlendirme kriteri var ise, yapacağınız uygulamayı buna göre büyüterek uygularsınız.

Burada da aynı durum geçerli. Mevcut proje alanındaki rüzgâr yüklerine uygun şekilde, güvenli tarafta kalabilmek adına bunlar bir miktar artırılarak uygulanır. Aynı şekilde rüzgâr binaya etki ettiği esnada içeride yaşamakta olan insanların özellikle hava sızıntısı konusunda etkilenmemeleri için ki, zaman zaman ses anlamında ve ısı kaybı anlamında etkenler yaratır, bunların da belirli limitler dahilinde olması gerekir. FTI olarak biz, rüzgâr yükü etkileri altında, yapı kabuğu dediğimiz malzemelerin hava geçirgenlik değerlerinin ne kadar olduğunu ölçümlüyoruz ve bunları da uluslararası standartlarda tanımlı limit değerler ile karşılaştırıyor ve sınıflandırmasını yapıyoruz.

Su sızdırmazlık testlerimiz de mevcut. Burada da amaç, bina dış kabuğuna şiddetli bir rüzgarla beraber bir yağmur etkisi durumu söz konusu olduğunda, bina dış kabuğunun su sızdırmazlık performansını incelemektir. Aslına bakarsanız, küçük çaplı bir fırtınayı simüle etmiş gibi oluyoruz. Dinamik rüzgâr etkisi yaratabilen elektrik fanları, uçak motoru vb. ekipmanlarımızı kullanarak, doğal ortamın



daha da ötesinde etkiler yaratmak için uyguladığımız dinamik basınçlı testlerimiz var. Doğal ortamda yarattığımız küçük çaplı fırtınanın iç ortamda yarattığı etkiyi gözlemliyoruz.

Modern yapılar, mimari, zorlu geometrik şekiller... bütün bunlar yapı ürünlerini zorlayan aynı zamanda belgelendirmeyi gerektiren, birbiriyle ilintili birtakım konular. Tabi bunların hepsi yapıda insan yaşamı ve konforu için de çok önemli. Bu anlamda EN ISO 10140-2 testinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Son zamanlarda hem projelere özel uygulamalarda tespitler yapmak, hem de genel olarak yapılarda kullanılan malzemelerin ses yalıtım değerlerinin ölçülerek daha konforlu yaşam alanları oluşturulması açısından önem verdiğimiz bir test metodumuz olan EN ISO 10140-2 testini biz uzun bir süredir uyguluyoruz. Bugüne kadar birçok farklı ürüne bu testleri yaptık. Giydirmeye cephe ürünleri için, kapı-pencere ürünleri için, özellikle zemin kaplamaları, iç bölme sistemleri, alçıpan tarzı çeşitli ürünler üzerinde bu metotla çok sayıda testler yaptık. Burada amaç konforlu yaşam alanları oluşturmaya odaklanmaktır.

Dış ortam özellikle büyük şehirlerde trafik ve kalabalığın gürültüsünün etkileriyle birlikte yapı içerisinde yaşayan insanlar açısından olumsuz şartlar yaratabiliyor. Laboratuvarda uyguladığımız bu testlerle birlikte, yapılarda kullanılan ürünlerin ses yalıtım değerlerini ve bu ürünlerin handikaplarını önceden tespit ederek, yerinde yapılacak asıl uygulamalardan önce, gerekli önlemlerin henüz laboratuvar aşamasında alınabilmesini sağlıyoruz.

Ürünler üzerinde iyileştirmeler yapabiliyoruz. Aynı yapı içerisinde farklı birimlerden birbirle-



rine olabilecek ses geçişlerini, -ki, bölme duvar sistemleri, iç bölme sistemleri vb. ürünler bu gibi durumlar için ses yalıtımını sağlıyor-, ölçümlüyoruz. Burada da biz yine bahsettiğimiz EN ISO 10140-2 ses yalıtım ölçümü testini bu ürünler için de gerçekleştirebiliyoruz. Bununla alakalı olarak özel bir test ünitemiz bulunuyor. Şöyle ki; standardın tariflediği maksimum ölçülere sahip iki tane birbirine komşu odamız mevcut, yapı malzemesini bu iki oda arasına yerleştiriyoruz. Odalardan bir tanesinde gürültü kaynağı ile ses yaratıyoruz. Bunu bir yapı kabuğu ile simüle edecek olursak; dış ortam trafik gürültüsü bizim ses kaynağımızın olduğu oda, diğer tarafta iç ortam yani yaşam alanımız gibi düşünebiliriz. Bu şekilde bir laboratuvar uygulamasıyla ürünün orijinal laboratuvarındaki ölçülmüş ses yalıtım değerini elde etmiş oluyoruz. Burada test edilmiş ürünlerin, yerinde yapılacak uygulamalarında, işçilik vb. etkilerle beraber ses yalıtım değerlerinde bir takım azalmalar olması muhtemeldir. Genel olarak her zaman laboratuvardaki sonuçlar, proje uygulama yerinde yakanabilecek sonuçlardan biraz daha öndedir; dolayısıyla burada

elde edilen sonuçlarla birlikte, şantiyede ne tür sonuçlarla karşılaşılacağı ve bu sonuçların iyileştirilebilmesi noktasında neler yapılabileceğine dair fikirlere ulaşılabilmesini sağlıyoruz.

Sizin laboratuvar ortamında ürüne yaptığınız akustik yani ses yalıtım testlerinizin verileri ile uygulama alanındaki sonuçlar farklılık gösterebiliyor. Bu durumda testlerinizi sahada tekrar yapıyor musunuz?

Test kapsamımızda, proje sahasında yapılabilen test metodları da yer alıyor. Burada proje gereksinimleri ve müşteri talepleri ön plana çıkıyor. Özellikle, özel projelerin şartnamelerinde tanımlı birtakım değerler olabiliyor. Hem laboratuvar ortamındaki testler, hem de saha şartları içerisinde yapılan testler için ayrı ayrı tanımlanmış değerler olabiliyor. Hem laboratuvar ortamında hem saha ortamında bu testleri yaparak, iki ortamda da bu şartların sağlanıp sağlanmadığını kontrol edebiliyoruz. Ama genel olarak yapı malzemelerinde akustik yalıtım ve performans anlamında, laboratuvardaki sonuçlarla yerinde ölçümlendiğimiz sonuçlar arasında bir miktar fark olması beklenir. Çünkü şantiye koşullarının etkisi olmaktadır.



Proje uygulama ortamında daha düşük bir değer yakalanabileceği öngörülerek, laboratuvar ortamındaki değer in daha yüksek seviyede olması için çalışmalar yapılabiliyor. Bu durumda biz ardışık testlerle ürünün değerini görüp sonra üreticinin biraz daha iyileştirme yapmasının ardından tekrar bir test yaparak istenilen maksimum değeri yakalamaları için onlara destek vermeye çalışıyoruz. Ekipman havuzumuzda yer alan akustik kamera cihazımız ile ister laboratuvar ortamında olsun ister proje uygulama alanında olsun, ürünlerin ses yalıtımı açısından zayıf kalan bölgelerini akustik görüntüleme yöntemiyle noktasal olarak tespit ediyoruz. Böylelikle, tasarımcı ve üreticilere, ürün iyileştirme çalışmalarında odaklanmaları gereken asıl noktaları işaret ediyoruz.

Yeşil binalardaki LEED, EPD, GREENGUARD sertifikalarından bahsetmenizi ve beraberinde bu sertifikalı ürünlerin kullanıldığı BREEAM sertifikası almış yapıları sürdürülebilir çevre noktasında değerlendirmenizi istesek, neler söylersiniz?

Çevre tahribatının son yıllarda artmasından dolayı insanlar doğaya daha duyarlı çalışmalar yapmaya özen göstermeye başladılar. Bununla beraber belgelendirmeler de yavaş yavaş zorunluluk halinde gündeme gelmeye başladı. Doğaya daha duyarlı, daha az zararlı malzemelerin kullanılması noktasında, son yıllarda projelerde bu tarz uygulamaların yaygınlaşmasıyla beraber, bu tip ürünlere yönelik akustik ya da performans testleri talep edildiğinde konuya daha büyük bir heyecanla yaklaşıyoruz. Bu noktada bizim sektöre sağlayabildiğimiz destek şudur ki; doğaya duyarlı ürünlerin sonuçları, sentetik ürün emsalleriyle benzer performansı yakalayabildiğinde, tercihen doğaya ve



insana duyarlı ürünlerin kullanılmasını tavsiye ediyoruz.

EPD ve LEED Sertifikası dediğimizde ne anlamalıyız? FTI'nın Türkiye'de EPD ve LEED Sertifikası noktasında hizmet verecek projesi var mıdır?

Bu tip sertifikalar daha çok malzeme esaslı araştırmalara yönelik sertifikalardır. Bunların hepsi bir araya geldiğinde tümünün kullanıldığı yeşil binalar dediğimiz yapılar meydana geliyor. Şöyle örneklendirebiliriz; EPD malzemenin çevreye olan etkileri ile silikon esaslı malzemenin çevreye etkileri karşılaştırıldığında elde edilen veriler sertifikalandırma noktasında önem taşıyor. Bizim yapmakta olduğumuz testler ise; bir yapı kabuğunu oluşturan tüm malzemelerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan son ürüne yönelik gerçekleştirilen performans testleri. Şimdilik bizim gündemimizde malzeme esaslı uygulamalar gözüküyor. Ama ileriye dönük olarak sektörde gelişebilecek durumlar nelerdir, resmi tarafların bu konudaki beklentileri, yaptırımları, talepleri, istekleri neler olacaktır, bunları takip etmek ve bilmek önemlidir.

Piyasaya sürülmüş olan kapı ve pencere sistemlerinin CE belge-

lendirme süreçlerinin takibiyle bildiğimiz kadarıyla Bakanlık ilgileniyor. Peki, FTI olarak firmalara testler anlamında vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Yapı malzemeleri yönetmeliğinin yayınlanmasıyla beraber Türkiye'de dahil olmak üzere Avrupa pazarı içerisinde yapı malzemesi ürünlerinin piyasaya sürülmeden önce CE belgelendirme süreçlerinin tamamlanmış olması bir zorunluluk haline geldi. Ülkemizde de yapı malzemesi ürünleriyle alakalı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yaptığı piyasa gözetimleri önem taşıyor. Bizim odaklandığımız ana sektör olan giydirmeye cephe ve kapı-pencere sistemleri üzerinden konuşmak isterim. Bakanlık, bu alandaki sistem üreticisi firmaların, sistemlerinin CE belgelendirme çalışmalarını tamamlamış olarak piyasaya sürmesini talep ediyor. Bunu da özellikle yaptıkları piyasa gözetimleriyle, firmalara yaptıkları ziyaretlerle tespit etmeye, incelemeye ve gözlemlemeye çalışıyorlar. Aynı gözlemler bizim için de geçerli, biz de aynı denetimlere tabi tutuluyoruz. Bakanlık hem bizi hem de üretici firmaları, yapılan belgelendirmeler noktasında incelemeye alıyor. Herhangi bir kapı-pencere



ve giydirmeye cephe üreticisi, bizim laboratuvarımıza gelerek, belgelendirme süreçlerini bütün testleri kapsayacak şekilde tamamlayıp, ürünü belgelendirip, sonrasında piyasaya dönük çalışmalarını sürdürüyor. CE belgelendirmesinde asıl amaç, kullanılan yapı malzemelerinin insanlar için yaşanabilir, güvenli ortamlar oluşturmalarını sağlamaktır. Dolayısıyla, CE belgelendirme süreçlerinde odaklanılan asıl testler, ürünün güvenlik performansına yönelik testlerdir. Ancak konfor şartlarına odaklanan metotlar da mevcut.

Oturduğumuz binaların dayanıklılığı, size sağlayacağı güven ve sağlık açısından önemi düşünüldüğü zaman, herkesin aslında bulunduğu mekâna Deprem Dayanıklılık Testi yaptırması gerçekten büyük önem taşıyor. Buna paralel olarak, FTI'nın AAMA 501.4, AAMA 501.6 ve AAMA 501.7 test metotlarından bahsedermisiniz?

Burada bahsettiğimiz test metotları daha çok giydirmeye cephe ve kapı-pencere sistemleri yani bina yapı kabuğuyla ilgili olarak yapılan testlerdir. Her bir metot farklı hareket yönleri ve hareket birimlerinde uygulanıyor. Örneğin AAMA 501.4 dediğimiz metotta, cephemizin binaya monte edildiği düzlemi, -ki bunu betonarme kat düzlemi olarak düşünebiliriz-, proje kat yüksekliğine bağlı olarak belirlenen hareket limiti dahilinde yatay yönde hareket ettiririz. Burada gözlemlediğimiz asıl durum, bu tarz bir hareketin cephe üzerinde yaratacağı olumsuz etkileri ve birtakım hasarları önceden tespit etmek, güvenlik açısından sorun yaratmayacak nitelikte olmasını sağlamak.

AAMA 501.6 metodu, hareket dalgasını sürekli olarak artan bir mesafe ve hızla cepheye yükleyerek yine benzer gözlemleri yapmaya çalıştığımız bir metot.



AAMA 501.7 testi de aslında 501.4 testinin benzeridir, ancak yön farkı vardır. Burada da cephe ürününün monte edilmiş olduğu bir kat sabitken, diğer katı yukarıya doğru hareket ettirecek, aslında cepheyi düşey düzlemde germeye çalışıyoruz. Bu uygulamaları yapabilmemiz için özel bir test ünitemiz mevcut. Bu test ünitemizi de yine kendi imkanlarımızla, standartların beklediği ve istediği uygulamaları yapabilecek nitelikte yapmaya çalıştık. Hatta burada metotların dışına çıkan, fazlasını da yapabilen bir takım eklemelerde de bulunduk. Örneğin, bahsettiğim yatay ve düşey yöndeki hareketlere ilave olarak, test sistemimizin ön-arka istikamette hareket uygulama kabiliyeti de mevcut.

Sektörün ilk ve tek akredite onaylanmış test kuruluşusunuz. Peki, rekabet noktasını konuşacak olursak Türkiye'de belli ölçeklerde rekabet edebileceğiniz, daha önceden test kabineine sahip olmuş organizasyonlar olduğunu biliyoruz. Rekabete sıcak bakıyor musunuz, FTI olarak bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Rekabet olarak elbette farklı firmaların da sektöre giriyor olması bizim açımızdan sevindirici diyebiliriz. Dünya üzerinde

teknoloji sürekli değişip ilerlemektedir. Bizlerin de yaptığımız işlerde kendimizi sürekli yenilememiz gerekiyor. Bizim çalışmalarımız esnasında kullanmakta olduğumuz cihazların yeterliliğini, farklı örneklerini görebilmek bir avantajdır. Doğal olarak farklı görüşlere farklı uygulamalara da kapımızı açık bırakma noktasında başka kuruluşları inceliyoruz. Elbette aynı durum onlar için de geçerli, onlar da bizim laboratuvarlarımızı zaman zaman inceliyorlar ve ortak çalışma alanımız oluyor.

Akredite kuruluş olmanın önceliklerinden biri de, her yıl karşılaştırmalı test organizasyonlarına katılım sağlamaktır. Mutlaka her yıl Türkiye'de ve yurtdışında diğer laboratuvarlarla testlerimizi ve metotlarımızı karşılaştırma çalışmalarımız oluyor. Sürekli olarak, kendimizi güncel tutabilmek adına, aynı numuneler üzerinde ölçümlediğimiz test sonuçlarını karşılaştırma çalışmaları yapıyoruz.

Her yıl mart ayında düzenlenen Kapı, Pencere ve Cam Fuarı'na biz de Yapı Magazin Dergisi olarak bu röportajımızın da yer alacağı mart sayımızla katılacağız. Bu anlamda Türkiye'nin önemli markaları da fuarda yerini ala-



cak. Dergimiz aracılığıyla FTI olarak, sektörün ilk ve tek akredite onaylanmış test kuruluşu olarak markalara neler söylemek istersiniz?

Sektördeki bütün firmalarla sürekli irtibat halinde olduğumuz için, fuarlarda katılımcı olarak yer almasakta, her sene mutlaka ziyaret ediyoruz. İletişimimizi sadece fuarlarla sınırlı tutmuyor, hem bizim firmalara yaptığımız hem de firmaların laboratuvarımıza yaptığı ziyaretler kapsamında görüş alışverişlerimizi sıkı tutuyoruz. Dolayısıyla sektörde birbirimizi sürekli takip halindeyiz diyebiliriz. Firmalar, FTI bünyesinde hangi testler, hangi organizasyonlar yapılır, ne tip ürünlerin testleri yapılır, ürünlerinin test ihtiyaçları FTI'de hangi oranda karşılanabilir düşüncesiyle, yıl içerisinde ulaşarak tüm sorularına cevap bulabiliyorlar. Bizler de onlardan gelen beklenti, talep ve bilgiler doğrultusunda, yaptığımız görüşmelerde sektörün nereye gittiğini yakından takip edebiliyoruz.

FTI'nin kullandığı tüm test ekipman ve düzeneklerin kendi tasarım ve imalatı olduğunu biliyoruz. Buna bağlı olarak yakın zamanda üretici firmalara sunacağınız yeni test uygulamalarınız var mı, varsa bahseder misiniz?

Kapı, pencere testleriyle alakalı kendi mevcut metodlarımızı ilerletme gayretindeyiz. Yakın zamanda kapı ve pencere ürünlerinde hırsızlık metodları ile alakalı testlerimiz oldu. Burada yaptığımız uygulamaları, İngiltere'de bu konuda uzun yıllardır çalışmakta olan, akreditasyon belgelendirme süreçlerini tamamlamış olan firmalarla karşılaştırma çalışmaları şeklinde yürüttük. Bunlarla alakalı test kabiliyetimizi geliştirme noktasında çalışmalarımız da devam ediyor. Dolayısıyla ilerleyen dönemde kapı-pencere testlerini, hırsızlık testleri anlamında ak-



reditasyon kapsamımıza katma ve daha ileri seviyelere taşıma yönünde gayretimiz bulunuyor. Bununla birlikte yine son dönemde özellikle yoğunlaştığımız rüzgâr tünelimizi faaliyete aldık. Buna ilave olarak gerçek ebatlı numuneler üzerinde test yapabilme kabiliyetine sahip iki tane daha büyük test ünitesi yapmayı planlıyoruz.

Yapı sektörü inanılmaz derecede geliyor, değişiyor. Türkiye'de ve dünyada son yıllarda mimarlar yapı projelerini oluştururken, aynı zamanda da danışmanlık yaptıkları için projenin yapı ürünleri noktasında da karar verici durumdadır. Mimar için yapı ürünlerinin doğru kullanımı, ihtiyaca ve mimariye hizmet etmesi ve en önemlisi doğru performans sağlaması oldukça önemli. Bu anlamda mimar ile test laboratuvarı arasındaki köprü sürecinden bahseder misiniz?

Son yıllarda özellikle farklı dizaynlar, insan sınırlarını zorlayıcı tasarımlar gündeme gelmeye başladı. Bu tarz uygulamalarda mutlaka testler de gündeme geliyor, ama uygulamanın en zor kısımları genellikle test edildiğinde bizi de zorlayan unsurlar olarak ortaya çıkıyor. Binanın en büyük ölçülü modülleri ve en hassas bölgeleri üzerinde bir takım testler yapma gereksinimi ortaya çıkıyor. Bunun yapılıp

yapılamayacağına veya hangi koşullarda yapılabileceğine dair mutlaka görüş alışverişimiz oluyor. Numunelerin, test ünitelerine uyum sağlayabilmesi için genelde belli ölçülerde olması beklenir. Burada test edeceğimiz özellikle cephe ürünlerinin ebatları, şekilleri, tasarımları, dizaynları, test ünitelerine doğrudan bir uyum göstermediğinde, ancak sonradan eklenebilecek özel konstrüksiyon vb. çalışmalarla ortaya konulabiliyor. Bunların ortaya konulabilmesi için de mimar ve üretici ile, FTI olarak beraber çalışmak durumundayız.

Tam da bu noktada mimarlar ile FTI arasında bir iletişim var mıdır? FTI mimarların ihtiyaçlarını karşılayacak durumdaysa, onlara nasıl seslenirsiniz?

Özellikle yaptıkları tasarımlarla ortaya çıkan müdahale edilmesi zor noktalar için mutlaka performans testlerine önceden yoğunlaşıp, bunların da uygulanabilirlik noktasını sorgulamalarını tavsiye ediyorum. Bizim de burada sürekli olarak çok farklı tasarımlara sahip sistemlere yönelik test faaliyetlerimiz olduğu için, önemli tecrübemiz olduğunu söyleyebiliriz. Öngöremeyecek detayların önceden görülmesi anlamında bizlerle sürekli irtibatta olmalarını tavsiye ederiz.



GMW MİMARLIK “Taşkent Uluslararası Havalimanı” Projesinde Tasarım Hizmetleri Veriyor

GMW MİMARLIK, genişletme ve modernizasyon projesini Yıldırım Şirketler Grubu’nun gerçekleştireceği Özbekistan Havayolları’na bağlı olan Taşkent Uluslararası Havalimanı projesinin mimarlık, mühendislik ve danışmanlık hizmetlerini yürütme görevini üstlendi.

Özbekistan Havayolları ile imzaladığı mutabakat anlaşması doğrultusunda, Taşkent Uluslararası Havalimanı’nın genişletme ve modernizasyonu projesini üstlenen Yıldırım Şirketler Grubu, projenin mimari, mühendislik ve danışmanlık hizmetleri için GMW MİMARLIK’ı görevlendirdi. Dünyanın 4 kıtasında, 51 ülkede yatırımları bulunan Yıldırım Şirketler Grubu, bu modernizasyon projesiyle Taşkent Uluslararası Havalimanı’nı Özbekistan’ın dünyaya açılan kapısı haline getirmeyi hedefliyor.

GMW MİMARLIK’ın mimarlık, mühendislik ve danışmanlık hizmetleri sunacağı Taşkent Uluslararası



Havalimanı kapsamında yaklaşık 90,000 m² terminal alanı, iki adet 10,000 m²’lik yönetim ofisleri, 6,000 m²’lik yeme-içme hizmetleri binası, 20,000 m²’lik bakım hangarı ile tüm kara ve hava bölgesinin altyapı tasarım hizmetleri bulunuyor.

İki aşamalı olarak ilerleyecek proje sürecinin ilk aşamasında GWM MİMARLIK, 2018 Aralık ayında



konsept proje kararları ve terminal binası için 3 adet alternatif yaklaşımda bulunurken; ikinci aşamada proje için seçilen ana alternatifin geliştirilmesi ve uygulanması üzerine çalışmalarını sürdürecektir.

İlhamını Kırmızı Topraklardan Alan Çağdaş Bir Strüktür:

EMPERA İDARİ BİNA

Yerce Mimarlık ve ZAAS, makine halısı sektörünün lider markalarından Empera için Gaziantep'te genel müdürlük binası tasarladı. Kısıtlı mimari referansa sahip bölgeye çağdaş bir soluk getiren yapının nirengi noktası olması ve markanın güçlü kimliğini temsil etmesi hedeflendi.

Makine halısı sektörünün lider markalarından Empera'nın genel müdürlük binasının tasarımını kapsayan proje, Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde, firmasının üretim tesislerinin bulunduğu arsa üzerinde gerçekleştirildi.

Markanın güçlü kimliğinin temsil edilmesinin hedeflendiği tasarıma yön veren veriler, iklim, çevredeki doğal bitki örtüsü, gün ışığının etkin kullanımı ve istenen karma işlev yapısı olurken, proje yerinin organize sanayi bölgesi olması dolayısıyla arsada bulunan tesislerle ilişki ve yakın çevredeki doğal peyzaj da tasarımı etkileyen faktörler arasında yer alıyor.

Çalışan mutluluğu ön planda tutularak kurgulanan iç mekân, zemin katta karşılama bölümü, tasarım ve operasyon ofisleri etrafında şekillendirilirken, birinci kat yönetim birimlerine, ikinci kat ise markanın ürünlerinin sergilendiği showroom'a ayrılmış. Yemekhane, lounge, toplantı odası ve terası içeren sosyal alanlar olarak ele alınan üçüncü katta ayrıca, cephenin geri çekilmesi ile manzaraya hâkim, gökyüzüne açılan, yarı açık bir teras oluşturulmuş.

Binanın genelinde ise tüm hacimlerin gün ışığı ve manzaradan en verimli şekilde yararlanması amaçlanmış. Farklı birimler arasında istenen ayırışma mümkün olduğunca geçirgen biçimde çözümlenirken, yerine özel tasarlanan mobilyalarla iç mekânda süreklilik ve ferahlık algısı yaratılmış.



OSO Mimarlık,

Euroshop RetailDesign Award'da Finalist Oldu

OSO Mimarlık, Suudi Arabistan'da tasarladığı Loremen Showroom projesi ile uluslararası mağaza tasarımlarının yarıştığı Euroshop RetailDesign Awards'ta finalist olmaya hak kazandı.



Ulusal ve uluslararası ölçekte çalışan kurumsal firmaların marka kimliğine ve stratejisine vurgu yaparken teknoloji ve mimarlığı entegre eden nitelikli iç mekan tasarımlarına imza atan OSO Mimarlık, Loremen Showroom projesi ile Euroshop RetailDesign Awards'ta finale kalma başarısını gösterdi. Euroshop Fuarı tarafından düzenlenen ve dünyanın dört bir yanından en başarılı mağaza tasarımlarının uluslararası bir jüri tarafından titizlikle değerlendirildiği Euroshop RetailDesign Awards'ta 23 farklı ülkeden gelen rakiplerini geride bırakan Loremen Showroom, 26 Nisan 2019'da Şangay'da gerçekleşecek final organizasyonunda rakipleriyle yarışacak.

Cidde merkezli bir ayakkabı firması için OSO Mimarlık tarafından 690 m²'lik bir alanda tasarlanan showroom alanında binanın yapısal formundan dolayı, eğrisel bir koridor ve bu koridorun yanlarında tasarlanan bağımsız sergi alanları, tasarımın ana konseptini



oluşturmuş. Oluşan bağımsız sergi alanlarını mimari bir dil birliği altında birleştirmek amacıyla tavan ve zemin özellikle vurgulanmak istenmiş. Bu amaçla tasarlanan tavan sisteminin, ziyaretçileri girişten itibaren yönlendirmesi ve davetkar bir etki yaratması hedeflenmiş ve bu etki, tavan çataları ile aydınlatma sisteminin entegrasyonu sayesinde pekiştirilmiş. Showroomun en sonunda sosyalleşme amaçlı kullanımlara hizmet etmesi için bir "kitchenette" planlayan OSO Mimarlık kurucuları, bu sayede müşterilerin mekanın tümünü gezmelerine katkı sağlayacak bir çekim

merkezi oluşturmuş. Ofis girişinde yer alan karşılama bankosu, Arap alfabesinden esinlenilerek tasarlanmış. Showroomda lüks ve elegan bir atmosfer yaratmayı hedefleyen mimarlar, ağırlıklı olarak beyaz ve parlak malzemeleri tercih etmiş. Ayrıca sergi duvarlarındaki ayna kullanımı ile mekanın ve ürünlerin görsel algısı ve derinlik hissi ikiye katlanmış. Projede showroom alanına ek olarak firmanın yönetim ofisi de yer alıyor. Bir açık ofis, dört müdür odası ve çok amaçlı bir lounge'dan oluşan ofis mekanlarında ise genel anlamda sade ve minimal bir tasarım dili benimsenmiş.

DOĞUŞTAN ÜSTÜN

Benzersiz performans ve baş döndürücü tasarım onun genlerinde var.



LEGENDERA

Klimanın yeni yorumu.



Yakut Kırmızı



İnci Beyaz



Kuzguni Siyah



İç Mimar Efe Kağan Hızır'dan Kalp Krizini Heykele Dönüştüren Tasarım:

Automata



Studio Vertebra'nın kurucu ortağı İç Mimar Efe Kağan Hızır, olayları, fikirleri, kavramları, kent mekânlarını ve binaları kavramsal grafik partiyonlar ve müzikal besteler aracılığıyla, grafik zaman çizelgesi ve müzik formunda yeniden yapılandıran Automata kolektifi için "kalp krizi" eylemini heykele dönüştüren bir tasarıma imza attı.

Kuruluşundan bu yana mimari, iç mimari ve restorasyon alanlarında ulusal ve uluslararası ölçekte çok disiplinli çalışmalar yürüten Studio Vertebra'nın kurucu ortaklarından biri olan İç Mimar Efe Kağan Hızır, Automata kolektifinin enstalasyon çalışmasına heykel tasarımıyla katkıda bulundu.

İstanbul Teknik Üniversitesi'nde iç mimarlık eğitimi alan Hızır'ın heykel tasarımı, "Okullar Okulu" temasıyla geçtiğimiz yıl düzenlenen 4. İstanbul Tasarım Bienali kapsamında Pera Müzesi'nde sergilenerek bienal izleyicisinden de büyük ilgi gördü. Ali Murat Cengiz tarafından

kurulan, temel tasarım kavramlarının rastlantısallığına dikkat çekerek, tasarımcılar ile müzisyenler arasında disiplinler arası bir diyaloga olanak tanımayı ve yapılandırılmış bir dil oluşturmayı amaçlayan Automata, Türkçe'nin grafik partiyonlarını kullanarak bizim de içinde yaşadığımız, kuşatıcı ses manzarasını ortaya çıkarıyor.

Efe Kağan Hızır, enstalasyonda Automata'nın yöntemleriyle işlenen bir kalp krizini heykele dönüştürmüş. Heykelde, kalp damarları, kalbin hareketini ve kan giriş çıkışlarını gözlemleyerek ve yön ile şekil bağlamında soyutlayarak geometrik hiyerarşi oluşturan Hızır,

köşeli geometrik elemanlar kullanarak kalp krizinin sert ve ani gelgit hareketlerini yansıtmış.

Eserde kalp krizinin meydana geliş, kalbi besleyen koroner damarların tıkanması sonucu oluşan "iskemi" ile anlatılmış. Tasarımda sağ koronerde oluşan iskemi (sarı leke) sonucu gerçekleşen krizde, kalp ve çevresindeki bileşenlerin titreşim ve gerilme hareketlerinin keskin hatlarla iskemili bölgede yoğun, sıkıntısız bölgede daha rahat olduğu ve tasarımın odak noktası olan kalpte iskemi taraftan kan gitme oranına bağlı siyahlaşma başladığı görülüyor.

Nef Reserve Kandilli'de Peşin Ödemede Yüzde 30 İndirim ve 60 Ay 0 Faiz Fırsatı

Şehrin merkezinde Boğaz semtinin huzurlu ve dingin yaşamının izlerini taşıyan Nef Reserve Kandilli'de, sınırlı sayıda daire için peşin ödemede yüzde 30 indirim ve 60 ay sıfır faiz kampanyası başladı.



Nef Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Selçuk Çelik

Son 4 yılın konut satışında lider gayrimenkul şirketi Nef, İstanbul'un boğaz semti Kandilli'deki projesi Nef Reserve Kandilli'de ev sahibi olmak isteyenlere kaçırılmayacak bir fırsat sunuyor. İstanbul'un en köklü ve beğenilen semtlerinden Kandilli'de boğaza nazır konumlanan projede peşin ödemede yüzde 30 indirim ve 60 ay sıfır faiz fırsatı sunuluyor. Projede az katlı mimari çizgileri ile 406 konut yer alıyor. Nef Reserve Kandilli'yi, Türkiye'de olduğu kadar dünyada da projeleriyle adından sıkça söz ettiren ünlü mimar Emre Arolat tasarladı.

Nef Projelerinde Bir İlk Daha: Bina Tamamlama Sigortası Hizmeti

Nef Reserve Kandilli projesi için Bina Tamamlama Sigortası'nı hayata geçiren Nef Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Selçuk Çelik; "Patentli Foldhome keşfinin yurtdışına ihracatı ile ülkemizin kalkınmasında katma değer yaratırken, şimdi de sektöre duyulan güvenin artmasına destek vermek hedefiyle projelerimizde 'Bina Tamamlama Sigortası'nı hayata geçiriyoruz. Son dönemde ülkemizin ve meclisimizin gündeminde olan bu konu ile ilgili öncü adım at-

maktan ve de müşterilerimize bugüne kadar sunduğumuz Foldhome ve Garantili Proje gibi keşiflerin yanına 'Bina Tamamlama Sigortası'nı da eklemekten dolayı mutluyuz" dedi. Nef Reserve Kandilli projesinde yeni satışa sunulan bloklardaki özel ödeme planına değinen Çelik; "Nef bünyesinde sunduğumuz kişiye özel ödeme planları ile müşterilerimizi Boğaz hattının getiri potansiyeli en yüksek projesinde üstelik yüzde otuz indirimle ev sahibi yapıyoruz" diyerek Kandilli'nin avantajlı ödeme planına dikkat çekti.



Başakşehir'in En Büyük Projesi

Avrupa'da Görücüye Çıktı

İstanbul'un değerlenen bölgelerinden Başakşehir'in en büyük karma projesi 3. İstanbul Başakşehir, Almanya'nın Düsseldorf kentinde düzenlenen Evim Türkiye Gayrimenkul ve Yatırım Fuarı'nda görücüye çıktı.

Gayrimenkul sektörünün en büyük karma projelerinden 3. İstanbul Başakşehir projesi, Almanya'nın Düsseldorf kentinde düzenlendi. Fuzul Grup, Seha Yapı, Al Zamil, Adese ortaklığı ve Başakşehir Belediyesi işbirliği ile hayata geçirilen proje, fuar sayesinde Avrupa'da yaşayan Türkler ve Türkiye'ye yatırım yapmayı planlayan Avrupalılar ile buluştu.

3. İstanbul Başakşehir projesiyle ilgili bilgi veren 3. İstanbul Başakşehir Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Saylık, "Ticari alanlardan ve rezidanslardan oluşan projemiz, mimari tasarımı ve çevre düzenlemesiyle birlikte satış ofisi ve örnek dairesiyle de dikkat çekiyor. Başakşehir'de 116 bin metrekare arsa üzerinde yükselen projenin

toplam alanın %60'ında sert-yumuşak peyzaj alanları bulunuyor. Başakşehir'in en büyük projesi olan 3. İstanbul'un sosyal donatıları da yatırımcılardan ilgi görüyor. Aynı zamanda İstanbul'un yeni yaşam merkezi olarak kabul gören 3. İstanbul, TEM Otoyolu'na 5 dakika, E-5'e ve İstanbul Havalimanı'na 12 dakika, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'ne 30 dakika, Atatürk Havalimanı'na 12 dakika, Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne ise 20 dakika mesafede bulunması gibi avantajlara sahip durumda. Avrupa'da inşa edilen birçok proje arasında beğenileri toplayan satış ofisi ve örnek daire mimarimizin ödüle layık görülmesi 3. İstanbul ekibinin tecrübesini bir kez daha kanıtladı. 3. İstanbul'dan ev sahibi olanlar tecrübesini ödülle ispatlamış bir projede yaşayacak-



3. İstanbul Başakşehir Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Saylık

lar." dedi. Saylık, Avrupa'da yaşayanları geleceğin İstanbul'un da merkezde yaşam vaat ettiklerini sözlerine ekledi.



Tago Architects tasarımı Daire Kartal; çalışma hayatına yeni atılan genç yetişkinlere, aktif yaşam tarzını benimseyen beyaz yakalılara ve tek çocuklu genç ailelere hitap ediyor.

Tago Architects'ten Anadolu Yakasına **Yeni Nesil Konut Tasarımı: Daire Kartal**

Tago Architects tarafından daireleri deniz manzarasını görecek şekilde planlanan konut kompleksi, genç çalışan profiline ve tek çocuklu ailelere hitap edecek şekilde kurgulanmış. Yapının E5 Karayolu'na bakan cephesi masif etkisiyle dik kat çökerken diğer tarafta Adalar ve deniz manzarasıyla buluşan cephesinde şeffaf mimari tasarımıyla ve buna uygun form ve plan yapısıyla ön plana çıkıyor.

Daire Kartal, telefon kontrollü akıllı ev sistemiyle donatılmış daireleri ve yeşil bina olma özelliğiyle dikkat çekiyor. Projedeki yeşil alan kullanımı, peyzaj alanların görsel sunumu ve bire bir kulla-



nıcı deneyimi ile ön plana çıkıyor.

Daire Kartal'ın havalimanına, adliyeye ve finans merkezlerine olan yakınlığı; projenin genç ve çalışan kitleye hitap etmesinin başlıca sebeplerinden. Şehir merkezinde bulunmasıyla ilgi uyandıran yapı, metro ve minibüs hatları gibi sık kullanılan toplu taşıma araçlarına yakınlığıyla ve ulaşım olanaklarıyla dikkat çekiyor.



Nivo'dan Herkesi

Ev Sahibi Yapacak Kampanya

Konut kredisi faizlerinin 0,98'e indiği bugünlerde Nivo, İstanbul ve Ataköy'de bulunan projelerinde faiz avantajına ek olarak herkesi ev sahibi yapacak yeni bir kampanya daha başlattı.

Nivo, konut sahibi olmak isteyenlere kaçırılmayacak fırsatlar sunmayı sürdürüyor. 2019'a hızlı bir giriş yapan firma hem gayrimenkul sektörünü hareketlendirmek hem de yatırımcılara en uygun koşulları sunmak amacıyla yeni bir kampanyaya imza attı. Cathay Group Genel Müdürü Okan Süha Yıldırım, "Son aylarda dövizde yaşanan dalgalanmalar nedeniyle tüm maliyetlerimizde yüzde 50'ye yakın bir artış olmasına karşın, sektörümüzü hareketlendirmek ve herkesi ev sahibi yapmak için böyle bir indirim kampanyası yapmaya karar verdik. Hükümetin konut kredilerinde faizleri 0,98'e çekerek verdiği destek karşısında biz de elimizi taşın altına koyarak yatırımcılarımız için ek avantajlar sunmaya çalışıyoruz" dedi.

'Yatırım İçin En Uygun Dönem'

Halen satışta olan Nivo Ataköy ve Nivo İstanbul projelerinde fiyat artışı yapmak yerine ek indirim yaptıklarının altını çizen Yıldırım, içinde bulunduğumuz dönemin yatırım için en uygun zaman olduğunu vurguladı.

Önümüzdeki aylarda sektör genelinde bir fiyat artışı olmasını beklediklerini kaydeden Yıldırım, "Gayrimenkul sektöründe böyle avantajlı alım koşulları 2019'un ilerleyen dönemlerinde maalesef olmayacak. Yüzde 50'ye yakın artış gösteren maliyetler, vergi



Cathay Group Genel Müdürü Okan Süha Yıldırım

avantajının bitecek olması gibi birçok etken gayrimenkul piyasasının yükselmesine neden olacak. Düzenlediğimiz kampanyamızla müşterilerimizi 2019'da yükselcek fiyatlara göre avantajlı ra-

kamlarla konut sahibi yapmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda Nivo kalitesiyle tanışmak isteyen tüm yatırımcılarımıza sunduğumuz indirim fırsatı bir yerde son şans niteliğinde" diye konuştu.



Skyland İstanbul'da "En Cazip Yatırım İçin Tek Anahtar" Dönemi Başladı



Eroğlu Yapı tarafından hayata geçirilen Skyland İstanbul, rezidans sahibi olmak isteyenler için en cazip yatırım teklifini sunuyor.



Benzersiz fiyat ve ödeme seçenekleri sunmaya devam eden Skyland İstanbul, 0.98 faizli 120 ay 4.900 TL taksit ile İstanbul'un zirvesine, üstün standartlarda bir rezidans yaşamına davet ediyor. Skyland İstanbul sakinleri akıllı bina teknolojileri aracılığıyla concierge hizmetlerine erişebiliyor, teknik servis, sağlık görevlisi ve alışveriş gibi çeşitli hizmetlerden faydalanabiliyor. Rezidanslarda bulunan iklimlendirme teknolojisi, farklı mekânlarda farklı ısı değerleri oluşturarak daha konforlu ve ta-

sarruflı bir yaşama olanak sağlarken, touch panel, tüm aydınlatma ve iklimlendirme sisteminin mobil cihazlar ve bilgisayarlar aracılığıyla kontrol ve kumanda edilebilmesi ile öne çıkıyor.

9.700 TL'den Başlayan Fiyatlarla Modern İş Yaşamına Uygun Ofis Sahibi Olun

Kampanya kapsamında ayrıca, Skyland İstanbul bünyesinde yer alan, modern iş dünyasının günlük ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak bölümler ve ince detaylar içeren Tower, Loft

ve Flat ofisler, 50 ay vade farksız 9.700 TL'den başlayan fiyatlarla sunuluyor. Tower Ofisler, 360 derece manzarasıyla şehrin dört mevsimini iş alanlarına getiriyor. Toplam 7 kattan oluşan Flat Ofisler ise tek katta 1100 m² alan sunarken, birleştirilebilir katlarıyla Cendere caddesi üzerinden direk giriş imkânı da sağlıyor. 6 bağımsız bölümden oluşan Loft ve Flat ofislerin her bir bölümünde farklı giriş, lobi, güvenlik ve doğrudan Gastro Court alanına çıkan asansörler gibi detaylar da hayatı kolaylaştırıyor.

Projelerin Gözdesi

Daikin Su Soğutmalı VRV IV Oldu

Geniş ürün gamı ve yüksek standartlardaki kalitesiyle iklimlendirme sektörüne yön veren Daikin'in, 2017 yılında piyasaya sürdüğü su soğutmalı VRV-IV W+ ürünü büyük projelerin gözdesi oldu.

iklîmlendirme sektörünün öncü markası Daikin, her ihtiyaca yanıt veren ürünleriyle fark yaratmaya devam ediyor. Markanın 2017 yılında piyasaya sürdüğü su soğutmalı VRV-IV W+, düşük enerji tüketimi ve az yer kaplayan kompakt yapısı nedeniyle ofis, otel ve rezidans gibi çok katlı projelerin tercihi oldu.

Soğutucu akışkan borusu mesafelerinin, hava soğutmalı sistemin kullanımını geçersiz kılabildiği çok katlı binaların yanı sıra dış ünitelerin montajında alanın yetersiz olduğu yapılarda en iyi sonuçları veren ürün, otel gibi düşük ses seviyesi gerektiren projeler için de ideal bir seçenek olarak öne çıkıyor.

Montajda Büyük Avantaj

Daikin VRV-IV W+ serisinin son derece kompakt ve hafif bir tasarıma sahip oluşu 0,5 metrekare-den daha küçük bir alana montaj imkanı yaratıyor. Bu sayede üst üste monte edilerek alandan maksimum tasarruf sağlanabiliyor. Daikin patentli, kullanıcı ve enerji dostu yeni nesil Değişken Soğutucu Akışkan Sıcaklığı (VRT) teknolojisi, değişen dış ortam sıcaklığına ve iç ortam sıcaklığına bağlı olarak, kompresör hızının ve çevrimde dolaşan soğutucu akışkanın evaporasyon sıcaklığının ayarlanmasını sağlıyor. Böylece kompresörün optimum hızlarda çalışması sağlanıyor. Bu da enerji verimliliğini yüzde 28 oranında artırıyor. İlk kez Daikin tarafından



kullanılan VRT teknolojisi, Daikin VRV IV ailesinin tüm ürünlerinde olduğu gibi, su soğutmalı VRV-IV W+ serisinde de bulunuyor. Daikin, rakiplerinden öne çıktığı bu teknolojiyle projelerinde daha yüksek enerji verimliliği ve düşük çalışma maliyeti sağlamış oluyor. Yüksek EER ve COP enerji verimliliği seviyeleri sunan 8-10 HP dış

üniteler ve yeni geliştirilen 12-14 HP dış ünitelerin kombinasyonlarıyla 42 HP(120 kW) kapasite imkanı sunan ürüne 64 adet VRV iç ünite bağlanabiliyor. Şık tasarıma sahip iç üniteler; klima santralleri, sıcak su sağlayan hydrobox'lar, güneş enerjisi paneli ve hava perdelerine bağlanarak toplam bir çözüm sunuyor.



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



Yalınlık ve Sadelik

Detaylarda Saklı

Yalınlık ve huzur vadeden minimalist yaklaşım; dekorasyonda büyüğünden küçüğe birçok detaya sade ve yalın bir hava getiriyor. Günsan, minimalizmi hayatının her alanına taşımak isteyenlere özel sade ve şık tasarımıyla Eqona metalik serisini sunuyor.

Yaşam ortamlarına yalınlık ve huzur vadeden minimalist yaklaşım; fazlalıklardan kurtularak, minimum seviyede kullanılan mobilya ve aksesuarlarla, yaşam alanlarına sade ve yalın bir hava getiriyor. Kaliteli ve yenilikçi ürünler üreten Günsan, yaşam alanlarında bu havayı estirmek isteyenlere Eqona metalik serisini öneriyor.

Metalik beyaz, gümüş, füme, metalik bej, mocha ve metalik siyah olmak üzere altı çeşit metalik renk seçeneği sunan seri, stil sahibi sade ve şık bir tarzı benimseyenlere hitap ediyor. Son yıllarda popülerliği artan minimalist akıma uyumlu ol-

duğu kadar konfor sağlamasıyla da yaşam kalitesini artırıyor.



Ses Yalıtımı Gerektiren Her Yerde

Bostik'ten Pratik Çözüm



Bostik Silentstik parke ve ahşap yapıştırıcısı, darbe seslerine karşı 19dB'lik akustik yalıtım sağlayarak hem size hem de komşularınıza konforlu bir ortam sağlar. Kayın, gürgen, bambu, huş hiç fark etmez; her türlü parke ve ahşap döşemelerinde rahatlıkla kullanılabilir.

Silentstik, tüm parke ve ahşap çeşitlerinin, şerit ve mozaik parkelerin, hassas döşeme tahtalarının, yoğunlaştırılmış ahşapların yapıştırılmasında güvenle kullanılır. Emici ve emici olmayan yüzeylere de uygulanır. Su içermeyeceği için ahşapta şişme gibi hasar verici etkilere sebep olmaz. Uygulama esnasında masif parkelere bulaşırsa, yüzeye hiçbir hasar vermeden kolaylıkla temizlenir. SMP bazlı, solvent ve isosiyanat içer-

meyen A+ çevre dostu çok düşük emisyon sınıfında olan Bostik Silentstik, yerden ısıtma ve soğutma sistemleri için de uygundur. Yüksek yapışma gücüyle, uygulamada bekleme süresine ihtiyaç duymaz.

Darbe seslerine karşı 19db'lik akustik yalıtım sağlayan üstün performanslı parke yapıştırıcısı Bostik Silentstik, hayatınıza konfor katar, özenle seçtiğiniz yaşam alanınızı özenle korur.



Kale Çelik Kapı'dan

Yüzde 10 İndirim

Çelik kapı sektörünün Türkiye'deki yaratıcısı Kale Çelik Kapı'nın sunduğu, K67 modeli hırsızların kapı altından sığıp spreylere karşı koruma sağlamaya destek oluyor.

Sunduğu maksimum güvenliği son moda tasarımlarla buluşturan Kale Çelik Kapı, "Gizli Kahramanlar" adını verdiği yüksek güvenlik ve kaliteli donanımıyla, çelik kapı sektöründeki standartları belirliyor. Kapı içerisinde yer alan güçlendirilmiş malzemeler, kötü niyetli girişimlere karşı artırılmış güvenlik sunuyor. Montajda kullanılan dirençli dolgu malzemeleri ise kapının gerdirilmesine karşı ekstra direnç sağlıyor. Evinizin ölçüsüne göre özel olarak üretilen Kale Çelik Kapı modelleri; kapı altlarında kullanılan özel süpürgelikler sayesinde de hırsızların kapı altından sığıp spreylere karşı koruma sağlamaya destek oluyor.

ŞUBAT AYINA ÖZEL
İNDİRİM KAPIDA!

**%10
EKSTRA
AVANTAJ
ÜRÜNÜ
K67**

27
GÜÇLÜ
ÇİMENTA FİGÜREL

EMERJENTİN
KAPIDA

ÖLÇÜYE ÖZEL
ÜRETİM

TEKNİK SERVİS
15 YIL GARANTİ

KALE ÇELİK KAPI

444 0 243
www.kalecelikkapi.com.tr

Reynaers ile **Yeni Nesil Sürme Sistemler**

Kapı, Pencere ve Cephe Sistemleri üreticisi Reynaers'in sektöre sunduğu yeni SlimPatio 68 Sürme Sistemi; sonsuz şeffaflık ve maksimum konforu birleştirerek, hayalinizdeki çağdaş yaşam alanlarını özgürce tasarlamana imkân sağlıyor.



Reynaers tarafından geliştirilmiş olan yüksek yalıtım performansına sahip yeni SlimPatio 68 Serisi, ultra ince kanat profilleri ve tamamen gizlenmiş eşik profili ile konforla şıklığın bir arada sunuyor. SlimPatio 68 Serisi, tasarımıyla yapılar da maksimum gün ışığı ve ideal panoramik görüntü elde edilmesini

ne yardımcı oluyor. Sistem tüm bu estetik özelliklerinin yanı sıra entegre yenilikçi teknolojilerle rüzgâr dayanımı, su geçirimsizliği, ses ve ısı yalıtımında da en yüksek standartları da barındırıyor.

Esneklik Ön Planda

Yeni SlimPatio 68 Sürme Sistemi, 2'li ray, 3'lü ray veya hareket-

li orta kanatlar gibi farklı açılma seçenekleri ile 6 hareketli cam Kanada kadar esnek tasarım opsiyonları sunuyor. İsteğe bağlı olarak tüm hareketli kanatlar duvar içine gizlenerek iç mekân ve dış mekân tamamen birleştirilip, kesintisiz, şeffaf ve sınırsız mekanlar elde edilmesine olanak sağlıyor.

Marshall Yılın Rengini Seçti; **Baharatlı Bal**



Marshall uzmanları, zamanın ruhuna odaklanarak tüketicilerin artık daha pozitif bir ruh hali ile anı yaşama eğiliminde olduklarını belirledi ve yılın renk dekorasyon trendlerini "Let it Light in" – "Işığın Geçişine İzin Ver" ana temasıyla sundu.



"Renklendir Hayatı" sloganıyla hayatımıza renk katmaya devam eden Marshall'ın renk tasarımcıları ekibi Eylül ayında başlayan uzun bir çalışmanın sonucunda yılın anahtar rengini belirledi: Baharatlı Bal.

Marshall uzmanlarının 2018 yılı boyunca yaptığı anketler ve sos-

yal trend araştırmaları sonucunda, dünya genelinde tüketicilerin daha pozitif bir ruh haliyle, anı yaşamaya odaklandığını tespit etti. Araştırmanın sonucuna göre insanlar artık hayatlarında olumlu bir hava yaratacak arayış içinde ve hayallerine, arzularına odaklanmak istiyor.

Evler, yaşama dair bu pozitif yeni yaklaşıma kucak açacağımız ilk yer. Marshall bu yepyeni koleksiyonunda "Düşün", "Hayal Et", "Sev" ve "Harekete Geç" temalı renk paletleri sunarak herkese kendi ışığını keşfetmek için rehberlik ediyor.

Kalekim'in Kullanıma Hazır Ürünleri 'Supertech' ve 'Fugatech' ile Ustalığınızı Konuşturun

Yapı kimyasalları sektörünün öncü ve lider kuruluşu Kalekim, yüksek performanslı hazır pasta tipi yapıştırıcısı 'Supertech' ve esnek derz dolgusu 'Fugatech' ile kullanıcılara pratik çözümler sunuyor.



Kalekim'in, uzun ömürlü ve etkili çözümler sunan kullanıma hazır ürünleri, evinizde seramik uygulamalarınızı kırıp dökmeden ve kolayca yapmanıza imkan sağlıyor. Kalekim'in yenilikçi ürünler ile mutfağınızdan, hobi odanıza evinizdeki tüm alanlarda kendi tarzınızı yansıtabilirsiniz. Yüksek performanslı, kayma özelliği azaltılmış, akrilik esaslı pasta tipi yapıştırıcı 1230 Supertech, özellikle bina hareketlerinden kaynaklanan yüzey gerilimlerine karşı dayanıklı-

lığı ile öne çıkıyor.

Yüksek yapışma gücüne sahip Supertech, iç mekanda küçük ve orta ebatlı seramiklerin yer ve duvarda esnemeye maruz kalan zor yüzeyler üzerine yapıştırılmasının yanı sıra, alçıpanel, alçı sıva ve boyalı zeminler üzerine yapılan seramik uygulamalarında ve ısı yalıtım levhaları ile dekoratif tavan kaplamalarının yapıştırma uygulamalarında pratik ve temiz çalışma imkanı sunuyor.



Bosch Termoteknoloji, Yeni Nesil Kablosuz

Oda Kumandaları ile Tasarrufu Artırıyor

Doğalgaz
faturalarında daha
fazla tasarruf
sağlamak için
Bosch, kablosuz
oda kumandaları
kullanımını
öneriyor.



Bosch'un yeni nesil kablosuz oda kumandalarından Bosch TR24F ve TR36RF modelleri, hem doğalgaz faturalarında tasarruf sağlıyor hem de çevre korumaya katkıda bulunuyor. Kablosuz oda kumandaları aynı zamanda kablolu alt yapı olmayan evlerde kolay montaj, müşteriye ise kolay kullanım imkanları sağlıyor.

Tasarrufun Formülü Oda Sıcaklığı Ayarında Gizli

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

artmasına neden oluyor.

Oda kumandası ile uyumlu çalışan ve kapasitesini oda sıcaklığına göre ayarlayabilen modülasyonlu kombiler, diğerlerine göre daha az yakıt tüketimiyle tasarruf edilmesine katkıda bulunuyor. Cihazlar tüm çalışma ömürleri süresince yakıt, servis ve bakım maliyetleri açısından da kullanıcıya önemli tasarruf sağlıyor.

Decovita Benzersiz “Quantum” Serisiyle

Dünya Pazarlarını Fethedecek

Doğadan aldığı ilhamla tüketicilerin hayatına değer katan Decovita Seramik, alanında bir ilke imza atarak Uzak Kızılötesi Işınlara yayabilen devrimsel ürünü Decovita Quantum’u kullanıma sundu.



Dünyanın en siyah ve en beyaz seramiğini üretmeyi başaran ve ilhamını doğadan alan Decovita Seramik, bu kez sektöründe bir başka ilke imza atarak alanında çığır açan yeni bir ürünle kullanıcıların yaşamını iyileştiriyor. Yurt dışında Avrupa, Afrika, Amerika ve Ortadoğu’da yer alan 70 ülkeye ürünlerini ihraç eden Decovita, dünyada benzeri olmayan Decovita Quantum’un da katkısıyla, bu sayıyı 2019 yılında 90 ülkeye çıkarmayı planlıyor.

Kapasite Artırımı ve Yatırımla Gelen İnovasyon

Kurulduğu 2016 yılından bu yana 70 milyon Euro’yu bulan yatırım yapan, teknolojiye verdiği önemle yenilikçi ürünler geliştirerek kendi endüstrisinde çığır açan marka, Ar-Ge temelli üretimiyle bir yandan da ülke ekonomisine katkıda bulunuyor. Decovita Quantum, dünyanın en büyük seramik üreticileri olan Çin, Hin-

distan, İtalya gibi ülkelerle Türkiye’den gelen ve konularında uzman olan 40 kişilik Ar-Ge ekibinin, titiz çalışmasının ürünü... Patenti Decovita’ya ait olan bu ürün, yurtdışına ihraç edilerek markanın inovasyonlarını dünya pazarlarına taşıyacak. Şu anda 70 ülkeye ihracatı bulunan Decovita, dünyada benzeri olmayan Decovita Quantum’un da katkısıyla, 2019 yılında 90 ülkeye ihracat yapmayı planlıyor.

Bakterileri Yok Eden, Radyasyona Kalkan Olan Seramik

Çevreye duyarlı bir yaklaşımla geliştirilen Decovita Quantum, yararlı etkileriyle sterilizasyonun önem taşıdığı mekanlara sağlık ve temizlik getirirken, ev, okul, hastaneler, güzellik merkezleri gibi yaşam alanlarını çevresel olumsuz etkilerden koruyor.

Havayı Temizleyip Nefesleri Açıyor

Yaşam alanlarında steril ve temiz

hava sağlanması için Decovita Quantum’un yapısındaki 9 nadir mineral yine önemli bir görev üstleniyor. Bu sağlık dostu ürün, muhtelif eşyalar ve bazı dekorasyon malzemelerinde kullanılan boya, vernik gibi maddelerin içerdiği ve zehirli gazlar yayan formaldeit maddesini yüzde 90,4, tolüen maddesini ise yüzde 93,2 seviyesinde emip, temizleyebiliyor.

Aktif Suyla Gelen Canlılık

Decovita Quantum’un kızılötesi ışınları yayma kabiliyeti, suyun kalitesine de etki ediyor. Çay, soya sosu, sirke, su gibi sıvılar Decovita Quantum’un yanına konulduğu zaman belli bir süre sonra aktive oluyor. Sıvıların yararlı içerikleri ortaya çıkıyor ve daha yumuşak içimli hale geliyor. Su aktive oluyor, canlanıyor ve yaşamla bütünleşiyor. Dinamik hale gelen küçük su molekülü kütlesi içeriden sağladığı yararlar cilde, dışarıdan sağladığı faydayla saçlara iyi geliyor.

Alarko'dan Farklı Mekanlar İçin, Güvenilir ve Yüksek Teknolojili Yeni Hidroforlar

Su basınçlandırma alanında yarım yüzyıla yaklaşan deneyimiyle ürünler geliştiren Alarko, son olarak ALDP S/F serisi yüksek kapasiteli ve tasarruflu, su ile temas eden tüm yüzeyler pArslanmaz çelik, eş eksenli hidroforları pazara sundu.



ALARKO



verebilecek 9 tipte 90 model ile geniş ürün ve kapasite aralığı sunuyor.

Yeni Nesil Akıllı Elektronik Kontrol Sistemi

İki ve üç pompalı hidroforlarda, hidroforun tüm çalışma işlevlerini düzenleyen ve kontrol eden elektronik mikro-işlemcili kontrol yönetim sistemi, güvenli ve ekonomik bir kullanım sağlar. Seviye elektrotları ve su seviye rölesiyle besi suyu deposundaki su seviyesi sürekli kontrol edilir, depoda su yoksa pompaların çalışması önlenir. Elektronik yönetim sistemi motorun kalkışı ve çalışması sırasında iki faza kalmasını önler, faz kesilirse motoru durdurur. Her motorun faz bağlantılarının doğru sırada olup olmadığının kontrol edilmesine imkan veren elektronik yönetim sistemi ilk kalkışta pompaların ters dönmesini engeller. Ayrıca su basıncındaki ani dalgalanmaların pompalara dur kalk yaptırmasını önüyor, motorun aşırı akım çekmesi durumunda enerjiyi kesiyor ve motoru yanmaktan koruyor.

Alarko Carrier'ın Gebze'deki tesislerinde üretilen ALDP S/F serisi hidroforlar; hastane, okul, sera, çitlik, otel, tatil köyü, iş merkezi, villa ve apartman gibi farklı yapılarda, çok çeşitli ihtiyaçlara çözüm sunuyor. Alarko'nun özel olarak tasarladığı kompakt ve güvenilir hidroforlar, içme, kullanma, sulama ve proses sularının sürekli ve

istenen seviyede tutulmasında ekonomik ve güvenilir çözümler olarak öne çıkıyor.

Ürünlerindeki geliştirme ve yeniliklerle, kullanıcıya sunduğu kalite standardını sürekli yükselten Alarko Carrier, ALDP hidroforlarla maksimum 340 m³/saat debi, 18 bar basınca kadar, değişik koşullara ve gereksinimlere cevap

E.C.A. SEREL'den Sürdürülebilir Mekanlar İçin Şık Tasarımlar

Teknolojiden aldığı gücü eşsiz tasarımları ile birleştirerek, kullanıcı talepleri doğrultusunda geliştirdiği ürünleri ile sektörün standartlarını belirleyen E.C.A. SEREL, su ve parmak izi bırakmayan armatürlerini UNICERA'da tanıttı.



Elginkan Topluluğu'nun, armatür ve vitrifiye alanındaki öncü ve köklü markası E.C.A. SEREL, UNICERA Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı'nda sergilediği ürün ve teknolojilerle dikkat çekti. Geniş ürün gamında pek çok yeniliğe imza atan şirket, banyo mobilyaları sektöründe SEREL'in yeni ürünlerini farklı bir konseptle tüketicilerle buluştururken, E.C.A. ise parmak ve su izi bırakmayan armatürlerini sektöre sundu.

Enver Öz: "Yeni 'İlk'lere İmza Atmaya Devam Edeceğiz"

Teknolojiden aldığı gücü eşsiz tasarımları ile birleştirerek, kullanıcı talepleri doğrultusunda geliştirdikleri ürünler ile sektörde yeni standartlar belirlediklerini belirten Elmor A.Ş. Genel Müdürü

Enver Öz, "Sürdürülebilirlik, ürünlerimize kattığımız en önemli değer. Doğaya ve hayatımıza pozitif katkıda bulunmak için çalışıyor, sürekli kendimizi yeniliyoruz. İlk olarak burada sergilediğimiz parmak ve su izi bırakmayan armatürlerimizi de bu çerçevede geliştirdik. Bizler, zaman ve kaynak tasarrufunu artıran ve tasarımı ile de göz dolduran ürünleri tüketicilerle buluşturmaya, yenilenmeye devam edeceğiz. Herkesi de sürdürülebilir, tasarruflu banyo ve mutfaklar için bu yenilenmeye ortak olmaya davet ediyoruz" dedi.

4 Farklı Banyo Konsepti ile Yenilenmeye Davet

SEREL banyo mobilyaları sektöründeki yeni ürün gamını "Su Yenilenmektir" konseptiyle ta-

nıttı. Düzenli, zamansız, huzurlu ve dinamik olmak üzere farklı kişilikler uyumlu 4 ayrı banyo tasarımını fuarda ziyaretçilerinin beğenisine sunan marka, herkesi kendi ruh halini yansıtan banyolar için yenilenmeye davet etti.

E.C.A.'Dan Türkiye'de İlk Kez Parmak İzi Bırakmayan Armatür

Geçtiğimiz sene bazı ürünlerinde devreye aldıkları 20 yıllık garanti ile fuarın en dikkat çekici gelişmesine imza atan E.C.A., bu sene de hijyen alanındaki "İlk"lerine bir yenisini ekledi ve yeni kaplama özelliği sayesinde, parmak ve su izi bırakmayan armatürlerini ilk kez sergiledi. Banyolarda lekeler son veren armatürler renkli ve şık tasarımları ile göz dolduruyor.

Bursa Nilüfer'deki Radisson Hotel

İzocam Kalitesi ile Yalıtılıyor

Radisson Hotel projesinde yalıtım danışmanlığı hizmeti veren İzocam, her ihtiyaca uygun şekilde sunduğu ürün ve çözümleri ile Türkiye'nin iddialı projelerinin tercihi olmaya devam ediyor.



İzocam, Türkiye'nin en önemli projelerine yatırım danışmanlığı hizmeti sunmaya ve yalıtım ürünleri temin etmeyi sürdürüyor. Önemli pek çok projeye katkı sağlayan İzocam her ihtiyaca uygun şekilde sunduğu ürün ve çözümleri ile Türkiye'nin iddialı projelerinde çözüm ortağı olarak yer alıyor.

Son olarak Bursa'nın Nilüfer ilçesindeki Radisson Nilüfer Hotels inşaatında da İzocam ürünleri tercih edildi. 2019 yılı ilk yarısında tamamlanması öngörülen 8500 metrekaarelik alana kurulu projenin yalıtım uygulaması İzocam bayisi Maraton Çatı Cephe Yalıtım ve İnş. San. Tic. A.Ş tarafından yapıldı ve projede İzocam Taşyünü

Dış Cephe Levhası kullanıldı.

5600 metrekaarelik bir alana uygulanan İzocam Taşyünü Dış Cephe Levhası, üstün kalitede ısı ve ses yalıtımı ile yangın güvenliği sağlıyor. Uluslararası Yapı Malzeme Yönetmeliği'nin 6. maddesine göre; "ürünün yönetmelikte belirtilen temel gerekleri karşılamasına imkân veren malzeme" anlamına gelen CE işareti ile piyasaya arz edilen ürün, aynı zamanda sadece bio ürün kategorisine verilen EUCEB sertifikasına da sahip ve Türk Standart Enstitüsü (TSE) kriterlerine de uygun üretilmektedir. İzocam Taşyünü Dış Cephe Levhası; kalitesi, sağladığı yüksek ısı ve

ses yalıtımının yanı sıra sunduğu A sınıfı yangın güvenliği nede-

niyle tercih edildi. Gelişmiş kalite anlayışının yanında, özel olarak yalıtım danışmanlığı hizmeti de veren İzocam, ısı yalıtımı, akustik konfor, tesisat yalıtımı ve yangın güvenliği açısından yönetmeliklere ve projelere uygun şekilde doğru ürünü öneriyor. İzocam ve ürünleri marka projelerin yalıtımında kalitesi, satış öncesi ve sonrası sağladığı hizmetlerin güvenilirliği ve uzmanlığı nedeniyle tercih ediliyor.

MİMARLIĞIN VE TASARIMIN ÖNCÜLERİ 3. KEZ YENİDEN BİR ARAYA GELİYOR!



ULUSLARARASI
MİMARİ VE TASARIM ZİRVESİ
5-6 NİSAN 2019

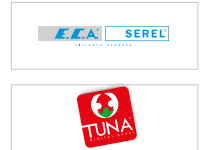
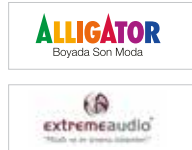
İSTANBUL LÜTFİ KIRDAR
KONGRE VE SERGİ SARAYI

www.archdsgnsummit.com

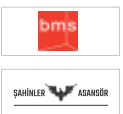
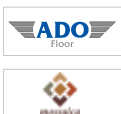
ANA SPONSOR



PLATİN SPONSORLAR



ALTIN SPONSORLAR



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 EXHIBITION



18 - 22 HAZİRAN / JUNE 2019
TÜYAP - BÜYÜKÇEKMECE



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI



TÜRKİYE FUAR
YAPIMCILARI DERNEĞİ



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



yapifuariturkeybuild



yapiturkeybuild



yapi-turkeybuild



yapiturkeybuild



TURKEY

YEM FUAR
EXHIBITIONS

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.

ISK-SODEX ISTANBUL 2019

Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım,
Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Yangın ve Güneş Enerjisi
Sistemleri Fuarı

2 - 5 Ekim 2019

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Büyükcçekmece ■ İstanbul

sodex.com.tr

#isksodex

Yeni Tarih!



Online Kayıt İçin
sodex.com.tr



Deutsche Messe



Hannover Messe
Sodeks Fuarçılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Fax +90 212 347 10 96
info@sodex.com.tr
www.hmsf.com

Destekleyenler



Eş Organizatörler / Destekleyen Dernekler



Resmi Havayolu



Resmi Seyahat Acentesi



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

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



BENZERİ DEĞİL,
AYNISI!

15x90
ROSİN SERİSİ



YURTBAY
S E R A M İ K



“yaşam alanlarınız için bütün detayları düşünüyoruz”



www.rockeryapi.com.tr